

<<工作中的心理学诡计>>

图书基本信息

书名：<<工作中的心理学诡计>>

13位ISBN编号：9787502837662

10位ISBN编号：7502837663

出版时间：2010-10

出版时间：地震出版社

作者：张铁成

页数：304

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;工作中的心理学诡计&gt;&gt;

## 前言

工作中，常常有这样一些令人费解的现象：求职者人潮涌动，跃跃欲试，公司却招不到合适的人；管理者身体力行，然而难以获得下属的信赖支持，效率低下；某员工兢兢业业地努力工作，却面临着职场危机；团队里面人人都是精英，但是运作起来却步履维艰……其实，工作中的许多现象，背后都包含着一些心理学规律，一些工作的疑难问题，如果运用心理学去解决，往往会有拨云见日、云开雨雾的效果。

在利益至上的职场中，懂点心理学的“诡计”，会让你远离各种陷阱，助你轻松愉快地工作。

心理学，一个富有极大探索性的科学领域，不仅引起了大批科学家们的深思，也引起了大众的好奇。在这个与人们生活密切相关的科学领域里，充满了许多未解之谜，神秘而又实在，成为人类探索世界的三大奥秘之一。

人们普遍意识到生活的各个领域都与心理学息息相关，心理学不仅是我们的调味品，也逐渐成为了生活的必需品，心理学的科学领域已深入到每个人的生命之中。

哪里有人，哪里就会有心理学。

心理学在中国发展至今，已深入人心，大众对心理学的认识更深刻了，意识到它在个体整个生命历程中的重要作用；人们对心理学知识的渴求也越来越强烈了，希望通过阅读和学习心理学的书籍，增长知识，指导工作，品味生活。

由于心理学所富有的极强的实用价值，使人们感到学习心理学知识可以提高生命的质量，可以增加生活的品位，可以使个体成为健康而有作为的人。

心理学是一种武器，是一剂良药，是一缕春风，它可以帮助我们对自己进行全方位的改进，无论是生活习惯，还是品质、情绪、记忆、健康等个性特征，心理学都会对其产生重大的影响。

现如今，作为社会化的人，工作已经成为大部分人生命的一部分，然而工作中总有很多事情是你无法控制的，因为工作和工作着的人，都是具有一定复杂性的，比如你不会知道同事和领导在想些什么，你不知道该如何去把握对方的心理。

但是其实，这些都是有答案的，只要你懂得如何去把握。

这就要求你掌握一些必要的心理学“诡计”，以应付纷繁复杂的职场生涯。

然而你不必为了这一目的而重新回到大学去学习一门心理学的课程，也不必看着艰深的心理学教材不知如何是好。

因为现在，我们已经为你准备好了一本深入浅出的关于工作的心理学的书，这本书将艰深的心理学理论知识化为浅显易懂的语言，结合大量的案例和故事，对你身边经历的，或是即将经历的事进行全面的剖析，让你在享受阅读的过程中，不知不觉进入到心理学的殿堂之中，当你合上书的时候，会感到一种从未有过的通透。

本书立足于分析职场中诸多的心理，使读者从此找到自己的心理类型，然后对其进行修正，同时更好地把握住别人的心理，合理运用。

当然，生活是具有复杂性的，但是只要掌握了最本质的心理分析方法，一切就都会迎刃而解了，说服对手、调动部下、协调上司、与人合作是成就事业的关键。

本书针对人们在工作中的各种场合，对所要交往的人群的心理进行全面分析，内容包括求职心理学、上司与下属的心理学、团队组织的心理学，以及与同事相处的心理学、工作沟通中的心理学、自我减压的心理学，市场营销的心理学，谈判博弈的心理学，激发潜能的心理学等诸多方面。

结合具体实例，分析在不同情境、不同场合下人们的心理状态，帮助读者和上班族轻松驾驭工作，体会其中乐趣，创造卓越工作业绩。

本书通过对各种心理现象的阐述和分析，对各种心理问题的列举和解析，对各种心理状态的评估和调试，对各种心理误区的解释和指导，使我们的心理达到最健康、最积极、最稳定的状态。

并通过改变心理来改变我们的情绪、意志、能力，从而达到改变和改善生活现状的目的。

希望通过本书的阅读，能够帮助读者解开工作中的种种困惑；希望通过本书的阅读，能够帮助读者打开一扇窗，在以后的工作生活中能下意识地使用心理学的知识去应对工作上的问题；更希望通过本书的阅读，能够给读者以心灵上的启迪，将更多的读者引入到心理学这个神圣的殿堂中来。

<<工作中的心理学诡计>>

现在，请轻轻地推开这个殿堂的门吧。

## <<工作中的心理学诡计>>

### 内容概要

作为社会的人，工作已然不可避免地和我们的生活交织在了一起，而现如今的工作几乎不可避免地要跟人打交道。

在职场中，常常有这样一些令人费解的现象：求职者人潮涌动，跃跃欲试，公司却招不到合适的人；管理者身体力行，然而难以获得下属的信赖支持，效率低下；兢兢业业地努力工作，却面临着职场危机；团队里面人人都是精英，但是运作起来却步履维艰……其实，工作中的许多现象，背后都包含着一些心理学规律，一些工作的疑难问题，如果运用心理学去解决，往往会有拨云见日的效果。

在利益至上的职场中，懂点心理学的“诡计”，会让你远离各种陷阱，助你轻松愉快地工作。

## &lt;&lt;工作中的心理学诡计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 找份理想工作——求职面试中的心理学“诡计” 心理调整, 查漏补缺 克服胆怯心理, 大胆投出简历 面试前, 战胜自卑心理 好的第一印象, 打开机遇的大门 轻松面试, 克服紧张心理 做好面试心理准备, 展现出最优秀的一面 注意细节, 建立心理优势 正确对待挫折心理, 直面求职失败

第二章 做个合格员工——老板面前的心理学“诡计” 矫正心态, 你是在为自己而工作 用心做好每件事, 让你的心理走向成熟 消除侥幸心理, 一次就把事情做好 迎合老板的心理, 不找借口找方法 浮躁心理会掩盖你的能力 负责任才能被委以重任 忠诚是老板对员工的心理底线 建立眼从意识, 做个合格员工 读懂老板心理, 理解上司的想法

第三章 当个优秀领导——带领下属的心理学“诡计” 与“民”同乐, 迎合员工知遇心理 适当“威胁”, 让员工有危机意识 肯定与奖励, “俘获”员工的心理武器 以身作则, 避免“上行下效” 情感奖励, 使用攻心术 适当批评也是一种心理强化手段 宽容意识, 领导者的气度与远识 把握员工好胜心理, 营造良性竞争氛围 站在下属的角度思考, 体验员工心理

第四章 塑造完美团队——团队合作中的心理学“诡计” 合作互助, 你不是孤军奋战 心理共识, 组建团队的前提 分享心理, 大家好才是真的好 目标一致, 团队合作的基本心理要求 拒绝自私心理, 与团队成员分享经验 容忍心态, 接受他人的缺点 空杯心态, 学习别人长处 进取心理, 不要“吊车尾” 达成共识, 建立团队文化 积极心理, 参与团队的各项建设 嫉妒心理, 团队发展的绊脚石

第五章 拥有广泛的人际圈——同事相处中的心理学“诡计” 与人为善少树敌, 放下防范心理 自我心理管理, 谦虚必不可少 调整心态, 多向公司前辈取经 克服骄傲心理, 尊重你的前辈 真诚的心理使你广结善缘 背后论人是非, 人心会远离你 让宽容战胜狭隘心理 收起好奇心, 保护同事隐私心理 开玩笑应注意同事的心理承受底线

第六章 既会说又会听——职场沟通中的心理学“诡计” 切忌猜疑心理, 沟通创造共赢 巧妙用语, 迎合上司的心理 带领团队, 讲故事打动人心 接受表扬, 谦虚心理赢得尊敬 含蓄批评, 照顾他人自尊心理 沉默是金, 成熟的心理素质 专注倾听, 让对方畅所欲言 洞察他人心理, 听出弦外之音 抛砖引玉, 打开他人心扉

第七章 享有良好心态——自我减压的心理学“诡计” 摆脱假象危机 调整心态, 把领导的批评当成一种激励 自信心理, 不要因为一句话就否定自己 憎恨心理, 只会让你自尝苦果 吃亏是福, 愉悦自我心理 豁达坦荡荡, 狭隘长戚戚 回味第一天工作的感觉, 找到正确心态 奖励自己, 寻求心理安慰 学会倾诉, 为心理减压 寻找最适合的释压方式

第八章 让你顾客盈门——市场营销中的心理学“诡计” 打造专业形象, 消除客户顾虑 诚实守信, 消除顾客的警戒心理 主动出击, 为自己建立心理优势 好态度赢得顾客心 以真诚的态度应对顾客的挑剔心理 给顾客以上帝的感觉 适当铺垫, 消除顾客的抵触心理 了解客户心理, 促使其早做决定 了解客户个性心理, 区分对待

第九章 讨价还价智慧大——谈判博弈中的心理学“诡计” 打赢心理战, 获得最大利润 逆向思维, 谈判顺序是关键 用诚意换取对方信任 以退为进, 掌握谈判方心理 利用手中的“王牌”给对方施加心理压力 共赢心态, 谈判顺利进行的前提 小心驶得万年船 多角度思考, 提防对方的陷阱 察言观色, 识破谈判谎言 小妥协, 让步也能赢的心理 坚守承诺, 赢得客户的心

第十章 登上事业巅峰——激发潜能的心理学“诡计” 野心, 让你由士兵变将军 心有多大, 舞台就有多大 让目标成为你前进的动力 时常温习目标, 不断自我提醒 多用脑, 激发智慧潜能 做事要讲求方法, 去除固执心理 勤奋才能成就梦想 敢想敢做的心理, 成就梦想 发挥创造性思维, 攀登事业高峰

## &lt;&lt;工作中的心理学诡计&gt;&gt;

## 章节摘录

克服胆怯心理，大胆投出简历经过学校的学习，实习环境的锻炼，当我们走上求职道路的时候，往往也具备了一定的实力和优势，面对激烈的竞争，却觉得自己这也不行，那也不如别人。

胆怯心理使得我们缺乏竞争勇气，缺乏自信心，走进就业市场心里就发怵，参加招聘面试，有的丢下自荐书就跑，有的面对招聘者结结巴巴，面红耳赤，一旦受到挫折，更缺乏心理承受能力，总觉的自己确实不行。

这样的人自然难受用人单位的赏识。

为什么信任自己的能力如此困难呢？

简单地说，那是被自己的胆怯给束缚了。

胆怯心理通常会夸大所谓的不足，让人觉得，要取得成功就必须具备某些原本不具备的素质。

因为有这样的心理，很多人就会对学历、外表、工作经验产生某种依赖。

既然执意追求很难成功，那还不如就按他人的期望生活，滞留在无法发挥自身能力的职位上，挣那份还算过得去的薪水。

其实，机会是要自己去把握的，就不说自己创造机会了，如果一个现成的机会摆在你面前，你却因为胆怯而丧失了的话，那么你会为此而追悔莫及。

在机会来临时，是最需要表现自我的时候，是最需要克服胆怯的时候。

著名的节目主持人杨澜（现在也是著名的财富人物）正是抓住了成功的机会，成为了家喻户晓的人物。

杨澜的名字是连同《正大综艺》、春节联欢晚会一同深深地烙在了中国观众的心中。

作为当时的一名刚刚走出校门的大学生，她的成功颇具典范意义，是很值得剖析的。

她的转折点来自应聘中央电视台《正大综艺》节目主持人。

她正是抓住了一次绝好的机会而扬名的。

这个机会便是泰国正大集团结束了与几个地方台合作，转与中央电视台共同制作《正大综艺》。

双方决定要挑选一位有大学经历的女孩子做主持人，杨澜也被推荐参加试镜。

说实话，杨澜并不被人看中，只是因为她的气质较佳，所以才能一路过关斩将杀人决赛。

后据一位导演透露，虽然杨澜被视为最佳人选，但是，当时她被有的人认为还不够漂亮，所以是否用她尚不能确定。

最后确定人选的时候，电视台主管节目的领导也到场了，他们要在杨澜与另外一位连杨澜也不得不承认“的确非常漂亮”的女孩子中间选择一人，这将是最后的选择。

杨澜的好胜心一下子被激起，她想：“即使你们今天不选我，我也要证明我的素质。

”这次考试两人的题目是：第一，你将如何做这个节目主持人；第二，介绍一下你自己。

杨澜是这么开始的：“我认为主持人的首要标准不是容貌，而是要看她是否有强烈的与观众沟通的愿望。

我希望做这个节目的主持人，因为我喜欢旅游，人与人自然亲近的快感是无与伦比的，我要把自己的这些感受讲给观众听……”在介绍自己时，杨澜是这样说的：“父母给我取‘澜’为名，就是希望我有像大海一样的胸襟，自强、自立、我相信自己能做到这一点……”杨澜一口气讲了半个小时，没有一点文字参考，她的语言流畅，思维严密，富有思想性，很快赢得了诸位领导的赏识。

人们不再关注她是否长得漂亮，而是被她的表现深深吸引住了。

据杨澜后来回忆说：“说完后，我感到屋子里非常安静。

今天看来，用气功的说法，是我的气场把他们罩住了。

”当杨澜再次回到那个房间，中央电视台已经决定正式录用她了，这次面试改变了她的一生。

机会不会白白降临在我们头上，所有的成功人士都是善于在机会面前克服胆怯，表现自己。

就像杨澜，如果她对那个漂亮女孩产生了胆怯心理，那么机会就会被另一个漂亮的女孩子抢去了。

这是一个竞争的社会，不要胆怯，只有勇敢地表现自己才能抓住身边的机会。

如果你屈服于胆怯的压力，它反而会对你产生消极的影响，由此产生的结果往往是你避之不及的。

例如，你害怕被人拒绝，就会摆出屈尊俯就的姿态，而这恰恰是为人所厌恶的；在你害怕失败的时候

## <<工作中的心理学诡计>>

，你会因为丧失自信而表现得更加差劲。

在对自身能力有充分的认识和把握之前，你必须面对、克服这些胆怯心理。

多数求职者都希望得到他人承认，这种愿望非常强烈。

他们必须表现得体、受人欢迎，至少在上司和同事面前要这样。

然而，这种愿望有多么强烈，随之而来的胆怯就有多深。

如果我不能胜任自己的工作，结果将会怎样？

如果不受欢迎怎么办？

这些问题会变得越来越突出，并对求职者的行为产生影响，其思路也会因此发生微妙的变化。

胆怯，作为一种心理现象，每个人都有不同程度的存在。

胆怯并不可怕，心理学家已研究出许多战胜胆怯的方法，只要你去使用，就一定能摆脱它的困扰，成为一个不胆怯的人。

克服这种胆怯的最佳途径是大大方方地面对那些你认为会拒绝你的人。

为什么呢？

多数情况下，这些人与你有些距离。

因为与他们接触不多，你会凭空将一些虚幻的想法加在他们身上。

走近那些你认为会拒绝你的人，尽可能地去了解他们。

每一次这样做，你的感受都会加深一步：他们也同样是人，没有什么可怕的。

如果你有志成为成功求职者，你必须不断地思考现实的问题，而不是一味逃避；勇敢面对复杂的问题，而不是急于求成、期待快速解决方案的出现。

如果你认真地考虑一下，你就能明白处理现实困难本来就是求职者的工作之一。

因无法把握未来而裹足不前的例子俯拾皆是。

1967年，瑞士手表制造商在其研究中心有了一项了不起的新发明——电子石英表，然而他们却拒绝了生产这种手表的建议。

谁会要一块没有发条的手表呢？

他们不敢去尝试，担心没有销路。

但十年之后，这一决策却使瑞士手表的市场占有率从65%下降到了不足10%。

出现这一结果的原因在于，日本公司利用瑞士公司的发明，大规模生产、推广了电子表，而作为最开始的发明者瑞士公司呢？

最后什么也没有得到。

与其他胆怯心理一样，对捉摸不定的未来的恐惧使人们不愿轻易改变现状。

对他们来说，虽说目前状况苦不堪言，但未知的将来却可能更加可怕，于是人们宁愿忍受现在的痛苦而不去做什么改变。

聪明地冒险是对付这种胆怯的一剂良药。

凭借出色的能力，你可以预见哪些问题是可能要发生的，并根据评估做出相应的决策。

这时候，你面临的问题将不再是变化是否会发生？

而是变化将在哪里发生？

真正的困难在于要理解意外情况随时都有可能出现，并要找出解决的办法。

不管你如何拼命地抓着现在，对不确定环境的胆怯都不会有丝毫减少。

向未知领域进军未必比呆在原处更加冒险，这一举措有时反而会更加安全。

其实，面试时如果有了不怕挫折、不怕失败，本人输得起的心态，那就会大大增强面试的信心，讲起话来有板有眼、理直气壮地介绍自己，就是遇到比自己强的竞争者，你也不会自惭形秽，而是抱着一种“一山还比一山高”、“我也要成为他那样的人”的积极心态来对待。

总之，经不起挫折、输不起的人才是真正的失败者。

有了这种输得起的思想准备，你就会一试再试，终会找到比较称心的工作。

所以，大胆向前吧，投出你的简历，释放你的人生。

## <<工作中的心理学诡计>>

### 编辑推荐

《工作中的心理学"诡计"》：不管是将入职场，还是在职场上已经身经百战的；不管是那些为政做官，或是下海经商的；还有那些潜在的、想当老板的广大“员工”和普通老百姓们。都可以从《工作中的心理学"诡计"》中找到答案，轻轻松松学到工作中必不可少的心理学“诡计”。毋庸置疑。

这本《工作中的心理学“诡计”》将会为你的事业铺垫以下十块铺路石：第一块找份理想工作——求职面试中的心理学“诡计”，第二块做个合格员工——老板面前的心理学“诡计”，第三块当个优秀领导——带领下属的心理学“诡计”，第四块塑造完美团队——团队合作中的心理学“诡计”，第五块拥有广泛的人际圈——同事相处的心理学“诡计”，第六块既会说又会听——职场沟通中的心理学“诡计”，第七块享有良好心态——自我减压的心理学“诡计”，第八块让你顾客盈门——市场营销中的心理学“诡计”，第九块讨价还价智慧大——谈判博弈中的心理学“诡计”，第十块登上事业巅峰——激发潜能的心理学“诡计”。

活学活用的心理学“诡计”，无论你在职场中是何种角色，老板也好，员工也罢，掌握一些必要的心理学“诡计”，都会让你的工作变得轻松、高效。

无论你从事怎样的工作，你都要与人打交道，掌握工作中的心理学“诡计”，将会让你从容应对。



<<工作中的心理学诡计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>