

<<懂管理先要懂心理>>

图书基本信息

书名：<<懂管理先要懂心理>>

13位ISBN编号：9787508069654

10位ISBN编号：750806965X

出版时间：2012-8

出版时间：星汉 华夏出版社 (2012-08出版)

作者：星汉

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>

<<懂管理先要懂心理>>

前言

企业管理，通俗地讲就是管人，即人本管理。

人本管理就是以人为中心的管理。

从本质上说，人本管理就是要根据人的心理规律、思想规律，通过尊重人、关心人、激励人、改善人际关系等方法，充分发挥人的积极性和创造性，从而提高工作效率和管理效率。

心理学是研究人的心理活动规律的科学，它为搞好人本管理提供了科学依据。

如果运用心理学的研究手段和成果，找到人类活动的客观规律，管理一定有好办法。

心理学研究表明：人的行动是由思想支配的，思想动机是由需求引起的。

人的每个行为都直接或间接、自觉或不自觉地为满足某种需求。

当需求得到满足，行为结束后，又会有新的需求，产生新的动机，引起新的行为。

因此，“需求”是人的积极性和主动性的根本动力。

做好人本管理工作，必须研究和满足人的心理需求。

管理者与非管理者的根本差别在于管理者必须通过别人(尤其是下属)来完成任务，达到目标。

因此，通过别人完成任务是一个管理者的核心职责。

纵观现代商海，一些管理者往往能力过人，但其团队的业绩却不突出。

张子强是一个非常成功的销售人员，一年前被提升为销售部主管。

他认为这是由于自己的努力工作得到了领导的认可，所以他暗下决心一定要发扬这一传统，为公司多做贡献。

在接下来的时间里，他更加发奋工作，事必躬亲，销售部90%的项目是他亲自抓的。

他根据以前当销售人员时的成功做法，身先士卒，并要求下属作为资源积极配合他“攻项目”。

然而，他的下属普遍反映，他们在工作时没有多大的成就感，办公场所混乱。

人员忙闲不均，新来的员工没人答理……有关领导于是找张子强谈话，提醒他要注意管理方法，注意调动下属的积极性。

又过了半年，他的团队始终没有起色，于是在公司的“帮助”下，他又重新走上销售岗位。

对于一个优秀的管理者来说，自身的才华固然重要，但卓有成效的管理能力才是企业做大做强的根本要素。

的确，要做一个优秀的管理者并不是一件简单的事情。

作为一个管理者，要知道管理的最高境界就是管“心”。

可以说，每一位成功的管理者，都应该精通管理心理学，都应当是一个管理心理学家，能把心理学运用到企业管理中去。

只有如此，企业的组织、沟通、运作才能有机地结合起来，使企业各个部门凝聚成一支强有力的团队。

联想总裁柳传志曾经说过：“办公司就是办人。

人才是利润最高的‘商品’，能够经营好人才的企业才是最终的赢家。

而经营人才，最重要的一点就是经营人心。

”作为管理者，如果能够精通管理心理学，将管理心理学知识融会贯通，使之服务于工作、生活，那么你的团队将在这个弱肉强食的社会中无往而不利！

我们可以列出这样一个递进的等式：了解人的心理——驾驭人的心理——成就辉煌业绩。

本书的出版，便是希望管理者可以掌握及运用管理心理学的知识，通过用尊重人、关心人、激励人、改善人际关系等方法，充分发挥人的积极性，从而更好地了解员工的个性差异，使工作有针对性和预见性，进而提高企业的管理效率。

此外，本书还将心理学与现代商务交往等诸方面相结合，用心理学来帮助解决商务活动中可能遇到的各种难题，有助于企业的经营和发展，使之迈向更高的台阶，因此该书具有很强的实用性和指导性。

<<懂管理先要懂心理>>

内容概要

《懂管理先要懂心理》是MBook随身读之一，由柳传志编著。

《懂管理先要懂心理》简介： 管理之道，唯在得人；得人之道，攻心为妙。

用人不在于如何减少人的短处，而在于如何发挥人的长处。

人都不喜欢按别人的方式做事，喜欢按自己的方式做事。

一个优秀的管理者应该了解下属的心理，了解下属的优点和缺点，这样才能让下属积极地发挥个人才能，为你所用。

因此，优秀的管理者既要琢磨事，又要琢磨“人心”。

把“心”琢磨透了，管理也就成功了。

<<懂管理先要懂心理>>

书籍目录

第一章 心理误区——认清别人前先认清自己 嫉妒心理：企业发展的绊脚石 诱过心理：员工信任的粉碎机 苛求心理：热情倦怠的撒手锏 自负心理：失去人心的催化剂 贪利心理：走向溃败的助推器 第二章 用人心理——牵住人才的“鼻子” 察其言，观其行，慧眼识英才 透过交谈，辨析人才 全面考察，切不可以貌取人 以“礼”诱才，以“前途”留才 知人善用，用人要扬长避短 信任，用好人才的大前提 善待“异己”，化“敌”为我用 替下属撑腰，让他们更加忠心 情感管理，加深上下级感情 善用反对自己的人 第三章 激励心理——用“薪”不如用“心” 激励要有针对性，因人而异 始终保障员工利益，方可得人心 关心员工，巧做感情投资 给员工改正错误的机会 尊重是有效的零成本激励 用危机激励员工 惩罚与激励并重，张弛有道 最让人心动的激励是赞美 为员工创造快乐的工作环境 第四章 商战心理——建造坚不可摧的企业航母 诚信是企业最好的名片 立足客户的真正需求 换位思考，维护客户自尊 让客户为“占便宜”埋单 吃点儿小亏并不是坏事 反其道而行，逼着客户做买卖 吸引客户眼球，做最佳“炒手” 磁铁效应：让客户认同你的品牌 第五章 交际心理——打造管理“心”能力 沉默：谋而后动的交际技巧 “形”心不离，社交形象重千斤 尽量少让对方说“不” 以退为进，柔和的谈吐令人钦佩 给对方面子，“不”字要巧说 微笑，塑造管理者好形象 迎人三步，更要身送七步 不要轻易责备别人 第六章 心理保健——身心健康是正确决策、良好工作的基础 用积极的心态面对人生 勇于承认错误 不要被挫折击败 用悠闲的心享受生活 会放松，才会高效工作 善于沉默，懂得保守秘密

<<懂管理先要懂心理>>

章节摘录

后记

每一部著作的完成都离不开多人的努力和艰苦而可贵的劳动。

阅读是一种享受，写作这样一本书的过程更是一种享受。

本书在策划和写作过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，也得到了许多老师的大力支持，在此向他们致以诚挚的谢意：于海州、刘杨、李月玲、周成功、卫海霞、王丽娟、刘蕾、桓浩然、代滢、陈小立、张春孝、侯艳燕等。

本书在编纂过程中，参考了大量的文献和作品，也借鉴了他人的智慧精华。

在此谨向各位专家、学者致以真挚的谢忱。

因为编写和出版时间仓促，以及编者水平所限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者批评指正。

<<懂管理先要懂心理>>

编辑推荐

《懂管理先要懂心理》编辑推荐：每一个成功的管理者，都应该是一位心理学家，《懂管理先要懂心理》是东方管理哲学与西方管理科学相结合的最佳读本，可以作为企业领导识人用人的、中层管理者实现上下级完美沟通、部门主管打造高效团队、赢得客户的实用工具书。

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>