

<<职场心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场心理学>>

13位ISBN编号：9787548406709

10位ISBN编号：7548406703

出版时间：2011-9

出版时间：哈尔滨出版社

作者：常福

页数：303

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>

## <<职场心理学>>

### 内容概要

职场如战场，工作如战争。

因此要想笑傲于职场江湖。

就必须掌握一些生存技能。

无论你是“菜鸟”还是“老江湖”，《职场心理学》都将是一本教你如何规避职场风险，求得发展的智慧宝典。

因此，每个人都应该了解职场心理学，掌握职场心理学，知己知彼方能百战百胜。

掌握了职场心理学。

你就可以透视周围人的内心。

看透职场上的虚假与真实。

让你在工作中游刃有余，成为赢家。

《职场心理学》由常福编著。

## &lt;&lt;职场心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 求职面试——面试与反面试的秘密

- 示人以优：利用第一信心的力量展现自己
- 变短为长：让自己在面试中熠熠生辉
- 换位思考：神奇有效的面试技巧
- 不可缺失的心理健康：坚持立场、诚实做人
- 有效的求职战术：正确传递自己的信息
- 难以避免的较量：面试中的“唇枪舌剑”
- 巧问薪酬：把握好探问薪酬的分寸
- 面试的技巧：巧妙应对“问之以是非”
- 面试中的惯用伎俩：临之以利而观其廉
- 设置障碍：快速洞察对方心理的钥匙

## 第二章 对待工作——成就人生事业的法则

- 完成内驱力：人们不应该害怕半途而废
- 双赢理论：合作为每个人营造了自由发展的空间
- 最有力的说服：最好的说服，是让对方作出承诺
- 狼群法则：团队协作能产生强大的力量
- 目标策略：请写下你的目标
- 减压战术：压力过大，就会把动力融化
- 自我改造：不要画地自限
- 日清日毕：拖延，只会耽误工作、浪费人生
- 摆脱忧虑：忧虑是成功的绊脚石
- 保持热忱：做“失败”的头号敌人

## 第三章 业务往来——有手腕才有影响力

- 投桃报李：悄悄产生的负疚感
- 广告宣传：让产品像明星那样红火
- 引导战术：是什么扰乱了客户的心智
- 捕获客户的心：让客户多参与
- 坐收渔利：物以稀为贵
- 制珍藏版：一文不值与重金难求
- 稀缺效应：可口可乐的尴尬
- 限量购买：制造短缺的假象，激起人们购买的欲望
- 巧用人性：最会做生意的犹太人
- 消费积分：积分，拉开销售狂潮的暗器
- 思维定式：昂贵等于优质

## 第四章 与客户谈判——看不透的另一面

- 动与静的心理诡计：借题发挥、虚张声势
- 擒与纵的心理诡计：要想赢得多，就要提高筹码，
- 舍与得的心理诡计：让步也是重要的谈判手段
- 攻与守的心理诡计：如何赢得谈判的主动权
- 进与退的心理诡计：
  - 仓促达成的协议比达不成协议更糟糕
  - 高压战略：选择好的谈判地点，以逸待劳
  - 疲惫战术：如何削弱对手的判断力
  - 软与硬的心理诡计：关键时刻要学会避开锋芒
  - 藏与露的心理诡计：分散对方的竞争意识

## &lt;&lt;职场心理学&gt;&gt;

## 第五章 识人术——人生第一堂课

投其所好：不怕没原则，就怕没爱好  
 阅人有术，成事之道：洞悉人性，化被动为主动  
 巧用妒忌：妒忌也可以为我所用  
 投射效应：人不可貌相，海水不可斗量  
 慧眼识人的诀窍：观表情知内心  
 相由心生，阅貌知心：鼻子的“语言”  
 姿势读人术：动作窥视心灵，神态识别忧喜  
 细节识人术：从办公桌的状态识人  
 兴趣读人术：从个人嗜好识别对方  
 工作识人：从工作责任心识人  
 识音辨人术：巧用弦外之音探得人心，  
 破解行为术：行为背后的心理密码

## 第六章 与同事交往——捕捉人心的心理透视

互惠互利：没有人会无缘无故地喜欢一个人  
 端正交际心理：从别人脸上读自己的表情  
 照葫芦画瓢：人们喜欢与自己相似的人  
 学会赞美：赞美是人际交往的润滑剂  
 运用潜智慧：“请君入瓮”的技巧  
 欲擒故纵：学会调控他人的预期  
 以诚待人：没有人能够拒绝温暖的力量  
 破除防卫心理：承认问题是解决问题的第一步  
 维护“私人乐园”：距离是一种美，也是一种保护  
 踢猫效应：我的心情，我做主  
 相悦原则：如何让别人对你产生兴趣  
 跷跷板互惠原则：人生不是独角戏

## 第七章 与领导交往——用智慧取得人生对弈的胜利

以领导的挫折为挫折  
 不平一定要鸣  
 与领导保持适当距离  
 批评你的领导  
 波特定理：批评也要讲技巧  
 赫勒法则：如果你强调什么，你就检查什么  
 激励的倍增效应：诚于嘉许，宽于称道  
 横山法则：最有效的管理是自我管理  
 沟通的位差效应：没有平等就没有真正的沟通  
 蓝斯登定律：用真情与员工沟通  
 手表定律：一山不容“二虎”  
 蘑菇管理原则：让员工像蘑菇一样成长  
 斯隆法则：  
 有争论才有高论，明智的决策需要不同的声音  
 鲇鱼效应：活力源于竞争，对手是成功的催化剂  
 金钱之外的激励：知道员工的需求，才能留住人才  
 喜欢原则：士为知己者死，女为悦己者容  
 上行下效：坏榜样的力量是无穷的  
 认同策略：每个人都会支持他参与创造的事物  
 倾听的艺术：说得越少，听到的就越多

<<职场心理学>>

激励之术：有刺激才不敢懈怠

第八章 与自己相处——练达人生的心理智慧

改变心态：谁扰乱了你的方寸？

自我设限：谁限制了你的发展？

欲壑难填：谁影响了你的幸福？

奢侈的热病：谁挑动了你的欲望？

摒弃攀比：你为什么过得不快乐？

得失之患：谁决定了你的心情？

活在当下：什么时间最重要？

乐观生存：谁决定了你人生的结局？

自我暗示：心灵究竟有多大的力量？

克服贪欲：是谁掌控了你的行为？

## <<职场心理学>>

### 编辑推荐

失败者把职场当战场。

成功者把职场当游戏。

领悟职场心理，熟知职场之道，玩转职场博弈。

《职场心理学》如何在办公室里与敌视你的同事相处？

怎样做才能既升职又不遭同事的嫉妒？

如何对付对工作不负责任，出了错就往你身上推的同事？

如何往刚愎自用的老板头脑里塞进你的主意？

为什么有的人觉得在工作中有很多问题需要处理，而有的人却觉得工作是日复一日的重复。

领导可以管理员工，但如果员工学会利用领导的心理。

同样可以管理领导。

失误可以被原谅，但更会被别人记在心里。

职场没有苦劳，只有功劳，在老板眼里只有两种员工：为公司创造价值的员工和浪费公司资源的员工。

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>