

<<做老板必须懂点心理学>>

图书基本信息

书名：<<做老板必须懂点心理学>>

13位ISBN编号：9787801477590

10位ISBN编号：7801477596

出版时间：2003-1-1

出版时间：企业管理出版社

作者：麦迪

页数：296

字数：190000

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>

## <<做老板必须懂点心理学>>

### 内容概要

本书立足于现代商战及内部人事管理，将心理学与现代商务交往等诸方面相结合，用心理学中的原理来解决商务活动中可能遇到的各种难点问题，因此具有很强的实用性。

相信领导者通过对本书的阅读，一定能在千头万绪的日常工作中理出一个解决问题的头绪，轻松将其予以解决。

心理学可以和企业的激励、组织、沟通、人事管理等有机地结合起来。

管理人员具有一定的心理学知识，就能针对不同个性的员工，用适合他（她）的方式进行沟通、管理。

管理者如果能有意识地把心理学知识应用在管理中，就可以提高员工的职业意识、工作满意度、自我激励意识，从而充分调动员工内在的工作积极性。

## <<做老板必须懂点心理学>>

### 书籍目录

第一章 领导活动中的心理学问题 一 性格对领导才能有哪些影响 二 领导者必须克服的几种心理现象 三 领导者应具备哪些健康的心理素质 四 做领导一般要经过几个心理发展阶段 五 领导的影响来自哪里 六 领导者决策心理是怎么构成的 七 领导者如何应对挫折心理 第二章 团队心理 一 一个高效团队(群体)应具备什么特征 二 怎样提高团队内聚力 三 团高的内聚力,能产生高的生产率吗 四 心理气氛对团队的效能有哪些影响 五 领导集团心理有哪些特征 六 从众心理行为有哪些积极和消极作用 七 为什么说群体成员对领导人的服从是完全必要的 八 怎样有效应用益暗示,减少消极暗示 九 竞争心理对团队效能有哪些影响 第三章 交际心理 一 人际交往在商务活动中有哪些作用 二 如何搞好人际交往 三 怎样运用人际交往心理进行人事管理 四 影响人际关系的不良心理因素有哪些 五 什么是人际吸引规律 第四章 人事激励心理 一 为什么同一刺激素重复使用,会降低效力 二 人事激励有哪些基本原则 三 常用的激励方式有哪些 四 怎样运用期望理论调动职工积极性 五 怎样运用公平理论调动职工积极性 六 怎样运用归因理论调动职工积极性 七 怎样运用目标激励理论调动职工积极性 八 奖励激励应注意哪些原则 第五章 人才流动心理 一 人才流动受哪些心理驱使 二 招聘才可采用哪些心理策略 三 招聘才应注意哪些心理技巧 四 人才招聘有哪些心理误区 五 应聘者有哪些心理特征 六 应陋者有哪些心理误区 第六章 商战心理 一 为什么说良好的个性是谈判成功的基本保证 二 谈判者的情绪对谈判进程和效果有什么影响 三 怎样运用心理策略解决谈判中的冲突 四 商战中常用的心理战术有哪些 五 商战中的心理误区有哪些 第七章 投资心理 一 为什么说求利心理过大与过小都会导致投资失败 二 怎样克服企业投资中的赌博心理 三 怎样克服贪得心理 四 企业家如何培养正常的风险心理 五 企业家如何克服盲从心理和犹豫心理 第八章 企业家心理保健 一 如何认识自己的气质与性格 二 如何进行自我心理调适 三 如何对待压力 四 企业家如何应对成功

<<做老板必须懂点心理学>>

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>