

<<职场必读心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场必读心理学>>

13位ISBN编号：9787807395362

10位ISBN编号：7807395362

出版时间：2012-5

出版时间：中原农民出版社

作者：梅贤

页数：240

字数：192000

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>

## <<职场必读心理学>>

### 内容概要

本书以一些著名的心理学效应和定律作为切入点，针对职场中经常出现的心理现象，去分析心理学与职场的关系，让职场人了解是哪些心理在左右自己的求职、晋升、薪水和人际关系。

《职场必读心理学》采用通俗易懂的语言，配之以风趣幽默的漫画，目的就是帮助读者参透职场中的心理“暗战”，轻松享受快意的职场生活！

## <<职场必读心理学>>

### 书籍目录

#### 第一章 求职中的心理密码

- 了解你的职业性格
- 杜根定律，让自信带你成功
- 面试前的心理备战
- 重要的第一印象效应
- 名片效应是敲门砖
- 求职中的马太效应
- 蝴蝶效应与求职细节

#### 第二章 工作中的心理定律

- 打破职场菜鸟的“蘑菇定律”
- 阿伦森效应—新手入职定律
- 认真负责，杜绝破窗效应
- 面对积极陷阱，莫乱分寸
- 职场中不可不知的拍马屁规则
- 利用布利斯定律提高工作效率
- “青蛙法则”与危机意识
- 热炉烫手，不要挑战公司的制度
- 抵制诱惑，加强自制力

#### 第三章 办公室社交心理战

- 职场交际需有度
- 弹性交友法则
- 晕轮效应，切忌以貌取人
- “刺猬法则”控制你的社交距离
- 投射效应，君子莫度他人之腹
- “自己人效应”，将他人变成自己人
- 雷鲍夫法则教你有效沟通
- 洼地效应助你聚集人气
- 做同事喜欢的搭档
- 跨越“职场代沟”
- 别让眼前利益绊住自己
- 人脉是助你成功的主力
- 增强你的人脉竞争力
- 标出你的价值
- 自我暴露，快速拉近交际距离
- “相似”才能“相吸”
- 如何打破人际交往的心理僵局
- 如何结交比你身份高的人
- 冷热水效应，让你左右逢源
- 跷跷板定律，人际交往收支平衡

#### 第四章 学会跟上司相处

- 忠诚是必备的职场素质
- “功高震主”要不得
- 海格力斯效应会让领导与你反目
- 毛毛虫效应，领导不喜欢盲从
- 瀑布心理，提醒你说话注意分寸

## <<职场必读心理学>>

小心贝勃定律让你出局  
拆屋效应，停止说“我不行”  
令老板遐想的“鸟笼效应”  
不要和领导称兄道弟  
关键时刻，做最重要的事  
不做让公司不安的“小团体”  
开会时学习利用坐向效应  
不要忽视你自己的理想  
不管什么时候，都要沉住气  
老鹰效应，该出头时就出头  
地位效应要求你先升职，再建议  
踢猫效应，控制你的情绪  
反馈效应，工作中不要沉默  
视网膜效应告诉你要学会察言观色  
与不同性格的上司相处的窍门

### 第五章 管理用人的心理

宽容，让你更有领袖气质  
培养有用的“懒蚂蚁”  
用人的“弹簧效应”  
模仿效应，身教重于言教  
每个员工都有闪光点  
打破缄默效应的方法  
超限批评，适得其反  
批评下属的心理学问  
从分粥的故事到管理方法  
木桶原理，不要忘记鼓励短木板  
感情投资背后的战略优势  
手表定律告诉我们决策方法  
请将不如激将的心理策略  
当同事成为下属  
升职后怎样获得信任 and 好感  
心理暗示可以提高员工积极性  
保龄球效应，发挥赞美的力量

### 第六章 处理好你的心情垃圾

职场心理疲劳现象探析  
远离“都市匆忙强迫症”  
空虚是心头的恶魔  
不良的情绪要及时宣泄  
自嘲式的精神胜利法  
人际交往中常见的心理障碍  
心灵修炼让你在职场中青云直上  
退缩让压力穷追不舍  
职场减压移魂大法  
给自尊心一个房间  
学会拒绝累积失落

### 第七章 辞职与跳槽。

再想清楚一点

<<职场必读心理学>>

辞职的时候到了吗  
辞职，你准备好了吗  
辞职前后七种不良心理及处方  
离职的不满，说还是不说  
你知道怎么跳槽吗  
跳槽不是为了逃避责任  
跳槽有理，节奏第一  
你可知道猎头在看什么  
和上司一起跳槽须知  
跳槽后如何与旧公司相处

## <<职场必读心理学>>

### 章节摘录

韦尔奇从母亲那里学到了三门很重要的功课，即坦率的沟通、面对现实和主宰自己的命运，这也是母亲一直坚持的人生理念。

事实证明，在韦尔奇的企业管理生涯中，他将这“三门功课”应用得游刃有余。

要掌握自己的命运，就必须树立起自信心。

虽然到了成年后韦尔奇还略带口吃，但是母亲说这不算什么缺陷，只是他的思维比说话速度快些而已。

结果，略带口吃的毛病并未影响韦尔奇的发展，而注意到这个弱点的人大部分都对他产生了某种敬意。

身为美国全国广播公司新闻部总裁的迈克尔很敬佩他，甚至开玩笑说：“他真有力量和效率，我真恨不得自己也有口吃。

” 韦尔奇认为，我们所经历的一切都会成为建立自信心的基石。

当你被选为某支球队的队长时，当你在球场上选择队员时，你就掌控了这支队伍。

慢慢地，你就会习惯于这种体验，而人们也会信任你，从而善意地回应你。

应该说，韦尔奇的中学毕业成绩可以确保他进入美国任何一所大学，可是因为种种原因他最后进入了麻州大学。

起初，他感到很沮丧，可后来，他的想法改变了，甚至为自己的选择感到庆幸。

韦尔奇表示：“要是当时我选择了麻省理工学院的话，那么，我就会被往日的伙伴们打压，也许永无出头之日。

但是，在这所较小的州立大学里，我获得了更多的自信。

我坚信我所经历的一切都会成为日后成功的基石。

” 事实证明，韦尔奇是麻州大学最顶尖的学生。

当时，威廉担任韦尔奇大学时的班主任，他看出了韦尔奇成功的征兆：“他的那双眼睛总是非常自信，他痛恨失败，就算在足球比赛中也不例外。

” 后来，“自信”成了通用电气公司的一个核心价值观。

韦尔奇表示：“一切管理都是围绕‘自信’展开的。

” 1981年，韦尔奇成为通用历史上最年轻的CEO。

在他的带领下，公司的市场价值由过去的120亿美元上涨到4000多亿美元，并且一直被公认为是管理最优秀与最受推崇的一家企业。

在实际生活中，一般人总喜欢说：“这不太好吧？

我哪有这个能力啊？

” 这类话就是典型的缺乏信心的表现。

从心理学角度讲，这是一种自我暗示，在潜意识里认为自己不能胜任这份工作。

有信心的人从内心便认定自己行，没有任何畏惧。

常言道“山外有山，人外有人”，在实际生活中，你不可能总是最强的，可如果你因此而失去了信心，那你也就失去了努力的动力。

要勇敢地告诉自己：自己肯定行，自己可以坚持到底，自己根本不比他人差。

这样一来，你的人生就可能因自信而辉煌。

P4-5

<<职场必读心理学>>

编辑推荐

《职场必读心理学》由梅贤编著，职场如同江湖，明枪易躲，暗箭难防！  
作为职场人，如果懂些心理学，就能听出老板的话外音，就能与同事更好地相处，就能更成功地说服客户……想要打造职场核心竞争力，职场心理学可谓必不可少！

<<职场必读心理学>>

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>