

<<管理中的心理学诡计>>

图书基本信息

书名：<<管理中的心理学诡计>>

13位ISBN编号：9787122111791

10位ISBN编号：7122111792

出版时间：2011-9

出版时间：化学工业出版社

作者：张兵

页数：264

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>

<<管理中的心理学诡计>>

前言

每个人都离不开管理。

要么是管理者，要么被管理！

当我们做一名“管理人员”的时候，就要努力学习一些心理学诡计，尽量达到四两拨千斤的效果，最省力而成果最巨大！

事实上，每一个成功的企业背后，都藏着无数个卓越的管理人员！

没有优秀的管理人员，再好的项目也会流于空谈。

有人说，一个企业经营的成败，98%由管理水平决定。

一个不懂心理学诡计的管理者，就容易陷入自我混乱状态，无法掌控机构内错综复杂的人事关系。

如果你懂得人心的秘密，就可以对症下药，积极调动下属和员工自动自发地工作，下面的人都卖命地为你的目标服务，这样一来，何愁大事不成！

何愁大业不定！

人们喜欢用“睿智”、“才华横溢”、“绝顶聪明”等词语来形容优秀的管理人员。

作为一个卓越的领导，确实需要聪明一些，聪明之处就在读懂人心，懂得最玄奥的心理操纵术！

要知道，功夫在诗外，管理也是如此，真正的管理绝招在管理之外，它就藏着人心深处。

在某种意义上说，管理就是管人，而管人就是管心！

如何才能更好地管好人心呢？

如果懂得一些管理中的心理学诡计，你可以不动声色地说服他，该泼冷水的时候泼冷水，该感情投资的时候别心硬。

只要他的心归属于你，一切都会乖乖就范。

作为上层管理者应该怎么做？

你要管头管脚，但是千万不可从头管到脚。

作为上层管理人员，你没必要指手画脚地告诉下属“该如何如何”，你要学会正确授权的方式。

而这一切都需要很好的沟通方式。

在本书中有具体而实用的沟通法则，让你真正把下属的能力发挥到最大。

本书正是从管理中的心理学诡计角度入手来写的一本实用工具书。

如何悄无声息地穿透下属的心墙？

如何让下属全都听你的？

如何花最少的时间完成最好的执行？

如何优化资源使团队力量拧成一股绳，最终实现事业的成功？

这正是本书的目的。

如果你能平心静气，对此书中的管理法则和案例潜心研读，精心思考，就能体味出管理其实是一件很简单的事，只要你熟悉了诡计的味道，就能让自己爬升到心理金字塔的顶端！

不管你是不是领导，学习管理中的心理学诡计都很有必要，这是一种准备！

不管你懂不懂管理，学习管理中的心理学诡计都很有用，这是一种升华！

这是一本真正帮你解决管理难题的书！

每一个渴望实现自我、提升自我的人都要读！

<<管理中的心理学诡计>>

内容概要

管理中的心理学诡计，就是让读者树立以人为本的管理理念，学会激励与领导的心理精髓，掌握经营人心的心理策略，学会管人与用人的心理秘诀。

《管理中的心理学诡计》并非拘泥于心理学的理论体系，没有乏味枯燥的说理，而是以实用为主，选取了管理心理学领域中许多精华的心理效应和心理法则，解读管理中的心理活动及其奥秘，把深奥的管理心理学还原为喜闻乐见、家喻户晓的案例和经验，用通俗明了的语言对管理中的心理现象进行了剖析，深入浅出、浅显易懂，使读者在轻松阅读中学以致用。

<<管理中的心理学诡计>>

作者简介

致力于商业心理学的研究。

<<管理中的心理学诡计>>

书籍目录

第一章 管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚
兵熊熊一个，将熊熊一窝
管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚
懒蚂蚁效应——为什么你的管理工作勤奋而没有成效
狼是如何被兔子吃掉的
杜利奥定理——没有什么比失去热忱更让人垂垂老矣
无为而治——自发的才是最有效的
把喜欢干涉不必要的工作的坏毛病改掉吧
成功的管理者既要“先天赋予”，也要“后天塑造”
伟人之所以伟大，是因为他们决心要做出伟大的事
管理者要避免坏情绪的传染
管理者不仅是“指挥官”，更是“教练”
只有偏执狂才能生存
第二章 目标管理——给员工“画饼”的哲学
给员工画一个大饼
只有看到别人看不到的，才能做到别人做不到的
成功始于果断的行动
得寸进尺效应——三寸一尺，步步晋级
篮球架定律——跳一跳才够着的目标更具吸引力
吉格勒定理——设定高目标，就等于达到了目标的一部分
参与效应——员工的主人翁意识永远不会过时
跳蚤效应——不要“自我设限”
当你同时拥有两只手表，你就会无法确定时间
到处是重点，就没有重点
费斯法则——在得到第二个之前，别扔掉第一个
坚持不懈，最终将会达到目标
第三章 出手不狠，地位不稳——管理者一定要懂的决策技巧
绕开“沉锚陷阱”
斯隆法则——有争论才能有高论
正确的决策在适当的时候作出才是最有效的
如果不决策不会出现问题，那就不要做任何决策
霍布森选择效应——避免没有选择余地的选择
计划不如变化快，制订计划七成就够了
记住，有益的情报90%来自于公司之外
冰山定律——了解真相之前不要轻易决定
退却不是失败的开始，而是成功的前序
重视利用员工的智慧
第四章 慧眼识英才——管理者必须练就的真本事
一个出色人才顶50个平庸员工
世界上没有无用之人
重视第一印象
善用比自己强的人，企业才能成为巨人
皮格马利翁效应——说你行，你就行
最合适的人选即是最佳人选
最难作但是又必须作的决策就是换掉一个关键的下属

<<管理中的心理学诡计>>

用人不疑——不因人言而废才

第五章 不要指手画脚地告诉下属“该如何如何”

留一个缺口给你的下属

集众人之智，让部属多动脑筋找出最佳方案

授权他人后就完全忘掉这件事，绝不去干涉

不要指手画脚地告诉下属“该如何如何”

只有清楚地交代指令，才能够明确指令

把你的指示放在腹中

第六章 五分钟打动员工——赏罚激励是最有效的管理手段

建立合理的薪酬制度

激励的方法不同，产生的绩效也不同

以待遇吸引人，以感情凝聚人

需要平衡的不只是工资制度

策略绝妙不如执行有效

无论赏罚，都要有度

倒U形假说——个人的工作效率和外界刺激有关

互惠原理——你奖励什么，就会得到什么

热炉法则——严谨的制度是制胜的法宝

激励要讲求实效

.....

第七章 如何说下属最爱听，怎样听下属最爱说

第八章 看清岗位提对人——管理者如何让能者居之

第九章 大家拧成一股绳——团队执行力才是最强大的力量

<<管理中的心理学诡计>>

章节摘录

版权页：（1）公开表扬，私下批评。

我们中国人爱面子，而且面子大于一切，如果在公众场合批评下属，会让他们感觉自己丢了颜面，会导致领导和下属的关系紧张，甚至使下属对你怀恨在心。

很多公司都喜欢在大会上对犯错的员工进行点名批评，这是一种缺乏人性化的管理方法，没有考虑到被批评者的内心感受，也很难使犯错的人痛改前非。

另外，当众批评打击的不仅仅是被批评的一个人，而是大部分的员工，很多员工会想，这次批评的是我的同事，下一次可能就会轮到我了。

这种心理会使员工对领导产生戒备心理，如果每天怀着这种忐忑不安的心理工作，不仅会影响工作效率，而且会促使他们尽快离职跳槽，逃离这个是非之地。

在公众场合表扬下属，可以鼓舞斗志，给他们信心，而公众场合批评下属却会打击斗志。

所以批评员工要私下进行，比如把犯错的员工单独叫到办公室问话，这样不仅给员工面子，而且可以更清楚地了解他犯错的原因。

另外对于那些犯了小错的员工，只需用电话提醒一下就可以了，没必要兴师动众，大动干戈。

（2）暗度陈仓批评法。

暗度陈仓是战术中的重要战略之一，用在对下属的批评上也有着出奇的效果。

这种批评避免了和下属直接交锋，只需对下属的错误进行间接的提醒和批评。

比如，一家公司在举办一次重要的活动，邀请了很多行业的精英人士。

会议的负责人小丁来到会场之后，才发现前天准备好的桌签忘在了办公室，他准备去打印店重新打印，但此时离会议开始的时间只有15分钟，正在他左右为难之际，公司老总从自己的文件包里掏出了桌签。

原来小丁前天离开办公室时，忘记把桌签带走，刚好老总找他有事，发现了他落在办公桌上的桌签，老总收好后放在自己车子的后备厢里，第二天就直接带到了会场。

老总把桌签交给小丁的时候，对他开玩笑道：“我现在都成了你的跟班了，以后可不要这样粗心大意了。”

在这件事情上，老板不仅解决了小丁的燃眉之急，而且也没有因为批评使小丁伤到面子。

从此以后，小丁做什么事情都非常认真，一年之后，就被提升为总经理助理。

（3）留有余地批评法。

我们知道画家在画画的时候，并不是把所有的景色都画出来，而是寥寥数笔就展现出来一个完整的轮廓，剩下的就任你去想象了，给人一种言已尽而味无穷的味道。

<<管理中的心理学诡计>>

后记

大多数情况下，管理靠的不是亲力亲为，而是心理操纵！

管理人员在具体工作当中要懂得管理中的心理学诡计，这样才可以让管理工作进行得游刃有余。

纵观那些卓有成效的管理高手，他们都不是靠磨破嘴皮和拍断桌子来强迫下属成功执行的。

事实上，这样去做往往不会获得大的效果。

真正的高手都懂得在管理之外下功夫，他们懂得自己化用绝招，施用各种或明或暗的手段，让下属和员工心甘情愿与自己同舟共济。

可以说，他们也许并不怎么滔滔不绝地向下属下达指令，但下属就已经被他们俘虏。

他们抓住了下属的心！

本书正是从实用角度入手来写的一本管理秘诀！

这本书在参阅各类管理类图书的基础上，去伪存真，结合自身实践体验道出管理的绝密方法。

不打算有任何保留和隐瞒，像竹筒倒豆子般传授读者诸君一些实用的心得和感悟。

书中写出在管理环节中可能遇到的一些问题，并给出诸多解决方法和原则，同时附有生动的管理案例，这些案例都是来自于活生生的现实生活，相信您看了之后会心领神会。

这些都会让你更加了解下属以及员工的心理特点，帮助你跟他们建立起一个融洽的合作关系，这样一来，你就会在管理工作中得到事业的提升，从而改善自己的生活，改变自己的命运！

通过本书的学习，期望你的管理技巧更上一层楼。

希望你能更快地融入到管理的理想状态之中。

相信你能够把本书活学活用，也正是你修炼成功之际！

在本书创作过程中，特别感谢南京师范大学心理学硕士李抗先生提供大量管理心理学方面的指导和建议，而且本人采访了参与管理工作的徐如强、宋云、崔秀花、贾亦真、张森荣、海文琪、吴江涛、魏国昌等，聆听他们讲述实际管理经验，获取了大量新鲜的第一手资料，对本书实用性增色不少。

同时，作者本人还深入调查员工代表刘国政、崔中华、王秀兰、辛明亮、韩新民、王忆平等人在领导管理下的心理变化，这样使本书更加客观、真实。

另外，我还特别感谢张新秀、刘燕洒、魏素娟、陈建伟、宁月玲等人提供的文字写作方面的指导和建议。

没有你们的支持和协助，这本书是不可能完成的，正是众人的共同智慧，让本书拥有了生命和价值，在此不胜感激！

<<管理中的心理学诡计>>

编辑推荐

《管理中的心理学诡计》：利用心理学战术化解管理难题的经典读本管理！

其实很简单，制胜策略就在心理操纵问、兵熊熊一个，将熊熊一窝成功的管理者既要“先天赋予”，也要“后天塑造”管理者不仅是“指挥官”，更是“教练”只有看到别人看不到，才能做到别人做不到正确的决策在适当的时候提出才是最有效的只有清楚地交代指令，才能够清楚地明确指令凡是可以交派的事情一定要交派下去往上爬时，一定要保持梯子的整洁管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚目标管理——给员工“画饼”的哲学出手不狠，地位不稳——管理者一定要懂的决策技巧慧眼识英才——管理者必须练就的真本事不要指手画脚地告诉下属“该如何如何”5分钟打动员工——赏罚激励是最有效的管理手段如何说下属最爱听，怎样听下属最爱说看清岗位提对人——管理者如何让能者居之大家拧成一股绳——团队执行力才是最强大的力量亲密无间，疏而不远——如何让下属喜欢你洞察下属心理就这几招未雨绸缪，不要等到大雨淋头才开始找伞最喜井喷式发展，最忧雪崩式破产认清问题比解决问题更重要管理是一场关于心理的较量。

<<管理中的心理学诡计>>

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>