

<<职场驭心术>>

图书基本信息

书名：<<职场驭心术>>

13位ISBN编号：9787504472076

10位ISBN编号：7504472077

出版时间：2011-6

出版时间：中国商业

作者：张永生

页数：308

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>

<<职场驭心术>>

内容概要

在职场中，我们应该如何驾驭下属的心理呢？

如果你想要让下属听从你的指导，就给下属一个期望。

在必要的时候，与其想方设法、费尽心思地要求下属该如何如何，还不如直截了当地告诉下属。你希望下属如何。

你要知道，这种用直接或者间接的话语和行为，告诉下属他希望他成为你想象中的样子的方法，有利于下属产生相应于这种期望的特性。

也就是说，你的话语会让下属萌发出一种被给予期望的责任感。

于是，很多时候，哪怕就是为了不辜负你给他的期望，下属也会表现得更加积极。

如果你想要让下属心甘情愿地为你做事，你只要给下属一个动人的赞美就可以了。

因为每一个下属都有一种被渴望认可的心理。

每一个下属都希望领导对自己的成功表示赞扬，你满足了下属的心理需求，下属自然会满足你的要求。

作为领导，你要充分认识到这一点，赞美是最低廉最有效的管理手段。

有了职场驭心术，你可以成为无所不能的心灵捕手，轻松地打破人与人之间的心理隔阂。

消除人与人之间的心理戒备，拉近人与人之间的心理距离，为你也为他人创造一个融洽而和谐的职场新环境！

<<职场驭心术>>

书籍目录

第一章 看穿他人的真实意图读懂职场身体语言，看出同事的真实想法辨别风向好使舵，读懂上司知进退摘掉同事的防御面罩走进对方的内心世界听懂上司的言外之意，分析表象背后的意图留意上司的眼神读懂上司的心思酒后吐真言，酒精可以麻醉人的伪装意识旁敲侧击。

细心观察对方的反应嘴上说事难办的人是想让你记住他的人情闭口不提下属是非的上司城府最深指责别人耍手段的人可能正在做同样的事情第二章 突破他人的心理防线设身处地了解上司的想法更能赢得上司的好感利用你与对方的共同点，消除你与对方的疏远感找到别人关注的中心然后再重点突破把别人哄高兴了再提要求，就不会遭到拒绝走近对方才能走进对方的内心世界焦点效应——把焦点放在对方身上，对方则会对你产生好感“自己人效应”——让对方认为你是他的自己人善用“心理名片”原理，让下属接受你的领导适当露怯，可以消除他人的紧张感把个人的姿态放低，才会受到群体的欢迎多看效应——制造见面的机会先混个脸熟再说亲和效应——用一份真诚的微笑换取对方的好感第三章 满足他人的心理需求了解同事的心理需求，给予对方需要的维护同事的自尊心，给同事一种“被重视”的感觉给对方留一个面子，千万不要当众揭人短处管人要管心，管理下属要从尊重开始背后的赞美比当面的好话更具吸引力故意让同事赢，以此满足同事的好胜心对下属说出你的期望，用心理暗示激励下属懂装不懂，满足上司爱面子的心理给同事机会说他的得意事，来满足对方的优越感肯定同事的成绩，以此满足同事的荣誉感观众效应——设法满足员工的表现欲第四章 用人情驾驭他人心理乐于助人是你的“职场人情账户”加分能帮的忙一定要帮，能办的事尽量要办帮助“难中人”，会让对方感激你一辈子必要时放人一马，让对方欠你一个人情有了荣誉不独享，有了功劳不独吞吃喝事小人情大，饭桌上也能笼络人心把吃亏当成投资，只为让同事领你的情当你做出让步的时候，赶紧提出你的要求给下属一点小恩小惠，让下属多为你做点事.....第五章 攻击他人的心理死穴第六章 安抚他人的心理策略第七章 利用人性弱点驾驭他人心理第八章 赢得他人的信赖和好感第九章 说服他人的心理效应第十章 学会驾驭自己的情绪

<<职场驭心术>>

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>