第一图书网, tushu007.com

<<职场攻心术>>

图书基本信息

书名：<<职场攻心术>>

13位ISBN编号：9787530867075

10位ISBN编号：7530867075

出版时间：2012-5

出版时间：天津科学技术出版社

作者：韩垒

页数：256

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

第一图书网, tushu007.com

前言

《三国志》有云：攻心为上，攻城为下。
　攻心是一条至高无上的原则。
是一切兵法的核心思想。
　所谓攻心。
就是利用心理战术来不战而胜。
攻心即是驾驭人的思想，从思想上使其畏惧，甚至使其诚服，而非利用职权或是武力，关键是根据不同对手的心理，对症下药而达到你所想要的效果。
　成功与否，效果如何。
看你会下哪种“药”，下“药”的量有多少，“药”性有多大？
　攻心的成与败在于能否审时度势。
能否对症下药。
若想具有百发百中的攻心术，不仅要有高超的技能，还要在决策前认真分析、实事求是，从本质上考察其形势，只有这样才能真正了解局势，选对攻心战术，达到百发百中。
　职场中，经常能够见到这种现象：有些能言善辩，或者个人能力出色。
或是出身名校的人才，他们拥有着许多人羡慕的优势。
然而，在工作中，却始终无法获得高成就，或是拥有好人缘。
　这是为什么呢？
　其实。
最大的问题就在于——他们与人沟通只能浮在表面，无法去深入猜透对方的想法！
　与人沟通是每天必做的功课。
当你和领导、同事、下属、客户、陌生人打交道时，你们双方或者多方就是在做心理上的交流或较量。
了解对方的心理特征，就能变被动为主动。
从揣摩上司心理到把握客户心理再到同事交往心理，从识人之术到交际中的心理效应，《职场攻心术》都一一为你解读，并且提供应对之道。
这本《职场攻心术》是一本务实的攻心操作手册，它不是攻心术的说教，而是一本很详细的攻心战实施计划。
它是作者经过几年来潜心研究与实践的成果，以了解对方想法为基础，以攻心为目标，可以直接应用于社交沟通中的各种场合，可立竿见影，既能助你成为人际交往的高手，让你成为最受欢迎的人，也能助你做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场。
　也许你刚刚走出校门迈进社会，还信奉纯真和坦荡，任凭青涩作为你的保护色，单纯作为你的防腐剂；　也许你在职场上摸爬滚打多年，尽管你十分努力，却发现依旧一无所有；　也许你已经发现光靠一味地努力和个人能力，光凭善意和良心，是远远不够的，必须学会揣摩人性；　也许……　那么，你不妨花费些时间用在这本书上，学习一下攻心术，相信继续行走在职场中的你，某一天会突然发现它已经让你受益颇多。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书作者经过对职场潜心研究与实践，铸就了“ 职场攻心术 ”这把利器，以了解对方想法为基础，以攻心为目标，可以直接应用于职场，取得立竿见影的效果，既能助你成为人际交往的高手，让你成为最受欢迎的人．也能助你做到知已知彼，运筹帷幄，从而决胜职场。

<<职场攻心术>>

书籍目录

第一章 解读心理密码,踏过职场第一道门槛
曼狄诺定律：微笑可以带来黄金
焦点效应：每个人都有“ 自我中心 ”的心理
情感效应：重视附加在沟通中的情感因素
多看效应：见面时间长,不如见面次数多有效
喜爱效应：女为悦己者容
门槛效应：逐步提出自己的要求，获得最大的让步
伙伴意识：不要一个人吃饭
私人乐园：寻找每个人的特质
围场策略：成功就在你坚持的最后一刻
黑白珠子法则：冷庙门前也要烧烧香
第二章 职场心理效应,一开口便知对方下一步棋
相由心生,根据表情摸清楚对方的心理
满足心理,别与对方走岔路
若想让他人喜欢你,就让他“ 胜过 ”你
口头语读出对方的心理
将高帽戴在对方的头上,为我所用
给别人的要比别人期待的多一些
人以群分,找出双方的共通点
遇上麻烦先数落自己
不要状态不佳时做出重要决定
第三章 摸清上司心理,职场中搞定你的头儿
从上司的话里摸清楚上司的心理
放下身段,让上司高你一筹
和领导交流,需要拿捏好分寸
领导的虚荣心理,办公室中的马屁哲学
领导声明不必拘泥礼节的时候,更要遵守礼节
能参善谋,唱好领导难唱的曲
善于攻心,成为上司的“ 眼中钉 ”
顺从心理,领导永远是对的
心腹和心腹之患只是两个字的差别而已
隐形心理,当领导话中有话时要细心体会
第四章 摸清同事心理，职场中结成攻守同盟
定性心理,做事情之前别说过头话
共性心理,免于被同事排挤
优越心理,学会向同事求助
自信心理,别对同事说“ 你错了 ”
职场中,个性不需要太张扬
把自己当成最聪明的人,往往是最笨的
职场中不要和同事扯上金钱关系
心理战术,玩转不同性格的同事法则
谨防见不得天日的“ 小纸条 ”
第五章 正确管理,让下属尽心尽责
笼络下属,先从尊重他们开始
拉拢法则,记住下属的名字

第一图书网, tushu007.com

权威心理,领导不能没架子
隐私心理,不要随便揭露下属的隐私
树立威信,军令如山
领导的必杀技一一耍滑头
激励机制,使用积极性的字眼
……
第六章　合用心理，职场中不要一个人走路
第七章　踏过门槛心理，朋友最先都陌生人
第八章　捉摸客户心理，实现互惠互利
第九章　自信心理，在职场中扬帆起航

<<职场攻心术>>

章节摘录

版权页： 插图： 职场中，一个人吃饭，一个人行走是一件非常危险的事情。
如果你想在职场中干出点名堂来，更需要有足够多的朋友，同时需要有选择性地交友、有功利性地交友。
曾经有人经过统计，认为一个在职场中行走的人。
起码应该有一个不下二十人的朋友圈，朋友圈中起码得有一名医生、一名律师、一名小官员、一名警察、一名地痞流氓。
然而，在大多数职场人的交友圈子里，只有领导、同事、同学、下属、客户、潜在客户，除此之外，似乎就没有了。
医生、律师、警察、地痞，这些平常好像很少用到的朋友，关键时刻确实非常重要的，可以说是一个人在职场上行走必需的朋友，最具有功利性的朋友。
不要说交朋友带有功利性就失去了交朋友的意义，交朋友的本质就是功利性，这一点无可厚非。
一个和你关系很好的朋友，平时八竿子打不着，这样的好朋友没有也罢。
身体是职场奋斗的本钱。
这没有任何非议。
交一个医生朋友，功利性顾名思义，到医院看病，有一名医生朋友是值得庆幸的，可以省下很多的冤枉钱，合理用药用材料，替你联系他自己心里清楚的医术高超的好医生帮你看病，这才是真正不可缺的帮助：职场中行走，律师的作用尤其重要，每当一个律师站在自己的面前，会胆战心惊，担心自己是不是行走在违法的边缘，这就是人人都讨厌律师，但同时都需要律师的原因。
人在职场漂，会两招的同时，难免会有落难倒霉的时候，碰上一个赖账或者不明事理的人，律师的作用就体现出来了，他能助你一臂之力：警察的作用更不用说，常在职场走，哪能不摔跤的。
每天上下班，出差，与客户沟通。
假如不小心在什么地方跌了一跤，基本上这些事在外人看来很麻烦，如果有一个在警察局的朋友帮你，会像逛街一样的轻松搞定；职场上拥有一名官员朋友，这是一件非常重要的事情，哪怕他只是一个基层公务员，这里的好处有多少，想必每个人都知道。
在此基础上，官越大越好，所谓官商一家，这个结论已经出现了几千年，在你身上延续几十年，也是很简单的事情。
职场上。
需要一个流氓地痞的朋友吗？
平时的人听到这些地痞流氓就心生反感，没有这些朋友的人极力排斥，只有拥有这些朋友的人，才知道其中的惠处。
职场中的一些事情，不是全部能够说明白的，有些无法说明白的事情，用这些朋友去解决，比其他任何方法都简便有效得多。
但同时这些朋友不能无限制地使用，他们的副作用也是蛮大的，没有代价只有得到是不可能的，具体怎么考虑性价比，请精密计算。
一次，老赵去找一个老朋友办点事。
朋友在城区偏远的地方经营着一个黑作坊，虽然算不上暴利，但收入也是相当可观。
在朋友的黑作坊里，老赵认识了一个不爱说话的中年人，老赵当时手里有几条好烟，准备送给朋友的，看着这个不爱说话的中年人觉得很投缘，顺手扔过去一条烟。
和朋友去饭店吃饭的时候，顺便叫上这位中年人，中年人托不掉，应邀而去。
饭桌上三个人交谈得很融洽，中年人虽然不怎么多说话，但眉宇之间充满了豪气。
这件事很快就被老赵忘记了。
两年后，老赵去东北长春收一笔已经拖了很久的烂账，无意间遇到了这个中年人，中年人非常热情，非要请他吃饭。
在饭席间老赵说明了来意，中年人拍拍胸脯，说：“哥，以前我落魄的时候只有你看得起我，这笔账包在我身上。

”老赵以为这个中年人是喝多了酒，说胡话，也没有放在心上。
第二天。
老赵在宾馆里还没有起床，中年人拎着一袋子钱上来了，几年的烂账一下子一分不少的全部要上来了。
后来才知道。
这个中年人是当地一个有名的黑社会混混，几年前因为犯了事，躲到了老赵朋友的黑作坊里，就这样结识了老赵。
职场中的朋友，你永远都不知道什么时候能够用得着，唯一的方法就是广交朋友，所谓朋友多了路好走正是这个意思。
关于职场的配置，朋友都是最基本的装备。
至于更豪华的配置，能拥有就更好，不过既然都是普通人。
就以认识普通朋友为主，所谓朋友都是互相利用的，你能用到对方，对方也必须用到你，这才能与朋友画上等号，否则即便你和奥巴马有过交往，你拿他当朋友，他拿不拿你当朋友还是另外一回事呢。
不管如何，职场中都要记住这句话：别一个人吃饭。
一个人吃饭，一个人走路是一种非常危险的信号。

编辑推荐

《职场攻心术》编辑推荐：当领导对你说：我再想想。
你知道他在想什么吗？
当同事对你说：我再看看。
你知道他在看什么吗？
当客户对你说：我再等等。
你知道他在等什么吗？
职场是人生重要的场合。
当你和领导、同事、下属、客户、陌生人、友人打交道时，就是在做心理上的交流或较量。
精通心理学术，不仅能够了解对方的心理，还能够为我所用，变被动为主动。
从揣摩上司心理到把握客户心理，再到同事交往心理，从识人之术到交际中的心理效应，《职场攻心术》全方位为你解读，提供应对之道。
《职场攻心术》由韩垒编著。

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