

<<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>

<<职场攻心术>>

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。

<<职场攻心术>>

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，也能助你做到知己知彼，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

<<职场攻心术>>

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——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，才知道其中的好处。

职场中的一些事情，不是全部能够说明白的，有些无法说明白的东西，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。”

<<职场攻心术>>

”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。

<<职场攻心术>>

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。

<<职场攻心术>>

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>