

<<赢在心理>>

图书基本信息

书名：<<赢在心理>>

13位ISBN编号：9787535772770

10位ISBN编号：7535772773

出版时间：2012-7

出版时间：湖南科技出版社

作者：南美玉

页数：298

字数：275000

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>

## &lt;&lt;赢在心理&gt;&gt;

## 前言

随着我国城市化、市场化进程的加快，职场的竞争日趋激烈。职场中交织着千丝万缕的关系，很多人由于不善于处理这些关系，结果陷入永无休止的人事争斗中，白白耗费自己宝贵的精力。

而少数的职场达人，却能够在职场中左右逢源、所向披靡。

其实，两者的差距就源于对职场心理的把握。

作为职场中人，在工作中难免遭遇种种挫折。

有时候，你遭遇的挫折与业务能力和努力程度都没有太大关系，而只是因为你搞不懂别人心里在想些什么。

也就是说，你没有学好职场心理学这门重要课程。

本书是一本以职场心理学为主要内容的职场培训书籍，它能帮你找到以下一些重要问题的答案，如：

：我怎样才能找到称心如意的工作？

——需要打造自我内在与外在的形象，拥有自我独特的自信与美丽，这是走上职场的第一步；我怎样才能得到老板的器重？

——承认老板能力的同时，不断地完善自我，维护好与老板之间的关系；我怎样才能受到同事的欢迎？

——真实地做人、诚实地做事，用不同的方式处理好同事之间的关系，努力做职场上的强者：我怎样激励部属努力工作？

——不做职场上的独裁者，给员工寻找榜样，学会赞美员工，学会肯定他们的每一次成功。

这样的老板，下属会不喜欢吗？

我怎样才能让客户满意？

——掌握与客户沟通的艺术，明白客户的种种心理，这样才能有针对性地与客户交流，同时，还要严格要求自己的行为举止，使客户满意。

类似的问题帮你解答，这样你就能把握住自己的职业发展方向。

同时书中借鉴了世界上先进的心理理论和其他心理学研究成果，对职场心理学的方法进行了详细的表述和分析，揭示了一些职场行为背后的心理根源。

为了便于理解，本书列举了大量生动的实例，教你如何洞察别人的心理，如何赢得别人的信任，营造和谐的人际关系，从而建立威信和施予影响，进而掌控你周围的人。

本书内容由表及里、由浅入深，为广大上班族提供了深层次的职场生存法则，它将引导你成为职业心理学方面的专家，助你在职场百战百胜，游刃有余！

## <<赢在心理>>

### 内容概要

本书是一本以职场心理学为主要内容的职场培训书籍，它能帮你找到以下一些重要问题的答案，如：

我怎样才能找到称心如意的工作、我怎样才能得到老板的器重等问题，关系到每一位职场中人的前途。

本书借鉴了世界上先进的MBTI理论和其他心理学研究成果，对职场心理学的方法进行了详细的表述和分析，揭示了一些职场行为背后的心理根源。

为了便于理解，本书列举了大量生动的实例，教你如何洞察别人的心理，如何赢得别人的信任，营造和谐的人际关系，从而建立威信和施与影响，进而掌控你周围的人。

本书共分十二章，内容由表及里、由浅入深，为广大上班族提供了深层次的职场生存法则。

## 作者简介

许倩，国家心理咨询师，婚姻情感咨询专家,私人心理健康顾问,职业发展与人际关系导师,企业员工心理辅助计划（EAP）顾问。

现任晴天心理咨询中心副主任咨询师，拥有丰富的心理咨询实践经验，曾在多家报纸杂志开设心理专栏、发表心理健康科普文章。

## &lt;&lt;赢在心理&gt;&gt;

## 书籍目录

## NO1进入职场，从自我认知开始

秘诀1 自信才能得到信任

秘诀2 不要忽视自己的形象

秘诀3 传说中的“亲和力”

秘诀4 打造你独特的气质

秘诀5 如何突出职场心理优势

秘诀6 修炼职场完美性格

秘诀7 抵御消极的心理暗示

秘诀8 远离办公的“心疾”

## NO2 理清职场的人际关系

秘诀9 抓住细节走进对方内心

秘诀10 和他人保持适当距离

秘诀11 怎样化干戈为玉帛

秘诀12 和异性同事交往的要点

秘诀13 职场“称呼”要合理

秘诀14 应对办公室的“五味瓶”

秘诀15 不同品性不同心理沟通

秘诀16 人心各不同，莫以己心度人

## NO3 怎样跟上司打交道

秘诀17 上司就是比你强

秘诀18 听懂上司的弦外之音

秘诀19 切勿侵犯上司的权威

秘诀20 向上司进言的诀窍

秘诀21 “得罪”上司怎么办

秘诀22 巧妙解决与老板的分歧

秘诀23 和小人上司打交道的心理秘诀

秘诀24 和上司相处不能太害十自

## NO4 更好地融入团队之中

秘诀25 不要一个人去战斗

秘诀26 时刻看准团队的目标

秘诀27 避免陷入“帮派”的陷阱

秘诀28 杜绝“酸葡萄”心理

秘诀29 学会换位思考

秘诀30 恰当的团队沟通

秘诀31 团队交往中的异常心理表现

秘诀32 迅速融入团队的心理秘籍

## NO5 职场沟通的艺术

秘诀33 职场沟通很重要

秘诀34 做一个好听众

秘诀35 说话要讲究技巧

秘诀36 寻找共同的话题

秘诀37 肢体语言的运用

秘诀38 沟通要学会留面子

秘诀39 职场沟通心理的八大句式

秘诀40 教你轻松沟通跨越职场代沟

<<赢在心理>>

NO6 谈判高手的心理制胜法

- 秘诀41 掌握职场谈判艺术
- 秘诀42 清除职场社交障碍
- 秘诀43 积极和谈判对手心理过招
- 秘诀44 掌握客户种种心理
- 秘诀45 运用幽默语言面见客户
- 秘诀46 谈生意贵在进退有度
- 秘诀47 避免一开始就进入对抗的死胡同
- 秘诀48 不要接受第一次报价

NO7 张弛有道的管理心法

- 秘诀49 榜样的力量是无穷的
- 秘诀50 不要做“独裁者”
- 秘诀51 赞美是最有效的激励
- 秘诀52 肯定下属的每一个成功
- 秘诀53 批评要论事不论人
- 秘诀54 承认权威，但不迷信权威
- 秘诀55 职场管理要遵循五原则
- 秘诀56 职场管理：玩转心理魔方

NO8 有效释放职场压力

- 秘诀57 找到压力的根源
- 秘诀58 常给心灵做做SDA
- 秘诀59 换工作不如换心情
- 秘诀60 不要让压力“追杀”你
- 秘诀61 缓解职场压力六妙招
- 秘诀62 “跳槽”不是释压的捷径
- 秘诀63 穿越职场的“黑色隧道”
- 秘诀64 缓解压力，走出“职场橡皮期”

NO9 用心理暗示激发潜能

- 秘诀65 设定较高的工作目标
- 秘诀66 时常温习自己的目标
- 秘诀67 用感恩的态度去工作
- 秘诀68 不要自我设限
- 秘诀69 每天进步一点点
- 秘诀70 告诉自己永不放弃
- 秘诀71 心理暗示左右你的心
- 秘诀72 抵御消极的心理暗示

NO10 培养健康的竞争心理

- 秘诀73 做“竞争性”人才
- 秘诀74 竞争需要更多勇气
- 秘诀75 在细节上超越竞争对手

## 章节摘录

版权页： 1.“亲爱的”未必都“亲”“亲爱的，下班把你的打折卡借我用一下吧！

”财务部的荣荣在和佳雯通电话，佳雯拿着话筒没心没肺地说：“好吧，亲爱的！

”其实，这二位的关系说不上有多密切，只是共事不过三个月的普通同事而已。

而丽菁在网上购物的时候遇到一个店主，初次购物便被对方称呼为“亲”，连“爱的”都省了，开始听着陌生人这样叫自己，丽菁还真有点起鸡皮疙瘩，但多听两遍竟也习惯了，下次上网购物还想到她那里转转。

与“亲爱的”如出一辙的，还有“美女”、“帅哥”，某男同胞一声“美女”，话音未落，N女同事回头……此场景很像当年《唐伯虎点秋香》里的著名桥段，但“亲爱的”还有更广阔的用途。

一个新职场人小璐，就被“亲爱的”忽悠过。

本部门的一个女孩，平时总喜欢一口一个“亲爱的”叫她，小璐倒也能接受，因为在大学里已经很多人这样叫了，不过，不久小璐发现，这个女孩经常有意无意地把自己的工作扔给小璐做，以至于有一天她发现，自己的工作时间已经不足以应付这些了，也由此让小璐上了大学以外的第一课。

面对这样的情形，职场新人要注意：校园以外的“昵称”，已经演变成一种套近乎的公关手段，这样能快速拉近彼此的距离，但对于接受者，却并不是一个“无害化”的称谓，当对方动机不纯的时候，适当的“软回击”即符合当下气氛，也避免自己受到伤害。

2.称呼要谨慎。

尽量不夸大 大多数人希望叫全名或后面两个字就很好，这种人比例占66%；认为叫英文名字最省事的人比例是17%；虽然同事之间希望直接叫名字的比例最高，但一旦牵扯到上下级关系，领导的职务似乎比名字变得更为重要。

中华英才网数据显示，84%的职场中人对领导的称呼都带官衔，这其中学问也颇深。

新明刚刚大学毕业，在一家公司市场部任专员，入职有一个月了，平时他有事情都去请示本部门的负责人许总监，出于称谓的好听，新明平时都称他为“许总”。

可是有一天，公司真正的老板陈总从国外公干回来，第一次与陈总和许总监的谈话中，新明禁不住习惯性地又称呼本部门负责人“许总”，而自己却一直浑然不知。

事后老总虽然没说什么，但从此以后，陈总对新明没有级别概念的印象，却就此定格了。

职场新人称呼得妥帖，不仅可以处理好人际关系，而且可以为自己赢得不少印象分，反之却为人际关系设障。

新明对称呼的无谓态度，已经令他犯了个致命的错误，也因此毁掉了初次印象。

在职场中，也有不少人称呼上级“头儿”、“老板”，甚至称经理为“老大”的，但除非你是和上级“摸爬滚打”混出来的“老人”，否则，称呼一定要谨慎出口。

<<赢在心理>>

媒体关注与评论

人类的心理统统就是这样，而且。

似乎永远是这样；愈是得不到手的東西。

就愈是想得到它，而且在实现这一愿望的过程中所遇到的困难愈大，奋斗的意志就愈是坚强。

——乔万尼奥里 这世界除了心理上的失败，实际上并不存在什么失败，只要不是一败涂地。

你一定会取得胜利的。

——亨·奥斯汀 真正有学问的人就如麦穗一样：只要它们是空的，它们就茁壮挺立，昂首睨视；但当它们臻于成熟，它们便谦逊地低垂着头，不露锋芒。

同样。

人类经过了一切的尝试和探索。

在这纷繁复杂的各种各样的事物之中，除了空虚之外，找不到任何坚实可靠的东西，因此就抛弃了自命不凡的心理，承认了自己本来的地位。

——蒙田



<<赢在心理>>

编辑推荐

《赢在心理:成功必读的88个心理学秘诀》为广大上班族提供了深层次的职场生存法则。

<<赢在心理>>

名人推荐

人类的心理统统就是这样，而且，似乎永远是这样；愈是得不到手的東西，就愈是想得到它，而且在实现这一愿望的过程中所遇到的困难愈大。

奋斗的意志就愈是坚强。

——乔万尼奥里 这世界除了心理上的失败，实际上并不存在什么失败，只要不是一败涂地，你一定会取得胜利的。

——亨·奥斯汀 真正有学问的人就如麦穗一样：只要它们是空的。

它们就茁壮挺立，昂首睨视；但当它们臻于成熟。

它们便谦逊地低垂着头，不露锋芒。

同样，人类经过了一切的尝试和探索，在这纷繁复杂的知识和各种各样的事物之中，除了空虚之外，找不到任何坚实可靠的东西，因此就抛弃了自命不凡的心理，承认了自己本来的地位。

——蒙田

#### 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>