

<<攻心管人术>>

图书基本信息

书名：<<攻心管人术>>

13位ISBN编号：9787801797063

10位ISBN编号：780179706X

出版时间：2008-10

出版时间：中国致公出版社

作者：高业

页数：316

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>

<<攻心管人术>>

前言

从人类文明开始，到封建社会，再到工业发展的现代，上到治国，下到理家，无不围绕着“人”的问题展开。

同样，管理企业说到底也是对人的管理。

在企业里，员工是“人”的主体，也是企业最重要的“资产”，员工管理的好与坏将最终决定一个企业的兴衰成败。

可以说，如何把人管好，是企业管理的根本问题，也是管理艺术中的核心所在。

所以，管理者首先要研究的就是如何管人的问题。

但对于大多数管理者而言，管人始终是个棘手的问题。

员工的知识水平不同，性格爱好不一，地域文化各异，对于企业管理理念和管理方式的接受能力就不一样。

再加上时代的迅速发展，要使员工不断吸纳新事物，从而让员工的思想状态始终处于变化之中，就要求管理的方法必须跟上这种变化。

管人确实有难度，但也并非管不好，关键是要研究人的心理，思索人的动机，然后对症下药，采取措施。

俗话说：浇树要浇根，带人要带心。

《孙子兵法》说：攻心为上，攻城为下。

人的心理活动是微妙的，只要掌握了那些微妙的心理变化，对其展开无形的攻心术，就会取得意想不到的管人效果。

任何一个人的行为表现无不由他的个体心理和内在感受支配和决定，企业中的员工也不例外。

所以，作为一个管理者，要想管好他们，首先，必须仔细研究被管理者在各个时期的心理状态，并时常询问自己，在你所管理的人当中，他们每天都在想什么？

他们想要什么？

不想要什么？

我如：何满足他们的需求？

如果知道了这些，你就等于达到了“知己知彼”的状态，自然就可以做到“百战不殆”了。

领导的本质就是心理领导。

一个卓越的管理大师，也一定是一个心理学家。

因为做管理就是研究人，即对“人性”的各种心理进行分析、了解、引导、鼓励，最终达到有效管理的目的。

为了让更多的管理者学习和使用那些行之有效的攻心术，使管人变成一件易事、一件乐事，本书编著者深入挖掘了大量蕴涵着非凡智慧的攻心技巧，分门别类地与管人实践相结合，从十大方面阐述了它们在不同情况下的不同用法，并结合具有代表性的典型实例，分析人性的微妙心理、探索员工的内在动力，从而启发读者如何根据心理规律调动人力资源。

本书字不求工整却显其深刻，句不求华丽而显其实用，力求使读者能够全面、直观地了解各种攻心管人术的具体操作过程以及在操作中必须注意的细节，启发管理者如何让最头疼之事变得轻松、简单。

仔细阅读完本书后你会发现，自己在不知不觉中提高了的，除了管人驭人的技术，更有透视人心的能力。

古人云：仁者见仁，智者见智。

再加上编者水平有限，书中自不免有疏漏、错误之处，恳请读者批评指正。

<<攻心管人术>>

内容概要

《攻心管人术》编著者深入挖掘了大量蕴涵着非凡智慧的攻心技巧，分门别类地与管人实践相结合，从十大方面阐述了它们在不同情况下的不同用法，并结合具有代表性的典型实例，分析人性的微妙心理、探索员工的内在动力，从而启发读者如何根据心理规律调动人力资源。

<<攻心管人术>>

书籍目录

第一章 以薪暖心，激发持久动力1. 以薪暖心是攻心管人的起点和基础2. 有效降低企业成本需要以薪暖心3. 要得到千里马，先得舍得付出4. 提供比对手更优厚的待遇5. 建立健全科学的薪酬体系6. 给薪酬制度安装上“宽带”7. 用福利营造“人心齐”的局面8. 给员工戴一副“金手铐”9. 重奖有功者，以拉动众人之心10. 将必然与偶然两种因素相结合11. 必要时偷偷塞给员工一个“红包”12. 用群体奖加强员工的团队精神13. 物质利益的分配要体现公平14. 薪酬激励是一把“双刃剑”第二章 使员工觉得有光明的前途1. 让员工看到良好的发展机会2. 使员工对企业前途充满信心3. 给员工展示企业的发展蓝图4. 用共同愿景把大家凝聚在一起5. 从个人愿景上升到共同愿景6. 制定明确而具体的组织目标7. 用不断提升的机会诱惑员工8. 提升内部人才比招聘更划算9. 让能干的员工觉得有“地位”10. 交派的工作越重要，员工越有干劲11. 帮助员工进行职业生涯规划12. 为员工提供更多的培训机会13. 培养方案要因人、因职而异14. 下大力气做好关键人才的培养15. 让员工在学习型组织中不断成长第三章 授权倚重可有效收揽人心1. 放权力下去，才能收人心上来2. 适当放权是人性化管理的需要3. 更聪明而不是更辛苦地工作4. 有效授权要经过充分的准备5. 解决好“授权给谁”的问题6. 授权时不可忽视的八大细节7. 给员工一定的管理和决策权8. 别让授权计划被中间层扼杀9. 有效授权必须是权与责的统一10. 实现权责统一的七大原则11. 授权并非是对任何事都不闻不问12. 切实做到放权与监控两手都要硬13. 要区别对待大权力和小权力14. 把握原则，做到集权而不专权第四章 发自内心地尊重你的员工1. 员工才是企业最重要的客户2. 尊重是一种有效的攻心管人术3. 树立起尊贤重能的高大形象4. 对公司里的“小角色”也要尊重5. 放下架子，与员工平等相处6. 手中有权也不能对人呼来唤去7. 进行批评时要照顾下属的面子8. 记住员工的名字是一种含蓄的尊重9. 尊重员工的建议就是给企业创利10. 尊重个性就意味着尊重创造11. 尊重和管理员工的个人兴趣12. 向员工请教是一种巧妙的尊重13. 要尊重和保护员工的隐私权第五章 彰显胸怀，让人甘心效命1. 宽容是一种重要的“攻心术”2. 宽厚待人是赢得拥护的法宝3. 宽恕别人就是在为自己铺路4. 给别人留活路，自己方有出路5. 对“罪人”手下留情，可得众人尊崇6. 善待异己可迅速稳定局面7. 正确面对没有完成任务的下属8. 给犯错者一个改正错误的机会9. 要能容得下别人犀利的指责10. 以友善之心把“仇人”感化成“心腹”11. 大度地面对员工的背后议论12. 容不下失败，何谈创新13. 能容人之短，才能招揽更多人才14. 能容人之长，更显得自己高明第六章 多给员工一些信任和赞美1. 管理就是要将事情托付给员工2. 给予信任甚至可以改变一个人3. 相互信任是团队合作的基石4. 充分信赖，留住核心员工5. 抛弃旧观念，大胆信任年轻人6. 用多种方式表达对下属的信赖7. 不妨将“用人不疑”虚实结合8. 巧妙赞美下属，可有效收服人心9. 善言往往能够诱导出人的善行10. 拥有一双善于发现美的眼睛11. 善于从细节处称赞你的员工12. 掌握赞美的应用范围和原则13. 表扬下属的六种基本方式14. 公开的表扬要把握好尺度第七章 倾情的关爱最能俘获人心1. 至软的感情是无坚不摧的利器2. 感情投资是攻心管人的绝佳选择3. 割不断的情是绑住能人的绳索4. 你够意思，别人才能够意思5. 想办法让下属产生报恩心理6. 别放过给下属雪中送炭的机会7. 给予落后的员工以关怀和帮助8. 用适当的袒护换得下属的忠心9. 适时提携，培养忠诚的追随者10. 用“毛毛细雨”灌溉员工的心灵11. 一把员工的“后院”作为攻心的切入点12. 利用家访把温暖带到员工的家里13. 把公司营造成充满温馨的大家庭第八章 通过谈心打开员工的心扉1. 有效沟通是一切工作的前提2. 营造出自由和谐的交流气氛3. 发挥个别谈话的微妙作用4. 与员工谈话要选择适当的时机5. 和员工有效交流的七个步骤6. 交谈时尽力消除员工的紧张感7. 打开“闷葫芦型”员工的嘴巴8. 给情绪低落的员工以贴心的安慰9. 根据员工的性格选择沟通方式10. 同女性员工沟通时要多些技巧11. 与人说理要做足“情”字文章12. 沟通是双向的，倾听是必需的13. 用心倾听员工的心声与抱怨第九章 把自己当做“攻心”武器1. 好领导能像磁铁般俘获人心2. 当领导，拥有的知识越广博越好3. 有非凡的能力，方可当好领头人4. 要始终记得自己是员工的榜样5. 做点燃员工热情的“发热丝”6. 想要员工高效，自己不能低效7. 不要让员工觉得你光说不练8. 最有说服力的是身先士卒9. 公正无私的领导更易得到拥护10. 有诺必兑才能得到员工的信任11. 勇于担责比遇事推卸更高明12. 给别人一个精明强干的印象13. 任何时候都从容镇定、成竹在胸14. 在仪表仪态上展现出领袖气质第十章 “攻心”也不能只软不硬1. 没有规矩也就不会成方圆2. 怀柔并非任何时候都有意义3. 性格随和决不等于放弃尊严4. 决不可在不该讲仁义时讲仁

<<攻心管人术>>

义5．适时发火有时要胜于苦口婆心6．在原则问题上不能做墙头草7．下令不随便，令出要如山8．要充分利用权力的震慑作用9．施展铁腕时要控制好打击面10．惩处和批评下属要把握好分寸11．既能狂风暴雨，又能和风细雨12．灵活地将恩与威轮番使用13．在处罚中糅进一些怀柔的成分主要参考文献

<<攻心管人术>>

章节摘录

有时，一些抑郁者常常带着这样的念头强制自己起床：“起来，你这个懒虫，你怎么能光躺在这呢？”

其实，与之相反的策略也许会有帮助，那就是学会享受床上的时光。

一周至少一次，你可以躺在床上看报纸，听音乐，并暗示自己：这多么令人愉快。

你应当学会，在告诉自己起床干事情的时候，不再简单地“强迫自己起床”，而是鼓励自己起床。

因为躺在那儿想自己所面临的困难，会使自己感觉更糟糕。

2. 换一种方式思维对抗抑郁的方式，就是有步骤地制订计划。

尽管有些麻烦，但请记住，你正训练自己换一种方式思维。

如果你的腿断了，你将会逐渐地给伤腿加力，直至完全康复。

有步骤地对抗抑郁也必须是这样的。

现在，尽管令人厌倦的事情没有减少，但我们可以计划做一些积极的活动，即那些能给你带来快乐的活动。

例如，如果你愿意，你可以坐在花园里看书、外出访友或散步。

大多抑郁的人不善于安排这些活动，他们把全部的时间都用在痛苦的挣扎中。

抑郁病人的生活是机械而枯燥的，他们常感到与人隔绝、孤独、闭塞，这是他们缺乏刺激生活因素的自然反应。

其实，我们需要积极的活动，否则，就会像不断支取银行的存款却不储蓄一样。

积极的活动相当于你银行里有存款，哪怕你所从事的活动只能给你带来一丝丝的快乐，你都要告诉自己，我的存款又增加了。

3. 战胜抑郁很少有抑郁的人能意识到自己的极限，这与完美主义密切相关。

专家喜欢用“燃尽”一词描述那些处于被挖空状态的个体。

对一些人而言，“燃尽”是抑郁的导火索。

元论是呆在家里，还是忙于应付各种工作任务，你一定要记住：你与其他人一样，所能做的工作是有限的。

<<攻心管人术>>

编辑推荐

《攻心管人术》一个卓越的管人高手，也一定是一个心理学家。
因为做管理就是研究人，即对“人性”的各种心理进行分析、了解、引导、鼓励，最终达到有效管理的目的。
管理者只存掌握了所管之人的心理理，对其展开无形的攻心术，才会取得良好的管人效果。

<<攻心管人术>>

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>