

<<职场必读心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场必读心理学>>

13位ISBN编号：9787807395362

10位ISBN编号：7807395362

出版时间：2012-5

出版时间：中原农民出版社

作者：梅贤

页数：240

字数：192000

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>

<<职场必读心理学>>

内容概要

本书以一些著名的心理学效应和定律作为切入点，针对职场中经常出现的心理现象，去分析心理学与职场的关系，让职场人了解是哪些心理在左右自己的求职、晋升、薪水和人际关系。

《职场必读心理学》采用通俗易懂的语言，配之以风趣幽默的漫画，目的就是帮助读者参透职场中的心理“暗战”，轻松享受快意的职场生活！

<<职场必读心理学>>

书籍目录

第一章 求职中的心理密码

- 了解你的职业性格
- 杜根定律，让自信带你成功
- 面试前的心理备战
- 重要的第一印象效应
- 名片效应是敲门砖
- 求职中的马太效应
- 蝴蝶效应与求职细节

第二章 工作中的心理定律

- 打破职场菜鸟的“蘑菇定律”
- 阿伦森效应—新手入职定律
- 认真负责，杜绝破窗效应
- 面对积极陷阱，莫乱分寸
- 职场中不可不知的拍马屁规则
- 利用布利斯定律提高工作效率
- “青蛙法则”与危机意识
- 热炉烫手，不要挑战公司的制度
- 抵制诱惑，加强自制力

第三章 办公室社交心理战

- 职场交际需有度
- 弹性交友法则
- 晕轮效应，切忌以貌取人
- “刺猬法则”控制你的社交距离
- 投射效应，君子莫度他人之腹
- “自己人效应”，将他人变成自己人
- 雷鲍夫法则教你有效沟通
- 洼地效应助你聚集人气
- 做同事喜欢的搭档
- 跨越“职场代沟”
- 别让眼前利益绊住自己
- 人脉是助你成功的主力
- 增强你的人脉竞争力
- 标出你的价值
- 自我暴露，快速拉近交际距离
- “相似”才能“相吸”
- 如何打破人际交往的心理僵局
- 如何结交比你身份高的人
- 冷热水效应，让你左右逢源
- 跷跷板定律，人际交往收支平衡

第四章 学会跟上司相处

- 忠诚是必备的职场素质
- “功高震主”要不得
- 海格力斯效应会让领导与你反目
- 毛毛虫效应，领导不喜欢盲从
- 瀑布心理，提醒你说话注意分寸

<<职场必读心理学>>

小心贝勃定律让你出局
拆屋效应，停止说“我不行”
令老板遐想的“鸟笼效应”
不要和领导称兄道弟
关键时刻，做最重要的事
不做让公司不安的“小团体”
开会时学习利用坐向效应
不要忽视你自己的理想
不管什么时候，都要沉住气
老鹰效应，该出头时就出头
地位效应要求你先升职，再建议
踢猫效应，控制你的情绪
反馈效应，工作中不要沉默
视网膜效应告诉你要学会察言观色
与不同性格的上司相处的窍门

第五章 管理用人的心理

宽容，让你更有领袖气质
培养有用的“懒蚂蚁”
用人的“弹簧效应”
模仿效应，身教重于言教
每个员工都有闪光点
打破缄默效应的方法
超限批评，适得其反
批评下属的心理学问
从分粥的故事到管理方法
木桶原理，不要忘记鼓励短木板
感情投资背后的战略优势
手表定律告诉我们决策方法
请将不如激将的心理策略
当同事成为下属
升职后怎样获得信任 and 好感
心理暗示可以提高员工积极性
保龄球效应，发挥赞美的力量

第六章 处理好你的心情垃圾

职场心理疲劳现象探析
远离“都市匆忙强迫症”
空虚是心头的恶魔
不良的情绪要及时宣泄
自嘲式的精神胜利法
人际交往中常见的心理障碍
心灵修炼让你在职场中青云直上
退缩让压力穷追不舍
职场减压移魂大法
给自尊心一个房间
学会拒绝累积失落

第七章 辞职与跳槽。

再想清楚一点

<<职场必读心理学>>

辞职的时候到了吗
辞职，你准备好了吗
辞职前后七种不良心理及处方
离职的不满，说还是不说
你知道怎么跳槽吗
跳槽不是为了逃避责任
跳槽有理，节奏第一
你可知道猎头在看什么
和上司一起跳槽须知
跳槽后如何与旧公司相处

<<职场必读心理学>>

章节摘录

韦尔奇从母亲那里学到了三门很重要的功课，即坦率的沟通、面对现实和主宰自己的命运，这也是母亲一直坚持的人生理念。

事实证明，在韦尔奇的企业管理生涯中，他将这“三门功课”应用得游刃有余。

要掌握自己的命运，就必须树立起自信心。

虽然到了成年后韦尔奇还略带口吃，但是母亲说这不算什么缺陷，只是他的思维比说话速度快些而已。结果，略带口吃的毛病并未影响韦尔奇的发展，而注意到这个弱点的人大部分都对他产生了某种敬意。

身为美国全国广播公司新闻部总裁的迈克尔很敬佩他，甚至开玩笑说：“他真有力量和效率，我真恨不得自己也有口吃。

” 韦尔奇认为，我们所经历的一切都会成为建立自信心的基石。

当你被选为某支球队的队长时，当你在球场上选择队员时，你就掌控了这支队伍。

慢慢地，你就会习惯于这种体验，而人们也会信任你，从而善意地回应你。

应该说，韦尔奇的中学毕业成绩可以确保他进入美国任何一所大学，可是因为种种原因他最后进入了麻州大学。

起初，他感到很沮丧，可后来，他的想法改变了，甚至为自己的选择感到庆幸。

韦尔奇表示：“要是当时我选择了麻省理工学院的话，那么，我就会被往日的伙伴们打压，也许永无出头之日。

但是，在这所较小的州立大学里，我获得了更多的自信。

我坚信我所经历的一切都会成为日后成功的基石。

” 事实证明，韦尔奇是麻州大学最顶尖的学生。

当时，威廉担任韦尔奇大学时的班主任，他看出了韦尔奇成功的征兆：“他的那双眼睛总是非常自信，他痛恨失败，就算在足球比赛中也不例外。

” 后来，“自信”成了通用电气公司的一个核心价值观。

韦尔奇表示：“一切管理都是围绕‘自信’展开的。

” 1981年，韦尔奇成为通用历史上最年轻的CEO。

在他的带领下，公司的市场价值由过去的120亿美元上涨到4000多亿美元，并且一直被公认为是管理最优秀与最受推崇的一家企业。

在实际生活中，一般人总喜欢说：“这不太好吧？

我哪有这个能力啊？

” 这类话就是典型的缺乏信心的表现。

从心理学角度讲，这是一种自我暗示，在潜意识里认为自己不能胜任这份工作。

有信心的人从内心便认定自己行，没有任何畏惧。

常言道“山外有山，人外有人”，在实际生活中，你不可能总是最强的，可如果你因此而失去了信心，那你也就失去了努力的动力。

要勇敢地告诉自己：自己肯定行，自己可以坚持到底，自己根本不比他人差。

这样一来，你的人生就可能因自信而辉煌。

P4-5

<<职场必读心理学>>

编辑推荐

《职场必读心理学》由梅贤编著，职场如同江湖，明枪易躲，暗箭难防！
作为职场人，如果懂些心理学，就能听出老板的话外音，就能与同事更好地相处，就能更成功地说服客户……想要打造职场核心竞争力，职场心理学可谓必不可少！

<<职场必读心理学>>

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>