

<<领导者必悟的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<领导者必悟的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787802108516

10位ISBN编号：7802108519

出版时间：2011-1

出版时间：西苑出版社一

作者：贾红英

页数：294

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>

<<领导者必悟的心理操纵术>>

内容概要

贾红英编著的《领导者必悟的心理操纵术》帮助你了解职场关系是如何产生的；帮助你在这种操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位；帮助你学会如何利用行之有效的方法，从心理层面影响与控制他人。

<<领导者必悟的心理操纵术>>

书籍目录

第一章 吸引他人接近自己 适当学会示弱 最得人心的人情话 心怀感激之情 关心是一颗糖衣炮弹 用“情”字笼络人心 请人帮忙，赢得人心 牢牢记住下属的名字 多关心新人 经常和下属沟通 下属也需要了解你 放下架子，融入下属之中 留下美好第一印象

第二章 让他人心悦诚服 关心下属最亲近的人 真诚地帮助下属 为下属找个台阶 如何树立自己的威信 宽容对待下属 对待下属无差别心 “精神薪资”更能服人 领导要与下属荣辱与共，敢于承担责任 将军有才是关键 接近他人的兴趣 勇于言“不” 虚心向下属学习 体贴等同于回报

第三章 让他人听从指示 征服下属，从尊重他们开始 让你“寡”可“敌众”的策略 让别人对你唯命是从的策略 斥责某一下属以使其他下属自省 控制好“临界距离”，树立领导威信 遇事先冷处理 “危言耸听”震慑对方 期望效应的妙用 利用对方的从众心理 适时采取强硬态度 公平合理对待下属 行动比语言更有力量 恰当利用冷面掌权 怎样说话才有权威感

第四章 让他人积极效力 让他人尝到甜头 如何让别人主动帮助你 调动手下的积极性 如何让别人立刻行动 归功于他人 显示自己的谦卑 充分信任下属 做根火柴，点燃下属热情之火 让员工觉得自己很重要 给他一个竞争的对手 调动骨干积极性的十种手段 学会自嘲 对下属充满兴趣

第五章 洞察他人内心 注意下属的变化 让他人履行诺言的心理技巧 让别人打开天窗说亮话 倾听下属的声音 给对方一个宣泄的渠道 下属的忠诚源于内心的满足 读懂下属内心所需 问他人最在行的事情 探知他人的真正欲求 如何了解他人意图 小动作泄露内心秘密

第六章 激励他人 让他看到希望 在下属失败时给予鼓励 如何有效的激励员工 “望梅止渴”——激励的谎言 保护下属的热情 进行科学的奖励 恰当惩罚下属 “请将”不如“激将” 让别人干起来更有劲儿 信任是最好的激励 巧妙赞赏你的下属 把赞扬当做一件礼物 赏罚分明，用好“奖赏”这根胡萝卜 制造危机感，激励下属不断进步

第七章 建设凝聚性团队 使下属自觉工作 让团队成员精诚合作 用信仰凝聚人心 领导要准确运用制度 要把握全局 聚精“会”神，搞好各方关系 团队要有铁的纪律 培养员工主人翁精神 短板原理术 长板原理术 企业如何引进人才 企业如何留住人才 以下属为本，关心下属 管理者要做到以静制动 合作要做到“有肉平分” 正确处理团队中的矛盾

第八章 知人善任，发挥其才能 做一个了解下属的领导 选人做到全面了解 清醒对待“马屁精” 领导者要有防人之心 慎用员工中的害群之马 区别对待问题下属 小人物也有大智慧 发挥下属的长处 正视下属的缺点 用人要大胆 不要过多干预下属 制造竞争关系，别让下属太“团结” 多给下属机会，挖掘他们的潜能 从大众中发现有潜质的属下 鉴别几种不同类型的下属 四招教你“降伏”“带刺员工” 培养接班人应回避四种人 精心挑选和训练秘书 善用不同性格的人

<<领导者必悟的心理操纵术>>

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>