

# 《做领导要懂心理学》

## 图书基本信息

书名：《做领导要懂心理学》

13位ISBN编号：9787506474733

10位ISBN编号：7506474735

出版时间：2011-8

出版社：中实 中国纺织出版社 (2011-08出版)

作者：中实

页数：293

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《做领导要懂心理学》

## 前言

现在，心理学正在流行！心理学非常重要，它贯穿于工作和生活的方方面面。通过心理学可以帮助我们了解自己、洞悉他人，让我们在看待人、事的时候更加客观、清醒。特别是作为一个领导者，要管理好下属，就必须懂得心理学。有这样一个故事：一把坚实的大锁挂在大门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，还是无法将它撬开。钥匙来了，它瘦小的身子钻进锁孔，只轻轻一转，大锁就“咣”的一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解它的心。”同样的道理，领导者想做好管理工作就必须了解下属。在管理活动中注重员工的心理，从员工的心理出发进行管理，是最有效的方法，也是管理的最高境界。懂得心理学，领导者就能与下属更畅通地沟通。懂得心理学，领导者就能挑选到真正有用的人才。懂得心理学，领导者就能更游刃有余地指导下属。懂得心理学，领导者就能激励下属更积极地工作。懂得心理学，领导者就能组建更优秀的团队。懂得心理学，领导者就能做出更准确的决策。……可以说，每个成功的领导者都应该是一个心理学专家，都应该懂得丰富的心理学知识。作为一个领导者就要明白：管理就是管人，管人就是管心。其实，综观我国的管理思想，从古至今，历来重视人的心理，如《管子·心术》中提到的“心安是国安，心治是国治也”；《诗经》中提到的“他人有心，余忖度之”；儒家倡导的“仁、义、礼、智、信”；兵家认为的“兵者诡道也”“攻心为上，攻城次之”，等等，都强调心理上的驾驭。还有现在的著名企业领导者也非常重视管理人心，例如，牛根生就曾说：经营人心就是经营事业。杰克·韦尔奇也曾说：管理就是沟通、沟通再沟通。因此，当一个管理者能真正驾驭人心的时候，他就获得了强大的领导他人的力量，成为一个真正优秀的领导者。可是，如何才能有效地管理好人心呢？著名管理专家杨文士说：“今天的管理者非常幸运，因为我们有近一百年的管理理论和思想演进的历史可以回顾，我们可以站在巨人的肩膀上进行发展创新。”本书就是为广大管理者提供“巨人的肩膀”。本书总结了古今中外最主要的管理心理学知识和理论，并将这些知识和理论穿插于领导日常工作中，从基本观念篇、慧眼识心篇、强力控心篇三个方面让领导者掌握灵活运用各种心理学的方法技巧，从而提高工作效率，成为一名真正优秀的领导者。

# 《做领导要懂心理学》

## 内容概要

《做领导要懂心理学》主要内容简介：每个成功的领导者都应该是一个心理学专家，都应该懂得丰富的心理学知识。领导者想做好管理工作就必须了解下属。在管理活动中注重员工的心理，从员工的心理出发进行管理，是最有效的管理方法，也是管理的最高境界。这本《做领导要懂心理学》由中实编著，全书将心理学知识穿插于领导日常工作中，从基本观念篇、慧眼识心篇、强力控心篇三个方面让领导者掌握灵活运用各种心理学的方法和技巧，从而提高工作效率，成为一个真正优秀的领导者。《做领导要懂心理学》适合领导干部阅读。

## 书籍目录

上篇 基本观念篇：不懂心理学就做不好领导第一章 领导要琢磨事，更要琢磨人的心理领导心理学：优秀的领导必是心理学高手劳心者定律：劳“心”者才能有效治人社会角色：领导者在团队中的角色权力需要：领导者的影响力来自哪里非零和博弈：双赢是管理心理博弈的最终目标第二章 领导心理学的经典理论——管理之道在于经营人心霍桑实验：给员工一个心理“泄洪口”马斯洛需求理论：管理的基础即是满足需求公平理论：人通过比较获得心理平衡套圈游戏：理解员工对成就感的追求双因素理论：寻找真正的“激励因素”从众心理：只会随大流，当不了领导者期望理论：工作的积极性是由什么决定的目标设置理论：员工的绩效可以这样提高中篇 慧眼识心篇：轻松参透下属的心理密码第三章 识人前先识自己——领导者的心理修炼心理素质：领导者应具备的心理素质感觉与知觉：察言观色，洞悉下属自我克制：领导者要管理好自己的情绪成就动机：强烈的成功欲望是领导者的动力激情：领导的斗志是公司或部门士气的风向标洞察力：见微知著，敏锐发现问题度量：做领导就不能斤斤计较责任心：敢于担当，下属才会服你乐观心态：领导者要与负面思维绝缘第四章 做一个优秀的伯乐——管人和用人的心理学知识与技巧消除心理偏见：全面、客观地考察员工定式思维：跳出框框，勇于创新彼得原理：如何真正有效地提拔员工优势效应：发挥员工的优势，才是会管理的人横山法则：最有效的控制不是强制，而是自制了解自我辩解心理：消除员工的借口二八法则：抓好核心员工会让你事半功倍韦尔奇原则：领导的工作就是选择适当的人互惠效应：别只让下属奉献，还要想你为下属做了什么奥格尔维法则：敢于启用强于自己的人满意化原则：不求“最优”，但求“满意”罗森塔尔效应：给予员工赞美和期望海潮效应：重要的是吸引力第五章 消除摩擦，提高效率的“管理心经”——沟通的心理学知识与技巧蜂舞法则：管理离不开沟通刺猬法则：要和下属保持适当的距离避雷针效应：善于疏导才能避免灾难牢骚效应：倾听牢骚，改进工作投射效应：不要总以自己的认知标准衡量他人位差效应：平等交流是有效沟通的保证双赢法则：要让双方都得到好处下篇 强力控心篇：让下属按照你的意志行事第六章 让下属自动自发地奔跑——激励人的心理学知识与技巧南风法则：“温暖”是收服人心的管理艺术边际效用：给员工的激励要恰到好处激将心理：对好强的下属，要善于激将亲和力效应：让你的亲和力变成影响力三明治法则：如何应对下属的错误蘑菇原理：让下属从基层干起鲰鱼效应：引导下属进行良性竞争示范效应：管理的关键在于为员工树立榜样马蝇效应：前进需要不断地激励超限效应：批评下属要适可而止暗示效应：不知不觉给予下属前进的动力诚信法则：不能给下属开空头支票半途效应：不要让员工半途而废保龄球效应：让正面激励与负面激励构成张力第七章 凝聚人心，构建最优秀的组合——团队建设的心理知识与技巧互补效应：互补的团队，力量才最强破窗效应：小问题要及时校正和杜绝搭便车效应：不能让个别人坐享其成帕金森定律：效率的高低与人数的多少成反比安泰效应：要学会依靠团队的力量酒与污水定律：团队中的“烂苹果”要及时清除多米诺骨牌效应：一着不慎，满盘皆输手表定律：别让员工无所适从华盛顿合作原理：如何有效地减少内耗鱼缸效应：让管理变得透明蚁群效应：简洁高效，应对环境变化热炉法则：违反规则必会受到惩罚第八章 用“心”抉择，该拍板时就拍板——决策的心理学知识与技巧沉锚效应：决策时不能局限于第一信息应激心理：领导者要善于应变蝴蝶效应：小蝴蝶也能掀起龙卷风不值得定律：不要把精力浪费在无关紧要的小事上达维多定律：自我淘汰才能更快进步沉没成本：别让过去影响现在的决策沃尔森法则：你能得到多少，取决于你知道多少史密斯原则：围绕利益，决定合作还是竞争布里丹毛驴效应：决策，就要当断则断第九章 做一个优秀的工作会议“导演”——开会的心理学知识与技巧情绪效应：如何有效地调动与会者的情绪首因效应：会议的开场白就要抓住人心空白效应：控制会议节奏的心理技巧旁观者效应：杜绝与会者冷眼旁观的心态反馈效应：要重视下属工作的“回音”附录 管理心理评估工具参考文献

版权页：领导心理学：优秀的领导必是心理学高手领导的关键在于经营人心，因此，一个成功的领导者要精通心理学。一个不懂心理学的领导，不是一个好领导。领导者只有精通心理学才能够更好地驾驭人心，成功地领导好一个团队、管理好一个企业。领导，顾名思义就是带领和引导大家的人。优秀的领导者无不拥有大批的服从者和追随者，并且能在关键时刻呼风唤雨、撒豆成兵，办成常人办不了的事，解决常人解决不了的问题。优秀领导者的这种能力使人为之倾倒，令人羡慕，也让很多人心生疑问：他们是怎样做到这一切的呢？告诉你一个很重要的秘密，就是成功的领导者必是心理学高手。他们懂得如何把心理学应用于日常的管理工作中，如何从心理层面去影响和引导别人，从而有效地经营人心。蒙牛公司的创始人牛根生就是一个“经营人心”的高手。牛根生认为，一切经营活动的出发点和目的地都是这四个字，经营是对资源的配置与利用，而一切资源中最重要、最本质的资源就是人心。只要经营好了人心，一切都就好办了。1999年，牛根生离开伊利集团决定创建“蒙牛”时，从伊利出走投奔他的人络绎不绝，上到部门经理，下到普通销售员，有和老牛熟识的老同事，也有没和牛根生打过交道的人，陆陆续续，竟有三四百人之多。要知道，当时蒙牛的注册资金仅有100万元，在伊利这个庞然大物面前，显得那么微不足道。一边是中国乳业第一品牌，一边是刚刚起步名不见经传的小公司，这些人究竟为什么弃“明”投“暗”呢？他们说：冲的是牛根生这个人，他的“德”，他的好名声。无论是“德”，还是好名声，其最根本的原因是隐藏在背后的牛根生对人心的经营，是他16年来在伊利苦心经营的结果。当然，他不是阴谋家，用他自己的话说，这只是在修“德”，是他做人做事的根本所在。然而，这恰恰暗合了经营人心之道。因为要“经营人心”，所以伴随蒙牛壮大的是牛根生一次次地捐赠出股份，直到“裸捐”；因为要“经营人心”，所以蒙牛组织第一次员工集体婚礼时，所有的高管每人开上自己的私家车担任司机为员工接送新人。因为要“经营人心”，所以在股票即将兑现之前，牛根生自掏腰包20万元，请来咨询公司为蒙牛家属举办“和谐家庭特训营”，教大家如何“当富人”，如何经营幸福家庭；因为要“经营人心”，所以牛根生自己花钱为下属们购置了第一套高级套装、四季节礼、学习材料等，蒙牛许多从事幕后工作的优秀领导者都曾经从牛根生手上接过买房、买车的个人“赞助”。对人心的经营造就了牛根生的辉煌，使得他成为中国企业领导者的典范。对于领导者而言，把心理学应用到实际工作中，还需要掌握一定的技巧，需要具有超凡的智慧。一群猴子，种了一片桃园。猴子们在猴王的带领下，加强管理，给桃树浇水、施肥、捉虫……没过三年便结出了甘甜的桃子。连续几年，桃园年年丰收。每到成熟的季节，每只猴子便可分到两大筐鲜美的桃子。可有一年天旱得特别厉害，根本没处引水浇桃子。自然，桃树结的果便明显地少了。桃子怎么分呢？如按每只猴子两筐，肯定是不行了。若一只猴子一筐，猴子们一定会有意见的。猴王抓耳挠腮，总算想出了办法。于是，猴王便让一只小猴放出风来，说今年因为受旱灾，桃子一筐也不分了。猴子们听到这个消息都惶惶不安。猴王马上召开会议，对猴子们说：“说今年不分桃子那是谣传，虽说是受了自然灾害，但今年的桃子还是要分的，分不了两筐，分一筐总是可以办到的！”猴子们这才稳住心，高兴地想，还是猴王英明，虽然受了旱灾，但总可以分到一筐桃子！猴王就是一个非常优秀的领导者。它充分掌握了其他猴子的心理，只用了一点小小的谋略就解决了这个非常棘手的问题。总之，学好心理学对做好领导的工作具有非常重要的作用。要想成为一个成功的领导，要想把领导工作干得漂亮，就必须学习心理学，运用心理学。

# 《做领导要懂心理学》

## 编辑推荐

《做领导要懂心理学》由中实编著，告诉广大领导者：得人心者得天下。领导者想要做好管理工作就必须了解下属。在管理活动中注重员工的心理，从员工的心理出发进行管理，是最有效的方法，也是管理的最高境界。懂得心理学，领导者就能与下属更畅通地沟通。懂得心理学，领导者就能挑选到真正有用的人才。懂得心理学，领导者就能更游刃有余地驾驭下属。懂得心理学，领导者就能激励下属更积极地工作。懂得心理学，领导者就能组建更优秀的团队。懂得心理学，领导者就能做出更准确的决策。

# 《做领导要懂心理学》

## 精彩短评

- 1、作为管理者需要的是对员工的心态有个琢磨，知道他的下一步会是什么，知道整个公司的氛围是怎样，知道积极点在哪。其实这本书也就是照办了好些心理方面的资料套上去的，能卖32.8真是无语得很！
- 2、用了两天时间读了一遍，内容很丰富，觉得会对管理者的实践有帮助。
- 3、这类书籍不少。感觉这本书没有特别的新意~

# 《做领导要懂心理学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)