

《管理中的心理学诡计》

图书基本信息

书名：《管理中的心理学诡计》

13位ISBN编号：9787122111791

10位ISBN编号：7122111792

出版时间：2011-9

出版社：化学工业出版社

作者：张兵

页数：264

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

《管理中的心理学诡计》

前言

每个人都离不开管理。要么是管理者，要么被管理！当我们做一名“管理人员”的时候，就要努力学习一些心理学诡计，尽量达到四两拨千斤的效果，最省力而成果最巨大！事实上，每一个成功的企业背后，都藏着无数个卓越的管理人员！没有优秀的管理人员，再好的项目也会流于空谈。有人说，一个企业经营的成败，98%由管理水平决定。一个不懂心理学诡计的管理者，就容易陷入自我混乱状态，无法掌控机构内错综复杂的人事关系。如果你懂得人心的秘密，就可以对症下药，积极调动下属和员工自动自发地工作，下面的人都卖命地为你的目标服务，这样一来，何愁大事不成！何愁大业不定！人们喜欢用“睿智”、“才华横溢”、“绝顶聪明”等词语来形容优秀的管理人员。作为一个卓越的领导，确实需要聪明一些，聪明之处就在读懂人心，懂得最玄奥的心理操纵术！要知道，功夫在诗外，管理也是如此，真正的管理绝招在管理之外，它就藏着人心深处。在某种意义上说，管理就是管人，而管人就是管心！如何才能更好地管好人心呢？如果懂得一些管理中的心理学诡计，你可以不动声色地说服他，该泼冷水的时候泼冷水，该感情投资的时候别心硬。只要他的心归属于你，一切都会乖乖就范。作为上层管理者应该怎么做？你要管头管脚，但是千万不可从头管到脚。作为上层管理人员，你没必要指手画脚地告诉下属“该如何如何”，你要学会正确授权的方式。而这一切都需要很好的沟通方式。在本书中有具体而实用的沟通法则，让你真正把下属的能力发挥到最大。本书正是从管理中的心理学诡计角度入手来写的一本实用工具书。如何悄无声息地穿透下属的心墙？如何让下属全都听你的？如何花最少的时间完成最好的执行？如何优化资源使团队力量拧成一股绳，最终实现事业的成功？这正是本书的目的。如果你能平心静气，对此书中的管理法则和案例潜心研读，精心思考，就能体味出管理其实是一件很简单的事，只要你熟悉了诡计的味道，就能让自己爬升到心理金字塔的顶端！不管你是不是领导，学习管理中的心理学诡计都很有必要，这是一种准备！不管你懂不懂管理，学习管理中的心理学诡计都很有用，这是一种升华！这是一本真正帮你解决管理难题的书！每一个渴望实现自我、提升自我的人都要读！

《管理中的心理学诡计》

内容概要

《管理中的心理学诡计》讲述了：管理中的心理学诡计，就是让读者树立以人为本的管理理念，学会激励与领导的心理精髓，掌握经营人心的心理策略，学会管人与用人的心理秘诀。《管理中的心理学诡计》并非拘泥于心理学的理论体系，没有乏味枯燥的说理，而是以实用为主，选取了管理心理学领域中许多精华的心理效应和心理法则，解读管理中的心理活动及其奥秘，把深奥的管理心理学还原为喜闻乐见、家喻户晓的案例和经验，用通俗明了的语言对管理中的心理现象进行了剖析，深入浅出、浅显易懂，使读者在轻松阅读中学以致用。

《管理中的心理学诡计》

作者简介

张兵，致力于营销策划、销售心理学的研究。出版的主要著作有：《销售电话应该这样打》、《20几岁学理财，30岁后才会有钱》、《金科玉律》、《先交朋友，再做生意》。

书籍目录

第一章 管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚

管理是一门艺术，管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚。对于一些影响企业发展的大方向问题，需要花费较多的心血来思考；而一些常规、具体、简单的工作则不必事必躬亲。管理者过度协助员工就是在妨碍员工工作，因为管理者站在员工身边监督，肯定会影响员工工作的专注性。员工在考虑如何赢得管理者的表扬和好感，因此降低了工作效率。管理者只有让员工享有自主性，才能提高整个团队的工作效率。

兵熊熊一个，将熊熊一窝

管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚

懒蚂蚁效应——为什么你的管理工作勤奋而没有成效

狼是如何被兔子吃掉的

杜利奥定理——没有什么比失去热忱更让人垂垂老矣

无为而治——自发的才是最有效的

把喜欢干涉不必要的工作的坏毛病改掉吧

成功的管理者既要“先天赋予”，也要“后天塑造”

伟人之所以伟大，是因为他们决心要做出伟大的事

管理者要避免坏情绪的传染

管理者不仅是“指挥官”，更是“教练”

只有偏执狂才能生存

第二章 目标管理——给员工“画饼”的哲学

著名的红顶商人胡雪岩说：“如果你拥有一县的眼光，那你可以做一县的生意；如果你拥有一省的眼光，那么你可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你可以做天下的生意。”也就是说，在经商之道上，你的商业眼光有多远有多广，你就会把自己的生意做多大。

给员工画一个大饼

只有看到别人看不到的，才能做到别人做不到的

成功始于果断的行动

得寸进尺效应——三寸一尺，步步晋级

篮球架定律——跳一跳才够着的目标更具吸引力

吉格勒定理——设定高目标，就等于达到了目标的一部分

参与效应——员工的主人翁意识永远不会过时

跳蚤效应——不要“自我设限”

当你同时拥有两只手表，你就会无法确定时间

到处是重点，就没有重点

费斯法则——在得到第二个之前，别扔掉第一个

坚持不懈，最终将会达到目标

第三章 出手不狠，地位不稳——管理者一定要

懂的决策技巧

正确的决策只有在恰当的时机提出才会取得最好的效果。正所谓：“机不可失，失不再来。”这是每一个管理者都应该明白的道理。但是，在真正的工作中很多管理者却做不到这一点，在决策时犹犹豫豫，以致错过最好的发展时机，或者就是鲁莽行事，一厢情愿地急躁决断，造成计划的流产和夭折。所以，聪明的管理者都擅长掌控决策的时机，该出手时就出手，而且出手稳、准、狠！

绕开“沉锚陷阱”

斯隆法则——有争论才能有高论

正确的决策在适当的时候作出才是最有效的

如果不决策不会出现问题，那就不要做任何决策

霍布森选择效应——避免没有选择余地的选择

计划不如变化快，制订计划七成就够了

记住，有益的情报90%来自于公司之外

冰山定律——了解真相之前不要轻易决定

退却不是失败的开始，而是成功的前序

重视利用员工的智慧

第四章 慧眼识英才——管理者必须练就的真本事

作为优秀的领导者，要把眼光放得长远，对员工进行整体的评价，认真分析每一位员工的优缺点，然后根据每一个人的特长和优点，尽可能地将其放在适合他的位置上，尽可能地发挥他的优势，从而“变废为宝”。如果领导者不具有慧眼识英才的本领，不能分析员工的长处和短处，只是一味地评价某某是无用之人，这样下来，就算公司内有再多的人才，最终也不能充分发挥自己的能力和优势。

一个出色人才顶50个平庸员工

世界上没有无用之人

重视第一印象

善用比自己强的人，企业才能成为巨人

皮格马利翁效应——说你行，你就行

最合适的人选即是最佳人选

最难作但是又必须作的决策就是换掉一个关键的下屬

用人不疑——不因人言而废才

第五章 不要指手画脚地告诉下屬“该如何如何”

管理者指手画脚地命令下屬如何去做，可能暂时不会出现什么恶果，但过一段时间管理者就会发现，员工对管理者和工作的态度已经发生了改变，员工对管理者是敬而远之，而对工作则是能应付则应付。那么，管理者在日常的工作和管理中要怎样做才能既不“得罪”下屬，又能让他们心甘情愿地工作呢？

留一个缺口给你的下屬

集众人之智，让部屬多动脑筋找出最佳方案

授权他人后就完全忘掉这件事，绝不去干涉

不要指手画脚地告诉下屬“该如何如何”

只有清楚地交代指令，才能够明确指令

把你的指示放在腹中

第六章 五分钟打动员工——赏罚激励是最有效

的管理手段

一天，渔夫看到一条蛇口中衔着一只青蛙，渔夫同情这只即将垂死的青蛙，就把它从蛇的口中救了出来。但是，渔夫又感觉这对挨饿的蛇有些不公平，所以渔夫想给蛇找一些食物吃，但是他身边除了一壶酒就再没有别的东西，于是就向蛇的口中倒了几滴酒。蛇喝到酒后兴奋地走了，青蛙也得救了，渔夫为自己的善举而感到高兴。但是几分钟之后，渔夫听到有什么东西在敲打他的船板，渔夫低头一看，发现刚才的那条蛇又回来了，这次它口中衔着两只青蛙，正等着渔夫奖励它酒喝。

建立合理的薪酬制度

激励的方法不同，产生的绩效也不同

以待遇吸引人，以感情凝聚人

需要平衡的不只是工资制度

策略绝妙不如执行有效

无论赏罚，都要有度

倒U形假说——个人的工作效率和外界刺激有关

互惠原理——你奖励什么，就会得到什么

热炉法则——严谨的制度是制胜的法宝

激励要讲求实效

第七章 如何说下屬最爱听，怎样听下屬最爱说

一位管理者曾经说过：“和上司、同事、下屬之间的沟通是每天的任务，要占用大量的时间和精力，但是这些时间和精力投入是非常值得的，这会换来公司上下齐心协力的工作。”沟通是最值得投资的事情，千万不要因为缺少这种投资使公司陷入困境！

沟通决定成败

《管理中的心理学诡计》

沟通是管理者必备的管理工具

倾听下属的心里话

幽默是交谈中的点睛之笔

乔治定律——把企业内部的沟通制度化、日常化

没有永恒的敌人，只有永恒的利益

消除语言障碍，用员工的语言进行任务安排

放下架子，才能有效沟通

第八章 看清岗位提对人——管理者如何让能者居之

俗话说：“鸡多不下蛋，人多瞎胡乱。”在一个企业中，每一个部门只有拥有最佳人员数量的时候，才能达到工作效率最大化，这样可以减少工作时间，降低公司运营成本，使公司实现利润最大化。对一个企业而言，如果有一部分人被提升到过高的岗位上，做着自己无法胜任的工作，就会导致整个企业人浮于事，效率低下，使公司的发展缓慢甚至停止。所以，管理者如何让能者居之是一门大学问。

管理者要看清岗位提对人

外来的和尚未必会念经，多从公司内部选拔人才

权力过度集中，会使整个企业“高度无能”

把初学者放于“阴暗”的角落

苛希纳定律——人多必闲，官多易腐

马蝇效应——制定“一人一策”的管理方法

凡是可交派的事情一定要交派下去

井喷式发展，雪崩式破产

第九章 大家拧成一股绳——团队执行力才是

最强大的力量

“世界上最厉害的动物是什么？”有人可能会说是狮子；还有人说是猎豹，因为它具有闪电般的奔跑速度，所有的羚羊、斑马都不可能逃过它的手掌。但是，这些答案都是错的，世界上最厉害的动物是狼。狼不同于狮子、虎、豹等动物，靠凶猛的战斗力的来获胜。它是一种群居动物，它靠的是团队的力量，狼群之间既有明确的分工，又有密切的合作，在面对危险时，它们总是齐心协力战胜比自己强很多倍的对。在面对强大的对手时，所有的狼都是竭尽全力，甚至不惜以身殉职、粉身碎骨。

团队精神和集体主义

商业的本质就是团队合作

一箭易折，五箭难摧——合作是实现成功目标的根本

木桶盛水多少取决于最短的木板

一勺污水让再多的酒都变成污水

华盛顿合作定律——三个人永无成事之日

团队需要“活跃分子”

不良的从众心理，导致盲从

猎狗经济——成功来自精细化的分工合作

没有服从，再好的战略都无法实施

把一意孤行的人驱逐出组织

致命的不是冲突，而是互不尊重

必须依赖所有的人来完成几乎所有的事情

团队需要炮灰

第十章 亲密有间，疏而不远——如何让下属喜欢你

作为领导者，要想搞好工作，首先要学会处理和员工之间的关系，但是两者之间的关系并不是越近越好，而是要保持一种“亲密有间”的关系。所谓“亲密有间”，是指在工作上既要和员工有密切的合作，又要与下属之间保持适当的距离，这样的领导既可以获得员工的尊重，又不至于由于和某个员工距离太近而让人产生嫉妒心理，同时也很好地避免了一些怀有其他目的的员工对你的奉承、恭维、贿赂等不良行为，做到和员工之间“亲密有间”可以使你在处理任何事情时不受外界的干扰，始终保持理智、清醒的头脑，遵循原则。

铁轨法则——亲密有间，疏而不远

《管理中的心理学诡计》

温暖胜严寒，多关心下属

詹姆斯定律——你的赞扬是员工的最大动力

容忍下属的错误

蓝斯登定律——为员工建立轻松愉快的工作环境

士为知己者死——让你的下属喜欢你

推功揽过——获得员工忠心的最好办法

泼冷水也是一种管人术

当严则严，杀鸡就要给猴看

第十一章 洞察下属心理就这几招

甲、乙两个人让两头驴子进行赛跑，看谁的驴子最先达到终点。在赛跑的过程中，甲的方法是站在驴子的后面，不断地用脚踢驴子，每踢一下，驴子就会有一种疼痛感，所以每踢一下，驴子就会向前一步，最终花了一个小时的时间跑完整个路程。而乙则是骑在驴子的背上，手中拿着一根竹竿，在竹竿的顶端挂着一根萝卜，萝卜放在离驴子的嘴巴不远的地方，这头驴子为了吃到眼前的萝卜，总是不断地奔跑，最后只用了10分钟的时间就到达终点。

财散人聚，财聚人散

满足员工的心理需求

帕金森定律——警惕人浮于事的“职场污染病”

给员工一个发泄的机会

四两拨千斤的感情投资——利用感情投资凝聚部属更有效

给下属面子就是给自己面子

批评时要顾及员工的感受

第十二章 未雨绸缪，不要等到大雨淋头才开始找伞

管理者一定要做到未雨绸缪，时刻准备着一把伞，不要等大雨淋头时才开始找伞。只有这样，管理者才能避免突如其来的危机。就算大雨真的到来，由于有足够的准备，也不至于措手不及或坐以待毙。

生于忧患，死于安乐

往上爬时，一定要保持梯子的整洁

陷阱往往会伪装成机会

未雨绸缪，不要等到大雨淋头才开始找伞

认清问题比解决问题更重要

破窗不修，好窗户也会被打破

企业有了危机不一定是坏事

不要被想象中的危险吓倒

蝴蝶效应——微小的偏差可能会导致极大的错误

你一定要知道的危机公关

章节摘录

版权页：（1）公开表扬，私下批评。我们中国人爱面子，而且面子大于一切，如果在公众场合批评下属，会让他们感觉自己丢了颜面，会导致领导和下属的关系紧张，甚至使下属对你怀恨在心。很多公司都喜欢在大会上对犯错的员工进行点名批评，这是一种缺乏人性化的管理方法，没有考虑到被批评者的内心感受，也很难使犯错的人痛改前非。另外，当众批评打击的不仅仅是被批评的一个人，而是大部分的员工，很多员工会想，这次批评的是我的同事，下一次可能就会轮到我了。这种心理会使员工对领导产生戒备心理，如果每天怀着这种忐忑不安的心理工作，不仅会影响工作效率，而且会促使他们尽快离职跳槽，逃离这个是非之地。在公众场合表扬下属，可以鼓舞斗志，给他们信心，而公众场合批评下属却会打击斗志。所以批评员工要私下进行，比如把犯错的员工单独叫到办公室问话，这样不仅给员工面子，而且可以更清楚地了解他犯错的原因。另外对于那些犯了小错的员工，只需用电话提醒一下就可以了，没必要兴师动众，大动干戈。（2）暗度陈仓批评法。暗度陈仓是战术中的重要战略之一，用在下属的批评上也有着出奇的效果。这种批评避免了和下属直接交锋，只需对下属的错误进行间接的提醒和批评。比如，一家公司在举办一次重要的活动，邀请了很多行业的精英人士。会议的负责人小丁来到会场之后，才发现前天准备好的桌签忘在了办公室，他准备去打印店重新打印，但此时离会议开始的时间只有15分钟，正在他左右为难之际，公司老总从自己的文件包里掏出了桌签。原来小丁前天离开办公室时，忘记把桌签带走，刚好老总找他有事，发现了他落在办公桌上的桌签，老总收好后放在自己车子的后备厢里，第二天就直接带到了会场。老总把桌签交给小丁的时候，对他开玩笑道：“我现在都成了你的跟班了，以后可不要这样粗心大意了。”在这件事情上，老板不仅解决了小丁的燃眉之急，而且也没有因为批评使小丁伤到面子。从此以后，小丁做什么事情都非常认真，一年之后，就被提升为总经理助理。（3）留有余地批评法。我们知道画家在画画的时候，并不是把所有的景色都画出来，而是寥寥数笔就展现出来一个完整的轮廓，剩下的就任你去想象了，给人一种言已尽而味无穷的味道。

后记

大多数情况下，管理靠的不是亲力亲为，而是心理操纵！管理人员在具体工作当中要懂得管理中的心理学诡计，这样才可以让管理工作进行得游刃有余。纵观那些卓有成效的管理高手，他们都不是靠磨破嘴皮和拍断桌子来强迫下属成功执行的。事实上，这样去做往往不会获得大的效果。真正的高手都懂得在管理之外下功夫，他们懂得自己化用绝招，施用各种或明或暗的手段，让下属和员工心甘情愿与自己同舟共济。可以说，他们也许并不怎么滔滔不绝地向下属下达指令，但下属就已经被他们俘虏。他们抓住了下属的心！本书正是从实用角度入手来写的一本管理秘诀！这本书在参阅各类管理类图书的基础上，去伪存真，结合自身实践体验道出管理的绝密方法。不打算有任何保留和隐瞒，像竹筒倒豆子般传授读者诸君一些实用的心得和感悟。书中写出在管理环节中可能遇到的一些问题，并给出诸多解决方法和原则，同时附有生动的管理案例，这些案例都是来自于活生生的现实生活，相信您看了之后会心领神会。这些都会让你更加了解下属以及员工的心理特点，帮助你跟他们建立起一个融洽的合作关系，这样一来，你就会在管理工作中得到事业的提升，从而改善自己的生活，改变自己的命运！通过本书的学习，期望你的管理技巧更上一层楼。希望你能更快地融入到管理的理想状态之中。相信你能够把本书活学活用，也正是你修炼成功之际！

在本书创作过程中，特别感谢南京师范大学心理学硕士李抗先生提供大量管理心理学方面的指导和建议，而且本人采访了参与管理工作的徐如强、宋云、崔秀花、贾亦真、张森荣、海文琪、吴江涛、魏国昌等，聆听他们讲述实际管理经验，获取了大量新鲜的第一手资料，对本书实用性增色不少。同时，作者本人还深入调查员工代表刘国政、崔中华、王秀兰、辛明亮、韩新民、王忆平等人在领导管理下的心理变化，这样使本书更加客观、真实。另外，我还特别感谢张新秀、刘燕洒、魏素娟、陈建伟、宁月玲等人提供的文字写作方面的指导和建议。没有你们的支持和协助，这本书是不可能完成的，正是众人的共同智慧，让本书拥有了生命和价值，在此不胜感激！

《管理中的心理学诡计》

编辑推荐

《管理中的心理学诡计》：利用心理学战术化解管理难题的经典读本管理！其实很简单，制胜策略就在心理操纵问、兵熊熊一个，将熊熊一窝成功的管理者既要“先天赋予”，也要“后天塑造”管理者不仅是“指挥官”，更是“教练”只有看到别人看不到，才能做到别人做不到正确的决策在适当的时候提出才是最有效的只有清楚地交代指令，才能够清楚地明确指令凡是可交派的事情一定要交派下去往上爬时，一定要保持梯子的整洁管理者要管头管脚，却不可以从头管到脚目标管理——给员工“画饼”的哲学出手不狠，地位不稳——管理者一定要懂的决策技巧慧眼识英才——管理者必须练就的真本事不要指手画脚地告诉下属“该如何如何”5分钟打动员工——赏罚激励是最有效的管理手段如何说下属最爱听，怎样听下属最爱说看清岗位提对人——管理者如何让能者居之大家拧成一股绳——团队执行力才是最强大的力量亲密无间，疏而不远——如何让下属喜欢你洞察下属心理就这几招未雨绸缪，不要等到大雨淋头才开始找伞最喜井喷式发展，最忧雪崩式破产认清问题比解决问题更重要管理是一场关于心理的较量。

《管理中的心理学诡计》

精彩短评

- 1、很实用，讲了很多管理学的方法，非常好的一本书
- 2、刚下的单，就是不知道内容怎么样
- 3、管理学和心理学的完美结合，注重应用，好书
- 4、质量不错，快递很好！价格很实惠，这本书的确值得学习当中的内容！
- 5、下午快下班了下的定单，第二天上午就收到了，送货员态度很好，值得表扬。会支持当当。
- 6、才看了一点，很实用哦
- 7、书不错，送货速度可以，送货员态度也挺好，只是书封面被磨得太花，我心痛痛啊。应该是出货包装前掉地上了，又被人地在板上踢得满地跑，可以想像那种场景。且地板肯定不光滑，要不然不会这么花。
具体点形容就是抓一把沙在书封面上来回磨上一分钟。如果我描述不清楚你可以拿一本书试试。
算了，都收到了。除了封面外其他的都挺好，可以容忍。
只是影响一下心情而已，不影响阅读。
- 8、不过有些法则相互矛盾，还是要看读者的领悟和运用了！
- 9、管理不仅是企业家必修课，更是日常生活中我们要学习的，内容扎实丰富，超值
- 10、如果想提高管理技能，这本书应该不错：)

《管理中的心理学诡计》

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