

《老板心理学：好老板必知的100个心馈》

图书基本信息

书名：《老板心理学：好老板必知的100个心理学技巧》

13位ISBN编号：9787115342989

出版时间：2014-1

作者：陈守龙

页数：300

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.tushu111.com

《老板心理学：好老板必知的100个心馈》

内容概要

《老板心理学——好老板必知的100个心理学技巧》以心理学知识讲解与实务案例相结合的形式，详细介绍了自我情绪控制、员工心理、用人心理、激励心理、沟通心理、营销心理、决策心理、人际心理等方面的心理学知识和常见问题的解决方法，涉及100多个心理学技巧。

《老板心理学——好老板必知的100个心理学技巧》适合所有企业管理者阅读、使用。

《老板心理学：好老板必知的100个心馈》

作者简介

陈守龙，职业投资人，奢侈品商，多家上市公司高级管理顾问、心理培训师。其接触过各个层次和领域的管理者，对管理者心理状态和员工心理状态都有很深的研究。

书籍目录

目 录

第一章 掌控自我情绪，方能管理他人

控制不了自己情绪的人，也控制不了局势。如果一个人任由不良情绪支配，那么，他就会成为情绪的奴隶，并不得不再吞下因不良情绪所造成的恶果。事实上，不能进行自我控制，你将很难成为成功的老板。

控制不了自己，就别想指挥他人 002

警惕愤怒传递，不做浮躁之人 005

认清愤怒类型，采取适当策略 008

定期梳理情绪，寻找释放出口 013

用心理代偿弥补胸中的不平 016

建立一个正确的自我心像 018

用好心理期待，正面激励下属 021

警惕不良情绪的传染 025

当个成熟型老板 027

老板，并不是老“板”着脸 031

第二章 参透员工的心理密码

企业经营的过程实质上就是一个经营人心的过程。怎样去满足员工的需求，怎样通过对人心理的把握和控制来充分调动员工为企业工作的积极性，这些都离不开老板对人心的管理与经营。

老板的工作核心，就是经营人心 036

知道员工的心理需求，才能更好地调动员工的积极性 038

了解员工是用好员工的前提 041

设法与你的员工签订一份心理契约 044

薪酬支付方式会对员工心理产生直接影响 047

待员工如亲人，多一些人情味 049

努力为员工营造舒适的环境 052

知识型员工的心理特点与管理 055

让员工工作自律的好方法 058

老板付出诚心，员工才会忠心 061

第三章 老板要懂得用人心理学

“用人”即举用贤才。在企业中，如何识别人才、吸收人才、使用人才、激励人才及保留人才是每一位老板在企业管理中都必须面对的难题。

抛开“大丈夫不可一日无权”的陈旧思想 066

评价员工不可意气用事 068

你信任员工，员工才会忠诚地跟随你 071

老板绝对要戒除的不良用人心理 073

识人时要尽量避免以偏概全 076

使用激将法必须注意的三条原则 078

克服嫉贤心理，敢用出色之人 081

第四章 老板要懂得激励心理学

激励是一种有效的领导方法，它能影响员工的价值取向和工作观念，激发员工创造财富和献身事业的热情。激励的作用是巨大的。员工激励是提高企业生产力的一种重要手段。员工工作效率不高，既有员工个人的原因，也有企业管理的原因。

你知道员工想从工作中得到什么吗 086

让你的团队永远充满活力的妙方 089

赞美是激励他人和成就自我的最佳方式 092

关心员工家庭会比关心他本人更有效 096

激励员工要遵循的心理原则 099

并非人越多，工作效率就越高 102

用激情感染你的团队 104

男女搭配，干活不累 106

摸清员工工作价值的心理标准 108

掌握最佳的激励时机 111

心理薪酬往往比物质薪酬更重要 113

提升员工士气的心理规律 116

公平的奖罚能唤醒员工沉睡的心灵 119

最好的激励就是向员工灌输危机意识 124

第五章 老板要懂得沟通心理学

随着社会的日趋开放和多元化，沟通已成为现代人必备的一种生存能力。一名老板不仅需要面对下级、客户等对象，还需要处理企业和股东、同行、政府以及社区居民之间的关系，有时还需要对其他单位或者个人进行解说、宣传、协调等。这些都需要沟通能力。

了解登门槛效应，循序渐进才能笑到最后 130

不该答应的事，就要果断拒绝 132

找到打开员工心灵的那把锁 135

用微笑拉近和员工的距离 138

寻找共鸣话题，作为沟通切入点 140

老板应为下属搭建一个平等的对话平台 142

巧用赞扬，激发员工的潜力 145

批评宜曲不宜直 147

批评要慎用，得饶人处且饶人 150

先表扬后批评能收到奇效 153

第六章 老板要懂得营销心理学

营销心理学不只满足于对顾客需求的了解，更强调与顾客沟通、互动，真正进入顾客的内心世界，真正与顾客达到心灵的共鸣。营销心理学推崇的是“将心比心”的互动关系，这就要求营销人员认真倾听客户心声，理解客户感受。

用倾听化解客户的怨气 158

多为客户着想，与客户做朋友 160

巧用心理暗示术，让客户在不知不觉中被说服 163

分析客户心理异议类型对症下药 166

了解不同目标客户类型，采取不同的应对策略 168

销售人员不可不知的三大绝招 171

把热销假象变真相 175

好胳膊好腿，不如一张好嘴 177

别用你的感受替代客户内心的真实感受 180

当你与客户争辩时，即便赢了也是输 183

从客户的拒绝言语中，了解客户的真实想法 187

即使对客户的话不感兴趣，也要让客户把话说完 190

第七章 老板要懂得决策心理学

决策心理主要是指准确判断与采取正确决定，这种心理因素对领导者制定正确的决策起到了至关重要的作用，它是老板在企业管理过程中最重要的心理活动，是领导者行为成功的关键。

如果没有胜算，就千万不要轻举妄动 194

坚持自己的判断，做事要有主见 198

克服定式思维，方能有所突破 201

充分利用组织赋予你的权力来做英明的决策 204

钱与钱是不一样的，做决策要符合客户的心理 207

快速决策，及时修好被打烂的第一扇窗 209

冒险决策前，请自我检验一下 213

认清果断决策的五大障碍 217

拖延决策的主要原因 219

第八章 老板要懂得人际关系心理学

励志大师戴尔·卡耐基经过长期研究，得出了这样一个结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而人际关系占了85%。”本杰明·富兰克林也曾表示，成功的第一要素，就是要懂得如何缔结好人缘。

良好的人际关系是幸福的源泉 224

怎样给人留下良好的第一印象 226

新近信息的重大影响 230

人与人之间的交往最好保持适当的距离 233

成为自己人，拉近相互之间的距离 238

影响钢铁大王一生的成功法则 242

尊重他人是成功社交的第一法则 245

社交的心理需求 249

社交的心理原则 252

设法克服你的社交恐惧症 255

巧妙打破社交中的尴尬局面 257

学会换位思考，尝试理解别人的行为 259

如何化解员工的敌对情绪 263

第九章 不懂心理学，别想当好老板

老板在企业中的各种活动都离不开对人的管理，所谓领导艺术说白了就是管人的艺术。韩非子曾说：“凡说之难，在知所说之心，可以吾说当立。”也就是说，做人的工作难就难在了解人的心理特点。所以，不懂心理学，就难以成为合格的老板。

老板心理学的人性假设 268

端正对权力的心理需求 270

在开始做事之前，请暗示自己“稳操胜券” 272

信心是决定成败的关键因素 275

你有多大的热情，就能干多大的事业 279

牢骚宜疏不宜堵 282

让员工愉快工作的诀窍 285

当老板别炫耀，自然更好 288

敢于承担错误，才能赢得人心 290

不要做焦虑型老板 292

老板，你在为什么而紧张 295

为员工请心理专家做培训 297"

《老板心理学：好老板必知的100个心馈》

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.tushu111.com