

<<工作与心理学>>

图书基本信息

书名：<<工作与心理学>>

13位ISBN编号：9787030138187

10位ISBN编号：703013818X

出版时间：2004-9

出版时间：科学出版社

作者：夏本博明

页数：228

字数：136000

译者：刘彬

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>

## 内容概要

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际，以提升个人的魅力和素质指数为出发点，从思维和行为的细节入手，通过轻松的文字和精美的图片，将为人处事的要诀娓娓道来，从而帮助读者具备犀利的眼光和独到的判断力，树立良好的人际形象。

本书是该系列之一。

说服对手、调动部下、协调上司、与人合作是成就事业的关键。

本书针对人们在工作中的各种场合，对所要交往的人群的心理进行全面分析，内容包括会议室中的心理学、上司与下属的心理学、团队组织的心理学，以及交流心理学、激发斗志的心理学、紧张的心理、印象心理学等诸多方面。

结合具体实例，分析在不同情境、不同场合下人们的心理状态，帮助读者和上班族轻松驾驭工作，体会其中乐趣，创造卓越工作业绩。

本书适合上班族，白领阶层，以及心理学、社会学专业的学生阅读。

#### 作者简介

榎本博明，1955年生于东京，毕业于东京大学教育心理学专业。  
其后在东芝公司市场调查科工作，曾在东京都立大学研究生院进修博士课程。  
著有《趣味人际关系心理学》、《夫妻·亲子心理学》、《平淡无奇而又不可思议的心理学》（以上由日本实业出版社出版）、《好辩手·好听

## 书籍目录

第1章 会议室中的心理学——作用机理探究 1 众议带来大胆的结论 2 座位的选择反映与会者的态度 3 会议室无言的压力 4 少数派动摇集团提议的时候 5 由“举手”来表明意见的效果 6 由代替说明引发观点转变 7 自己思考的效果 8 满足和效率的对立性 9 开门见山先谈论点 10 自己来阐述理论的不足之处 11 向具有影响力的人示意是有效果的 12 听众的反应对演讲者的影响 13 退一步海阔天空 14 数字与图表的魔力

第2章 上司与部属的心理学——这样做就可以 1 上司的统率力 2 平衡你的父性和母性 3 分配工作时要充分调动部下的积极性 4 激励胜于批评 5 对下属抱有希望 6 自尊使人进步 7 擅钻营者和不擅钻营者 8 对他人施加影响的前提条件 9 人数相同时，组数越多力量越大 10 请当场提出质疑 11 控制自己情绪的投影 12 学会推销自己 13 工作方法要因人而异

第3章 团队组织的心理学——抓住其中的关键 1 强化团队的整体意识 2 如何使发生冲突的两个小组和解 3 团队的凝聚力与工作效率 4 组织内部联系的类型 5 信息流的类型 6 组织的层次结构与信息网络 7 全员参与的好处 8 全员参与是上司施展自己权力的好机会 9 有人在旁对工作有促进作用 10 人数众多就会产生懈怠心理 11 物理环境影响人际关系 12 事故、失误与工作形态

第4章 巧妙的交流心理学——动心计的艺术 1 开放的人与封闭的人 2 稍动一点儿心计 3 不要曲解别人无意的言行 4 耳听为虚 5 做一个好听众的秘诀 6 多虑会让人敬而远之 7 确立小的和阶段性的目标 8 共同行动会给人留下良好的印象 9 交换角色的重要性 10 防止角色僵硬

第5章 激发斗志的心理学——找到适合自己的方法 1 建立自己的评价标准 2 积极地看待事物 3 确立适当的要求标准，培养自尊心 4 为应该完成的工作制定短期计划 5 将现在的生活列入长期规划 6 在抱怨机遇不好之前应当先做完的事 7 懂得越多兴趣越浓

第6章 紧张的心理学——实现某种调控 1 需要放松的人和需要紧张的人 2 由计算机引起的紧张 3 因对工作不满而产生的紧张 4 人口过密与情绪紧张 5 居住环境与情绪紧张 6 压力应对法 7 寻找属于自己的时空 8 试着换一种心情 9 评价心理健康的标准

第7章 印象的心理学——应该注意的几个问题 1 第一印象的重要性 2 眼见即为实 3 着装的重要性 4 颜色给予我们的印象 5 表情给予我们的印象 6 动作与心理状态 7 声音、讲话方式与印象 8 讲话的方式更能说明情绪和本意 9 笔迹与印象 10 使用小道具可以加深印象 11 一俊遮百丑 12 自我揭示与印象

第8章 说服的心理学——知道这些，你可以搞定任何人 1 从小的要求开始循序渐进 2 让别人觉得你的要求并不为过的方法 3 在游说中让对方产生心理认同 4 有心理负担的人更容易被说服 5 把最坏的消息放在最后 6 设定限制条件有利于增值 7 不重理性的影像媒体的强大威力 8 共进餐时是说服对方的好机会 9 保持动作及讲话方式上的同步 10 巧妙地利用逆反心理 11 以理未必能服人 12 有些事不宜面谈 13 增强自己抗游说能力的预防针译者跋

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>