第一图书网, tushu007.com

<<激励心理学>>

图书基本信息

书名：<<激励心理学>>

13位ISBN编号：9787512334113

10位ISBN编号：7512334117

出版时间：1970-1

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎 著

页数：200

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

《普通人的心理学系列：激励心理学》根据心理学家在组织激励活动方面的研究成果，结合实际案例，从理论和实践出发，介绍了各种激励方法与激励成败的原因。
《普通人的心理学系列：激励心理学》从激励的基本原则、管理者的行为影响力、激励的基本手段、团队激励性文化的形成等七个方面对做好组织激励工作进行了系统的阐述，旨在帮助管理者建立行之有效的激励机制，激发团队斗志。
《普通人的心理学系列：激励心理学》适合组织管理者阅读，也可供培训和咨询人士及心理学爱好者阅读使用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

孙科炎，北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题颇有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。
作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

<<激励心理学>>

书籍目录

丛书序前言第一章 激励是怎么一回事持续地激励员工，使其始终保持亢奋的状态，是每一个管理者必须修炼的艺术。
感觉剥夺——人总是离不开感觉刺激感觉缺失——职业倦怠的重要原因劳逸结合——朝九晚五还是朝九晚无鸽子实验——天下攘攘，皆为利往强化物——关注给对方什么东西有效激励——用员工希望的方式激励持续激励——梯度奖金激励法正向激励——多用奖励，少用惩罚及时激励——激励也要雷厉风行祖母法则——激励有先后增减实验——激励可以起起落落差别感受实验——相同激励，不同感受第二章 怎样做，员工才会服从你作为管理者，掌握激励心理学的原理还不够，更重要的是具备激励员工的素养。
简单地说，管理者还必须扮演好自己的角色。
密歇根定律——与员工的关系决定激励成效自我激励——从“照我说的做”到“照我做的做”照镜子实验—一员工如何待你，取决于你如何待他预期实验——你承诺的，必要兑现适度承诺——承诺不要信口开河服从实验——你有多大威信，就有多少人服从树立权威——威信也可以创造出来糖果实验——限制更多，积极性就更少权力制衡——不控制权力，权力就成阻力犯错误实验——你并不需要追求完美的表现错误效应——在不完美中成就“完美”真诚原则——坦诚可以赢得尊重破窗效应——小错不戒，大乱非生第三章 用对方法，强化刺激正确的方法可以激发员工的热情，使他们更积极；错误的方法抑制员工的热情，使他们更消极。
报酬实验——钱越多，有时反而越糟糕加薪策略——加薪要讲频率，重形式充气娃娃实验——积极或消极，都是学来的榜样激励法——榜样的力量是无穷的进步榜样选择——让不断进步成为信念榜样教育——让榜样示范深入人心滚木球试验——言传不如身教榜样惩罚——杀鸡给猴看是必要的罪犯举证实验——不要随便给员工贴标签野游实验——没有目标就没有动力目标激励——用挑战性目标挖掘你的潜能餐具实验——形式比内容更重要最后通牒实验——设置最后期限第四章 让员工自己激励自己第五章 团队文化不是一句空口号第六章 调动情感，激发情感第七章 管理者要把握激励过程后记

章节摘录

为了创造与“格罗维斯谋杀案”相似的情境，每位参加实验的被试都被安排在一个单独的屋子里，并被告知可以通过麦克风与在隔壁的被试进行交流，但这个麦克风只有轮到指定的被试发言时才能打开，这样被试就无法通过麦克风与隔壁的声音交流，这与“格罗维斯谋杀案”中那些不能够互相交流的“目击者”所处的情境是完全一致的。

实验开始了，那些被分布在不同房间里的被试都听到了对讲机里传出了一位男被试的声音，心理学家告诉他们，这位被试正在隔壁倾诉着自己的困惑。

而实际上，这个声音是由一盘磁带通过广播传出来的。

这个用录音机虚拟的被试，首先做了一个简单的自我介绍，说他是一名纽约大学计算机系的新生，然后他说出了适应大学生活和学习的难处，并承认这种巨大的压力下，他经常会突发半癫痫状态。

接着，他又继续谈论他在情感上的困惑。

突然，他的呼吸开始变得急促，说话也变得结结巴巴。

“我的……我的老毛病又犯了”，他向来参加讨论的同学求救，“我快死……救救我……啊呀。”在一阵桌椅的碰撞声之后，隔壁的房间变得很安静了。

每个被试都听到了这部分声音。

接下来，两位心理学家为每个被试续传了不同的声音，包括三种声音情况。

第一种情况，当被试听到隔壁房间的“癫痫病人”求救时，再没有听到任何其他人的声音，即被试以为只有自己和“癫痫病人”两个人在参加讨论。

第二种情况，当被试听到隔壁房间的“癫痫病人”发出求救时，还听到在“癫痫病人”的房间里还有另外一个人，即有三个人一起在参加讨论。

……

媒体关注与评论

不仅要奖励成功，还要奖励失败！
——通用电器公司总裁 杰克·韦尔奇　　最能影响人们行为的因素是还有一个人也在场
——美国社会心理学家 斯坦利·米尔格拉姆　　要调动员工的积极性，重要的是使员工发现自己所从事的工作的乐趣和价值　　——现代管理学之父 彼得·德鲁克　　行为之所以发生变化是因为强化作用，因此对强化的控制就是对行为的控制　　——美国心理学家 伯尔赫斯·斯金纳
下属在工作中愈感到自己有能力和有效率，在完成工作时就愈不需要命令和指挥　　——美国政治领导学研究的先驱 詹姆斯·伯恩斯

编辑推荐

破解人性密码，呈现行为奥秘　　让心理学走下神坛，步入普通人的现实生活

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