第一图书网, tushu007.com

<<工业管理心理学>>

图书基本信息

书名：<<工业管理心理学>>

13位ISBN编号：9787561171301

10位ISBN编号：7561171307

出版时间：2012-8

出版时间：大连理工大学出版社

作者：李红，柳玉芬 著

页数：305

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

伴随全球经济一体化，金融资本时代到来了。
在这一波全球化过程中，西方国家已经从工业资本主义（或者制造业资本主义）过渡到金融资本主义。
通过产业链的全球化，资本主义的半壁江山已经从产业转向金融。
但金融业不产生就业，金融资本组织中，只有老板和少量的技术操控人员（如金融工程人员），不再需要传统产业和传统金融业所雇用的大量雇员。
这给各国政府组织的治理、劳动者的权益保障，以及工业知识的传承都带来严重危机，行为科学赖以存在的产业基础正在动摇。
《“工业人性工程”系列教材：工业管理心理学》明确行为科学知识技术系统的工业产业传统背景，称为“工业组织行为学”或“工业管理心理学”，适当时再称为“工业组织心理与行为学”。

书籍目录

第一章 工业管理心理学及其历史演变第一节 工业管理心理学概述一、组织与工业组织二、管理与管理者三、工业管理心理学四、管理心理学与工业心理学五、管理心理学与行为科学六、管理心理学与组织行为学七、工业管理心理学的新视野第二节 霍桑试验的研究一、霍桑试验二、霍桑试验的影响第三节 管理心理学的研究方法与技术一、科学研究的思路二、研究方案的设计取向三、研究的具体方法复习思考题第二章 社会感知与决策第一节 社会感知觉与认知一、感知觉及错觉二、社会知觉及偏见三、社会认知及策略第二节 行为的归因一、归因的含义与问题二、海德（F Heider）归因理论三、凯利（H.Kelly）三维归因模式四、韦纳（B Weiner）成功与失败的归因模式五、常见归因偏差第三节 知觉印象与印象管理一、知觉印象的线索二、印象管理的含义与意义三、印象管理策略与技巧第四节 认知决策的有限理性一、决策的有限理性二、传统最优化决策模型三、有限理性：满意解决模型四、有限理性：隐含偏爱模型五、直觉决策复习思考题第三章 个体差异与测评第一节 人格概述一、人格与个性二、气质及类型三、性格及类型四、气质与性格在组织活动中的作用第二节 人格的评价一、麦尔斯一布瑞格斯指标（MBTI）测验二、NEO人格问卷（NEOPersonalityInventory NEO-PI）三、Y-G人格测量量表四、霍兰德职业偏好量表第三节 能力与行为一、能力：一般能力及特殊能力二、智力与“情绪智力”三、能力在组织活动中的作用第四节 人才测评技术一、人才测评的观念二、人才测评技术复习思考题第四章 员工的态度与工作压力第五章 行为动力与员工激励第六章 群体动力第七章 人际沟通与团队建设第八章 群体间关系第九章 权力及领导行为第十章 组织发展与设计第十一章 人性假设与企业治理制度参考文献

章节摘录

三、谈判的技能和策略　　以下是几种实际谈判中常用的技能策略：　　（1）避免争论策略。
谈判人员在开谈之前，要明确自己的谈判意图，在思想上进行必要的准备，以创造融洽、活跃的谈判气氛。
然而，谈判双方为了谋求各自的利益，必然要在一些问题上发生分歧。
分歧出现以后，要防止感情冲动，保持冷静，尽可能地避免争论。
最好的方法是采取下列态度进行协商：冷静地倾听对方的意见；婉转地提出不同意见；分歧产生之后谈判无法进行时应马上休会。
（2）抛砖引玉策略。
所谓抛砖引玉的策略，就是在谈判中，一方主动地摆出各种问题，但不提解决的办法，让对方去解决。
这种策略一方面可以达到尊重对方的目的，使对方感觉到自己是谈判的主角和中心；另一方面，自己又可以摸清对方底细，争得主动。
（3）留有余地策略。
这种策略实际上是“留一手”的做法。
它要求谈判人员对所要陈述的内容应留有余地，以备讨价还价之用。
在实际谈判中，不管你是否留有余地，对方总是认为你会留一手的，你的报价即使是分文不赚，他也会认为你会赚一笔大钱，总要与你讨价还价，你不做出让步，他不会满意。
因此，为了使双方利益都不受到损失，报价时必须留有让步余地。
同样，对方提出任何要求，即使你能百分之百地满足对方，也不要一口承诺，要让对方觉得你是做了让步后才满足他的要求的，这样以增加自己要求对方在其他方面做出让步的筹码。
（4）避实就虚策略。
该策略是指我方为达到某种目的和需要，有意识地将洽谈的议题引导到无关紧要的问题上故作声势，转移对方的注意力，以求实现自己的谈判目标。
具体做法是在无关紧要的事情上纠缠不休，或在自己不成问题的问题上大做文章，以分散对方对自己真正要解决的问题上的注意力，从而在对方无警觉的情况下，顺利实现自己的谈判意图。
……

第一图书网, tushu007.com

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