相手を意のままに動かすコツとは？こう書房はiPhone iPad電子書籍『デキる男の「人を動かす心理学」』をリリース。好かれる方法、同意を得る方法、言うことを喜んで聞いてもらう方法…などなどがわかる！

2013年2月1日（金）

報道関係各位

株式会社こう書房は、iPhone iPad電子書籍『デキる男の「人を動かす心理学」』のリリース開始。2003年4月 に発行した書籍「優秀なリーダーは「心理学」で人を動かすを改題してのiPhone iPad電子書籍版です。

●●● 概 要 ●●●

経験則だけでなく、学者の研究発表でもなく。
心理学を仕事の場や日常生活の場に応用するとどうなるかが書かれています。

好意を持たれる自分を演出するために「単純接触効果」「自己開示」
「好意の返報性」などは、すでによく知られている手法。

これらに加え、

「認知的不協和理論」でイヤな仕事を気持ちよくやらせたり
「自己一貫性の法則」でお願いごとを聞いてもらったり
「自意識を利用」して、ホンネをうっかり話させたり
「一面」と「両面」のメッセージを使って説得したり
「説得予告」で相手の提案をやる気をなくさず諦めさせたり
「予防接種理論」で相手陣営の切り崩しに対抗したり

などなど、日常にあふれる対人関係を心理学でジャンジャン処理していきます。

●●● もくじ ●●●

はじめに

●第１章 好かれることが人を動かす第一歩
【好き嫌いの心理と効果的な『第一印象』の与え方】
・「第一印象」は思っている以上に重要
・効果的な第一印象を与えるには――私のちょっとした工夫【ＡＢＣＡ作戦】

・ＡＢＣＡ作戦を人間関係やビジネスに応用する
・ビジネス場面における印象操作(1)――相手と同レベルであること
・ビジネス場面における印象操作(2)――あえて印象をぼかす
・ビジネス場面における印象操作(3)――自分のプライベートをさらけ出さない
・先入観を打ち破るために――相手の期待を裏切る
・『素人の性格理論（フォーク・セオリー）』に注意せよ

【自分を好きにさせるためのごく日常的な方法】
・人は「好き」には「好き」で応える
・『単純接触効果』から人間の「好き嫌い」を考える
・近ければ近いほど好きになる
・『アシュームド・シミュラリティ』――好きな人ほど良く似てる
・ボディタッチ――相手に好意を抱かせるメッセージ
・ボディタッチには男女で違いがある

●第２章 人を動かすための5つの「心理パワー」
【人を動かすパワーを仕事の場で発揮するために】
・人を動かす５つのパワーを知る
・これらのパワーも使い方によっては逆効果
・『関係パワー』の構築が部下操作を成功させる最大のカギ
・『専門パワー』を巧みに使えば、人は自発的に動いたと感じる

【『同一化』まで持っていければしめたもの】
・関係パワーの最終形が『同一化』
・「坊主憎けりゃ袈裟まで憎い」を『対抗同一化』という
・同一化による「えこひいき」は善か悪か

【『自己開示』――関係パワーを構築する掟破りのテクニック】
・筆者の「自己開示」体験(1)――講義のなかでの関係パワーづくり
・筆者の「自己開示」体験(2)――個人的な興味を持たせる
・「自己開示」を職場で応用するときのポイント
・(1)１対１で、(2)社外で、(3)自然にさりげなく、が基本
・効果的な自己開示のための「とっかかり」と「話題」
・自己開示を誘導する対話テクニック
・共通の話題があれば自己開示は進む
・心理学的に正しい「関係パワーと酒の席」との関係

●第３章 「人間の心のしくみ」を知り、思いどおりに人を動かす
【『認知的不協和理論』でイヤな仕事を気持ちよくやらせる】
・つまらない仕事を面白くやらせる１つの実験
・自己矛盾の不快感から逃れたいメカニズムが働く
・認知的不協和理論を仕事に応用してみる
・自発的に仕事をしている、と思わせることが大事

【『自己一貫性の追求』でお願いごとを聞いてもらう】
・首尾一貫しているって気持ちいい
・自己一貫性を活用した２つのテクニック
・これらのテクニックとてオールマイティではない

・ネガティブな自己一貫性を自分に向けてはいけない

【『好意の返報性』で少々無理な指示でも納得させる】
・相手が負い目を感じる程度に譲歩をしてみる
・嫌われたくない心理を逆手にとったテクニック

【ライバル関係をうまく利用して人を動かす】
・反目する２人にはあえてチームを組ませてみる
・「競争」させるか「協力」させるか

【ホンネをしゃべらせる『自意識』を利用したテクニック】
・自意識を高め期待される役割を果たすよう仕向ける
・大きな鏡と小さな鏡――デュバル＆ウィックランドの実験
・職場に置いた鏡と作業効率の関係
・部下との面談で「ホンネ」を聞き出すなら

●第４章 人の「やる気」を巧みに操る
【「やる気」を生み出す２大原則】
・仕事へのやり甲斐とパーソナル・ゴールの関係
・目標は高すぎても低すぎても「努力」を生まない
・「達成できたか」ではなく「達成できて嬉しかったか」が大切
・自分の価値や存在意義を確認させることでやる気を高める
・やる気を出させるための「形づくり」の手法

【成功体験の多い人と失敗体験の多い人の扱い方を間違うな】
・客観的な責任量と主観的な責任量の違い
・成功体験の罠――自信過剰な部下と挫折する優れた部下
・「失敗したとき」の心理と上司の対処法

【「やる気はあるが能力がともなわない部下」をどうする】
・目標が高すぎて何をやっていいかわからない部下
・能力はないのにやる気だけは十分な部下
・ボジティブ・イリュージョンに冒された部下には『クールダウン』を

【２種類に分けられる「やる気がない部下」の扱い方】
・ダメな自分というイメージを持ち続けたがる人たち
・過剰な謙譲をする人に叱責による発奮は通用しない
・適性を考えてあげたい「能力があってもやる気がない人」
・なんとかやる気を出させるには『自己高揚』を刺激する

【自分のやる気を高める方法も知りたい】
・『自己満足』だって、やる気に転嫁できる
・『自己愛』と『自己強化』でみずからのやる気を高める

●第５章 「叱って」「褒めて」人を操る

【どうせなら効果的に叱りたい】
・職場全体を緊張させる効果的な叱り方とは

・「その場で叱る」ことなしに効果は生まれない
・お互いにストレスを引きずらない叱り方の作法とは

【最近の若手社員を叱るときのコツ】
・自分が叱られているとは思っていない若手社員
・「叱る」という行為の説明からはじめなければならない
・この程度のことですぐに落ち込む若手社員
・範囲を狭め具体的に叱ることで性格を改造していく
・職場で泣くことにどんな意味があるか理解しておく
・女性を泣かせる「悪者」にならないためにはどんな態度で叱るべきか

【次の行動につながる褒め方ができたら】
・褒められたいと思っているところを褒める
・いつも褒めると麻痺するので手を変え品を変え
・「嫉妬しても顔に出さない」が男の『ディスプレイ・ルール』
・女性社員を褒めるときは「全員まとめて」が有効

【女性社員を上手に使えば職場がうまく動くのです】
・女性社員は次の３つのタイプに分けられる
・女性グループではリーダーを見誤ってはいけない

【理解しがたい若手社員を理解するキーワード】
・『ブルーバード・シンドローム』に冒された若手社員
・若手社員だけでチームを組ませていいものかどうか
・世間の狭さがすべての原因

●第６章 効率よく説得する心理テクニック
【多くの人を自分の意見に賛同させる心理テクニック】
・説得に同調する３つの心理――(1)追従、(2)同一視、(3)内面化
・専門パワーを活用し「同一視」と「内面化」をはかる
・「意外性」というショックで、相手の考えをリセットさせる
・『スリーパー効果』で忘れたころに効いてくる

【提案を通す＆諦めさせる心理テクニック】
・人は譲歩されたら譲歩したくなるもの
・第３の選択肢を与えストレスを軽減する
・やる気をそがずに提案を諦めさせる『説得予告による説得』
・『説得予告による説得』を使う場合は「結論は最初に」が鉄則

【説得工作を効果的に進めるためのチョットした知識】
・もっともらしい格好をした人が説得力を持つ
・容姿の持つ説得力をあなどるなかれ――『ハロー効果』
・頭の良し悪しと説得されやすさの関係
・自信の強弱と説得されやすさの関係
・『リアクタンス』には『先行オーガーナイザー』で先手を打つ

【人を動かすメッセージには「一面的」と「両面的」がある】

●第７章 会議をリードし、多数派をつくる心理戦術
【発言の順番には重要な意味が含まれている】
【自分の考える方向へ採決を向かわせるテクニック】
【多数派を形成し、その勢力を維持するために】
【これ以上の切り崩しを防ぎ、少数派を多数派にする】

●第８章 性格モードを知れば人は簡単に操れる
【相手の性格モードを見極める】
【５つの性格モードの概要をつかむ】

◆単独型５種
(1)厳父型
(2)慈母型
(3)謹厳実直型
(4)自由奔放型
(5)甘えん坊型

◆複合型１０種
(1)厳父型＋慈母型
(2)厳父型＋謹厳実直型
(3)厳父型＋自由奔放型
(4)厳父型＋甘えん坊型
(5)慈母型＋謹厳実直型
(6)慈母型＋自由奔放型
(7)慈母型＋甘えん坊型
(8)謹厳実直型＋自由奔放型
(9)謹厳実直型＋甘えん坊型
(10)自由奔放型＋甘えん坊型

●●● 著 者 ●●●

冨重健一（とみしげ・けんいち）
1969年、東京都生まれ。91年、東京大学教育学部教育心理学科卒業。98年、東京大学大学院教育学研究科教育心理学コース博士課程満期退学。武蔵野大学、明治大学、東洋大学、聖心女子大学の講師などを勤める。

●●● 購入方法 ●●●

iTunes

App Store
からダウンロード

https://itunes.apple.com/jp/app/id595656254

iPhone, iPad
「人を動かす」で検索

【お問い合わせ先】

●書籍に関してのお問い合わせ
出版社：株式会社こう書房
URL：http://www.kou-shobo.co.jp/
公式Twitter：http://twitter.com/koushobo
所在地：〒162-0805 東京都新宿区矢来町112第2松下ビル3F
TEL：03-3269-0581
FAX：03-3269-0399
代表者：鵜野 大
mail：info@kou-shobo.co.jp
担当者：鈴木啓一

●アプリに関してのお問い合わせ
社名：株式会社アドベンチャー
URL：http://www.adventure-inc.co.jp/
公式Twitter：http://twitter.com/Adventure_inc
所在地：〒150-0002 東京都渋谷区3-15-3 土屋渋谷ビル5F
TEL：03-5774-5775
FAX：03-3407-7340
代表者：中村俊一
mail：i-phoneteam@adventure-inc.co.jp
担当者：西川剛司

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com