

工商心理學

李再長 徐強 陳彰儀 胡國強 賴孟寬 張怡筠 編著



國立空中大學用書

工商心理學

李再長 徐 強 陳彰儀 編著
胡國強 賴孟寬 張怡筠

國立空中大學印行

國家圖書館出版品預行編目資料

工商心理學 / 李再長等編著. -- 初版. -- 臺北縣蘆洲鄉 : 空大, 民86
面 ; 公分
ISBN 957-661-206-3(平裝)

1. 組織(管理) 2. 管理心理學

494.014

86000378

國立空中大學用書

工商心理學

編著者 / 李再長 徐 強 陳彰儀
胡國強 賴孟寬 張怡筠

發行人 / 陳 義 揚

發行所 / 國 立 空 中 大 學

地址：臺北縣蘆洲市中正路172號

電話：(02)22829355

承印者 / 兄弟印刷有限公司

定 價 / 新臺幣 330 元

中華民國八十六年元月初版

中華民國八十九年二月初版二刷

行政院新聞局登記證局版臺業字第三七五九號

版權所有 • 翻印必究

ISBN 957-661-206-3

89.02.5800

出版弁言

為適應時代的需要，教育在人生的歷程，已不僅限於學齡時期，也不限於教師與受教者面對面的傳統教育方式，並發展至終生隨時可獲得受教機會，而且可不受場地與時間的約束。國立空中大學的創建，即本此意旨邁入第十四年度，緬懷創建初期，筭路藍縷，教育部鑑於國際間發展隔空教育，頗具績效，乃開始籌劃，於民國七十二年九月以超高頻系統，試辦大學課程選修科目，歷二年六月，總統公布施行國立空中大學設置條例，並於七十五年八月正式成立國立空中大學，十一月間舉行開學典禮，正式開課。民國八十年九月，首屆畢業生完成大學教育，八十三年三月本校舉辦大專以上畢業生推薦入學，當年四月，立法院同意授予本校畢業生學士學位，並溯及既往，再於八十四年七月通過空中大學設置條例修正案，除本校外，亦可另行設立省市立空中大學，至八十六年三月，本校實施新生免試入學，益使本校為配合教改跨進一大步，嘉惠社會人士殷望求教心切，達成上進心之期望，終能隨心所欲，接受成人終身教育，從此本校建校乃達於成熟境界。

我國近年來已將終生學習與遠距教育，列為首要教育政策，各大學校院，經過實驗階段，亦列為正式教育學程，校際間相互採認學分，其教學媒體更進入多元化，多媒體科技教學方式，因之愈形蓬勃發展，但教科書迄為教學之基本教材，本

校自創建起，即採行自行編印自學式教材，歷經十三年不斷檢討改進，由專責單位策劃，敦聘專家學者擔任學科委員，並編著專用教科書，其課本內容之文字與體例，亦經學系審查，故本校現所發行各課程教科書，多能得到學界及社會之肯定，輒獲部分大學校院採用，實質上對本校教學品質之提昇，提供了顯著的貢獻。

頃自八十八學年度起，本校對已發行及待編撰之教科書進行全面審訂與策劃，內容勘誤及封面設計均列入檢討重點，務期將本校各科目教科書之編印水準，朝優質方向邁進，使得教學水準有進一步之提昇，此亦為吾人所抱持獻身教育、精益求精之一貫態度，時時為本校全體求學之空大人，創造良好的讀書環境，念念為教育園丁所應肩負之責任，而努力耕耘，但教科書之編印及出版工作，其作業與過程頗屬紛繁，再者當今學術發展日新月異，教材內涵，容或有疏漏之處，在所難免，尚祈不吝指正，並望本書在您閱讀後，讓您能夠心曠神怡、開卷有益。

陳 義 揚 謹識

序

國立空中大學剛渡過其第一個十年，其提倡「活到老，學到老」的教育精神，值得肯定，本人亦有幸參與其間的部分教學與行政工作，深覺是一件非常有意義的事。所以當社會科學系陳如山主任不嫌鄙陋地交待本書的編寫任務時，也不揣淺陋地應允，希望能替空中教育略盡棉薄之力。

在課程規劃過程中，決定邀集國內學者合力完成這項任務，理由有三：一、這些老師都是一方之士，學有專精，定可嘉惠讀者；二、他們都是本人敬仰的學者，綜其所長，可避己之所短；三、可分擔工作，縮短工作時程。很高興地，這個構想獲得學科規劃委員王培光老師贊同，及分在各校服務老師的認同，開始一項合著工作。參與的老師有政治大學陳彰儀博士，中山大學胡國強博士、大葉工學院張怡筠博士，以及成功大學徐強、賴孟寬博士。

國內外，工業心理學、組織心理學及相關的著作不勝枚舉，但以「工商心理學」為名，本書可能是第一本，而其內容包涵廣泛，何者應羅列在內？可能各方看法不一。由於分章合著，雖然章節格式、名詞翻譯力求統一，但各人寫作風格卻不容易完全相同，讀者請多海涵。根據學習理論，不同風格的資訊呈現方式，有提神（erfershing）作用，可增進學習的效果。

本書的完成，以及電視教學節目的錄製，除了感謝辛苦參與的老師們，還要感謝空大教材編撰組李玟玲小姐，媒體委員胡怡芳小姐、華視教學部章玲香導播、以及許多直接、間接給予協助的人。

工商心理學

本書匆忙付梓，疏漏錯誤之處在所難免，還請海內外賢達先進，不吝指正！

工商心理學學科召集委員 李 再 長

八十六年元月於台南成功大學

◆◆◆ 作者簡介 ◆◆◆

李 再 長

美國德州理工大學心理學博士
現任國立成功大學工業管理系所教授
(第一、五、十四章)

徐 強

美國懷俄明大學教育心理學博士
現任國立成功大學工業管理系所教授
(第四、十三章)

陳 彰 儀

美國田納西大學工業與組織心理學博士
現任國立政治大學心理系所教授
(第七、八章)

胡 國 強

美國普渡大學心理學博士

現任國立中山大學企業管理學系所副教授

(第二、三章)

賴 孟 寬

美國普渡大學消費者行為博士

現任國立成功大學企業管理學系所副教授

(第十~十二章)

張 怡 筠

美國喬治亞理工學院心理學博士

現任大葉大學企業管理系暨事業經營研究所副教授

(第六、九章)

目 次

| | |
|---------------------------|----|
| 第 一 章 緒論、行為特性及知覺..... | 1 |
| 第 一 節 工商心理學的定義與目標..... | 3 |
| 第 二 節 工商心理學的發展沿革與展望..... | 5 |
| 第 三 節 知覺、態度及注意力..... | 8 |
| 第 四 節 記憶與學習..... | 14 |
| 第 五 節 本書各章內容摘要..... | 20 |
| 第 二 章 動機與激勵 | 31 |
| 第 一 節 動機的意義..... | 33 |
| 第 二 節 動機的種類..... | 34 |
| 第 三 節 工作動機理論..... | 35 |
| 第 四 節 激勵計畫與作法..... | 51 |
| 第 五 節 以工作設計來提高員工工作績效..... | 55 |
| 第 三 章 溝通與領導 | 67 |
| 第 一 節 溝 通..... | 69 |
| 第 二 節 領導的定義與理論..... | 74 |
| 第 三 節 領導風格、活動與技能..... | 89 |

| | |
|-------------------------|-----|
| 第四章 衝突與談判..... | 101 |
| 第一節 衝突..... | 103 |
| 第二節 談判..... | 119 |
| 第五章 工作壓力與壓力管理..... | 147 |
| 第一節 壓力的本質與模式..... | 149 |
| 第二節 壓力來源..... | 153 |
| 第三節 個別差異..... | 159 |
| 第四節 壓力的後果..... | 161 |
| 第五節 壓力管理..... | 163 |
| 第六章 工作分析及人員遴選..... | 179 |
| 第一節 工作析..... | 181 |
| 第二節 人員遴選..... | 199 |
| 第七章 員工訓練與發展..... | 221 |
| 第一節 訓練與發展的定義與訓練的功能..... | 224 |
| 第二節 訓練系統的規劃..... | 227 |
| 第三節 如何提高訓練遷移..... | 259 |
| 第八章 績效評估與工作評價..... | 267 |
| 第一節 績效評估..... | 270 |
| 第二節 工作評價..... | 289 |

| | |
|-------------------------------|-----|
| 第九章 提昇生產力及品質 | 307 |
| 第一節 生產力及品質管理之重要性 | 309 |
| 第二節 生產力之定義 | 313 |
| 第三節 品質的定義 | 313 |
| 第四節 提昇品質與生產力之方法 | 314 |
| 第十章 消費者行為 | 335 |
| 第一節 消費者行為模式 | 340 |
| 第二節 消費者的購買決策行為 | 351 |
| 第三節 家庭購買行為 | 355 |
| 第四節 消費者運動 (Consumerism) | 357 |
| 第十一章 產品設計、包裝與擺設 | 369 |
| 第一節 產品設計 | 371 |
| 第二節 擴散與產品生命週期 | 379 |
| 第三節 商品的包裝與擺設 | 387 |
| 第十二章 促銷溝通 | 399 |
| 第一節 溝通的過程 | 402 |
| 第二節 廣告策略 | 405 |
| 第三節 人員銷售 | 416 |
| 第四節 銷售促銷 | 421 |
| 第五節 公共關係 | 423 |

| | | |
|------|-----------------|-----|
| 第十三章 | 企業文化與企業識別系統 | 431 |
| 第一節 | 何謂企業文化 | 433 |
| 第二節 | 企業文化的作用 | 439 |
| 第三節 | 企業文化的形成與維護 | 440 |
| 第四節 | 如何使員工接納企業文化 | 446 |
| 第五節 | 企業識別系統與企業文化的關聯性 | 447 |
| 第六節 | 企業識別系統的意義 | 449 |
| 第七節 | 企業識別系統的設計與推廣 | 456 |
| 第八節 | 我國企業識別系統推行現狀 | 465 |
| 第十四章 | 工程心理學 | 471 |
| 第一節 | 工程心理學簡介及其發展沿革 | 474 |
| 第二節 | 人機系統 | 476 |
| 第三節 | 工程心理學的展望 | 491 |

第一章 緒論、行為特性及知覺

學習目標

- 研讀本章內容之後，學習者應能達成下列目標：
1. 瞭解工商心理學的定義與目標。
 2. 描述工商心理學的發展與展望。
 3. 說明知覺特性及其應用。
 4. 熟悉態度特性及其應用。
 5. 說明注意力特性及其應用。
 6. 明瞭記憶特性及其應用。
 7. 明瞭學習特性及其應用。
 8. 瞭解本書主要內容。

摘 要

工商心理學是將心理學知識應用到人類組織及其相關活動的問題上，特別是人力資源的利用及商業活動上。其主要內容融合工業心理學與組織心理學，再加上消費者行爲與行銷相關論題。工商心理學之發展可溯及二十世紀初，其知識與技術被廣泛應用到軍方以及工商業界，而且成果豐碩。

工商心理學之內容極爲廣泛，本書只能擇要在各章中討論，而有些屬於較爲基本且未被單獨列章討論者，在本章中作較爲簡要的說明，包括：知覺、態度、注意力、記憶及學習。

台灣經濟發展，被視爲是一種奇蹟，到民國八十五年九月底爲止，我國外匯存底約爲九百億美元，佔世界第三位，若非上半年中共導彈影響，外匯流往國外，數字當不止於此。以一個資源有限，幅員、腹地均受限制的蕞爾小島，能有如此受人稱道的成就，除了政府正確的政策引導外，全國上下胼手胝足共同努力有以致之。

國家是全體國民的整合體，全國的經濟表現是個別企業體績效的總和，而企業組織的營運績效，是透過管理功能的發揮、充分運用人力的結果。而人力的妥善運用，要從人類行爲特性的研究與瞭解開始。

第一節 工商心理學的定義與目標

人類經濟活動從以物易物的時期開始，以己所有換己所需，互通有無，滿足基本需求。後來發展出類似貨幣制度的交易行爲，經濟活動進行的方式不再侷限於實物交換；另外，工藝製造的概念與技術出現後，經濟活動的內容也不再只限於農牧產品，工業產品的比例，日漸加重，而活動的方式乃益形複雜。經濟活動的進行，除了以個人爲主體，組織企業型態更爲普遍，也更能發揮功能，增進人類生活的品質。

在這些活動發展過程中，工業及商業活動是其主軸，而如何使工商業活動更爲有效，當然有各種的方法，如財務管理、生產技術……等。而將人類行爲的原則，應用到工商業活動上，便是本書探討的範圍。

在學術界，這方面的探討，一般被列入爲工業心理學

(Industrial Psychology) 或工業組織心理學 (Industrial/Organizational Psychology) 的主要內容，而本書訂名為工商心理學，在基本內容上有許多相同的地方。首先，本章就從工業組織心理學開始探討，根據 McCormick 和 Ilgen (1985)，工業組織心理學內容包括：工作相關行為及其測量、人事遴選、人事訓練與發展、人類工作行為的組織與社會環境，及工作環境等五大部分。Aamodt (1991) 列出工業組織心理學主要領域包括：人事心理學 (Personnel Psychology)、組織心理學 (Organizational Psychology)、訓練與發展 (Training and Development)，及人因工程 (Human Factors) 等四大部分。另一位學者 Miner (1992) 認為工業組織心理學內容和人力資源管理 (Human Resource Management) 以及組織科學 (Organizational Science) 有很大的關聯，而將工業組織心理學定義為：「將心理科學的理論及研究，應用到人類組織的問題上，特別是組織內人力資源的利用。」

基於以上的討論與實際的內容，本書將工商心理學定義為：「將心理學知識，應用到人類組織及其相關活動的問題上，特別是人力資源的利用及商業活動上。」

所以工商心理學是心理學的一支，是無庸置疑的，中國心理學會就設有工商心理學組，每年舉行年會及研討會。

會員眾多的美國心理學會 (American Psychological Association) 內，也設有工業組織心理學部門，並發行隸屬的刊物——《工商組織心理學家》(The Industrial - Organizational Psychologist)，共同探討相關的問題。

和心理學其他領域一樣，工商心理學包括科學及應用兩部分。科