

心理学を用いて業績向上を

➤ 売上拡大には、従業員・顧客満足度のUPが必須！

そのためには？

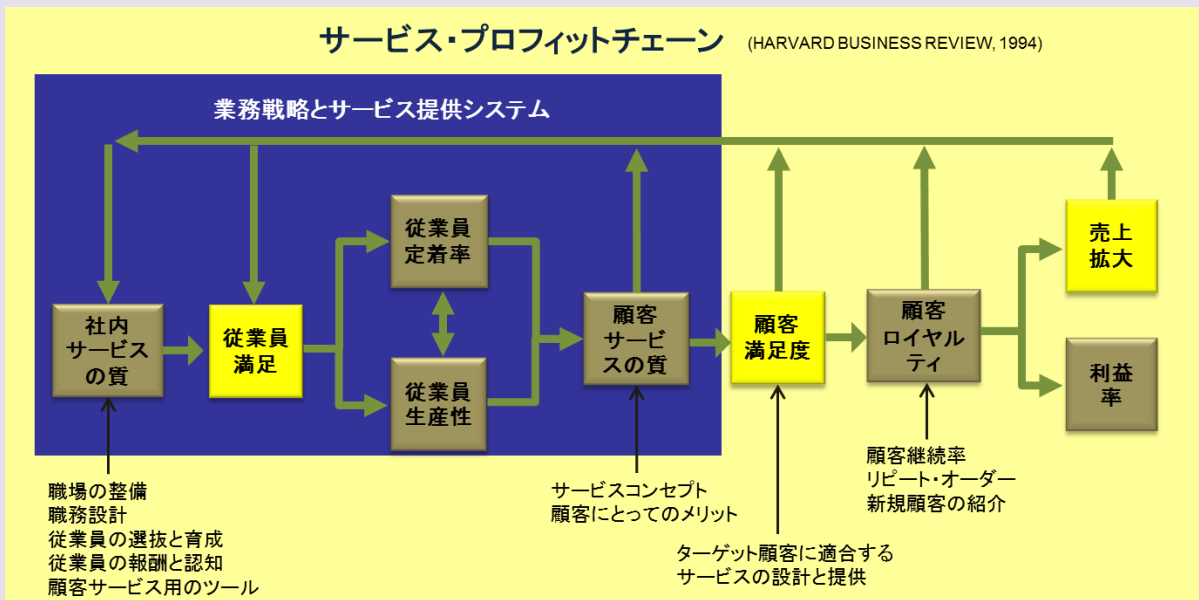
☞ 心理学の調査・分析に基づく支援を得ること

具体的には？

☞ 現状分析 → 課題抽出 → 施策を立案

☞ 施策の効果を測定 → 円滑な運用をアドバイス

学術研究(サービス・プロフィットチェーン)から検討



研究者紹介



小口 孝司 (現代心理学部 心理学科 教授)

1992年3月 東京大学 社会学研究科 社会心理学専攻 博士課程修了 博士(社会学)

2009年4月より現職 放送大学客員教授 併任

【学会活動】産業・組織心理学会(編集委員)、日本グループダイナミクス学会(理事・編集委員)、日本観光研究学会(常務理事・編集委員長)、Asian Association of Social Psychology (Consulting Editor)、International Journal of Tourism Sciences (Editor) 等、歴任

お問合せ

立教大学 リサーチ・イニシアティブセンター

TEL: 03-3985-4608 FAX: 03-3985-2458 E-mail: research-koho@rikkyo.ac.jp

小口 孝司 E-mail: oguchi@rikkyo.ac.jp