

<<谈判心理战>>

图书基本信息

书名：<<谈判心理战>>

13位ISBN编号：9787810791717

10位ISBN编号：7810791710

出版时间：2002-10-1

出版时间：暨南大学出版社

作者：邓虹,江波,曾振华

页数：317

字数：260000

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>

<<谈判心理战>>

内容概要

本书运用古今外历史、军事、外交、商务等方面典型、生动的案例来诠释谈判心理学原理，运用心理学知识来总结谈判谋略、技巧。

本书力求挖掘谈判的心理规律，重点探讨了谈判过程中的心理策略、谈判语言心理战、谈判的心理误区以及谈判人员心理素质与训练等内容。

本书是作者在大学多年教授《谈判艺术》的基础上，融入近年来在这一领域的研究成果的结晶，它既是对过去教学科研的总结，同时也是作者对谈判实践的进一步梳理。

<<谈判心理战>>

书籍目录

1 谈判—攻心为上 1.1 谈判战即心理战 1.2 谈判的心理动力 1.3 谈判成功的心理基础 1.4 谈判的心理原则
2 谈判过程中的心理策略 2.1 准备阶段的心理策略 2.2 始谈阶段的心理策略 2.3 摸底阶段的心理策略
2.4 僵持阶段的心理策略 2.5 让步阶段的心理策略 2.6 促成阶段的心理策略
3 谈判语言心理战 3.1 说服的艺术 3.2 学会倾听 3.3 谈判语言心理效应与技巧
4 讨价还价心理战 4.1 价格的心理效应 4.2 报价的技巧 4.3 价格解评的技巧 4.4 讨价还价的技巧
5 冲突协调心理战 5.1 冲突的形成与发展处理 5.2 谈判中的冲突 5.3 调解冲突的谈判技巧
6 谈判心理策略 6.1 引石攻玉 6.2 既成事实 6.3 最后通牒 6.4 软硬刚柔 6.5 高低进退 6.6 举重若轻 6.7 特殊的力量
7 谈判文化心理战 7.1 谈判中的文化障碍与文化习惯 7.2 文化对谈判过程的影响 7.3 文化对谈判理念与风格的影响 7.4 典型文化背景下的谈判风格
8 谈判的心理误区 8.1 不会说不 8.2 无原则避免冲突 8.3 感情用事
9 谈判组织与谈判人员的心理素质 9.1 谈判人员的心理素质 9.2 谈判班子的构成 9.3 谈判人员的选拔与训练
附录：谈判能力的测验参考文献后记

<<谈判心理战>>

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>