第一图书网, tushu007.com

<<说劝心理与说劝技巧>>

图书基本信息

书名：<<说劝心理与说劝技巧>>

13位ISBN编号：9787212015176

10位ISBN编号：7212015172

出版时间：1999-1

出版时间：安徽人民出版社

作者：曹希绅

页数：262

字数：180000

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

本书运用人际关系学心理学、社会学等学科的相关理论，阐述了说幼的心理机制及其不同的的说劝技巧。
书中辅以大量翔实的事例，针对人们在说劝过程中的具体情境，提出了解决方法。
其中既有生活中的说劝技巧；也有商贸谈判和商贸推销的说劝技巧；还有领导者的说劝技巧。
内容丰富、新颖，格调明快、清新，语言流畅，可读性强，适膈社会各界朋友阅读。

作者简介

曹希绅，中国地质大学（北京）人文经管学院副院长，心理学和经济管理双硕士、企业管理专业（人力资源管理方向、企业文化方向）和人口、资源与环境经济学专业（人力资源开发方向）硕士生导师。
目前兼任山东省滨州市滨城区委顾问、山东省惠民县政府顾问，并参与“地矿部厅

<<说劝心理与说劝技巧>>

书籍目录

前言面的话上篇 叩开说劝之门1 说劝说什么 1.1“ 拉斯韦尔模式 ” 1.2 说劝的不同类型2 说劝主渠道——人际沟通 2.1 什么是人际沟通 2.2 人际沟通过程 2.3 人际沟通几种类型3 说劝中态度的形成与改变 3.1 态度 3.2 态度与行为 3.3 态度测量 3.4 态度形成与改变的过程 3.5 态度形成与改变理论及其评价 3.6 态度改变的手段中篇 走进说劝时空4 成功的说劝者 4.1 说劝者的的权威性 4.2 说劝者的的可信性 4.3 说劝者的吸引力 4.4 说劝者的素质5 多面的说劝对象 5.1 说劝对象的态度状况 5.2 说劝对象的人格因素 5.3 说劝对象的心理抵抗 5.4 说劝对象的社会背景6 巧定说劝内容 6.1 说劝内容的组织原则 6.2 说劝目标的确立 6.3 说劝内容的组成方式7 详悉说劝情境 7.1 说劝的心理背景 7.2 说劝的周围情境下篇 说劝技巧揽胜8 生活中说劝技巧…… 9 商贸谈判中的说劝技巧10 高贸推销中的说劝技巧11 领导者的说劝技巧主要参考文献

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