

<<双赢心理与双赢技巧>>

图书基本信息

书名：<<双赢心理与双赢技巧>>

13位ISBN编号：9787212016685

10位ISBN编号：7212016683

出版时间：2000-3

出版时间：安徽人民出版社

作者：邱丽莉 编著

页数：303

字数：225000

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>

## <<双赢心理与双赢技巧>>

### 内容概要

这是一本由心理学工作者撰写的心理学普及读物。它旨在向读者阐明，双赢正存在于人们生活的不同领域。要在有限的生活空间诗意地安居，人们就必须学会会有节制的让步。为了求同而存异，为了获得而舍弃，只有双赢才是合乎理性的选择。

本书运用心理学、社会学及谈判学等学科的相关理论，结合社会生活中大量的双赢实例，向人们详细解读了双赢的心理机制及其双赢的不同技巧。其中既有双赢的筹划、策略，也有双赢中的报价，让步以及拒绝等诸多技巧，同时书中还对曾影响过世界历史进程的双赢实例作了认真阐释，使人们愈加笃信双赢才是真正的成功。

## <<双赢心理与双赢技巧>>

### 书籍目录

双赢概览 1 双赢概述 1.1 双赢的含义 1.2 双赢的原则 1.3 双赢的一种艺术 2 双赢之道  
2.1 准备阶段 2.2 导入阶段 2.3 交锋阶段 2.4 僵持阶段 2.5 让步阶段 2.6 签约阶段  
3 双赢心理 3.1 需要与动机 3.2 需要层次论 3.3 双赢与需要双赢筹划 4 前期工作 4.1  
心理准备 4.2 可行性分析 4.3 挑选人员 4.4 替代方案 4.5 实战模拟 5 了解对手 5.1  
了解对手的重要性 5.2 获取对手信息的原则 5.3 获取对手信息的内容 5.4 获取对手信息的方法  
5.5 获取对手信息时的误差及其克服双赢技巧 6 报价技巧 7 让步技巧 8 拒绝技巧 9 利用时  
间的技巧 10 选择地点的技巧 11 环境布置与安排的技巧 12 进攻策略 13 防御策略主要  
参考书目后记

<<双赢心理与双赢技巧>>

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>