

强势谈判心理学



[强势谈判心理学_下载链接1](#)

著者:朱建国

出版者:江苏文艺出版社

出版时间:2017-7

装帧:平装

isbn:9787559407245

商场之战风云变幻、职场竞争暗潮汹涌，谈判胜败往往在顷刻之间。强势谈判，是一种精英人士必备的高级语言模式。《强势谈判心理学》一书由心理学博士为你传授提升说服、沟通、倾听、行动能力的心理技巧。不再退让、不再妥协，强势谈判的核心是让你快速领悟谈判致胜的关键和奥秘。

《强势谈判心理学》是一本实用性很强的书，每一节都有谈判攻略与生动的故事案例，能够给你以直接清晰的指导。仔细阅读本书，会获得立竿见影的效果。《强势谈判心理学》助你提升强者气场，让你成为谈判之王！

作者介绍:

朱建国

朱建国，心理学博士，国内知名人力资源管理专家，企业文化建设专家，曾为国内多家大型企业提供强势谈判心理培训。

目录: 目录

第一章人心真的难测吗?	
透过肢体语言看穿他人隐蔽情绪	002
最有效的沟通是倾听	006
面无表情就是毫无感情吗?	010
当你和对方目光相对时	014
第二章99%的谈判是在开口前完成的	
领域感：选择熟悉的环境更具心理优势	020
谈判时坐在什么位置上	024
首因效应：给对方留下好印象	028
积极营造谈判氛围的艺术	032
破冰期，要尽量拉近距离	036
第三章气质类型反映对手谈判特点	
气质不同，思维方式必然不同	042
多血质的谈判对手	046
胆汁质的谈判对手	050
黏液质的谈判对手	054
抑郁质的谈判对手	058
第四章让他人聆听你，传递给他人的讯息	
不要暴露需求感	064
编造的信息也有惊人的力量	068
如何声东击西，掩盖真实意图	072
信息交流的迷阵	076
金蝉脱壳：危急时刻迷惑对方	080
第五章看见自己，影响别人	
进入别人的内心世界	084
信任为王	089
如何真诚的打动人	092
赞美对方，让对方心生愉悦	096
亲切的话语，拉近彼此距离	100
感情投资是有用的	104
想让别人敞开心扉，你首先要吐露心声	109
制造认同感	113
以情动人	118
第六章五种让别人喜欢你的方法	
谈判不是单纯的对抗	124
如何让人感觉到被尊重	127
抓住稍纵即逝的同情	131
低姿态地倾听	135
投其所好，有策略地迎合	138
软磨硬泡	142

用谈判方式教育孩子更有效 146
巧用权威效应 150
第七章强者气场助你获得真正想要的东西
展现威慑力，镇住对手 156
文件战术 160
操控话语主导权 164
红白脸策略 168
处于劣势时要镇定自若 173
遇强则强，可软化对方态度 177
拒绝的艺术 181
第八章弯腰是为了更好地挺起
利益交换可促成双赢 186
妥协式心理战 191
别怕主动承认错误 195
有条件的让步型策略 199
夫妻分歧的解决，也需要谈判 203
及时道歉，解决矛盾 207
说话要留有余地 210
话中带话可表达言外之意 215
何时说话要留有余地 219
委婉说服的法则 223
第九章一击即中，攻击对方软肋的谈判技巧
反向思维很重要 228
抓住对方的逆反心理 232
有区别的对待 237
分化策略 241
第十章一开口，世界就安静地聆听
愉快的氛围 246
提问可以得到更多 250
讨价还价的小常识 254
丑话推销术 258
沟通的心灵需要沉默 262
太阳与北风的寓言 267
自信不需要根据 272
说话也可以吊足胃口 277
如何利用认知的惰性 282
机智灵活地应对不同的情境 286
一些通用的语言禁忌 291
第十一章搞定你想要搞定的人和事
征服面试官 296
如果你想加薪 300
不要被心胸狭窄者激怒 304
怎样与你不喜欢的人走向和谐 308
· · · · · (收起)

[强势谈判心理学_下载链接1](#)

标签

想读，一定很精彩！

心理学

我想读这本书

谈判

好书，值得一读

因为喜欢书，所以想看看！

职场

沟通

评论

无趣又浅

还是有一些启发的，尤其是四种血液人格很有帮助。但是后期距离过多，理论太少了。

还

非常有“中国特色”的谈判，没有特别出彩的东西
时不时看看可以提醒自己方法的多样性，最终还是要根据自己的实际情况。

说话要讲技巧，要了解人性。品性好和讲究说话技巧不划等号。人品和会说话是两个维度，不矛盾，要兼顾。

比较通俗，还是有些小技巧值得借鉴

都是小故事呀

9分

生活中随时随地都要面对谈判，把握技巧，方能挑战精彩，学到很多，希望自己能领悟精髓，融会贯通。

谈判的本质是心理的较量

好好说话是一门艺术。

小篇幅的故事，例子很吸引人，之前是电子书看的，准备入手一本仔细研究研究，对于职场新人还是加分的。

有句粤语歇后语，有早知，没乞儿。意思是，要是早知道怎样做会好，也就没有乞儿了。我们不是神，断不会有未卜先知的能力，但要是能有一些方法，提高自己的判断力，把事做好的概率自然会高。这本书，恰如像一个上帝的视角，让你在日常、工作、生活中，以细节、话术、情感、攻心，站在强势的一方。

语言交锋只是谈判的表面形式，谈判的本质在于心理较量。略微浅显，但还是能找到对自己有帮助的东西。

整本书只有不到三分之一的内容算得上干货，剩下的都是一些99%的人都知道的常识。里面的很多策略在没有限定条件的情况下其实是互相矛盾的，这个可以说是很不严谨了。书名叫“强势谈判”，但整本书里几乎就没体现过“强势”二字。同时，书里的好多例子都很牵强，更有把段子拿来当例子的情况，这位读心理学博士的作者你能长点心吗。
。

有新意，较实用。

[强势谈判心理学 下载链接1](#)

书评

我有一个朋友，很神秘，从来不开口在公众面前讲话。后来有一次深夜，我们谈心，我都快睡着了，隐约听见她对我说：“我真的好羡慕那些可以公开演讲的人，自己的声音可以被那么多人听到。上高中时我住校，室友开着灯熬夜学习影响我休息我不敢言；工作后我连和同事一起吃饭自...

人是群居的，天天都在与人沟通，在与人说话，那如何在沟通时，让对方认可我们，如何在说话时，让对方跟着我们的思路走，这在我们的生活中，很是重要，在工作中，尤为重要，为什么？
当与老板沟通时，如何让他觉得你是可用之人，如何让他给你加薪，如何让他给你升职，这一切都是...

这本书算是我目前职业的一本锦囊书。朱建国老师给大家介绍了不少谈判的原则还是实际的例子，讲的主要是“术”，也就是谈判的技巧和方法，怎么样通过谈判赢得最大的利益。两方谈判不可能同样势均力敌，必然获利少的一方是所谓的失败者。
商场如战场，正所谓兵不厌诈，商场...

领导送的书，原本以为是各种沟通理论拼凑而成的大陆货色，读过后居然有意外惊喜，谈判涉及的环境不仅仅是商务场合，面对领导下属以及妻儿家人都会运用到谈判技巧，对于我这个90%的工作都在谈判的人来说，还是有很多收益的。
肢体动作对应的真实心态：手抓头部 情绪混乱 手触摸...

谈判或许我们经常商场中看到，谈判的双方为了各自的利益，双方在互相博弈，而作者扩大了我们所了解到的谈判的范围，除了商业谈判，法律争讨或者政治磋商之类比较正式的谈判之外，更多的是给我们讲述了在工作中和生活中的谈判。谈判是讲究策略的，双方商谈，达到各自利益的最...

这是一本阐述在谈判中如何洞察人心，制定相应策略，以及根据普适的心理学知识影响、控制对方最终获得胜利的书。说是谈判，并非仅指商务谈判，其实生活工作中，凡是与人协商、争论，以求达成一致意见的过程，都被作者称作谈判。作者条理清楚地将谈判过程中不同阶段遇到的不同问...

《强势谈判心理学》对于我们职场小白是一本具有很强实用性和可操作性的书，全书共十一章，通过谈判攻略与生动的故事案例，给予我们明确的指导和经验技巧的传授。
《强势谈判心理学》有助于我们在面试、工作中提升气场，提升我们个人的综合实力。文中我感受最深的就是在谈判中...

有句粤语歇后语，有早知，没乞儿。意思是，要是早知道怎样做会好，也就没有乞儿了。我们不是神，断不会有未卜先知的能力，但要是能有一些方法，提高自己的判断力，把事做好的概率自然会高。这本由心理学博士写的《强势谈判心理学》，恰如像一个上帝的视角，让你在日常、工作、...

虽然看完书了，可是我并不太懂，因为没有头实践。
谈判人员在谈判最初的几分钟，通过愉快地，非业务性的话题，建立了谋求一致的谈判气氛，接着双方将就本次谈判交换意见，意味着谈判的正式开始。双方能否很好地交换意见，不仅直接影响到能否继续巩固发展已经建立的谈判气氛，还...

“读自己”系列心理学书籍都非常棒，新书上市必须入手，现实生活中谈判无处不在，谈判并非是那些引入注目的外交官、高端商务人士的专利，而一直是人们日常生活中不可或缺的组成部分，随时随地都会有谈判的发生。
本书是为从事营销、管理及谈判工作的盆友或者期望提高日常沟通能...

如何在复杂而不断变化的情境中，通过与他人的交往达到个人目的，把自己的利益最大化的同时还兼顾别人的利益？这还真是个难题。这本书正是对上面这个难题的解答。这既是一本关于谈判心理学的学术著作，又是一本有关人生哲学和处世技能的书。虽然是学术著作，这本书却很容易阅读...

人的行为归根到底，就是说和做。语言和行动早就了我们现在的自己。本书传达给读者的一个重要信息就是生活中，无时无刻不是在谈判中进行；父母和孩子，老师和学生，领导和职业，企业和企业，政府和人民，朋友和朋友，同学和同学等等，我们沟通所需要达成的目的和效果，我们的一...

几年前，有一部非常火的港剧，叫《读心神探》，该剧讲述的是警探姚学琛擅于“读心”，精于从肢体语言和微小细节分解案情，凭借一个表情、一个眼神，窥探疑凶的心理活动，从而识破谎言破案的故事。与这部剧雷同的，还有一部港剧，叫《谈判专家》，这部剧里，主人公也是通过观察，...

[强势谈判心理学_下载链接1](#)