

<<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>

<<说劝心理与说劝技巧>>

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，阐述了说劝的心理机制及其不同的说劝技巧。

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。

<<说劝心理与说劝技巧>>

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 说劝者的权威性 4.2 说劝者的可信性 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

<<说劝心理与说劝技巧>>

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>