

<<商务心理真相>>

图书基本信息

书名：<<商务心理真相>>

13位ISBN编号：9787501789122

10位ISBN编号：7501789126

出版时间：2009-5

出版时间：中国经济出版社

作者：吕先铭

页数：222

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>

## <<商务心理真相>>

### 内容概要

本书中“商务心理三大构成”、“心理价值规律”、“谈判定律”的重要性的首度揭示，以及“信任核心论”在经济活动和心理治疗方面的独到观点，均具有一定的学术价值。

在确保较高学术水准的基础上，列举了大量案例，其中很多是当下社会经济环境下人们较为关注的焦点问题分析，比如次贷危机、中外股市、地产业等。

另外，在分析问题的同时，推介了很多以商务心理为切入点的对各种商务活动中实际问题的具体解决方法及操作，具有很强的实用性。

## &lt;&lt;商务心理真相&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务心理的三大构成 第一节 商务理念 一、中国企业品牌的策略弱势 二、商务理念与商务心理 三、商务理念设计的心理分析 第二节 商务行为 一、商务行为的系统化 二、商务行为与商务理念的关系 三、经济体行为系统的设计原则 四、行为设计示范 第三节 商务感官 一、商业视觉的发展分析 二、营业场所的感官表现 第二章 心理价值规律 第一节 心理价值的客观存在 一、心理价值无处不在 二、心理价值存在与价值规律 第二节 心理价值与心理模块 一、心理价值具有的几个属性 二、心理价值模块 三、心理价值的定价 第三节 心理价值规律与经济学 一、心理价值的规律总结 二、边际效应的驳论 三、使心理价值积累的投资 四、心理价值规律对价值规律理论和完全竞争理论的拓展 第三章 谈判定律 第一节 谈判定律的研究 一、谈判的心理定式 二、商务谈判广义存在的分析 三、谈判筹码 四、谈判的定律 第二节 商务谈判心理构成 一、谈判的心理价值模块 二、商业谈判的理念 三、商业谈判的行为 四、商业谈判的感官 五、商业贿赂动机 第三节 谈判技巧 一、诚信与策略 二、谈判的规则利用 三、谈判的动机操控 四、价格谈判 五、谈判对手的个人性分析 六、协议后的谈判 第四章 商务心理诊断与养护 第一节 商务人士的心理问题 一、经济体运行各阶段的心理系演绎 二、心理健康的定义问题 三、商务心理防御机制 四、养生与心理健康 第二节 信任核心论 一、弗洛伊德和罗杰斯的“信任”潜台词 二、信任是心理养护和治疗的核心 三、商务心理的信任 第三节 论规则与心理 一、规则引起的心理问题 二、规则的心理调和能效 第四节 广告受众的心理弱势 一、广告传播与受众之现状 二、广告对受众的动机操控

<<商务心理真相>>

章节摘录

插图：

<<商务心理真相>>

编辑推荐

《商务心理真相》由中国经济出版社出版。

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>