

《FBI談判協商術》

图书基本信息

《FBI談判協商術》

内容概要

《FBI談判協商術》

作者簡介

書籍目錄

第1章 新世代的談判規則

如何成為全場最聰明的人……不管人在哪裡都一樣

第2章 當一面鏡子

如何快速建立和諧氣氛

第3章 重點不是感同身受，而是說出對方的痛苦

如何靠「戰略同理心」建立信任感

第4章 小心「YES」 掌握「NO」的藝術

如何開啓真正的談話，打開天窗說亮話

第5章 引出可以立即改變所有談判的兩個字

如何靠取得認可說服他人

第6章 扭轉對方眼中的現實

公平還是不公平，看你怎麼看

第7章 營造把主控權交給對方的氛圍

問「校準型問題」，化衝突為合作

第8章 保證執行

如何揪出說謊者，讓其他人說到做到

第9章 全力討價還價

如何拿到想要的價格

第10章 發現黑天鵝

找出「未知的未知」，突破現況

謝辭

附錄

註釋

《FBI談判協商術》

精彩短评

1、读完才发现东方哲学思想之可贵，东西结合才是未来行走世界之道。

《FBI談判協商術》

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:www.tushu000.com