



# TÂM LÝ HỌC ĐÀM PHÁN

Tác giả: Doãn Húc Thăng; Nguyễn Ngân *dịch*

Nhà xuất bản: Thanh Hóa

Nơi xuất bản: Thanh Hóa

Năm xuất bản: 2021

Môn loại: 150-158

Đàm phán là hoạt động diễn ra hàng ngày hàng giờ trong cuộc sống. Dù bạn có thích hay không thì cũng sẽ có lúc bạn trở thành người trong cuộc. Trọng tâm của đàm phán là thuyết phục người khác chấp nhận quan điểm của mình hoặc làm theo những gì mình muốn. Do đó, sở hữu kỹ năng đàm phán là hết sức cần thiết.

Một số người cho rằng trong đàm phán, phần thắng sẽ nghiêng về bên có lực lượng hùng hậu hay miệng lưỡi hoạt ngôn. Tuy nhiên, phần thắng chỉ nghiêng về bên thực sự am hiểu tâm lý con người. Quá trình đàm phán là quá trình phán đoán

thăm dò và thương lượng. Trong quá trình này, hai bên sẽ vận dụng mọi khả năng để chiếm được ưu thế và nắm quyền chủ động. Nếu không hiểu tâm lý con người, bạn sẽ không thể đưa ra chiến lược phù hợp dựa trên diễn biến tâm lý đối phương.

**“Tâm lý học đàm phán”** là cuốn sách mở rộng kiến thức và nâng cao kỹ năng đàm phán trong mọi tình huống. Sách kết hợp chặt chẽ giữa lý thuyết và thực tế, đi sâu vào quá trình và các kỹ năng cần có trong đàm phán, phân tích chi tiết phản ứng tâm lý con người như nghệ thuật đặt câu hỏi thông minh, cách thuyết phục mềm dẻo, hóa giải xung đột...

Cuốn sách gồm 18 nội dung: 1. *Tạo ưu thế tâm lý: Chủ động ngay khi bắt đầu*; 2. *Kiểm soát cảm xúc - hạ gục đối thủ*; 3. *Quan sát lời nói, sắc mặt*; 4. *Xây dựng hòa khí - tạo thiện cảm với đối phương*; 5. *Dẫn dắt tâm lý đối phương theo hướng bạn muốn*; 6. *Tấn công điểm yếu của đối phương*; 7. *Kết hợp thật và giả*; 8. *Khôn ngoan nhưng tỏ ra khờ khạo*; 9. *Khéo tạo sức ép tâm lý lên đối phương*; 10. *Chiến thuật đi đường vòng*; 11. *Tiến lùi đúng lúc*; 12. *Lắng nghe - tìm ra con át chủ bài của đối phương*;...

*Trân trọng giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc!*