

# 《策略占星: 贏在談判前》

## 图书基本信息

书名：《策略占星: 贏在談判前》

13位ISBN编号：9789869142206

出版时间：2015-1-2

作者：藍斯諾

页数：320

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《策略占星: 贏在談判前》

## 內容概要

全球第一本讓占星術變成策略方法學的書

利用占星術的工具和方法可以幫助自己的商業談判，  
了解對方的真實意圖，以及攻略難纏的談判對象。

如果無法與現代社會有更實質的連接，占星術就沒有未來。 藍斯諾，2007，春

商業場上很多決策、談判或合作其實是多重智謀的競爭。一個公司的政策、一個合作，往往同時包含大家都能輕易理解的理由和私底下真正的理由。而往往私底下的原因和動機才是最關鍵並且影響未來的，透過占星技術你可以了解對方的真實意圖。

本書共分為兩大篇，第一篇分析主動和被動商業談判的情境，讓讀者能夠知己知彼，掌握對方情況。

並利用占星術的工具和方法幫助自己的商業談判、了解對方的真實意圖，以及攻略難纏的談判對象。

第二篇告訴你遇到臨時的商業談判，面對突發狀況該如何獲得更多情報？以及遇到已經定型的談判模式，你該如何運用占星術的技巧，去改變既有的談判氛圍，讓它轉變成對自己有利的氛圍。

本書特色

結合手機app即占即卜

掌握人性層面的談判策略

最實用的十二星座分析

## 作者簡介

藍斯諾

1995年接觸占星術與塔羅牌至今。

2002年以「職業論斷」與「準確率達正負一天的時間計算」成為占星老師。

2003年成立天隕占星工作群。

2007年起以各種占星系列文章成為兩岸占星界的知名人物。

二十年來以實際論命的方式進行學術研究，持續的創造占星的新視野。

天隕占星工作群

2003年成立。

以團隊的方式進行諮商、教育以及學術研究。

2010年起轉型以商業範疇為主要發展方向。

# 《策略占星: 贏在談判前》

## 書籍目錄

### 第一篇 商業範疇中的占星卜卦

#### 第一章 認識工具

認識占星卜卦。

#### 第二章 預知對方的態度

利用占星術的方法，在談判見面之前，就先知道對方會用什麼態度來和你交涉。

#### 第三章 容易獲得成功的策略

逆向操作，讓你預先知道對方的狀況，以及成功推銷或是合作邀約的策略。

#### 第四章 看清對方的意圖

交涉前後，都能夠隨時知道對方真正的目的，以及表面以外的圖謀。

#### 第五章 了解對方的周邊訊息 了解對象周邊的狀況。例如：是否公司有交給他決定權？對方是不是真的如他所說具有人脈和金錢來源？

### 第二篇 觀察談判vs 改變談判結構

#### 第六章 觀察談判氛圍

觀察目前的談判是屬於分類當中的哪一種結構氛圍。

#### 第七章 改變談判結構

利用選擇之門把談判的結構引導到符合自己意圖的結構。

# 《策略占星: 赢在谈判前》

## 精彩短评

- 1、非常实用的将占星哲学应用到谈判中的书，还是方法论。开头结尾都很棒，中间关于具体占卜的可以略
- 2、至少它是第一本关于谈判策略的，支持蓝斯诺

# 《策略占星: 赢在谈判前》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)