



卓越学术文库

商务谈判谋略

SHANGWU TANPAN MOULUE

河南省高等学校哲学社会科学优秀著作资助项目

王金献 王喜凤 编著



 郑州大学出版社



卓越学术文库

商务谈判谋略

SHANGWU TANPAN MOULUE

河南省高等学校哲学社会科学优秀著作资助项目

王金献 王喜凤 编著



郑州大学出版社

郑州

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判谋略/王金献,王喜凤编著. —郑州:郑州大学出版社,2018.12

ISBN 978-7-5645-5583-2

I. ①商… II. ①王…②王 III. ①商务谈判
IV. ①F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 133826 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

出版人:张功员

全国新华书店经销

河南文华印务有限公司印制

开本:710 mm×1 010 mm 1/16

印张:27.25

字数:520 千字

版次:2018 年 12 月第 1 版

邮政编码:450052

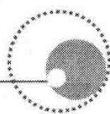
发行电话:0371-66966070

印次:2018 年 12 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5645-5583-2 定价:99.00 元

本书如有印装质量问题,请向本社调换

序 言



在广大的商务工作者、市场营销人员和高校师生的热切关怀下,经过全体工作人员的共同努力和郑州大学出版社的大力支持,《商务谈判谋略》终于以崭新的面貌与读者见面了。

现实世界本是一张巨大的谈判桌,知识经济、信息共享及世界经济一体化的社会形态与商品交换机制合为一体,为这张圆桌增添了众多的成员;许多被誉为“圆桌武士”的谈判者英姿飒爽地围坐在谈判桌前,从事着卓有成效的商谈。一个有效的现代管理者,不论其本人是否情愿,事实上已是参与谈判的一方。在岗位内外的公务、商务活动或日常的个人生活及事业生涯中,如何与人相处、交涉和洽商,是决定该管理者及其企业或组织是否能顺利发展与繁荣的大事。在这种情况下,每一个现代管理者和经营者都在努力使自己成为一个卓有成效的谈判者。而要做到这一点,就必须学习和掌握好有关谈判的基本原理,把握谈判的谋略,做好谈判的临场模拟和实地训练。

谈判作为当今世界协调和处理社会及经济生活中各种关系的重要手段,向人们揭示了这样一个道理:一部生动的谈判史,不论在政治、经济、军事、外交领域,还是在文化、教育、科技等部门,都记载着古今中外运用谈判方式解决双边和多边关系的成功事例。尤其是第二次世界大战结束以来的几十年中,国际上仍持续不断地出现因各种利益争端而引起的地区性战争,特别是由经济纠纷所引起的各种摩擦或矛盾,最终几乎都是通过谈判来解决的。可以认为,人类的历史既是一部生产发展史,也是一部洽商与协调的谈判史。

今天的社会,谈判已被各国军、政、商等各界领导和企业主管们公认为是国际上解决一切政治、外交争端及经济纠纷的有效手段。尤其是随着现代社会生活和市场经济的发展,人们越来越多地需要进行广泛的竞争与合作,而竞争合作的起点都必然开始于谈判。谈判已经成为当今人们生活中的重大活动。从 21 世纪初到现在,已有上千万件国际性协议是通过谈判形

成的。特别是我国推进的“一带一路”倡议,使得沿线国乃至整个世界的国际商务谈判更以较高的比率递增着。可以预见,在整个 21 世纪,谈判的频率和数量将在包括国际商务领域在内的各个层面不断增加,并在人们的生活中发挥着越来越大的作用。在这种趋势下,为了促进企业之间的经济交流,解决企业之间的争执,融洽企业之间的合作,拓展企业的产品市场,指导企业的经营、销售和管理,增长商务营销人员的谈判才干,指导企业取得良好的经济效益等,由信阳学院、河南大学、郑州大学、中国农业科学院等有关专家学者通力合作,经过三年的努力,编著了《商务谈判谋略》一书,以飨读者。

本书作为 2018 年度河南省高等学校哲学社会科学优秀著作资助项目^①,在拟写过程中,尽量考虑国内读者的实际需要。在内容上既注意了初级读者的入门需求,又考虑到专业谈判者的经验提炼,还顾及了谈判学者深造愿望;在介绍谈判谋略基本知识的基础上,既考虑到商务谈判者的专业需要,又照顾到各类型、各层次谈判者的一般需要;按照通常的谈判顺序,分篇章叙述了“谈判心理”“谈判谋略”“谈判韬略”“谈判方略”“谈判战略”“谈判策略”等方面的内容,自始至终贯穿着商务谈判的谋略活动主线,从而不仅为商务工作者、业务主管领导和市场营销人员提供了比较全面的关于谈判认知、谈判谋略、谈判策略等方面的一整套方法与技能,而且使其在了解、学习和运用中感到更加贴切实用。本书的出版,从崭新的角度对商务谈判谋略进行了全新的探讨。不仅以通俗易懂的语言分析了世界上成功的谈判谋略之道,而且在分析上生活化实例极为丰富,有较强的知识性和趣味性;不仅使读者能在轻松的氛围中吸收书中所传达的谋略信息,而且向读者提供了一整套赢得谈判成功的智慧和技能;既能使读者对谈判的谋略知识有一般的了解,又能使读者对谈判的各种谋略技能有“知其所以然”的融会贯通之功效。所以,读了本著作,读者必然会对人生的历程增添诸多璀璨的色彩,对未来人生的宽阔前途,也必然更有把握。

首先,作为社会活动的一名成员,在自己的生活、生产营销或商务活动中,人人都可能作为一名谈判者。谈判的确已经成为人们生活、生产、工作和学习中经常发生的事情。诸如下级与上级讨论提薪问题、顾客购物时的讨价还价、客人住宿旅游时的挑剔、律师为解决法律纠纷时的辩护、企业之间的联系及交往、大公司远景规划的新闻传播、市政官员与工会领袖商谈如何避免并平息某次工潮,以及大国元首与多国领袖之间频繁的圆桌会晤,以寻求一项限制某种战略武器的最佳协议等,所有这些都是谈判,都要运用相

^① 2018 年度河南省高等学校哲学社会科学优秀著作资助项目,[教科社 2017]682 号。

应的谋略。

不仅如此,现代生活中的人们,似乎每天都在为某些事情进行着各种各样的谈判,即使在自己不认为是谈判的时候,其实也在进行着谈判。诸如跟工商人员谈论怎样经营、如何纳税、怎样占领并管理市场;跟朋友谈论去哪里吃饭,吃什么菜肴;跟同学谈论如何学习;跟师长谈论做人之道,甚至谈论最琐碎的家务等,这些也都是谈判。

总之,谈判是你从别人那里取得你所需要的东西的基本手段。你或许与对方有共同利益,或许受到对方的冷落,或许遭到对方的反对,而谈判正是为了解决这些问题并达成协议的交往活动。在现实生活中,无论在政府、机关、学校中,还是在企业、市场、家庭内,人们往往是通过谈判来做出某种让步或妥协,求得趋于一致意见的决定;即使是打官司,也总是试图在法庭上通过谈判来解决问题。然而,尽管谈判天天都在发生,时时都在进行,但却不是一件轻易能够做好的事情。常用的谈判方式和谈判策略往往不尽如人意,使人在谈判之后产生不满意、厌烦、疏远,甚至是三者兼而有之的情绪。加之有相当一部分业务主管和经营管理者,对谈判的知识和技巧还很陌生,不会或不善于与人共事、同人交往及相互协商。由于不懂谈判,要么是将本方的意志强加给对方,使本来可以达成交易的事情成为破败之局;要么是让对方大占优势,使本方吃“哑巴亏”,甚至吃了亏还不知道。因此,只有懂得谈判的科学知识、掌握了谈判的策略与谈判的交往技巧,才能获得最大的成功。

随着我国市场经济的发展和经济体制改革的深入进行以及“一带一路”国际合作机制的推行,我国的对外开放政策和对外经济技术交流日益扩大,为正确地运用谈判知识开展谈判业务提供了广阔的场所。交易的双方要达成某项协议,必须通过谈判方式才能圆满地解决争议和矛盾,因而谈判方式也将成为我国社会的主要经济行为之一。可以说,在市场经济高度发展的当今世界,没有有效的谈判活动,就不可能有商品经济的兴旺和繁荣。

本书所揭示的谈判原理、谈判原则、谈判谋略以及处理各种问题的谈判方法和技能,对于提高各类人员的谈判水平,指导谈判者的谈判行为,提高我国对外贸易的谈判技术,解决对内对外经济交流中所遇到的各种问题等,都具有现实的指导意义。

其次,在当今世界经济一体化进程中,国家之间、团体之间乃至个人之间,时时发生着利益的对立与冲突,为了取得一致协议,就需要进行相应的沟通与协商。人类社会向前发展的一个最重要的特点是,不管人们是否意识到,谈判的确已成为人们生活中不可避免的事情;不论人们是在其事业生涯中还是在个人的生活里,人人要想获得成功,也都要先在交涉或洽谈中取

胜。本书论述古今中外商务谈判谋略活动时,以商务营销实践中的管理者为对象,既有案例的分析、实践的启示、人员的职责、行为准则方面的忠告,又告诉读者如何应对老练的谈判对手、怎样预防和打破僵局、如何诉诸法律手段、怎样运用压力战术和最终达成协议等方面的内容。本书为读者面对现实世界提供了一项崭新的、能够感受到的和甚为有益的观点和做法,并让读者预知、了解、学习和掌握一门实用性很强的谋略艺术学科,使读者能从生活中得到满足,增大获胜的概率。

由此,本书适用于所有类型的管理工作及在校师生的学习与参考;更是刚刚涉足谈判业务的专业谈判工作者的良师益友。不仅如此,就该书所阐述的具体的谈判谋略方式,还适合于各种最简单、最直接的谈判场合,诸如和自己的上司、自己的下属、自己的伙伴、自己购物的商场、存贷的银行、聘请的律师、挚友乃至子女等交涉与洽商时参考。作为学术新著,尽管作者在努力尝试中难免有这样或那样的不足之处,但是,本书的出版,就其谋略理论体系而言,是谈判学界的共同努力、相互传承的结晶,就其商务谈判谋略的内涵而言,也算弥补了我国学术界在谈判谋略方面的一项空缺。

再次,展示谈判谋略的“真谛”,是本书探索的基本意图。全书中的谈判谋略知识,注重对谈判心理、谈判谋略、谈判韬略、谈判方略、谈判战略、谈判策略等实用方式的阐述,其目的在于寻找谈判中争取最好结果的规律。既在字里行间充满着切实可行的规则,又从头至尾显现出轻松自如和洒脱诙谐的情趣风格;既告诉了如何展现获得皆大欢喜的结果,也告诫了读者在谈判世界尚有种种“圈套”和“陷阱”;既特意说明了在众多的谈判谋略中,大多是谈判双方相互了解、明确各自的利益所在、最终达成协议常用的谋略方法,又强调了有些谋略难免被误认为是“商业欺诈”或“暗耍手腕”等;既要求谈判者在实际谈判中注意区分各种谋略的性质和特点,不能不加选择、不分对象地任意搬用,又要求谈判者应尊重谈判谋略活动的一般规律,不能不严肃、不庄重地使谈判谋略庸俗化而走向破败。所以,当读者读了该书之后,在与人或组织的交涉或谈判时,最起码应该不会成为对方手下的牺牲品。

最后,本书为谈判谋略方面的论述,依附于谈判学理论中的智慧技能运用部分。在今后的若干年里,世界经济仍将长时间处于剧烈的分化和组合之中,有效的谈判及其原理、谋略技巧将会受到更大的重视。本书试图把商务谈判谋略原理、原则引入经济管理和商务谈判领域之中,从而使它较之别的专业书籍更具有如下独立的特色:有效帮助读者正确地估计自己在谈判中的长处和弱点;分析经济管理或企业管理中广泛存在的商务协调、讨价还价及利益洽谈等谈判方式;通过对各种谈判实例的分析,引申出进行商务谈判时应遵循的一般原则、方法和技巧;在原理和实例的分析中,既有褒有贬,

又有经验教训;在阐明影响商务谈判所包括的政治、经济及心理等因素的同时,既分析了社会经济背景,又分析了当事人的个性特质……因此,对于从事商务谈判活动的实际工作者具有较大的实用与操作价值。

其实,在人类社会活动中,每个人经常都在参与谈判,谈判活动真可谓无处不有,无时不在。只要人们存在着某种需求,具有相互沟通的愿望,并乐于寻求统一的意见,就得不断地进行形形色色的谈判。社会愈是发达,谈判活动愈为重要。

现代意义上的谈判,并不是“你输我赢的战争”,成功的谈判是每一方都“赢”。基于双方的共同需要,共同地寻求最大利益的谈判活动,其出发点在于强调“有所需求”,其圆满成功的标志是“相互满足”。因此,成熟的谈判者总是以合作的方式进行友好的协商,他不仅力求使谈判达成协议,而且牢记一切圆满而成功的谈判,每一方都是胜者的铁则。

由此可知,谈判是一种最广泛普遍、最通俗简单,最严肃庄重、最相互尊重的一种洽谈问题、商讨矛盾、协调关系、解决争端的管理活动;谈判是解决任何分歧和争端的基本手段与途径,谈判是一个能够深刻影响各种人际关系对参与各方产生持久利益的过程;谈判是指当事人双方的每一个愿望和需要相互对立时,为了取得一致协议所进行的沟通;谈判是人类行为的一部分,是人们为了改变相互关系而交换观点,为了谋求一致而磋商协议的行为……

在众多的关于谈判的含义中,还有广义和狭义之分,国家之间的国务谈判,国际贸易中的商务谈判,政府之间的政务谈判,外交事务方面的外交谈判,国防与军事方面的军务谈判,交涉经济利益方面的经济谈判,以及劳资之间、团体之间谋求权利与平等方面的政治谈判等大范围的谈判,都是广义的谈判;而国务谈判、商务谈判、政务谈判、外交谈判、军务谈判、经济谈判及政治谈判中所体现的具体环节与具体步骤的谈判,则属于狭义的谈判。可见广义的谈判和狭义的谈判不是两种不同的形态谈判,更不是两次谈判,而是同一种谈判过程中的不同层面。例如公司与政府之间,企业之间,劳动者之间,以及国家、企业和个人之间为处理好经济利益关系而进行的协商,就属于经济谈判。

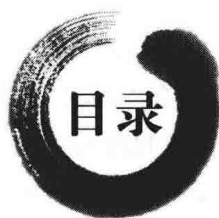
经济谈判作为一种具体的谈判类型,所探讨的是经济生活中存在的协商,讨价还价,统一意见,达成协议等方面的活动方式,原则和技巧。一方面,它较之国务、政务、军务、政治、外交等类型的谈判来说,尽管某些技巧可以通用,但相互之间在内容和形式上也有根本差异。另一方面,即使经济谈判本身也包括了经济生活中关系到经济利益的各种协商活动,诸如商务谈判,贸易谈判,经营谈判等多种谈判类型,其中大到国际间的贸易谈判,小到

个人与零售商的讨价还价,从企业的经济技术往来到企业主管与工会的劳资纠纷等,都包含在经济谈判的范围之内。

本书主要在于阐述谈判与经营及销售的内在联系,探讨谈判在营销中的重要作用,寻找商务谈判的一般原则和规律。所谓经营谈判,是指生产者与生产者之间,生产者与经销商之间,经销商与经销商之间,以及生产者经销商与消费者之间,为资源的分配,商品的生产,利益的交换而进行的一种协商或协议。与经营谈判相并列的谈判形式,就是贸易谈判或商务谈判。所谓贸易谈判,又称交易磋商,是指有关交易双方为了各自的目的,就一项涉及双方利益的标的物在一起进行洽商,并通过调整各自提出的条件,最终达成一项双方满意的协议的一种不断协调过程。所谓商务谈判,主要是指产品销售过程中的各项谈判,它的产生和发展是与商品经济,商业信用,银行信贷和企业管理的发展有着最为直接的关系。商业谈判的特点是在商品交换双方平等地位的前提下,排斥一切政治权力的干预,交易双方通过平等的协商或洽谈,在互利互惠基础上实现彼此的交换行为,从而促进商品经济发展的一种谈判活动。

诚然,谈判谋略理论本身也是一个不断发展和不断完善的边缘性、交叉性的应用学科,影响谈判活动的客观环境和主观因素极其复杂,加之谈判谋略不断变化,其知识理论体系也必将随之进一步深化。因此,若将谈判规律研究透彻,绝非一著之功,也非一著所能为之。然而本书的出版,毕竟是全体作者历经数年,几易其稿,付出了巨大的努力的结果,为增添我国学术界在这方面的新作,做出的有益尝试。为此,著者谨以此书衷心地奉献给工作在生产经营、销售管理、商务贸易和“一带一路”倡议战线上的厂长、经理、营销工作者、谈判人员、贸易人员、公安人员、谈判爱好者、社会活动者、公司秘书、有关师生学者、工商管理人员、金融及保险人员等,愿和广大同人志士一道,为开创我国商务谈判的新局面和建立商务谈判学科的新体系而共同奋斗!

王金献
于信阳南湾湖畔



第一编 谋心卷 心智成谋

第一章 灵心机理:谈判谋略的心理元素	3
第一节 渊源寻踪:心理机制的基本进程及其初步认知	3
第二节 初识世界:心理认知理论	6
第二章 心象形态:心理现象的构成要素	16
第一节 心绪体验:情绪与情感理论	16
第二节 个体性格:人格、意志与能力理论	18
第三节 内蕴外显:需要、动机与行为理论	28
第四节 智创时代:智力与创新理论	35
第三章 心势解读:谋略心理定势及其竞争	37
第一节 谈判谋略的心理特征、定势及其困扰	37
第二节 心智之争:谈判谋略的心理较量	42
第三节 要项形态:谈判战术的心理要件、事项及其表现形式	57
第四节 心战举措:战术心理的前线与后防对策	65

第二编 谋略卷 藏于公开

第四章 哲理根基:谈判谋略的依据、范式及意义	77
第一节 理论基础:谈判谋略的哲学依据	77

第二节	经典之作：“基辛格范式”谈判谋略	84
第三节	实至名归：谈判谋略运用的意义	86
第五章	高屋建瓴：谈判谋略的属性、效能及考量	88
第一节	双赢智慧：双方共利谋略的属性及使命	88
第二节	对立统一：共同利益的矛盾面及其效价考量	91
第六章	固有守则：商务谈判的谋略原则	95
第一节	百战不殆：知彼知己的谋略原则	95
第二节	营造气氛：建立双方心理兼容的谋略原则	97
第三节	攻心为上：突破对方心理防线的谈判谋略原则	98
第七章	核心打造：创造谈判优势的主要谋略	100
第一节	信息迅道：制造资讯优势的谈判谋略	100
第二节	时不我待：制造时间优势的谈判谋略	101
第三节	能量显摆：制造权力优势的谈判谋略	103
第八章	劝说诱导：商务谈判态度的劝导谋略	108
第一节	先入为主：谈判态度的概念要素及其功能定势属性	108
第二节	审时度势：谈判态度定势的迎合与改变谋略	110
第九章	媒体传递：商务谈判的传播谋略	121
第一节	认知要点：谈判传播谋略的概念、要素及意义	121
第二节	类别特征：谈判传播的类型与特性	123
第三节	范围架构：谈判传播的规模与模式	126
第四节	重点所在：谈判传播谋略的核心内容	128

第三编 韬略卷 文韬武略

第十章	华夏韬略：中华民族古代光辉智慧	141
第一节	理论渊源：韬略智慧的来龙去脉	141
第二节	治国理民：韬略智慧中的管理思想	143
第十一章	文治武功：商务谈判的《六韬》智慧	149
第一节	至上资源：选择人才的《文韬》智能	149
第二节	兵不血刃：百战百胜的《武韬》智谋	154
第三节	灵动之光：韬光养晦的智力	156
第十二章	并驾齐驱：《三略》辩证智慧	175
第一节	刚柔相济：以柔克刚的《上略》哲理	175

第二节	用人之道:尽人其智的《中略》智谋	182
第三节	防患未然:预防不测的《下略》智慧	185

第四编 方略卷 通盘计策

第十三章	高位思维:方略的含义与意义	191
第一节	古往今来:方略的概念及释义	191
第二节	大国方略:依法治国方略的内涵与意义	192
第十四章	双向对接:商务谈判的交流与沟通方略	195
第一节	善于听说:商务谈判的倾听与叙述方略	195
第二节	妙于思辨:商务谈判的问答方略	197
第三节	能言善辩:商务谈判的辩论与说服方略	200
第四节	口语文案:商务谈判的沟通与变通方略	203
第十五章	随俗问禁:商务谈判的礼仪与禁忌	208
第一节	礼义廉耻:商务谈判礼仪的特征与作用	208
第二节	基本事项:商务谈判礼仪的内容	210
第三节	追根问底:商务谈判的礼忌差异及其原因	213
第四节	公私兼顾:公开场合与私下交往的礼仪与禁忌	218
第五节	应对措施:商务谈判礼仪与禁忌的运用方略	243

第五编 术略卷 筹划全局

第十六章	兵不厌诈:谈判战术的原则、关键及应用	251
第一节	定义规则:战术的概念、特点和运用原则	251
第二节	要害所在:关键环节的战术运用	254
第三节	能攻善守:商务谈判的攻防战术	265
第十七章	整体谋划:战略的概念、演进及作用	275
第一节	变革运用:战略的概念、演变及其应用过程	275
第二节	特殊地位:战略的特性与作用	283
第三节	双重因素:战略的构成与制约要素	284
第十八章	全局观模:谈判战略的观念与模式	287
第一节	大局意识:商务谈判战略的观念、决策及意义	287
第二节	长远框架:商务谈判的战略模式	293

第六编 策略卷 行策动略

第十九章 业界共识:策略的作用、原则与制定	311
第一节 古今解释:策略的含义与作用	311
第二节 交易守则:谈判策略的作用与原则	313
第三节 设计技能:谈判策略的制订与技巧	317
第二十章 核心议题:商务谈判的价格策略	322
第一节 意义非凡:价格的作用与类型	322
第二节 细说明判:商务谈判价格的解释与评论	326
第二十一章 往复拉锯:价格谈判的回合策略	335
第一节 递交价码:商务谈判的报价策略	335
第二节 挤兑虚数:商务谈判的回价策略	340
第三节 妥协让步:商务谈判的让价策略	344
第四节 彼推此挡:讨价还价的策略	348
第二十二章 天时地利:商务谈判的时空策略	360
第一节 光阴如梭:商务谈判的时间策略	360
第二节 场所交易:商务谈判的空间策略	367
第三节 刻意装点:谈判环境的空间布置策略	377
第四节 情景姿态:商务谈判的情态策略	382
第五节 兵来将挡:商务谈判的应对策略	402
参考文献	419
后记	422



第一编 谋心卷

心智成谋

第一章

灵心机理：谈判谋略的心理元素



商务谈判谋略作为一门心智知识学科,必然涉及诸多基础心理元素。通过对其基础心理元素理论的分析,可以更好地指导商务谈判谋略的实践运用,进行科学的商务谈判活动,减少或避免商务谈判过程中的盲目性,提高谈判效率。

第一节 渊源寻踪：心理机制的基本进程及其初步认知

心理学是一门既古老又年轻的科学。说它古老,是因为它大约有 2400 多年的历史,最早阐述心理现象的专著是古希腊学者亚里士多德的《灵魂论》,那时心理学还属于哲学范畴,研究心理学的都是哲学家和医生,所用的方法与哲学一样都是思辨的方法;说它年轻,是因为心理学真正成为一门独立的科学,是近百年的事情。

一、质性范畴：心理学的范畴与发展过程

(一)脑的功能：心理的概念及实质

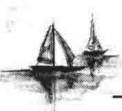
1. 心理的定义

从学术角度讲,心理学作为研究心理现象和心理规律的一门科学,有广义与狭义之分:广义角度是指人和其他动物的心理,它是脑对客观现实的反映;而狭义角度则专指人的心理,它是人脑对客观现实主观能动的反映。

2. 心理的实质

从本质上说,心理作为脑的机能,是脑对客观事物客观的、能动的反映。体现在:

(1)心理是脑的功能。首先,脑是心理的器官。关于这一论断,学术界



已经从物种的进化和脑受损后的状况两个方面得到了科学的检验与证明。其次,心理是脑的机能。人的一切心理活动,就其方式来说,都是脑的反射活动,其环节有:开始—中间—終了。

(2)心理是对客观现实的反映。其论点有二:首先,客观现实是人的心理内容的源泉。其次,社会生活条件是人的心理基础。

(3)人的心理是积极、能动的反映。其论据有三:人对外部现实的反映具有目的性与选择性;人对外部现实的反映要揭示事物的本质;人能调节自己的反映活动。

(二)状态使命:心理学的对象及任务

1. 心理学的研究对象

根据概念与其属性即可得知:心理学的研究对象是人和动物的心理现象,包括社会心理现象和个体心理现象两大部分。其中个体心理包括心理过程如知(认知过程)、情(情绪或情感过程)、意(意志过程)、心理状态、个性心理(个性心理倾向性、个性心理特征、自我心理)等多个方面。

(1)心理过程。一是认知过程。是指感觉输入受到转换、简约、加工、储存、提取和使用的全部过程,包括感知觉、记忆、想象、思维和言语。二是情绪情感过程。是指人对客观事物的态度体验,是以人的需要为基础的。三是意志过程。是指人自觉确定目标,有意识地组织、调节行为,并与克服困难相联系的心理过程。

(2)想象阶段。体现在:一是要有原型的存在;二是大脑中要储备与原型相关的知识经验;三是得出的结论必须超出原型。

(3)心理状态。心理状态是指心理活动在展开时刻与活动过程中,所具有的独特状况和相对稳定的状态。

(4)个性心理。包括:一是个性心理趋向性,如需要、动机和价值观;二是个性心理特征,如气质(气质类型:多血质、胆汁质、黏液质、抑郁质)、性格和能力。三是自我心理——自我认知、自我体验和自我控制。

2. 心理学的研究任务

简单地讲,心理学的研究任务包括五个方面:研究心理和脑的关系;心理现象和客观现象的关系;揭示心理过程的规律;个性心理特征的特点;心理过程与个性心理的关系。

二、主流趋势:心理学的产生与发展过程

自古以来,人类在探索自然奥秘的同时,也在不断地探索人类自身的奥秘,特别是心灵奥秘。诸如人的本性怎样?是“性善”还是“性恶”;人为万物之灵,与其他动物的区别何在,人如何认识世界并进行思考计划和决策;人