

<<新世纪谈判全攻略>>

图书基本信息

书名：<<新世纪谈判全攻略>>

13位ISBN编号：9787111237754

10位ISBN编号：7111237757

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：刘必荣

页数：182

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>

<<新世纪谈判全攻略>>

内容概要

随着经济市场化、国际化的日益深入，对于许多人来说，谈判不再只是一个抽象的词汇，它已经成为我们在商场中、生活里随时可能遇到的实实在在的真实场景。

如何在谈判前占得先机？

如何在谈判中运筹帷幄？

如何把谈判的成果落到实处？

作者把自己从事谈判事业多年的心得融入此书，轻松幽默地为读者解答了上述疑问，向读者诠释了谈判的真谛：谈判需要的不仅是“术”，谈判应该是“术”、“艺”、“道”的完美结合。

<<新世纪谈判全攻略>>

作者简介

刘必荣教授，福建福州人。

1957年生于台北，美国弗吉尼亚大学国际政治学博士，台湾东吴大学教授，博士生导师。

刘教授专研谈判理论，并于1990年在台北创办和风谈判学院，利用教书之余，大力推广谈判技巧与谈判艺术，十余年来为企业及政府举办过无数次大型谈判专业人

<<新世纪谈判全攻略>>

书籍目录

序 新时代的谈判思维前言 谈判前的思考第1章 审视谈判的局 理清谈判的议题 排定议题的优先顺序 认清谈判成员的结构 人和议题不可分 了解对方决策的流程 在内部取得共识 洞察权力的关系第2章 审视谈判的筹码 10种对方想要的东西 建立互信的关系 引发对方的需求 迎合对方既有的需求 不给，也是一种筹码 负面权力的筹码 增加自己的筹码第3章 谈判的开场策略 出牌策略一：开高 对方出牌开高时，如何应对 出牌策略二：非常高 对方出牌非常高时，如何应对 出牌策略三：开低 对方开低时，如何应对 出牌策略四：非常低 出牌策略的四个方向 出牌策略五：开平 对方开平时，如何应对第4章 谈判的中场战术 出牌开高后，对方的反应 回应对方的强硬姿态 回应对方不回应的姿态 回应对方让步的姿态 谈判过程的教育效果 利用赏罚教育对方 出牌开低后的状况 第章谈判桌上的机关 让谈判脚步放慢的方法 避免谈判脚步停滞的方法 新式谈判渠道：E—mail第5章 谈判的终场战术 告诉对方谈判该结束了 暗示对方谈判该结束了 怎么传达信息 操纵对方的期待 询问或判断谈判是否可以结束 九种收尾的解题模型 解题模型的陷阱 文化差异的指标 场面话的运用 开场时也需要场面话第6章 后谈判阶段 维系良好的关系 购并谈判后的棘手问题跋 谈判的“术”、“艺”与“道”

<<新世纪谈判全攻略>>

章节摘录

第1章 审视谈判的局 上谈判桌前，一定要把视野拉高，放眼看一下整个谈判的局，才能清楚自己该从什么角度切入。

我一直把这种功夫比成庖丁解牛。

我们所面对的问题，不管有多棘手，都像眼前的“牛”，我们就是庖丁，心里想的是如何借力使力，谈笑之间，游刃有余、兵不血刃地就把牛给肢解了。

现在我们就在盯着这头牛看，看它的骨骼、肌理，研究该从哪里切第一刀。

理清谈判的议题 首先要弄清楚的是我们到底想谈什么。

我们想要的是价钱？

是关系？

是市场？

是宣传？

还是面子？

目的不同，谈判的方法与力度就不一样。

有一次我陪爸爸去买东西，我想送他一个父亲节礼物。

你认为我到商店里去是买什么？

买那个商品吗？

其实不是，我是买孝心。

想让我爸爸知道，我们很关心他的健康。

既然是买孝心，就不能杀价杀得太狠，因为那会给人一个感觉，好像我嫌贵，或者我买得不情愿，所以我再怎么认为店家价钱开得不合理，我也不能杀得太猛，因为那样一来，孝心就买不到了。

决定谈什么之后，才能决定问题的定义。

比如劳资谈判，我们跟老板谈什么？

谈工资或薪水吗？

这样太窄，也没有谈判空间，所以应该谈“待遇”。

待遇可谈的东西就多了：薪水、福利、津贴、贷款、宿舍、交通、培训机会，等等，都可以谈。

把议题作广义解释，就可以“挂”进来许多相关议题，可以交换的空间就大了。

对老板也好，对伙计也好，都能找到一些可谈的议题。

把议题“挂”进来，叫做“挂钩战术”。

采用挂钩战术通常有几个目的： 第一，创造谈判的空间。

谈判本就是一种利益的“交换”。

要交换就得有空间，不然怎么换？

<<新世纪谈判全攻略>>

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>