

<<谈判桌上的心理诡计>>

图书基本信息

书名：<<谈判桌上的心理诡计>>

13位ISBN编号：9787121095603

10位ISBN编号：7121095602

出版时间：2009-10

出版时间：靳会永 电子工业出版社 (2009-10出版)

作者：靳会永

页数：191

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>

<<谈判桌上的心理诡计>>

前言

社会就是一张大的谈判桌，在这张桌子上，你要扮演一个怎样的角色，你想取得怎样的成果，全在于你对人性的认识，对心理的把握。

不管你是否喜欢，谈判无时无刻不萦绕在你的周围。

凡与人沟通就存在谈判，人人都想事情朝自己预想的方向发展，如何能够做到？

这就是对谈判能力的要求。

谈判并非面红耳赤，也非剑拔弩张，它可以是轻松愉悦的。

人人都想要得到名誉、金钱、爱情、公平、权利，等等，如何获得呢？

为何有的人能够要风得风、要雨得雨，有的人却一事无成？

为何有的人八面玲珑，交友广泛，而有的人却形单影只？

很多时候事情的结果靠的主要是一张嘴，一席话，一点心思，这些组织起来就是谈判的技巧，要拥有这样的技巧是需要付出努力的。

拥有良好的谈判技巧不仅让你能够处理好与周围的关系，还决定你是否能够摘取成功的桂冠，最终决定着你能否过上充实、惬意的生活。

要知道有人的地方就有谈判，谈判在为人处事中起着巨大的作用。

读完这本书你会感觉到谈判无处不在，无时不有。

你会感觉到拥有优秀谈判能力的重要性。

谈判是一块需要用智慧与经验去耕耘的土地，其目的在于竭其所能地去获取他人的好感，从别人那里得到自己想要的东西。

谈判中我们需要让自己充满自信与活力，才能让周围的人们乐于与我们接近，与我们合作。

良好的谈判能力让我们能够在愉悦的气氛中掌握先机，达到双赢，最终皆大欢喜。

不管你是位老练的谈判专家，或者还仅仅是个初学者，本书都能以最浅显、生动的语言帮助你建立起个人信心，提高你作为谈判者的技巧。

你会真正懂得知己知彼百战百胜的道理，懂得收集信息的重要性。

<<谈判桌上的心理诡计>>

内容概要

社会就是一张大谈判桌，在这张桌子上，你要扮演一个怎样的角色，你想取得怎样的成果，全在于你对人性的认识，对心理的把握。

本书以简练的语言、生动的实例告诉你，如何在这个社会获得成功，如何成为一名出色的谈判高手，让你离成功越来越近。

<<谈判桌上的心理诡计>>

作者简介

靳会永，中国市场经济的新锐人物，北京大学总裁研修班结业，对中西方管理文化有过广泛的学习和思考。

对当今市场经济有自己独特的见解。

最近出版的一系列畅销图书，是作者直接站在自主创业最前沿市场的思考结晶，它也许能对“创业者”和“中小企业领导”提供一些实际的启示。

<<谈判桌上的心理诡计>>

书籍目录

第一章 谈判桌上攻与守的心理诡计1 开局阶段掌握主动权，才能占据谈判优势 / 0032 切中问题的要害，令对方听从你的意见 / 0053 从信息上着手，能让你打一场漂亮“仗” / 0084 利用最后期限施压，逼对方做出让步 / 0115 以子之矛，攻子之盾；针锋相对，适时回击 / 0156 说出对方想说的话，让他放松戒备 / 0187 旁敲侧击，你能出奇制胜 / 0218 抓住有利时机，掌控局势 / 0249 选择好谈判人员 / 02710 坚守自己的底线，绝不妥协 / 031

第二章 谈判桌上藏与露的心理诡计1 隐藏自己，不要让对方知道你的底细 / 0372 藏巧露拙，分散对方的竞争意识 / 0403 利用逆反心理，顺水推舟，将计就计 / 0434 对对方首次报价表示惊讶，可打击他的自信 / 0465 展示你的实力，时刻注意分寸 / 0486 展示自信，克服谈判中的恐惧与焦虑 / 0517 表明诚意，赢得对手的同情与信任 / 054

第三章 谈判桌上进与退的心理诡计1 以“退”为“进”，在形式上满足对方需要 / 0592 即使很小的让步，也要让对方付出回报 / 0633 掌握好让步的幅度，否则会变得很被动 / 0674 当对方说“不”时，要有坚韧不拔的精神 / 0705 步步为营，逐步蚕食，会让你达到如期的目的 / 0736 多准备几种方案，确保谈判进程顺利进行 / 0767 引用事例进行说明，使对手点头说“是” / 079

第四章 谈判桌上擒与纵的心理诡计1 给对手虚假的暗示信息，使他跟着你的思路走 / 0852 假装放弃与冷漠，激起对方的热情 / 0873 使用激将法，挑起对方的挑战欲望 / 0894 用利益唤起关注，激发对方的兴趣 / 0925 擒贼先擒王，让你以一敌百 / 0956 吊足对方的胃口，让其甘心情愿上钩 / 0987 投其所好，有意识地迎合对方 / 100

第五章 谈判桌上软与硬的心理诡计1 适时适度地示弱，让对手无计可施 / 1052 学会“打太极”，让对方知难而退 / 1093 学会拒绝，赢得理解和尊敬 / 1114 多谈对方的得意事，满足他的自尊心 / 1165 转移话题，使谈判轻松地进行下去 / 1196 控制情绪，避免陷入无意义的争论 / 1227 面对强硬对手，不可轻易让步 / 1258 软硬兼施，“黑”脸、“白”脸密切配合 / 128

第六章 谈判桌上动与静的心理诡计1 巧妙提问，引导对方多说 / 1332 巧妙回答，不被牵着鼻子走 / 1373 虚张声势，让对方做出错误的判断 / 1404 声东击西，转移对方注意力 / 1435 借助他人的力量，达到事半功倍的效果 / 1456 善于倾听，从对方话语中获得有用信息 / 1487 保持沉默，能给对方无形的压力 / 1518 把人与问题区分开，避免不必要的冲突 / 1549 陷入僵局时，有必要稍事休息 / 15810 以静制动，从细微处看清对方心理 / 16011 选择好的谈判地点，以逸待劳 / 16212 利用缓兵之计，获得有利时机 / 16513 利用鹬蚌相争，坐收渔人之利 / 167

第七章 谈判桌上舍与得的心理诡计1 抛弃小利益，放长线钓大鱼 / 1732 进行感情投资，建立良好的双边关系 / 1763 换位思考，使谈判友好进行 / 1794 给对手留足面子，有利于问题的解决 / 1835 提出合理的要求，得到应得的利益 / 1866 寻找双方不同的需求，努力达到双赢 / 189.....

<<谈判桌上的心理诡计>>

章节摘录

插图：这里，商家能够在最后快关门的时候又做成了一次生意，就是巧妙运用了期限的压力，在这种情境之下，你来不及考虑，就跟着商家的意思走，乖乖掏出了钱包。

一般来说，人们在缺少“富裕时间”的时候，很少关心其他有关的信息，会忽略很多重要信息，或是缺乏多方求证，而草草做出决定。

因为期限压力所导致的所谓捷径都会影响办事结果的质量。

相反，如果时间充裕，能够增强人的信息处理能力，让人拥有更多的时间和精力去处理与事件相关的各类知识与信息，让人有更多的时间思考，从而做出相对理性的决定。

在一场漫长的谈判中，大部分时间双方都会针锋相对、坚守各自的原则底线，但到了最后收官阶段，可能因为谈判时间的限制、身心的疲惫或者其他原因，大家都不自觉地加快了谈判节奏，在此前比较尖锐的问题双方都会做出一定程度的让步。

这种先紧后松的谈判现象经常会被谈判者利用，他们称之为“时间压力策略”。

具体实施步骤是在先谈一些无关大局的议题，当你准备结束谈判时，他们突然提出了你所不愿意接受的问题，他们知道在时间的压力下你的谈判原则会有所松动。

巧妙地向你施加压力。

很多时候，这种策略是成功的。

因为你此时很难调整到谈判初期的心理状态。

可能你会想这种策略很不道德，但是谈判就是谈判，你可以拒绝使用这种策略，但不能不防备对手向你使用这种策略。

为了避免对方利用时间压力向你进攻，你可以在制订谈判日程时罗列所有可能涉及的议题，按照重要、非重要的次序进行分类排序，在谈判开始时先谈敏感问题，越到尾声所谈的问题应该越不紧要。

在谈判初期，如果对方对某些问题置之不理或建议延后讨论，你就有必要全面分析一下这个问题是否真的不重要，对方会不会在谈判结束前旧事重提。

总之，不要掉进对手所设置的陷阱。

另外，在谈判期间不要向对方透露你的谈判期限。

一个富有经验的谈判经理说，他经常出差与各地区代理商谈判，每次下飞机后对方都会首先问他：“您计划在此地逗留多长时间？”

”他一般会毫不犹豫地回答：“没有具体期限，看谈判的进展情况吧。”

<<谈判桌上的心理诡计>>

编辑推荐

《谈判桌上的心理诡计》由电子出版社出版发行。

在谈判桌上获得真正的成功，就必须掌握人性密码，学会心理操纵，读懂客户心理。

《谈判桌上的心理诡计》教会你如何运用心理策略在谈判桌上取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。

<<谈判桌上的心理诡计>>

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>