

<<谈判力>>

图书基本信息

书名：<<谈判力>>

13位ISBN编号：9787506458023

10位ISBN编号：7506458020

出版时间：2011-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：文成蹊

页数：293

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>

## <<谈判力>>

### 内容概要

在现代社会中，竞争无处不在，人与人的分歧日益增多。  
面对这样的大环境，我们有必要掌握说服与赢取的智慧——谈判力。

由文成蹊编著的《谈判力》用平实的语言和丰富的事例介绍了谈判力的重要作用、原理以及怎样获得谈判力等问题，结合生活中的各种场景来讲解提升谈判力的技巧，力图通过这样的方式让读者在短时间内提升自己的谈判力，《谈判力》帮助读者在人生每一场谈判中都能有效说服他人，实现自己的愿景，成为真正的赢家。

## <<谈判力>>

### 作者简介

资深图书策划人，曾参与策划编撰多部励志类畅销书。

## <<谈判力>>

### 书籍目录

#### 第一章 认识谈判力：会谈判才能赢得想要的一切

人生就是一张巨大的谈判桌  
在谈判中说服他人你才能心想事成  
渴望优秀的人都应该具备谈判力  
谈判让生活更美好

#### 第二章 谈判与心理：懂点心理学才能在谈判中获胜

你必须知道的与谈判相关的心理效应  
你应当具有“赢”的心理素质  
动机决定了“赢”与“输”  
跨越不利于谈判的心理误区

#### 第三章 准备谈判：谈判成功源于准备充分

知己所欲，准备得之  
有多了解对手，就有多少赢的可能  
争取自己的天时、地利、人和  
明确的目标是赢的开始  
不可不知的“底线”智慧

#### 第四章 谈判对手：看穿对手才能赢得畅快

谈判中如何看穿对手的意图  
他是不是很紧张  
他说的是真是假  
警惕他让你说“是”的意图  
洞悉他的全部需求

#### 第五章 谈判语言：掌握语言艺术你才会赢

会“听”的人才会赢  
无声语言的力量  
怎样在谈判的争论中获利  
天衣无缝的回答艺术  
做最会问问题的人  
谈判中陈述的学问

#### 第六章 开始谈判：给自己一个“赢”的开始

开局就要坚定信心  
在开局中把握主动  
把握双方的预期  
创建和谐的气氛  
占据有利地位  
开局阶段的谈判技巧  
是什么让谈判陷入僵局  
别让谈判陷入僵局

#### 第七章 为何而谈：怎样促成你想要的结果

说服就是成功  
在进退之间达到目的  
在迂与直之间的把握  
在大与小之间的权衡  
在合与纵之间的谋划  
在得与失之间的思量

<<谈判力>>

在明与暗之间的游走

第八章 谈判整合：让自己无往而不利

让自己具备优秀谈判者的十大人格特征

如何在人生的四大谈判中获胜

让谈判没有界限

## <<谈判力>>

### 章节摘录

版权页：那么，我们应该怎么样营造良好的气氛呢？

（1）诚信为本。

在谈判中，我们除了要让对方看到我们的热情，还要让对方看到我们真诚的态度，而这些是通过我们的谈吐和举止体现出来的。

因此在与对方第一次见面时，要尽量注意我们的语言和动作，因为这关系到对方对我们的第一印象，第一印象决定了彼此之间的距离，如果对方对你的印象很好，那么你们之间就可以轻松地建立起相互信任。

但是如果你给对方的第一印象并不是很好，那么对方在之后的谈判中就很可能因为不信任你，而怀疑你提出的要求和倡议，显然，这对谈判是非常不利的。

（2）回避冲突。

谈判双方往往是互不相识的，因此双方有必要在谈判之前熟悉彼此的个性，在谈判过程中，要避开对方的敏感问题，寻找一些轻松的和容易接受的话题，这样就可以缓和陌生、拘谨的气氛。

在谈判时，要多给彼此一些沟通的时间，当双方建立了基本的信任后，再开始实质性的谈判。

比如可以说：“今天天气不错，我们的谈判也会很愉快的。”

”“您最近在看什么电影？”

”这些看似不相关的问题，事实上却可以拉近谈判双方的关系，从而使双方都有一个轻松的心情，进而减轻精神上的压力。

## <<谈判力>>

### 编辑推荐

《谈判力:非常说服与赢取的智慧》：拥有谈判力，就拥有了说服与谈判的技巧，就掌控了赢取的资本！

不论是在商界、政界还是家庭中，谈判都是人们解决问题与分歧、做出决定的主要途径。

具备谈判力，是成为一个优秀、卓越的人的前提条件。

让自己无需让步，让他人甘于跟随！

谈判力的高低决定了谁将妥协让步，谁将意气风发！

提升谈判力，做会说话，会谈判，能说服他人的卓越者！

提升谈判力，为自己争取心中所想，实现心中的愿景！

提升谈判力，做会说话，会谈判，能说服他人的卓越者！

提升谈判力，为自己争取到心中所想，实现心中的愿景！

生活中，谈判随时随地都在进行，每个人都是不由自主的谈判者。

谁拥有说服与赢取的智慧，谁就能占据主动、不需委屈地让步。

谈判力是优秀、卓越的重要组成元素，是每个不甘平庸、渴望优秀、有所作为的人都应该自我培养的关键能力之一。

<<谈判力>>

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>