

<<谈判的60个博弈策略>>

图书基本信息

书名：<<谈判的60个博弈策略>>

13位ISBN编号：9787801978721

10位ISBN编号：7801978722

出版时间：2008-1

出版时间：企业管理

作者：盛安之

页数：360

字数：305000

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>

## <<谈判的60个博弈策略>>

### 内容概要

在商业活动日趋频繁的今天，谈判变得无处不在，每个人都免不了要进行或大或小的谈判，而谈判知识的掌握和谈判技巧的运用直接关系到谈判的成败，也与自身的利益密切相关。

怎样才能谈判中获得自己想要的利益，甚至更多的利益，怎样在谈判中做一个主导者？

怎样在谈判中让对方心情愉快地达成有利于我方的协议？

怎样和不同性格、不同国籍的人进行谈判..... 本书从60个方面，把谈判这场博弈展示在你的面前。

本书在讲述每一个谈判博弈策略时，开发了一套由五大板块组成的学习体系，以保证读者科学有序地进行自修与学习。

该体系包括：  
经典回眸：从精选的案倒中吸取经验与教训；  
巧手点金：提升你的谈判思维能力和行动能力；  
思维创新：激发对现实谈判难题的思考能力；  
实战要点：点破战胜对手、实现双赢的关键点；  
情景再现：在模拟的情境中开发自己的谈判潜质。

## <<谈判的60个博弈策略>>

### 书籍目录

第一章 信息的博弈 策略1 法律信息的博弈 策略2 谈判前的信息准备 策略3 掌握信息,防止骗局  
策略4 利用听、说、问收集信息 策略5 利用信息,适度投其所好第二章 利益的博弈 策略6 眼前利益  
与长远利益 策略7 首要利益与次要利益 策略8 单赢还是双赢 策略9 利益有多少交集 策略10 你想  
要得到的有多多多第三章 文化的博弈 策略11 与美国人谈判 策略12 与德国人谈判 策略13 与法国人  
谈判 策略14 与英国人谈判 策略15 与俄罗斯人谈判 策略16 与日本人谈判 策略17 与有海外经历  
的华人谈判第四章 性格的博弈 策略18 与活泼型性格的人谈判 策略19 与力量型性格的人谈判 策  
略20 与完美型性格的人谈判 策略21 与平和型性格的人谈判第五章 修养的博弈 策略22 处变不惊的  
心态 策略23 不卑不亢的气质 策略24 利于谈判的习惯 策略25 有底线的道德第六章 态度的博弈  
策略26 妥协是一门艺术 策略27 承认错误 策略28 适度示弱 策略29 做最坏的打算 策略30 对事不  
对人第七章 位置的博弈 策略31 时机的掌握 策略32 角色的扮演 策略33 合作与信誉 策略34 换位  
思考 策略35 平衡的把握第八章 迂直的博弈 策略36 醉翁之意不在酒 策略37 弹性的尺度 策略38  
三思后行 策略39 方圆之道 策略40 狐狸的处世哲学第九章 情绪的博弈 策略41 不要使自己陷入争  
论 策略42 不要急于下判断 策略43 戒急用忍 策略44 再坚持一下 策略45 做一个笑脸人第十章 风  
险的博弈 策略46 政治的风险 策略47 口头协议与合同 策略48 合理转嫁风险 策略49 充分考虑时  
间带来的风险 策略50 勇于承担第十一章 创意的博弈 策略51 预见变化、利用变化 策略52 提供多  
种选择方案 策略53 幽默与沉默 策略54 虚实结合 策略55 出其不意、攻其不备第十二章 细节的博  
弈 策略56 谈判时间的选择 策略57 谈判地点的选择 策略58 谈判人员及服饰的选择 策略59 小动  
作里有大文章 策略60 做一个谈判节奏和气氛的控制者

## <<谈判的60个博弈策略>>

### 章节摘录

第一章 信息的博弈： 在现代社会的商战中，掌握信息是成功谈判的第一步。

“知己知彼”才能百战不殆，无率是战场上真刀真枪的斗争，还是谈判桌上唇枪舌战的斗争，都离不开信息的收集、整理和运用。

这一章讲述的就是在谈判的准备和进行时，应该收集哪方面的信息及怎样利用这些信息。

策略1：法律信息的博弈： 经典回眸： 某市教育局欲采购视频会议系统，并将此任务委托给某采购机构，并要求供应商的选择要以竞争性谈判的方式进行。

符合要求的供应商共有4家。

其中两家被谈判小组选定，进入最后测评。

在两家供应商的参与下，谈判小组制定了现场测评方案，并决出了最后的合作者。

随后，没有被选中的供应商提出质疑并投诉。

他们认为： 此次谈判内容与竞争性谈判文件的要求不符，违反了《政府采购法》第三十八条有关规定； 谈判程序中存在诸多违法现象； 竞争性谈判过程中应允许修正技术参数和报价。

最后监管部门的裁定是： 采购机构以现场宣布形式而没有以书面形式通知所有的供应商，谈判文件有变动，违反了《政府采购法》第三十八条有关规定。

投诉人拟进行修正的技术指标虽系允许偏离部分。

但其已经超出约定的上下偏离范围，产品技术指标已低于《竞争性谈判文件》的技术要求，属于未对技术偏离部分做出实质性响应。

如果允许投标供应商进行修正，则供应商必然要改变其投标文件的实质内容，这与法律原则不符，对其他供应商也不公平。

谈判小组允许投诉人进入谈判并同意其对非实质性响应性文件进行修改，违反了《竞争性谈判文件》第22条第3款第2条的规定。

抽取专家是依据财政部、监察部《政府采购评审专家管理办法》的规定执行的，纪检人员和采购人不在场并没有违反有关法律法规的规定。

.....

## &lt;&lt;谈判的60个博弈策略&gt;&gt;

## 编辑推荐

信息的博弈：在现代社会的商战中，掌握信息是成功谈判的第一步。

“知己知彼”才能百战不殆，无率是战场上真刀真枪的斗争，还是谈判桌上唇枪舌战的斗争，都离不开信息的收集、整理和运用。

这一章讲述的就是在谈判的准备和进行时，应该收集哪方面的信息及怎样利用这些信息。

利益的博弈：获得利益是所有商业活动的最终目的。

企业在发展的不同时期会有不同的利益追求，也会为了将来的利益而放弃已得的利益。商业活动免不了与其他公司的合作，这就涉及到对方的利益点在哪里，而这些都是谈判时需要了解和利用的。

本章所讲述的就是怎样在谈判中了解双方的利益诉求，并很好的达到自己的目的。

文化的博弈：在各种交流中，经济的交流是最为活跃且也是纷争最多的一项，而谈判就是合作和解决纷争最好的方法。

与外国人的谈判，就是一场不同文化的交锋，了解对手文化与自身文化的差异性，才能在谈判中占据主动，为最终达到目的做准备。

这一章所讲述的7个策略就是一些有代表性的国家和特殊文化群体的特点，相信以下的文字，会对你和不同国家的商人谈判时有所帮助。

性格的博弈：性格主要分为活泼型、力量型、完美型和和平型4种，完全属于一种性格的人并不多见，大部分人都同时拥有几种性格。

但是，对于单个的人来说，其某一种性格会在他身上表现的较为突出。

那么，这个人就被认为是这种性格。

这一章的4个策略将讲述怎样和不同性格的人谈判，他们在谈判时都有什么特点，与他们谈判应该注意什么。

修养的博弈：很多人认为：做生意不需要有什么“修养”，只要会耍手段，能把利益得到就可以了，“无商不奸”嘛！

事实是这样的吗？

答案是否定的！

随着全球经济的发展，商人的修养越来越受到重视……怎样在谈判中让对方感受到你的人格魅力，而不是满身的“铜臭”？

中哪些方面努力提高修养，才能有利于谈判？

这些问题将在本章的4个策略中进行讨论。

态度的博弈：谈判中为了得到更多的利益，使对方让步，摆出强硬的态度是很常见的。

但是，如果双方硬碰硬的话，往往造成僵局或者谈判破裂。

什么样的态度才能既不伤和气，又得到更多利益呢？

请你阅读策略·~30，可以给你的谈判和将来与谈判对手的合作带来更多的益处。

位置的博弈：站在巨人的肩膀上，就拥有了巨人的视野，甚至比巨人看得更高、更远，如果只站在巨人的脚下，那就和普通人看到的没什么两样。

所处位置的不同，看到的、感受到的和最后得到的会千差万别。

这里所指的位置，不仅仅是实际意义上的地点，更多的是指你与对方相对位置以及某个时间的位置，还有你要让对方认为你所在的位置，等等不一而足。

看完这一章的5个策略，想念你会更好、更灵活的选择谈判时自己的位置。

迂直的博弈：两点之间直线最短吗？

如果在自然科学中，答案是肯定的。如果在社会科学中，答案就是“不一定”了……谈判中，很多想法和要求不好直接提出，换一种方法，绕一段路，从其他的角度突破，避开对手最强硬的“盔甲”、从“软肋”下手，往往能起到更好的效果。

本章所讲的就是在谈判中怎样“以迂为直”达到自己的目的。

情绪的博弈：谈判中存在着很多风险。

谈判是为了商议今后的合作，或者讨论出现问题的解决办法，既然都是为了今后的事情而谈，今后的

## <<谈判的60个博弈策略>>

事情又存在很多变数。

那么，就需要在谈判时想到可能出现的风险，以及怎样规避。

这一章将从风险的角度讲述谈判的博弈术。

创意的博弈：谈判中充满变数，怎样才能掌握变化，利用变化在这场博弈中取胜？

这一章将从谈判中需要有创意的角度来讲述，希望看过以下内容，能让你在谈判中更加游刃有余。

细节的博弈：细节，就是那些我们平时不太注意的小事，不过千万不要小看这些小事，往往就是这些不起眼的小事，决定着一个人在别人心中的印象，也决定着一个人事业的成败。

业务谈判中同样有很多细节，本章就从这些细节入手，让你感受它们虽然“细小”但却对谈判有着不小的影响。

<<谈判的60个博弈策略>>

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>