

<<商场谈判三十六计>>

图书基本信息

书名：<<商场谈判三十六计>>

13位ISBN编号：9787806886069

10位ISBN编号：7806886060

出版时间：2011-1

出版时间：天津社科院

作者：李澍晔//刘燕华

页数：282

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>

<<商场谈判三十六计>>

内容概要

俗话说：“商场如战场”，战场上优秀的将帅讲究的是“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”，优秀的商人、企业家亦应如此。

“决胜”并非易事，它需要高深的谋略知识作保障。

事实上，无论你是有钱的大老板、精明的企业家、总经理、个体户，还是平民老百姓，谁都离不开谋略。

为什么这么说呢？

因为商人、企业家乃至个体户谁不想财源滚滚来呢？

谁不想永远处于不败之地呢？

想！

谁都在想！

可是光想是没有用的，因为“决胜”不是幻想而来的。

它需要胆识和勇气、艰辛和开拓、滴水不漏的思维和判断、从容果断地处置情况和迅速定下正确经营决心。

<<商场谈判三十六计>>

作者简介

李澍晔，中国作家协会会员，中国科普作家协会会员，中国心理卫生协会会员，军旅生涯18年，两次荣立三等功，两次进军事院校学习管理、心理、谋略与战役战术问题，对心理学、谋略学、思维学、野外生存学、组织指挥学、预防犯罪、灾害心理救助、谈判、自我保护等颇有研究。

发表各类文章2800多篇。

刘燕华，中国科普作家协会会员，中国心理卫生协会会员，中华护理学会会员，原北京军区某后勤部正团职干部。

上校军衔，对心理学及谈话艺术研究较深，发表各类文章2600多篇。

<<商场谈判三十六计>>

书籍目录

前言 / 1第一章 企业家“谈判”的战略战术思想综述 / 11 . 谈判的发展历史 / 32 . 谈判的原则与变数 / 73 . 谈判的预备与情感储备 / 114 . 谈判的计划 / 155 . 谈判要巧妙地抓住人的特点 / 196 . 谈判中解扣子的技巧 / 237 . 谈判需要重视礼仪行为 / 268 . 谈判的地理因素 / 289 . 谈判中的兴趣培养 / 3210 . 谈判桌以外的东西 / 3611 . 谈判中的握手 / 3912 . 谈判中的目光 / 4213 . 谈判中的手势 / 4414 . 谈判中的生物钟 / 46第二章 企业家“运筹与指挥”的战略战术综述 / 491 . 运筹的基本概责 / 512 . 运筹与决策 / 543 . 运筹与对策 / 594 . 运筹与信息 / 635 . 运筹与控制 / 676 . 运筹与费效——分析 / 727 . 运筹与网络 / 768 . 运筹与心理 / 819 . 运筹与思维 / 8510 . 运筹与逻辑 / 9011 . 运筹与管理 / 9612 . 运筹与系统 / 10213 . 运筹与计划 / 10714 . 运筹与计算机管理 / 11315 . 运筹与形象策划 / 11716 . 运筹与分析 / 12117 . 运筹与预见 / 127第三章 企业家“心理战”的战略战术思想综述 / 1311 . 心理战的目的 / 1332 . 心理战的任务 / 1353 . 心理战的作用 / 1384 . 心理战的特点 / 1415 . 心理战的神经基础 / 1436 . 心理战的心理素质 / 1457 . 心理战的基本原理 / 1488 . 心理战的基本战法 / 1519 . 宣传心理战 / 15310 . 威慑心理战 / 15511 . 防御心理战 / 15712 . 局部进攻心理战 / 16113 . 应急心理战 / 163第四章 企业家“施计用谋”的战略战术思想综述 / 1671 . “瞒天过海”，巧渡谈判危机 / 1692 . “围魏救赵”，巧退淳朴村民 / 1723 . “借刀杀人”，巧开发 / 1764 . “以逸待劳”，攻心为上 / 1805 . “趁火打劫”，善意相助 / 1826 . “声东击西”，致人错觉 / 1857 . “无中生有”，从容过关 / 1888 . “暗渡陈仓”，出奇制胜 / 1919 . “隔岸观火”，水到渠成 / 19310 . “笑里藏刀”，以人为本 / 19611 . “李代桃僵”，放远未来 / 19812 . “顺手牵羊”，商机无限 / 20113 . “打草惊蛇”，敲山震虎 / 20414 . “借尸还魂”，为己所用 / 20815 . “调虎离山”，心战为上 / 21116 . “欲擒故纵”，稳扎稳打 / 21417 . “抛砖引玉”，示假隐真 / 21818 . “擒贼擒王”，事半功倍 / 22119 . “釜底抽薪”，以柔克钢 / 22520 . “浑水摸鱼”，乱中取胜 / 22821 . “金蝉脱壳”，稳住对方 / 23322 . “关门捉贼”，力争主动 / 23623 . “远交近攻”，掌握主动 / 24024 . “假道伐虢”，顺势取之 / 24425 . “偷梁换柱”，保存实力 / 24826 . “指桑骂槐”，震慑对手 / 25027 . “假痴不癫”，后发制人 / 25428 . “上屋抽梯”，断而击之 / 25729 . “树上开花”，虚张声势 / 25930 . “反客为主”，见缝插针 / 26231 . 施“美人计”，以情感人 / 26532 . 施“空城计”，抢占先机 / 26733 . 施“反问计”，后发制人 / 26934 . 施“苦肉计”，攻心为上 / 27335 . 施“连环计”，把握商机 / 27736 . “走为上”，满盘皆活 / 280后记 / 282

<<商场谈判三十六计>>

章节摘录

《孙子兵法》中《势篇》中提出：“故善动敌者，形之，敌必从之；予之，敌必取之；以利动之，以本待之。”

”主要意思是：用伪装假象迷惑敌人，敌人就会听从调动；投其所好引诱敌人，敌人就会上钩；用小利去引诱敌人，就可以伺机攻敌，获取大利。

其核心是抓住敌人的特点和可以攻击的部位，切入进去，就可以取得事半功倍的奇效果。

谈判是一门艺术，需要讲究方式和方法，来不得半点马虎，更不能凭感觉去谈。

特别是要抓住谈判对手的心理特点，性格特点和环境特点，有针对性的进行“渗透”，达到出其不意的效果。

在条件和时间允许的前提下，应该尽力去摸清谈判对方个人的各种情况，甚至是难以启齿的“癖好”，掌握对方的情况越多、越仔细、越真实，对己方制定谈判策略越有利，越能够很好地选择谈判角度的切入点，正所谓“台上一分钟，台下十年功”。

因此，企业（公司）里真正的谈判高手，在谈判前总是不惜时间和财力，努力“侦察”谈判对方的各种情况，而后对收集来的情况进行去伪存真，去粗取精，归纳推理，找出有利于自己的背景资料，而后再利用系统分析法，进行反复的分析，找出一些蛛丝马迹，这样在接近谈判对手时就会亲切自然，在谈判桌子上就会处于主动的地位。

上古兵书《百变奇谋》中指出：“善变曲直者，神也！”

”主要意思是：善于掌握曲直关系，就是超凡的指挥员。

企业（公司）总裁要有谋略家的策略和灵机应变的能力，掌握好曲与直的关系，善于根据谈判对手的特点，进行迂回作战。

军事上讲：“强攻不成，就要智取。”

”谈判也和战争一样，正面谈不成，迂回一下，兴许会取得意想不到的结果。

谈判的前期，由于是非正式的，因此迂回的渠道比较多，随意性也比较大，没有在谈判桌子上那么严肃。

<<商场谈判三十六计>>

后记

这本书的完成，得到出版社的大力支持和鼓励，特别得到了责任编辑老师的具体指导和帮助，得益于出版社老师们精细润笔。

特此向以上编辑、老师们表示衷心感谢。

为了使董事长、总裁和经理具备战略战术思想，提高中小企业（公司）的竞争能力，全面驾驭企业（公司）发展的全过程，提高董事长、总裁和经理理性分析问题的基本技能，减少失误，规避风险，笔者根据十几年来与数千名企业家的咨询谈话，帮助数百家位企业家化解危机的一手资料及经验，详细分析了成熟企业家及失败企业家的共性，找出了一个既简单又通俗的答案。

经过认真整理，出版了这本《商场谈判三十六计》。

由于作者水平有限，书中尚有许多不妥和欠完善的地方，希望读者批评指教。

<<商场谈判三十六计>>

编辑推荐

《商场谈判三十六计》：谈判是一门艺术。
是一门科学，它不仅需要谈判者（公司总裁、决策人物）具有丰富的心理学知识、专业知识、文学知识、历史知识、自然科学知识等.而且还应该具有超凡的胆识、顽强的毅力和良好的心理素质。
请记住：成功是谈出来的。
一个优秀的总裁。
高素质的企业家一定要具备大师级的“谈判”水平。
具有大智慧，才能获得谈判主动.才能赢得发展机遇。

<<商场谈判三十六计>>

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>