

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787811222395

10位ISBN编号：7811222396

出版时间：2008-7

出版时间：李品媛 东北财经大学出版社 (2008-07出版)

作者：李品媛

页数：259

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>

## <<现代商务谈判>>

### 前言

进入21世纪,我国高速发展的经济列车已驶入日益规范的市场经济快车道,谈判已经成为我国社会经济生活中的主角,成为人与人之间、企业之间沟通交流,交易联系的桥梁与纽带,成为人们社会生活实际的主旋律。

与此相适应,人们也越来越关注谈判行为以及这种商务活动在社会中的影响和作用,希望更好地理解谈判的理念,掌握谈判技巧,更好地指导自己的行为,以争取更大的发展空间和更多的实际利益。

目前我国有关谈判理论的研究可以追溯到20世纪80年代,主要是引进欧美国家谈判的理论和相应的研究成果。

因为在这些国家大学的商学院和管理学院,谈判学已经是一门比较成熟的学科,哈佛大学甚至开办了谈判专业。

我们虽然这方面的研究起步晚,但发展较快,特别是国内快速变化的市场环境,使经济管理学科理论的研究更快地与国际市场接轨,谈判也越来越多地借鉴发达国家的研究成果,成为一个很有影响力的新兴科学。

我本人在这一领域的研究起步较早。

在20世纪80年代就出版了《商务谈判技巧》一书,并在我校工商管理相关专业开设了这门课程。

随着教学经验的不断丰富,在这方面的研究也获得了很大的进展,受课对象的层次不断提高,由本科生发展到研究生,由MBA到EMBA。

这本教材也不断地更新内容,多次改版,成为在全国有一定影响,被许多大学选用的专业教材。

## &lt;&lt;现代商务谈判&gt;&gt;

## 内容概要

《现代商务谈判》这本书的知名度和销量不断上升也使我们认识到，这本教材之所以受到读者欢迎不仅仅是结构编排合理，文笔流畅简洁。

还取决于能否及时反馈时代信息，充实新的研究成果和实证案例。

所以，在出版社的大力支持下，我们几乎每隔一年都要对全书的内容和结构做较大的调整，以做到与时俱进，反映这一领域的最新研究成果。

这一次是在知识经济时代的背景下，适应市场经济发展新需要而进行的修编。

通过此次修编，本书主要突出以下特点：首先，在写作的指导思想上与以往有很大不同。

以前版本的修改，主要是根据环境发展变化对谈判内容中的技巧性知识如谈判手段、策略和战术的介绍以及案例的调整，本次修改，主要侧重于谈判的指导思想、谈判原则和理念的内容，因为真正要使谈判者争取更好的合作结果，仅靠谈判技巧性的东西是很难收效的。

因此，在本书的前4章，重点阐述了谈判的基本概念和相关理论，以期读者对谈判的指导思想与原则有一个清晰与系统的认识，在理论层面上理解和把握谈判活动，拓展谈判者的视野，提高谈判人员的境界，增强谈判者的综合素质。

从第6章开始，主要是围绕谈判实战的战术技巧展开论述，将谈判策略技巧中的重要内容按照章节分门别类地进行阐述，主要包括谈判中的交涉战术、成交技巧、讨价还价战术，识别和破解谈判中的阴谋诡计以及化解谈判僵局等，目的是增强读者的谈判实战能力。

但即使在这一部分，我们也增加了谈判战术中的思想性内容的分析，试图从更高的层面提高读者的认识，并着重研究和介绍这些战术在使用中的正负效应。

其次，谈判是一门实用性较强，融多学科于一体的边缘科学，因此，怎样兼收并蓄、恰到好处地将多领域的相关研究成果融入谈判学中，也是本书研究与写作的一大特色。

作者运用了大量的心理学理论解释和分析谈判中特定的心理现象以及与此相适应的战略战术，这些内容主要体现在谈判中的语言艺术、谈判心理、个性与谈判等章节中，也是本书受到读者好评之处。

此外，本书也将经济学和法学知识运用到谈判活动中，诸如谈判中合同签约与实施的法律问题等。

作者在这方面花费了大量的心血，并进行了认真的查证，力求在表述上深入浅出，雅俗共赏，理论结合实际，使各个层次的读者都能够理解和接受。

再次，本书与前几次改版相比，较大篇幅增加了新的案例和背景资料，而这些文献资料和案例与其他教材不同的是不局限于谈判的事例。

作者试图将谈判活动的解析尽可能置于社会或企业的实际场景中，增强读者的阅读兴趣和了解战术应用的具体环境，更好地掌握谈判的策略技巧，进一步增强读者的实战能力。

从实践来讲，谈判技巧的应用没有一个是完全相同的背景条件下复制获得成功的，关键在于读者怎样领会其中的精髓，创造性地应用这些谋略与技巧。

但如何提高谈判者的创造性和实战运用效果，也需要谈判者具有诚信的理念和博大的胸怀，而不仅仅是掌握了几种谈判策略。

最后，本书继续保留前几版的自我评估测验试题，该试题选择及答案的特点是，读者对问题的回答不是以对错为标准，而是在每一个相近的答案中寻找一个最理想的答案，以得分高低为标准。

通过本书后部分的参考答案，读者可以自行计算得分。

本书给出三个判定标准：不合格、合格和优秀。

主要目的是通过读者的自我检验，分析其优势与劣势，更加有针对性地增强其谈判意识，树立正确的谈判观念，提高其谈判能力和谈判效率。

## &lt;&lt;现代商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 谈判概要1.1 谈判的含义1.2 现代经济社会离不开谈判1.3 谈判的特征自我评估测验试题第2章 谈判理论2.1 博弈论与谈判2.2 公平理论与谈判2.3 “黑箱”理论2.4 信息论与谈判自我评估测验试题二第3章 谈判的基本原则3.1 谈判是双方的合作3.2 避免在立场上磋商问题3.3 提出互利选择3.4 区分人与问题3.5 坚持客观标准自我评估测验试题三第4章 谈判准备4.1 谈判人员准备4.2 谈判所需知识的积累和信息的收集4.3 拟订谈判方案4.4 物质条件的准备自我评估测验试题四第5章 不同国家商人的谈判风格5.1 日本人的谈判风格5.2 美国人的谈判风格5.3 俄罗斯人的谈判风格5.4 欧洲人的谈判风格5.5 阿拉伯人的谈判风格5.6 拉美人的谈判风格自我评估测验试题五第6章 谈判策略6.1 互利型谈判策略6.2 对我方有利型的谈判策略自我评估测验试题六第7章 成交的技巧7.1 讨价还价策略7.2 掌握让步艺术7.3 把握成交机会7.4 利用直觉自我评估测验试题七第8章 破解谈判陷阱8.1 识破交易中的阴谋诡计8.2 陷害谈判对手的卑鄙伎俩8.3 冲突与谈判自我评估测验试题八第9章 怎样排除谈判中的障碍9.1 打破僵局9.2 改变谈判中的劣势9.3 学会处理反对意见9.4 控制谈判气氛自我评估测验试题九第10章 谈判中的语言艺术10.1 谈判中的语言表达10.2 倾听对方的讲话10.3 成功地运用发问10.4 巧妙地回答对方的提问自我评估测验试题十第11章 谈判心理11.1 谈判的心理基础11.2 知觉在谈判中的作用11.3 谈判中的心理挫折11.4 谈判成功的心理素质自我评估测验试题十第12章 个性与谈判12.1 谈判中的角色12.2 期望水平12.3 能力与谈判12.4 性格与谈判自我评估测验试题十二第13章 谈判合同的履行13.1 签订合同应注意的事项13.2 谈判协议的鉴证和公证13.3 谈判协议的履行13.4 谈判协议的变更、解除、转让与纠纷处理自我评估测验试题十三附录自我评估测验试题参考答案

## &lt;&lt;现代商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

1) 关于公平的四种分配方案的理论探讨在西方文化中，人们对公正的研究主要考虑两个方面：一是把什么样的因素投入对公正的“运算”；二是采取什么样的分配方式。

对谈判中的“公正”问题的研讨及评判标准，可以用对策论的专家们经常讨论的一个例子，就是在两位谈判当事人之间——穷人和富人之间如何“公正”地分享200美元。

方案一：以心理承受的公平为标准，按150：50的比例分配，富人拿多的一份。

因为在心理上，50美元对穷人来说是个大数目，穷人失去50美元相当于富人失去150美元。这种以心理承受为标准的划分也有一定的道理。

例如，一些社会团体的赈灾救助活动，经常是按人们收入的多少进行募捐。

方案二：以实际需要的补偿原则为标准。

按上述分配比例，但是让穷人拿多一份，它对于双方的实际需要来说是合理的，即对弱者实行补偿原则。

例如，世界上的国家可以分为穷国和富国，或者是发达国家和不发达国家，许多谈判就是免除穷国欠富国的债务。

联合国的一些常设机构、组织对一些不发达国家和地区的援助、投资等也属此类。

方案三：以平均分配为标准，即100：100，穷人与富人各得200美元的一半。

这种分配表面看也很公正，但由于富人的税率比穷人高，富人拿到这100美元后，缴税后的剩余要比穷人少，所以，有人也指责这种分配不公平。

但在现实中，这种方法简便易行，是最为常见的分配方法，也是其他演变分配的基础，诸如子女继承遗产，企业或社会发放的救济金等。

<<现代商务谈判>>

编辑推荐

<<现代商务谈判>>

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>