

<<攻守之道>>

图书基本信息

书名：<<攻守之道>>

13位ISBN编号：9787301102053

10位ISBN编号：7301102054

出版时间：2006-1

出版地点：北京大学

作者：刘必荣

页数：223

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>

## <<攻守之道>>

### 内容概要

我是那种恩怨分明的人，可不可以学谈判？

谈判真的一定要让步吗？

战前的沙盘推演该怎么做？

怎么推敲出对方的底线？

如何在对方未警觉的情况下，掌握谈判的过程？

人家用白脸黑脸战术对付我们时，该怎么应对？

怎么用群众力量锁住自己，又怎么解套？

怎么在谈判中途给对方期限而不会把自己卡住？

如果谈判破裂怎么办？

本书用简单的语言，让您领悟谈判的本质所在，真正懂得如何与部属谈判，懂得如何与客房谈判，更懂得如何化解生活中的冲突，让您成为谈判和沟通的高手。

## <<攻守之道>>

### 作者简介

刘必荣，1957年生于台北市，曾先后获台湾政治大学外交系学士学位、美国约翰霍普金斯大学国际政治硕士学位、维吉尼亚大学国际关系博士学位。

现任台湾东吴大学政治学系教授、台北谈判研究发展协会理事长、和风谈判学院主持人以及年代新闻台《年代看世界》主持人。

他常往来两岸三地演讲，指导学员如何掌握谈判技巧，并介绍最新的谈判观念。

他思路清晰、说理犀利，擅长从生活案例与历史故事中发现谈判哲理，娓娓道来，让人如沐春风，充分领略谈笑用兵的艺术。

刘必荣著作包括：《谈判》、《谈判Q & A》、《谈判圣经》、《谈判孙子兵法》、《雄辩天下》、《刘必荣谈谈判艺术》、《家庭沟通》、《深层思考与思考深层》，及有声书《超级谈判营》。

## &lt;&lt;攻守之道&gt;&gt;

## 书籍目录

- 作者序：共创谈判的双赢境界
- 一、谈判的心理建设
- 1 我已经很有谈判经验了，为什么还要看这本书？
  - 2 每个人都学谈判，会不会天下大乱？
  - 3 我讲话结结巴巴，可不可以学谈判？
  - 4 我是那种恩怨分明的人，可不可以学谈判？
  - 5 谈判到底是结果重要，还是过程重要？
  - 6 谈判真的一定要让步吗？
  - 7 为什么谈判不一定是双赢的？
- 二、谈判的准备工作
- 8 我们该怎么去搜集情报？
  - 9 我们应该带一条底线还是另一个方案？
  - 10 谈判地点应该怎么选？
  - 11 带几个人上场比较好？
  - 12 我有没有让步的本钱？
  - 13 如何评估对方的反对力量？
  - 14 应该设计什么问题去问对方？
  - 15 议程应该怎么排？
  - 16 战前的沙盘推演该怎么做？
  - 17 如何处理那些“不可谈”的项目？
  - 18 谈判的法律期限是什么？
  - 19 体力很重要吗？
- 三、谈判开始
- 20 你真的知道自己在谈什么吗？
  - 21 怎么样才能让对方坐下来谈？
  - 22 应该选择什么沟通方式去谈判？
  - 23 谈判时座位应该怎么样？
  - 24 我可不可以讲笑话？
  - 25 怎么让自己不讨人厌？
  - 26 怎么讲话才不会造成不必要的误会？
  - 27 如何让自己更具说服力？
  - 28 说服对方时，应从哪里入手？
  - 29 开价的时候，该低开还是高开？
  - 30 怎么“推”出对方的底线？
- ……四、谈判停听看
- 五、谈判高招
- 六、中场谈判
- 七、让步的哲学
- 八、终场谈判

## &lt;&lt;攻守之道&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘人们做任何事情都必须在掌握了一定理论架构之后，才能够将经验“内化”、“生根”，并且“升华”。

谈判更是如此。

很多人或许都有谈判的经验，但若真要探讨究竟是怎么赢的，或是怎么输的，却又常常知其然，未必知其所以然。

所以经验总是无法传承，也提炼不出什么具体的教训。

因此用理论架构来“顺”一下自己的谈判经验，就显得格外重要了。

谈判战术也是一样。

有一次一位读者写信问我，说他买了一本谈判“秘籍”，里面有谈判制胜招术一百招，可是背不下来怎么办？总不能在迎敌的时候想到第五十九招再出招吧？那早就被砍在地上了！当时我就答复他，真正的武林高手是没有招的，因为都“内化”了。

我们学谈判，学的是其中的原理原则，而不是只去记一些花哨的战术。

只有掌握住原则，我们才可能去背招、创招，而不会拘泥于什么“秘籍”。

这就是理论架构的好处。

这本书的第一个特色，在于它是“中国人写给中国人看的书”。

市面上的谈判书很多，但大部分都是翻译的。

翻译的书固然有其价值，但它的美国观点、日本观点或欧洲观点却不能完全适合我们的国情，而它所介绍的谈判方式，如国人耳熟能详的原则式谈判法(或称哈佛谈判术)，也只是一家之言而已，既未能完全符合中国人的谈判情境，亦未能涵括谈判形态之全部。

所以由中国学者来诠释谈判，自有其十分的重要性。

“精简”是这本书的另一特色。

到目前为止，我个人共有三本谈判书问世。

台湾时报出版的第一本《谈判》，是所有谈判研究的基础，是基本理论部分。

第二本是台湾卓越文化出版的《不流血的战争》，则是站在理论之上，对各特定主题如“权力”、“期限”等，作深入讨论。

这两本书都适合摆在案头，随时参考。

北京大学出版社出版的《攻守之道：谈判高手的100个锦囊》则适合带上谈判桌。

如果你看过我前两本书，那这本便是复习的精华本。

如果你没看过前两本或没时间看前两本，也不妨从这本着手，先学一些正统的谈判技巧应急，以后有时间再深入研究。

就因为“理论”训练的必要性、“中国人观点”的适用性，以及“篇幅精简”的实用性，我们觉得这本书对你的谈判工作，应多少有所助益。

P3-4

## <<攻守之道>>

### 媒体关注与评论

书评谈判是导致国际和平，国家安定、社会安详的重要手段，也是凝聚共识、化解纷争的不二法门。《攻守之道》一书，作者综合理论与实际，就谈判之层次与技巧有系统的介绍，深入浅出，取精用宏。

不失为良好之参考，特为推介。

——中国国民党副主席江丙坤 只凭生吞活剥地背诵谈判招术，并不能使你摇身一变成为谈判高手，只有掌握住理论架构后，经验才能内化。

这正是一本帮助你把谈判技巧生根、内化的好书。

——中国台湾工商建设研究会前副理事长吴思钟 社会日趋多元，各种不同的声音和利益竞相出现，透过折中妥协来化解彼此冲突也成为现代人必备的技巧。

《攻守之道》正是这样一本教战守则。

——中国台湾中小企业协会前理事长李成家

## <<攻守之道>>

### 编辑推荐

谈判到底是什么?有些人把谈判视为尔虞我诈的斗智过程,认为谈判就是战斗,而谈判的攻防战术,也就是能成功地"请君入瓮"或"不战而屈人之兵"的巧言权谋。

也有人把谈判视为一种解决问题的方式,认为在每一方都在为自己不断争取最大利益的时候,谈判是唯一能让双方坐下来好好谈谈,协调出一个解决方案的方式。

因此谈判不是打仗,它只是一个"共同的决策过程"。

这本《攻守之道》(谈判高手的100个锦囊),就是从谈判的心理建设开始,到终场谈判为止,一步一步剖析各种谈判的细节。

<<攻守之道>>

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>