

<<谈判学>>

图书基本信息

书名：<<谈判学>>

13位ISBN编号：9787307040496

10位ISBN编号：7307040492

出版时间：2004-1

出版时间：武汉大学出版社

作者：蒋冬梅

页数：535

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>

<<谈判学>>

内容概要

本书对谈判的概念、性质、原则、策略，方法、技巧进行了较为深入的研究。同时，在谈判的科学方法、法律在谈判中的地位和作用、谈判信息、谈判文书、谈判风格、谈判思维及谈判者素质等方面提出了独特的见解。本书采用理论，与实践相结合的写作方法，总结谈判的内在规律，以更直观、更科学地指导不同层次与不同领域的谈判活动，并适应不同专业、不同职业与不同学习时间的学习对象的需求。

<<谈判学>>

书籍目录

第一章 谈判和谈判学科 第一节 谈判的含义与特点 第二节 谈判学的基本范畴 第三节 谈判的起源与发展
第二章 谈判的基础知识 第一节 谈判的基本结构 第二节 谈判的基本方式 第三节 谈判的基本原则
第四节 谈判的基本程序
第三章 谈判的主要类型 第一节 经济贸易谈判 第二节 科学技术谈判 第三节 政治军事谈判
第四章 经贸谈判的类型 第一节 买卖谈判 第二节 供用电谈判 第三节 租赁与融资谈判 第四节 承揽与建设谈判 第五节 借款谈判 第六节 运输与保管谈判 第七节 委托与行纪谈判 第八节 居间谈判
第五章 谈判的基础理论 第一节 需要与动机简介 第二节 需要层次论评析 第三节 需要理论的应用 第四节 激发动机的原则 第五节 激发动机的谋略
第六章 谈判主体的行为 第一节 谈判主体的行为特征 第二节 影响主体行为的因素 第三节 对动机和行为的预测 第四节 主体行为的激发鼓励
第七章 主体素质及构成 第一节 谈判人员的个体素质 第二节 谈判班子的人员构成.....

<<谈判学>>

章节摘录

书摘4. 做好物质准备这主要包括谈判人员的食宿安排、安全保卫和谈判场所的布置等。食宿安排问题要针对具体情况而定，涉外谈判一定要考虑到对方的传统与习惯。谈判场所的安排与布置，其中比较重要的问题是谈判桌的形状和谈判人员的座位安排。因为这既可以影响谈判的会场气氛，又对谈判人员起到互相制约的作用。

至于如何安排为好，则需要依据具体情况而决定。

如果是到外地或外国谈判，还需要提前安排好交通问题。

二、谈判开局阶段各种不同类型的谈判，都以谋求一致为目标。

为了谋求一致，双方或多方谈判人员经过认真的准备之后，走到一起开始正式谈判。

常言道：“良好的开端，是成功的一半。”

开局阶段的好坏对整个谈判过程，具有举足轻重的影响。

1. 开局阶段的主要工作 开局阶段的主要工作有三项，即确定谈判人员、确定谈判议程和提出谈判方案。

(1)确定谈判人员。

确定谈判人员包含着以下三层含义：其一，确定谈判人员的规格。

这实际上也是本次谈判的规格。

如果是重大的国际谈判，参加谈判的可能是各国首脑、各部部长；如果是较重要的经济谈判，企业的领导可能亲自参加。

其二，指谈判组成员的分工。

谈判组成员的分工问题虽然事先本方内部已经明确，但在开局阶段应当通过互相介绍，彼此了解。

其三，确定每个成员的作用。

应当根据谈判的议题内容以及对对方的了解，有针对性地安排好每个成员在谈判中重点交谈的内容。既要考虑各自的侧重点，又要考虑整体配合，这样有利于调动每个成员的积极性，也有利于发挥谈判组整体的作用。

(2)确定谈判议程。

谈判议程包括谈判的议题和程序。

通俗地说就是商谈哪些问题，先谈什么，后谈什么，什么时候谈什么问题。

谈判议程的作用在于控制谈判进度，保证谈判顺利进行，正常发展，富有成效。

确定谈判议程应当注意以下几点：其一，应该经过充分考虑后，然后再商谈确定议题。

其二，应该将需要讨论的问题全部提出，安排好讨论某项议题的最佳时机。

其三，应该考虑到每项议题可能导致的后果。

避免轻易同意对方提出的议题。

其四，应该敢于对具有不同意见的议程发表意见，坚持观点，以免留下后患。

(3)提出谈判方案。

在谈判的准备阶段中各自都制定了谈判方案，一般在这个时候，可主动提出方案，也可以就对方提出的方案作出应有的回答。

(参见第九章开局的策略技巧) 2. 开局阶段的重要作用 开局阶段的作用主要体现在以下几个方面：(1) 形成深刻印象。

从生理方面来说，人在任何活动的开始阶段，总是思维最活跃、精力最充沛、注意力最集中、反映最灵敏的时候，因此，形成的印象也最深刻。

对方谈判人员进场入座时的动作、目光、姿态、表情、谈话的内容，谈吐的口气、腔调等。

一览无遗，尽收眼底。

然后通过对这些信息的整理和加工，形成了一定的印象。

而第一次交往给人留下的印象，以后要想改变往往不太容易。

而印象的好坏，将会直接影响下一步的交流。

(2)建立洽谈气氛。

<<谈判学>>

在双方见面以后的短暂时间内。

既形成了深刻的印象，同时也建立起谈判的洽谈气氛。

任何谈判都是在一定的气氛下进行的，谈判气氛对整个谈判过程具有重要影响。

一般来说，谈判人员都希望在良好的气氛中进行谈判。

因此，在开局阶段，谈判人员的一项重要任务就是“化干戈为玉帛”、变消极为积极。

建立起和谐、友好、热烈、严谨的谈判气氛。

(3)决定谈判态度。

开局阶段的几句寒暄或简短的开场白，便能够表明各自的观点和立场。

谈判各方也都会从对方的发言中探测到有用的信息。

双方的情感互相影响，由此决定了以何种态度来对待这场谈判。

态度是冷淡还是热烈，是对立还是友好，这将制约着整个谈判活动。

(4)确定谈判方式。

谈判各方的开场发言，总会谈及谈判的议程并且通过商谈确定谈判议程。

确定谈判议程的同时也就决定了采取何种方式对议题进行讨论。

这就为交流、磋商阶段的议题选择奠定了基础，也为整个谈判应用何种方式进行交谈确定了基调。

(5)形成等级观念。

开局阶段需要确定谈判人员，并且通过相互介绍、相互接触、相互影响，在无意识的状态下。

便形成了对每个谈判人员的看法，推断出每个谈判人员在谈判中将会占据何种地位，发挥何种作用。

这无疑也会影响整个谈判过程。

正因为开局阶段对整个谈判过程具有上述重要影响。

所以，有经验的谈判人员对此都非常重视，并且充分利用开局的机会，创造有利形势。

一般来说，开局的发言可以考虑集中在谈判的目的、计划、日程安排以及进度等方面交换意见。

发言的内容要简短，重点要突出，态度要诚恳；切勿开门见山，单刀直入，匆匆涉及议题。

谈判人员应该掌握开局的语言表达技巧。

几句热情、友好的问候，能引起双方的心理共鸣，一段坦诚、大方的陈述，能消除彼此的顾忌和疑虑。

开局阶段创造一个轻松愉快、友善和谐的气氛对以后的谈判具有突出的重要意义。

(开局阶段的相关策略与技巧请参阅本书第九章第二节)三、交流探测阶段交流阶段也叫做探测阶段。

该阶段应该以“谈”为主，即谈判人员应该集中发表自己的意见、动机和意图，通过交换观点，达到互相了解。

交流阶段的发言要尽量防止话题过分单一，应该广开言路，探讨各种合作途径；最好不要互相询问，更不要在具体问题上无休止地纠缠。

要注意听清对方的发言，准确地理解其中含义。

然后与本方谈判人员商量，有针对性地调整谈判方案，确定谈判策略。

为磋商阶段作好准备。

(交流探测阶段的相关策略技巧请参阅本书第九章第三节)四、磋商交锋阶段磋商阶段也叫做交锋阶段。

这是双方谈判人员真正进行“谈”和“判”的阶段，是谈判的主体阶段。

在价格谈判中磋商的中心内容是讨价还价。

这一阶段双方谈判人员都会根据自己的谈判目标，为达成协议而千方百计地说服对方接受自己的观点。

磋商阶段，谈判双方的对立状态明显展开。

各方人员都为掌握谈判的主动权而大显神通，毫无保留地施展本领，时而唇枪舌剑，时而较智斗力。

对立与交锋是谈判的命脉，没有双方的磋商或交锋就不能称其为真正的谈判。

这一阶段谈判人员应该坚定立场与信念，朝着自己事先确定的目标勇往直前。

但也要时刻牢记，谈判中的竞争是为了合作，是为了满足各自的需要。

因此，磋商、交锋、讨价还价，都是为了谋求一致，为了探讨和寻求共同利益的结合点。

<<谈判学>>

磋商阶段既需要针锋相对，坚持不懈，又要掌握时机，互相让步，彼此妥协。

.....

<<谈判学>>

媒体关注与评论

新版前言早在20世纪60年代，美国和日本就已成立了专门探讨研究谈判问题的学术团体。谈判学术团体的宗旨是将有关谈判的一系列问题理论化，培养同经济发展相适应的谈判人才。在一些经济发达、科技先进国家的现代管理教育中，谈判早已作为一门重要课程，可见这些国家对培养谈判高级专门人才的重视。

1999年11月15日中国与美国就加入世界贸易组织的问题达成协议后，有关部门预测我国人世后七类人才将走俏。

这七类人才依次是教师、律师、外语人才、心理医生、谈判人才、旅游人才和信息业人才。

另有相关资料认为有以下五类人才最紧缺：一是专业人才；二是高层次科学技术人才；三是熟悉世贸组织规则、适应国际竞争需要、能够参与解决国际争端的专门谈判人才；四是外语人才；五是复合型人才。

从1986年7月10日我国提出恢复关贸总协定缔约国地位的申请至2001年9月17日正式成为世界贸易组织成员国，长达15年的“复关”和“人世”谈判宣告完成。

我国人世之后，市场经济日新月异，合作伙伴遍布全球，对谈判人才的迫切需求已经得以充分显现。就目前情况来看，我国的谈判人才大体有以下三种类型：第一种是少数的专家学者以及高等学校相关专业的学生，他们通过研究和学习掌握了谈判的基本理论和基础知识，但是受客观条件的限制，他们没有机会去参加谈判实践。

第二种是广大的实践人员，他们在谈判实践中，积累了比较丰富的经验，也是因为客观的原因，他们没有掌握或者说无法系统掌握谈判理论。

第三种是既懂得谈判基本理论又具有谈判实践经验的人才，这大概是少数人或者说是极少数人。

这种现状便是我们在与外商谈判的过程中往往处于被动地位的主要原因。

吸取教训，总结经验，将理论与实践相结合，提高谈判的能力和水平，注重培养谈判专门人才是改变现状的当务之急。

改革开放的深入，市场经济的发展，客观现实的挑战，提高了人们对谈判的重视程度。

专家学者加强了理论研究，二十几年的时间里出版了近百本谈判著作或读物。

这些著作或读物大体上有以下五种类型：第一种是翻译外国人的原作。

这类书中虽然既有理论也有案例，但是，由于中国与西方在文化传统、思维方式、社会制度、经济水平、竞争手法等方面存在着明显差异，所以，不太适合我国现状。

第二种是编译。

这类书虽然有作者自己的一些观点，但原型思维的痕迹很深，并没有达到融会贯通的程度，明显存在着理论与案例脱节的现象。

第三种多数以“策略”或“技巧”而命名。

这是纯粹的所谓策略与技巧的堆积，用以说明策略的案例多数与现实相去甚远。

第四种是近几年出版的我国专家学者编著的初具中国特色的谈判学著作。

这类书反映出我国对谈判理论的研究和谈判实践的探索已经取得了可喜的进展。

第五种是近几年出版的专门介绍谈判案例的书。

这类书或是案例荟萃而没有分析，或是对案例进行了点评，或是采取夹叙夹议的方式。

以上这些著作和读物，特别是第四种、第五种对于研究和学习谈判，普及谈判知识都起到过并将继续发挥着重要作用。

回顾过去，我们为谈判理论研究、谈判之间探索和谈判人才培养取得的成绩感到欣慰；……

<<谈判学>>

编辑推荐

本书对谈判的概念、性质、原则、策略，方法、技巧进行了较为深入的研究。同时，在谈判的科学方法、法律在谈判中的地位和作用、谈判信息、谈判文书、谈判风格、谈判思维及谈判者素质等方面提出了独特的见解。本书采用理论，与实践相结合的写作方法，总结谈判的内在规律，以更直观、更科学地指导不同层次与不同领域的谈判活动，并适应不同专业、不同职业与不同学习时间的学习对象的需求。

<<谈判学>>

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>