

<<学会谈判>>

图书基本信息

书名：<<学会谈判>>

13位ISBN编号：9787500479383

10位ISBN编号：7500479387

出版时间：1970-1

出版时间：葛莱云 中国社会科学出版社 (2010-01出版)

作者：葛莱云

页数：292

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>

<<学会谈判>>

前言

人的一生都在谈判，我们既要在生活中学会谈判，又要在谈判中提高生活质量！

肯尼迪说：“我们不要因心生恐惧才谈判，但我们也绝不畏惧谈判。

”掌握谈判技能，成为谈判高手，我们就拥有了驾驭一切的能力。

谈判既是一门科学，又是一门艺术。

它是人们为了协调彼此之间的关系、满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、语言学、心理学、逻辑学、行为学、传播学、公共关系学等诸多学科为一体的综合性现代科学。

随着经济和社会的日益发展，对于许多人来说，谈判不再只是一个抽象的词汇，它已经成为我们在日常工作和生活中随时都可能会遇到实实在在的真实场景。

《学会谈判》一书重点阐述了政治谈判和商业谈判，也涉及其他方面的谈判。

《学会谈判》一改传统谈判教科书的著述风格，着重突出了系统性、灵活性、实用性的特点，从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入生动的案例之中，便于学习者身临其境，在短时间内掌握谈判的策略与技巧，从而能进行富有成效的谈判操作。

本书语言简练、通俗易懂，叙述生动有趣，观点鲜明，案例丰富，让你在领悟到谈判的本质的同时，真正懂得如何与他人谈判及如何化解生活中的冲突，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。

不管你是位谈判专家，或者还仅仅是位初学者，本书都有助于你建立起个人信心，提高你作为谈判者应有的技巧。

此外，学习本书，既有助于你掌握谈判各环节的技巧，还能提高你掌控谈判节奏的能力，从而能在谈判中获得主动权，争取谈判的成功！

本书适用于企业中的中高层管理人员、商业人士、高等院校工商管理及贸易类专业的教师和学生；也适用于政府官员和学习公共管理的学生，以及经常谈判的职业经理人与希望提高自身谈判能力的各类人员。

<<学会谈判>>

内容概要

葛菜云的《学会谈判》一书重点阐述了政治谈判和商业谈判，也涉及其他方面的谈判。

《学会谈判》一改传统谈判教科书的著述风格，着重突出了系统性、灵活性、实用性的特点，从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入生动的案例之中，便于学习者身临其境，在短时间内掌握谈判的策略与技巧，从而能进行富有成效的谈判操作。

本书语言简练、通俗易懂，叙述生动有趣，观点鲜明，案例丰富，让你在领悟到谈判的本质的同时，真正懂得如何与他人谈判及如何化解生活中的冲突，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。不管你是位谈判专家，或者还仅仅是位初学者，本书都有助于你建立起个人信心，提高你作为谈判者应有的技巧。

此外，学习本书，既有助于你掌握谈判各环节的技巧，还能提高你掌控谈判节奏的能力，从而能在谈判中获得主动权，争取谈判的成功！

本书适用于企业中的中高层管理人员、商业人士、高等院校工商管理及贸易类专业的教师和学生；也适用于政府官员和学习公共管理的学生，以及经常谈判的职业经理人与希望提高自身谈判能力的各类人员。

<<学会谈判>>

书籍目录

第一辑 政治谈判典范 装聋作哑，故作糊涂 兵虽多，但无用武之地 周恩来联合公报反惯例 克拉辛智败乔治 投石试探 孤注一掷 毛泽东智斗赫鲁晓夫 烛之武退秦师 周恩来北平和谈消疑虑 陈毅不卑不亢 周总理接见田中角荣 阿登纳污点 陈毅外长求同存异 话题转移 后发制人 无奈的基辛格博士 苏秦说齐宣王 张仪说楚怀王 富歇的不忠 苏俄的缓兵计 万众瞩目的十五天 秦将王翦 韩信封王 鲍尔斯之谜 温度、歌曲、习惯和爱好 公开的秘密 瓦尔德海姆受挫德黑兰 赫鲁晓夫与阿登纳 古人之智 在大人物的表象后面 形形色色的传播艺术 非同寻常的举措 政治家的天才 东坡用智 刘邦不去南郑 政治家的天性 林肯的担忧 斯大林淡然面对核讹诈 二桃杀三士 左宗棠进京 出其不意的答复 小卒与大臣 宙斯与牛 突然袭击 淳于髡妙语连珠 出奇兵，樊哙威震鸿门 铁娘子的“铁”滋味 “阁下，你已经宽恕我了吗？”

” 老杨儒凛然捍国权 “那是因为你比我先到地狱” 橡胶、菠萝罐头和一切错误 摩萨台的眼泪 马尔辛利忍气吞声 中东和会与谈判环境 “和谈之城” 日内瓦 同一幢房子 谈判地点的选择 戴维营协议在餐宴上下工夫 马厩的隔壁 巴黎圆桌 艰苦的秘密谈判 战败国的胜利 张伯伦自作多情 周恩来光耀万隆 美国律师谈阿以冲突 基辛格再访北京第二辑 商业谈判典范 反客为主 钢厂与机械厂的协议 卓别林与《大独裁者》 卡普尔的谈判艺术 酒香中的谈判 以退为进 知己知彼 一场索赔谈判的胜利 利舌赢得百万金 “你觉得哪一辆寿命长一些” “只要价格合理，我们一个钱也不少给” 青出于蓝而胜于蓝 “我还真舍不得这么便宜就卖了呢” “死了就不是你家中的人了吗！”

” “你好！”

年轻人” “我们没听懂” “你看(这个价钱)怎么办呢？”

” 低价买沙发的经验 衬衫、酒瓶、烟斗及其他 自我解释 以迂为直 庄敏的谈判术 孙宝君沉默等待的说服策略 哈默的釜底抽薪术 柯伦泰的生意经 让对方说“是” 钢厂的推销术 松下公司力压飞利浦公司 懂得随机应变 明星妙策化干戈 一家旅馆的移迁 刘晏造船 钱翁买房 尤老板破财消灾 需求的多维性 在鳄鱼遍布的河沿 比三个商人还要精明的人 吉斯莫圈套 统计魔术 “钓鱼”术 在异国招标会上 “我不知道 艾柯卡成功秘诀 “制造”竞争 在莫斯科的决斗 电话牵肥羊 妙用电脑 聪明的厂商 举重若轻，知州买马 最后八小时 权力有限 哈默放心了 打开天窗说真话 踏破铁鞋无觅处 声东击西 故意误会的丹麦人 商业奇谋 董事长奇论惊人 印度人夺气攻心 期望与现实 一美元买一家大酒店 诱人的盒子房 买东西的当问 奥妙无穷的谈判舞蹈 小格兰特买狗 让步策略 “任何事情都是可以解释的” 亚马尼风度迷人 红脸和白脸 “纯达普”远嫁中国 王光英兵贵神速 苏联人长岛斩将 “强硬”的总经理第三辑 其他谈判典范 校长募捐 吕陶分财产 范蠡父子 孔子适卫 西门豹治邺 两场特殊的赛马比赛 老夫人不践前诺 哲人斯宾诺莎“争财”记 老子和孔子 先见之明 以魔制魔 出乎意料的结局 吴学究说三阮撞筹 道德压力 百万美元的游戏 退休老人与米开朗琪罗 赢得认同 俄罗斯农妇和聪明人 青蛙与草坪 古老的假设附录 美国人，“大孩子” 大不列颠遗风 法国人情 和服与日本人 上帝赞许的德国机器

<<学会谈判>>

章节摘录

室内的谈判空气也骤然紧张起来了。

基辛格申辩说：“如果我们背弃老朋友，不但别的朋友不信任我们，你们中国人也不会尊重我们。”周恩来停顿片刻调整了一下情绪，又说：“台湾是中国的领土。

台湾问题是中国的内政。

这是你们历届政府都承认的。

现在哪国的军队占领台湾？

是你们美利坚合众国。

中国有句俗话，‘解铃还须系铃人’。

如果说有什么复杂原因的话，那也是你们美国政府一手造成的。

你们不但对这一现实没有任何改变，而且还继续从各方面封锁我们、孤立我们。

”基辛格又申辩说：“我今天坐在这里，不说明我们在改变吗？”

”周恩来越说越严肃：“现在我还要重申：台湾问题，关系到一个国家的主权问题：在这一点上毋庸置疑。

”双方都严肃地对望着。

周总理这时豁达地说：“毛主席说，台湾问题可以拖一百年，是表明我们的耐心；毛主席的意思同时也包含不能让台湾问题妨碍中美两国关系正常化。

这些不都表明我们的诚意吗？

你们的诚意又何在？

”基辛格终于说：“总理先生，会谈的公报必须有助于打开一条新的道路。

总统也是这个意思。

”周总理又启发说：“博士先生，你们在台湾问题上的观点，甚至措词，都是二十几年常用的。

这就不如你所说，有助于打开一条新的道路。

”基辛格已认识到周恩来已经不会再作退让。

他同助手洛德在会议厅一侧角落商量了一会儿，才回到谈判桌上，原来绷紧的脸也放松了，他说：“我们决定换一种方式表达美国的观点。

”《中美联合公报》一反国际协议的一般惯例，既写进了双方达成协议的成果，同时又以“美国认为”、“中方认为”的方式写进了双方的分歧，公报在写到双方观点时是这样表述的：“双方回顾了中美两国之间长期存在的严重争端。

中国方面重申自己的立场：台湾问题是阻碍中美两国关系正常化的关键问题；中华人民共和国政府是中国的唯一合法政府；台湾是中国的一个省，早日归还祖国；解放台湾是中国的内政，别国无权干涉；全部美国武装力量和军中设施必须从台湾撤走。

中国政府坚决反对任何旨在制造‘一中一台’、‘一个中国、两个政府’、‘两个中国’、‘台湾独立’和鼓吹‘台湾地位未定’的活动。

”在公报中，美国方面声明：“美国认识到，在台湾海峡两岸的所有中国人都认为只有一个中国，台湾是中国的一部分。

美国政府对这一立场不提出异议。

它重申它对由中国人自己和平解决台湾问题的关心。

考虑到这一前景，它确认从台湾撤出全部美国武装力量和军事设施的最终目标。

在此期间，它将随着这个地区紧张局势的缓和逐步减少它在台湾的武装力量和军事设施。

”评析 在谈判中，双方都未说空话和假话。

周恩来的外交艺术表露得相当完美。

他创造的“你讲你的，我讲我的”的独特外交风格在这次谈判中取得了成功。

P5-6

<<学会谈判>>

编辑推荐

一切谈判都是力量的较量！

在人际交往过程中，我们必须学会职业的谈判技巧，良好的谈判技巧有助于我们达成目的，巩固人际关系，轻松地解决谈判过程中的矛盾和问题..... 葛菜云的《学会谈判》一改传统谈判教科书的著述风格，着重突出了系统性、灵活性、实用性的特点，从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融人生动的案例之中，便于学习者身临其境，在短时间内掌握谈判的策略与技巧，从而能进行富有成效的谈判操作。

<<学会谈判>>

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>