

<<跟周恩来学谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<跟周恩来学谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787505117228

10位ISBN编号：750511722X

出版时间：2009-5

出版时间：红旗出版社

作者：陈峥嵘 编著

页数：338

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>

<<跟周恩来学谈判技巧>>

内容概要

周恩来与各种不同的谈判对手进行无数次交锋，在变幻莫测的谈判桌旁多谋善断，在谈笑之间使对方折服。

表现出高超的智慧和谈判艺术。

我们从中不难领会到周恩来所具有的以理服人、待友诚恳、立言以信、不卑不亢等高贵的风格和品德

。

对周恩来的谈判生涯进行追溯和研究，不仅可以让我们体会到周恩来的儒雅风范和充满智慧的谈判艺术，更重要的是从中学习到周恩来的谈判方法和技巧。

寻到一个点石成金的“金手指”。

<<跟周恩来学谈判技巧>>

书籍目录

第一章 把握谈判的原则 1.抓住关键坚持原则 2.坚定立场在谈判中不能迷失自我 3.在根本原则的框架下谈实际问题 4.稳保底线不忘根本 5.立意高远控制最高点 6.确立共同原则 7.平等谈判争取双赢 8.审时度势谋求一致 9.顾全大义力促和解 10.“原则+灵活=谈判成功” 11.要够朋友更要讲原则 12.言必信、行必果切实履行协议

第二章 审慎选择谈判人员和分析对象 1.恰当选择主谈人 2.知人善任 3.注意谈判角色的演练 4.选定谈判人员精心安排谈判的阵营 5.深入了解谈判对手 6.准确选择谈判对手

第三章 积极准备谈判事宜 1.准备谈判方案 2.合理的要求是达成协议的关键 3.目标要务实 4.广泛分析谈判前景 5.选择好时间、地点

第四章 如何处理谈判的矛盾 1.洞若观火神目如电 2.明确争论焦点把握谈判重心 3.化解矛盾有理有节 4.具体情况具体分析和对待 5.以退为进化解矛盾

第五章 巧借外力和识破骗局 1.借助外界环境实现预期目标 2.借力打力巧胜于人 3.转动小球带动大球 4.一针见血揭穿骗局 5.面对阴谋决不上当 6.小心对手用现象蒙蔽本质

第六章 在谈判中如何进行让步 1.谈判中的让步是必要的 2.让步不能损害根本利益 3.巧用让步艺术实现以退为进 4.让步要有取舍但要有策略

第七章 不落窠臼地变中取胜 1.调整谈判方案 2.因势利导反客为主 3.机变若神先发制人 4.谋定而动后发先至

第八章 谈判要讲究方法 1.态度鲜明开诚布公 2.辨明新形势提出新见解 3.相机而动雷厉风行 4.大处着眼小处着手 5.占先行之利抛引玉之砖 6.反对折衷主义 7.防止对手只攻一点不顾其余 8.有理赢遍天下 9.外柔内刚绵里藏针 10.刚柔相济水火齐攻

第九章 谈判如何以人为策略 1.上善伐谋克敌攻心 2.善劝对手攻心制胜 3.准确把握谈判对手的底细 4.联合策略 5.分化策略 6.见缝插针私下接触 7.关怀备至体贴入微 8.以小见大关怀问候 9.重视礼仪等于重视自己 10.冷热有度 11.体谅对方

第十章 缜密迅捷的谈判思维 1.思维缜密不疏漏 2.思维灵活不僵化 3.充分考虑可能出现的情况提出对策 4.散射思维 5.快速思维 6.逆向思维

第十一章 生动贴切的谈判语言 1.清楚地表述自己 2.层次分明步步推进 3.逻辑严谨敢于反驳 4.有破有立开宗明义 5.幽默诙谐调节气氛 6.巧妙地回答对方提问 7.以反问回答提问

<<跟周恩来学谈判技巧>>

章节摘录

第一章 把握谈判的原则 1.抓住关键坚持原则 谈判的原则是谈判的基石。原则问题是不能让步的，在谈判之中，如果没有一个很坚定的原则，那么也就很难把握和保证谈判的方向。

坚持原则才能很好地把握住谈判的过程。

如果一个谈判家没有很好的谈判原则，那么他所作出的一切决定就只能依据当时当地的经验和实际情况，而这样的经验和情况又往往很难保证他获得良好的判断，一旦在判断上出现了偏差，那么，基于这样的判断所作的决定就会“失之毫厘，谬之千里”。

坚持自己的原则，只有把握自己所代表群体的最大利益，才会把握谈判的方向，才能成功。一个不顾群体利益的谈判家，是没有原则性的，也是难以把握谈判的方向的。

如果没有一个坚持原则的谈判家去进行谈判，那么这个群体的整体利益就有可能会被他所葬送。

周恩来在具体谈判中，始终没有忘记自己的身份与使命，在谈判中始终坚持自己的原则性，他在为全国最广大的人民群众去争取利益的谈判中很会抓住谈判中的关键问题，并且按照自己的原则去指导整个谈判的进行。

抗战初期，国民党为阻止日军进攻，在河南花园口决堤，使黄河改道经运河、长江入海。

抗战胜利后，由联合国救济总署提供援助，协助中国疏导黄河归人故道。

这时，黄河故道已与两岸连成一片，上面建有大量村镇和居民点，属冀鲁豫解放区和渤海解放区，原来的2000多里堤坝早已残败不堪。

如果使黄河重归故道，必须清浚河道，迁徙居民，修复堤坝。

但是，蒋介石为达到其消灭解放区的目的，却试图施逞以水代兵、水火交攻的阴谋，一方面对解放区实行军事进犯，即火攻；一方面在下游复堤以前堵复黄河花园口，水淹解放区，即水攻。

这一招看起来是为了“复兴建国”，其实极其险恶。

黄河堵口复堤问题，情况错综复杂。

共产党面临一场挑战，必须要有正确的原则和对策。

身处政治斗争前线的周恩来早在重庆谈判和政协谈判期间，已注意到这个问题。

当时，国民党政府的水利官员曾到曾家岩见周恩来，以“救民水火”为由，提出应把“黄河归故”列为战后建设的内容。

周恩来代表中共作了原则上的表示：这个问题可以通过协商求得解决。

1946年春，黄河问题变得异常突出起来了。

国民党好战分子积极准备内战。

3月1日，国民党分子薛笃弼秉承“中枢”指示，不与中共协商就单方面下令花园口工程破土动工，开始黄河堵口。

周恩来得知消息后，马上向美国特使马歇尔提出了国民党单方面在花园口开始黄河堵口工程问题；同时，另一方面正式向国民党政府提出：我党同意堵复花园口，但两党必须合作，必须保证居民不受危害，而要确保这一点，必须先复堤，让河床居民迁移。

这是问题的关键，也是我党的原则。

3月3日，在美国特使马歇尔、国民党代表张治中视察新乡时，周恩来又当面向国民党政府黄河委员会委员长兼黄河堵复局局长赵守钰和我晋冀鲁豫解放区代表指出：黄河堵口问题必须由双方“洽商”解决，并商定由赵守钰与晋冀鲁豫解放区地方政府代表具体商讨进行步骤。

马歇尔对此没有提出不同意见。

不久，周恩来给晋冀鲁豫解放区党委发了一份电报，指出“黄河归故”是国民党的一个阴谋，但黄河归故，又是黄泛区广大群众所希望的。

如果我们一概反对，就会脱离这个地区的群众，若毫无准备，那么，黄河故道上的几百万居民将陷入水深火热、流离失所之中。

所以黄河归故道要有个条件，即“先复堤后堵口”。

周恩来把我党处理黄河问题的谈判原则，即坚持通过谈判解决争端，达到先复堤后堵口的目的确定下

<<跟周恩来学谈判技巧>>

来了。

为了争得谈判中的主动地位，周恩来又向我方各级谈判人员反复阐明必须运用依靠群众，揭露阴谋，利用矛盾，区别对待，既要有原则性，又要有灵活性的斗争策略。

他特别提请他们注意不能操之过急，要不就会落入对方的圈套，及时地为我方谈判人员指明了谈判方向。

遵照周恩来的一系列指示，1946年4月初，晋冀鲁豫解放区政府派出代表贾心斋、赵明甫两人，前往开封同国民党政府黄委会商谈黄河堵口问题。

4月7日，双方代表在开封签署了《开封协定》，15日双方经过商谈，又在冀鲁豫边区首府菏泽达成了《菏泽协定》，这两个协定的主要精神是：规定待浚河复堤工程完工后，再行花园口合拢放水，由政府发给下游修堤费和救济费，救济问题由联合国善后救济总署、国民党行政院善后救济总署负责，施工机构由双方派人合组，负责修复有关交通；保证不作军用。

可是，5月18日，国民党最高当局电令花园口堵复工程必须赶在7月1日完工。

与此同时，国民党军队越来越缩小对中原解放军的包围，并发动了对豫东解放区的军事进攻。

黄河问题斗争更加紧张起来。

5月3日，周恩来率领中共代表团由重庆迁驻南京梅园新村。

他密切注视着黄河问题的动态。

鉴于国民党单方面违背谈判协议的情况，5月10日，中共中央发言人发表了重要谈话，全面阐明了我党对黄河堵口问题的立场和观点，并在《新华日报》上全文刊登了这篇谈话，并以醒目的文字指出：反动派撕毁《菏泽协定》，不先浚河复堤，而竟然先积极堵口，蓄意淹死解放区旧河道段数百万人民。

这一阴谋，如不立即停止，一切后果均由国民党当局负责。

在这篇谈话中先是说明了黄河问题的由来，接着阐明了《菏泽协定》的合理性。

同时，指出国民党当局要先堵口后复堤，这是对《菏泽协定》的违背。

最后，中共表明了对黄河问题的立场与看法，认为《菏泽协定》中先浚河复堤后堵口放水的原则是完全公正合理，应切实施行，没有任何理由加以反对。

中共希望国民党当局能够信守这一协定，迅速帮助冀、鲁、豫与山东解放区浚河复堤，迁徙黄河故道700万居民，使黄河归故工程得以顺利完成。

如今国民党当局却是先堵口后复堤，这种做法不能不认为是“借黄河之名，蓄意淹毙豫、鲁、冀三省解放区同胞，而这是与国民党内反动派的内战阴谋分不开的”。

中共对此“决不坐视不顾”，“如国民党当局一意孤行，不顾民命，其后果当由国民党当局负全责”。

。

中共声明有理有据，无可辩驳，表现出坚定的原则性。

同时，中共的态度也得到了进步舆论的广泛支持，沿河各界人民连日集会示威，晋绥各界通电全国，一致要求国民党当局立即停止片面堵口，许多国际友好人士都表示赞同中共的主张。

在强大的群众运动基础上，冀鲁豫区的谈判代表赵明甫、王笑一奉命前赴南京，在周恩来直接领导下，同国民党当局进行谈判。

5月15日，赵明甫、王笑一抵达南京后，在梅园新村会见了周恩来。

周恩来仔细听取了他们关于黄河问题的情况汇报，认真研究了在南京进行谈判时应坚持的原则立场和斗争方法。

其中，周恩来明确指示：黄河谈判的关键在于争取时间。

国民党好战集团争抢时间堵口放水为全面内战服务，我们则必须争取时间，抢修故道堤坝，并做好自卫战争准备。

同时，还要迫使国民党政府保证支付下游的修理费和救济费。

周恩来强调谈判在坚持原则的基础上还应做到“有利、有节”。

5月16日，周恩来偕同赵明甫、王笑一并约请了联合国善后救济总署河南区主任危海宁先生去会见薛笃弼。

在会谈中，周恩来向薛笃弼严肃地提出了必须实行《菏泽协定》的规定，并提议召开有联总代表参加的三方会谈。

<<跟周恩来学谈判技巧>>

最后，国民党被迫接受周恩来的提议，通过谈判，国民党当局与中共代表达成了《南京协议》，基本精神与《菏泽协定》相一致。

黄河堵口复堤谈判是在克服其复杂的情况下进行的，由于始终把大多数人民群众的利益放在心上，坚持堵复花园口必须两党合作，先复堤再堵口，周恩来把握住这一方面，坚持了自己的谈判原则。

整个谈判的过程中，谈判的双方必须要坚持原则，否则。

如果没有原则性，那么谈判就可能出现失去方向，把握不了根本的现象。

很难实现一种真正实质问题上的交锋，因此也就很难解决自己所关注的实际问题。

在关键时刻。

在关键问题的谈判之中，周恩来始终能够对局势有明确把握。

始终能在谈判中坚持原则，准确地把握住谈判的方向，最终他取得了谈判桌上的胜利。

<<跟周恩来学谈判技巧>>

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>