

<<双赢谈判>>

图书基本信息

书名：<<双赢谈判>>

13位ISBN编号：9787511333551

10位ISBN编号：7511333559

出版时间：2013-6

出版时间：贾扶栋、任芳进 中国华侨出版社 (2013-06出版)

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>

<<双赢谈判>>

前言

谈判，和你想的不一样在30余年的职业生涯中，我亲眼看到过无数学员在我眼前成为出色的谈判者。他们通过谈判对自己、对他人都有了更加清晰、明确地认识 and 了解。

不可否认，现实生活中，谈判无处不在，买东西还价、跟老板谈薪水、向客户争取订单、跟朋友决定在哪儿吃饭……都要用到它。

也许，尚未接触过双赢谈判的你，或是对谈判原本就颇有成见的你，一听到“谈判”两个字，马上就会摇头摆手地说：“我没办法，我做不来，我用不上，我不喜欢……”或是心存怀疑地想，“跟我说这些空话，鬼才信呢。”

“如果真是如此，那么很高兴地告诉你：“恭喜你！

这本书就是写给你这样的人看的。

“每个人都想过上“好生活”，拥有成功的事业、幸福的家庭、优裕的物质，还有良好的社会关系。

不过，为了实现这一切，你不需要上山下海、求神拜佛，你只需要靠你的一个脑袋、一张嘴，掌握“双赢谈判”的口才就可以。

事实上，我的无数学员正是在我的帮助和指导下，通过双赢谈判口才，一步步地让自己的人生逐步走上心中向往的坦途，使自己的生活变得更加美好。

普通的上班族，在求职面试时运用双赢谈判口才，可以成功地与未来雇主谈一个理想的待遇，增加自己的生活财富；谈生意的资深业务员拜双赢谈判口才所赐，会带来短期利润与长期利益的双丰收；全职家庭主妇，操心最多的不外乎是物价，在双赢谈判口才的帮助下，小算盘更是打出了好生活……看看吧，人生简直就是一张巨大的谈判桌。

事实上，现代社会随着人与人之间的交往越来越频繁，需要处理的关系越来越复杂，谈判的领域也在不断地扩大和延伸。

而谈判更是一门洞悉人性的艺术，学会探究人性的需求和理解人性的盲点，就能在谈判桌上悠游自在。

只不过有人拿它砍价买衣服，有人拿它结交男女朋友，有人拿它到会议桌上商议成百上千万的商务合作案。

只不过有的人很擅长，有的人则一点也不精通。

请记住，谈判不是要你在谈判桌上压过对手，取得更多收获。

谈判的流程反而会不断地提醒你：去分享成功的利润与荣耀的光环吧。

因为只有懂得分享利益，才能让彼此都感到舒服，这样你才能得到胜利背后的真正胜利，也就是我们平时最容易忽略的：赢取快乐的长期合作关系。

如此看来，谈判不是寸步不让，也不是在谈判桌前拼个你死我活。

充满自私的抢夺并非谈判的真义，充满大爱的体贴才是双赢谈判的本质。

唯有心中有了大爱，才会懂得替他人着想，才能主动寻求对双方皆有益的合作之道。

不管是哪一种理由，恭喜你翻开了这本书，因为我确信你需要这本书帮你达成愿望。

尽管这么说来看似有些大胆，然而事实就是如此。

在现实状况与达成愿望之间，势必要有一座连通的桥梁，而本书无疑正是你所需要的那座桥梁。

<<双赢谈判>>

内容概要

《双赢谈判:谈判不败的制胜秘诀》内容简介：生活中，时时处处都离不开谈判，只要你与他人产生联系，就要学会必要的谈判技巧。

《双赢谈判:谈判不败的制胜秘诀》将启发性与实用性很好地融合在一起，完全打破传统观念对谈判既有的印象，透过具有代表性的身边故事，引出双赢谈判口才的一招一式，完全抛弃艰涩难懂的术语行话，生动有趣中不乏思辨智慧，犀利辛辣中暗藏实战秘笈。

《双赢谈判:谈判不败的制胜秘诀》既注重谈判策略、谈判结果，又关心谈判过程、双方关系，可以攻下你所遇到的一切复杂的、高难度的谈判。

无论你是谁，只要掌握一套行之有效、步步为营的双赢谈判技巧，不仅能成为一名出色的谈判者，还能让自己的生活变得更加美好。

海报：

<<双赢谈判>>

作者简介

贾扶栋，闪电富翁创始人，企业盈利系统专家，清华大学EMBA总裁班客座教授，诚铭源教育集团董事长，中国品牌建设十大杰出人物，建国六十周年共和国十大新锐人物，中国管理咨询行业新锐人物；主要作品：《闪电富翁博士班》《闪电富翁—中小企业的五大秘诀》《带着感恩的心工作》《责任比能力更重要》《赚大钱其实很简单》《为自己工作》《超级销售》《高效沟通》等；任芳进：诚铭源教育集团总裁，她是一位知名的团队复制专家，她是一位智慧教练型领导，她是一位系统优化的专家，她是一位创造众多销售神话的销售天才，她是一位众多女性模仿和学习的榜样。

<<双赢谈判>>

书籍目录

前言谈判，和你想的不一样第一章双赢的谈判才是不败的谈判——知己知彼，互利双赢002为什么要谈判005谈判到底是什么009细说谈判的基本含义012双赢谈判让一切皆有可能第二章双赢谈判的准备工作——和自己的“死穴”对话016重视谈判前的铺陈020名片的威力023用信息营造谈判气势027不要忽视肢体讯息031不被时间压力所蒙蔽035建立感官经验第三章双赢谈判的关键要领——看穿对手才能赢的畅快040懂得“看人”，才能见招拆招045你了解客户的真正需求吗049抛出问题，摸清对方底细053稳拿订单的“必杀技”：从客户的兴趣入手057巧妙搜集对方的信息061洞悉对手的身体语言064时刻嗅出对手的“危险信号”第四章双赢谈判的最高境界——读懂人心，培养胜过对手的力量070双赢谈判是2%专业+98%对人性的了解073双赢谈判是注重感受的艺术077与双赢谈判相关的心理效应083“外功”+“心法”，内外兼修的法宝086双赢谈判是一种大爱的学习第五章双赢谈判的语言魅力——把握高难度对话的“弦外之音”090到什么山，唱什么歌094会说更要会听098做最会发问的人103用好赞美的威力107沉默有时是最好的武器111谈判各阶段的语言艺术第六章双赢谈判制胜秘诀之开场布局——给自己一个“赢”的开始116第一招河东狮吼开大口119第二招第一时间万万不能“见好就收”122第三招找对的人、说对的话127第四招学会大吃一惊131第五招“便宜”不是谈判的重心135第六招你所不知的杀价艺术138第七招建立契合感比搞好关系更重要第七章双赢谈判制胜秘诀之中场交涉——巧用谈判策略步步为营142第八招聊天也是门学问146第九招妙用主管的“大帽子”149第十招巧妙拖延时间153第十一招打破对抗性谈判157第十二招“投桃报李”的艺术161第十三招打好你的信任牌165第十四招千万别折中168第十五招安静的力量与聚焦的暂停172第十六招必要时撤回承诺176第十七招不要自曝底牌180第十八招提供有偿服务184第十九招找到关键的“第三方”第八章双赢谈判制胜秘诀之收场策略——抓住要领，决胜谈判188第二十招“欲擒故纵”的妙用191第二十一招诱导对方先做出承诺194第二十二招把握时机，随时准备离开197第二十三招黑脸与白脸的策略201第二十四招不要轻易放弃附加价值204第二十五招会签才会赢208第二十六招道贺与赞美的力量212后记看完这本书，全世界都会听你的

<<双赢谈判>>

章节摘录

版权页：谈判到底是什么如果现在再问你，谈判到底是什么，保不准还会听到这样的声音，谈判就是尔虞我诈的斗智过程，的确，一说到谈判的攻防战术，我们听惯了“请君入瓮”或是“不战而屈人之兵”这种巧言权谋。

言外之意，要想成为一个成功的谈判者，就必须认真学习“兵法”，练就锐利的双眼与锋利的言辞，这样才能掌握问题的重点，做到有的放矢。

如果从谈判的结果来看，谈判还会有另外一种诠释。

谈判不是打仗，它只是一个共同的决策过程。

因为在谈判中，每一方都在不断地为自己争取最大利益，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。

通过这种方式，冲突双方得以共同决策，这种谈判就像是协商，也就是我们常挂在嘴边的“双赢谈判”。

拆解自己的欲望看到这里，想必一定有人要质疑了，谈判难道不就是“让对方把钱交给我”“说服别人认同我是正确的”“击败坐在我对面的强敌”吗，这还能有什么可怀疑的？

其实，谈判源于一件最根本的事，那就是学习与自己的欲望对话，也就是彻底了解自我的需求。

借着对自我需求的了解，才能更进一步了解如何与他人圆融地沟通，所谓的谈判，不是说清楚各自的立场，而是站在对方的立场，了解自己的想法，这是一趟由内而外的过程。

可是，这种事情听起来容易，真正能做到的人却是少之又少，因为绝大多数人都不善于与自我内在的欲望对话。

也就是说，人们通常不清楚自己的欲望长什么样子，在不懂得与自我欲望谈判的状况下，经由内在而外显的行为影响，才会让自己失去成功的机会。

听到这里，肯定有人心不甘、情不愿了，“我还不了解自己的欲望吗？

”是的，人们的失败往往源于不懂得自己的欲望长什么样。

举个例子吧，有这样一个人总是希望自己能够变成有钱人，作个优雅的贵妇，在她看来，自己的需求已经非常清楚了，可是，即便日日夜夜地想了十多年，终究还是没有办法让她实现自己的梦想。

之所以会有这样的结局，恰恰是因为她没有弄清楚自己的欲望。

“我希望变成有钱人，当个优雅的贵妇”，这个需求乍听起来没有不合情理之处，但是实际上却是模糊不清的。

你要变成有钱人，是希望多久以后呢？

两年后？

五年后？

十年后？

还是下辈子？

你要变成有钱人，要多富有才算是有钱人呢？

是要名下有两套房子、积蓄五百万，还是拥有一家市值上亿的实业公司？

”如此看来，要达成某一个欲望，首先你得给欲望设定一个清楚的“范围”。

有了一定的范围，你才能和欲望进行有意义的“对话”，进而逐步完成内心的愿景目标。

让我们再以“我要成为有钱人”为例，很显然，这个愿望是模棱两可的，只会让你在执行目标的过程中感到迷惑，不知下一步该往哪里走。

不过，如果你把你的愿望设定成“我想在未来的十年内存到一百万”，在这样一个清楚目标的引导下，你就会有明确盘算的空间，自然而然地淘汰掉一些不可行的赚钱方式，并且很慎重地安排自己的开销收入。

有了这个明确愿望的指引，你不可能去餐厅洗盘子，因为你知道这样的收入无法让你实现梦想；你也不会大手大脚地买下一件昂贵的衣服，因为你有明确的储蓄目标要达成。

很显然，这些考虑就是你和欲望对话的结果，正因为你非常清楚自己的欲望，所以才能做出明确的选择。

<<双赢谈判>>

踏出正确的第一步：定义谈判也许又有人在想了：你所说的和自己欲望的对话，我也大致了解了，可是，这与跟别人沟通又有什么帮助呢？

这些话未免太玄之又玄了吧。

好吧，那就让我们继续回到买早餐的问题上。

请问：你为什么去买一份早餐呢？

当然是因为肚子饿需要吃东西，也就是说，你为了满足这份欲望，愿意付出的代价就是金钱。

换个角度想一下，如果你是早餐店老板，为什么你要卖一份早餐给客户呢？

因为你有赚钱的欲望，为了赚一份养家糊口的收入，所以你愿意起早贪黑地工作。

如果你身为一个客户，当你了解了老板的欲望就是赚钱养家之后，你还会觉得他卖一份十元的早餐很过分吗？

你甚至会为了省一块钱而去打压他仅存的一点利润吗？

如果你身为一个老板，当你了解了客户想要以合理的价格买到自己喜欢的美味食物之后，你还会随便涨价或是昧着良心使用过期食材吗？

很显然，只要你懂得设身处地为他人的需求着想，你就一定不会这么做。

如此看来，谈判不是为了追求寸步不让，或是在谈判桌前拼个你死我活。

充满自私的抢夺并非谈判的真义，充满大爱的体贴才是谈判的本质。

唯有心中有了大爱，才会懂得替他人着想，才能主动寻求对双方皆有益的合作之道。

换句话说，谈判不是要你在谈判桌上压过对手，取得更多的收获，谈判的流程反而会不断地提醒你：去分享成功的利润与荣耀的光环吧。

因为只有懂得分享利益，才能让彼此都感到舒服，这样你才能得到胜利背后的真正胜利，也就是我们平时最容易忽略的：赢取快乐的长期合作关系。

所以说，要想作一个好的谈判者，就要学会设身处地地站在对方的立场上思考，为他人的需求着想，进而进一步在彼此可接受的范围内，做出取舍来满足彼此。

比如，你和老婆沟通财务规划时，有考虑过对方的“需求”吗？

还是一门心思地想着怎样把自己的希望强加在她的身上？

比如，你买东西和老板杀价时，有想到让对方也“赢”吗？

还是异想天开地认为，他血本无归地把东西卖给你才好呢？

再比如，你和客户谈生意时，有考虑过对方的“利润”吗？

还是使用手段去占尽对手便宜？

如果这些话依然不能让你从迷雾中走出，那么，你对谈判还存在着很深的错误认知。

请记住：所有谈判技巧最终目的都是为了让双方能够得到“满足”，在谈判结束时，达到“双赢”的结果，这才是谈判最为重要的目标。

所有谈判所能达到的美好远景都源于一件简单的事情：想清楚自己的欲望，然后做出正确的决定。

如果你不知道自己面对客户时的真正欲望，又怎么能够清楚地知道，自己该如何帮助客户得到满足，进而愿意跟你成交，最终完成你的欲望需求呢？

因此，停下来，想一想，你想要实现的梦想是什么，给它添上一个时间期限，并赋予它执行细节吧，这一点很必要，也很重要。

【双赢谈判技巧】谈判是一种充满智慧的游戏，参与者要遵守一定的游戏规则，并在其中寻找让自己满意的谈判结果。

只要拆解欲望结构，并持之以恒地进行重组，总能梦想成真。

<<双赢谈判>>

编辑推荐

《双赢谈判:谈判不败的制胜秘诀》适合中国人的谈判之道，被誉为“大中华最本土的大众谈判读本”。

《双赢谈判:谈判不败的制胜秘诀》揭露了公关谈判专家不为人知的谈判策略与独门心法，教你练就一身谈判绝活，掌握谈判精髓，人人都能用到的谈判策略，商业交涉、求职加薪、购物砍价、人际交往等都能用上的谈判技巧；提升内心正能量9种心法，助你30天成为无往不利谈判赢家。全球最权威高效能人际沟通实战技巧，教你搞定人性弱点的谈判术。认真看完本书，以后所有的谈判由你主导。

<<双赢谈判>>

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>