第一图书网, tushu007.com

<<FBI教你的23堂谈判课>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你的23堂谈判课>>

13位ISBN编号：9787513902526

10位ISBN编号：7513902526

出版时间：2013-5

出版时间：民主与建设出版社

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

前言

谈判是人们寻求建立或改善社会关系的一种行为。
广义的谈判，把一切协商、交涉、商量、磋商等寻求解决问题和达成协议的过程，都看做是谈判。
通过学习谈判知识，把握谈判的主动性，有助于谈判获得成功，反之，谈判则是盲目的、无益的。
FBI是美国联邦调查局的英文缩写，其谈判专家十分了解谈判者的需求和心理感受，在百余年的发展历程中，积累了大量成功谈判的案例。
本书从FBI众多案例中，选择那些有代表意义、人们喜闻乐见的例子编著成册。
通过23节谈判课程以及大量的案例分析，进一步说明FBI高超的谈判艺术，从而快速地掌握FBI谈判的策略与技巧。
如果把谈判艺术用一句话来概括的话，那就是：促使谈判成功的关键是最大限度地满足彼此的需求。
随着社会的发展，谈判已经不再仅仅适用于这些舞刀动枪的严肃场合，也不再局限于高层次的政治、经济活动，谈判已经成为一种沟通思想、缓解矛盾、维持和创造社会和谐的手段。
甚至有专家认为，人在生活中无时无刻不在运用谈判：比如在生活中，和爱人商量去哪里吃饭；与孩子商定他们的假期安排；又如在工作中，向老板请年假、求加薪等等事宜，这实质上就是谈判。
即从别人那里寻求自己所需的一个协商途径，或者说与对方存在相同和不同利益时寻求双方都认可的解决方案。
如今，随着人们生活的多元化，人际接触面不断扩大，人与人之间的合作交流日益增多，需要交涉和谈判的事项也越来越多；同时，由于人们个性化与自我意识的增强，产生分歧的地方越来越多。
要想与人进行合作，那么通过谈判来达成共识的地方就不会少。
其实生命就是一场谈判，无论你是商人、经纪人、外交家，甚或是普通人，生命的每一天，都会遇到各种各样的谈判，只不过是谈判的场合不同罢了：有的郑重其事，有的不知不觉。
但是如何谈判，如何在谈判中把握主动，如何运用谈判技巧说服对方？
就是我们不得不学习的问题。
会谈判的人，获得成功的概率最大。
会谈判的人，获得幸福的概率最大。

<<FBI教你的23堂谈判课>>

内容概要

《FBI教你的23堂谈判课》内容简介：谈判不是背水一战，而是需要高度智慧、讲究精熟的游戏。
通过丰富实例和生花妙笔，《FBI教你的23堂谈判课》为你解说谈判的各个方面！
在实际的工作和生活中，所使用的谈判工具都是一样的，当你学会了谈判，在工作生活各面向你都能争取更多，在各种情况下都能如鱼得水，应付自如。

如果你想在商场上取得更好的交易条件，如果你希望在人际关系中获得更多的主导权，如果你想让家庭关系、亲子关系更融洽，《FBI教你的23堂谈判课》教给你的谈判技巧，能给你超乎想象的优势！
《FBI教你的23堂谈判课》还教你终极版心理测谎战术，从公事到私事、从随意的交谈到严正的谈判，教你巧妙破解骗局、做出正确决定，成为人际沟通常胜军！

海报：

作者简介

李全国，男，1966年生，河北蔚县人，规划师和管理学讲师。
游走于传媒和经济领域，为客户提供量身订制的、切实可行的管理方案。
同时在对方案的不断修正中，满足客户长期的、不断变化的需求。
对产业经济、人生规划和法学颇有研究。
曾数次受邀赴美进行访问，长期致力于社会管理的规划和研究。
王达林，男，1964年生，天津塘沽人，职业经理人，畅销书作家，企业管理培训师和职业生涯规划师，在企业从事管理工作多年，精于创意、策划、风险预测、危机公关，尤其擅长卖点挖掘、卖点表现和事件营销，在新闻界、广告界、文学艺术界、营销策划界均拥有一定影响。

<<FBI教你的23堂谈判课>>

书籍目录

第一章人生无处不谈判 第1堂课FBI教你认识谈判／002 1.人生就是一连串的谈判／002 2.谈判就是交涉与商量／006 3.谈判无处不在／008 4.谈判的应用价值／010 第2堂课FBI教你谈判的原则／01 3 1.要有诚意／013 2.明确谈判目标／015 3.互惠原则／018 4.满意原则／020 第3堂课FBI教你组织谈判人员／022 1.谈判者应具备的素质／022 2.谈判者具备的能力／024 3.谈判人员的选择／027 第二章知彼知己百战不殆 第4堂课FBI教你了解对方／032 1.收集对方信息／032 2.估量对手的实力／034 3.摸清对手类型／035 第5堂课FBI教你谈判的开局方式／040 1.轻松入题／040 2.开局方式／041 3.开场阐述的方式／044 4.营造良好氛围／046 5.视对方为朋友／049 第6堂课FBI教你谈判的心理素质／053 1.要有坚定的自信心／053 2.睿智风趣的谈判语言／055 3.机智的应变力／057 4.锐意进取的精神力／059 5.轻松诙谐的自嘲力／061 6.灵活的现场调控力／063 7.敏锐的观察力／065 第7堂课FBI教你解读对方肢体语言／067 1.解读动作／067 2.解读五官及四肢／069 …… 第三章认清形势把握主动 第四章充分运用谈判技巧 第五章双赢才是成功的谈判

章节摘录

版权页： 插图： 谈判的开局阶段是指谈判准备阶段之后，谈判双方进入面对面谈判的开始阶段。
谈判开局阶段中的谈判双方对谈判尚无实质性感性认识。
各项工作干头万绪，无论准备工作做得如何充分，都免不了遇到新情况、碰到新问题。
因为在此阶段中，谈判各方的心理都比较紧张，态度比较谨慎，都在调动一切感觉功能去探测对方的虚实及心理态。
因此，在这个阶段一般不进行实质性谈判，而只是进行见面、介绍、寒暄，以及谈判一些不很关键的问题。
这些非实质性谈判从时间上来看，这只占整个谈判程序中一个很小的部分。
从内容上看，似乎与整个谈判主题无关或关系不太大，但它却很重要，因为它为整个谈判定下了一个基调。
在谈判者即将开始进入正式谈判阶段时，气氛往往比较紧张、严肃，谈判者往往也有忐忑不安的心理，尤其是谈判新手在比较重要的谈判中，更是如此。
采用恰当的人题技巧，有助于消除紧张气氛和尴尬心理，使谈判在轻松自然的气氛中进行。
入题通常有以下几种类型： （1）从题外话入题 题外话内容很多，一般包括： 有关气候或季节变化的话题；有关国际和国内新闻的话题；有关社会名人和明星人物的话题；有关自己和对方嗜好、业余爱好和有兴趣的话题；有关家里的生活和个人衣、食、住、行的话题；有关疾病与身体健康的话题；有关外出旅行和特别遭遇的话题；有关流行时尚的话题；让对方开心的话题。
（2）从“ 自谦 ”开始入题 自谦在谈判开局时，常常用到。
例如对方在己方地点谈判，则可以谦虚地表示各方面照顾不周，向对方表示歉意。
或者由主谈人介绍自己的经历，谦虚地说明自己缺乏谈判经验，希望通过谈判，学习经验，建立合作、友谊关系。
（3）从介绍己方谈判者入题 在开始谈判时，谈判负责人可以适当介绍己方谈判者的姓名、职务、年龄、学历、经历、著作、工作成绩等等。
这样，既打开了话题，消除了紧张气氛和忐忑不安的心理，又可以使对方了解己方谈判者的基本情况，拉近心理上的距离，显示自己的谈判力量和阵容，威慑对方。
（4）从介绍己方的生产、经营、财务状况等人题 介绍或提供给对方一些有关自己公司的生产经营的资料和基本情况，显示己方雄厚的财力和良好的信誉，可以影响对方，坚定对方的谈判信念。
（5）从具体议题人手 一般的商务谈判需要解决的问题往往不是单一的，会在多个方面进行多次谈判。
在具体的每次谈判中，双方需要首先确定本次会谈的主要议题，然后确定会谈程序，按程序一步步地进行谈判。
具体的议题不宜过大，一般可按能接受的时间期限来考虑。
但采用这种技巧要有一个统一的规划安排，要避免形成无限期的“ 马拉松 ”谈判。

编辑推荐

《FBI教你的23堂谈判课》还教你终极版心理测谎战术，从公事到私事、从随意的交谈到严正的谈判，教你巧妙破解骗局、做出正确决定，成为人际沟通常胜军！

第一图书网, tushu007.com

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