

<<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>

<<FBI教你23堂谈判课>>

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，甚至是普通人，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：

<<FBI教你23堂谈判课>>

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 / 013 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

<<FBI教你23堂谈判课>>

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。

各项工作千头万绪，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）从具体议题入手 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。

<<FBI教你的23堂谈判课>>

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！

<<FBI教你23堂谈判课>>

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>