

<<这样谈判才能赢>>

图书基本信息

书名：<<这样谈判才能赢>>

13位ISBN编号：9787514118605

10位ISBN编号：7514118608

出版时间：2012-7

出版时间：经济科学出版社

作者：杨祖红

页数：247

字数：200000

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>

## <<这样谈判才能赢>>

### 前言

谁需要阅读这本书 当你在和对手进行谈判的前期，你是轻松愉悦还是焦虑不安？

当你和谈判对手面对面端坐在谈判桌两端，你是胸有成竹还是战战兢兢？

当你和谈判对手谈判结束时，你是满怀喜悦还是懊恼不已？

如果是后者，那你就注定是谈判的输家。

一个成功的谈判者，无论在什么情况下，其谈判结果都是会让自己满意的，也会让大家满意。

今天的我们所面对的现实世界其实就是一个巨大的谈判桌，不管喜欢与否，你都是局中人。

而我们作为社会中的一个个体，就难免会和别人发生冲突。

比如家人、业务员、竞争者、领导者、客户、对手等，比如涉及到名誉、自由、金钱、公正、地位、爱情、安全以及赏识等。

如何处理同他人以及社会其他组织之间的关系甚至是冲突，不仅决定你是否能够摘取成功的桂冠，而且还决定着你能否过上充实、惬意并让你感到满足的生活。

大多数的人都会觉得谈判是一件很难的事，尤其是谈判中的那些可名而不可状的规则。

对于那些谈判高手来说，大家都心领神会、相视而笑，但更多的人是愁云惨淡、苦不堪言。

人们传统的思维方式总是认为，成功总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。

但是残酷的现实总是使那些持有这种观点、努力工作并希冀到达成功彼岸的人大失所望。

“成功者”这个头衔似乎总是垂青那些既有才干又有“谈判”能力的人，谈判往往能够让他们得到想要的东西。

生活的现实要求真正地“赢家”除了具备竞争力之外，更要具备谈判能力。

如今，市场上谈判的相关书籍甚多，但更多的是偏向于谈判的过程和技巧，很少会提到谈判的潜规则。

针对这种情况我们特写此书，希望能够为大家解决生活和工作中的一些问题，让大家看清、看透谈判中的那些潜规则。

以轻松应对谈判中的尔虞我诈、玩弄权术，顺利取得谈判的成功。

也许你会觉得谈判中的某些“权术”过于残酷而不屑一顾，但“害人之心不可有，防人之心不可无”。

谈判者之间的较量往往是心力和脑力的较量，并不是说你好心，对方就必须感激，对待对方的楚楚可怜、低声下气，切不可心生恻隐，更不可沾沾自喜，否则此次谈判将是不成功的。

本书将要告诉你的是：谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你所需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们想要的东西，道理就是这么简单。

谈判其实是可以掌握和预料的，也是可以学习和改善的，谈判中一些道德力量和风险力量也可以使谈判者的素质和谈判结果得到很大程度的提高和蜕变，只要你能充分地领悟，恰当地把握谈判中的潜在规则，认真自信地执行，那么你便能成功地谈成任何一件事。

编者

## <<这样谈判才能赢>>

### 内容概要

本书以谈判的全程为线索，着重阐述了谈判过程各种战术的使用方法，包括心理战、角色配合等全方位实战技巧；向读者讲解了谈判时大家约定俗成又心照不宣的“捷径”，并告诉读者如何察觉、使用那种隐藏的、对己方有利的王牌绝招。全书内容注重实战，论述深入浅出，通俗易懂，帮助读者轻松驾驭各种谈判技巧，步步为营巧妙出牌，决胜谈判沙场。

## <<这样谈判才能赢>>

### 作者简介

杨祖红：皖北人，新锐作家。  
爱好文学，善于用简约朴实的文笔分析不平凡的社会现象。  
喜欢研究心理学，能够从简单的行为背后洞悉其心理。  
曾编撰多本相关图书，深受读者喜爱。

## <<这样谈判才能赢>>

### 书籍目录

#### 第一章

真正的谈判始于正式谈判之前

1. 暗度陈仓——谈判前的摸底
2. 谋定而后动，知止而有得
3. 把谈判当成是赌博
4. 谈判前三分钟——看清对手再谈判
5. 像重视自己一样重视对手
6. 不要奢望对手“屈从于自己的价值观”

#### 第二章

谈判就是一场攻心术

1. 带着挑战的勇气去谈判
2. 不灭自己的志气，正面迎接挑战
3. 谈判就是一场谋略的游戏
4. 唱“红脸”与“白脸”的技巧
5. 借助“第三者”的力量达成谈判

#### 第三章

谈判上半场——站在谈判的门外

1. 什么时间需要进行谈判
2. 如果你想要1个，告诉他，你要10个
3. “忍痛割爱”的妙用
4. “欲擒故纵”的效果
5. “待价而沽”的技巧
6. 换位思考更易于谈判成功
7. 不欺骗对手，但也不必向对手传达全部事实
8. 胡乱地道歉，会使自己进入“死胡同”

#### 第四章

中场不休息——用策略去掌控结果

1. 困境、迷途和末路
2. 立刻向对方要求报酬
3. 谦虚退让不是美德
4. 适时把握“上级领导策略”

#### 第五章

谈判下半场——坚持就是胜利

1. 妙用“糖衣炮弹”
2. 退一步海阔天空
3. 先声夺人
4. 让对方觉得他赢了
5. 压力决定态度
6. 随时准备离开
7. 我想我们只有最后一次交谈的机会了

#### 第六章

永远不做最坏的打算——谈判时间

1. 不要理会这个时间是否适合谈判
2. 不要理会这个环境是否适合谈判
3. 谈判中的时间期限

## <<这样谈判才能赢>>

### 第七章

#### 外因和内因共同起作用——谈判氛围

1. 先跟自己谈判，再跟对手谈判
2. 成功源于自信
3. 适时取悦对方
4. 掌控对方的情绪
5. “乾坤大挪移”——借力使力
6. 学会装傻

### 第八章

#### “纸上谈兵”——谈判技巧

1. 谈判中的首因效应
2. 谈判要不得“朦胧美”
3. 利其不自主而取之
4. 让你的脚尖踩着他的脚后跟
5. 准确把握谈判对手提供的信息
6. “空城计”——让谈判由被动变主动
7. “釜底抽薪”——收获适当的惊喜
8. 谈判开始时，要“厚着脸皮”地抬高起点
9. 权衡“短期利益”与“长远利益”

## &lt;&lt;这样谈判才能赢&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：4.谈判前三分钟——看清对手再谈判中国的相学历史十分悠长，相学中应用性最高的，该算是面相学，所谓的面相，就是一种透过观看一个人面部特征的方式来论人和事的学问。

大家都听过，有一句话叫“相由心生”，这句话主要就是说一个人的个性、心思与为人善恶，可以由他的面相看出来。

因为每个人的面部都是明明白白地暴露在别人眼前。

事实上研究面相是十分实用的，特别是当你约客磋商或与人谈判之时。

知己知彼，百战百胜，你便可在别人不知不觉间洞悉谈判对手，在相当程度上将他们驾驭于自己的预计之内，从而令谈判稳操胜算。

正因为人的相貌是具有吉凶的，因此通过对手面相的形态、气色和纹路的观察与分析进行取象，对人事作出较为具体的吉凶判断。

(1) 朝天张望之相当你与你的谈判对手入座后，如果你察觉对方经常朝天张望，那么需要警惕了，因为很可能对方不拿你当回事，甚或对你有偏见、看不起你。

如此谈判结果可想而知，不是签订“不平等条约”，就是你“落荒而逃”。

解决方法是：三十六计走为上计，不再费口舌。

(2) 目光下视之相如果在谈判过程中，对方经常性目光下视，则反映对方已经没有兴趣进一步谈判，或者对方缺乏诚意，甚至对你失去信心。

反过来，如果是你自己在谈判中屡屡目光低沉，也同样你不看好此次谈判。

与此类似的是，如果一个人理亏或者心虚，眼神也同样会有此反映。

(3) 坐立不安之相如果在谈判时，发现对方屡屡变换坐姿，那么，你要小心了：对方一定是一个变化多端者，可能签了的合同届时也会变卦。

一定要事先留有一手，防止意外事情发生。

(4) 挤眉弄眼之相谈判桌上，如果对方不是由于生理的原因而频频挤眉弄眼，那么，表明对方正处于思考问题的紧张状态，因为此时他并不是想向你献殷勤，而是他要借此分散自己的紧张状态、企图令头脑清晰而已。

(5) 左顾右盼之相与上述类似，如果一个人在谈判桌前，老是左顾右盼而又无客观原因，那么，可以肯定该谈判不会成功。

因为，眼神不定，东张西望，或者左躲右闪，不是有不轨之企图，就是表明对方心不在焉了。

(6) 目不斜视与目不正视谈判中有人往往目不斜视地盯着你，似乎想让你喘不过气来；与此相反，有的谈判方却目不正视，让你很难捕捉到他的眼神。

那么，除了高高在上的谈判者和没有信心的谈判者以外，通常，这两类“异曲同工”者反映出的体相就是：对方很可能是一个说谎者，他企图用不同方式掩盖自己的不安和焦虑。

(7) 未说先笑之相还未坐定，对方就放声大笑或者呵呵冷笑，那么，该谈判不会成功，即使签了合同，也是你做“亏本买卖”。

因为，对方无视你的存在，不重视此次谈判，有“以大欺小”之嫌。

(8) 点头哈腰之相一些谈判对象非常会伪装，你说什么，他都是“好好好”、“是是是”，不住点头哈腰。

好像很痛快，其实，你要当心了。

因为对方很可能“笑里藏刀”，也可能是敷衍了事。

你不能寄谈判希望太大，很可能适得其反或浪费时间。

由上可知，“相由心生”是我们在与人打交道时需要了解的，所谓“察言观色”即是这个道理。

不过，还是要提醒大家：如果想通过气色相法准确判断人和事的吉凶祸福，就必须多多了解中国传统位理学的“气色原理”和“气色应用方法”，必须了解面相学从理论到“临床”的方方面面，只有这样，才能在谈判桌前应对自如，掌控全局。

但现实中要做到掌控全局并不容易，只有分辨出谈判对手的真假行为，才能真正做到应对自如。

那么，又该如何分辨谈判对手的真假行为呢？

## &lt;&lt;这样谈判才能赢&gt;&gt;

谈判行为是一项很复杂的人类交际行为，它伴随着谈判者的言语互动、行为互动和心理互动等多方面的、多维度的错综交往。

谈判行为从某种意义上说可以看成是人类众多游戏中的一种，一种既严肃而又充满智趣的游戏行为。参与者在遵守一定的游戏规则中，各自寻找那个不知会在何时、何地、何种情况下出现的谈判结果。

美国谈判学会主席、谈判专家尼尔伦伯格说，谈判是一个“合作的利己主义”的过程。

寻求合作的结果双方必须按一个互相均能接受的规则行事，这就要求谈判者应以一个真实身份出现在谈判行为的每一环节中，去赢得对方的信赖，继以把谈判活动完成下去。

但是由于谈判行为本身所具有的利己性、复杂性，加之游戏能允许的手段性，谈判者又很可能以假身份掩护自己、迷惑对手，取得胜利，这就使得本来就很复杂的谈判行为变得更加真真假假，真假相参，难以识别，最常见的是以下三个方面。

(1) 真诚相待，假意逢迎谈判行为是一个寻求互相合作的过程。

坐在谈判桌前进行磋商，双方都是应抱有诚意而来，否则谈判行为没必要也不可能实现。

根据马斯洛和尼尔伦伯格的需要理论，谈判目标是属于自我实现的需要，它是建立在满足较低层次的其他需要的前提下，才得以实现。

因此，作为东道主的热情接待，安置舒适安全的环境，谈判前的叙情寒暄、私下的友好往来，谈判过程中的温、谦、礼、让都应是真诚的。

除非你想刺伤对方，故意造成谈判破裂。

在谈判活动中谈判人员接纳真诚的承受力是因人而异的。

一些老练的谈判对手会利用你在真诚面前的脆弱心理承受，假意逢迎迷惑你。

据说日本商人在一些商务谈判中就经常运用此策。

他们派专人到机场恭迎你，然后领你到高级宾馆下榻，又非常热情地宴请款待。

在你需要洗漱休息时他们又特意为你安排一些娱乐活动。

每一句话，每一个行动看上去都是极其真诚的，让你盛情难却，直到你疲惫至极，还没充分恢复时，他们又提出进行谈判。

往往使你哑巴吃黄连，有苦说不出。

你能抱怨对方什么呢？

他们是盛情，可你是既难以推却而又难以承受。

在谈判中我们还经常看到一些对手，他们非常地富有“涵养”、“修养”，对我们极其尊重。

他们不仅很少指责，甚至还口口声声“按您的意思很好”、“就您的威望来说我们不敢提出异议”等，毕恭毕敬。

这种情况貌似对方顺从己意，实则是假意逢迎，利用对你的自尊心理的满足，滋长你的虚荣，在不给你任何实惠的口惠掩藏下，实现他的目的。

言多必失，一旦失口你还迫于维护面子，只得拱手相送。

所以在谈判中我们应提高警惕，不能被表面的虚情假意迷惑而损害自己的利益。

(2) 声东击西,示假隐真谈判是富有竞争性的合作。

虽然不是对弈，也不是战争，不是你死我活，你输我赢，但是谈判也绝不是找朋友，推心置腹。

谈判虽然是遵循互利互惠的原则，但双方皆赢的利益结果很难对等。

在这种双赢的游戏中，就允许双方施展谋略，寻获更多利益，这是规则。

在谈判对策中声东击西，示假隐真也常是谈判者惯用的技巧，中国历史上战国期间“烛之武退秦师”的谈判谋略就是一例。

战国时，郑国弱小，秦晋两大国联军围郑。

郑文公派烛之武和秦穆公谈判。

烛之武见了秦穆公说：“我虽为郑国大夫，却是为秦国利益而来。

”秦穆公听后冷笑，不予相信。

接着，烛之武剖析：“秦晋联合围郑，郑国已知必亡，然郑在晋东，秦在晋西，相距千里，中间隔着晋国，如果郑亡，秦能隔晋管辖郑地吗？

郑只会落于晋人之手。



## &lt;&lt;这样谈判才能赢&gt;&gt;

秦晋毗邻，国力相当，一旦郑被晋所吞，晋国的力量便超过秦国。

晋强则秦弱，为替别国兼并土地而削弱自己，恐非智者所为。

如今，晋国增兵略地，称霸诸侯，何尝把秦国放在眼里，一旦郑亡，便会向西犯秦。

”秦穆公听后连连点头称是，请烛之武坐下交谈。

烛之武继续剖析：“如果蒙贵王恩惠，郑得以继续存在，以后若秦在东面有事，郑国将作为‘东道主’负责招待过路的秦国使者和军队，并提供行李给养。

”秦穆公听后非常高兴，遂和烛之武签订盟约。

烛之武之所以能瓦解了秦晋联军，是因为他根据秦晋两国势均力敌，互有威胁，且互有猜忌的局势。在谈判中，烛之武假言郑已知自己要灭亡了，因而将要灭亡的国家对什么都已无所谓，使秦穆公造成错觉，以为烛之武真是“为秦国的利益而来”。

然后逐层剖析、陈述秦晋联军对秦的利益影响，表面上处处为秦国着想，隐藏了实则为郑国解燃眉之急。

示假隐真的谈判策略重点在假象要逼真，自己的真正目的要隐得深而巧妙，不被觉察，否则会弄巧成拙。

(3) 抛出真钩,巧设陷阱谈判是一种双方信息的交流、竞争。

谁能够更多的掌握对手的谈判信息谁就能在谈判中占据主动，所以无论是政治谈判还是商务谈判，获取、搜集、识别对手的信息已经是一项重要的谈判工作。

因此，相对应地要求谈判各方也都很重视对自己的有关谈判信息采取严加保密措施。

然而我们对信息的保密性的理解不能只停留在表面上，时时、处处，不分有无效用地“死守”情报。

相反，应当灵活地“将计就计”地活用情报。

适当的“泄密”就是一种巧用情报的谈判策略。

具体来说，“泄密”也有抛出真钩——泄漏真实情报和巧设陷阱——泄漏假情报两种。

手段不同，目的一致。

中日上海国际大厦买卖农业机械谈判，中日双方进行了几次讨价还价后，日方的报价还不能使中方满意，但是中方一时也找不出更有力的办法去说服对方，迫其让步。

中方认为此时应该抛出真钩，不要再“死守”自己已与另外两国进行接触的商业秘密，于是便说，我们的主管部门的外汇批价有限，如要增加需再审批，那谈判只能拖延，而其他两国还在等我们的邀请，随手把有关外汇使用批文及其他两国的电传递给对方。

日方面对这突如其来的新情况，考虑利益得失和担心谈判破裂，只好吞下这抛来的真钩，满足了中方的要求。

当然，这样的泄密是有一定的风险，但如果适时、适地、适量，准确把握火候、分寸，也能起到落子定局的奇效。

在谈判中还有一些人利用对手迫切了解自己情报的心理，“将计就计”有意地把一些事先准备好的假情报，放在对方容易看到或听到的地方。

比如有的谈判高手在谈判休会期间故意忘了带走一两份文件或公文包，或者很粗心地在公开场合谈论一些商业机密，掘下一个陷阱，让你往里钻，叫你上当。

第二次世界大战期间，盟军曾在一次战役中将一份假情报放在一位已战死的上尉公文包里，然后撤离战场，德军在清扫战场时意外惊喜地获得这份重要的“情报”。

后来，德军果然中了圈套，损失惨重。

对于假情报的泄漏不要让对手察觉，过于轻易地被对方获得反会令其怀疑，所以有时不妨故设障碍，又及时放行，吊其胃口，诱敌深入。

那么如何识别真假情报呢？

应该头脑冷静，多方证实，不能轻下结论。

## <<这样谈判才能赢>>

### 编辑推荐

《这样谈判才能赢:教你如何成为谈判高手》将要告诉你的是：谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们想要的东西，道理就是这么简单。

谈判其实是可以掌握和预料的，也是可以学习和改善的，谈判中一些道德力量和风险力量也可以使谈判者的素质和谈判结果得到很大程度的提高和蜕变，只要你能充分地领悟，恰当地把握谈判中的潜在规则，认真自信地执行，那么你便能成功地谈成任何一件事。

<<这样谈判才能赢>>

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>