

<<世界最高明的谈判术>>

图书基本信息

书名：<<世界最高明的谈判术>>

13位ISBN编号：9787533754228

10位ISBN编号：7533754220

出版时间：邱纪彬 安徽科学技术出版社,时代出版传媒股份有限公司 (2013-04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>

## <<世界最高明的谈判术>>

### 前言

相信读者朋友们看到这本书的时候，就已经猜到本书的主题是什么了！

没错，本书的主题就是谈判，而本书的主要内容就是谈判的致胜法则。

既然是谈判，要想取得胜利，靠的当然是口才，所谓“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，说的就是这个道理。

所谓的“不烂之舌”，实际上是来自一个很著名的典故。

战国时代著名的纵横家张仪，早年不得志，被迫在楚国做了一个小官吏，却偏偏又蒙受冤枉，遭受残酷的刑罚，被打得皮开肉绽，伤痕累累，最后用芦席裹了送回家去，只剩下一口气，差点就没命了。

他的妻子看到这种情况，悲痛万分，坐在张仪的身边哭得像个泪人儿。

张仪醒过来之后，没有问自己伤得怎么样，只问自己的舌头还在不在，妻子告诉他还在，张仪一听就笑了：只要我的舌头还在，我就有翻身的本钱。

果然，不久之后，张仪离开楚国来到秦国，凭借着自己优秀的口才得到秦王的赏识，拜为相国。

之后，他在列国之间纵横捭阖，靠着他那“三寸不烂之舌”推行连横之策，终为秦国后来统一六国立下了汗马功劳。

一副“三寸不烂之舌”，却扭转了几乎降到冰点的人生，打开了通往成功的大门，立下不朽的功业。

张仪的例子告诉我们，拥有好的口才，不仅仅是生活的本钱，更是迈向成功的阶梯、披荆斩棘的利器、托起辉煌的托盘，而这样的阶梯、如此的利器、梦寐以求的托盘，恰恰也存在于每个人身上。

在过去的时候，谋士们凭借着自己的“三寸不烂之舌”，引导着历史前进的方向；今天，更多的人则是凭借着“三寸不烂之舌”，在商场上一次又一次承担起扭转乾坤、定鼎大局的使命，演绎着现代社会的职场奇迹。

这些奇迹，曾经一次次地激荡着你那颗拼搏的心，使你更加奋发图强。

但是，应该怎样做，才能使你的“三寸不烂之舌”发挥出最大的作用，帮助你迈向辉煌的人生呢？

这正是我们在这本书中需要回答的问题。

在本书中，我们将结合谈判的具体技巧，以生动翔实的谈判实例和深入浅出的剖析，为你展现出一个个引人入胜的谈判故事，让你通过这些或宏大或细微的谈判故事，打开一扇扇通往成功的大门。

现在，就请你循着这条道路放眼望去吧，一幕幕美好的风景，或许在不久的将来，就是属于你的、值得骄傲的财富。

## &lt;&lt;世界最高明的谈判术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 兵马未动，粮草先行 谈判的准备攻略 1 审视自己，认清优劣——谈判前的自我准备 2 窥一斑而知全豹——谈判对手情报搜集 3 去芜存菁，拨云见日——寻找谈判对手的缺点 4 合纵连横，分化瓦解——寻找谈判的盟友 5 建好你的根据地——谈判底线简谈 6 分工明确，默契配合——组建谈判团队 7 寻找你的“主攻手”——锁定谈判“核心”人物 8 触类旁通，出奇制胜——运用与谈判“无关”的情报

第二章 知己知彼百战不殆 分析你的谈判对手 1 兼听则明，偏听则暗——了解你的主要对手 2 细节决定成败——掌握谈判对手的性格特点 3 建立你的情报网——谈判信息搜集的学问 4 设身处地，易位思考——了解谈判对手的想法 5 天时不如地利——找到与对手谈判时的“制高点” 6 策略出奇，制胜不难——找对打开谈判进展的“突破点” 7 有备无患，稳操胜券——谈判备用策略的准备 8 善用你的杀手锏——找对谈判制胜的“王牌武器”

第三章 开门见山，占得先机 掌控好谈判的开始阶段 1 营造良好的谈判氛围——谈判前奏阶段的斗智技巧 2 试探深浅，打草惊蛇——试探阶段的应对策略 3 单刀直入，迂回策应——谈判入题阶段的学问 4 触碰底线，全身而退——掌握对手的谈判底线 5 瞄准对手的“结合部”——善于利用对手的分歧意见 6 坦诚相待，取信于人——给谈判对手留下良好的“印象分” 7 投其所好，对号入座——选择对方认同的说话方式 8 功夫在谈判桌外——如何在谈判桌下与对手进行沟通

第四章 持久弥坚斗智斗勇 相持阶段的应对策略 1 心静似流水——保持稳定的谈判情绪 2 以不变应万变——防止对手转移话题 3 声东击西——如何变被动为主动 4 心急吃不了热豆腐——僵持阶段的相持技巧 5 千里之堤，溃于蚁穴——防止自身的“谈判漏洞” 6 守口如瓶——防止谈判泄密 7 胜负一线间——掌握谈判主动权 8 舍小就大，有的放矢——论谈判中的“战略放弃”

第五章 乘胜追击，鼎定大局 谈判的最后胜利 1 稳扎稳打，步步为营——乘胜追击的策略 2 胜负博弈——危机背后的转机 3 扭转乾坤——反败为胜的策略 4 果断出击——掌握决胜的时机 5 心理分析——灵活运用心理战 6 一鼓作气——敲定最后的谈判结果 7 慎终如始——防止煮熟的鸭子飞掉结语

## &lt;&lt;世界最高明的谈判术&gt;&gt;

## 章节摘录

清朝外交家李鸿章曾说过一句话：“谈判胜利之术，即为连横合纵之术。

”从世界历史上许多成功谈判的真实范例来看，这句话无疑是至理名言。

在这里，我们首先解释一下“连横”“合纵”的意思。

这两个名词皆出自我国战国时期。

连横，即拆散对方的联盟，达到削弱对手实力的目的；合纵，即联合一切可以团结的力量组成联盟，共同对付一个强大的敌人。

而这两个名词的创造者，就是战国时期两位以口才著称的谈判专家——合纵家苏秦，连横家张仪。

综观张仪与苏秦的经历，我们便不难发现，他们的成功都与一件事情分不开——谈判。

先说合纵家苏秦，他在战国中首倡合纵之谋，联合弱小的六国组成联盟，身挂六国相印，与秦国分庭抗礼，曾一度迫使秦国交还了占领六国的土地；而作为连横家的张仪，更是功勋卓著，他是当时最强大的国家——秦国的相国，面对当时诸侯国结成同盟，共同对付秦国的不利局面，张仪奔走于列国之间，用小恩小惠外加恐吓的方式，拆散六国的抗秦联盟，将齐楚联盟、齐赵联盟、韩赵魏联盟相继拆散，使秦国以绝对优势的国力威慑，不费一兵一卒，在谈判桌上就得到了大片的土地，堪称秦国统一天下的不世功臣。

具体到谈判的智慧上，我们不难看出合纵连横在谈判中的妙用。

先看苏秦，最先他向周天子推行合纵之策，遭到拒绝，之后周游列国，也无人赏识。

后来，他选择了六国中实力最弱小的燕国作为突破点，通过对燕王的游说，首先说服了担心国家安危的燕王接受合纵之策，继而又说服了实力略强于燕国的赵国和魏国接受合纵之策，接着借三国之力，说服六国中实力最强的齐国和楚国接受合纵。

综观苏秦的成功策略，可谓是循序渐进，借力打力。

而张仪的连横之策却另有学问，对待实力弱小的韩赵魏三国，他多用武力进行恐吓，而对待实力略逊秦国的楚国，则用利益进行诱惑，对待实力与秦国不相上下的齐国，则采取“并称东西帝”的方式进行拉拢。

不同的方法，却收到了相同的效果——拆分六国联盟。

而在现代具体商业谈判的运作上，合纵连横同样发挥着巨大的作用。

今天的我们都知道，世界上有个国际性组织叫欧盟。

但却很少有人知道，欧盟的前身，是一个叫“欧洲煤钢联盟”的组织，这个组织的创立者，就是被称为“欧盟之父”的西班牙人可罗伦。

作为“欧洲一体化”的倡导者，可罗伦始终主张建立联合的欧洲组织，却一直不被重视。

直到20世纪50年代后，美国成为世界经济第一强国，与欧洲之间的矛盾加剧，特别是美国经常采取压低能源价格的方法，从欧洲攫取大量财富，此举引起了欧洲各国的抵制。

于是可罗伦抓住时机，游说欧洲煤炭和钢铁的巨头，建立了欧洲煤钢联盟，以此来对抗美国的经济侵略政策。

就这样，为了避免美国的经济侵略，越来越多的国家加入了这个联盟，甚至远远超越了经济范畴。

10年以后，这个组织正式成为欧洲共同体，即今天具有世界影响力的“欧盟”。

从欧盟的例子，我们也应该看到，合纵连横的成功，需要具备如下的几个条件：首先，无论合纵还是连横，你所选择对手，都是与你利益共同点的对象；其次，在合纵和连横的过程里，针对不同的对象，需要有不同的方式，需要了解他们的实力以及需求；第三，在合作的步骤里，需要由浅入深、先易后难，才可收到最稳妥的效果。

那么，从“欧盟”组织这个案例中，我们感悟到了什么呢？

没错，就是寻找谈判盟友的方法。

中国古话常讲“功夫在诗外”，而寻找谈判盟友的过程，实际上也是在谈判桌外完成的，但这对于谈判的成功却有着极为重要的影响。

当然，要想找到真正的盟友，必须围绕着一个关键词——利益共同点。

欧盟产生的根本原因正是来自于此，从利益方面分析：第二次世界大战初期，欧洲各国普遍遭到战争

## &lt;&lt;世界最高明的谈判术&gt;&gt;

的破坏，经济损失惨重，急需美国的援助来恢复国民经济。

在这种情况下，为了得到美国的巨额援助，欧洲国家对于美国的经济侵略，普遍采取了隐忍态度，因此，“欧洲一体化”的理论，在当时的欧洲才会得到普遍的抵制。

但是，随着欧洲国民经济的恢复，自身竞争力的增强，其越来越无法容忍美国日益加剧的经济入侵，利益需求的改变使欧洲各国对于“欧洲一体化”的态度从抵制逐渐转换为支持，再到最后走向联合，这正是欧盟之所以产生的利益背景。

但是，仅有利益背景是不够的，任何一个联盟关系的建立，需要由利益作基础，但是也需要人为的因素去驱动。

实际上，可罗伦的成功，也正是他对于“利益”的正确把握。

尽管欧洲发展的大趋势，是要对美国的经济侵略进行联合抵制，但这个大趋势并不是一蹴而就的，而是一个随着经济的发展由浅入深的过程，可罗伦正是把握住了这个利益发展过程。

在具体的实施中，一是选择了有共同利益点的合作伙伴，二是选择了循序渐进的发展路线，没有一味的贪多求大，而是从最简单的“煤钢联盟”做起，一步一步吸纳合作伙伴，最终有了今天足以和美国抗衡的欧盟集团。

从中我们可以看到，一个忠诚的谈判盟友的建立，一种联盟关系的牢固树立，正是取决于建立者对于彼此利益共同点的正确分析，和对于利益发展趋势的合理把握。

那么作为谈判者，如何去做好对利益的分析，又如何对于利益发展趋势有合理的把握呢？

这就需要谈判者做好如下两点：第一，谈判者不仅需要对谈判的专项内容有着合理的了解，更需要对于整个行业乃至整个国家或地区的国民经济大趋势，有着准确的预判。

具备这样素质的人，必须要具有博学的知识和冷静的分析眼光，而且除了少数杰出的天才外，大多数的人是无法具备这个能力的，因此就需要发挥团队的作用，建立一个包括各方面杰出人才的专业分析团队；第二，谈判者既要找到与联盟伙伴之间的利益共同点，更要对于联盟伙伴自身的发展趋势有着准确的了解，只有这一点，才能确定彼此之间的合作范围、模式与深度。

这既需要谈判者有充足的情报，更需要谈判者对于谈判伙伴本人有着深入的了解。

这些必需的功课，都需要谈判者在联盟启动之前，充分地做足做深。

另外，谈判者在寻找盟友的过程中，还应该注意下面的这些方法和技巧，才会使你的朋友更多一些，敌人更少一些。

首先，选择合作伙伴。

许多谈判者，特别是在局面处于严重劣势的情况下，往往喜欢选择一些实力强大的对象作为合作盟友，但这样做的结果，往往是对方虽然帮助你赢得眼前的谈判，你却不得不向合作盟友出让更多的利益；另一些谈判者往往反其道而行，他们喜欢选择一些实力弱于自己的合作伙伴，但结果却是，即使结成了利益一致的联盟，却无法改变谈判的结果。

因此，在选择谈判盟友方面，必须要遵循量力而行的原则，只有从己方的实际情况出发，才能找到最合适的盟友。

其次，选择合作方式。

在确认了合适的盟友之后，应该选择怎样的合作模式，同样要遵循量力而行的原则。

同时，如何与你的谈判盟友打开话题，也是考察一个谈判者谈判素质的关键。

利益共同点是选择合格谈判盟友的基础，但是在结成盟友的过程里，也必须做到循序渐进，特别是在考察盟友的时候，确认对方所面临的主要问题，在明确了可以给予对方利益的同时，更需要保护好自身的底线，不要给对方掌握己方底牌的机会。

尤其需要注意的是，盟友的结成是需要一个过程的，需要由浅入深循序渐进的合作过程。

贪多求快的结果，往往是欲速则不达。

最后，选择进攻策略。

在确定了合适的合作盟友与合作方式之后，最为关键的一步，就是制订好进攻的策略，以确保攻守同盟。

事实上，在谈判桌上，很少有人会把自己的谈判盟友明确地摆在桌面上，因为如果一旦这样做了，也就意味着和你的谈判对手彻底“撕破脸皮”，谈判的局面必然会转向崩溃。

## <<世界最高明的谈判术>>

比较普遍的方式是采用旁敲侧击的方法，也就是在谈判的过程中，一旦发现对方占有了绝对的优势，你便故意找到一些话题，借机打出“盟友”这张牌。

当然，这同样需要谈判者具有深厚的功力，也就是我们前面提到过的，如何运用潜台词的能力。

因为在打出这张牌的同时，需要谈判者必须正确把握对手的情绪变化。

只有这样，这张牌才能发挥出它应有的作用。

P17-21

## <<世界最高明的谈判术>>

### 编辑推荐

《世界最高明的谈判术（珍藏本）》主要内容就是谈判的致胜法则。

在本书中，邱纪彬将结合谈判的具体技巧，以生动翔实的谈判实例和深入浅出的剖析，为你展现出一个个引人入胜的谈判故事，让你通过这些或宏大或细微的谈判故事，打开一扇扇通往成功的大门。现在，就请你循着这条道路放眼望去吧，一幕幕美好的风景，或许在不久的将来，就是属于你的、值得骄傲的财富。

<<世界最高明的谈判术>>

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>