

<<左右谈判>>

图书基本信息

书名：<<左右谈判>>

13位ISBN编号：9787560510538

10位ISBN编号：7560510531

出版时间：1999-01

出版时间：西安交通大学出版社

作者：张晓豪

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>

<<左右谈判>>

内容概要

内容简介

“世界就是一张谈判桌”。
社会生活中利益的协调，观点意见的统一，无不常常借助于谈判这一有效手段。
能否左右（控制、把握、支配）谈判局势，实现谈判目标，是每个谈判者关注的问题。

本书从对谈判活动的分析入手，运用信息论、系统论、控制论及其他有关学科知识，通过对谈判信息处理、目标确定、谋略策划、技巧运用、语言艺术、全过程控制寻求最优之路，以及大量案例的细致入微的辨析，全面系统地阐述了谈判的理论原理、智慧谋略、方法技巧，使读者既获左右谈判之“道”，又得左右谈判之“术”。

本书通俗易懂，知识密集，丰富的案例分析引人入胜，适合于广大热衷于谈判之道的读者阅读；尤以已经从事或将要从事各种经营、管理的人员为宜；用做管理类各专业及干部培训教材，也以其翔实而生动的知识内容而倍受欢迎。

<<左右谈判>>

作者简介

张晓豪教授：1948年7月生，1982年毕业于西安交通大学社会科学系，现执教于核工业管理干部学院，任社科系主任、中国地质大学兼职教授。

多年从事谈判理论研究和教学工作，曾任经济科学出版社《谈判系列丛书》副主编，多次应邀在国务院办公厅、国有大中型企业、高等院校和一些科研院所举办讲座、开设课程，讲授谈判的理论与技巧，先后达几十场，受到普遍欢迎。

北京高教音像出版社还出版了他的教学录像片《谈判局势控制》。

近年来发表著作主要有：《谈判控制》、《社会发展问题研究》等。

本书是作者在多年讲学基础上对谈判领域进行研究的又一力作，理论阐述深入浅出，案例分析丰富生动。

<<左右谈判>>

书籍目录

目录

第一章 谈判活动分析

一、什么叫谈判

1. 一个值得研究的概念

2. 谈判的基本特征

二、谈判的不同类型及特点

1. 性质差异

政治谈判 讲求原则；经济谈判 以价格为核心尺度；军事谈判 壁垒分明；无所不在的私人事务谈判

2. 既定效果差异

不求表面结果的谈判；轻松的意向性谈判；责任性谈判
一丝不苟

交易地位差异

买方谈判 制造竞争；卖方谈判 精心吸引购买者；
代理谈判 妙用“权力有限”；合作谈判 平等互利与
有分寸竞争

4. 所属部门差异

官方谈判；半官半民谈判；民间谈判

5. 谈判地点差异

主座谈判 “居家优势”的拥有者；客座谈判 审时度
势与反客为主；主客轮换制与中立地点谈判 把握和解
的契机

三、谈判的内在结构分析

1. 谈判主体 谈判中的最大获利者

2. 一个需要努力逆转的角色：谈判客体

3. 谈判人 委托人 决策人

4. 谈判议题与谈判目标

挑衅性目标；竞争性目标；合作性目标；自我中心目标；
保护性目标

第二章 谈判智慧的起点

一、谈判信息的收集与运用

1. 什么是谈判信息

2. 谈判信息的分类

谈判背景信息；谈判在线信息；谈判干扰信息

3. 谈判信息收集的一般方法

4. 谈判信息传递的三角关系与信息解读

5. 信息的商品效应是什么？

6. 谈判信息的选择与运用

关于准确与快捷；多渠道传递信息，防止反馈中断；自我
关键信息保密；注重信息辨伪；有选择地披露信息；

“强调 淡化”模式

二、谈判中的需求理论

1. 关于人的需求层次的不同划分

2. 需求理论与谈判策略

<<左右谈判>>

三、对冲突与妥协的理解

- 1.谈判风格辨
- 2.原则式谈判 关于谈判中的公正理论与方法
- 3.关于谈判过程与设定谈判冲突组合图式
- 4.谈判实施的阶段性策略
开局阶段；摸底（报价）阶段；磋商（让步）阶段；成交阶段
- 5.谈判中的让步策略

第三章 左右谈判 寻求最优之路

一、什么是谈判控制

- 1.研究谈判的一个新角度
- 2.“囚徒疑难”与开环式的谈判控制
- 3.观念与方法模式 闭环式的谈判控制
- 4.谈判控制中的“黑箱”、“白箱”与“灰箱”

二、“见木先见林” 把握全局的视野

- 1.谈判大系统的基本构成
主体运作系统；改造对象系统；外界制约系统
- 2.谈判大系统的特点
- 3.谈判的三维结构与活动矩阵

三、谈判控制的合理流程

- 1.规范的谈判前系统计划步骤
- 2.谈判控制的流程模型
- 3.过程优化模式的启示

四、一个不容忽视的微观因素：谈判情境

- 1.谈判情境选择的涵义
- 2.谈判情境选择的重要地位
- 3.谈判中的创造性思维
- 4.选择与运用谈判情境的基本前提

五、谈判时空的选择与运用

- 1.让地点说话
- 2.发挥座次魅力
- 3.让时间作证与作“时间圈套”

六、谈判氛围的选择与运用

- 1.使情感融洽
- 2.使情感动荡
- 3.使情感紧张
- 4.使情感转移

第四章 施展魅力：谈判语言的表达与交流

一、什么是谈判语言

- 1.涵义与特性
- 2.三位一体的结晶
- 3.不同类型的谈判语言

二、谈判语言功效析

- 1.成功之路的通行证
- 2.思维魅力的展现
- 3.个人形象的象征

三、运用谈判语言的出发点

- 1.服从谈判目的

<<左右谈判>>

2.针对性与灵活性

3.适应特定语言环境

4.自我本色与自信心

四、谈判语言的运用形式与技巧

1.寒暄：营造和谐的契机及其他

2.发问的种种技巧

3.审慎答复

4.陈述的要领

5.赞美的价值

6.水激石鸣 激将

7.捕捉要害，针锋相对

8.有的放矢，对症下药

五、识别与运用无声语言

1.无声语言的魅力

2.四类体态语都在“说”什么

3.谈判体态语的运用

六、礼仪效应与规则

1.在仪表得体的背后

2.表现尊重与礼貌的“介绍”

3.握手的礼节

4.名片递接规则

参考书目

<<左右谈判>>

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>