

<<商务谈判学>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判学>>

13位ISBN编号：9787562824909

10位ISBN编号：7562824908

出版时间：2009-4

出版时间：姚小远,朱国定,康善招、姚小远、朱国定、康善招 华东理工大学出版社 (2009-04出版)

作者：姚小远，朱国定，康善招 编

页数：251

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>

## <<商务谈判学>>

### 内容概要

《商务谈判学》围绕商务谈判这一主题，全面系统地介绍了谈判的概念、职能与原则、评价与类型，谈判的主要理论及其发展，谈判的基本方法，谈判过程，谈判礼仪，谈判心理和人际关系，谈判的法律运用，谈判伦理道德，谈判策略，谈判技巧，谈判的逻辑艺术，谈判的语言艺术，以及世界各国和地区的谈判风格等。

全书主要介绍了谈判学的基本理论，并侧重商务谈判的表述。

本书适合各类高校管理类、经济类尤其是工商管理、行政管理、国际贸易、市场营销等专业学生作教材之用。

## &lt;&lt;商务谈判学&gt;&gt;

## 书籍目录

一章商务谈判概述第一节 谈判与商务谈判第二节 商务谈判的职能和原则第三节 商务谈判的评价和类型第二章 谈判理论及其发展第一节 谈判理论的历史发展第二节 主要谈判理论简介第三节 商务谈判的基本方法第三章 谈判的过程第一节 商务谈判的模式第二节 准备阶段第三节 开局阶段第四节 实质阶段第五节 协议阶段第四章 谈判中的礼仪第一节 谈判的正式场合礼仪第二节 谈判过程中的礼仪第三节 谈判的非正式场合礼仪第四节 国际商务谈判礼仪第五章 谈判心理和人际关系第一节 谈判的心理需要第二节 谈判人员的心理行为和心理素质第三节 谈判信息的心理沟通第四节 谈判的说服与心理和谐第五节 谈判中人际关系的理性认识第六章 谈判中的法律运用第一节 法律在谈判中的地位和作用第二节 谈判中的法律原则和依据第三节 谈判协议和修改的法律依据第七章 商务谈判中的伦理道德第一节 商务谈判的伦理与道德第二节 商务谈判伦理与法律第三节 商务谈判伦理确立的过程第四节 商务谈判伦理运用与处理第八章 谈判策略第一节 谈判的九战四十五策第二节 谈判策略的选择与运用第九章 谈判技巧第一节 讨价还价技巧第二节 妥协让步技巧第三节 规避风险技巧第四节 突破僵局技巧第十章 谈判的逻辑艺术第一节 谈判中的逻辑问题第二节 谈判中的逻辑方法及其意义第三节 签订合同中的逻辑技巧第十一章 谈判的语言艺术第一节 谈判中的语言类型及其艺术的要求第二节 谈判中有声语言的具体运用第三节 谈判中无声语言的具体运用第十二章 世界各国的谈判风格第一节 谈判中的文化差异第二节 世界各地商人的谈判风格参考文献

## &lt;&lt;商务谈判学&gt;&gt;

## 章节摘录

在谈判中，谈判者增强对方对自己的信任感的做法可以有勇于认错、善于体谅对方两种。

1.勇于认错在谈判中，人人都免不了犯这样那样的错误，犯一些小错并不会影响对方对你的信任，但竭力替自己明显的错误辩护，最终会失去对方的信任。

在这里，明智的做法是，迅速而公开地向对方认错，从而获得对方的信任。

2.善于体谅对方在某项谈判中，当一方表示在某一问题上难以作出决定时，另一方的谈判人员可以充分理解的口吻列举多条理由说明对方的为难之处，然后再强调就这一问题作出决定的重要性。

这样做的结果，常常使得对方在决定这一问题时作出更多的努力，以使问题更快、更好地得到解决。

采取上述做法的谈判者能够获得对方信任的原因，在于他被对方看作是公正的和客观的。

（三）欣赏的作用心理学的研究表明，如果人们欣赏一位信息传达者，那么他们就较易赞同这一传达者的观点和态度。

造成欣赏喜爱的因素有：第一，身体吸引力。

在谈判中，一个谈判者穿着整洁、谈吐文雅、举止得体都对增加对方的欣赏程度有利。

第二，能力。

与前者相比，一个聪明、有能力的谈判人员更易博得对方长久的喜爱。

第三，令人愉悦的特性。

谈判是一种社会交往活动，在交往过程中，有一些特性令人喜欢，而另一些特性则令人生厌。

据心理学的一项研究表明，热情在这里具有比其他特性更讨人喜欢的作用。

第四，接近。

谈判人员在各种场合，其中包括非谈判的正式场合与对方接近是增加彼此欣赏程度的有效途径。

第五，相互欣赏。

通常我们欣赏那些欣赏我们的人，喜欢那些喜欢我们的人。

这一条比前几条具有更重要的意义，这就是说，如果我们想在谈判中被对手所欣赏，那么我们首先就要欣赏对手。

二、信息本身的心理作用信息本身的性质对于说明的效果也有重大的影响。

在谈判中，信息可分为如下三种。

（一）有利于己方的信息心理学的研究证实，一个人对原态度的信奉强度往往取决于这个人选择这一态度的自由程度，也就是说，如果一个谈判者的态度是他自愿选择的，那么他的这一态度就比较难改变。

根据这样的原理，在一项谈判中，凡属有利于己方的信息和观点，就应尽力设法让对方说出，这样，在以后的谈判过程中，己方谈判人员就可免去许多不必要的说服工作。

## <<商务谈判学>>

### 编辑推荐

《商务谈判学》适合各类高校管理类、经济类尤其是工商管理、行政管理、国际贸易、市场营销等专业学生作教材之用。

《商务谈判学》注重理论与实践相结合，较为全面、深刻地阐述了谈判学的基本理论、策略和方法。全书以商务谈判为主体，论述了谈判的职能、原则和类型；谈判理论的历史发展与基本方法；谈判过程；谈判礼仪；谈判心理和人际关系；谈判法律运用与伦理道德；谈判策略与技巧；谈判的逻辑艺术与语言艺术；世界各国的谈判风格等。

<<商务谈判学>>

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>