

<<谈判制胜道与术>>

图书基本信息

书名：<<谈判制胜道与术>>

13位ISBN编号：9787563927173

10位ISBN编号：7563927174

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：274

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>

<<谈判制胜道与术>>

前言

提起谈判，我们便会想起《战国策》中旁敲侧击而说动赵太后的触龙，《三国演义》中“以三寸不烂之舌敌百万雄兵”的诸葛亮，万隆会议上“求同存异”的周恩来，以“铁娘子”著称的撒切尔夫人... 很多人认为，按照传统观念，只有那些为了解决与战争、领土、民族等重大问题有关的矛盾冲突而进行的会晤、协商才是谈判。

谈判似乎总是与伟人、名人的雄才大略连在一起，是政治家、军事家、外交家、企业家们的专利。

实际上，谈判有狭义和广义之分。

狭义的谈判指的是正式场合下的谈判。

而广义的谈判则指一切协商、交涉、商量、磋商等。

随着时代的发展。

谈判作为一种沟通思想、缓解矛盾、建立和改善人们社会关系的手段，其存在越来越普遍，作用越来越大。

谈判也如“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”了。

现在，不管你喜不喜欢，谈判无时无刻不萦绕在你的周围。

做老板，你要和手下的员工谈判；做父母，你要和自己的孩子谈判；做丈夫，你要和自己的妻子谈判；做生意，你要和你的对手谈判.....去商店购买一件家用电器。

要谈判；到任何一家公司或事业单位求职，要谈判；为了薪水或职级的事情与老板（身为雇员）、或与职员（身为老板）交涉，要谈判；租赁或购买房屋，要谈判；销售某种物品为了价格，要谈判；因为遗产继承的问题协商。

要谈判.....谈判，渗入了我们日常生活的每一个角落，没有谁能离得开谈判。

正如莎士比亚所说：“人生说起来就是一连串的谈判。

”现实生活中，有的人深谙谈判的奥秘，并于其中游刃有余，往往能于谈笑间说服别人、化解冲突、增进感情，或者攻占市场、广拓财源。

但也不乏一些不谙谈判之道的人，被谈判拖得精疲力竭，无所适从，最后不得不呛上几口水，再交上一笔或多或少的学费，也不见得有什么成效。

其实，谈判是一项综合复杂的系统工作，谈判人员需要具有广博的知识、雄辩的口才、灵敏的思维。特别是商务谈判，和其他谈判相比，更加重视谈判的经济效益，双方都会围绕合作的利益针锋相对，寸利必得。

无论什么样的谈判，要想成为赢家就必须了解和掌握谈判的相关知识和原则，运用谈判策略和技巧，那样才能游刃有余，战无不胜。

《谈判制胜道与术——99招秘诀助你成为谈判大赢家》是一部全面介绍谈判知识和技巧的书籍。

全书从谈判前的布局、谈判开局、谈判中局、谈判终局以及价格谈判5大方面，99个细节入手，详细介绍了谈判制胜的秘诀。

本书集合了中外经典谈判案例，再加上深入到位的分析以及实用的制胜秘籍，可谓一本专为你量身打造的谈判宝典。

本书内容丰富，行文流畅，简单易懂，具有相当的指导性、实用性，对于现代生活中的各类谈判，尤其是商务谈判，能给予较大的帮助。

<<谈判制胜道与术>>

内容概要

《谈判制胜道与术：99招秘诀助你成为谈判大赢家》以深入浅出的语言，系统地介绍了各种可助您在谈判中取得优势的策略与技巧，具有很强的实用性和可借鉴性，可使您即读即会，即会即用。从而能从容自如地应对各种谈判活动。

<<谈判制胜道与术>>

书籍目录

谈判前的布局秘诀01 选将要慎, 谈判人员要“少”而“精”02 自我修炼, 具备良好的谈判素质和能力03 搜集情报, 了解对方的底牌04 备足资料, 做到胸有成竹、临危不惧05 待时而动, 确定有利的谈判时间06 巧取地利, 选择自己熟悉的谈判环境07 心理准备, 树立自信远离心虚08 避己所短, 别让对方轻视自己09 谋定后动, 制订谈判计划和目标10 灵活应变, 谈判者的语言素质11 注重服饰, 谈判者着装要大方得体12 以礼待人, 谈判人员要懂得礼仪礼节13 克服恐惧, 谈判开始之前不要担心失败14 有的放矢, 寻找对方关键人物15 了解对手, 把握谈判主动权谈判开局的秘诀16 抛砖引玉, 设计好的谈判开场白17 反客为主, 突出自己的心理优势18 迂回入题, 有效舒缓紧张气氛19 考虑全局, 营造和谐的谈判氛围20 讨价还价, 永远不要接受第一次报价21 诙谐幽默, 润滑谈判气氛的最好武器22 适当赞美, 化解对方的敌意和戒备23 迂回发问, 以探测对方的底细24 对症下药, 观察不同客户的性格和心理特征25 吊其胃口, 使对方迫不及待想谈判26 避实击虚, 从对方的“软肋”下手27 诱导说服, 让对方接受你的建议28 狮子开口, 提出高于预期的条件29 守口如瓶, 严格保密己方的信息30 掩饰自己, 不要让对方知道你的想法31 巧用媒介, 出其不意战胜对手32 暂不反驳, 先同意以化解谈判的障碍33 言而有信, 谈判中做到言必信、行必果谈判中局的秘诀34 求同存异, 各让一步寻找共同利益点35 擦亮双眼, 识破对方不当的手段36 察言观色, 解读对方身体语言37 善听知彼, 认真倾听对手的发言38 择机说“不”, 巧妙拒绝赢得理解和尊敬39 旁敲侧击, 迷惑对方使其妥协40 以退为进, 主导谈判趋势41 鹬蚌相争, 坐收渔人之利42 声东击西, 转移对方的注意力43 以走为上, 使对方作出让步44 适时沉默, 给自己留下回旋余地45 巧布迷阵, 使对方跟着你的思路走46 隐藏身份, 不要告诉对方你有决定权47 巧借人力, 谈判中与客户巧妙周旋48 暂时休会, 缓解情绪性对立僵局49 转移话题, 打破谈判的僵局50 假装糊涂, 化解谈判对手的步步紧逼51 处变不惊, 冷静对付对手的威胁伎俩52 毫不让步, 以硬对硬迫使对手让步53 投其所好, 让对方精神愉快54 权力有限, 讨价还价不妨抬出“后台老板”55 细节入手, 识破对方的谈判谎言或陷阱56 压力无形, 建立抵制压力的屏障57 大智若愚, 取得对方的信任58 人事分开, 谈判中不要夹杂个人感情59 控制情绪, 避免无意义的争论60 巧妙说服, 化解谈判中双方的分歧61 巧用时间, 给对方施加压力62 巧用比喻, 反驳对手使其哑口无言63 以柔克刚, 有时友善比强硬更有效64 巧妙回答, 别让对方牵着鼻子走谈判终局的秘诀65 适时妥协, 别只为自身利益考虑使谈判破裂66 自取所需, 满足双方不同的需求67 陈述利害, 让对手放弃抵抗68 蚕食策略, 一点一点地争取最大利益69 施加压力, 适时地扭转局势70 做出让步, 幅度要尽量小71 换位思考, 为对方考虑才能获得双赢72 开诚布公, 赢得对手的信任73 感情投资, 先交朋友后做生意74 情理交融, 巧妙说服对方75 舍弃小利, 注重长远利益, 勿因小失大76 谈判失败, 该如何收场77 做出让步, 要让对方给予相应的回报78 “红”“白”效应, 软硬兼施使对方就范79 最后通牒, 逼对方让步80 亲力亲为, 一定要争取己方拟定合同81 用激将法, 使谈判向利己的方向发展82 做大蛋糕, 谈判要追求双赢或多赢83 考虑让步, 要在谈判进行到最后之时刻84 巧设期限, 让对方尽快做出决定价格谈判的秘诀85 言之有据, 让对方感到己方还价是合理的86 低价主义, 迫使对方首先让步87 投石问路, 摸清对方的底价88 留有余地, 不妨直言对方先报价89 避免争论, 讨价还价有技巧90 分清利弊, 确定先报价还是后报价91 火眼金睛, 识破对方虚报价格的烟幕92 互惠互利, 自己先让步换取对方的降价93 货比三家, 谈判中不要盲目报价94 吹毛求疵, 小处入手使对方降价95 虚报底价, 要有高超的语言艺术96 迷惑对手, 巧用不情愿抬高价格97 表示惊讶, 怀疑对方的报价打击其自信98 抬高报价, 封锁对方进一步的要求99 顺水推舟, 巧妙利用对方的逆反心理

<<谈判制胜道与术>>

章节摘录

版权页：任何谈判都是在一定的时空、环境中进行的。

一般来说，谈判者在自己熟悉的环境中谈判，总是能够镇定自若，充分发挥自己的优势，取得理想的成绩。

【谈判事典】20世纪80年代初，日本某电脑公司和美国某电脑公司根据双方高层人士达成的合作意向，决定对一项计算机软件的专利购销进行谈判。

日本派出的代表是技术部的两位主任经理山田圭和片冈聪，美方的代表则是总经理助理高寒。

高寒是台湾人，年纪轻，头脑灵活，做事认真仔细，特别受公司总经理的器重。

日方两人是久经沙场的谈判老手，他们认为与对手见面之际即是谈判的开始，把对方送出谈判大厅之时才算谈判的结束。

高寒带着一堆分析日本人心理的书藉和该公司情况的资料飞抵大阪机场，山田圭和片冈聪恭恭敬敬地把高寒请上一辆大轿车的丝绒正座的位子上，自己却挤在折叠椅上正襟危坐。

高寒很欣赏对方的这一待客之礼。

轿车在一座高级宾馆前停下，山田圭和片冈聪一直把高寒送到预订的房间。

高寒性急地问：“什么时候开始谈判？”

山田圭笑吟吟地说：“早点开谈当然很好，可这并不重要。

我们是贵公司的老客户，从来都没有使贵公司任何一位贸易代表感到为难。

请放心，凡是作出的让步，我们一定会说服董事长同意。

高寒非常安心地先住了下来。

第二天一大早，高寒就被山田圭和片冈聪带到各个景区游玩。

晚上又随着他们出入各种娱乐场所。

不知不觉地过了十天，双方才坐到谈判桌前。

一开始是例行公事的寒暄，扯东扯西说了一上午，实质性内容一点没提到。

下午各方报价，高寒的卖价是1000万美元。

山田圭的买价是800万美元，双方的差额达到200万美元。

双方的正式谈判刚刚开始就不得不结束了，因为主人安排的打高尔夫的时间到了。

高寒至此才感觉自己被捉弄了，但却无力回天。

接下来，双方继续谈判，距离归期只有两天的时候高寒干脆让了一步，用900万美元的报价把双方的差价降低为100万美元。

山田圭和片冈聪却丝毫不肯让步，推说自己所开出的买价是经过董事会批准的最高报价。

他们是无权改变的。

高寒顿时急躁起来，但任凭他怎么诉说自己的理由，对方就是不为所动，结果上午的谈判在僵局中结束。

下午再谈，双方还是坚持自己的价格，丝毫不让步，高寒越来越焦躁不安。

当双方再次坐在谈判桌前的时候，高寒直截了当地对日本谈判方说：“美国名人杰姆斯·欣克说过，只要在事情结束之前到达，你就绝不会太迟。

所以我认为，尽管我们双方正式会谈的时间晚了一些，但要达成令各方满意的协议总还是来得及的。

两位先生很清楚，大多数重要的谈判都会在接近截止时限的那一刻发生。

当然，你们现在处于主动地位，不过我建议两位考虑一下我的建议，我不一定不改变截止时限。

山田圭和片冈聪听完这番话感到很吃惊，怕对手做出出乎意料的决定，于是两人以请示董事长为由匆忙离开谈判厅，紧急商议对策，谈判暂告停止。

当双方再次进行磋商时，高寒直接点出了对方运用“温和型”让步方式采取让一小部分利润的做法迫使自己结束谈判的企图，并告诉对方如果明天上午再无实质性结果，他就不想再延误时间了。

日方见此情景，确实着了慌，当即决定作大幅度让步。

第三回合的谈判开始，片冈聪提出850万美元的折中方案，但高寒苦笑着说：“这仍然不是我们公司所能接受的最低价。

<<谈判制胜道与术>>

看来，我只能把谈判经过回去如实汇报了。

最后再次谢谢你们的款待。

”说完走出了谈判厅。

吃过午饭，山田圭和片冈聪开车送高寒到机场，把路上的短暂时间变为谈判的紧张时刻。

山田圭异常恳切地说：“为了促成我们之间首次交易的成功，我自作主张地将报价提高到880万美元，您如果同意，我们现在就签合同。

不过，请您回到美国之后，给我们董事长打个电话替我说说情好吗？

”于是在大轿车上，双方继续谈判合同条款。

就在轿车抵达机场之前，双方以880万美元完成了这笔交易。

高寒回到美国，总经理劈头盖脸地说道：“日本人最低报价应是950万美元！

”【深入分析】日本电脑公司占有天时地利。

利用环境优势和对方打疲劳战，折腾对方。

最终在轿车上战胜了疲惫不堪的美国代表。

并且成交价比自己的最低报价还低70万美元。

可见，谈判环境对于谈判者能否谈判成功相当重要，因此很多谈判者在谈判之前很重视谈判环境的选择和布置。

以此来期望有个好的谈判结果。

谈判专家分析，选择自己熟悉的环境。

使对手处于客人的身份，对手就会觉得拘谨。

不会过分侵犯主人的利益。

再者，在自己熟悉的环境中谈判，比较有利于自己水平的正常发挥。

更容易进入角色，不必花时间去适应环境。

因此。

要想谈判取得成功。

选择自己熟悉的环境很重要。

【制胜秘籍】秘籍一：最好选择在自己熟悉的地点与对方进行谈判，一个精干的外交家会尽量选择在他自己的办公室举行会晤。

第一次世界大战后议和，法国总理克里蒙梭坚持把谈判地点设在法国凡尔赛宫，其用意想必也是如此。

秘籍二：选在双方都不熟悉的地方。

有时候，你想争取在己方公司或者自己熟悉的地方进行谈判，但对方不同意，要求在自己的地盘谈判，这时应尽量选择一个双方都不熟悉的地方，切记不要到有利于对方的地点进行谈判。

秘籍三：事先了解对方的特点和生活习性，然后在谈判环境上大做文章，巧妙利用谈判环境将对对方置于一个不舒服、不自在的环境中进行交涉和谈判，从而牵着对方的鼻子走。

<<谈判制胜道与术>>

媒体关注与评论

人生说起来就是一连串的谈判。
——莎士比亚

<<谈判制胜道与术>>

编辑推荐

《谈判制胜道与术:99招秘诀助你成为谈判大赢家》是一部全面介绍谈判知识和技巧的书籍。全书从谈判前的布局、谈判开局、谈判中局、谈判终局以及价格谈判5大方面，99个细节入手，详细介绍了谈判制胜的秘诀。

《谈判制胜道与术:99招秘诀助你成为谈判大赢家》集合了中外经典谈判案例，再加上深入到位的分析以及实用的制胜秘籍，可谓一本专为你量身打造的谈判宝典。

《谈判制胜道与术:99招秘诀助你成为谈判大赢家》内容丰富，行文流畅，简单易懂，具有相当的指导性、实用性，对于现代生活中的各类谈判，尤其是商务谈判，能给予较大的帮助。

《谈判制胜道与术:99招秘诀助你成为谈判大赢家》揭露了诸多不为人知的谈判策略与独门心法，可助你轻松掌握谈判精髓，让你无论在沟通、谈判，还是在营销、人际公关方面，都能够轻松面对、无往不利！

《谈判制胜道与术:99招秘诀助你成为谈判大赢家》适合于想在商业谈判中和生活中掌握谈判技巧的各种人群。

<<谈判制胜道与术>>

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>