

<<有效谈判细则>>

图书基本信息

书名：<<有效谈判细则>>

13位ISBN编号：9787801287151

10位ISBN编号：7801287150

出版时间：2007-4

出版时间：中国言实

作者：曹伟，荀志强编著

页数：289

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>

<<有效谈判细则>>

内容概要

我们置身于一个“谈判的时代”，周围生活、工作的一切，几乎都和某种形态的谈判有关。

每个人每天都在和别人谈判，而我们似乎也已经习惯了谈判，常常置身其中而浑然不觉。

老板、员工、丈夫、妻子、父母、孩子……无论你扮演什么角色，都会牵涉到某种形式的谈判。

谈判，简言之，就是一种相对双方，将自己的“观点”从“最理想”调适到“最可行”的“谈”的过程。

谈判可以帮助我们思考，帮助我们解决冲突。

中国人过去就是太不敢面对冲突，所以既不了解冲突，也不知道如何缓解，甚至解决冲突。

特别是在社会变迁日益加速，人们交往、利益摩擦日益增多的情况下，解决问题的方式正是谈判，赢得制高点凭借的正是谈判。

会谈才能赢。

放眼四望，生活与事业的赢家，永远是那些不仅具有竞争力，而且善于谈判、圆熟谈判技巧的人。

但令我们吃惊的是，迄今为止，还没有一种普遍的理论可用于指导一个人的日常谈判活动，人们只能吃一堑长一智，一再以同样的方法领悟谈判，在付出一笔笔昂贵的“学费”后才稍有长进。

这也正是这本书的现实意义之所在。

<<有效谈判细则>>

书籍目录

第一章 这就是谈判 谈判无处不在 “开门”与“关门”之间 谈判发生的条件 把自己变“大”谈判的本质 把握谈判的机会 确定谈判的目标 输，有时也是可取的 谈判谋略 谈判的时空选择 谈判的民族性差异 谈判的基本原则：少说多听第二章 一流的谈判者 个人谈判能力的定位 表达能力的自我修炼 不言自明的谈判潜规则 积极的态度 虚假地解决问题 权力运用 以关系作要挟 打破僵局的方法 拒绝谈判 倾听、倾听，还是倾听 目光，传递心灵信息的语言 双手泄露的秘密 幽默的力量 语言大师谈语言质量的十条标准 说不到点子上 说“谢谢”的六个规则 三思而后“言” 满足对方的自尊心理 我在跟谁说话 谈判能力的测试 说不到点子上 说“谢谢”的六个规则 三思而后“言” 满足对方的自尊心理 我在跟谁说话 谈判能力的测试第三章 谈判就这几招 营造良好的谈判气氛 正话反说与反话正说 弦外之音这样听 有底“摸”底，没底“磨”底 “喂”反应，“吐”信息 如何取得谈判对手的信任 使你言谈成功的五种方法 成功交流的技巧 如何培养说服力 如何让对方让步 红脸、白脸 如何提高谈判能力 谈判中常见的诡辩及其破解 妙问与妙答 在提问中，如何牵制对方 威胁：谈判中的传统武器 如何应对盛怒的人 如何进行不平等的对话 欲擒故纵 帮他找台阶第四章 商务谈判细则 商务谈判的基本功 商务谈判礼仪 商务谈判的指导原则 商务谈判语言技巧……第五章 推销谈判细则第六章 求职谈判细则第七章 办公室谈判细则

<<有效谈判细则>>

章节摘录

正话反说与反话正说 在我们日常的交谈中，最常用的是正话正说与反话反说。但是，有时实话直说效果并不一定很好，必须采用正话反说与反话正说。

一个笑话是这样说的： 某甲：你在这家商店买的农药怎么样？

某乙：好极了！

某甲：有哪些优点呢？

某乙：我老婆前些时候与我吵嘴，喝了从这家买的农药，结果竟然一点事都没有。这不，我正准备写封感谢信给他们呢。

这就是反话正说。

这比直接说“农药是水货”应该更奏效、更有讽刺意味。

运用反话正说，最重要的一点在于处理好一反一正的关系。

在交往中，打算对对方进行否定时，却先来一个肯定，也就是在表达形式上，似乎是肯定的，但在肯定的形式中却巧妙地蕴藏着否定的内容。

正说时还要注意，要一本正经、煞有介事，使对方产生听下去的兴趣。

然后，再以肯定的形式抖出反话的内容，与原先说的正话形成强烈的反差与对比，从而产生鲜明的讽刺意味，增加谈话的效果。

再如： 甲：老荀，你吸烟有什么好处？

乙：好处多着呢！

甲：请你说说看。

乙：吸烟的人，医生喜欢，狗怕，小偷虚。

甲：说明白点？

乙：吸烟的人容易染病，医生会喜欢。

吸烟的人总爱咳嗽，白天狗怕，晚上小偷虚。

这样的反说怎不使人感到意料之外、情理之中、恍然大悟呢？

反话正说能引人入胜，正话反说也同样意味深长。

西汉时期，萧何用计杀死韩信后，又把韩信的谋士蒯通抓了起来，要让他下油锅，要蒯通当众供认自己与韩信谋反的“罪状”。

蒯通没有正说韩信和自己无罪，而是用反说，数说了韩信的十大“罪状”——实际上是韩信的十大汗马功劳，使众臣为之感动，接着他又故意说韩信有三愚：“韩信收燕赵，破三齐，有精兵40万，恁时不反，如今乃反，是一愚也。

汉王驾出成皋，韩信在修武，统大将200余员、雄兵80万，恁时不反，如今乃反，是二愚也。

韩信九里山前大会战，兵权百万，皆归掌握，恁时不反，如今乃反，是三愚也。

韩信负着‘十罪’，又有此‘三愚’，岂不自取其祸。

”蒯通故意说韩信有“十罪三愚”。

实则反证韩信一贯忠于汉王，并不曾谋反，何罪之有？

韩信无罪，蒯通又哪来与韩信共同谋反的罪行呢？

这种正话反说比正面鸣冤叫屈要有力得多，终于赢得了群臣的同情，使萧何也无法下手烹他了。

正话反说，就是对某一话题不作直接的回答，或阐述，却有意另辟蹊径，从反面来说，使它和正话正说殊途同归。

这样便可避免正面冲突，含蓄委婉，人情人理，收到一种出奇制胜的劝谏和讽刺效果，很有点不战而屈人之兵的味道呢。

<<有效谈判细则>>

媒体关注与评论

我们置身于这样一个“谈判的时代”，解决问题的方式正是谈判。

——美国《时代周刊》 日常生活和商务活动的沟通之道，政务工作和企业管理的成功之路！

谈判力——渴望成功的必备素质之首！

谈判力——职场商场情场官场的致胜能力！

<<有效谈判细则>>

编辑推荐

谈判力—渴望成功的必备素质之音；谈判力—职场商场情场官场的致胜能力。
谈判力是政务工作和企业管理的成功之路，是日常生活和商务活动的沟通之道。
世界是个巨大的谈判场，每个人都在其中，谈判是一种生活，是一种思考方式，也是一门意识，沉默不是金，会谈才能赢。
《有效谈判细则：谈判力》将教会你在日常生活和商务活动以及职场、商场、情场、官场中的种种谈判能力，让你一步步走向成功。

<<有效谈判细则>>

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>