

<<优势交涉>>

图书基本信息

书名：<<优势交涉>>

13位ISBN编号：9787802226043

10位ISBN编号：780222604X

出版时间：2008-6

出版时间：中国华侨

作者：黄琳

页数：276

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>

<<优势交涉>>

前言

我们每个人都生活在群体之中。

这个群体包括自己的家人、亲戚、朋友、上司、同事、下属、合作伙伴，甚至是陌生人等，这样一来，我们就不可避免地要同他们打交道。

与人交涉，就是为了解决我们同他人的分歧或满足自己的愿望。

我们每个人都在为大大小小的事情不断地与人进行着某种形式的交涉。

近在家庭与夫(妻)儿、父母的亲情沟通交涉，公司内部、组织之间的协调发展交涉；远在与兄弟企业的合作交涉、谈判桌上的商务交涉；较远的甚至包含了国家与国家之间的国际交涉。

在日常生活中，交涉是一件极为普通的活动。

即使是我们个人没有亲身参与交涉，我们的生活也受着各式各样交涉结果的影响。

我们所说的交涉，并不是简单的你来我往，而是在什么时候、什么地方，和什么人该说些什么、做些什么的约定俗成的规律。

这些规律并不是人为制定出来的，而是经过长期生活的积淀，经过人们心理上的测试总结出的符合传统的礼仪规律，是与人们的心理、道德规范、审美水平相伴而成的。

在生活和工作中，我们不难看出；有的人看似聪明机灵；生得伶牙俐齿，却往往与人合不来，甚至还惹事生非；有的人想广交朋友，到哪里都能打成一片，可是却往往事得其反；有的人想八面玲珑，既得上司厚爱，又得同事好感，还能在下属面前有威信，可是结果却是上司不喜欢，同事不理睬，下属怨声载道；有的人想在谈判桌上巧舌如簧，说得对手连连点头，可是却使项目一拖再拖，始终达不成共识，归其原因，是他们没有得到与人交涉的技巧，偏离了社会生活中人与人交涉的一般规律，事与愿违了。

可见，与人交涉的成功，并不是只有良好的愿望就能实现的。

交涉的技巧在其中起着关键的作用。

多少年的社会实践活动告诉我们，那些善于与人交涉、熟练地掌握交涉技巧的人，无论走到哪里都深受周围人的喜爱。

不管是怎样难子接近的人，他们都能通过交涉与之达成共识并和谐相处。

这样，他们面临的社会难题就会比一般人少，所承受的社会压力就会比一般人小，办事成功的概率自然会相应地比别人高。

本书共分十个章节，分别从人际关系学和心理学的基礎上入手，着眼于人们日常生活和工作中经常遇到的各种交涉问题，告诉你如何做好交涉前的准备和掌握哪些语言技巧。

另外，还从多个方面向读者讲述了交涉的技巧：在交涉中如何去说服对方，在争辩中如何不失和睦地让对方同意你的观点，在气氛对自己不利时如何做到变不利为有利，遇到难题时如何处理，并且，还对谈判、求职、与客户交涉的三个方而，如何运用交涉技巧做了详细介绍。

总之，与人交涉的技巧，包含着很大的学问，掌握了这门学问并将其熟谙于心，你就能在千变万化的社会生活和日常工作中纵横捭阖，获得成功。

<<优势交涉>>

内容概要

本书共分十个章节，分别从人际关系学和心理学的基础上入手，着眼于人们日常生活和工作中经常遇到的各种交涉问题，告诉你如何做好交涉前的准备和掌握哪些语言技巧。

另外，还从多个方面向读者讲述了交涉的技巧：在交涉中如何去说服对方，在争辩中如何不失和睦地让对方同意你的观点，在气氛对自己不利时如何做到变不利为有利，遇到难题时如何处理，并且，还对谈判、求职、与客户交涉的三个方面，如何运用交涉技巧做了详细介绍。

总之，与人交涉的技巧，包含着很大的学问，掌握了这门学问并将其熟谙于心，你就能在千变万化的社会生活和日常工作中纵横捭阖，获得成功。

<<优势交涉>>

书籍目录

前言—交涉无处不在 从生处处有交涉 人为什么要交涉 成功交涉并不难 交涉要达到双赢交涉前的准备 入乡就得随俗 先透彻了解对方 搞清楚对方的情况 多从对方的立场考虑问题 坚守公司利益是大前提 态度决定交涉质量 做一个受人尊重的人交涉中的语言技巧 说话要注意分寸 礼多人不怪如何打开话题 要注意聆听 要适时保持沉默 真诚地赞美别人 让别人接纳你 自嘲的艺术 买卖不成仁义在 适时表达你的歉意 礼貌地批评他人 说话的小技巧说服的交涉技巧 借助最好的说服力- 要讲求循序渐进 有效说服的步骤 说服对方的原则 说服人的实用方法 明确对方的态度 从对方的心理开始 巧妙地传达信息 启发对方的策略 做到说服对方 临场说服的交涉能力争辩中的交涉技巧 不伤和气的争辩 能够接受的提醒方式变不利为有利的交涉技巧 处理难题的交涉技巧谈判的交涉技巧求职交涉技巧与客户交涉的技巧识人与倾听交涉中不可忽视的肢体语言

<<优势交涉>>

章节摘录

交涉无处不在交涉要达到双赢邻居家阿姨给了两个孩子一个橙子，显然，这个橙子是两人共有的。于是，这两个孩子立即讨论起来如何分了这个橙子。

两个人讨论了半天，最后终于决定，他们中的一个负责把橙子切开，另一个先选择哪一半属于他。结果橙子切开了，两个人每人得到一半，高高兴兴地回家去了。

然而，这两个孩子对橙子“用途”的看法完全不同。

其中一个把橙子拿回家之后，将橙子皮剥掉扔进了垃圾桶里。

把剩下的果肉放到果汁机上榨果汁喝。

因为他只想喝果汁。

并不需要橙子皮。

而另一个孩子恰恰相反，他回家以后把果肉扔进了垃圾桶，把橙子皮留下来研磨碎了，然后与面粉一起做成烤蛋糕。

这样的结果是，两个孩子每个人都的确得到了他想要的。

但是每个人却都浪费了一半橙子。

分橙子的故事值得我们深思。

两个孩子通过交涉。

都拿到了一半的橙子，这样的结果看似公平，但是其实两个孩子都没有能得到最大的利益，整个橙子有一半的价值被丢弃了。

假如他俩事先沟通好自己的利益所在，声明自己想要的究竟是什么，那结果就完全不同了。

烤蛋糕的孩子能得到所有的橙子皮，而榨果汁的孩子也能得到所有的果肉来榨汁，双方在寻求自己利益最大化的解决方案时，也满足了对方的利益最大化，不会造成不必要的浪费。

其中有一个孩子认识到这一情况后，当他俩再次共同得到一个橙子时，想要整个橙子的孩子就提议可以将其他的问题拿出来一块谈，他对另一个孩子说：“如果你把这个橙子全给我，那么你上次欠我的那根棒棒糖就不用还了。

”

<<优势交涉>>

编辑推荐

《优势交涉:王牌交涉大师的制胜秘诀》由中国华侨出版社出版。

<<优势交涉>>

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>