

<<谈判兵法>>

图书基本信息

书名：<<谈判兵法>>

13位ISBN编号：9787806548943

10位ISBN编号：7806548947

出版时间：2005-4-1

出版时间：海天出版社

作者：刘必荣

页数：240

字数：200000

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>

<<谈判兵法>>

内容概要

本书除了《孙子兵法》之外，本书还参考了《匈奴兵法》、《蒙古兵法》以及日本的《五轮书》。

匈奴兵法是当年亚提拉大汗的谈判守则。

匈奴分裂成南匈奴北匈奴之后，北匈奴往西征讨，进入欧洲布达佩斯建立了匈牙利；当时领导匈奴的大汗就是亚提拉。

由于他在西征途中杀了不少白种人，所以欧洲人称其为上帝之鞭，是上帝派来惩罚那些不信教的人的。

亚提拉死了以后，留下一本他的统治宝典。

我们以《孙子兵法》为本，根据讨论的主题，带进《匈奴兵法》、《蒙古兵法》、日本，《五轮书》，相互对照，这可让我们的讨论话题更为丰富。

<<谈判兵法>>

作者简介

刘必荣教授，精品学习网特邀请顾问，福建福州人，一九五七年生于台北。

刘教授专研谈判理论，并致力于谈判观念与谈判艺术的推广。
1988年开始，在各公民营企业主持谈判研讨会，并为外交部、海基会、经济部定期讲授谈判课程。
1990年，成立和风谈判学院，针对政府与民间

<<谈判兵法>>

书籍目录

- 1 谈判是诡道，还是仁道？
 ——兵者，诡道也2 如果不战就能屈人之兵，那还谈不谈？
 ——抚平冲突3 速战还是久战？
 ——期待与时间的关系4 都是《孙子兵法》，谁会赢？
 ——不可胜在己，可胜在敌5 谈判有没有高手 ——善战者胜于易战者6 该竞争还是闪避？
 ——谈判前的第一个思考7 该凶还是该温和？
 ——庙算的矩阵分析8 你真的知道老板要你去谈什么吗？
 ——上下齐心的艺术9 你要投到谁的阵营？
 ——孙子的评估模型10 不怕一万，只怕万一 ——智者之虑必杂于利害11 谈判桌上的炒蛋战术 ——再谈谈判前杂于利害的思维12 别太相信自己的直觉 ——情报的搜集与判断13 先出牌还是后出牌？
 ——捭与阖的艺术14 怎么吸引对方来谈判？
 ——卖切香肠机器的商人15 让对方过河！
 ——谈说话的进机16 出战前的气势 ——从《孙子兵法》与《五轮书》谈起17 谈判桌上的试探 ——作之、策之、形之、角之18 一开始就开一扇门 ——以逸待劳的策略19 千万别在谈判一开始就关门 ——诱敌深入的战术20 要让人家知道我们多少？
 ——隐藏实力与虚张声势21 如何掌握适当时机？
 ——顺势、造势、用势22 怎样迂回前进？
 ——以迂为直的战术23 利用地形借力使力24 伐谋还是攻城？
 ——从《孙子兵法》和《蒙古兵法》谈起25 城有所不攻 ——引导谈判的智能26 买不买随你！
 ——掌握谈判的主动权27 好个风林火山！
 ——文韬武略，威力无穷28 谈判桌上的惊喜 ——操纵期待的战术29 常山之蛇是什么蛇？
 ——可攻也可守的策略30 我们是最好的学生 ——因粮于敌与利而诱之.....

<<谈判兵法>>

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>