

<<高效谈判>>

图书基本信息

书名：<<高效谈判>>

13位ISBN编号：9787111177418

10位ISBN编号：711117741X

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：袁岳

页数：183

字数：113000

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>

## <<高效谈判>>

### 内容概要

这套丛书涉及了人际沟通的最主要的四个方面：一对众（演说）、一对一（谈判）、一对一陌生人（深度访谈）和一对多（会议），用于个人、企业和组织间的沟通交流。

本套丛书理论与实际相结合，很多实际例子来源于作者第一手调查资料，对于个人的社会交往，企业和组织的营销、管理都有重要的指导作用。

本套丛书的基础是作者袁岳作为清华大学的兼职教授在清华大学公共管理学院以及清华—哈佛高官班所开设的沟通课程，如“公共谈判技巧”、“领导沟通艺术”等。

该课程已开设三年，深受学生欢迎。

本书分析了我们周围的冲突、谈判中的权力运用、如何在谈判中维护与加强现有关系、谈判中的伦理和文化问题、谈判中的沟通等各方面的关系，帮助谈判者赢得谈判的有利结局。

## <<高效谈判>>

### 作者简介

袁岳，零点研究咨询集团董事长。  
清华大学公共管理学院、南开大学国际商学院、北京师范大学管理学院等高校兼职教授。

欧洲民意和市场研究协会(ESOMAR)、美国营销协会(AMA)会员。  
北京科技咨询协会副理事长。  
社会活动家。  
不仅广泛参与国内政策、学术和企业理论论坛，同时

## <<高效谈判>>

### 书籍目录

序言 沟通无小事第1章 高效谈判的模式 普通谈判:试图知道对方的底线 谈判协议的最佳选择 四项核心的谈判策略第2章 冲突分析——我们周围的冲突 冲突的定义 冲突的类型 冲突的性质 冲突的功能第3章 公共谈判中的价值主张 谈判的价值主张 要价(提议)——谁先提议 作出妥协 最终利益或承诺 价值主张中的窘境 价值主张的不对称性 复杂状况下的BATNA的主张方式 谈判的主要工作——梳理第4章 公共谈判中的价值创造模式 谈判中的价值创造定义 利益分割模式 价值创造方案 交易策略的互相支持 价值创造程序 价值创造的成功要素第5章 说服:谈判中的权力运用 什么是权力 谈判中权力的特性 A比B权力大意味着什么 权力的三种来源 谈判中的说服 怎样给予信息 给予对方什么样的信息 谈判中的场景作用因素第6章 如何在谈判中维护和加强现有关系 冲突和谈判中的关系问题 关系延续原理 归因理论 ...第7章 谈判中的伦理和文化问题 第8章 谈判中的沟通技巧第9章 CSSIP谈判案例第10章 其他谈判案例附录 描述谈判方式评量表/自我测试后记 需要说出来的谢忱

## &lt;&lt;高效谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘3. 最佳做法 所谓“最佳做法”就是最佳实践(Best Practice)。

(1) “避战”是指我们没必要引发一些不必要的正面冲突。

比如在谈判中因看不惯别人而说一些刺激性的话，这种话只是图一时之快，对任何一方都没有好处。在专业谈判中，这种情况不应该出现。

(2) “整合”是指我尽量把小的让给你，我取大的，不会大小通吃；承认冲突存在，尽量减少冲突，有冲突也可以谈；在实际利益上不让步，在场面上可以让步。

比如中国人很顾忌自己的大国形象，而美国人可能在面子上让给你，但是在实际利益上绝对不会让步；另外一方面就是重实利、轻姿态，“做孙子”没关系，关键是要挣到钱。

试图理解不同的方面对各自的价值有何不同。

(3) “坚持”是指坚持自己的所得，这得有充分的理由。

有的人特别重姿态，但实际上姿态放低一点儿对双方可能都会有好处。

(4) “施惠”是指不管我本来的立场如何，因为对方为我考虑，所以我就为他考虑，要在出现问题时批评自己比批评别人多，尽量考虑别人。

此外，还要不明显地表扬自己的提议，注意倾听他人，欣赏他人提出问题的角度，对他人提出的问题不要马上提出反对。

4. 策略性做法 策略性做法，是根据情况进行调整，或者使用某些技巧。

其中，在坚持策略中要注意用强硬策略为自己赢得有利结果，比如高抬缓走，是指起价很高，然后每一步让步都很小。

在施惠中，当结果对大家利益都很重要时，我是否要替对方考虑？这时，我们就要检验对方对我们的态度，比如对方多次披露的信息是否是真实可靠的。

所以，在涉及重要利益时不要轻易让步，要对对方以往的行为进行考察。

在整合的情况中，很重要的一项是信息的披露，要知道对方采取什么样的行为是你相信的，如果不清楚，就可以采取避战的策略。

如果涉及利益较少，我们愿意作出让步，这样就可以整合。

从原则上来说，我们有这样的信念：要想解决问题，一定要合作，要想让对方合作，首先自己要合作，谈判的气氛和条件是由最初的情况决定的。

在谈判之前，我们首先要决定怎么谈，发言顺序、时间和程序等等，这个确定程序的过程会使双方建立很好的信任，然后再转到对实质性问题的谈判。

另外，谈判中有一种习惯性的偏见——归因性偏见。

我们要防止归因错误解读而引发的恶性循环，使用避战方式防止不必要的过度紧张。

我们将在本书后面全面阐述这个问题。

P8-9

## <<高效谈判>>

### 媒体关注与评论

书评谈判是必要的，首先使用柔性权力解决冲突的 95%，剩下的 5% 才用强制权力解决。如果一个社会反过来，大部分冲突用强制权力解决，那么这个社会的质量就会非常低。

源自“清华—哈佛”高官班及清华大学公共管理学院沟通培训课程！

## <<高效谈判>>

### 编辑推荐

谈判是必要的，首先使用柔性权力解决冲突的95%，剩下的5%才用强制权力解决。如果一个社会反过来，大部分冲突用强制权力解决，那么这个社会的质量就会非常低。本书源自“清华—哈佛”高官班及清华大学公共管理学院沟通培训课程，全书分析了我们周围的冲突、谈判中的权力运用、如何在谈判中维护与加强现有关系、谈判中的伦理和文化问题、谈判中的沟通技巧等各方面的关系，帮助谈判者赢得谈判的有利结局。

<<高效谈判>>

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>