

<<读党史 学谈判>>

图书基本信息

书名：<<读党史 学谈判>>

13位ISBN编号：9787210038771

10位ISBN编号：7210038779

出版时间：2008-10

出版时间：江西人民

作者：宋连生//王树臣

页数：226

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>

## <<读党史 学谈判>>

### 前言

人们常说，恋爱是谈出来的，生意也是谈出来的。

不论在什么单位，任何部门，也不管你是打工，还是做老板，都需要磋商谈判。

与老板谈工资待遇，与客户谈商务合作，没有精明的谈判能力和意识是不行的。

你所掌握和运用的谈判原则、技巧、规律等等，对于能否取得成功具有决定性的作用。

谈判的双方都想赢。

如何取得谈判最佳效果?途径有多种，但其效果往往受传统心理意识影响。

由于儒家文化的影响根深蒂固，自古以来，我们在人际交往中讲究礼节，重人情面子，讲关系，希望对方把自己看成是大权在握负有使命的人。

英国谈判学家比尔·斯科特在他的谈判学著作中曾对此作过专门分析。

他说：“中国人极重面子，在谈判中，如果要迫使中国人作出让步，则千万注意，不要使他在让步中丢面子。

这对我们来说是极为重要的。

最后的成交协议，必须是彼此的同事认为是保住了他的面子，或为他增光的协议。

”美国人卢西思·W·派依在他的《谈判作风》一书中也指出：“用帮助中国人得到面子的办法可以得到很多东西。

任何时候，如果不给面子，就可能造成损失。

”可见，西方人能比较透彻地认识到我们的面子观念，并且有相应的策略。

## <<读党史 学谈判>>

### 内容概要

本书是从一个新的视角探讨谈判的策略与步骤问题。

中国共产党作为中国的执政党，由小到大，有弱到强，由艰难挫折到持续胜利，一路走来，其奋斗历程所体现出的谈判成功典范，对于今天的企业乃至个人都有借鉴意义。

本书的写作立足于尊重历史，紧密结合企业在谈判中遇到的难点、疑点、热点问题，讲故事，讲经典，讲企业面临的问题，讲现实的应用方法，力求在通俗浅显的讲述中让读者既丰富了有趣的历史知识，又能学到实用的工作方法。

现实就是历史的重复，历史的兴衰成败也给现实的我们以警醒、明示、法度和理智。

改革开放以来，不论是企业，还是个人，不论是职场上的老手，还是将要走上社会的大学生，最基本的生存状态与中国共产党成长壮大的奋斗历程存在着一个根本的共同点，就是必须积极应对外部挑战。

透过纷繁复杂的中共党史，我们可以拨开重重谈判云雾，悟出一种全新的谈判智慧。

## &lt;&lt;读党史 学谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 放眼全局谋划谈判 1. 谈判是实现总目标的手段 2. 谈判必须为完成特定任务服务 3. 冷静分析错综复杂的利益格局 4. 总任务：谋求共同利益 5. 总方针：求同存异 6. 总策略：因时而变，因敌而动

第二章 重在谈判前，准备是关键 1. 不打无准备之仗，不打无把握之仗 2. 优势而无准备，常处被动 3. 处于劣势而有准备，常能取胜 4. 知己知彼，把握时机 5. 拿出方案抓先机 6. 精选骨干好迎敌 7. 谈判艰难要耐心

第三章 坚持原则，两手准备 1. 必须有坚定的原则性 2. 在根本利益上不能让步 3. 不糊里糊涂接受谈判 4. 以谈对谈，以打对打 5. 粉碎对方的不良企图 6. 争取谈成，不怕破裂 7. 争取快，不怕拖 8. 忍耐再忍耐，坚持再坚持

第四章 谋形造势，创造有利氛围 1. 昭告天下，先声夺人 2. 广泛联系，争取支持 3. 私下交谈，化敌为友 4. 诗唱词和，功夫在谈判之外 5. 现身说法，让证据更有说服力 6. 兵临城下，增强威慑力

第五章 情报是获胜的保证 1. 情报机关不可少 2. 情报骨干要可靠 3. “谍”来“谍”去非常妙 4. 多方搜集才可靠

第六章 把握进程，掌握火候 1. 开局：空气甚为愉快 2. 报价：不保守不激进 3. 磋商：开诚布公，谋求双赢 4. 让步：换个角度提方案 5. 协议：紧紧抓住起草权 6. 实施：纸上得来终觉浅

第七章 策略是成功的法宝 1. 当斩则斩，当奏则奏 2. 争取中间势力，孤立顽固势力 3. 有理、有利、有节 4. 运筹全局，抢抓枢纽 5. 兵无常势，敌变我变 6. 活鱼下锅，反客为主 7. 你打你的，我打我的 8. 快是方针，拖是妙计 9. 实则虚之，虚则实之

第八章 自信不倒，胜利就在眼前 1. 战略上藐视敌人，战术上重视敌人 2. 多谋善断，机动灵活 3. 敢于斗争，善于胜利 4. 弥天大勇，处乱不惊 5. 不战则已，战则必胜 6. 表面强大的对手，往往是纸老虎

## &lt;&lt;读党史 学谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：5 总方针：求同存异谈判的总方针是求同存异，在大-的原则性问题上双方尽量取得一致，对于不影响全局的细小差异，可以保留。

在香港回归祖国的历史进程中，邓小平提出用“一国两制”的方针解决香港问题并亲自领导了香港问题谈判的整个过程，就是求同存异的经典范例。

1979年3月26日，英国派香港总督麦理浩访华。

邓小平明确表示不同意麦理浩提出的在1997年6月后新界仍由英国管理的意见。

邓小平说：“我们历来认为，香港主权属于中华人民共和国，但香港又有它的特殊地位。

香港是中国的一部分，这个问题本身不能讨论。

但可以肯定的一点，就是即使到了1997年解决这个闻题时，我们也会尊重香港的特殊地位。

现在人们担心的，是在香港继续投资靠不靠得住。

这一点，中国政府可以明确地告诉你，告诉英国政府，即使那时作出某种政治解决，也不会伤害继续投资人的利益。

请投资的人放心，这是一个长期的政策。

”这一谈话成了“一国两制”的“滥觞”或“雏形”。

1981年4月3日上午，邓小平在北京会见来访的英国外交大臣卡林顿。

在谈话中，邓小平除了重申对麦理浩讲过的那番话以外、还通报了全国人大常委会1979年元旦发表的《告台湾同胞书》和将要宣布的对台方针的要点，建议英方研究中国对台湾的新政策。

他在回答如何继续保持香港稳定和繁荣的问题时指出：“他们的生活方式、政治制度不变，这是我们的一项长期政策，而非权宜之计。

对这个问题我们可以郑重地说，我在1979年同麦理浩爵士谈话时所作的保证，是中国政府正式的立场，是可以信赖的。

可以告诉香港的投资者，放心好了。

”9月30日，叶剑英在一次讲话中，进一步阐明了中国政府关于台湾回归祖国实现和平统一的方针政策：“国家实现统一后，台湾可作为特别行政区，享有高度的自治权，并可保留军队。

中央政府不干预台湾地方事务。

”“这实际上就是“一国两制”。

1984年2月22日，邓小平会见美国战略和国际问题研究中心代表团时指出：“世界上有许多争端，总要找个解决问题的出路。

我多年来一直在想，找个什么办法，不用战争手段而用和平方式，来解决这种问题。

我们提出的大陆与台湾统一的方式是合情合理的。

统一后，台湾仍搞它的资本主义，大陆搞社会主义，但是是一个统一的中国。

一个中国，两种制度。

香港问题也是这样，一个中国，两种制度。

”这是邓小平第一次正式使用“一国两制”这种说法。

用他自己的话来讲：“我们的社会主义制度是有中国特色的社会主义制度，这个特色，很重要的一个内容就是对香港、澳门、台湾问题的处理，就是‘一国两制’。

”在香港问题谈判的整个过程中，邓小平一直坚持“一国两制”的方针，一个中国，两种制度。

在坚持原则的前提下保留差异，求同存异，这是解决香港问题的一个重要方针。

求同存异是在谈判中始终要遵守的原则之一。

谈判双方不可能都同时谋得相同的利益，而必须在“求同”的基础上“存异”。

求同：谈判中理想的结局是提出满足双方共同利益的方案，并达成协议。

尽管每一次合作都存在着共同利益，但是它们大部分是潜在的，需要谈判者去挖掘、发现，最好能用明确的语言和文字表达出来，以便谈判双方了解和掌握它。

存异：双方多少都会存在利益上、观念上、时间上、物质上的差别，而这些差别就是双方的“异”。

比如，一方主要关心问题解决的形式、名望与声誉、近期的影响；另一方则主要关心问题解决的实质

## <<读党史 学谈判>>

、结果和长期的影响。

利益上、观念上、时间上的分歧，都可以成为协调分歧的基础。

这时，不难找到可以兼顾双方利益、双方都比较满意的方案，谈判自然会获得成功。

要达到求同存异的最大优化，就要在谈判过程中协调双方的利益。

协调利益的一种有效方法是指出自己能接受的几种方案，问对方更喜欢哪一种。

你要知道的是哪一种方案更受欢迎，而不是哪一种方案能被接受。

你可以对那种受欢迎的方案进行再一次的加工，再拿出至少两个以上的方案，征求对方的意见，看看对方倾向哪一种。

用这种方法，不再需要决策，你就可以使方案尽可能地包含共同利益。

如果把协调分歧总结为一句话，那就是：寻求对你代价低，对对方好处多的东西。

而且，当你寻求的方案不被对方接受时，要努力使对方意识到，所确定的方案是双方参与的结果，包含着双方的利益和努力。

客观地指出履行方案给双方所带来的结果，并重点指出对双方的利益和关系的积极意义，促使对方回心转意，做出决策。

不到迫不得已，不要以威胁的方法警告可能发生的后果，并要对方承担一切责任。

谈判者的格言是：在分歧中求生存！

<<读党史 学谈判>>

编辑推荐

《读党史 学谈判》由江西人民出版社出版。

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>