

<<商务谈判高阶兵法>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判高阶兵法>>

13位ISBN编号：9787301136201

10位ISBN编号：730113620X

出版时间：2008-5

出版时间：北京大学出版社

作者：刘必荣

页数：178

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>

## <<商务谈判高阶兵法>>

### 内容概要

作为一个好的谈判者，要看清谈判的情势和布局，牢牢把握错综复杂、环环相扣的各种谈判结构，识破谈判中可能出现的大小机关，才能运用各种战术克敌制胜。

谈判战术千变万化，但万变不离其宗。

何为谈判的“宗”，如何掌握其宗？

本书集刘必荣教授近三十年研究成果，将各种谈判技巧化繁为简，归纳出谈判的结构、战术图及关键步骤等，助你轻松驾驭各种谈判技巧，步步为营巧妙出牌，决胜谈判沙场。

本书是《达成交易的完美谈判》的进阶读物，重点强调从运用谈判的基本技能飞跃到如何在谈判中把握局势和做出决策，适用于参与商务谈判的中高层决策者和期望提高谈判技艺的人士。

## <<商务谈判高阶兵法>>

### 作者简介

刘必荣，福建福州人，著名谈判专家，现任台湾东吴大学政治系教授、和风谈判学院主持人。台湾政治大学外交系学士、约翰·霍普金斯大学国际关系硕士、弗吉尼亚大学国际关系博士。

刘必荣研究谈判理论长达20余年，并长期致力于谈判观念与谈判艺术的推广。从1988年开始，他就在各大企业主持谈判研讨会，并为海基会、台湾地区政经部门定期讲授谈判技巧课程，受众数以万计。1990年，成立和风谈判学院，针对政府与企业界的需要，开设各种不同谈判讲座，同时出版《谈判》杂志，推动谈判技巧的研究。

刘必荣颇受两岸企业界人士的推崇，并且经常往来于新加坡、马来西亚等国家传道授艺，著有10余本谈判专著，众多知名企业将其课程作为主管晋升的必修课程。

刘必荣服务过微软、摩托罗拉、IBM、惠普、戴尔、麦当劳、肯德基、统一集团、雅芳等众多知名企业。

## <<商务谈判高阶兵法>>

### 书籍目录

序第1章 判断谈判的情势 一、谈判是权力还是心理的较量 二、怎样判断谈判的情势 (一) 有可借力的规则吗 (二) 谈判是否是在作秀 (三) “爱屋及乌”的逻辑第2章 制造谈判的僵局 一、增加议题 (一) 量增加, 议题增加 (二) 项目增加, 议题增加 二、借结盟壮大声势 (一) 结盟的优劣 (二) 强者如何找弱者结盟 (三) 弱者如何找强者结盟 (四) 利用引爆战术结盟 (五) 控制信息, 防范结盟对象勒索 (六) 敢结盟也要敢破 (七) 与认知谈判而非与事实谈判 三、升高谈判的情势 (一) 什么是情势升高 (二) 如何升高谈判的情势 (三) 焖对方, 改变谈判的情势 (四) 焖不了, 打一仗 (五) 黑脸白脸演双簧第3章 谈判的门和远景 一、门与远景: 谈判的可行可欲 (一) 有欲才会谈判 (二) 谈判的可行性: 隧道另一头的曙光 (三) 谈判的第三条路: “如果”条件句 二、绘出谈判的美好前景 (一) 谈判要给对方一个梦 (二) 谈判要用远景钓对方 三、如何设置谈判的可行可欲 (一) 用大饼来吸引对方 (二) 谈判中要给对方小利 (三) 不断“更新”(renew)可行可欲 四、谈判的三个根第4章 谈判的五大结构 一、权力结构: 谈判的筹码 二、议题结构: 挂钩的前提 三、成员结构: 有人斯有事, 有事斯有人 四、阵营结构: 分析谈判各方的内部矛盾 五、实质结构: 制约谈判的客观因素第5章 谈判中的出牌 一、出牌要高开低走 .....第6章 谈判桌上的机关第7章 谈判战术图第8章 谈判的十个步骤

## <<商务谈判高阶兵法>>

### 章节摘录

第1章 判断谈判的情势一、谈判是权力还是心理的较量首先我们来探讨谈判的本题，即谈判是权力还是心理的较量？

我写了11本关于谈判的书，书店把它们摆在心理学类，但我一点都不认为谈判属于心理学范畴。

在我看来，谈判是赤裸裸的权力游戏。

没上桌之前的谈判是权力的争斗，上桌以后才有心理的较量。

谈判中真正重要的是要看谈判的双方谁有求于谁。

如果我有求于你，我就是再耐不住性子，也得强迫自己听完，谁叫我有求于你呢？

所以谈判实质上是一种权力斗争。

假如各位学过油画的话，老师都会教你怎么看油画：先看光源，根据光源判断是早晨还是午后，是黎明、清晨还是黄昏。

研究谈判的人也要养成这习惯：第一步就是找“权力”，判断谁有求于谁，是你有求于我，还是我有求于你。

只有把权力搞清楚，才能往下谈。

二、怎样判断谈判的情势谈判前首先要判断谈判的情势。

比如谈判前的情势是A大B小，B想谈，在正常情况下A是不会跟B谈判的。

因为当A可以全赢的时候，他为什么要谈判？

当谈判桌上的东西A可以全拿到的时候，他为什么要谈判？

但是，不谈判不代表不给你东西。

他会给你，但是给多少是他决定的。

比如说我应该得10块钱，他说你少废话，老子给你5块。

就是说，他会坐在桌子前跟你谈，但是是谈给别人看，底线老早就定下了。

所以这个谈判是假的，就算我得到了10块钱，那10块钱也是他给我的，不是我去谈出来的。

所以A大B小的时候，A会跟B谈判，但是是没有意义的谈判。

## <<商务谈判高阶兵法>>

### 编辑推荐

《商务谈判高阶兵法》将介绍：亚洲著名谈判专家传授谈判运筹之道，助你决胜关键谈判！

《商务谈判高阶兵法》集刘必荣教授近三十年研究成果，将各种谈判技巧化繁为简，重点强调从运用谈判的基本技能飞跃到如何在谈判中把握局势和做出决策，帮助读者轻松驾驭各种谈判技巧，步步为营巧妙出牌，决胜谈判沙场。

《商务谈判高阶兵法》是《达成交易的完美谈判》的进阶读物，适用于参与商务谈判的中高层决策者和期望提高谈判技艺的人士。

《商务谈判高阶兵法》附光盘，内有刘必荣教授《商务谈判高阶兵法》稿内容的现场授课实录，有助入读者领略作者的讲课风采，形象生动地理解书中的内容。

《商务谈判高阶兵法》图文并茂，语言保留作者的口语风格，通俗易懂，可操作性强。

**权力** 谈判最终是赤裸裸的权力游戏，没上桌之前的谈判是权力的争斗，上桌以后才是心理的较量。

**僵局** 生成谈判有两个条件：第一个，僵局无法容忍；第二个，僵局无法单独解决。

**结构** 任何一场谈判都是由五个结构组成的，而且它们环环相扣。

要成为一个好的谈判者，一定要看清整个结构布局后才出手，这样才会事半功倍。

**可行** 谈判要留一条路给对方走，让他看到隧道另外一头的光亮。

**可欲** 让对方知道他跟你谈判能得到什么。

“可欲”的关键是要让他尝到甜头，你要学会拿到大饼去钓他。

**认知/事实** “认知”不一定是“事实”。

人经常都是跟自己的“认知”谈判，而不是跟“事实”谈判，因此谈判者才有虚张声势的空间。

<<商务谈判高阶兵法>>

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>