

<<现代谈判学>>

图书基本信息

书名：<<现代谈判学>>

13位ISBN编号：9787308006033

10位ISBN编号：7308006034

出版时间：1995-9

出版时间：章瑞华、徐志华、黄华新 浙江大学出版社 (1995-09出版)

作者：章瑞华 等著

页数：250

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>

## <<现代谈判学>>

### 内容概要

《现代公共关系丛书：现代谈判学（修订版）》是国内学术界较早的一本系统地研究谈判活动这一新课题的著述。

它结合古今中外大量丰富生动的实例，从现代管理学、心理学、逻辑学、语言学、传播学、舆论学、交际学、公共关系学诸角度出发，全面考察现代谈判活动的内涵、要素及其一般程序，对“谈判”这一概念作了科学的分析界定。

作者还详细阐述了现代谈判活动必须遵循的基本原则和谈判人员的心理活动规律，论证了在不同的文化背景下，谈判者表现出来的各具个性、风格迥异的谈判特色，探讨了谈判桌上的言语沟通技巧和非言语沟通技巧，使你领略现代谈判活动的决策谋划与致胜方略，从而初步构建了现代谈判科学的理论框架。

《现代公共关系丛书：现代谈判学（修订版）》集科学性、知识性和实用性于一炉，具有自己独到的观点和新颖的见解。

既适合广大厂长经理、供销人员、管理人员和公关人员阅读，也可以作为培训学习的教材或教学参考书。

《现代公共关系丛书：现代谈判学（修订版）》是一本系统探讨现代谈判理论和方法的论著。

在写作过程中，我们参阅了国内外大量有关的著述。

我们真诚希望，随着交往的日益增加和社会的文明进步，现代谈判学将在理论和实践中得以进一步的充实和提高。

## &lt;&lt;现代谈判学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判的一般考察第一节 谈判的含义第二节 谈判的种类第三节 谈判的构成要素第二章 谈判的基本原则第一节 真诚求实原则第二节 平等互利原则第三节 求同存异原则第四节 谈判应遵循的其他原则第三章 谈判心理第一节 谈判动力心理第二节 谈判谋略心理第三节 谈判成功心理第四章 谈判程序第一节 导入阶段第二节 概说阶段第三节 明示阶段第四节 交锋阶段第五节 妥协阶段第六节 协议阶段第五章 谈判决策第一节 谈判目标的确定第二节 谈判调查的实施第三节 谈判的时空选择第四节 谈判效益的评估第六章 谈判桌上的论与辩第一节 谈判桌上的劝说术第二节 谈判桌上的辩论术第七章 谈判中的言语沟通第一节 听的沟通第二节 谈的沟通第三节 问的沟通第四节 言语沟通的艺术第五节 言语沟通的策略第八章 谈判中的非言语沟通第一节 非言语沟通的作用第二节 非言语沟通的传播符号第三节 非言语沟通的表现形式第四节 谈判中的个体空间第九章 谈判风格(上)第一节 犹太人的谈判风格第二节 美国人的谈判风格第三节 德国人的谈判风格第四节 法国人的谈判风格第五节 英国人的谈判风格第十章 谈判风格(下)第一节 苏联人的谈判风格第二节 阿拉伯人的谈判风格第三节 日本人的谈判风格第四节 华侨的谈判风格第十一章 谈判策略(上)第一节 以退为进策略第二节 绵里藏针策略第三节 取矛制盾策略第四节 兵不厌诈策略第十二章 谈判策略(下)第一节 基辛格法则策略第二节 最后通牒策略第三节 刚柔并济策略第四节 讨价还价策略第十三章 谈判的逻辑要求与逻辑方法第一节 逻辑是谈判的重要工具第二节 谈判应遵循的逻辑准则第三节 谈判中常用的逻辑方法第十四章 谈判中表达的艺术第一节 表达的恰当性条件第二节 有声语言的表达技巧第三节 语用失误的分析第四节 跨文化沟通中的口语表达第十五章 商贸谈判方法举要主要参考文献

## 章节摘录

二、诚心 谈判需要诚意，诚意应当存在于谈判的全部过程与环节之中，受诚意支配的谈判心理是保证实现谈判各方目标的必要条件。

从心理学的角度讲，诚意是谈判的心理准备。

我们知道，谈判的初始动机受需求欲望的支配，为了满足需求欲望，在单靠自己的力量难以满足时，就得寻找与之相适应的伙伴，而全部伙伴的获得，是在大量了解全面考察对方的基础上通过谈判而实现的。

这种寻求合作对象的过程，本身就是谈判诚意的具体表现。

当然，谈判诚意不仅仅是单方面的，它必须是在共存于谈判各方的条件下，诚意才能转化为谈判的动力。

在谈判开场之前，诚意能促使人们为谈判作大量细致周密的准备工作。

由于有了必要的准备，就能左右谈判进程，对谈判桌上可能出现的各种意想不到的变化能够镇定自若，并能在复杂的局势中把握战机，扭转局面；同时，也有利于在事态突然发生变化时，能够保持谈判人员的心理稳定，不致于因求胜欲望过于强烈，或者在外界因素的刺激下情绪波动过大，以保证谈判人员的心理活动始终处于最佳状态之中，提高谈判效率，加快谈判进程，赢得谈判时间。

除此之外，诚意还能强化谈判各方的心理沟通，保证谈判气氛的融洽稳定。

因为在谈判各方都有诚意合作的前提下，他们才不致于为一些枝节细末的小事互不让步而延误谈判。

在双方基本目标和原则立场不受影响时，双方求大同、存小异，建立彼此之间互相合作，友好往来的关系。

诚意是谈判的心理前提，这已被许许多多的谈判实践所证实。

可以相信，没有诚意的谈判是无法获得圆满成功的，犹如体育比赛一样，在双方运动员都没有诚意竞技时，它是毫无意义和毫无价值的。

只有在以诚意为基础的良好心理环境里，谈判者才能在保证共同利益不受损害时，根据谈判桌上的风云变幻，灵活应对，运筹自如。

.....

<<现代谈判学>>

编辑推荐

《现代谈判学(修订版)》由浙江大学出版社出版。

<<现代谈判学>>

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>