

<<隐谈判>>

图书基本信息

书名：<<隐谈判>>

13位ISBN编号：9787513900164

10位ISBN编号：7513900167

出版时间：2011-2

出版时间：民主与建设

作者：杨祖红

页数：247

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>

<<隐谈判>>

前言

当你在和对手进行谈判的前期，你是轻松愉悦还是焦虑不安？
当你和谈判对手面对面端坐在谈判桌两端，你是胸有成竹还是战战兢兢？
当你和谈判对手谈判结束时，你是满怀喜悦还是懊恼不已？
如果是后者，那你就注定是谈判的输家。

一个成功的谈判者，无论在什么情况下，其谈判结果都是会让自己满意的，也会让大家满意。

今天的我们所面对的现实世界其实就是一个巨大的谈判桌，不管喜欢与否，你都是局中人。而我们作为社会中的一个个体，就难免会和别人发生冲突，比如家人、业务员、竞争者、领导者、客户、对手等，比如涉及到名誉、自由、金钱、公正、地位、爱情、安全以及赏识等，如何处理同他人以及社会其他组织之间的关系甚至是冲突，不仅决定你是否能够摘取成功的桂冠，而且还决定着你能否过上充实、惬意并让你感到满足的生活。

大多数的人都会觉得谈判是一件很难的事，尤其是谈判中的那些可名而不可状的规则。对于那些谈判高手来说，大家都心领神会、相视而笑，但更多的人是愁云惨淡、苦不堪言。人们传统的思维方式总是认为，成功总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。

但是残酷的现实总是使那些持有这种观点、努力工作并希冀到达成功彼岸的人大失所望。

“成功者”这个头衔似乎总是垂青那些既有才干又有“谈判”能力的人，谈判往往能够让他们得到想要的东西。

生活的现实要求真正地“赢家”除了具备竞争方之外，更要具备谈判能力。

如今，市场上谈判的相关书籍甚多，但更多的是偏向于谈判的过程和技巧，很少会提到谈判的潜规则。

针对这种情况我们特写此书，希望能够为大家解决生活和工作中的一些问题，让大家看清、看透谈判中的那些潜规则，以轻松应对谈判中的尔虞我诈、玩弄权术，顺利取得谈判的成功。

也许你会觉得谈判中的某些“权术”过于残酷而不屑一顾，但“害人之心不可有，防人之心不可无”。

谈判者之间的较量往往是心力和脑力的较量，并不是说你好心，对方就必须要感激，对待对方的楚楚可怜、低声下气，切不可心生恻隐，更不可沾沾自喜，否则此次谈判将是不成功的。

本书将要告诉你的是：谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你所需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们想要的东西，道理就是这么简单。

谈判其实是可以掌握和预料的，也是可以学习和改善的，谈判中一些道德力量和风险力量也可以使谈判者的素质和谈判结果得到很大程度的提高和蜕变，只要你能充分地领悟，恰当地把握谈判中的潜在规则，认真自信地执行，那么你便能成功地谈成任何一件事。

编者

<<隐谈判>>

内容概要

谈判是一种风尚、能力与智慧。
谈判的目的不是输赢、单赢，而是双赢、多赢。
谈判的目的就是要以最小的代价换回最大的收益，但是，作为谈判者的你是否知道该如何去谈判？
谈判的过程中会遇到什么问题？
谈判的时候又有哪些潜在的规则？

《隐谈判：后台交易》将告诉你：一个成功的谈判者能够控制整个谈判局面，而不是把所有的谈判优势丢失殆尽。
要成为一个优秀的谈判专家，不仅要具有优秀的内在条件，同时还要看清外在的形势，找到恰当的方法，让交易快速、高效地完成。

<<隐谈判>>

书籍目录

第一章 真正的谈判始于正式谈判之前

1. 暗渡陈仓——谈判前的摸底
2. 谋定而后动，知止而有得
3. 把谈判当成是赌博
4. 谈判前三分钟——看清对手再谈判
5. 像重视自己一样重视对手
6. 不要奢望对手“屈从于自己的价值观”

第二章 谈判就是一场攻心术

1. 带着挑战的勇气去谈判
2. 不灭自己的志气，正面迎接挑战
3. 谈判就是一场谋略的游戏
4. 唱“红脸”与“白脸”的技巧
5. 借助“第三者”的力量达成谈判

第三章 谈判上半场——站在谈判的门外

1. 什么时间需要进行谈判
2. 如果你想要1个，告诉他，你要10个
3. “忍痛割爱”的妙用
4. “欲擒故纵”的效果
5. “待价而沽”的技巧
6. 换位思考更易于谈判成功
7. 不欺骗对手，但也不必向对手传达全部事实
8. 胡乱地道歉，会使自己进入“死胡同”

第四章 中场不休息——用策略去掌控结果

1. 困境、迷途和末路
2. 立刻向对方要求报酬
3. 谦虚退让不是美德
4. 适时把握“上级领导策略”

第五章 谈判下半场——坚持就是胜利

1. 妙用“糖衣炮弹”
2. 退一步海阔天空
3. 先声夺人
4. 让对方觉得他赢了
5. 压力决定态度
6. 随时准备离开
7. 我想我们只有最后一次交谈的机会了

第六章 永远不做最坏的打算——谈判时间

1. 不要理会这个时间是否适合谈判
2. 不要理会这个环境是否适合谈判
3. 谈判中的时间期限

第七章 外因和内因共同起作用——谈判氛围

1. 先跟自己谈判，再跟对手谈判
2. 成功源于自信
3. 适时取悦对方
4. 掌控对方的情绪
5. “乾坤大挪移”——借力使力

<<隐谈判>>

6. 学会装傻

第八章 “纸上谈兵”——谈判技巧

1. 谈判中的首因效应
2. 谈判要不得“朦胧关”
3. 利其不自主而取之
4. 让你的脚尖踩着他的脚后跟
5. 准确把握谈判对手提供的信息
6. “空城计”——让谈判由被被动变主动
7. “釜底抽薪”——收获适当的惊喜
8. 谈判开始时，要“厚着脸皮”地抬高起点
9. 权衡“短期利益”与“长远利益”

附录

测试：你是哪一种谈判者

<<隐谈判>>

章节摘录

(2) 制造虚假情报，声东击西 某工厂要从日本A公司引进收音机生产线，在引进过程中双方进行谈判。

在谈判开始之后，日本公司坚持要按过去卖给某厂的价格来定价，坚决不让步，谈判进入僵局。我方为了占据主动地位，开始与日本B公司频频接触，洽谈相同的项目，并有意将此情报传播，同时通过有关人员向A公司传递价格信息，A公司信以为真，不愿失去这笔交易，很快接受我方提出的价格，这个价格比过去其他厂商引进的价格低26%。

评点：在一条路走不通的时候，往往应该去探索另一种方法，在本例中，我方运用了传播假情报的方法，获取了主动权，取得了胜利。

(3) 掌握环境情报。

以静制动。

静观其变 1987年6月，济南市第一机床厂厂长在美国洛杉矶同美国卡尔曼公司进行推销机床的谈判。

双方在价格问题的协商上陷入了僵持的状态，这时我方获得情报：卡尔曼公司原与台商签订的合同不能实现，因为美国对日、韩、台提高了关税的政策使得台商迟迟不肯发货。

而卡尔曼公司又与自己的客户签订了供货合同，对方要货甚急，卡尔曼公司陷入了被动的境地。我方根据这个情报，在接下来的谈判中沉着应对，卡尔曼公司终于沉不住气，在订货合同上购买了150台中国机床。

评点：在谈判中，不仅要注重自己方面的相关情报，还要重视对手白环境情报，只有知己知彼知势，才能获得胜利。

(4) 厚积薄发——养兵千日，用兵一时 20世纪80年代我国光冷加工的水平较低，为改变这种状况，国家决定为南京仪表机械厂引进联邦德国劳（LOH）光学机床公司的光学加工设备。

南京仪表机械厂的科技情报室马上对劳公司的生产技术进行了情报分析。

在与劳公司谈判时，劳公司提出要我方转让24种产品技术，我方先前就对劳公司的产品技术进行了研究，从24种产品中挑选出13种产品引进，因为这13种产品技术已经足以构成一条先进完整的生产线。

同时我方也根据对国际市场情报的掌握提出了合理的价格。

这样，我国既买到了先进的设备又节约了大量的外汇。

事后劳公司的董事长R·柯鲁格赞叹道：“你们这次商务谈判，不仅使你们节省了钱，而且把我们公司的心脏都掏去了。”

评点：在平时注意对信息做收集和处理，在谈判中往往能够游刃有余，获得成功。

(5) 获得有用情报。

正确认定价值 1982年，石家庄市第三印染厂准备与联邦德国卡佛公司以补偿贸易形式进行为期15年的合作生产，规定由外方提供粘合衬布的生产工艺和关键设备。

该工艺包含了大量的专利。

初次谈判对方要求我方支付专利转让费和商标费共240万马克。

我方厂长马上派人对这些专利进行了专利情报调查。

调查发现其中的主要技术——“双点涂料工艺”专利的有效期将于1989年到期失效。

在第二轮的谈判中，我方摆出这个证据，并提出降低转让费的要求，外商只得将转让费降至130万马克。

评点：在我国的技术引进中，常常为了一些价值低廉的技术付出巨额的投资，在技术转让的谈判中往往不能据理力争，如果在谈判之前多掌握些合理的信息，也许结果会完全不同。

(6) 掌握历史情报，逼出谈判底牌 我国某厂与美国某公司谈判设备购买生意时，美商报价218万美元，我方不同意，美方降至128万美元，我方仍不同意。

美方诈怒，扬言再降10万美元，118万美元不成交就回国。

我方谈判代表因为掌握了美商交易的历史情报，所以不为美方的威胁所动，坚持再降。

<<隐谈判>>

第二天，美商果真回国，我方毫不吃惊。

果然，几天后美方代表又回到中国继续谈判。

我方代表亮出在国外获取的情报——美方在两年前以98万美元将同样设备卖给了匈牙利客商。

情报出示后，美方以物价上涨等理由狡辩了一番后将价格降至合理。

评点：从某种意义上讲，谈判中的价格竞争也是情报竞争，把握对手的精确情报就能在谈判的价格竞争中取胜。

“凡事预则立，不预则废”，谈判前的准备工作做得越充分，对谈判对手越了解，就越容易促进谈判的顺利进行，甚至掌握谈判的主动权。

作为谈判者，要做好谈判前的准备工作，就要从不同的文化环境研究、分析谈判对手的谈判风格，正确预测谈判对手可能在谈判中会表现出来的行为，并且站在一般行为人的角度对特定谈判对手进行分析。

只有通过此类分析和研究，全方位掌握谈判对手的信息，才有可能制定正确的谈判战略，在谈判中取得优势地位。

.....

<<隐谈判>>

媒体关注与评论

全世界赚钱最快的办法就是谈判。
——罗杰·道森

<<隐谈判>>

编辑推荐

世界是一张谈判桌，人人都是谈判者。

《隐谈判（后台交易）》将要告诉你的是：谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你所需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们想要的东西，道理就是这么简单。

<<隐谈判>>

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>