

<<瞬间攻心谈判术>>

图书基本信息

书名：<<瞬间攻心谈判术>>

13位ISBN编号：9787222096165

10位ISBN编号：7222096167

出版时间：2012-7

出版时间：云南人民出版社

作者：蔡嫦琪

页数：287

字数：170000

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>

<<瞬间攻心谈判术>>

前言

书名叫做“瞬间攻心谈判术”，顾名思义，所有在书中提到的建议与技巧，都不是晦涩难懂的学术理论与观点，瞬间攻心谈判术要教会你的是：在街头贴身贴肉近距离搏杀过的实战经验。

我在商界打拼近二十年，曾在外商公司任职、在亚太区各大城市担任过商务顾问、创立过多家公司。一路走来曾登上高峰，也曾摔得四脚朝天。

在这当中我交了很多学费，走过非常多的冤枉路，吃过不少苦头!幸运的是，正因为南征北战积累了丰富的经验，才让我有机会学习许多宝贵的商业技巧。

由于工作关系，更令我有机缘结识多位企业奇才与世界级的大师，其中，前美国白宫谈判顾问罗杰·道森(Roger Dawson)更是成为影响我一生的伟大导师。

罗杰·道森是国际知名的演说家，也是全世界最厉害的谈判大师，更是《纽约时报》图书排行榜上的畅销书作家，然而在不公开的场合，罗杰·道森是美国前总统比尔·克林顿和白宫的首席谈判顾问。

他因单枪匹马从伊拉克大独裁者萨达姆手中救回美国人质而驰名国际政坛。在长达近十年的总统谈判顾问任期中，他周旋于美国白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的中心，历经美国总统大选、巴以和谈、科索沃战争等众多著名事件，也是白宫智囊团里服务时间最长的资深顾问之一。

2007年，我有幸于上海结识罗杰·道森大师。在近距离的接触与学习中，老师教导我的财商智慧，像魔术般改变了我的一生，让我的生命有了不同层次与色彩。

时至今日，我依然时时感恩这一美好的邂逅。

2008年，我在北京公开接受罗杰·道森亲手颁发的优势谈判全球授证讲师执照。接过证书的那一刻，老师温柔地对我说：“你已经从我身上学到所有的谈判技巧，接下来你要做的是将你的热情与能量融入谈判，创建属于你的谈判策略，并且教给更多的人。”

老师像父亲般轻搂着我的肩膀告诉我，“我知道你一定可以办到。”

我们师徒俩相视而笑，用微笑回答了彼此。

接下来，我即将告诉你的是学校学不到的关键策略、专业老师不会教的谈判心法，而且书中一些逻辑甚至会推翻你的传统思维。

这本书中没有僵硬的话术，更没有刻板的教条论点，许多观点将冲击你的思维视角，带你体验不同的街头生存经验。

书中还会教你如何从布局战略到运用攻防战术的通盘逻辑!只要你愿意学习并执行书中的建议，你也能拥有总统级谈判顾问的智慧。

不管是哪一种理由，恭喜你翻开了这本书。

因为，你需要这本书帮你达成愿望。

在市面上，你还找不到一本教谈判的书同时兼具了工具书的实用性与概念书的启发性。

我知道这么说很大胆，然而事实就是如此。

在对财富的渴望与成功的获得这两者之间，你需要一架连通的桥梁，而这本书就是那关键的桥梁。

它能让你在欢庆自己获得成就之际，还能兴奋地发现自己善良的另一面，并愿意与大家分享无限的机会。

我跟你保证，接下来你将会不断看到不同以往的内容，你将知道的是颠覆传统的思维，并且你会发现，这些不同的内容让你惊喜连连、快乐不断。

最重要的是，在你惊喜连连、快乐不断时，你的财富也因为笑声与付出而不断增加。

请你打开心扉，让本书中所蕴涵的能量进入心中，给自己一个机会，用寻宝的心情来阅读这本即将改变你生活的书。

透析街头谈判的精髓，让你轻松点石成金。

<<瞬间攻心谈判术>>

<<瞬间攻心谈判术>>

内容概要

谈话术无处不在，买东西讨价还价、跟老板谈薪水、向客户争取订单、跟朋友决定旅游地点……只要你想从对方手中得到一些东西，或对方想从你身上取得一些东西，就要用到它。

白宫首席谈判专家爱徒将自己商界打拼近二十年的宝贵经验倾囊相告，18种简单攻防话术，5种沟通能量，7个红色谈话禁区，让你用最少的沟通成本赢得最想要的东西。

白宫首席谈判专家不愿公开的街头谈判学：
谈判的终极胜利，不是赢得合约，而是获得信任关系。

“钱”永远不是谈判的重点。

所谓的双赢是能看到对方没看到的第三利益。

提出夸大要求，并勉为其难地让步，让对方感到自己赢了！

谈判中不是让步大小的问题，而是让步时机的问题。

千万别接受对方开出的第一个条件，不管听起来多诱人。

不要一开始就自揭底牌，这不是表现诚意，而是傻瓜行为。

一旦有了非要不可的念头，就注定受制于人，失败也在眼前了。

<<瞬间攻心谈判术>>

作者简介

蔡嫦琪

谈判实战专家 极速谈判赢家

现任点石成金文创志业有限公司知识长。

曾任：

顽皮家族国际集团营销协理；

LVMH集团、美国雅丝兰黛集团台湾分公司的品牌主管；

梦工场媒体科技股份有限公司策略长；

台湾桃园观光杂志社总编辑。

前美国白宫谈判顾问罗杰·道森(Roger Dawson)极其看重的爱徒，于2008年在北京公开接受罗杰·道森，亲手颁发的优势谈判全球授证讲师执照。

作者以自身二十多年的商场实战经验，辅以罗杰·道森的谈判真传，透过敏锐的市场趋势观察，创新求简的辐射性思考逻辑，完全打破传统对谈判既有的制式印象，创造出现代人幸福生活的街头生存心主义——街头谈判学。

一个发现得胜泉源的开拓者，一个创塑幸福的梦想实践家，一个运用谈判实现致富蓝图的建筑师；永远超越你所能想象的街头谈判趋势玩家——这就是蔡嫦琪

<<瞬间攻心谈判术>>

书籍目录

前言 你也能拥有总统级谈判顾问的智慧

第一章 街头谈判无处不在

- 1-1 想练神功必先自宫——这本书是写给谁看的
- 1-2 好方法需要配合对的方向——内外兼修的必要
- 1-3 所有的生意从倾听开始——闭上嘴，然后倾听
- 1-4 照着范本画葫芦——你误会谈判很久了
- 1-5 踏出正确的第一步——定义谈判
- 1-6 忘了基本教义——谈判之说文解字
- 1-7 一加一大于十一——存异求同

第二章 街头常识比专业知识更重要

- 2-1 知识为体，常识为用——学习是为了“自我突破”，而不是增加知识
- 2-2 你怎么会变成今天这样——我用得上谈判吗？

- 2-3 不必辛苦做学问——学会生活谈判的好处
- 2-4 铜臭与钱香——不会生活谈判的损失
- 2-5 我们不谈钱好吗——“钱”永远不是谈判的重点
- 2-6 角度决定精彩度——善用谈判策略赚钱的人

第三章 如何在街头竞赛中求生存

- 3-1 有学问不一定有实力——2%专业 + 98%对人性的了解
- 3-2 对何人何事及何时需要谈判——任何人，任何事，随时随地
- 3-3 谈判并非真实的事——赢的感觉
- 3-4 大部分的人都相信看到的事实——肢体讯息
- 3-5 时间压力——人们在时间压力下，会变得有弹性
- 3-6 切入点无所不在——语言、经验、状态
- 3-7 翅膀还没硬别想飞——死读书不是办法

第四章 街头谈判攻心十八招

4-1 开场——布局

- 第一招 河东狮吼开大口
- 第二招 绝不在第一时间成交
- 第三招 惊讶的力量
- 第四招 找对人说对话

4-2 中场——交涉

- 第五招 勉勉强强的战术
- 第六招 聊天缩口袋
- 第七招 影分身之术
- 第八招 你还可以表现得更好
- 第九招 避免对抗性谈判
- 第十招 投桃报李
- 第十一招 书面文字产生信任感
- 第十二招 安静的压力与聚焦的暂停
- 第十三招 撤回承诺

4-3 收场——策略

- 第十四招 让对方先做出承诺
- 第十五招 神奇的门把
- 第十六招 黑白双雄

<<瞬间攻心谈判术>>

第十七招 争取拟定契约并每次都详读合约书

第十八招 向对方道贺并赞美

第五章 五种威力让你无往不利

5-1 名片不是用来记住名字——头衔

5-2 精准数字与信息——不知道是最贵的

5-3 一句话打赢一场仗——赞美

5-4 放任冲突的发生——客户拒绝的理由就是成交的资源

5-5 建立感官经验——一手好字，二项专长，三本好书，四季衣裳

第六章 谈判中的七个红色按钮

6-1 客户只想花更多的钱而非省钱——价值与价格

6-2 在谈判过程中只能向下而非向上——减价的艺术

6-3 有关系是无法帮你成交的——成交前先建立契合感

6-4 掀开底牌只会使谈判破裂——前无进路后无退路

6-5 服务价值跌停板——提供有价服务

6-6 谈判僵局后如何重启谈判——管小不管大

6-7 找到关键第三者——影响力中心

第七章 想通，就会成功

7-1 小聪明无济于事——从营销高度看成交

7-2 幽默是股惊人的力量——抽离效应与台阶

7-3 让对方知道你并没有从中获得好处——其实我们都爱钱

7-4 千万不要告诉别人超乎他们相信的事——整合不成变乱整

附录 谈判专家秘而不宣的沟通术大公开

后记 改变一切的力量

<<瞬间攻心谈判术>>

章节摘录

版权页：我从桌上随意拿起了纸笔，在纸上写下大大的“谈判”两个字。

“好了，如果刚刚的解释对大家来说有点难懂，那么我就用诙谐一点的方式，告诉大家谈判是怎么回事喽！”

”谈判的意思，根本没有大家延伸出来的这么困难，只是人们习惯将事情复杂化，然后欺骗自己它很难懂。

瞧瞧“谈”这个字，旁边有个“言”，“言”字头上还戴了顶帽子，古时候戴帽子的都是有头有脸的士绅，再怎么盘算利益，礼貌规矩总要顾，所以才叫做“谈”生意，没人在“吵”生意对吧？

既然是谈生意，就不能两人抢着说话，而是你说话时我闭嘴，我说话时你倾听。

还记得我们一开始谈到“倾听”才是谈判的重点吗？

所以“言”字只有一个口。

谈判桌上不是谁讲谁赢，而是有一个人讲，有一个人听，听了才知道对方在讲什么，也才知道对方想要什么。

如果双方都只是怕自己没说完，完全不听对方需要什么，那你们只是在浪费时间，“谈”这个字除了生出两股无名火外，整个对话也变得毫无意义了。

“判”这个字的学问就更大了，左边这个“半”让许多人搞不清楚状况，以为一“刀”两“半”才公平。

大多数人都听过一句话：上帝是不公平的。

如果你嫉妒电视上的明星相貌堂堂，也怨过别人家的小孩一出生就口含金汤匙，那么你怎么会天真到上谈判桌和对手要求公平？

志弘如果你现在有机会和国际财团谈合作，莫非你也要和对方谈五五分账？

公平不过是聪明人设下的陷阱！

“判”字右边的刀子还一长一短呢，各取所需才是谈判的精髓，如果你只需要小刀，就不该抢别人的大刀，拿自己需要的，留给对方所需要的，不要贪心，更不要舍不得放开利益。

“谈判”两字的真实含义是创造“双赢”，双赢的智慧正来自各取所需、互不冲突，没有“谁拿了苹果就占便宜，谁拿了香蕉就吃亏”的道理，因为你们两个需要的本来就不相同。

因此，谈判的过程自然也不是相互争夺，而是通过“倾听”弄清楚对方需要些什么，不要他想要香蕉你给他苹果。

清楚自己要的，倾听对方想的，才能满足彼此的需求，这种贴心同时又能得利的方法，才是谈判真正的精神。

“谈判”是最贴近生活的艺术，也是最体贴人性的技法。

谈判它不讲究争夺、欺压，反而讲求倾听、了解；它不追求谁输谁赢，而是通过各取所需创造出“双赢”局面。

谈判不求短暂的获利，而是为了长远、愉快的合作关系。

在使用所有技法之前，必须先体会谈判的真实含义，才不会错用各式各样的手段，想从对方身上牟取暴利，进而造成谈判失败。

谈判是一种至高的善意，能让双方都能得到满足，只要你把握了最基本的原则：倾听对方，满足彼此，创造双赢。

然后融会贯通，就不会受限于既定招式，因为你会自然而然地做出正确判断，并自然而然得到对手的信任。

不论是生活还是工作，谈判绝对能让你的人生焕然一新！

阿贤叹了口气道：“老大，你所说的我大致都能理解，只不过这么多的心法、技巧要练，只怕我的脑子一上场就先糊涂啦！”

”我笑道：“学习谈判是为了更有效率，而不是混乱自己的思维。

谈判法则更不是用来衡量一切的标准。

<<瞬间攻心谈判术>>

<<瞬间攻心谈判术>>

后记

若没有很多人的支持，这本书根本不可能顺利问世。

这本书的成功，得感谢许多人的慷慨大度。

在此，让我向我的良师益友们，致上最诚挚的感谢。

2006年是我人生中最糟糕的一年，当时我的事业一塌糊涂，身体出现巨大的状况。

难熬的6月像一个黑洞，没有警示，让人察觉不到，也提防不了。

只有当你一脚落空深深跌入时，才能体会它的黑，浓郁到令人窒息。

空间凝结着乏力的无助，干枯到撕裂的喉头发不出一丝求救，伸手碰触到的是更阴冷的黑暗，唯一感受到的是渐渐麻木的心灵。

原来，承受着世界最沉的黑，是如此的恐怖！当时的我在放弃还是坚持中犹豫徘徊，太多的痛苦让我不禁怀疑，我的坚持是不是时候？我的坚持还能撑多久？我每天问自己：这是试炼还是折磨？如果是试炼，我虚心接受；如果是折磨，我愿意突破。

怕就怕这一切根本就是错，而我失了准头。

如果非要用一句话来形容那段日子，我会说“地狱也就差不多这样吧”。

曾经有朋友问我，为什么不一走了之？很多人都跑掉了！我为什么没跑？因为我知道这一跑，人生就玩完了！这一走将让自己过去所有的努力毫无意义！这一走，我儿子再也抬不起头过日子！我讨厌当个输家，我不要演别人演过的烂戏码，说别人说过的烂台词，我不能屈服！我还有力量奋战，我要站起来！我告诉自己，上帝要我将现在所拥有的全部拿走，那一定是因为，我值得拥有更好的。

这个时候，我应该坚定地相信，上帝没有离开过我，他只是在检测我的智慧以及面对困境的能力，当我学会如何控制这种局面的能力时，上帝将赋予我更大的能量。

因为我是有使命的人，因为我是大地的女儿，因为我注定是被挑选的人，因为我能够告诉千万个像我一样的人：“不要放弃自己！”因为我愿意为我生命当中所发生的一切，负起百分之百的责任。

因为我知道我是被爱的，并且我有能力给出满满的爱。

我每天让自己从“美好的想法”中开始，睁开眼的第一句话，我对自己说：“又是美好的一天！”每晚我让感恩与喜乐伴我入眠，我每天告诉自己：“我的血液中流动的是感恩，呼吸的是喜乐，看见的都是爱。

我告诉自己现在的一切只是过程，不是结果。

”我深深地相信，当想要的决心够强，世界会为我让出一条路来。

2007年春，“天使”陆续来到了我的身边。

当年如果没有我的好友谢苡真小姐的慷慨支持与包容，我将没有机会在上海认识罗杰·道森，进而与他学习谈判成为师徒关系，我由衷地感恩苡真为我所做的一切——没有你，这一切美好将不会发生。

<<瞬间攻心谈判术>>

媒体关注与评论

一个发现得胜泉源的开拓者，一个创塑幸福的梦想实践家，一个运用谈判实现致富蓝图的建筑师；永远超越你所能想象的街头谈判趋势玩家。

——蔡嫦琪 “说服”可说是让人们认同你的观点的一种艺术，也是让人们听信于你的一种能力。

——罗杰·道森 运用谈判策略，让我从负债9亿美金中，再度成功站起来，现在的我，比任何时候都成功。

——全球最知名的地产大亨 唐纳·川普 培养讨价还价的谈判功力很重要。

——世界公认的股神 华伦·巴菲特 我的专长是合作，不过合作还不能坐大，要能分享才能坐大。

——润泰集团总裁 尹衍梁

<<瞬间攻心谈判术>>

编辑推荐

<<瞬间攻心谈判术>>

名人推荐

<<瞬间攻心谈判术>>

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>