第一图书网, tushu007.com

<<经典谈判谋略全鉴>>

图书基本信息

书名：<<经典谈判谋略全鉴>>

13位ISBN编号：9787502827922

10位ISBN编号：7502827927

出版时间：2006-1

出版时间：地震出版社

作者：张立强

页数：266

字数：305000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。
”有关谈判的书籍，近年出版了不少，也各具特色。
本书的特色，是综合兵法谋略、战略战术、古今谈判、对话艺术实例，融谈判谋略的典出、解析及与谈判实例紧密相关的谋略鉴赏于一体，全面介绍谈判谋略的方方面面，使读者可以一册在手，便成竹在胸。
本书行文流畅，简洁明快，易读易记，可读性与可操作性并重。
读者可以将本书直接运用于谈判实践之中，真正做到即学即用，适应了现代快节奏生活的需求。

第一图书网, tushu007.com

<<经典谈判谋略全鉴>>

书籍目录

第一集 谈判前的准备谋略　谋略1:知已知彼　谋略2：见微知著　谋略3：择任认势　谋略4：选将之所慎　谋略5：取长补短　谋略6：有的放矢　谋略7：待时而动　谋略8：巧取地利　谋略9：凡事预则立　谋略10：谋定而后动第二集 谈判开局阶段谋略　谋略1：抛砖引玉　谋略2：以逸待劳　谋略3：远交近攻　谋略4：空城计　谋略5：无中生有　谋略6：假痴不癫　谋略7：示假隐真　谋略8：虚虚实实　谋略9：以诚动人第三集 谈判中局阶段谋略　谋略1：逆取顺守　谋略2：瞒天过海　谋略3：趁火打劫　谋略4：暗渡陈仓　谋略5：偷梁换柱　谋略6：反客为主　谋略7：树上开花　谋略8：巧问善诱　谋略9：义正词严　谋略10：刚柔并济第四集 谈判解决阶段谋略　谋略1：李代桃僵　谋略2：顺手牵羊　谋略3：上屋抽梯　谋略4：连环计　谋略5：实而实之　谋略6：用而视不用　谋略7：分兵合进　谋略8：求同存异　谋略9：以礼服人第五集 驾驭谈判进程谋略　谋略1：审时度势　谋略2：关门捉贼　谋略3：声东击西　谋略4：假道伐捋　谋略5：指桑骂槐　谋略6：借尸还魂　谋略7：反间计　谋略8：顾左右而言他　谋略9：诱敌深入　谋略10：反劳为逸第六集 突破谈判僵局谋略　谋略1：围魏救赵　谋略2：调虎离山　谋略3：擒贼擒王　谋略4：欲擒故纵　谋略5：美人计　谋略6：苦肉计　谋略7：以退为进　谋略8：投其所好　谋略9：曲径通幽　谋略10：蜿蜒隐语　谋略11：以子之矛，攻子之盾第七集 谈判说服谋略　谋略1：笑里藏刀　谋略2：将军可夺心　谋略3：借题发挥　谋略4：喻证类比　谋略5：引申归谬　谋略6：左右为难　谋略7：纵横捭阖　谋略8：直言不讳　谋略9：顺耳答言　谋略10：寓理于喻　谋略11：趣言妙答第八集 回避谈判风险谋略　谋略1：将谋欲密　谋略2：上智为间　谋略3：兵贵神速　谋略4：隔岸观火　谋略5：浑水摸鱼　谋略6：釜底抽薪　谋略7：借刀杀人　谋略8：金蝉脱壳　谋略9：打草惊蛇　谋略10：走为上

章节摘录

谋略8：虚虚实实——使对方无从捉摸　　用显示威力来震撼敌人，这是兵家常用之法。
特别在力量弱时，尤其要注意虚张声势。
力量不足时，则故意显示力量强大，或故意虚设疑阵迷惑敌人。
虚实之法在于我们灵活运用，重要的是使敌人发生错误，有时以真实向敌人显示虚假，有时以虚假向敌人显示真实。
此计主要是欺骗敌人而采取的谋略。
杜维诺虚而示实获订单　　在美国经营着一家高级面包公司的杜维诺先生，一直想把面包推销给纽约的一家大饭店。
为做成这笔大生意，他在这家饭店里订了一个房间，住在那里以便能够随时跟饭店经理谈生意。
可是一连4年，他都一无所获。
就在他要失去信心的时候，他的一个精通谈判谋略的朋友对他说：“打动人心的最高明的办法就是跟他谈他最喜欢的事物。
”于是他改变了策略，四处打听那个经理喜欢的事情，热衷的问题。
原来，那位经理是“美国饭店招待者协会”的主席。
于是杜维诺再去见他时，先不谈生意问题，他说自己对那个协会非常有好感，大谈他的协会的“伟大”。
结果这位经理一改以往冷漠的态度，在百忙之际与他谈了一个小时，他高兴而去。
几天以后，他就收到了那家饭店的订货单……　　英商实而示虚抛裘皮　　有一年，我国的外贸人员同英国的一些裘皮商们洽谈生意，进行了第一轮谈判后，没有达成协议。
在休息的时候，其他的英商都到室外活动去了，却有一个英国裘皮商一边十分殷勤地向我方人员敬烟献茶，一边“闲聊”。
他似乎是很无意识地随口问道：“你们国家今年黄狼皮产量比去年好吧？
”　　我方的谈判人员并没有在意，就随口答道：“不错。
”　　那商人又似乎是漫不经心地说：“我想买20万张不成问题吧？
”　　我方人员仍没有在意，就随口说道：“当然没问题。
”　　在第二轮谈判时，那个英国商人突然一改以前斤斤计较的态度，主动出人意料地提出按我方要价再提高5%的价格收购5万张，于是其他外商纷纷退场。
我方人员认为是那个英商要抢买，在其他竞争者面前出高价是为了达到垄断货源的目的，所以我方为卖了高价而沾沾自喜。
但是两天以后，我方才知道有人在市场上以低于我方的价格在市场上抛售了几十万张黄狼皮。
原来，那个英商在“闲聊”中已经摸清了我方拥有大量黄狼皮的实情，所以他故意以高价稳住我方，却将自己积压的几十万张黄狼皮迅速倾销出去，他是以微小的代价换来了先于我方出售黄狼皮的时机。
那个英商正是用了“实则示虚”的谋略，而我方人员却因丧失了警惕性而中其计。
……

编辑推荐

必见其阳，又见其阴，乃知其心；必见其外，又见其内，乃知其意；必见其疏，又见其亲，乃知其情。

——（战国）吕望《六韬·武韬·发启第十三》　　夫钓者中大鱼，则纵而随之，顺可制而后牵，则无不得也。

——（宋）司马光《资治通鉴》　　不有所弃，不可以得天下之势；不有所忍，不可以尽天下之利。

——（宋）苏洵《权书·项籍》　　能使敌人自至者，利之也；能使敌人不得至者，害之也。

——（春秋）孙武《孙子兵法·虚实第六》

第一图书网, tushu007.com

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