

<<妥协>>

图书基本信息

书名：<<妥协>>

13位ISBN编号：9787513605878

10位ISBN编号：7513605874

出版时间：2011-5

出版时间：中国经济出版社

作者：于反

页数：191

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>

<<妥协>>

内容概要

《妥协：商务谈判新思维》是一本专为商务人士量身定做的“谈判圣经”，本书针对妥协过程中可能遇到的方方面面的问题，从不同的角度提出最有效、最切合实际的解决办法。内容丰富翔实，从如何把握妥协的原则以实现利益的最大化这一谈判过程中的核心问题进行了透彻的分析，内容涵盖了妥协的战略诉求、前提条件、根本目的、极限、保障、战术等不同方面。

本书总结了世界著名谈判案例的成功经验，归纳出谈判过程中如何运用妥协艺术的原则。不论你是一个新的商界参与者，还是一个商场老手，要想取得一场谈判的胜利，都可以从本书中获益。

<<妥协>>

书籍目录

序 妥协是实现谈判目的的最终手段

第一章 妥协的战略诉求——追求目标价值最大化

第二章 妥协的前提条件——双方存在利益互补的关系

第三章 妥协的根本目的——以建设性的态度解决问题

第四章 妥协的极限——突破利益的底线

第五章 妥协中的保障——做最充分的信息准备

第六章 妥协中的战术——选对时机用对方法

<<妥协>>

章节摘录

版权页：任何一次成功的谈判都离不开谈判双方的妥协，这次会谈当然也不例外，在此次会谈的过程中，中国方面表现出了非常积极的友好协商、共同合作的态度，而中国持这种态度实际上是采取了一种“退一步，是为了进两步”的战略，暂时的妥协是为了更长远利益的实现，局部的让步是为了整体利益的平衡。

从美国贸易代表办公室公布的双方谈判结果来看，中方做出了不少重大让步，中国承诺无限期地延长原定于2004年6月1日强制实施的无线局域网加密标准的实施时间。

未来的经济发展会证明，中国方面做出的这些让步和妥协是十分必要而且也是非常值得的，因为作为世界上最大的发展中国家，中国要发展自己的高新技术，就需要用比较低的成本，学习和率先模仿他国的技术，如果不愿意在当前付出相应的代价，那么国家以后的高新技术发展就会受到更大的阻碍。除了在无线局域网加密标准的实施日期上做出了重大妥协之外，中国还在知识产权保护方面做出了许多让步。

这些让步使得这次会谈又达成了一项重要协议，中国承诺在2004年年底以前，把更多的知识产权侵害列入刑事处罚调查之中；进口、出口、销售盗版产品，甚至网络盗版也将被列入刑事处罚。

过去，美国经常抱怨中国在知识产权保护方面的薄弱为度，现在中国的这些做法显然让美国看到了中国的决心和合作诚意，面对中国方面做出的这些让步，美国方面也同意在知识产权的作价上适当考虑中国的市场承受能力。

这就意味着西方发达国家的公司有可能适当降低知识产品的售价，扩大同中国公司技术合作的范围和深度，以利于中国消费者以比较合理的代价来学习和使用这些知识产品，最终通过合理的价格扩大知识产品的市场。

中美双方这项协议的达成无疑能促使中国和所有西方发达国家的合作更加深入和广泛，这不仅有利于中国知识产权环境的优化，而且也有利于发达国家知识产品的市场开拓和推广。

另外，中国还通过“退一步，进两步”的积极妥协战略使得美国对华高技术出口管制放宽，而这项协议的生成，对于中美双方来说更是意义长远，这次双方建立“高技术最终用户访问”机制，将大大促进双方的贸易增长。

<<妥协>>

编辑推荐

《妥协:商务谈判新思维》：现代商业的竞争本质就是协调不同利益的艺术。在商务活动中，妥协是一种付出，但这种付出是为了更长远、更重要的收获。妥协溷然在某种程度上使人们失去了一些东西，但这种失去是为了更长远的获得。当然，适度妥协并不是没有原则的妥协，关键是要把握好度。不能因为妥协，而丧失了原则。商务谈判更加重视谈判的经济效益。参与谈判的各方都要适当考虑对方的利益，因为本方利益的实现是以对方利益的存在为前提的。双赢才是真赢。高明的谈判人员能在谈判中很好地处理与谈判对手之间的分歧，通过各种可能的方式，把双方的利益需求引导到一个共同的目标层面上去，使得双方均有利可图。第一步追求在共赢条件下的商业谈判探索成功谈判的真谛。

<<妥协>>

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>