

<<劣势谈判>>

图书基本信息

书名：<<劣势谈判>>

13位ISBN编号：9787515102818

10位ISBN编号：7515102810

出版时间：2012-11

出版时间：西苑出版社

作者：赵耀金

页数：230

字数：222000

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>

## &lt;&lt;劣势谈判&gt;&gt;

## 前言

怎样变劣势谈判为优势谈判 你是这样理解谈判吗 一谈起谈判，人们就想到谈判桌上，唇枪舌战，你来我往的较量的场景，其实生活中的谈判远远不止这些。

谈判是处理分歧和冲突的有效手段，广泛地存在于人们的生活和工作中。

比如，人们去商店或市场买东西，卖方总是希望价格高一点，而买方则是希望价格低一点。

双方有分歧，在一起经过协商，最后达成一致，这就是谈判。

我们看看日常谈判的例子吧。

管理者通过自己的权限向下级分配任务，同时与下属进行沟通，以使下属完成任务，这也是谈判；

大学生走向社会，参加面试找工作，或者工作中，需要加薪，希望对方满足自己的要求，这也是谈判；

甚至男男女女谈恋爱，也是谈判。

只要有分歧和纠纷，就需要解决，解决的过程，就叫谈判。

人的一生就是谈判的一生。

每个人从孩提时代就开始不停地与周围其他人进行谈判。

没有学会讲话的孩子，用哭闹的方式向妈妈传递他的需求，这也是谈判。

只是有时候，有些谈判连我们自己都没有意识到。

企业家、管理人员、商人、采购、销售人员，他们的职业就是谈判。

很多人认为，谈判其实就是一场赤裸裸的利益之争，一方得到好处，而另一方就必会有所失。

就好比买东西，价格高了，卖方占了便宜，价格低了，买方拣了个便宜。

这种看法虽然有一定道理，但是很偏颇。

事实上，在很多时候，谈判是一种竞合的运动。

竞合是指既竞争又合作。

谈判的合作性在于谈判双方利益的相互依赖。

自己利益的获得需要依赖对方的积极配合，没有对方的积极配合，自己的利益也无从获得。

比如，买方不与卖方合作，就买不到商品；卖方不与买方合作，商品就卖不出去。

谈判具有竞争性，是因为谈判的双方利益是对抗的。

在总价值既定的情况下，一方多得，就意味着另一方少得。

打个比方，如果把谈判的筹码比作是一个蛋糕，那么谈判的过程就是谈怎么分蛋糕。

所以，在合作中，存在着竞争。

没有竞争，就没有分歧，也就没有必要谈判了。

竞争是在考虑对方需求和利益的基础上，尽可能地使自己的利益最大化。

合作为竞争提供了舞台，也是竞争的结果。

作为谈判者，应该时刻牢记，自己参加本次谈判的目的和利益所在，而不是因担心谈判的失败而一味地退让。

竞争是一个价值分配的过程，合作是谈判双方利用智慧和资源进行价值创造的过程。

谈判有哪些严峻考验 也许你认为，谈判根本不需要什么技巧，大部分人认为，在所有的人际交往中，我们可以做到始终受人欢迎，因为我们美好的心愿会带来满意的结果。

然而，通过谈判实现合作，是一个伟大的目标，如果你的谈判对手态度强硬、气势汹汹，丝毫没有兴趣要和你合作。

你需要意识到你面临的情况，并采取适当的策略进行谈判。

这本书将会教会你如何面对谈判的困境，最后走向成功的。

从一个掌握主动权的对手手里得到我们想要的东西，这样的谈判，有时候是令人绝望的挑战。

但是我们应该思考一下，我们谈判的方式是不是存在问题，而导致我们从一开始就注定要失败。

或许换一种方式，主动权就会在我们手里。

这就是我们要在下面论述的：不同的方式造成了谈判的劣势或者优势。

美国政治家富兰克林说过：“如果把自己变成一只羊，狼就会吃掉你。

”富兰克林的话给我们谈判专家带来了启示。

## &lt;&lt;劣势谈判&gt;&gt;

当我们与对手交易时，都会坚定地追求利益、提出合理的要求，在适当的时候懂得取与舍，处理遇到的难题，实现他们的“野心”。

但同时要保持适当的灵活性，考虑有意义的事情，调整谈判策略和方法，争取更多的机会，避免损失。

反败为胜的秘密武器 怎样在谈判中占据优势，也就是我们常常提到的优势谈判。

其实，优势谈判是一个谈判策略。

如果你一开始就执行，那么，就不会使你在谈判的开始阶段陷入被动的局面。

优势谈判的法则，就是在你谈判的过程中，教你如何在谈判桌前取胜，而且还告诉你在谈判行将结束的时候，让对手感觉赢得了谈判，当然这个赢不是暂时的。

不会一离开谈判桌，对方就恍然大悟，原来被这小子给忽悠了呀！

他会觉得这是一个非常值得祝贺的事情，而且迫不及待地想再次见到你。

为什么是这种结局呢？

不是说谈判是一场合作的战争吗？

只要你懂得共赢，就知道里面的奥秘了。

人人都是为了自己的利益和需求才参加谈判的。

一次成功的谈判，双方都必须懂得不仅自己可以得到利益，对方同样也能得到某些利益。

能够获得利益是双方继续谈判的前提。

如果对方任何好处都得不到，那么就不会有任何理由和你继续谈判，他可能会选择退出谈判，或者选择与其他人进行谈判。

对方一旦退出谈判，自己的利益也就化为泡影了。

作为谈判者，不能不考虑对方的利益和需求，不能够带着彻底打败对手的想法去参与谈判。

谈判者必须明白合与得之间的关系。

在争取自己利益的同时，满足对方的某些需求和利益。

谈判中的优势和劣势都是相对的，一方处于优势时，另一方就处于劣势。

反之亦然。

优势和劣势的博弈，最终的结果是达成共识。

真正高水平的谈判，没有绝对的赢家与输家，双方都是赢家，即双赢。

一方赢不算赢，双赢才是谈判的目标。

如果大家都有共赢的思维，那么会想着共同把蛋糕做大，而不是更多的想着在蛋糕中占多大的份额。

我们的优势谈判法则是相对于劣势谈判的情况的，在谈判中如何扭转败局，化劣势为优势，就需要你学点化腐朽为神奇的谈判方法了。

当你读完这本书的时候，你已经学会了谈判制胜的秘诀，并会把它们应用到你的谈判活动中去，你最终不仅能赢得谈判，还能更加有效地改善和对手的关系。

## <<劣势谈判>>

### 内容概要

《劣势谈判：反败为胜的52个谈判技巧》由赵耀金编著。

《劣势谈判：反败为胜的52个谈判技巧》内容如下：谈判中的优势和劣势都是相对的，一方处于优势时，另一方就处于劣势。

反之亦然。

优势和劣势的博弈，最终的结果是达成共识。

真正高水平的谈判，没有绝对的赢家与输家，双方都是赢家，即双赢。

一方赢不算赢，双赢才是谈判的目标。

如果大家都有共赢的思维，那么会想着共同把蛋糕做大，而不是更多的想着在蛋糕中占多大的份额。

## <<劣势谈判>>

### 作者简介

赵耀金，山东临沂人，硕士学历。  
商业谈判顾问，企业首席谈判代表。  
多年大型商务谈判实战经验，总结出劣势谈判反败为胜的实用技巧。  
现供职于世界500强企业中国移动公司。

## &lt;&lt;劣势谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 如何在谈判开局赢得主动
  - 开出超越自己期望的条件
  - 永远不要接受对方第一次报价
  - 急于出手，也要表现得不情愿
  - 避免对抗性谈判
- 第二章 中场谈判的讨价还价
  - 借用高层策略
  - 让步时为什么要索取回报
  - 让步幅度要逐渐减少
  - 世上没有完美的商品
  - 应对僵局
- 第三章 学点终局谈判技巧
  - “黑脸”和“白脸”通力合作
  - 利用蚕食策略
  - 适时考虑反悔
  - 搞错目标等于做无用功
  - 给对手多几个选项
- 第四章 不雅的谈判策略
  - 诱捕，转移你的注意力
  - 对人强硬，对事含糊
  - 虚张声势透露信息
- 第五章 谈判原则不能丢
  - 先让对方开出条件
  - 装傻为上策
  - 平等协商合同内容
  - 学会分解价格
  - 不要在具体金额上纠缠不休
  - 假定成交，让客户非买不可
- 第六章 怎样解决棘手问题
  - 善于借助中立的第三方
  - 掌握迫使对方让步的“王牌”
  - 谈判要有点冒险精神
  - 把问题丢进荆棘里
  - 以退为进，妥协中求共赢
- 第七章 巧用谈判压力点
  - 随时准备离开，给对手施压力
  - 实施最后通牒策略
  - 守住谈判的底线
- 第八章 顺利成交的双赢策略
  - 不是“瓜分”利益，而是做大“蛋糕”
  - 与对方取得共识
  - 引诱对方的好奇心
  - 谈判中的换位思考
  - 恭喜对方，让对方感觉赢了
- 第九章 谈判中的沟通艺术

## <<劣势谈判>>

你真的把话说清楚了吗？

标准的倾听方式

让对方听懂你在说什么

巧妙提问，促进成交

提高你的说话技巧

辩论是保护自己的利器

幽默为你的口才加分

第十章 无敌谈判影响力

先把自己“推销”给对方

建立互相信任的氛围

让对方替你圆梦

多谈价值，少谈价格

第十一章 谈判中有哪些禁忌

不得罪你的每一个客户

贬低自己得不到同情票

太急会把对方吓跑

谈判桌上没有绝对的“公平”

这是谈判，不是赌博

## &lt;&lt;劣势谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 避免对抗性谈判 对抗性立场害了谁 你在谈判开局的态度，往往可以为整个谈判的过程奠定基调。

从你的言谈之中，对手很快就可以判断出你是否有意向达成一个双赢的解决方案，或者还是要竭尽全力为自己的一方争取更多的利益。

很多律师谈判常常犯这样一个错误。

他们喜欢非对抗的谈判者。

先把对方与自己对立起来，非要来个你死我活的对决不可。

其实这样做是错误的。

谈判对双方来说，都是一次合作的机会。

谈判的目的在于解决双方之间的分歧，加强彼此的联系，相互认可彼此的正当利益，就如同承认自己的利益一样。

然而，如果把谈判当成一场你输我赢的较量，双方互相拆台，互相竞争，将谈判看成是一场利益的赌博游戏，赢家就获得高的利益，输家没有利益。

相互对方都不承认对方的正当利益，甚至牺牲对方的利益，让自己获得最大的利益。

这样一来，谈判就是一场比赛，充斥着分裂和强权。

按照这种方式达成的协议，不会持续太久。

因为失败的一方会认为自己吃亏了，心里很不舒服，想方设法中止这样的不平等的合作。

因此，对于谈判双方来说，自始至终保持良好的合作关系非常重要。

你在谈判开始时的表现，往往为整个谈判奠定了基调。

从你的言谈中，对方可以知道你是否有意向达成一个双赢的合作。

在谈判刚开始时，说话一定要十分小心。

如果一开始就对对方的条件不满意直接说“不”，也许谈判到此终止；如果一开始就答应对方的报价，就说“是”，如何才能在对对方身上争取最大限度的利益呢？

学会感知、感觉、感受 在谈判开始的时候，说话一定要小心。

即使你完全不同意对方的说法，也不要立即反驳。

反驳在通常情况下只能强化对方的对立立场。

所以你最好先表示同意，然后慢慢地以“感知、感觉、发现”的方式来表达自己的观点。

刚开始的时候，你不妨告诉对方：“我完全理解你的感受。

很多人和你有相同的感受。

”这样你就成功地化解了对方的竞争心态。

你完全同意对方的观点，并不是要进行反驳。

举个例子来看。

公司：我们想更换营业部的电脑，如果每台5000元的话，我们可以购买50台，共计25万元。

生产商：不行。

这样一来，谈判就没法进行了，但是，对于公司方面的报价，如果能够附加条件进行报价，又会怎么办呢？

生产商：好的，不过，除了营业部的50台电脑之外，经理部的20台也有我们更换，营业部的5000元，50台合计25万元。

经理部的每台6000元，合计12万元。

因为经理部的电脑专用了经理专门软件，所以才贵一些。



## <<劣势谈判>>

### 编辑推荐

《劣势谈判:反败为胜的52个谈判技巧》旨在让你学会谈判制胜的秘诀，并会将它们应用到你的谈判活动中去，你最终不仅能赢得谈判，还能更加有效地改善和对手的关系。

<<劣势谈判>>

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>