

<<最会谈判的中国人>>

图书基本信息

书名：<<最会谈判的中国人>>

13位ISBN编号：9787563514533

10位ISBN编号：7563514538

出版时间：2007-6

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：陈星星

页数：168

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>

<<最会谈判的中国人>>

内容概要

当中国逐渐成为全球关注的市场时，西方商人们经常抱怨与中国人的谈判难以沟通，不易取得成果，甚至一度导致了双方商业关系的破裂。

这样的观点，实际上触及了中国和西方谈判体系中一直存在的理念问题。

究其根源，外国人没能理解更广义的中国传统文化和价值观，他们不了解“中国式谈判”的风格，因此任何一个极小细节的疏漏，都有可能关乎谈判的成败。

究竟，中国人是如何谈判的，他们在谈判中，采用的方式方法与西方有何区别？

该如何与中国人有效谈判？

这是本书想要探讨的主要问题。

对于一个中国本土化的谈判人员而言，这本书尤为重要，任何谈判高手，不但应该通晓国际谈判准则，并能将之应用于相应的场合，亦应谙熟中国人的传统心理与思维习惯，掌握种种不为人所知的“潜规则”与暗操作，能够知其然更知其所以然。

如此，方能知己知彼，百战不殆。

<<最会谈判的中国人>>

作者简介

陈星星，中文硕士，专修中国古代文化，现任编辑及从事写作。
长期关注于商业文化交流中的中西方差异与碰撞，在面对面交流、各种谈判与演讲语言的技巧方面有丰富的实践经验和较为深入的研究，已出版多部文学作品与商业书籍。

<<最会谈判的中国人>>

书籍目录

前言 中国人的谈判，博大精深第1章 谈判之道，以和为贵 中国人谈判的“形而上” 礼仪之邦，自然以“礼”为先 惜财失礼，范蠡受子殒命 礼之用，和为贵，和气才能生财 先礼后兵，麻痹对手的特殊战略第2章 没有“最无赖”，只有“更无赖” 中国人的“方”与“圆” 韩非子的感慨：说话真难 六百里土地与六里土地 两位相如的“无赖”术 中国历史上最经典的诡辩术第3章 错综复杂的人情世故 宋江的“人情牌” 这样的拉拢最有效果 细话家常，触龙智服赵太后 刘备的眼泪与刘邦的“罪”第4章 针锋相对，出奇方能制胜 不言而喻攻心术 “围三阙一”心战法 离间计 黑脸白脸，巧唱双簧戏 “归谬法”让对方知难而退第5章 中国式的强硬，绵里藏针第6章 引君入瓮，细针密织的局第7章 舌灿莲花的说话功夫第8章 “中国式”的幽默

<<最会谈判的中国人>>

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>