

<<谈判决定成败>>

图书基本信息

书名：<<谈判决定成败>>

13位ISBN编号：9787807301806

10位ISBN编号：7807301805

出版时间：2006-6

出版时间：学林出版社（上海学林图书发行部）

作者：王黎

页数：179

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>

<<谈判决定成败>>

内容概要

《谈判决定成败》将谈判从企业管理等商业事件中独立出来，成为人们日常工作、学习、生活所必须具备的技能。

《谈判决定成败》的特色在于并没有过多强调谈判的理论以及商业规范，而是侧重于指导人们如何达成人际交往的双赢，让谈判能力成为成功道路上的助推器。

<<谈判决定成败>>

作者简介

王黎是谈判沟通以及人际交往能力开发方面的专业人士。
曾经任职于世界500强企业宝洁(P&G)，从事销售管理以及经销商谈判工作。
此后赴美国攻读芝加哥大学工商管理学硕士学位(MBA)，进一步加强了其谈判沟通等人际交往能力。
现任某培训机构的资深培训讲师。

<<谈判决定成败>>

书籍目录

前言 11 谈判无处不在 ——从改变观念入手 生活就是一张巨大的谈判桌3 谈判是双方达成协议的过程6 你害怕谈判吗12 谈判并不困难162 谈判,给自己一个机会 ——“谈”与“不谈”之间的差距 主动寻求谈判的机会21 谈判让你走得更远26 别让机会在犹豫中溜走33 3 谈判制胜的5个关键词 ——谈判双方的筹码 信息——谈判中最有分量的筹码43 信息为王43 谈判前的“谍”对“谍” 47 谁来为你的信息保密54 时间——做谈判进程中的掌控者62 先发制人62 擅用时间期限67 诉求——知己知彼,方能百战百胜74 分橙子的学问74 换位思考77 牢牢抓住关键性诉求85 语言——能以四两拨千斤94 用赞美攻克你的心94 控制说话100 双赢——以退为进的艺术105 协调105 折中1104 谈判锦囊 ——智的比拼 赢取信任117 投其所好125 学会示弱与糊涂134 给对方面子144 以柔克刚150 小步进展攻陷对手157 让步的艺术1655 谈判决定成败 ——用谈判来改变命运 谈判决定成败173

<<谈判决定成败>>

章节摘录

书摘我们都可能经历这样的情景：早晨起床后，发现处于叛逆期的小女儿衣着前卫，这让你无法满意，于是你勒令她换掉这些衣服，可小女儿却认为你无法理解时下年轻人的潮流，对你的话置若罔闻。

而原本你同邻居商量好每星期一、二由你送两家的孩子上学，星期四、五由邻居送两家的孩子上学，星期三则两家轮流。

今天是星期二，原本应由邻居来送孩子们上学，但是邻居临时有事，同你来商量能否今天由你送孩子们，但这一切打乱了你的计划。

上班后，参加一个新项目的工作讨论会，你向上司展示你花费了一个晚上准备的项目方案，努力介绍这个方案的优势，但是却被否决。

下午，因为你最近一段时间顶替另外一位离职同事的工作，你向老板提出了加薪的要求，向老板说明自己的工作与价值。

下班路上，你路过一家饰品商店，想到妻子的生日在即，于是你进店为她挑选了一枚漂亮的胸针，但因为是样品，表面蒙上了灰尘，你与店员商量，是否因此降低些价格。

实际上，无论是在购物时还是在工作中，谈判每天都在发生。

谈判贯穿于一个人每天的生活。

我们都处在生活这一张巨大的谈判桌前，扮演着各类的谈判者，每天都在谈判桌前同他人进行谈判，只是我们经常意识不到而已。

谈判是现代社会交往过程的起点，在人们的生活中占着举足轻重的位置。

对个人来说，它是满足个人需求的一种有效方式，能帮助你通过谈判的手段获得自己想获得的结果；对一个组织来说，它是一种做出集体决策的重要方式，并让决策获得组织中多数人的认同。

谈判应是一项公平竞争的活动，它的目的是要使参与谈判的各方相互合作，达成使双方都可以得到利益的协议或者合约。

在现实中，如果一个人想从别人那里得到自己想要的东西，并准备为之进行协商交涉时，谈判就开始了。

在美国，有一个卖主在报纸上刊出了一份广告，愿意以3万美元的价格出售一辆汽车。

广告登出以后，有几家感兴趣的买主前来看货，希望做成这笔交易。

在讨价还价的过程中，有一个客户愿意出价28500美元并预先交付了500美元订金。

由于出价明显高出其他买主，所以汽车所有者便欣然接受了这个出价，并且回绝了所有其他的买主，一心等待订金的交付者交来剩余的28000美元货款，就可以正式完成这笔交易了。

但就在卖主满心欢喜地等待那位买主前来交款提货时，事情却发生了令卖主意想不到的变化。

一连等了好几天，却丝毫没有那位买主的消息。

卖主在焦急中又过了几天，买主才打来电话，他很遗憾地向卖主说明，由于合伙人和妻子不同意，实在无法继续完成这部汽车的交易。

不仅如此，买主还在电话中提到，他们之所以不同意继续交易，是因为他们已经调查并比较过一般的价格，认为这种汽车的价格最多不超过25000美元，如果以28500美元的价格买走汽车，会遭到别人的耻笑。

更何况他还担心这辆车子的其他方面，比如发动机引擎、轮胎等是否能够让他满意。

听到这里，卖主自然非常生气，感到愤愤不平，因为他已经回绝了其他所有的买主，甚至连他们的电话号码都一起扔掉了，再和那些买主联系已经非常困难而且毫无头绪。

卖主的情绪产生了一定的波动，他感到特别郁闷烦躁，觉得自己受到了买主的愚弄。

接着，卖主开始怀疑起自己当初制定的价格来，也许市面上同类汽车的价格实际上真的只值25000美元。

再加上如果交易不成，卖主还得再去登广告，再去和买主接洽，再去做令人厌烦的讨价还价，总之一切过程又得重新开始。

更何况如果再遇到一个这样的买主，结果又会怎么样呢？出于这些繁琐的考虑，卖主在很不情愿的情况

<<谈判决定成败>>

下，决定以25000美元的价格卖掉这辆汽车。

于是他打电话给那位买主，告诉他自己愿意按照对方的出价将汽车卖给他。

就这样，卖主完成了一项很不愉快的交易，而那位精明的买主则趁机以超低价得到了那辆汽车。

上述故事中，虽然是买东西这样一件小事，但是在其中却蕴含了极深的谈判技巧。

撇开买车人的虚假出价、撇开交易的不公平，为了各自的利益和想要的结果而进行谈判的实质却是我们每个人都会遇到的。

为了与他人达成一致，为了满足个人的需求，我们都需要与人进行谈判。

每个人都为了大大小小的事情不断与人谈判。

谈判成为最重要的决策方式之一，哪怕我们个人没有亲身参与的谈判，我们的生活也受着各式各样谈判结果的影响。

P3-5

<<谈判决定成败>>

媒体关注与评论

书评没有永恒的敌人，只有永恒的利益。

——前美国首相丘吉尔 第一流的谈判高手黠色龙。

他们在谈判时的态度、举止、方法和姿态，将因对手而异。

.....你需要了解谈判桌上的对手，包括他们的动机，企图采用什么策略谈判，以及他们最终想从你身上得到什么。

——美国知名理财大师唐纳德·特朗普 永不让步，除非交换。

——美国商业谈判经典语录 渴望成交的程度是谈判时的罩门。

越想成交，就越处于弱势。

相反地，越不轻易显示这种渴望，越容易取得有利的谈判地位。

想成为谈判好手的入门规则，就是克服成交渴望。

.....谈判中价值最高的就是情绪。

——销书《从“不”说起》作者吉姆·坎普

<<谈判决定成败>>

编辑推荐

本书将谈判从企业管理等商业事件中独立出来，成为人们日常工作、学习、生活所必须具备的技能。本书的特色在于并没有过多强调谈判的理论以及商业规范，而是侧重于指导人们如何达成人际交往的双赢，让谈判能力成为成功道路上的助推器。

<<谈判决定成败>>

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>