

《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

出版社：西苑出版社

作者：赵耀金

页数：230

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《劣势谈判》

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。人的一辈子就是谈判的一辈子。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。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

《劣势谈判》

，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》讲述了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。

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
 - 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

《劣势谈判》

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》

精彩短评

- 1、提高学习有帮助
- 2、以我现在的智商水平，也只能读这种程度的书了。

《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：www.tushu000.com