

《商务谈判高阶兵法》

图书基本信息

书名：《商务谈判高阶兵法》

13位ISBN编号：9787301136201

10位ISBN编号：730113620X

出版时间：2008-5

出版社：北京大学出版社

作者：刘必荣

页数：178

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

《商务谈判高阶兵法》

内容概要

《商务谈判高阶兵法》集刘必荣教授近三十年研究成果，将各种谈判技巧化繁为简，归纳出谈判的结构、战术图及关键步骤等，助你轻松驾驭各种谈判技巧，步步为营巧妙出牌，决胜谈判沙场。作为一个好的谈判者，要看清情势和布局，牢牢把握错综复杂、环环相扣的各种谈判结构，识破谈判中可能出现的大小机关，才能运用各种战术克敌制胜。谈判战术千变万化，但万变不离其宗。何为谈判的“宗”，如何掌握其宗？

《商务谈判高阶兵法》

作者简介

刘必荣，福建福州人，著名谈判专家，现任台湾东吴大学政治系教授、和风谈判学院主持人。台湾政治大学外交系学士、约翰·霍普金斯大学国际关系硕士、弗吉尼亚大学国际关系博士。

刘必荣研究谈判理论长达20余年，并长期致力于谈判观念与谈判艺术的推广。从1988年开始，他就任各大企业主持谈判研讨会，并为海基会、台湾地区政经部门定期讲授谈判技巧课程，受众数以万计。1990年，成立和风谈判学院，针对政府与企业界的需要，开设各种不同谈判讲座，同时出版《谈判》杂志，推动谈判技巧的研究。

刘必荣颇受两岸企业界人士的推崇，并且经常往来于新加坡、马来西亚等国家传道授艺，著有10余本谈判专著，众多知名企业把其课程作为主管晋升的必修课程。

刘必荣服务过微软、摩托罗拉、IBM、惠普、戴尔、麦当劳、肯德基、统一集团、雅芳等众多知名企业。

《商务谈判高阶兵法》

书籍目录

序第1章 判断谈判的情势 一、谈判是权力还是心理的较量 二、怎样判断谈判的情势 (一) 有可借力的规则吗 (二) 谈判是否是在作秀 (三) “爱屋及乌”的逻辑第2章 制造谈判的僵局 一、增加议题 (一) 量增加, 议题增加 (二) 项目增加, 议题增加 二、借结盟壮大声势 (一) 结盟的优劣 (二) 强者如何找弱者结盟 (三) 弱者如何找强者结盟 (四) 利用引爆战术结盟 (五) 控制信息, 防范结盟对象勒索 (六) 敢结盟也要敢破 (七) 与认知谈判而非与事实谈判 三、升高谈判的情势 (一) 什么是情势升高 (二) 如何升高谈判的情势 (三) 焖对方, 改变谈判的情势 (四) 焖不了, 打一仗 (五) 黑脸白脸演双簧第3章 谈判的门和远景 一、门与远景: 谈判的可行可欲 (一) 有欲才会谈判 (二) 谈判的可行性: 隧道另一头的曙光 (三) 谈判的第三条路: “如果”条件句 二、绘出谈判的美好前景 (一) 谈判要给对方一个梦 (二) 谈判要用远景钓对方 三、如何设置谈判的可行可欲 (一) 用大饼来吸引对方 (二) 谈判中要给对方小利 (三) 不断“更新”(renew)可行可欲 四、谈判的三个根第4章 谈判的五大结构 一、权力结构: 谈判的筹码 二、议题结构: 挂钩的前提 三、成员结构: 有人斯有事, 有事斯有人 四、阵营结构: 分析谈判各方的内部矛盾 五、实质结构: 制约谈判的客观因素第5章 谈判中的出牌 一、出牌要高开低走第6章 谈判桌上的机关第7章 谈判战术图第8章 谈判的十个步骤

《商务谈判高阶兵法》

章节摘录

第1章 判断谈判的情势一、谈判是权力还是心理的较量首先我们来探讨谈判的本题，即谈判是权力还是心理的较量？我写了11本关于谈判的书，书店把它们摆在心理学类，但我一点都不认为谈判属于心理学范畴。在我看来，谈判是赤裸裸的权力游戏。没上桌之前的谈判是权力的争斗，上桌以后才有心理的较量。谈判中真正重要的是要看谈判的双方谁有求于谁。如果我有求于你，我就是再耐不住性子，也得强迫自己听完，谁叫我有求于你呢？所以谈判实质上是一种权力斗争。假如各位学过油画的话，老师都会教你怎么看油画：先看光源，根据光源判断是早晨还是午后，是黎明、清晨还是黄昏。研究谈判的人也要养成这习惯：第一步就是找“权力”，判断谁有求于谁，是你有求于我，还是我有求于你。只有把权力搞清楚，才能往下谈。二、怎样判断谈判的情势谈判前首先要判断谈判的情势。比如谈判前的情势是A大B小，B想谈，在正常情况下A是不会跟B谈判的。因为当A可以全赢的时候，他为什么要谈判？当谈判桌上的东西A可以全拿到的时候，他为什么要谈判？但是，不谈判不代表不给你东西。他会给你，但是给多少是他决定的。比如说我应该得10块钱，他说你少废话，老子给你5块。就是说，他会坐在桌子前跟你谈，但是是谈给别人看，底线老早就定下了。所以这个谈判是假的，就算我得到了10块钱，那10块钱也是他给我的，不是我去谈出来的。所以A大B小的时候，A会跟B谈判，但是是没有意义的谈判。

《商务谈判高阶兵法》

编辑推荐

《商务谈判高阶兵法》将介绍：亚洲著名谈判专家传授谈判运筹之道，助你决胜关键谈判！《商务谈判高阶兵法》集刘必荣教授近三十年研究成果，将各种谈判技巧化繁为简，重点强调从运用谈判的基本技能飞跃到如何在谈判中把握局势和做出决策，帮助读者轻松驾驭各种谈判技巧，步步为营巧妙出牌，决胜谈判沙场。《商务谈判高阶兵法》是《达成交易的完美谈判》的进阶读物，适用于参与商务谈判的中高层决策者和期望提高谈判技艺的人士。《商务谈判高阶兵法》附光盘，内有刘必荣教授《商务谈判高阶兵法》稿内容的现场授课实录，有助入读者领略作者的讲课风采，形象生动地理解书中的内容。《商务谈判高阶兵法》图文并茂，语言保留作者的口语风格，通俗易懂，可操作性强。权力谈判最终是赤裸裸的权力游戏，没上桌之前的谈判是权力的争斗，上桌以后才是心理的较量。僵局生成谈判有两个条件：第一个，僵局无法容忍；第二个，僵局无法单独解决。结构 任何一场谈判都是由五个结构组成的，而且它们环环相扣。要成为一个好的谈判者，一定要看清谈的整个结构布局后才出手，这样才会事半功倍。可行 谈判要留一条路给对方走，让他看到隧道另外一头的光亮。可欲 让对方知道他跟你谈判能得到什么。“可欲”的关键是要让他尝到甜头，你要学会拿到大饼去钓他。认知/事实 “认知”不一定是“事实”。人经常都是跟自己的“认知”谈判，而不是跟“事实”谈判，因此谈判者才有虚张声势的空间。

《商务谈判高阶兵法》

精彩短评

- 1、基本满意。感觉这一类书，都有各自的观点，还是要全面阅读。
- 2、很不错的书，值得学习！
- 3、我购买的刘必荣的商务谈判高阶兵法。货物送到的时候,书本已有受损,随书附带的光盘也不见了。我在amazon的初次购物体验太糟糕了。
- 4、好书，适合于在职场上已有一定谈判经验的人员对谈判技巧进行拔高。谈判新手不推荐。
- 5、不知道是不是台湾人和我们的思维不一样，我总觉得作者的思路很乱，经常一片内容开头和结尾说的不是一回事，而且举得例子和理论也没有一点关系，有点牵强附会的嫌疑。谈判这种东西要靠实际经验去摸索去总结的，理论归理论。我现在更相信自己总结的一套谈判的经验。
- 6、精华哦，很不错
- 7、《商务谈判高阶兵法》可以说是刘必荣教授的高超谈判技巧的体现，在这本书里汇集了刘教授商务谈判中的精髓
- 8、有些实务，不错，受益菲浅
- 9、实战、实用的好书！
- 10、2009年4月9号在陆家嘴听过刘老师的内训，和这本书的内容极为相似，内训一个人要好几千，和这本书相比，还是买书好。呵呵。
- 11、还没看呢，晋升需要
- 12、送给先生了，他非常喜欢，是本非常好的书。我还没有看完。
- 13、实话说，看了之后感觉和没看一样。可能自己能力有限，没有领悟作者的意思。
- 14、印刷质量很好，讲的也很棒，而且还有光盘，赞.....
- 15、看到这本书的时候很心动，“高阶谈判兵法”啊，一路读下来，反而糊涂了，可能是太“高”了吧，对于谈判，个人还是推荐一本名为《谈判技巧》的书，一位美国人写的，人名不记得了，呵呵，真是对不起他，不过看了一定让你感受良多
- 16、看到读书频道的讲座后，购买的此书。挺喜欢！
- 17、太棒了，看完刘教授的光盘，第一感觉就是不可思议，如果早之前就拥有就不会走那么多弯路，值得大家学习！！！
- 18、既有适当知识结构，又有恰当的匹配例子，不错~
- 19、好茶，看过很多谈判的书，这个很贴近生活，联系了理论和实践，值得有需要人的好好学习。
- 20、总体还可以，实例较少
- 21、看过刘必荣老师的视频之后再看书，总会从书中联想到视频中的内容，我想这样应该能记得更长久，但是百看不如一试，学以致用才是王道。工作中与人交流沟通，都得谈判，现在记得最清楚的就是刘老师讲的“挂钩”，因为在工作中用的频率最高，全书其他亮点就不多言，上学时看，工作之后看，感觉很不一样，所以这是一本常看常新的书，常看常收获的书！
- 22、不错，有一定的指导性，谢谢朋友的推荐
- 23、书写的不错！应该买
- 24、谈判确实是个技术活,光看书用处实在不大,这本书感觉一般般,没什么新意,大致游览一遍也就罢了,不过我也没读完,实在没兴趣了.
- 25、写得很好，实际效用比哪些教科书要大。

《商务谈判高阶兵法》

精彩书评

1、看过刘必荣老师的视频之后再看书，总会从书中联想到视频中的内容，我想这样应该能记得更长久，但是百看不如一试，学以致用才是王道。工作中与人交流沟通，都得谈判，现在记得最清楚的就是刘老师讲的“挂钩”，因为在工作中用的频率最高，全书其他亮点就不多言，上学时看，工作之后看，感觉很不一样，所以这是一本常看常新的书，常看常收获的书！

《商务谈判高阶兵法》

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