成功新点子系列丛书

会说不难

李针 编

民间文艺出版社

会说不难

李针 编

民间文艺出版社

责任编辑：高枫

封面设计：兰兰

成功新点子系列丛书

会说不难

李针 编

民间文艺出版社出版发行

安康印刷厂印刷

787×1092mm 1/32开本 5印张 110千字

2000年8月第1版 2000年8月第1次印刷

印数：1—5000册

ISBN7—5312—0692—7/G.221

定 价：8.80元

目 录

1) 拒绝谈判 自食其果 …… 8
2) 打有准备之仗 …… 10
3) 不可忽视谈判议程 …… 12
4) 适时拿出可行性提议 …… 14
5) 配套的奥妙 …… 16
6) 戈尔巴乔夫与里根的交易 …… 18
7) 句型的选择与议价的艺术 …… 20
8) 实施假出高价与假出低价的策略 …… 22
9) 高压与怀柔并举 …… 24
10) 怎样迫使对方让步 …… 26
11) 控制对方 借刀杀敌 …… 28
12) 以虚承诺换取实利 …… 30
13) 让步的原则与尺度 …… 32
14) 遵循双胜互惠的原则 …… 34
15) 降低谈判对手的期望值 …… 36
16) 高标准 低定势 …… 38
17) 满足对方的某种特殊需要 …… 40
18) 巧妙地申述你的需求 …… 42
19) 把握结束议价的时机 …… 44
20) 结束议价的艺术 …… 46

21) 不要给对方制造可乘之机 …… 48
22) 别小看“最后期限” …… 50
23) 签约之前要严守秘密 …… 52
24) 勿将辩论过程公诸于世 …… 54
25) 更换谈判者的艺术 …… 56
26) 请一位好的仲裁者 …… 58
27) 攻破对方的心理防线 …… 60
28) 善用黑白脸 …… 62
29) 结束谈判 12 招 …… 64
30) 必须立下书面依据 …… 66
31) 撰写协议时应遵循的原则 …… 68
32) 签署协议时应严格审核 …… 70
33) 勿犯谈判中的大忌 …… 72
34) 有限授权的妙处 …… 74
35) 向谈判对手推销你的观点 …… 76
36) 不要贸然作出决策 …… 78
37) 设法取信于人 …… 80
38) 争取时间思考 …… 82
39) 给对方留一些时间 …… 84
40) 认识时机　果断抉择 …… 86
41) 随机应变　以智取胜 …… 88
42) 选择适当的谈判时间 …… 90
43) 大辩若讷 …… 92
44) 培养你的耐心 …… 94
45) 以最佳方式传达你的信息 …… 96
46) 运用变通的方式达到目的 …… 98

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongboo

47) 妙用非正式沟通渠道 …… 100
48) 力避争论 …… 102
49) “保留”的技巧 …… 104
50) 避开死结 …… 106
51) 破解僵局的措施 …… 108
52) 把握好说“不”的火候 …… 110
53) 扭转败局　绝处逢生 …… 112
54) 说服对方的艺术 …… 114
55) 模糊语言的运用 …… 116
56) 巧用反问句 …… 118
57) 妙答难题九法 …… 120
58) 恰当发问 …… 122
59) 有效倾听 …… 124
60) 不妨直言 …… 126
61) 准确有效地叙述 …… 128

会 说 不 难

李针 编

民间文艺出版社

责任编辑：高枫

封面设计：兰兰

成功新点子系列丛书

会说不难

李钊 编

民间文艺出版社出版发行

安康印刷厂印刷

787×1092mm 1/32开本 5印张 110千字

2000年8月第1版 2000年8月第1次印刷

印数：1—5000册

ISBN7—5312—0692—7/G.221

定 价：8.80元

内容简介

谈判是当代社会无时不在，无处没有的现象。周边生活的一切，大至解决国际争端，小至协调人际关系，都须借助谈判。至于签署商业合同或劳资协约；与小商贩讨价还价；说服单位领导采纳你的建议；与父母、恋人、子女及朋友、邻居相处，也总与某种形式的谈判有关。因而，每个人都可能在某一特定条件下成为一个谈判者。

谈判是一门艺术，讲究策略与技巧。一个把谈判视为一门艺术，并且能够把握谈判技巧的人，总比不讲究谈判艺术的人更有希望赢得更多的成功。

《谈[illegible]了各种谈判中可能存在[illegible]列举了古今中外许多具[illegible]例，可读性很强，是一本兼具理论与实用的通俗读物。

谈判是一门说服人的艺术。相信此书将使你受益无穷。

内容简介

[illegible]

[illegible]

[illegible]

目 录

1) 拒绝谈判 自食其果 …… 8
2) 打有准备之仗 …… 10
3) 不可忽视谈判议程 …… 12
4) 适时拿出可行性提议 …… 14
5) 配套的奥妙 …… 16
6) 戈尔巴乔夫与里根的交易 …… 18
7) 句型的选择与议价的艺术 …… 20
8) 实施假出高价与假出低价的策略 …… 22
9) 高压与怀柔并举 …… 24
10) 怎样迫使对方让步 …… 26
11) 控制对方 借刀杀敌 …… 28
12) 以虚承诺换取实利 …… 30
13) 让步的原则与尺度 …… 32
14) 遵循双胜互惠的原则 …… 34
15) 降低谈判对手的期望值 …… 36
16) 高标准 低定势 …… 38
17) 满足对方的某种特殊需要 …… 40
18) 巧妙地申述你的需求 …… 42
19) 把握结束议价的时机 …… 44
20) 结束议价的艺术 …… 46

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbo

21) 不要给对方制造可乘之机 …… 48
22) 别小看“最后期限” …… 50
23) 签约之前要严守秘密 …… 52
24) 勿将辩论过程公诸于世 …… 54
25) 更换谈判者的艺术 …… 56
26) 请一位好的仲裁者 …… 58
27) 攻破对方的心理防线 …… 60
28) 善用黑白脸 …… 62
29) 结束谈判 12 招 …… 64
30) 必须立下书面依据 …… 66
31) 撰写协议时应遵循的原则 …… 68
32) 签署协议时应严格审核 …… 70
33) 勿犯谈判中的大忌 …… 72
34) 有限授权的妙处 …… 74
35) 向谈判对手推销你的观点 …… 76
36) 不要贸然作出决策 …… 78
37) 设法取信于人 …… 80
38) 争取时间思考 …… 82
39) 给对方留一些时间 …… 84
40) 认识时机　果断抉择 …… 86
41) 随机应变　以智取胜 …… 88
42) 选择适当的谈判时间 …… 90
43) 大辩若讷 …… 92
44) 培养你的耐心 …… 94
45) 以最佳方式传达你的信息 …… 96
46) 运用变通的方式达到目的 …… 98

47) 妙用非正式沟通渠道 …… 100
48) 力避争论 …… 102
49) “保留”的技巧 …… 104
50) 避开死结 …… 106
51) 破解僵局的措施 …… 108
52) 把握好说“不”的火候 …… 110
53) 扭转败局　绝处逢生 …… 112
54) 说服对方的艺术 …… 114
55) 模糊语言的运用 …… 116
56) 巧用反问句 …… 118
57) 妙答难题九法 …… 120
58) 恰当发问 …… 122
59) 有效倾听 …… 124
60) 不妨直言 …… 126
61) 准确有效地叙述 …… 128

1

拒绝谈判 自食其果

有些人并不看重谈判，认为谈判是自找麻烦，没必要。事实上，在人的一生中，时刻都面临着谈判。无论是商务、婚姻、战争、国际关系等，都存在着谈判。如果你认识不到这一点，那就要付出代价。著名的福特汽车公司曾因忽视谈判而造成诸多损失。现举两个例子，望读者能从中吸取教训。

福特汽车公司为了赢得更多的车运，推出一种品牌为格内达（Granada）的新车，这一举动遭到格内达租赁公司（Granada Tv Rentals）的强烈反抗，要求其更换车名，福特公司则拒绝更名。格内达租赁公司便向当地法院起诉福特公司，告其窃取公司名称作为新车品牌。这场品牌纠纷以福特公司的败诉而宣告结束。

不仅如此，格内达租赁公司因此与福特公司结怨，宣布抵制福特公司所有的产品，而格内达租赁公司是福特公司的一个大买主。

试想，如果福特公司在格内达租赁公司提出抗议时，主动邀请对方坐下来谈判，作出适当的让步，不仅可以免吃官司，也不至于失去一个大的买主。

另一件事是福特公司在一次劳资谈判中的失误。

福特公司英国分公司的工人不满公司给予的待遇，工会成员便与福特公司英国分公司负责人谈判。该公司负责人认为，工人的薪水及待遇由公司决定，没必要谈判，且宣布，

公司所开出的条件就是最后的底线。工会成员便号召工人举行罢工，后来，尽管工人迫于生计接受公司开出的条件复工了，公司却因停工而造成严重的经济损失，同时，公司也因拒绝与工人谈判而失去了信誉。真可谓得不偿失。

拒绝谈判是一种不明智的行为，作为资方，当然有权力拒绝工人提出的要求，甚至开除雇工，但是这种做法并不能解决劳资间存在的矛盾和冲突。

美国航空管制员为了抗议雇用他们的联邦机构某些措施不当，举行了罢工。当任的里根总统把参加罢工的全部员工都开除了，并雇用了新的员工。但是，新员工和原有的员工一样，对联邦机构制定的某些不合理的措施仍深表不满。

在劳资双方发生冲突时，员工不要动辄就举行罢工，要选出能言善辩、且有一定威信的员工为职工代表，由代表将双方存在的问题及解决这一矛盾的建议向资方提出来，如果资方拒绝了，再考虑别的办法，尽量不要将矛盾激化，当然，若资方坚持不公平待遇的原则，也不妨以罢工的方式迫其让步。作为资方，当员工提出反对意见时，不能居高临下，断然拒绝员工提出的要求，应该坐下来，与员工代表协商，达成一致协议，否则，最终吃亏的不仅是员工，还有资方自己。

2

打有准备之仗

无论是商务谈判、劳资谈判，还是国际关系谈判，准备工作都很重要。有无准备，决定了你在谈判中的状态，直接影响谈判的过程及结果，因此说，准备是决定整个谈判成败的关键。

一个出色的谈判家，在谈判之前大多是做好充分准备的，如果你尚无谈判经验，准备工作就更重要了。正所谓“不打无准备之仗”。如果有充分的准备，在谈判时就显得非常清醒。哪些问题是谈判的重点，哪些问题并不是关键之所在，哪些问题要有意避开等，都得做到胸有成竹。这样，你就容易抓住谈判的主动权，就不容易被对方找出漏洞。

一般来说，准备阶段包括以下几个环节：(1) 确定谈判目标；(2) 收集信息、了解对方；(3) 拟定谈判策略。

1、确定谈判目标。

准备阶段的首要任务是确定谈判目标。在谈判中，如果你的目标与对方的目标距离太大，这场谈判就很难达成一致协议。因此，你必须在这一阶段尽可能准确地估计对方的目标。

谈判的目标就是使协议接近你的理想。但是，当对方拒不接受你的条件时，你也不要太固执。在谈判中作出适当让步是有必要的，也是很常见的。因而，准备阶段所确定的目标不是不可以改变，而是灵活掌握。

2、收集信息、了解对方。

人常说，“知己知彼才能百战不殆。”在谈判中，如果你不了解对方，无异于对牛弹琴。因此，在谈判之前，要收集有关信息，了解对方的经济实力、情趣爱好及为人处世之品格。了解了这些，你就知道如何与你的对手谈判了。

3、拟定谈判策略。

如果你已经掌握了对方的经济状况、情趣爱好及品格，就会拿出相应的谈判策略。在商务谈判中，对方的经济实力直接关系到你的目标能否落到实处；对方的品格决定你采取什么样的措施。如果对方的品格极为高尚，你就要表现出为自己谋利的同时也为他人着想的风度；如果对方有奸诈的品性，你也要防备。如果你知道了对方的情趣与爱好，就可以投其所好，最终达到你所追求的目标、签定协议。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbo