

谈判中的独立思考



[谈判中的独立思考_下载链接1](#)

著者:(英)珍妮·霍尔森

出版者:经济管理出版社

出版时间:2000-05

装帧:平装

isbn:9787801188489

作者介绍:

目录: 目录

前言

感谢

1.谈判——一项日常性活动

一个成功的谈判者应该具备什么素质?

谈判过程

构筑快速反应机制

学会独立思考

学会成为一个成功的谈判者

2.积极的思维方法

解决问题与解决问题的方法之间的差异

为什么说解决问题的方法很重要?

三种不同的谈判结果

争取赢—赢的谈判结局

赢—输的谈判方法会成为现实的方法吗?

输—输的结局

同顽固地坚持赢—输或输—输谈判立场的

人谈判

3.做好独立思考的准备

独立思考的基础

决定希望的结果的四个步骤

知道自己需要优先考虑的事

理想的、现实的和后退的状况

讨价还价的活动范围

认真考虑对方的需要

4.充分利用手中的权力

权力意识

权力的来源

感到更自信——信心的来源

权力问题调查表

5.有效地陈述自己的条件

言谈举止给人以充满自信的印象

成功的着装

运用稳健性的谈判方法

营造和睦的谈判氛围

6.快速反应技巧和策略

使谈判按照你的意图开始

花一点时间思考问题

提问的妙用

制造影响

谈判高手运用的策略

评估让步

7.讨价还价的要点

发出和接收信号

描述事情发展的可能前景

交换

一揽子解决

8.策略、谋略和威胁

策略

谋略

威胁

9.听：获得总体情况

为什么在谈判中听很重要？

全神贯注地听别人说话

10.提出中肯的问题

为什么提问是关键性的？

最基本的提问技术

缺乏常规性的提问技术

在谈判中创造性地运用提问技术

避免问题的提问技术

采用提问的方式进行谈话

对冲突反应的提问技术

11.思维：建立快速反应机制

创造性和分析性思维

更有创造性的思维方法

去掉自己一生的习惯

12.应付意外情况

害怕意外情况

意外的反对意见

意外的建议或观点

意外的合作

意外的谈判局势
13.打破僵持
第一反应
评估
创造性地向前进的方法
14.处理冲突
组织（企业）内部发生冲突的原因
建设性冲突
破坏性冲突
围绕冲突谈判
同以前与你发生过争执的伙伴谈判
15.总是一帆风顺
最大限度地增长你的知识
充分做好实践练习的准备
谈判中独立思考的关键因素
• • • • • ([收起](#))

[谈判中的独立思考_下载链接1](#)

标签

谈判

日积月累——我的藏书

商贸

评论

[谈判中的独立思考_下载链接1](#)

书评

[谈判中的独立思考_下载链接1](#)