

最会谈判的中国人



[最会谈判的中国人_下载链接1](#)

著者:陈星星

出版者:北京邮电大学出版社

出版时间:2007-6

装帧:

isbn:9787563514533

中国人的谈判，看重的是攻心为上，不战而屈人之兵。中国人的交往，讲究的是中庸之道，和气生财。中国人，需要了解中国式的谈判。

当中国逐渐成为全球关注的市场时，西方商人们经常抱怨与中国人的谈判难以沟通，不易取得成果，甚至一度导致了双方商业关系的破裂。这样的观点，实际上触及了中国和西方谈判体系中一直存在的理念问题。究其根源，外国人没能理解更广义的中国传统文化和价值观，他们不了解“中国式谈判”的风格，因此任何一个极小细节的疏漏，都有可能关乎谈判的成败。

究竟，中国人是如何谈判的，他们在谈判中，采用的方式方法与西方有何区别？该如何与中国人有效谈判？这是本书想要探讨的主要问题。

对于一个中国本土化的谈判人员而言，这本书尤为重要，任何谈判高手，不但应该通晓国际谈判准则，并能将之应用于相应的场合，亦应谙熟中国人的传统心理与思维习惯，掌握种种不为人所知的“潜规则”与暗操作，能够知其然更知其所以然。如此，方能知己知彼，百战不殆。

作者介绍:

目录:

[最会谈判的中国人](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

销售与谈判

评论

[最会谈判的中国人](#) [下载链接1](#)

书评

[最会谈判的中国人_下载链接1](#)