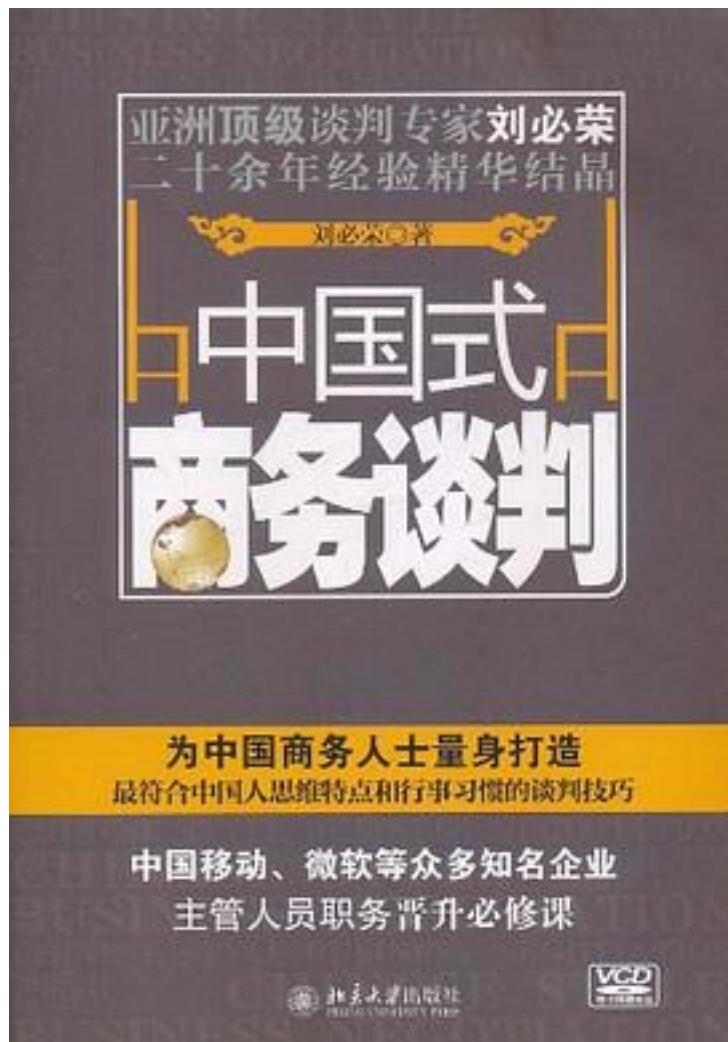


中国式商务谈判



[中国式商务谈判_下载链接1](#)

著者:刘必荣

出版者:北京大学

出版时间:2011-10

装帧:

isbn:9787301157008

《中国式商务谈判》讲述的是：谈判桌上如何出牌？如何守住自己的谈判底线？影响谈判成功的因素主要有哪些？谈判桌上的战术机关你都了解吗？为什么西方的谈判技巧使用起来总是那么别扭？在中国，究竟该如何与商业合作伙伴进行谈判？以上种种疑惑读者都可以从《中国式商务谈判》中找到答案。

大量的案例和情景模拟使你轻松掌握各种谈判技巧；所有谈判技巧紧贴中国人的谈判心理、思维特点和行事习惯，运用起来得心应手。谈判前、中、后全方位技巧培训，让你迅速变身为无往不利的谈判达人！

《中国式商务谈判》根据《达成交易的完美谈判》(北京大学出版社2007年版)和《商务谈判高阶兵法》(北京大学出版社2008年版)精心修订而成，内容体系更加完整，更趋精炼实用。

作者介绍：

刘必荣教授，福建福州人。1957年生于台北，美国弗吉尼亚大学国际政治学博士，台湾东吴大学教授，博士生导师。

刘教授专研谈判理论，并于1990年在台北创办和风谈判学院，利用教书之余，大力推广谈判技巧与谈判艺术，十余年来为企业及政府举办过无数次大型谈判专业人才培训。

在中国大陆，包括西门子移动通信、中国惠普、IBM、麦当劳中国本部、天津移动、鼎新集团、英迈国际、厦门日报、中央党校函授学院等，亦多次邀请刘教授前往北京、上海、杭州、青岛、南京、深圳、厦门、天津等地授课。

在中国台湾，统一集团等大型企业的高层管理者不但上过刘教授的谈判培训课程，并且把刘教授课程列为主管升迁的必修课程。

新加坡与马来西亚的有关机构，亦多次邀请刘教授前往举行大型谈判讲座。

目录: 序 中国人的谈判风格 第一章 谈判前先了解双方的形势

谈判的天平向哪方倾斜——实力，还是心理 如何判断谈判的形势 有可借力的规则吗

谈判是否是在作秀 爱屋及乌——喜欢也能起关键作用 谈判中的八个重要筹码

有惩罚的能力吗 有东西赏吗 有退路吗 耗得起时间吗 有法律可借力使力吗

有专业知识支撑吗 能暂时唬住他吗 敢要无赖拒不让步吗 你有没有对方想要的东西

每一个时代所需要的东西不一样 每一个社会所需要的东西也不同

你拥有对方想要的金钱与物质吗 你拥有对方想要的行为吗 你的能力有展现的记录吗

对方相信你拥有吗 第二章 准备谈判的七大要件 处理好你的关系

中国人处理关系的思维方式 想办法简化你的交情 人际关系制约着你的谈判战术

用让步“养”关系 用分享信息与研究成果“养”关系 选择合适的沟通渠道

面对面>打电话>写信 写信沟通的适用情境 如何约对方面对面沟通 打电话沟通的技巧

分清利益层次，把握谈判结果 利益的三个层次——must、want、give

谈判的五个结果——赢、和、输、破、拖 让你的要求具有正当性 要求要用柱子来支撑

谈判之道=捭阖之术 方案要为利益服务 谈判结束前要对方一个承诺 找好退路 第三章

制造谈判的僵局——有僵局才有谈判 增加议题量增加，议题增加 项目增加，议题增加

借结盟壮大声势 结盟的优劣 强者如何找弱者结盟 弱者如何找强者结盟

利用引爆战术结盟 控制信息，防范结盟对象勒索 敢结盟也要敢破

与认知谈判而非与事实谈判 拉高谈判的形势 什么是形势拉高 如何拉高谈判的形势

闷对方，改变谈判的形势 闷不了，打一仗 黑脸白脸演双簧 第四章 谈判的结构安排

谈判的实质结构 选择合适的场地 找准你的座位 多渠道沟通 把握谈判的期限

谈判队伍的人员组成 金字塔阵形 要有一个观察者 如何叫停 如何找破绽

如何出牌——水平谈判还是垂直谈判 谈判的五大结构 权力结构：谈判的筹码

议题结构：在合适的时间将议题挂钩 成员结构：有人斯有事。有事斯有人
阵营结构：了解谈判各方的内部矛盾 实质结构：制约谈判的客观因素
第五章 投石问路——谈判桌上推的功夫 什么叫做“推” 推的时候如何出牌
硬出牌——提出我想要的 软出牌——提出我认为对方会接受的
架起柱子——提出有客观原则支持的 诱敌深入——提出对方肯定不会拒绝的
引爆冲突。先破后立——提出对方肯定会拒绝的 谈判桌上的不出牌
第六章 坚守阵地——谈判桌上挡的功夫 谈判桌上的五种推挡模型 坚决守住你的底线
让步的艺术——让步三原则 幅度递减 次数少 速度慢 锁住立场——坚守底线的六大方法
用“民意”锁住立场 用“白纸黑字”锁住立场 用“第三者”锁住立场
用“没有能力”锁住立场 用“伤害自己”锁住立场 用“专业知识”锁住立场
成功解套的六把钥匙 用“民意”锁住立场后怎么解套
用“白纸黑字”锁住立场后怎么解套 用“第三者”锁住立场后怎么解套
用“没有能力”锁住立场后怎么解套 用“伤害自己”锁住立场后怎么解套
用“专业知识”锁住立场后怎么解套 什么东西不能解套
让步有技巧——把握好四个关键点 第七章 谈判桌上的说服技巧 谈判中的心理分析
谈判无处不在 双人单面向买卖中的七个谈判模型 谈判场合不同，说服效果不同
把控好说服的航船 看清水的流向，找到合适你的船 船上应该载什么信息
合理安排信息的出场顺序 第八章 谈判桌上的战术机关
让步机关：一步到位和“切腊肠”战带 冷场战术的三段式用法
口头小结和书面小结机关 利用炒蛋战术与室温机关扰乱谈判
警惕新提案与休息时间机关 利用先决条件机关控制谈判全局
利用整批交易与搭配战术创造谈判空间 第九章 谈判的解题与收尾
用突然让步改变谈判形势 四种解题模型 一推一拉，完美收尾
推——给对方一个期限或者预警 拉——给对方一个期待 做好这几点。完美收尾
· · · · · (收起)

[中国式商务谈判](#) [下载链接1](#)

标签

商务谈判

商务；谈判

商务

人情世故

谈判

人际关系

商业

社科

评论

比较通俗易懂

我读过最实际，最生动，最贴近生活的商务谈判书。虽然我一共也就读了三本。手不释卷，无法停止的感觉。

对不起"中国式"三个字

[中国式商务谈判 下载链接1](#)

书评

谈判类的书，应该有很多，范围涉及到国内的、国外的等等。但是不同的地方，遵循着不同的思维方式，所能接受的谈判方式也千差万别。

本书就是立足中国人的谈判思维这个大的根本，讲述了与中国人谈判的一些技巧和理论。非常实用，而且给人启迪很深。

[中国式商务谈判 下载链接1](#)