

<<软谈判>>

图书基本信息

书名：<<软谈判>>

13位ISBN编号：9787807609261

10位ISBN编号：7807609265

出版时间：2010-10

出版时间：南方

作者：张潜

页数：184

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：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;软谈判&gt;&gt;

## 前言

谈判，其实就是和死穴对话谈判是为了说服对方而进行的以使对方妥协为目的的一连串的说服过程。谈判，说白了，就是和死穴对话。

培根在《论谈判》里说：“要想和人谈判，一定要先了解对方的个性和目的，顺着他的毛摸，才能得到你想要的结果。

但是如果能在过程中找出对方的弱点进行有效威吓，或操纵对方的弱点来达成目的，才是谈判的最佳法则。

”这段话已经说出了谈判的精髓。

文艺复兴时期，一个画家能否出人头地，很大程度上取决于他能不能找到好的赞助人。

米开朗基罗的赞助人是教皇朱里十二世，有一次在修建大理石碑时，他们两人讨论了好几次，都因意见不和不欢而散。

闹了好长一段时间，米开朗基罗渐渐没有耐心了，觉得这样争执一点效率也没有，一定要想个办法解决。

隔天，他在例行的讨论并且一样没有结果后，叹口气，告诉教皇：“既然我们始终无法达到共识，我想你还是另请高明吧！

我决定明天就离开罗马！

”旁边的人听了都忍不住捏一把冷汗，心想米开朗基罗吃了熊心豹子胆，竟然敢说出这种大逆不道的话？

看来是执意让谈判破局了，这下教皇一定饶不了他。

谁知道，教皇听了以后居然一脸错愕、气焰全消，而且马上低声下气地承诺以后一切都会顺米开朗基罗的意，只求他留下来。

这出乎意料的情形，令当场的人大跌眼镜。

原来，米开朗基罗很清楚，自己一定能够找到另一个赞助者，而教皇却永远找不到另一个米开朗基罗。

他在这场谈判中，正是利用教皇“找不到另一名艺术大师”的死穴进行威吓，成功达到了自己的目的。

## <<软谈判>>

### 内容概要

本书作者是公共关系专家，有着丰富的谈判经历。

该书主要是从人性出发，抓住对方弱点撕开谈判的口子，给出多种谈判技巧。

作者观点清晰明了，阐述非常到位，该书实用有效，有助读者在实际的交往中成功取胜的书。

## <<软谈判>>

### 作者简介

张潜，行销管理专业顾问、畅销书作家。

曾任管公司业务经理、公关室对外发言人，现任国际管理顾问公司特约企划，对公共关系及人际心理有深入的研究，以独特的（读心术）、（识人术）累积了众多人脉和财富，并借由丰富的业务、公关经验，归纳发展出一套拓展人脉的方法，让更多人了解“识人”是事业成功的不二法门。

著作：《公关专家不告诉你的人际厚黑学》、《公关专家不告诉你的读心术》、《说话致富》。

## &lt;&lt;软谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 谈判，其实就是和死穴对话第一篇 老实人常犯的谈判禁忌 未战先降，主动露出自己死穴  
“老实”本身就是死穴 贬低自己得不到同情票 小心不自觉的死穴 急着要有谈判结果 要积极，但千万别急 急，会让人缺少“思考缓冲区” 凡事都有另一种可能 情绪失控，脱稿演出 别把谈判当成私人恩怨 情绪会失控，是因为你还没准备好 镇定平静才是致胜金律 讯息不足时，冲动做出决定 分清楚意见与事实 不知道何时该喊停，就不该谈判 让对方看出你的胆怯和懦弱 当一个称职的“谈判桌演员” 小心语尾词让你变“败投” 该说“不”就别客气 摸不清对方底线，过度贪婪 谈判是一种竞赛合作 这是谈判，不是赌注 相信对方话术，替对方感到委屈 假情报是谈判桌上的常态 老实慈悲是“死穴”的同义词 避开对方的心理期待 别忘了，谈判是权益之争 掉入对方“以退为进”的战术陷阱 先行让步法：太顺利的地方肯定有陷阱 假意退出法：留意对手的声东击西 直接拒绝法：有时被拒绝也不是坏事第二篇 公关专家的谈判策略和心法 软谈判——当你处于劣势时 你是不是“选择性盲目”的受害者？  
劣势地位靠“三软”来解救 学着把问题丢进荆棘里 太快表明立场得不到好处 硬谈判——当你拥有强势时 你的威胁够“实在”吗？  
威胁也可以很动听 看透对手的本质 软夹硬——七分软中夹着三分硬 聪明妥协反而能提高底线 为对方贴上标签 一真掩九假 善用统计图表 建立客观条件 以假乱真 硬藏软——三分硬中藏着七分软 让对方进入你的赛局 管理我们的偏见 态度要一贯 八虚买二实 让对方替你圆梦 用对钓饵，事半功倍 用“如果”当逃生梯 学会“忽略”，才不会模糊焦点 让对方陷入“刺猬困境” 别让对手置身事外 别和对方抢同一块牛肉 警察要不要开单的关键 “信任度”是谈判的优先筹码 容易让人信任的沟通方式 集中火力，先攻谈判者的死穴 打击乐观心态，才能避免事后摩擦 过度乐观的警讯 “事后弥补”代表谈判不力 给对方一个故事的框架 框架中心是“利益”和“好处” 让对方自己填补故事 使用对方的语言 请求帮助，创造共同语言

## &lt;&lt;软谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

小心不自觉的死穴前面提到的那些自曝死穴的做法，虽然都可能导致失败的结果，但毕竟都是谈判者有意识而为之的，我认为在谈判中最可怕的，还是那些不自觉的死穴。

这种死穴可怕的地方在于，即使你是个高超的“谈判桌演员”，也可能会察觉不到以下这些不自觉的死穴：1.“我不会说好听话”只会让人反感我发现有些人说话前不管是基于习惯或好意，会不自觉地跟对方说些“我不会说什么好听话”、“我说话比较直接，不要太介意”之类的提示语。

其实，这些告诫听在对方耳里，可不会觉得你是心怀好意的，只会让他们产生两种想法：第一种是认为你接下来可能要出狠招了，暗地里多少会加强对你的防备，这对接下来的谈判肯定不是好事一件。

而另一种想法当然也好不到哪里去，也就是他们把你的话当真，认定你“口语表达不佳”。

试想，如果一开始就给别人轻视你的机会，这场谈判还能平等对谈下去吗？

语言大师林语堂说过：“在你开口讲笑话前，告诉别人‘我要说一个笑话’时，这个笑话就已经失去它的精神，还会让对方笑不笑都尴尬。

”同样的，在谈判中你暗示或明示对方“我说话比较直接，不要太介意”，只会让人不得不对你介意，让情况更难掌控而已。

与其事前提示，然后事后后悔，我建议大家在开口前多考虑三秒钟，把这些会让人介意的话用别的词代替，来个一劳永逸。

2.千万别说“拜托……”、“请你……”、“麻烦你……”我朋友之前出车祸，明明是对方超车导致擦撞，他下车后还是客气地左一句“不好意思……”，右一句“可不可以麻烦你……”。

结果警察竟然认定是我朋友违规，否则哪有人被撞还这么礼貌的？

甚至还被搜车搜身，让朋友大叹自己真是学了个乖，知道有些情况真是客气不得。

东方人基于情、理、法的观念，常会不自觉地加入“拜托……”、“请你……”、“麻烦你……”等“祈使句”，虽然在说出这些句子时，也不见得是真的需要对方帮忙，多半是表示客气的虚词而已。

可是在谈判过程中(尤其和西方人谈判)，一旦你毫无策略地说出这些“祈使句”，对方往往会当作你真的在求他们。

这等于是自降一级、未战先降，最后就会像我那朋友一样，明明自己没错却百口莫辩。

<<软谈判>>

编辑推荐

《软谈判(公关专家不说的谈判技巧)》：软谈判行销·业务·公关人员必懂的谈判陷阱与制胜策略  
老实人常犯的谈判禁忌未战先降，主动露出自己的死穴急着取得谈判结果因为还未准备好而情绪失控不知道何时该喊停让对方看出你的胆怯和懦弱摸不清对方底线，过度贪婪相信对方话术，替对方感到委屈掉入对方“以退为进”的战术陷阱  
公关专家的谈判策略和心法  
软谈判——当你处于劣势时，把问题丢进“荆棘”里  
硬谈判——当你拥有强势时，威胁也可以很动听  
软夹硬——七分软夹着三分硬，聪明妥协反而能提高底线  
真掩九假——善用统计数据硬藏软——三分硬中藏着七分软，让对方进入你的赛局  
八虚买二实——用“如果”当逃生梯让对方陷入“刺猬困境”——别和对方抢同一块牛肉  
警察要不要开单的关键——容易让人信任的沟通方式

<<软谈判>>

名人推荐

拥有谈判的主导权，就等于站在最有利的地位，所有人都会臣服于你。  
——全球首席谈判大师 赫伯·柯汉



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:<http://www.tushu007.com>