

秘书考试写作:谁说女人不会谈判 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/266/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E8\\_80\\_83\\_E8\\_c39\\_266513.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_80_83_E8_c39_266513.htm) 作为女性，我们当中的很多人都不喜欢谈判，无论运用何种方式，后果似乎都无法令人满意：温和主义使我们让步，感觉受到不公正待遇而闷闷不乐；强硬主义似乎一时可以得逞，却威胁到我们和他人长远的关系。我们发现：雄心勃勃的人和胸无大志的人比起来总能够得到更多的回报，这不仅是因为他们在与人谈判时回旋余地更大，而且因为他们不会轻易接受远离自己目标的条件。但女性一般来说容易目光短浅，或迅速让步或咄咄逼人，缺乏谋略。不管是哪一种，大多数是因为女性对自己谈判的能力缺乏信心所致。可以先从谈判小的问题开始，逐渐过渡到重要的事情，比如在市场上就1公斤西红柿讨价还价，然后去看看如何以最好的价钱买到公寓；试着和女朋友们去度周末，说服男友心甘情愿地同意；然后去和老板谈判你的升职，向客户争取一笔大定单。你越是有经验，就越从容越有信心得到想要的东西，而你也就越有机会成功。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)