

<<成交只是起点>>

图书基本信息

书名：<<成交只是起点>>

13位ISBN编号：9787100058957

10位ISBN编号：7100058953

出版时间：2009-5

出版时间：商务

作者：(美)丹尼·厄特尔//马克·戈登|译者:张龙//吴元元//郭薇

页数：263

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>

## <<成交只是起点>>

### 前言

又是一本关于谈判的书？

是什么让我们认为我们还有一些新想法要告诉大家呢？

一个原因就是，市面上所有关于谈判的书籍，在我们看来，关注重点都错误地放在了“进行交易”上

。除非你在签了合同后别无他求，否则把谈判仅仅看做是在“进行交易”，那你只能坐等失败了。

当谈判双方抱着履行交易的目的，而不仅仅是抱着签订合同的目的时，是做一个合作型的谈判人员还是成为一个“强权”型的谈判人员，是“一开始先说‘不’”还是“努力促成交易”等常见的争议性话题，与确定你要进行谈判的交易能否真正帮助你实现你想要得到的结果比较起来，又显得如此苍白无力。

那么，我们谈判和交易的关键是什么呢？

的确有些交易，它的履行与否并不重要，例如当日成交的操盘交易。

但是如果你要进行的谈判，其交易的履行非常重要，也就是说，合同双方需要在合同签订后共同努力来履行并兑现该交易，否则这笔交易毫无意义，那么这本书正好适合你。

在所有其他条件都不变的前提下，如果你能在交易中多获得一些利益，你心里会觉得更平衡一些，这显然没错。

## <<成交只是起点>>

### 内容概要

为什么很多企业进行的交易从双方签订的合同上看没有任何问题，可是实际履行起来却麻烦不断？原因在于，这些交易的谈判人员通常将双方握手或者签订合同（即谈判成功）作为整个交易过程的最终目标，而不是双方合作的起点。

在本书中，丹尼·厄特尔和马克·戈登为读者解释了如何从一种以达成交易为导向的思维（专注于合同签订本身）转变为一种注重谈判后合同履行问题的思维（在合同签订后，确保该交易为本公司带来价值）。

作者为我们展示了：怎样才能将谈判看做是一种手段而非终极目标；如何向股东咨询，从而确定你需要谁来帮助你签订合同，并实现企业的目标；如何为合同签订后双方的合作行为起到好的示范作用；如何表达你的顾虑——既不影响合同的顺利签订，又能达到你的目的；如何帮助谈判对手避免过度承诺——使他们能真正履行合同中他们所承诺的义务；如何实现企业的终极目标——不但成功地签订合同，而且实现企业的终极目标。

作者结合多个行业 and 不同国家的大量案例，向我们展示了他们用来向人们灌输合同履行思维的方法在我们所熟识的各种情形的商业交易（包括兼并、收购、合资、联盟、外购以及客户和供应商间的关系）中起到了多么大的作用。

本书不仅为谈判人员和谈判团队提供了至关重要的建议，还使管理者们认识到谈判是企业的一项关键流程，它可以为企业带来很多真正的价值。

## <<成交只是起点>>

### 作者简介

丹尼·厄特尔：Vantage公司创始人之一，公司外包业务的负责人。他也是谈判和关系管理方面的学术权威，Janeeva公司董事长。

马克·戈登：Vantage公司创始人之一，哈佛法学院哈佛谈判研究计划高级顾问，中突管理集团—该集团致力于解决国际社会共同关心的争端—的创始人之一。

<<成交只是起点>>

书籍目录

前言致谢第一章 引言 什么是问题的关键？

第二章 达成交易型思维 为什么仅仅成交通常是不够的？

第一部分 合同履行型思维 第三章 把交易当做达成目标的手段 合同成功签订后，还需要什么？

第四章 广泛征求意见 你需要谁来帮助你实现最终目标？

第五章 创造历史 你该为合同的履行起什么样的示范作用？

第六章 说出你的担心 如何在确保交易没有风险的情况下讨论风险？

第七章 不要让对方过度承诺 如何确保对方兑现其承诺？

第八章 冲过终点线 如何锁定最终目标？

第二部分 谈判与组织 第九章 管理谈判人员 如何驾驭他们达成有价值的交易？

第十章 构建一个做真正有价值的交易的企业 这么多优秀的企业究竟错在哪里？

第三部分 一些关键交易 第十一章 以公司为赌注的交易 兼并、联盟与外包 第十二章 “面包与黄油型”的交易 客户与供应商 第十三章 结语 当仅仅达成交易还不够时注释作者介绍译后记

## <<成交只是起点>>

### 章节摘录

插图：第一章引言什么是问题的关键？

为什么精明的企业却无法做出正确的判断？

人们也许会这样想，如果一个谈判人员误入歧途，而他的直接领导又不能及时把他引入正轨，那么很显然，一个成功的企业必然会建立某些机制以确保交易能实现预期价值。

然而令人惊奇的是，一些企业所采取的某些系统、结构以及激励机制等并不能切实地解决这些问题；相反，还会使其变得更加麻烦。

从我们与大大小小的很多企业进行合作的经验中，我们注意到了企业领导们所犯的一系列错误，特别是在一些合同履行非常重要的重大交易上，例如在如何拟订谈判的职能，如何雇用和组织谈判人员，以及如何安排决策权等方面。

如果他们的意图明确，精明的企业怎么还会一错再错？

我们总结了以下六种最常见的错误。

创建一个独立的“谈判部门”许多组织机构都设立一个专门的部门或职能单位，将所有的权威人士和专家们集结起来，形成集中的谈判力量。

这种做法是可以理解的，但与此同时，它也在谈判和合同履行之间形成了一道鸿沟。

一个纯粹为了“达成交易”的团队，其成员往往并非来自于与正在进行的谈判息息相关的业务部门

。为了完成任务，他们不得不签订合同，至于由谁来履行合同，那就是别人的事情了。

## 后记

本书是在商务印书馆的大力支持下完成的，特别是得到了李彬编辑的大力协助。

尽管我们翻译小组的各位成员都从事相关领域的教学与科研工作，也都具备海外学习的经历，经常参与学术翻译活动，但是毕竟语言的背景不同，文化存在差异，所以将原著翻译成中文可能距离两位作者所要表达的意境还有一定的距离。

丹尼和马克的这本书是一部读来容易译却难的著作。

说它容易，是因为这本书的主题和作者的思路非常清晰，比较容易把握；说它难，是因为这部著作将两位作者几十年来从事法律和谈判工作的经验及所见所闻全部浓缩到了本书中。

因此对我们来说，翻译本书难度不小。

但是，两位作者从事法律和谈判工作的经验及观点，对于从事该领域教学、科研和实践工作的学者及从业者来说，无疑是一笔宝贵的财富。

我们希望能通过我们的工作，将这笔财富奉献给每一位投身于法律和谈判工作，以及对该领域有着浓厚兴趣的中国读者。

在本书的翻译过程中，我的部分学生也参与了初稿的翻译工作，他们是仲冰、王利肖、张帅、熊瑛、黄树培、骆意等。

对他们的帮助，我深表感谢！

翻译本书时，恰逢我的儿子陆陆降生不久，感谢我的妻子张潇竹花费了大量的精力照顾儿子，使我能投入全部的精力来完成此项翻译工作。

初稿提交后，我身在美国，很多事情都是李彬编辑与我邮件保持联系，无形中给他增加了很多工作，在此，向李彬编辑的大力支持和帮助表示衷心的感谢！

也对商务印书馆各位同人的大力支持和精心审稿致以深深的谢意！

<<成交只是起点>>

媒体关注与评论



<<成交只是起点>>

编辑推荐

《成交只是起点:为顺利履行合同而谈判》是厄特尔编著的，由商务印书馆出版。

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>