

<<谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<谈判高手>>

13位ISBN编号：9787111292197

10位ISBN编号：7111292197

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：迈克尔 C.唐纳德森

页数：300

译者：张寿峰

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>

<<谈判高手>>

前言

还在法学院上学时，我与迈克尔·唐纳德森就相识相知了。

我们对于人类社会基本价值观念的看法相同，并都认为诚实地谈判能够帮助我们实现这些价值观念。

在通读书稿过程中，我欣喜地发现本书显然不是一本纯技巧方面的书。

书中讲的不是一些奇技淫巧。

据我所知，市面上谈判类图书数量虽众，但唯有本书以探索个人价值观及信念并以其为基础设计个人或事业愿景宣言为出发点。

我强烈赞同人们必须始终坚持从一种明智合理而又根深蒂固的信念体系出发去谈判。

这也是我所见过的唯一一本单独列出一章对倾听内心声音进行探讨的谈判书。

你必须首先能够听到自己内心的声音，然后才能够更好地运用书中的其他真知灼见。

任何实用指南都不应凌驾于你内心的正误观念之上。

对于高风险的复杂谈判，我并不陌生。

担任俄勒冈州司法部长期间，我曾经参加过一些大型谈判。

有一桩与石油定价有关的案子，其中牵涉不少极其复杂的问题。

在这个案子中，我是代表所有50个州的三位主要谈判人员之一。

该案的最终解决方案涉及金额达40多亿美元。

这是当时美国法律史上涉及金额最大的一宗民事赔偿案。

这个谈判耗时4年之久，“转战”15个不同的地方，光参加谈判的单位就有十几个之多。

从这次谈判经历及其他谈判经历中，我深深懂得了：肤浅的技巧绝对替代不了从一种明智合理而又根深蒂固的信念体系出发。

我喜爱本书的原因就是它清楚地讲明了所有谈判都是如何以基本价值观为始的。

我们必须首先了解自己及我们想要达成的目标，然后与那些表面看来是我们的“敌人”的人一道发展这些价值观和情感。

在本书中，你将发现我们大家如何才能更加有效地应对在纷繁复杂的生活中每天不断呈现在我们面前的大大小小的谈判。

<<谈判高手>>

内容概要

想知道应如何谈判吗？

这本有趣而又实用的指南为您提供专家级的意见，教您在日常生活中(如买车、求职等)如何做到清楚高效的沟通。

您将熟谙成功谈判的六大基本技巧、学会制订计划、处理敏感问题，并把握好达成协议的时机及方式

。

<<谈判高手>>

作者简介

迈克尔C·唐纳德森（Michael C·Donaldson）曾在美国海军陆战队服役。越战期间，时任中尉的他被任命为美国派到越南的第一个海军陆战队地面作战单位的主管军官。后来他进入加利福尼亚大学伯克利分校法学院攻读法律学位。在校期间，他曾任校学生会主席。作为一名单身父亲，他一

<<谈判高手>>

书籍目录

序引言 谁需要阅读本书？

阿呆的假设 关于本书 本书的组织结构 第一部分 准备谈判 第二部分 讲清你的观点 第三部分 克服障碍，达成协议 第四部分 进行跨文化谈判和复杂谈判 第五部分 十大秘诀 本书所使用的图标 如何阅读第一部分 准备谈判 第1章 终身谈判 我何时是在谈判？

谈判的六大基本技巧 准备 设定目标和底线 倾听 清楚地表达 按下“暂停键” 达成协议 应对各种谈判 复杂的谈判 国际谈判 男女间的谈判 通过电话和网络谈判 第2章 知己所欲，准备得之 勾画你的愿景 构想你的未来 作出承诺 确定自己的价值观 确定如何实现自己的愿景 三年计划 将你的计划付诸行动 为谈判做好自身的准备 A代表“机敏”(Alert) 穿出成功 如何进门 留出充足的时间 定义你的空间 在你的主场谈判 座次巧安排 尽早对环境进行规划 第3章 深入了解对手 确定实际谈判对手 填写信息表 确定谈判对手的权威等级 找出谈判对手的主要委托人 意在取悦于人 使关系个人化 关注谈判对手的兴趣 认识那些陷阱式的错误 不打无准备之仗，寒暄是准备的过程 第4章 熟悉市场 收集信息：信息最多者得天下 上网 去图书馆 走上街头，精挑细选 提问 阅读内部报告 参阅《消费者报告》杂志 扮演侦探，发掘真相，评估信息 解开价值之谜 识破别人的小算盘：来源影响结果 不断了解新情况 从整体到部分，做好全面准备 时间 质量 数量 变更 风险 战略关系 第5章 设定目标 设定一个好目标 使每个团队成员都积极参与其中 保证不要偏离目标的方向 设定适当数量的目标 设定具体目标而不是笼统目标 设定具有挑战性但又可以实现的目标 确定各目标的优先次序 区分长期目标与短期目标 确定初次报价 “打碎石板” 第6章 设定并守住底线 设定底线的含义是什么 简单三步轻松设定底线 懂得你还有其他选择 懂得其他选择是什么 懂得你的最佳备选项 守住你的底线 写下你的底线 确定你的抗拒点 将底线告知你的队友 永远不要将自己逼人死角 练习在底线范围内谈判 如果退出谈判的是你，应如何告诉对方 不设定底线的后果 重新审视你的底线 有时，最好的协议就是没有达成协议 第二部分 讲清你的观点

第7章 聆听——专心致志、集中精力地听 提高倾听能力的两个立竿见影、简单易行的初级技巧 妨碍人们成为优秀聆听者的六种障碍 心理防御机制 缺乏自信 精力阻力 习惯 先人之见 缺乏对他人的价值期待 成为一个善于倾听的人 清除障碍物 记笔记 提问 数到三 唤醒自己 善于倾听 使你在公司内步步高升 第8章 善于提问 套出真话：套的艺术 向行话宣战 弄清相对性 善于提问：一个真正强有力的工具 避免恐吓 问，而不是说 避免具有诱导性的问题 不要作出任何假定 问开放式的问题 再问一遍 明智地去提问 拒绝接受任何“替代品” 应对无法接受的答复 不要容忍对方的推托搪塞 不要将对方的断言看成是答案 不要允许对方用过多的代词 寻找倾听的证据 第9章 倾听肢体语言 每个人都有两种语言 全在你的脸上写着 身体其他部位发出的无声信号 记得倾听 我们的身体会说什么 使你的肢体语言与言语相一致 读懂他人的肢体语言 解读相互矛盾的信息 用肢体语言表示强调 在下次谈判时运用你掌握的肢体语言知识 知道站在何处 进行首次接触 表现出愿意接受的态度(如果对方不愿接受，要注意识别) 看出对方改变了主意 捕捉对方的厌烦情绪 表现出十足的信心 达成协议 不要盲信你所看到的一切 不同的人有不同的肢体语言 考虑肢体语言的使用背景 提防对方的“伪装” 第10章 倾听你内心的声音 内心声音的本源 意识和潜意识 左脑和右脑 信息处理方式与决策 接听你内心的声音 平心静气 头脑风暴 注意特殊信息 靠不住的人 可疑的交易 购买前的担忧 第11章 条理清楚，据实而谈 清楚沟通为何意 理清思路 用“P.R.E.P.”法组织发言 列出要点 讲了 第一次讲 第二次，然后再讲一次 清楚表达的诀窍 清楚你的意图或目标 去除艰深晦涩之语 信守承诺 将要点写下来 尝试做一名记者 引导他人清楚地表达 讲话离题的人 爱插嘴的人 准备不足者 忙得思路不清的人 抓住听众的心 不得不说“不”时 清楚表达的障碍 担心被拒绝 担心伤害别人 常见的干扰 表达不清的昂贵代价 最昂贵的代价 化为乌有的交易 不知不觉间付出的代价 最差的情况：达成交易 谈判中绝不能使用的短语 “相信我” “给你说实话吧” “不接受就拉倒” “你甭想在这里混了” 任何形式的污蔑毁谤 如何把谈判彻底搞砸 提高嗓门 略去细节 不去核实对方是否听懂了你的话 边离开边说话 想当然地以为人人都能听懂你的话 不允许任何反对意见或别人的提问 第三部分 克服障碍，达成协议 第12章 适时中止谈判，以防过激局面 “适时暂停”的定义 告诉对方你需要暂停 请求上司：经典之作还

<<谈判高手>>

需一番准备 现在做笔记,过会儿好暂停 再想一些其他的暂停方法 懂得何时暂停 作出让步之前先暂停 遭受压力时暂停 如果运用“暂停”策略的不止你一个人 正确处理过激的情绪反应 认清自己的“热键” 控制愤怒的情绪 表露热情 拥有积极乐观的态度 坚定而自信地表现自己 应对挫折 应对紧张的局面 战胜自己 产生情绪突变之前——停止、观察和倾听 第13章 对付难以相处的人和困境 办公室害虫 应对攻击行为 对付消极进取型的同事 谈判期间保持冷静 阻碍交易达成的性格类型 恶霸式人物 尖声喊叫者 明星或老板 有偏见的买家 第14章 达成协议且对结果感到满意 成功的谈判、失败的谈判以及双赢的谈判 对协议进行评估 创造双赢的谈判 妥协与条件 达成协议意味着什么 了解法律规定 达成协议的法律定义 出价和还价 书面合同与口头协议 签订协议之前的合法保护 把握完成交易的时机 懂得如何结束谈判 优秀的达成协议者 结束谈判仅需的三个策略

使用关联来达成协议 达成协议的障碍 战胜恐惧 战胜目标 家庭中的达成协议 达成协议时 回顾过程 建立检查的系统 不要忘记庆祝 第15章 协议难成之时 克服障碍 折磨人的卑鄙手段 立场游移不定 好警察、坏警察策略(又称黑白脸策略、红白脸策略) 隐身合伙人 表里不一 讨价还价 “让我们折中一下来完成这件事” 另有所图 在谈判快要结束时出现的危险信号 “如果你能接受这个价格,今后我会把许多其他的工作交给你” “既然我们这么匆忙,不如别签协议了,就这样开始吧” “我们是如此好的朋友,让我们立刻开始吧” 在不利的谈判环境下进行交涉 当协议没有达成时冲突的处理 最大的障碍:一方离开谈判桌 如果对方当事人退出 如果对方当事人回心转意 如果你的竞争者之中有人退出 如果离开的是你 从头再来第四部分 进行跨文化谈判和复杂谈判 第16章 国际谈判 理解“文化”的概念之后再行国际谈判 尊重文化差异 如果你不是当地人,学习当地人的说话方式 指引你的研究方向朝着正确的文化、文化分支或者个体 为和其他文化背景的人进行谈判作准备 决定邀请谁 聘请翻译 如何能快速结束?

如果包括用餐 在全球范围内听别人说话 听在巴厘岛 听在美国 听在日本 同外国人讲话 观察肢体语言 克服国际谈判中特有的问题 语言的选择 汇率浮动 时差 完成国际谈判 美国 中东 日本 第17章 与异性谈判 异性之间的交谈 缩小差距 女性应注意的事项 男性应注意的事项 女士让男士倾听她讲话的四个策略 策略1:避免致歉 策略2:言简意赅 策略3:直截了当,不要暗示 策略4:避免感情外露 男士让女士倾听他讲话的四个策略 策略1:不要刻意屈尊 策略2:在决策之前分享 策略3:分享一些私人事务 策略4:避免情绪流露 与配偶、老板或最重要的客户谈判 长期关系中谈判的特点 长期关系中谈判的技巧 特别的准备 第18章 复杂的谈判 复杂谈判的元素 与媒体打交道 控制住你的感情 投票表决 应对多个谈判方 理清多个议题 在复杂的谈判中运用你的技能 技巧1:准备 技巧2:确定目标和限制条件 技巧3:倾听 技巧4:清醒 技巧5:按下暂停键 技巧6:结束谈判 创建自己的团队 从回顾中收获更多:重新谈判 安排的重新谈判 未安排的重新谈判 根据条件安排的重新谈判 但我喜欢这份合同,我认为是公平的 第19章 远程谈判:电话与网络 把电话打进去 过“守门员”这一关 留言 按“0”键 注意电话留言的招呼语 组织与会者参加电话会议 相聚在“电话篝火”前-- 利用自己的设备召开会议 寻求外界帮助 充分发挥电话谈判的威力 清爽的开始 当会谈开始时 说话要有权威感 接打电话时常问的问题 通过电话与人握手 通过电子邮件与人谈判第五部分 十大秘诀 第20章 优秀谈判者的十大人格特性 同理心 尊重 正直 公平 耐心 责任感 灵活性 幽默感 自律 毅力 第21章 人生中的十大谈判 要求加薪 选购二手车 选购订婚戒指和结婚戒指 筹备婚礼 买房 订立房屋装修合同 达成离婚协议 与孩子就小睡时间、熄灯时间、餐后甜点及其他与儿童相关的事项进行 商议 准备与孩子谈判 为孩子设定底线 倾听孩子的声音 身为父母,表达清楚 父母要用好手中的暂停键 与孩子达成协议 为病重的父母选择医疗护理 选择丧葬服务

<<谈判高手>>

章节摘录

插图：第一部分 准备谈判早在你开始一场谈判之前（一场谈判开始之前），你就面临着人生中几个最重要的问题：我为什么要进行谈判？

我真的想参加这个谈判吗？

我有哪些选择？

天知道有多少人在这些问题上纠缠不清，被生活本身折磨得够呛！

保持镇定。

你要进行的第一场谈判就是与自己谈判。

第一部分教给你如何准备一次谈判、如何了解对方、如何将这个谈判与实践联系起来。

所有这些准备工作听起来可真不轻松，但这是在任何谈判中拥有真正实力的关键。

本部分还讲了设定底线和目标的问题。

在实际谈判开始之前，你需要设定自己的目标和底线。

设定自己的目标和底线之后，你可以进一步确定你的初次报价。

你的目标和底线将一直“陪伴”着你，直到谈判结束，使你可以决定何时达成交易、何时应该退出谈判。

设定谈判底线的过程本身会使你在谈判时充满力量，因为这个过程迫使你认真思考如果无法达成协议你将怎么处理。

我将其称为你的“其他选择”。

第二部分 讲清你的观点本部分讲到了所有技巧中被人们低估最严重的一个技巧——倾听。

大多数初学者都倾向于略过这个基本技巧。

他们严重低估了倾听的重要性，因而无法逾越阻碍有效倾听的诸多障碍。

非语言信号也是谈判的重要部分。

手势语与话语一样富于表现力。

在本部分中，我还仔细分析了我们的“肢体语言”。

下次走进会场时，你要密切注意与会人员的每一个姿势、每一次握手、每一个拥抱。

这些与倾听对方的发言一样重要。

交流的-个方面是听，另-个面则是清楚地表达。

因为每个人每天都要说这么多话，所以人们很容易在这一基本技巧上有所懈怠。

如果你想使自己说出的每一个字都掷地有声，如果你想让别人认真倾听自己的每一次发言，请参阅第二部分。

<<谈判高手>>

编辑推荐

《谈判高手(第2版)》：运用顶级谈判技巧在事业和生活中心想事成电话谈判、网络谈判及国际谈判方面的最新信息来自好莱坞的资深律师教你谈判成功之道全球畅销指导书六大基本谈判技巧三大绝招全球销量1亿册学会如何：设定明确的谈判目标将自己的观点表达清楚成为一个更善倾听之人应对难缠的人达到双赢根据情况的变化重新谈判“阿呆系列”为什么在国外如此畅销在全球40多个国家和地区，“阿呆系列”已成为读者接触新事物时首选的参考书，与同类图书不同的是，“阿呆系列”——涵盖读者感兴趣的和可能需要的全品种图书：管理、职业规划、个人理财、健康、艺术、旅游、烹饪……拥有几乎被全世界读者认同的品牌，“阿呆系列”已成为著名媒体追逐的对象鲜明的黄黑封面紧紧抓住读者的眼球专家级的作者队伍是最好的保障“阿呆系列”图书的庐山真面目“阿呆系列”到底是什么样?知识实用、语言有趣、方便使用。

帮助读者有效工作、轻松生活。

“阿呆系列”写给谁的?新手、有一定经验的读者、专家级读者——任何想要进入新领域，任何想要有效并条理清晰地工作和生活的人。

“阿呆系列”为什么独一无二?它拥有平实生动的解说、恰到好处的图标、速查“便携卡”、寓意深刻的卡通画、身边发生的案例说法，让读书成为一种乐趣。

<<谈判高手>>

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>