

<<制胜谈判>>

图书基本信息

书名：<<制胜谈判>>

13位ISBN编号：9787212058814

10位ISBN编号：7212058815

出版时间：2013-1

出版时间：安徽人民出版社

作者：罗伯特·迈尔

页数：253

字数：200000

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>

<<制胜谈判>>

前言

有些人会说本书是教你如何控制他人。

也有人会说，本书是教你如何不被他人所控制。

是的，本书汇集了硬件上、策略上、谈判上胜过他人的出奇方法与奇特招数。

这些方法能够培养你良好的生存技巧，增加你获胜的几率，从而达成你个人的目标。

当今的生活充满了竞争，超出了以往的任何时代。

这场竞争游戏的名字就是结果战。

无论是搞学术的专家学者还是自由创作者，都以同样的方式反应：市面上有些书把生活描写得难于处理。

的确，生活有时候就是如此艰难，对人的要求很高，而你却又不能通过威胁或恐吓他人来得到你想要的结果。

也有些书讲述了一些软手段。

然而，如果你一开始就不断地表现出配合的态度，你可能在途中就被他人征服。

单一的方法在如今激烈的商业氛围内是不可能解决问题的。

如今的超级谈判家就是一位问题猎杀者，他们可以通过软手段在最差的条件下得到最好的结果。

第一部分，软手段：策略、影响和说服他人，可以让事态更容易地如你所愿地发展。

本部分不是让你做一个“柔弱的人”，而是教你怎样读懂他人、怎样影响他人的决定和怎样处理他人的抗拒，进而获取合作与支持。

这部分内容讲的是手段，是一种外柔内刚的艺术。

第二部分，问题猎杀者：为解决更多问题，当然是在于你做什么是有有效的和做什么是无效的——当你面对一面石墙，或当你的想法将被拒绝的时候，或当你面对脾气暴躁、易怒的谈判对象时。

本部分将告诉你怎样做一个不妥协的让步者、怎样对宁可感性也不理性的人使用策略，以及怎样勇敢地面对你不能面对的人。

第三部分，艰难的谈判：胜利就是比分与金钱挂钩，这就考察了(谈判中双方)杂乱无序的唇枪舌剑、报价、设置种种条件的技巧和心理状态。

当你需要作为一名“不留活口”的投机者时，这部分内容就是你的杀手锏。

第四部分，交易者的秘籍：低冲击、高成效、技巧和策略。

，本部分内容强调，仅仅知道怎样去谈判是不够的，你必须知道什么是谈判——在现实生活中愉快地、不令人为难地与任何人交易，包括你自己。

此部分讲述了36个常见的谈判情景，你可以在其中发现“怎样做”与“做什么”的详细步骤。

这些情景涵盖面很广，从购买一辆轿车到出租一间房屋；从用技巧获得加薪到影响一个争议离婚的结果；从面对一位美国国税局税务员、一个保险投诉经理或欠你钱的人，到面对一次求职面试、购买一种特权或通过谈判使你摆脱债务。

本书就是各种可能性的一个概要。

这些可能性都是从最近的心理学、语言学、辩护学、销售学和管理沟通学领域中提炼而来的。它们代表表现艺术的刀刃。

它们也是我自己的可能性——源于我近40年的律师经验，曾为上千位客户做过辩护，他们包括大的(外国政府机构和特大企业)与小的、出名的(一些世界著名的演员、作家和运动员)以及不出名的；也曾为不同案例交易做过辩护，从古罗马的圆形剧场到零号航天器。

我曾借助过的把戏与合适的手段源自于学习世界级的交易家——孟买、开罗、伊斯坦布尔和上海的集市商人。

一切皆有可能，因为同一个问题在不同的时期可能会有不同的答案，关键在于依靠何人或何事来解决。

人类的行为本不该套用固定的模式，世界上也，没有万能的公式。

当然，可能性也有共性，可总结为“劝说的法则”或“谈判的法则”。

有些事情可以简单地分类成“领导法则”或“冲突管理法则”，因为它们可以影响人们的行为。

<<制胜谈判>>

那些在商业中可以给你带来竞争优势的概念同样可以帮你处理与家人、朋友及邻居之间的关系。

选择掌握在你自己的手中。

这里包含了作为一名影响他人的领导者或仅仅是作为一个好的谈判者理应具备的一切。

<<制胜谈判>>

内容概要

本书是由国际首席商业谈判大师罗伯特·梅尔根据其30年的成功谈判经验著述而成。作者根据自身多年来做谈判研习指导的经验，以深入浅出的语言，总结出简单而实用的谈判技巧，系统地介绍了各种可助您在谈判中取得优势的策略与技巧，具有很强的实用性和可借鉴性。书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，可使您即读即会，即会即用，从而能从容自如地应对各种谈判活动。

<<制胜谈判>>

作者简介

罗伯特·迈尔（Robert Mayer），被誉为“律师的律师”。近年来，他参与了130余次广播电视节目，并且为加利福尼亚大学洛杉矶分校、杜兰大学、佩波戴恩大学、政府集团、私人公司和专业社团做谈判研习指导。现居路易斯安那。

<<制胜谈判>>

书籍目录

序 如果你想要驰骋沙场

第一部分 软手段：策略、影和说服他人

- 1 获胜是一种心态：瓦稜达效应
- 2 联系：隐形因素
- 3 结盟：强化联系
- 4 需求：你的想法让对方无法抗拒
- 5 控制：怎样去听，怎样去说
- 6 评估：发现者被保留，忽视者被抛弃
- 7 阅读：他人就是一本敞开的书
- 8 LANCER：来自成功的明信片

第二部分 问题猎杀者：为解决更多问题9用技巧应对敌意：在雷区跳舞

- 10 克服拒绝：驰骋在巅峰
- 11 破墙而入：尽力而为的游戏
- 12 打破僵局的办法：和平站
- 13 对宁可感性也不理性的人使用策略

第三部分 艰难的谈判：胜利就是比分与金钱挂钩

- 14 分析学：选择点
- 15 关系：在雨点中行走
- 16 能量：不能放松的机遇因素
- 17 基础培训：快速制胜和双方让步的交易
- 18 心灵诡计：环境的胁迫与挤压
- 19 滑冰者与曲线球：防止谈判打滑
- 20 定时、加速和增压：让时间成为你的盟军

第四部分 交易者的秘籍：低冲击、高成效、技巧和策略

- 21 公寓的租赁
- 22 采购家用电器
- 23 汽车的租约
- 24 购买新车
- 25 购买旧车
- 26 商议价格
- 27 生意——采购
- 28 生意——销售
- 29 同居协议
- 30 追讨欠款
- 31 同承包商谈判
- 32 合同
- 33 应对危机，公众关系
- 34 巡游
- 35 债务谈判
- 36 离婚协议
- 37 面对雇员
- 38 同家人和朋友会谈
- 39 对特许权所有者
- 40 房屋——购买
- 41 房屋——出售

<<制胜谈判>>

- 42 汽车保险的索赔
- 43 房产拥有者的保险索赔
- 44 税务谈判
- 45 采购珠宝
- 46 工作面试
- 47 律师的雇佣
- 48 解决诉讼
- 49 贷款
- 50 办公室租约
- 51 婚前协议
- 52 房地产——经纪人的售楼信息
- 53 预定房间与取得入场券
- 54 开始的薪资
- 55 涨薪
- 56 门市房租约
- 57 回到原点

<<制胜谈判>>

章节摘录

版权页：第一部分 软手段：策略、影响和说服他人 1. 获胜是一种心态：瓦稜达效应 若想到达游戏的巅峰，始于播种你的心灵。

成为一个胜者不在于你做了什么，而在于你是什么。

如果你是树的种子，那你一定会长成一棵大树，而不是变成一棵小草。

失败者总是在分析失败的原因，而胜者常常猜象他获胜的果实。

也就是说，将胜利内化于心，树立一种获胜的信心。

只要有这种心态，你将按照胜者的心理去做回应。

作为胜者都明白，秉承一种失败者的心态就等于自我击败，它在心里一直暗示着拒绝成功或牺牲。

有信心的人则满心期待成功——而他也必将会走向成功。

听起来有点老套？

但胜利就是一场脑力游戏，这会有任何疑问吗？

所以，你为了找到最佳答案，不得不从自身去寻找，因为解铃还需系铃人。

卡尔·瓦稜达是瓦稜达家族中最伟大的一个成员，他是从古到今最棒的高空钢丝杂技师。

在第一次谈及失败的几周后，他就从两个度假村宾馆之间的细钢丝上摔下来惨死。

目前，心理学家把信心与表现之间这种戏剧性的关系称做“瓦稜达效应”。

他人可以指导你怎样强身、怎样驯狗或是怎样完成更多订单，他们也可以告诉你怎样提高效率。

但是作为一个胜者，你必须自己去思考、去相信成功，只有这样的人才算得上是真正的胜者，而这种想法也只不过是脑中的一个DIY工程。

制胜谈判胜利源于内心，认识LANCER。

影响他人的秘诀——劝服进程，都包含在L—A—N—C—E—R这个词的字母里。

L—联系 A—结盟 B—N—需求 C—C—控制 D—E—评估 E—R—阅读 2. 联系：隐形因素 形成气氛与情绪、人性化、建立亲善、营造积极的氛围和牵动参与——所有的这些都能产生联系；一个决定性的私人开场可以把引导与劝服他人变成可能。

要想拥有一个超级谈判家的风格，你必须知道以下6个秘诀。

进行大脑预热前些年，我常关注远东。

中国道家创始人老子在汉水流域传授其后人“联系”的概念比耶稣基督出生还早300年。

如幸运签语饼 幸运签语饼在英文中叫“FORTUNECOOKIE”，是一种甜脆的元宝状小点心，烘成金黄或杏黄色，空心内层藏着印有睿智、吉祥文字的纸条，食用时轻轻将其拦腰掰开，便会得到其中印有文字的签语。

所说，“一个面无表情的人永远也不要做生意”和“能屈者，行至远”，都深化了这个主题。

<<制胜谈判>>

媒体关注与评论

本书讲述了一条关系策略，它可以使你与你的客户、员工甚至是竞争者更牢固和更有效的联系在一起。

——成功杂志 “罗伯特·迈尔是洛杉矶的一位著名律师，他在一个艰难的谈判环境里工作了数年，真正让这本书与众不同的是，它是决策者的战术秘籍。

本书向大家展现了许多通用与具体的谈判情景。

也许将来的某一天你会发现，原来自己就身陷本书的某一个情景并且能够得益于本书。

例如：为购买或出租一个新的或旧的轿车、房子或家用电器而谈判；也可以为处理你与员工、同居者、准配偶、前配偶、美国国税局、房东、潜在的对手或合作者之间的关系而谈判。

”——美国书评杂志 “迈尔的观点，就像是以将来为题材拍了几部电影，他给出的建议与反建议可以让人很自然的倾向于接受他事先安排的妥协性建议，为有效的谈判提供了专家级的建议。

”——芝加哥论坛报

<<制胜谈判>>

编辑推荐

《制胜谈判》编辑推荐：世上绝没有不能再低的价钱，也没有绝对不能更改的合约！
在谈判中获得上风，不需要扯破嗓门失去大家风范，不需要情绪失控丢掉绅士风度，也不需要扩大冲突使协商变成战乱。
超级谈判专家、国际首席商业谈判大律师教你如何一招制胜！

<<制胜谈判>>

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>