

<<最有效的谈判>>

图书基本信息

书名：<<最有效的谈判>>

13位ISBN编号：9787508614359

10位ISBN编号：7508614356

出版时间：2009-4

出版时间：中信出版社

作者：罗杰·沃克玛

页数：191

译者：王金花

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>

<<最有效的谈判>>

内容概要

对任何一个谈判而言，最重要的是什么？

最优秀的谈判人员明白，这个问题的答案就是杠杆：一方相对于另一方所具备的感知优势。因为杠杆是以感知为基础的，这一微妙因素在深思熟虑之际可能会迅速而频繁地发生变化。懂得如何辨别、获得及维持杠杆就可以让伟大的谈判者与这群人区别开来。

本书有助于让你的谈判技巧最大化，它向你展示出在任何一种情况下如何察觉并使用这种一般是隐藏的、对你有利的王牌。

本书以一种感人的、现实风格的方式写就，书中有很多自我评估和示例谈判，而且书中到处都是真知灼见的意见和建议，它们是为了让你更好地掌握所有谈判中的这种不可或缺的组成部分而设计的。

不管你是位谈判专家，或者还仅仅是个初学者，本书都能帮助你建立起个人信心，提高你作为谈判者的技巧。

本书就如何确认杠杆的指标或信号；降低另一方的杠杆；管理情绪（你自己的和对方的情绪），让这些情绪对你有利；在电子邮件谈判中获得杠杆等方面，提供了实际的、战略性的指引。

全书内容以一种交互式的方式呈现出来，使用了很多例子加以例证，并且由双方谈判深入到更复杂、更专业性的谈判（包括多方谈判和国际谈判）。

作者还穿插了一些调查表、练习、小型案例和一些模拟情境，以帮助读者巩固所掌握的技巧，检查对杠杆的重要内容的进展和领悟。

<<最有效的谈判>>

作者简介

罗杰·沃克玛（Roger J. Volkema），美国大学Kogod商学院的管理学教授，也是企业和政府的私人顾问。
他是《谈判工具》的作者，居住在华盛顿特区。

<<最有效的谈判>>

书籍目录

导言1?谈判和杠杆2?杠杆的4个特点3?杠杆的4种形态4?杠杆的来源5?杠杆的指标6?检查你的进展：识别
杠杆7?管理杠杆8?增加你的杠杆9?减少对方的杠杆10?检查你的进展：改变杠杆11?舞动杠杆12?现实检
验13?防守14?谈判的气氛15?方法的选择16?交流的艺术11217?另一种现实挑战18?杠杆、不确定性和风
险19?杠杆和道德规范20?管理情绪21?网络世界里的谈判22?多方谈判23?国际谈判24?放弃杠杆结束语附
录A “杀人游戏”（一个有趣、有用的室内游戏）附录B 三方谈判致谢

<<最有效的谈判>>

章节摘录

盲目杠杆也有可能是处于不利地位的一方认识到协议不成的成本，而有优势的一方却对自己的有利地位毫无察觉。

这就叫做盲目杠杆。

在电影《富贵逼人》（Being There）中，彼得·塞勒斯（Peter Sellers）扮演头脑简单的昌西·加德纳，对于这个角色，除了他对园艺的一番言论让商政权贵奉为经济分析的圣谕外，别的就不值得一提了。

凭借对自身分析能力的错误感知，尽管看不到这种优势，昌西·加德纳还是有了影响力或是杠杆了。同样，如果你只是让修理工过来看看你家的冰箱，而不说明你所处的真实情形有多急迫，那么，这个修理工拥有的就是盲目杠杆了。

正如前面两个例子介绍的那样，盲目杠杆也是有效果的。

只要一方察觉自身处于劣势，并且可能因为达不成协议而遭受重大损失，那么另一方就拥有杠杆。

这种情况有时也出现在扑克一类的纸牌游戏中。

跟新手打牌的时候，牌不好的老手就想弃牌（比如1对4），因为他不知道对手的若无其事究竟是牌好，还是什么也不懂。

如果游戏继续，那成本可能就太高了，所以他选择弃牌或是虚张声势地跟注。

然而，盲目杠杆也有风险。

察觉到劣势的一方经常会试探另一方，看他是否知道自身优势的存在。

比如，打扑克的时候，牌差的一方可能会吓唬对手，通过加大赌注向对手表明自己牌好能赢。

在昌西·加德纳的例子中，为昌西检查腿伤的医生可以确定昌西实际的智力水平。

如果他能让别人相信昌西体验过的世界仅仅局限在园艺和电视上，那么，盲目杠杆也就不存在了。

当然，劣势一方也会试图隐藏或限制自己的成本。

比如，在出问题的冰箱的例子中，你可能会请邻居帮你把需冷冻的食物放在他家的冰箱里。

只要能在邻居家放上一两天，那么修理工就不知道你的成本到底是多少了。

潜在杠杆如果优势方察觉到了自身的优势，而劣势方未察觉到不能达成协议的成本，这样的杠杆就叫做潜在杠杆。

当你要求修理工说明你家冰箱的问题时，他可能马上就找到了问题的原因和严重性。

这就让他有了潜在的杠杆了。

同样，知道自己写出了好剧本的编剧，当他接触制片人或电影公司的主管时，就具有潜在杠杆了。

一位求爱者手里有两张音乐会入场券，而音乐会入场券已经售罄，当他为爱情约会的时候，他就拥有了潜在杠杆。

或者，如果一家货运公司的主管在接触一位潜在客户的同时，也了解到公司的竞争对手即将因为罢工而停业，这时货运公司同样拥有了潜在杠杆。

大卫相对于歌利亚也有潜在杠杆。

实际上，有很多种情况都可能涉及潜在杠杆。

外交艺术包括把潜在杠杆转换成积极杠杆，即转换成劣势方明白未达成协议的成本的情形，并且在这个过程中没有增加另一方的杠杆。

有时可以通过第三方透露信息来达到这样的目的；而在其他时候，优势方会找到一种隐晦的方式亲自将信息透露出来。

这个修理工只是把你家的冰箱拆开，找到了烧坏的线圈，他就把杠杆从潜在的状态转变成积极的了，而他根本就不用多说什么。

把潜在杠杆转换成积极杠杆的另一种方法是使用“甜头”。

在利用这个策略的时候，一方会在谈判中隐藏一项优惠条件，然后在谈判快结束的时候亮出来，从而帮助结束谈判。

比如，当你为是否购买新自行车而犹豫不决的时候，销售人员会用赠送自行车保护罩的办法帮你下决心。

<<最有效的谈判>>

这样的甜头就让交易成为不可抗拒的了。

甜头（一方知道自己的优势而作出的姿态）的出现，表明另一方未达成协议时的成本会更高，是另一方直到谈判最后的重要阶段才知道的一种劣势。

当你正在犹豫是否要花那么多钱修理冰箱的时候，冰箱修理工表示冰箱的新部件和维修服务有两年保质期，这同样也是甜头。

未知杠杆最后一种情况是，可能优势方和劣势方都没有意识到自己所处的情形。

这就叫做未知杠杆。

未知杠杆是一种不稳定的形态，因为未达成协议的感知成本一直存在。

有时这些成本会自然而然地显现出来，有时它们则是由谈判各方中的一方制造出来的。

比如，你正跟一位想买电视机的朋友在一起，你们不在电视机市场，而是在商店闲逛，就在这时你们碰巧看到了陈列的掌上电脑。

工作上的几个朋友都有这个。

这时，有位售货员询问你们想买点什么。

你们对她说，谢谢，只想看看。

她就告诉你们这些掌上电脑只在今天降价40%出售。

突然间，你们就因为不能达成协议而有了潜在成本了。

同样，如果前面例子中的冰箱修理工还能够免费为你家修理别的东西，而你家的其他家电最近也确实经常出问题，这就表明修理工拥有了未知杠杆。

一般来说，杠杆能够从未知杠杆转变成潜在杠杆或盲目杠杆，从潜在杠杆或盲目杠杆转变成积极杠杆。

下一章将介绍杠杆形态的转变是如何发生的。

<<最有效的谈判>>

编辑推荐

《最有效的谈判》让我们明白：无论是在我们的商业生活中，还是日常生活中，谈判无处不在。邮递员同手们明白，是否拥有谈判杠杆才是问题的关键！对任何一们谈判者而言，要想赢得一场最有效的谈判，最重要的是什么？

<<最有效的谈判>>

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>