

<<谈判>>

图书基本信息

书名：<<谈判>>

13位ISBN编号：9787100046299

10位ISBN编号：7100046297

出版时间：2005-11

出版时间：商务印书馆

作者：哈佛管理前沿编辑组

页数：166

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>>

内容概要

在当今快速变化的市场社会中，谈判正变得越来越重要。

无论是个人还是组织都要经济性地面对谈判。

杰出的谈判可以建立良好的关系，并带来双赢的局面。

拙劣的谈判则可能破坏关系，使合作计划流产，从而蒙受巨大的损失。

卓越的谈判家并非天生，任何人通过后天努力都可能成为杰出的谈判者。

本书立意高远，强调协作式的谈判，主张谈判的核心要素是在明确双方利益的基础上，通过改变谈判观念达成目标，并建立长期战略合作关系。

书中涉及促成协作谈判、构建和维持战略聪明、应对谈判压力和跨文化谈判几个方面。

全书由浅入深，娓娓道来，对于提高经理人的管理技能大有裨益。

明确目标，获得双赢结果；创新观念，结成战略联盟；战胜压力，保持常胜不败，跨国合作，避开文化陷阱。

<<谈判>>

书籍目录

引言第一部分 以协作精神谈判 1.最佳谈判建议 2.如何实现既定目标 3.与马克·戈登双赢 4.卓越的谈判 汤姆·克拉登马克尔第二部分 构建并维护战略合作 1.如何通过谈判结成铁血联盟 丽贝卡·M.桑德斯 2.让你的提案成为首选 尼克·雷登 3.合适的框架 玛乔丽·科尔曼·阿伦 4.达成交易之后 斯蒂芬·伯恩哈特 5.作为商业过程的谈判 杰夫·韦斯第三部分 在压力下谈判 1.如何与顽固的对手谈判 安妮·菲尔德 2.工作谈判 尼克·摩根 3.转变谈判观念 尼克·摩根 4.专家谈判 第四部分 跨文化谈判 1.海外经商如何避免成为“丑陋的美国人” 安德鲁·罗森鲍姆 2.如何避开跨文化谈判中的陷阱 安德鲁·罗森鲍姆 作者简介

<<谈判>>

章节摘录

书摘推动谈判进展 近来关于如何进行谈判的学问归结起来其实就是四句话，都是些像玩笑似的戒律

。如：要想有所进展，最好是提问，即便是在回答对方问题的时候也采用发问的方式；如果没问题可提，就保持沉默，让对方采取行动结束这尴尬的僵局；只有在极少数的情形下，比如想让事情有点人情味，才发表见解，作出结论；随后应该立即继续发问。

发掘、发掘、不断地发掘利益所在。

详细地弄明白对方所说的话，这是为了能够让自己、也让对方得到启发——“你们为什么会提出这个方案？”大家一起开动脑筋，找出一个“开诚布公”的解决方案。

费希尔和他的同事极力倡导建立一些单项的、客观的标准——类似市场价值、成本、惯例或者科学判断这样的参照点，然后以问题的形式让对方认识到这些标准的价值所在。

詹德特则认为，当人们真正开始讨价还价时，就没什么客观可言了。

如果双方愿意依据事实谈判，却无法就事实本身是什么达成一致时，可以找一个中立的协调者来决定这些事实是什么，及应该达成何种协议。

专家一致认勾，应该考虑将分歧交给协调者来处理，尤其当谈判陷入僵局时。

如果参与谈判的只有你和对方两人，而对手又很卑鄙狡猾，该怎么办？现在你应该能猜出答案了，要就事论事，不要针对人，发掘潜在的利益关系，然后提问。

下面是《取得谈判成功》一书提供的几个不错的参考问题：“你们让我坐在这个受审席上，是不是背后有什么阴谋啊？”以及“我们能不能不要每天这样轮流往对方身上泼咖啡呢？”或者可以把谈判提高一个层次，将谈判什么变成怎样谈判。

也就是，确定对方的招数，挑明说出来，然后建议继续谈判：“哇，这样经典的‘一个扮红脸，一个扮白脸’的策略，我已经多年未见了。

我们现在是不是可以看看以前在这种情况下市场曾定出怎样的价格？” P.026-027

<<谈判>>

媒体关注与评论

书评现代社会中，唯有创新协作，才能使得买卖双方可以建立良好的关系，并带来双赢的局面。本书以讲管理故事的形式，为企业管理者及企业领袖提供深入浅出、具体可行的谈判解决方案。全书编排简洁，通俗易懂，讲述了全球谈判管理领域的最新实践，以及新案例、新理念，每一篇文章都注重与读者的互动，读后可使你取得立竿见影的管理效果。

关于“经理人下午茶系列”丛书：“经理人下午茶系列”丛书中的文章均引自《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》，每本书都收集了最前沿的管理理念和思维，借以帮助管理人员提高管理技能、增强领导能力，从而使其在商界更胜一筹。

本丛书编排简洁，通俗易懂，同时提供了权威的管理见解和方法，读后可使你取得立竿见影的管理效果。

关于《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》：《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》是全球知名的管理期刊，隶属于哈佛商学院出版公司六大支柱产品之一——《哈佛通讯》。这两本杂志由哈佛商学院出版公司资深编辑和顶尖顾问群共同编辑，其中精选的文章锁定全球最新的管理主题，以讲管理故事的形式，为企业管理者及企业领袖提供深入浅出、具体可行的解决方案。这些文章篇幅比较短，讲述的都是全球管理领域的最新实践，以及新案例、新理念，每一篇文章都注重与读者的互动，有很强的可读性和实用性。

<<谈判>>

编辑推荐

现代社会中，唯有创新协作，才能使得买卖双方可以建立良好的关系，并带来双赢的局面。本书以讲管理故事的形式，为企业管理者及企业领袖提供深入浅出、具体可行的谈判解决方案。全书编排简洁，通俗易懂，讲述了全球谈判管理领域的最新实践，以及新案例、新理念，每一篇文章都注重与读者的互动，读后可使你取得立竿见影的管理效果。

<<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>