

<<谈判无处不在>>

图书基本信息

<<谈判无处不在>>

前言

在你阅读本书之前，我先详细阐述一下你即将注意到的三方面事情。

首先，我要让我绝大多数的读者确信，我十分注重遣词造句，尽量避免各项用词的偏差，避免出现矛盾。

当然我也希望读者们原谅书中无意的疏忽，我花了很多时间用于创作，如果有这些缺失出现的话，请接受我的道歉。

在撰写此书的过程当中，我曾花费了很多时间用于抓住人们对英语语义不同的好恶。

我最初的尝试是尽量减少使用代词，因为太多的代词会使文章显得前后混淆和拙劣，读者看了你的书后只会觉得是在浪费时间。

我还大量使用了一些较为男性化的词语。

因此，你可能会偶然遇到一些表露男性至上主义观点的措词。

当然，我并不认为由于夏娃是用亚当的一根肋骨造的，女人就该依附于男人，相反，我对女性是绝对尊重的。

到了现在这个大彻大悟的年龄阶段，才发现这个错误最终应该根源于我们国家的母语。

其次，我努力使我的文章中不出现类似脚注、参考以及技能指导类的教材那样的东西，因为我认为自己不需要用这些来支撑我的观点和意图。

我写这本书的目的不是为了给专家提供学术性的指导，而是为了给那些外行们提供一些可读性强、可操作性强的参考。

我的这些思想、观点只能是因其本身而有意义，若非如此，即使一个非常可爱的小脚注也不会挽救什么，如果连思想都站不住脚，那全书将毫无意义。

书中的这些例子、论证、思想必须同读者的实际需求相一致，否则，再多的根据，也只是画蛇添足，无济于事。

第三，读者在读此书的时候不会陷入学术上的或是法律术语上的困惑，因为我已经在这之前就将事例简单化、明了化了。

应该说，我在本书的某些部分对一些专业术语只是作了粗线条的解释，这些术语在句子中有丰富的含义，需要我们在阅读的过程中花时间去理解。

同时，我一改过去那种咬文嚼字的做法，大量使用建议性的语气，采用一般的对话形式，抛弃那种刻板的专业性文字描述。

用一种更直白、更灵活的语言来取代那种文绉绉的、令人肉麻的感觉。

我出这本书的本意并不是为了说明什么是正当的行为，然后告诉你应该怎么做。

相反的，我的目标是为了阐明你的现实状况以及目前距离理想的差距，告诉你是否还有机会等。

我会指出到底是什么限制和束缚了你，同样，在提供了合理的选择方案的情况下，会让你自己从中作出抉择。

然后你们中的每一个人都会在你们自己认为舒服、满足信仰的前提下，找出一条既能够得到你们所需要的，又能满足自己独特需求的途径来。

<<谈判无处不在>>

内容概要

《谈判无处不在》是一本单刀直入、简单明了的指导书，能帮助你成功地通过谈判达成目的。

赫布·科恩相信这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于你每天的生活中。谈判的对象包括你的伴侣、孩子、朋友、同事、老板、销售员等。是否具备优秀的谈判能力对的人生影响巨大。

在书中，赫布·科恩用丰富翔实的案例揭示了谈判中的许多关键策略和技巧，帮助你洞察对方的软肋，增加自己的筹码，一步步取得胜利。

谈判并不是什么遥不可及的专业科学，每个人都可以主宰谈判并预见到结果，而且可以不断学习和提高谈判的技巧。

正如赫布·科恩所言：如果你认为你能行，你就一定能行。

只要掌握和运用好谈判的技巧，你就能成功地谈成任何事情。

<<谈判无处不在>>

作者简介

赫布·科恩 (Herb Cohen)

世界顶级谈判大师

美国前总统反恐顾问

美国联邦调查局、中情局和司法部顾问

赫布·科恩是世界上最杰出的谈判专家,

从事专业谈判工作近半个世纪,参与了众多著名的历史事件,包括伊朗人质事件、海湾战争、日本驻秘鲁大使馆被占事件、中东和谈等。

由于其丰富的实战经验和独特的表达方式,科恩被誉为“能将复杂的事件进行系统地解剖,让普通人明白并得到乐趣”的语言奇才。

他的经典谈判课程进入了众多世界名校,包括哈佛大学、耶鲁大学法学院、芝加哥大学、西北大学凯洛格商学院、沃顿商学院、麦吉尔大学、哥伦比亚大学、威斯康星大学、加州大学圣地亚哥分校等。

<<谈判无处不在>>

书籍目录

前言

第一部分 你也可以谈判

这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于你每天的生活中。谈判无时不在，无处不在。

第1章 万事皆可谈

人人都应成为“谈判专家”

何为谈判

第2章 掌握技巧 轻松谈判

挖掘更多信息

抵抗时间压力

打破思维定势

挑战权威

第3章 步步为营 巧用谈判策略

营造竞争氛围

提出更多需求

吹毛求疵

曲线救国

耗费对方的精力

善于示弱

假装糊涂

善用最后通牒

第二部分 抓住要领 决胜谈判

要想在谈判中取胜，你需要掌握那些决定谈判成败的关键要素：力量、时间、信息。

第4章 决定谈判成败的关键力量

竞争的力量

法定的力量

冒险的力量

认同的力量

专业的力量

满足对方的力量

投入的力量

害怕你和有求于你的力量

被肯定的力量

伦理道德的力量

惯例的力量

坚持不懈的力量

说明的力量

情绪的力量

第5章 左右谈判的时间

不要理会时间期限

你来决定时间弹性

有关时间的普遍原理

第6章 谈判中的重要信息

<<谈判无处不在>>

掌握尽可能多的信息

获取信息的方法

学会倾听，读懂暗示

玩一场博弈游戏

第三部分 竞争和双赢的谈判策略

谈判分为两种。

一种是竞争性的“我赢你输”的模式；另一种是合作性的“双赢”模式。

一旦你掌握了这两种不同的策略，那么无论碰到怎样的对手，你都有更大的机会获胜。

第7章 满足自我 不惜一切代价

开始发难

有限权利

演绎情绪

步步紧逼

一毛不拔

漠视期限

第8章 双赢谈判 互利互惠

借助过程来满足要求

协调彼此的需求

解决冲突

第9章 更多的双赢技巧

建立互信

获得承诺

认清你的对手

折衷的策略

第四部分 谈判的制胜秘诀

在谈判中你必须找到有更多决定权的人，通过不断提高层次来推进谈判进程，用个人影响力来驾驭局势。

这些都是很重要的技巧。

第10章 电话谈判的秘诀

电话谈判的特点

如何通过电话获得成功

第11章 不放弃 不屈服

找到有更多决定权的人

提高层次，推进谈判进程

第12章 提升个人影响力

驾驭局势，获得认同

以个人立场进行交涉

如何运用谈判技巧

致谢

<<谈判无处不在>>

章节摘录

版权页：我和妻子有3个孩子。

我们最小的儿子在9岁时体重只有50磅（约23公斤），在与他同年龄的孩子们当中，他的体重是明显偏轻的。

我的小儿子经常会让我们感到难堪，事实上，他是我们家庭中所有纠纷的根源。

因为我和妻子均属能吃的那种人，或者说是美食家，所以老大、老二都继承了我俩的“优点”，胃口好得出奇。

但自从我们俩有了老三之后，问题便接踵而来，人们常常会好奇地问我们：“这孩子是从哪里来的？是你们生的吗？”

老三如此瘦弱与他的人生逻辑有很大的关系，提供食物的地方他都是避之不及的。

对于他来说，“用餐”、“厨房”、“晚餐”和“食物”都是俗不可耐的字眼。

几年前，我在辛苦地忙碌、奔波了一周之后，在星期五的晚上回到家里。

出门在外的旅途是非常寂寞的，至少对于我这样的人来说确是如此。

我一边在回家的路上走，一边在脑海里构思着一场隐约潜在的谈判，回家后同妻子好好谈谈。

走进家门后，情况让我大失所望，妻子像胎儿似的蜷缩在躺椅上，无聊地吮吸着手指。

我顿时感到非常惊诧，马上意识到妻子可能遇到了什么不顺心的事。

恰在这时，听见她喃喃地说道：“今天简直是糟糕透了。”

“为了能让她尽快摆脱忧郁，我立刻说：“今晚我们为什么不去饭馆吃一顿呢？”

刚一说完，妻子和老大、老二便异口同声地答道：“太好了。”

但是9岁的小儿子并不同意。

他说：“我不去饭馆吃饭！”

这时，我突然变得非常急躁，一下子抱起他并把他放进了车里，这也是一种谈判，不容分说。

来到饭馆后，小儿子还是没有停止抱怨。

最后他说：“爸爸，为什么我必须和你们围着桌子坐？”

为什么我不能坐在桌子底下？”

我转向妻子说：“这样行吗？”

我们四个人围着桌子坐，桌子下面还有一个。

我们还可以省下一部分钱呢！”

她开始不同意，但是我还是说服了她。

晚餐开始后的前10分钟大家都相安无事。

但在上第二道菜之前，我感到一个黏糊糊的小手摸着我的腿。

几秒钟后，我的妻子好像受到了强烈的刺激，一下子从座位上跳了起来。

这时，我真的来气了，把手伸到桌子下面，抓住了这个“捣蛋鬼”的肩膀，并把他拉出来，一把按在靠近我的座位上，以低沉的声音对他说：“就坐在这儿！”

不准动，别跟我说话，也不要惹你妈、哥哥和姐姐！”

他答应道：“行，可是我能站到椅子上去吗？”

“可以”，我不得不作出让步：“那你就自己一个人爱干吗干吗，别再吵到大伙。”

20秒钟之后，大家都不再理睬这个自己独自在墙边玩耍的小鬼，可他却在没有任何先兆的情况下，把手放在嘴边围成口杯状，大声地叫嚷着：“这是一个令人恶心的餐厅！”

我感到异常震惊，再也无法保持优雅的风度，但脑子还算清醒。

我捏住了这小家伙的脖子，把他塞进了桌子底下，然后要求买单，草草结账离开了饭馆。

<<谈判无处不在>>

后记

这本书同其他作品一样经历了一个漫长的创作过程。

我可以坦诚地说：我经历了一个从构思到付诸于笔尖，再到反复修改的漫长过程。

在这段时间里，我同形形色色、性格迥异的思想家和实干家一起工作，从他们身上学到了很多。

在这里，我要感谢一些人，他们给我提供了极大的帮助。

他们是：罗伯特·E.阿尔伯兹、索尔·D.阿林斯克、瑞尼·布鲁曼希尔、哈兰·克莱乌兰德、米歇尔·迪·纳兹欧、维克多·E.弗兰克、杰伊·哈里、艾里克·霍夫、尤金·E.杰姆斯、乔治·F.科南、玛丽·曼纳斯、诺尔曼·保德瑞兹、比尔·罗森、伯特兰·拉塞尔、亚瑟·萨伯斯。

当然还有更多的朋友，他们也为这本书的出版贡献了自己的力量，特别是：乔治·艾里克、埃莉诺·哈维、安尼塔·露瑞尔以及金拉瑞。

最后是我的出版人莱尔·斯图亚特，我为他的冒险精神和不懈努力而感到骄傲。

最后，我还要感谢我的妻子艾伦。

她在这本书的编写及出版过程中给了我重要的支持，是她帮助我完成了这项工作。

<<谈判无处不在>>

媒体关注与评论

罗杰·道森 克林顿首席谈判顾问 畅销书《优势谈判》作者 我是赫布·科恩的超级粉丝。
这是一本蕴含智慧与幽默的伟大著作，作者提出了许多实用的建议，一定能帮助你成为谈判高手。

徐浩然 远东控股集团高级副总裁兼首席品牌官 《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》是一部适合大众阅读的经典作品。

赫布·科恩将他50多年的谈判实践心得倾囊相授，值得我们好好学习和体会。

陈奕青 中化管理学院副院长 人生无处不谈判，人人都是局中人。

《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》可以帮助你洞察对手的心理，他们的频频发难和情绪失控都可能是蓄意演绎而非率性而为。

此书相当有实用价值。

<<谈判无处不在>>

编辑推荐

《谈判无处不在》是一本单刀直入、简单明了的指导书，能帮助你成功地通过谈判达成目的。赫布·科恩用丰富翔实的案例揭示了谈判中的许多关键策略和技巧，帮助你洞察对方的软肋，增加自己的筹码，一步步取得胜利。

<<谈判无处不在>>

名人推荐

我是赫布·科恩的超级粉丝。

这是一本蕴含智慧与幽默的伟大著作，作者提出了许多实用的建议，一定能帮助你成为谈判高手。

——罗杰·道森克林顿首席谈判顾问 畅销书《优势谈判》作者《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》是一部适合大众阅读的经典作品。

赫布·科恩将他50多年来的谈判实践心得倾囊相授，值得我们好好学习和体会。

——徐浩然远东控股集团高级副总裁兼首席品牌官 人生无处不谈判，人人都是局中人。

《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》可以帮助你洞察对手的心理。

他们的频频发难和情绪失控都可能是蓄意演绎而非率性而为。

此书相当具有实用价值。

——陈奕青 中化管理学院副院长

<<谈判无处不在>>

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>