

<<没什么谈不了>>

图书基本信息

书名：<<没什么谈不了>>

13位ISBN编号：9787510042072

10位ISBN编号：7510042070

出版时间：2012-1

出版时间：世界图书出版公司·后浪出版公司

作者：格兰德·卢姆

页数：208

译者：姜丽丽^许捷^陈福勇

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>

<<没什么谈不了>>

前言

<<没什么谈不了>>

内容概要

国际气候谈判、买菜砍价、面试谈待遇、商务合作、家庭纷争……在人与人交接的几乎所有场合，人们都在谈判，谈判无可避免，谈判是每个人的必备技能。

谈判要紧张、好斗、诡诈？

还是从容、大度、智慧？

谈判时该如何应对刁难？

如何化对抗为合作？

如何尽量使双方满意？

谈判不成又该怎么办？

本书颠覆了非输即赢的陈旧观念，提供了一种全新的谈判思路。

《没什么谈不了:谈判实战指南》以大量真实事件为例，明示谈判步骤、谈判中应有的言行举止，设置练习题，结尾部分还总结归纳了各种谈判战术及其应对策略。

经过充分准备、知己知彼、制订方案、了解标准、建立信任、协商解决等步骤，谈判者就能在任何事情的谈判中获得成功。

<<没什么谈不了>>

作者简介

格兰德·卢姆 (Grande Lum)，毕业于哈佛大学法学院，顶级谈判专家、法学教授、哈佛谈判小组前任讲师，专长是谈判、和解、仲裁、替代性纠纷解决、进程推进和冲突解决。卢姆是奥巴马任命的美国司法部社区关系服务处负责人和小企业管理局“HUBZone认证”项目负责人，也是美国最大招聘网站经营管理谈判的顾问。曾任职于加州大学黑斯廷斯法学院“谈判与争议解决中心”（主任、实战导师）、半岛冲突解决方案中心委员会、加州大学伯克利分校法学院、斯坦福大学法学院，还是加州律师协会成员、谈判咨询培训公司Accordence创办人和咨询培训公司ThoughtBridge创办人之一。

卢姆在争议解决方面多有著述，合作过的企业包括世界500强企业惠普、微软、杜邦、美国礼来医药公司、美国安进制药公司、美国嘉信理财，以及Adobe公司、红牛、美国红十字会、世界银行等。

姜丽丽，北京大学民商法博士生，争议解决培训专家，中国政法大学政府与企业管理教育中心主任，北京大学法律经济学研究中心主任助理，有丰富的商事仲裁和调解经验。

许捷，武汉大学法学学士，美国佩普丹大学争议解决硕士，现供职于北京仲裁委员会。

陈福勇，清华大学法学博士，加州大学伯克利分校法学院访问学者，现为北京仲裁委员会业务三处处长。

<<没什么谈不了>>

书籍目录

推荐序

致谢

前言

本书的使用方法

Part 1 ICON谈判模式：了解利益、标准、方案、替代方案，谈判就成功了一半

第一章 利益：潜藏于谈判立场之下

挑战

解决方案

总结：利益

案例

本章小结

概念速解：利益

练习

答案

第二章 方案：创造性的头脑风暴

挑战

解决方案

总结：方案

案例

本章小结

概念速解：方案

练习

答案

第三章 标准：用客观标准代替主观意志

挑战

解决方案

总结：标准

案例

本章小结

概念速解：标准

练习

答案

第四章 替代方案：了解自己的最佳替代方案

挑战

解决方案

总结：替代方案

本章小结

概念速解：替代方案

练习

答案

Part 2 4D 程序：规划、发掘、改进、决策，成功谈判，步步为营

第五章 4D规划阶段：构建并开启谈判

挑战

解决方案

总结：规划阶段

<<没什么谈不了>>

规划：为成功而“发球”

第一步：设定目标

实质目标

关系目标

应对多事项谈判

第二步：制订议程

设立基本原则、分配角色

第三步：传递核心信息

准备好开场白

结论

本章小结与规划清单

概念速解：规划阶段

练习

答案

第六章 4D发掘和改进阶段：了解利益、集思广益方案、依据标准筛选方案

挑战

解决方案

总结：发掘和改进

实施发掘阶段

第一步：了解利益

通过提问的方式发掘对方的利益

互相了解彼此的利益

第二步：集思广益方案

将备选方案与确定方案分开

邀请对方一起集思广益，并与对方分享方案

实施改进阶段

第三步：依据标准筛选方案

确定哪些方案最符合利益

依据标准缩小方案的范围

改进、调整最好的几个方案

准备好应对对方的替代方案

要公开自己的最佳替代方案吗？

该怎样公开自己的最佳替代方案？

询问对方的最佳替代方案

公开

结论

本章小结与发掘、改进清单

概念速解：发掘阶段

概念速解：改进阶段

练习

答案

第七章 4D决策阶段：谈判收尾

挑战

解决方案

总结：决策

<<没什么谈不了>>

协议

第一步：以达成最可行协议为目标

了解自己的最差可行协议

第二步：达成临时协议

要先出价吗？

先出价的标准

达成临时协议的方法

第三步：采取下一步措施

准备采用最佳替代方案的情况

同舟共济

在对方的出价和意见中寻找价值

理解对方的情绪

用积极的方式重述消极的观点

征询对方的意见

本章小结与决策清单

概念速解：决策阶段

练习

答案

Part 3 上谈判桌前

第八章 应对刁难

第一步：增强自我意识

第二步：盯紧自己的目标

第三步：换位思考

讨论

忽视

推迟处理

将谈判放一放

按规则出牌

适当的幽默

战术大全

灵活战术

讨价还价

重启谈判

摘樱桃

各说各话

围篱

大惊小怪

要么接受，要么放弃

我做不了主

其他战术

老狗战术

推倒重来

最后一个条件

既成事实

记不全

狂热的叫卖

<<没什么谈不了>>

给点好处

黑脸白脸

第九章 将所有谈判都当成跨文化活动

假定自己什么都不了解

承认自己观点的局限性

彼此了解

了解对方的意图，让对方知道他们的言行对你的影响

了解对方的文化背景

观察、对权力观念有所意识、彼此尊重

建立信任

认识自己的文化

第十章 第十章 准备，准备，再准备

谈判速备表

Part 4 附录

ICON总结、4D总结

ICON总结

4D总结

4D关键点总结

词汇表

参考文献

出版后记

<<没什么谈不了>>

章节摘录

<<没什么谈不了>>

后记

在全球化时代，人与人之间的沟通越来越频繁，人际沟通已跨越国界，成为日常生活、商务合作和国家交往中的头等大事。

要影响别人的决策、相互妥协，以互换价值、达成交易却不是一件容易的事。

有时，我们还不得不应对别人对我们的影响或操控。

要在这种人际沟通中游刃有余，就必须具备一定的技巧。

而作为人际沟通的一种，谈判在我们的生活中也是无处不在，谈判的技巧也必不可少。

人们对谈判的一般印象是两班人马正襟危坐于谈判桌两侧，就某个重大事项或交易进行严肃的拉锯战。

其实，这只是正式的谈判。

在非正式的场合，谈判也时时发生着。

根据本书的定义，谈判是“为达成协议而展开的讨论，是谈判双方试图说服或影响对方的活动”，不仅国际气候会议、商务洽谈是谈判，面试谈待遇、买菜砍价、父母讨论孩子的教育问题……也是为了达成某种协议而展开的讨论，双方也在试图说服或影响对方，因此也是谈判。

虽然我们时时刻刻都要针对大大小小的事情与别人谈判，却很少有人受过这方面的训练。

我们希望读者能通过本书自学，去掌握必备的谈判技能，弥补教育的缺失，从而更好地工作和生活。

本书延续了“小学堂”丛书的风格，着眼于脚踏实地的需要，短小轻薄却科学实用。

在内容设置上，本书抛弃了空洞的理论，第一、第二部分中的每一章都举真实事件为例，教谈判者分析谈判基本要素、明确谈判步骤、规划谈判过程中应有的言行举止、勾画谈判蓝图，还设置了练习题，让读者边学边练；第三部分则总结了作者在几十年的谈判咨询、谈判培训和争议解决工作中遇到的各种谈判战术，并给出了有效的应对策略。

许多人认为谈判就要针锋相对、剑拔弩张、你死我活，谈判的结果则非输即赢。

与秉持这一观念的其他谈判类书籍不同，本书颠覆了传统的“胜负型谈判”理念，强调的不是胜负，而是谈判的价值。

作者主张合作共赢，认为合作式的谈判才能创造最大的价值。

而创造越多的价值，谈判双方获得的利益就越多。

这种以退为进的谈判方式能让我们摆脱紧张、焦虑的胜负心理，轻松自在地谈判，在得到自己想要的结果的同时，也能与对方建立持久的友好关系。

你也许会因此而发现，谈判也可以是一件愉快的、能产生长久效益的事。

世图北京公司“小学堂”编辑部后浪出版咨询（北京）有限责任公司2011年12月

<<没什么谈不了>>

媒体关注与评论

<<没什么谈不了>>

编辑推荐

《没什么谈不了:谈判实战指南》编辑推荐：作者是美国的顶级谈判专家，在谈判、争议解决方面经验丰富，是谈判咨询培训领域的权威。

《没什么谈不了:谈判实战指南》颠覆了传统的胜负型谈判思维，提倡合作式谈判，强调创造谈判价值、合作共赢的重要性。

作者引用了大量的真实事件和案例，来论证谈判方法，分析谈判步骤，有助于读者循序渐进地掌握成功谈判的技巧。

<<没什么谈不了>>

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>