

## <<优势谈判>>

### 图书基本信息

书名：<<优势谈判>>

13位ISBN编号：9787536693906

10位ISBN编号：7536693907

出版时间：2008-3

出版时间：重庆

作者：罗杰·道森

页数：274

译者：刘祥亚

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>

## <<优势谈判>>

### 内容概要

王牌谈判大师罗杰·道森通过独创的优势谈判技巧，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。

无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。

你手上的这本书是由国际首席商业谈判大师罗杰·道森集30年的成功谈判经验著述而成，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，为你提供走上富足人生的优势指南。

## <<优势谈判>>

### 作者简介

有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国POWER谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。

#### 政治高参

“他直视着我的眼睛，说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持’。  
我说，‘有我在呢，总统先生’。”

多年以后，罗杰·道森回忆起1996年美国大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问，在其长达8年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，因单枪匹马从伊拉克独裁者萨达姆手中救回美国人质而蜚声国际政坛。

众所周知，在美国政治谈判领域，有两座高峰，会让任何妄想超越的后来者胆战心惊。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩（《谈判天下》作者），而另一位，就是罗杰·道森。

……

#### 商务谈判教练

如果你问是谁训练出了美国战后数量最多的销售部门主管和职业经理人，答案毫无疑问只有一个，那就是罗杰·道森！

这位被《福布斯》评选出的“全美最佳商业谈判教练”，与同样举世闻名的爱丁堡首席谈判专家盖温·肯尼迪一样，也热衷于为企业领袖和主管进行商务谈判技能的培训，如今许多活跃在国际商场上的跨国企业谈判高手，都师出罗杰·道森。

继谈判圣经《优势谈判》和职业经理人人手一册的经典教材《绝对成交》之后，罗杰道森再次隆重推出《优势薪酬谈判》！这是一本无论雇主还是员工都需要的工具书，更是一件让你在薪酬谈判中获得双赢局面的制胜法宝。

## &lt;&lt;优势谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

引言 什么是优势谈判第一部分 优势谈判步步为营 第1章 开局谈判技巧 1. 开出高于预期的条件 2. 永远不要接受第一次报价 3. 学会感到意外 4. 避免对抗性谈判 5. 不情愿的卖家和买家 6. 钳子策略 第2章 中场谈判技巧 1. 应对没有决定权的对手 2. 服务价值递减 3. 绝对不要折中 4. 应对僵局 5. 应对困境 6. 应对死胡同 7. 一定要索取回报 第3章 终局谈判策略 1. 白脸一黑脸策略 2. 蚕食策略 3. 如何减少让步的幅度 4. 收回条件 5. 欣然接受第二部分 巧用策略坚守原则 第4章 不道德的谈判策略 1. 诱捕 2. 红鲱鱼 3. 摘樱桃 4. 故意犯错 5. 预设 6. 升级 7. 故意透露假消息 第5章 谈判原则 1. 让对方首先表态 2. 装傻为上策 3. 千万不要让对方起草合同 4. 每次都要审读协议 5. 分解价格 6. 书面文字更可信 7. 集中于当前的问题 8. 一定要祝贺对方第三部分 解决问题化解压力 第6章 解决棘手问题的谈判艺术 1. 调解的艺术 2. 仲裁的艺术 3. 解决冲突的艺术 第7章 谈判压力点 1. 时间压力 2. 信息权力 3. 随时准备离开 4. 要么接受, 要么放弃 5. 先斩后奏 6. 热土豆 7. 最后通牒第四部分 知己知彼互利双赢 第8章 与非美国人谈判的技巧 1. 美国人如何谈判 2. 如何与美国人做生意 3. 美国人的谈判特点 4. 非美国人的谈判特点 第9章 解密优势谈判高手 1. 优势谈判高手的个人特点 2. 优势谈判高手的态度 3. 优势谈判高手的信念第五部分 谈判高手优势秘笈 第10章 培养胜过对手的力量 1. 合法力 2. 奖赏力 3. 强迫力 4. 敬畏力 5. 号召力 6. 专业力 7. 情景力 8. 信息力 9. 综合力 10. 疯狂力 11. 其他形式的力量 第11章 造就优势谈判的驱动力 1. 竞争驱动 2. 解决驱动 3. 个人驱动 4. 组织驱动 5. 态度驱动 6. 双赢谈判后记

## &lt;&lt;优势谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

第一部分 优势谈判 步步为营和下象棋一样，优势谈判也有一套完整的规则。

谈判和下象棋之间的最大区别在于，在谈判的过程中，你的对手往往并不了解谈判的规则，而通常情况下，他的每一步行动都已经在你的预料之中。

这并不是夸大其词，事实上，许多年来，成千上万名学员与我分享了他们的谈判经历。

从他们反馈回来的情况来看，在掌握优势谈判的方法之后，我们大都可以事先判断出对手会作出怎样的反应。

当然，这种方法并非万无一失，但它成功的概率非常高，所以我相信，与其说谈判是一项艺术，还不如说是一门科学。

如果你喜欢下象棋，你就会知道，几乎所有的棋手都有自己的一套策略。

谈判也要讲究策略。

在我讲述谈判策略时，我会讨论一些带有风险性的策略，我还会告诉你如何选择适当的策略。

通常情况下，只要能够选对适当的时机和适当的策略，你就可以把风险降到最低。

一般来说，开局策略通常可以确定谈判的方向，中场策略则会保证谈判的方向不发生变化，而当你准备结束谈判或是结束交易时，你就会用到终局策略。

在本书的第一部分，我将结合谈判的步骤，谈到一些优势谈判的具体策略。

你会了解到什么是开局策略，也就是你在和对手初步接触时所采取的策略，从而确保你的谈判会有一个成功的结局。

随着谈判不断向前推进，你会发现，你在谈判过程中所取得的每一步进展都取决于你在谈判早期所营造的气氛，开局策略基本上可以决定一场谈判的成败。

所以在确定开局策略之前，你一定要对你的谈判对手、当前的市场情况以及谈判对手所在公司的情况作出准确的评估。

然后我会讨论中场策略，告诉你应当如何保证整个谈判按照有利于你的方向发展。

在中场阶段，有很多因素都会陆续发挥作用。

谈判双方各自所采取的策略会在双方周围形成一股强大的压力旋涡，并把他们推向不同的方向。

在这一部分当中，你将学到如何应对这些压力，并继续控制整个谈判的进程。

最后，我将讨论一些结束谈判的策略。

最后几步也是极为关键的，就像赛马一样，整个过程中真正重要的只有一条线，那就是终点线。

作为一名优势谈判高手，你将学会如何有效地控制整个谈判过程的每一个环节，直到谈判结束。

好了，马上开始我们的优势谈判之旅吧!.....

## <<优势谈判>>

### 媒体关注与评论

罗杰·道森是我合作过的最有才华的伙伴，睿智、机敏、精力充沛……他的那些中肯建议，对我来说，是不可或缺的精神力量。

不可否认，在谈判方面他总是镇定自如，与对手交锋时总是有条不紊、冷静、适可而止，连对手也敬佩他的智慧！

——比尔·克林顿（美国前总统）道森是我见过的少数几个天才人物之一。

他影响了美国的商业进程，改变了无数企业的命运。

他勤奋、卓越、孜孜不倦地帮助企业训练人才，在这方面，他无疑是整个业界的旗帜。

——唐纳德·川普（美国地产界传奇人物）他那些关于谈判和公众演讲方面的思想影响了我的一生。

近距离观察他，接触他，他确实是一位魅力非凡的人物，不但能感染身边的每一个人，还能改变别人的命运。

他在这本书里阐述了谈判学的精髓和魅力，犀利，独到，令人拍案叫绝。

——梁凯恩（亚洲首席演说家）道森是全美最权威的商业谈判教练，他在商务谈判领域罕逢对手，他的关于商务谈判方面的理论已成定律，而他所著的《优势谈判》与《绝对成交》更是值得细品的经典之作。

——《福布斯》

<<优势谈判>>

编辑推荐

<<优势谈判>>

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>