

<<谈判从说“不”开始>>

图书基本信息

书名：<<谈判从说“不”开始>>

13位ISBN编号：9787545403893

10位ISBN编号：7545403894

出版时间：2010年3月

出版时间：广东经济出版社

作者：吉姆·坎普

页数：205

译者：任月圆

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>

<<谈判从说“不”开始>>

前言

英文中，最棒的词是“ Yes ”！

说出来，能让人高兴，因为满足了人们的请求，搞定了业务，达成了交易。

人人心花怒放，举杯庆贺。

与之相反的，最糟糕的词莫过于“ No ”！

它指出人们的错误，意味着拒绝和对抗，扼杀进展中的交易。

它是个杀手。

生活在这个以妥协和臆断为基础的世界里，有不少人都会认同上面的观点。

事实上，这种想法非常错误。

在谈判中，“ Yes ”是最糟糕的字眼。

它暴露了你害怕失败、害怕失去交易的心理；它迫使你取悦对方、急不可耐、过早妥协，并经常为成交而成交，甚至不划算也成交！

事实上，“ No ”才是最棒的词，才是谈判中的杀手锏，它将释放你的压力并保护你。

长期合作的老主顾突然打电话给你：“我很遗憾地通知你，我们决定换家配件供应商。

你们公司的服务态度太差劲了。

而且你们的3家竞争对手一直都想和我们合作，我们决定挑选其中一家作为新的供应商。

”你该如何应对？

<<谈判从说“不”开始>>

内容概要

丰富的案例，独到的剖析 权威的指导，实用的技巧 你是否害怕多年的老主顾威胁与你终止合同？

你是否极度渴求犹豫不决的顾客心甘情愿地买下商品？

你是否一厢情愿地以为答应了对方的条款就能签下订单？

你是否担心损害与大客户的合作关系而不敢伸手去讨债？

你是否知道如何与难缠的老板谈加薪？

请注意：所有的谈判都是利益的抗衡，要成为谈判大赢家，请向对手的无理要求说“不”！

许多人认为要达成交易就得向对方的一切要求“Y E S”，他们害怕说“不”，也害怕听到“不”。

然而，谈判中，对手会不择手段地迫使你作出不必要的妥协，试图笑里藏刀地“打劫”你。

通过学习吉姆·坎普的《谈判从说“不”开始》，你可以勇敢说“不”，规避谈判中所有的风险与陷阱。

你会明白“N O”是谈判制胜的语言杀手锏，说“不”不是谈判的终结，而是谈判的开始。

<<谈判从说“不”开始>>

作者简介

吉姆·坎普 (Jim Camp)

与罗杰·道森、赫布·科恩并驾齐驱的美国谈判巨头

20多年谈判实战经验

每天30场谈判

每年750场谈判

国际谈判培训专家

哈佛大学商学院常客

吉姆·坎普是一位有着20多年实战经验的世界顶级谈判大师，曾受邀参加全世界众多公司的上百场大型谈判活动，足迹遍布美国、英国、德国、俄罗斯、罗马尼亚、日本等国家。

世界的每个角落都有吉姆·坎普训练过的谈判队伍。

吉姆·坎普为全球五百多家知名企业进行过谈判，包括IBM、摩托罗拉、美林证券、保诚保险等。
吉姆·坎普每天大约有30家公司的案子在同时进行，每年大约亲自介入750场的谈判。

吉姆·坎普曾在哈佛大学、俄亥俄大学以及旧金山大学等多家美国著名大学商学院研究所开设谈判课程。

他是《企业杂志》(Inc. Magazine)主办的“企业成长”研讨会的主讲人。

他还曾受过CNN专题报道。

吉姆·坎普独特的谈判策略可运用商务、推销、工作、求职、生活、求学等各个领域。

<<谈判从说“不”开始>>

书籍目录

专家推荐 谈判新视角权威推荐 作者介绍 谈判奇人吉姆·坎普前言 最棒的词是“ Yes ”还是“ No ” 第1章 叫停过山车,我想下来 摆脱情感控制 渴求杀手 你一定要成交吗 当心祸从口出 不怕被拒绝 真正渴求怎么办 谁该感觉良好 笑纳不完美 第2章 你那么想要结果吗 掌控自己,赢得谈判 专注行动,忘记结果 数字目标导致失败 当心无偿行动 谈判没有终点 克服谈判恶习 第3章 用“不”占据优势 “不”字最好,“是”字不好,“也许”最糟 为何不愿说“不” “也许”——事业的死神 口“是”心非 说“不”推进谈判 让对方说“不” 警惕“关系”陷阱 尊重胜于友谊 做错决定怎么办 谈判敢说“不” 第4章 恪守使命和目标 让对手心甘情愿配合你 创建使命和目标4步骤 使命和目标的惊人力量 第5章 如何得到我的游船 愿景引导决定 激起对方的需求 探寻宝藏 你不是问题制造者 你不能告诉任何人任何事 第6章 提问的艺术 拨开迷障,构筑愿景 自由式提问V.S.限定式提问 简单为本 提问精准 说动人心 第7章 谈判的强火力武器 稳步向前,步步为“赢” 放长线钓大鱼 两点之间曲线最短 无为而为 第8章 不知为不知 清除杂念,取得成功 保持“白板”心态 别高兴得太早 悲观是剂毒药 不知为不知 先调查后发言 做好笔记 当心秘密 第9章 谁来拍板 找到真正的决策者 如何与信使过招 冲破重重阻力 擒“贼”先擒王 第10章 想要就要得到 按照议程行事 议程5要素 议程探究 第11章 做好谈判预算 时间、精力、金钱、情感投入 善用预算 第12章 完美的谈判准备 占据绝对优势 巧用“检查单”和“日志”

<<谈判从说“不”开始>>

章节摘录

插图：听过一堂关于“渴求”的课，更不用说如何应对了。

日常生活中充满了大大小小的谈判，许多人也不经意间暴露自己的渴求。

但你得留心，如果你不小心让自己流露出渴求，就会身居险境，给谈判造成麻烦。

你一定要成交吗？生活在富裕的当今社会中，多数人都不匮乏物质，但有时候，我们愚弄自己，让自己满脑子想的都是“我需要这件皮夹克”，“我需要这辆玛莎拉蒂”，“我需要打这个电话”，“我需要这个机会”，“我需要达成这笔交易”或“我需要见她”。

我们把“需要”这个词用得太多滥了！

你正在买一栋新房子，你很喜欢它，因此有需求是吗？

它完美无缺——地理位置、面积大小、建筑颜色、固定设备、车库、娱乐室等都如你所愿吗？

你非买不行吗？

你百分之百确定吗？

它不是你的家庭，不是你的职业，说到底，它只是个四面或多面有墙、上面有顶，能够遮风挡雨的地方罢了，这样的东西多的是。

深入地想，卖家难道不比你更急着成交？

控制住你的渴求。

如果你看了很多房子，还是决定多花10万美元买这栋的话，那就得确信自己没有昏了头，而且知道它物有所值。

（很明显，拍卖就是一种能最大限度激发众买家渴求的销售形式。

当心啊！

）你离不了生存所需的空气、水、食物、衣服、住所。

要想幸福，你还离不开心理和情感所需的爱、家庭、朋友、满意的工作、爱好和信仰等。

但是，你不会离不开那件500美元的皮夹克或10万美元的汽车，因为还有别的皮夹克和汽车可买。

你也不会离不开某项工作或协议，因为还可以找别的工作，还可以签订别的协议。

这次不一定非得成交。

因为交易不是稀缺物，机会多得是。

有时候，你很清楚渴求在作怪；有时候，你却让渴求控制了理智。

要想成为卓越的谈判者，你必须竭力控制住渴求，不显山露水；而要丝毫不显露心中渴求，你首先得做到心中没有渴求，记住：你不是非得成交。

<<谈判从说“不”开始>>

媒体关注与评论

我写本书的目的就是让你学会说“不”，让你在谈判中无往不胜！

——吉姆·坎普《谈判从说“不”开始》的很多分析及有效谈判策略，都是建立在作者对人性的透彻了解的基础上的。

这是一本值得推荐的好书。

它不仅是职业谈判者的必读书，也会给其它各行各业的人员以启示。

——刘贤方 纽约理工大学商学院院长成功从每一次谈判开始。

《谈判从说“不”开始》用风趣幽默的笔调、生动的案例教你如何从容应对身边的每一次谈判，非常实用。

——赵民 正略钧策董事长新华信董事长吉姆·坎普独创的说“不”策略，是对传统谈判理念的革新与颠覆。

《谈判从说“不”开始》深入浅出地讲述了如何用拒绝来取得成交，这种逆向思维的神奇方式会让每一个读者受益。

——《21世纪经济报道》中国企业所信奉的传统协商式谈判已经趋干落后，吉姆·坎普的说“不”策略可以帮助谈判企业双方打开一种新的局面。

这种开创式的思维是每一个企业家都值得借鉴的。

——《财智领袖》

<<谈判从说“不”开始>>

编辑推荐

《谈判从说“不”开始》：畅销书《优势谈判》、《绝对成交》作者，克林顿普席谈判顾问罗杰·道森鼎力推荐，数万实战案例颠覆你的传统思维，让你成为日进斗金的谈判高手。

<<谈判从说“不”开始>>

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>