

<<优势谈判>>

图书基本信息

<<优势谈判>>

前言

什么是优势谈判斗转星移，时过境迁，本书之初版由事业出版社刊行至今已有15年时间。

15年来，这个世界和我本人都发生了巨大的变化。

当然，对我们影响最为深刻的自然是互联网。

人们之间的沟通比过去便捷了许多。

如今，我每天早上起床之后便可以回复来自世界各地的电子邮件，这些邮件都是前一天晚上发过来的，因为我睡觉的时候，他们却在工作；如今，我可以像在西雅图授课那样，在上海讲授优势谈判策略。

已是第三版的这本书，对我们生活的这个美好新世界有着更为深刻的反映。

你会发现，有关与不同文化背景的人进行谈判的章节得到了扩充。

这得益于我在世界各地主持优势谈判研讨会的经历，我去过科威特、尼日利亚、中国、新西兰以及冰岛等许多国家。

尽管我们之间有所不同，但是我发现绝大多数人想从谈判中获得的東西却是一样的：即公平交易。

大家都想使用新的谈判技巧增强自己的优势，同时灵活机智地力阻对方贪占便宜。

这本书中有两个章节的主题似乎让参加我研讨班的人兴趣盎然，一个是肢体语言：阅人之道，另一个是听话听音。

还记得高科技高接触理论吗？

即我们彼此之间通过机器进行沟通的时间越长，日渐稀少的面对面的交流就会变得越重要。

我们被电子邮件和短信隔绝得愈久，就会愈加渴望心灵的沟通。

我还对有关调解和仲裁的章节进行了扩展。

新世界发生了新的变化，这种解决问题的方式广受欢迎。

以将另一方告上法庭的方式来解决问题可谓是既费神又伤财。

代之以调解之法（讲信用的人们，在训练有素的调解人员的指导下，寻找双方均能接受的解决方案）无疑具有非凡的意义。

在本书中，你还会发现新的“精彩回放”颇具价值。

倘若你是通过iPad或者Kindle阅读本书的，那你会发现这些要点就像进入谈判前最后一分钟的要点回顾那样重要。

你可以在乘机飞赴谈判途中，搜寻并进行“精彩回放”。

如果你是在阅读传统装帧的纸质书，那么你会在几乎每一章的结尾处发现“精彩回放”。

15年中虽然发生了很多的变化，但是依然有些事物未曾改变。

谈判的目标仍然是要达成一个双赢的结果。

这的确是一种非常富有创造性的方式。

所谓双赢，就是说在离开谈判桌时，谈判双方都会感觉到自己赢得了谈判。

我们可以用分橘子的故事来说明什么是双赢。

两个人面前摆着一个橘子，他们都想得到这个橘子，于是他们就开始谈判。

谈了半天之后，双方最终决定最好的方式就是把橘子分成两半，一人一半。

不仅如此，为了公平起见，他们将由一个人来切，然后由另一个人先选，这样就皆大欢喜了。

可谈判结束后，当他们开始交流自己最初的目的时，双方却发现，原来其中一个人是想榨橘子汁，而另外一个人却想要橘子皮来做蛋糕。

这样，他们最终意外地找到了一种更好的方式，使得双方都可以完全得到自己想要的东西。

在现实世界中也会发生同样的事情，可这种情况并不多见，所以这个例子其实并没有太大的现实意义。

还是面对现实吧，在很多情况下，当你坐下来谈判时，你的对手想要的东西通常和你一样，所以根本就不会有什么神奇的双赢结果。

如果对方是买家，他们的目标就是要把价格压到最低，而你的目标则是把价格抬到最高；如果对方是卖家，他们的目标就是要把价格抬到最高，而你的目标则是把价格压到最低。

<<优势谈判>>

一句话，他们想把钱从你的口袋里掏出来，直接塞进自己的口袋。

优势谈判法则截然不同。

它不仅能教你如何在谈判桌前取胜，而且还会告诉你如何在谈判结束之后让对手感觉到自己赢了这场谈判——而且这种感觉并不是暂时的。

你的对手不会在第二天早晨醒来后恍然大悟：“哦，我明白那小子在耍什么把戏了。

哼！

等着瞧吧！

”不！

相反，他们会觉得和你谈判是一件非常愉快的事情，而且会迫不及待地想要再见到你。

事实上，这是一种非常重要的能力，正因为如此，我将其定义为优势谈判的一个标志性特点。

比如说，两个人分别进行了一场情况相似的谈判，他们是在买或是卖一处不动产或一套设备器材。

两个人最终都以同样的价格成交，但优势谈判高手则会让对手感觉到自己赢得了谈判，而非优势的谈判者则只会让对手感觉到自己吃亏了。

如果你学会了本书中所谈到的优势谈判秘诀，并把它们应用到自己的谈判活动当中，你最终不仅能够赢得谈判，而且还会有效地改善与谈判对手之间的关系。

<<优势谈判>>

内容概要

丰富而经典的谈判大师手记，真实而有影响力的案例剖析。
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方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，并且赢得对方的好感。

《优势谈判(15周年经典版)》全新添加了罗杰·道森的最新实战经验、技巧，将教会你：
如何在谈判时占尽优势？

怎样让步既不吃亏，还让对手满意？

如何透过肢体语言解读对手的想法？

如何听懂对手的话外之音，增加谈判的信心？

你手上的《优势谈判(15周年经典版)》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。
谈判让一切皆有可能！

<<优势谈判>>

作者简介

罗杰·道森(Roger Dawson), 总统顾问、内阁高参、地产公司总裁；美国POWER谈判协会创始人兼首席谈判顾问；国际首席商业谈判大师、畅销书作家和知名演说家；世界上仅有的61名获颁CSP&CPAE（美国国家演讲人协会与演讲名人堂）认证的专业人员之一。

罗杰·道森出生在英格兰，1962年移民美国加州，用不到30年的时间就从一个普通移民一跃而成为总统顾问，在美国人眼里，他是英雄的化身，是超级明星，是现代美国梦的完美注脚！作为美国前总统克林顿内阁最重要的政治高参之一，罗杰·道森被公认是当今世上最会谈判的人。在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的旋涡中心！他还是为数不多可自由出入白宫的内阁高参！

<<优势谈判>>

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- 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

<<优势谈判>>

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.肢体语言：阅人之道
- 2.听话听音
- 3.优势谈判高手的个人特点
- 4.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

<<优势谈判>>

章节摘录

<<优势谈判>>

后记

关于谈判，本书中我一直在努力强调双赢哲学——即谈判的目的不是要控制对方，而是让对方同样获胜。

务必牢记的是：人们会给予你想要得到的，但不是在你控制他们的时候——不是在你制伏他们的时候——而是在你能够给予他们想要的东西的时候。

我一直在强调自己的信仰，在任何谈判中，目标不是击败对手，而是创造性地达成某个协议，这个协议能够让每一位谈判者都感觉到自己是获胜者。

我坚持认为，在每一次谈判中，不管谈判的主题是什么，双方不仅都能够获胜，而且都应该获胜。

谈判的评价指标我曾经谈到过成功谈判的标准，也就是借以对谈判作出评判的评价指标。

这些标准应该和英国古代的银匠们将自己的符号打在他们制作的银器上时使用的标准一样地严格。

这些标准不仅可以衡量你是输是赢，而且能够对你玩这场游戏的方式作出评价。

每个人必须感觉是个赢家。

你需要思考的第一个标准就是，每一位参与谈判的人是否在谈判结束时都感觉自己是个赢家。

当另一方离开谈判桌时，感觉自己并非一个称职的谈判者，嘴里嘟哝着：“真是让人难以置信，他竟然劝说我不要做任何事情。

”那么，对你来说这场谈判也不算是一场成功的谈判。

相反地，一场成功的谈判应该是：谈判的双方离开谈判桌时感觉似乎成功完成了某项重要的事情。

关注彼此的目标。

第二个评价指标是，谈判双方关注彼此的目标。

如果你感到对方在倾听你的意见，尽管可能并非无缘无故，但至少他们在考虑你的需要。

假如另一方对你抱有同样情感，那么，作为一个谈判者，你或许能够成功创造一个可能达成双赢结果的交流氛围。

公平。

第三个评价指标是，谈判双方认为对方是在公平地进行谈判。

例如，足球比赛的一方知道对方是在按照比赛规则进行比赛的，即使是输了也不会太在乎。

只要是公平比赛，比赛再艰苦也无所谓。

假如一个政党候选人相信对手是在公平地竞选，他就不会太在乎他的失败。

只有当比赛规则被打破，竞争变得肮脏龌龊时，他才会在乎。

同样地，谈判者就会有被出卖的感觉。

当谈判双方对谈判作出总结时，他们的态度应该是：“嗯，他们很难对付，斗志顽强。

不过他们对我方的观点的确非常关注。

我认为他们是在公平地进行谈判。

”过程愉悦。

第四个评价指标是，谈判者应该具有希望未来和对方打交道的愿望。

这就好比两位经过公平比赛决出胜负的棋手一样，彼此希望将来能够有机会再度博弈，目的当然不是为了击败对方或者报一箭之仇，只是希望能够从挑战的过程中获得快乐。

双方能够信守合约。

第五个判断标准是，谈判一方相信对方将会信守合同中的约定，履行合同中的条款。

假如谈判的任何一方觉得另一方可能不会信守承诺，那么这场谈判就不能算作是双赢的谈判。

因此，我对双赢谈判者的定义是： he 可以从谈判中获得他想要得到的东西，但其行为一定要符合上面提及的五条评判标准。

而一个失败的谈判者就是：尽管他在谈判中完成了很多目标，但是却未按上述的评判标准行事。

需求谈判必须明白的是，我们通常是按照自己的兴趣行事的，这是我们行为的动机。

国际谈判人士将其称为“需求谈判”。

这一概念依据的是人们行动的目的就是为了满足自身的某种需要。

因此他们在谈判中并非一定会为了要达成一个可行的协定而满足他人的需要。

<<优势谈判>>

成功的谈判者总是会考虑对手的需要和价值观，在满足自己需要的同时，也会积极满足对方的需要。花点时间考虑一下我们上面所讨论的观点。

假如你打算运用它们来处理日常事物，那么你会惊讶地发现，你对局面的控制变得更加从容。

使用这些技巧可以帮助你获得你想要获得的成功。

记住：你想得到的东西其实现在都被他人占有或者控制着。

不过，你现在已经拥有了更加有效的应对这些人的技巧。

使用它们是否能够达到一个对当事各方都有利的双赢的结果，那还要看你的德行。

好了，你现在已经拿到了优势谈判证书，可以光荣毕业了。

你在本书当中所学到的技能将会带给你巨大的力量，让你轻松应对任何情况下的谈判，为你个人以及你所在公司达成最好的结果。

而且更加重要的是，你所学到的这些技能还将可以帮助你解决生活中的多种冲突。

从现在开始，你再也不会因为愤怒或沮丧而感觉对局面失去控制了。

从现在开始，你将可以完全控制住你的生活。

从现在开始，即便你还会显得不安或愤怒，但那将只是一种具体的谈判技巧——你再也不会失控了。

即便是在处理一些简单的小事，比如说让你的儿子打扫自己的房间，或者是让你的女儿按时上床睡觉等，你也会感觉更有把握了。

从现在开始，你就会明白，你之所以会把一些问题看成是冲突，或者是会遇到冲突，一个最主要的原因就在于你或者是你的谈判对手还没有掌握优势谈判的技巧。

无论是夫妻吵架，老板解雇员工，工人罢工，犯罪分子逞凶，还是一场严重的国际事故，优势谈判高手们都非常清楚，之所以会发生这种情况，是因为相关人员并不懂得该如何通过和平方式解决问题。

我期盼有一天，所有的人都称为谈判高手，所有的冲突都可以消于无形。

我请大家跟我一起，让我们一起下定决心，从现在开始，通过谈判和协商的方式来解决所有的冲突和分歧。

让我们以身作则，用自己的行动来影响自己周围的人，让所有的暴力、犯罪、战争都成为回忆，让我们的未来充满光明、祥和。

<<优势谈判>>

媒体关注与评论

<<优势谈判>>

编辑推荐

<<优势谈判>>

名人推荐

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。

——比尔·兜林顿 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·特朗普 美国地产界传奇人物 《优势谈判》富有智慧，能帮助任何人提升他们的人生，而且还易读有趣！

太神奇了！

——奥格·曼狄诺 畅销书《世界上最伟大的推销员》作者 《优势谈判》内容生动有趣，适合快速查阅，是一本所有人的必读书。

强烈推荐！

——肯·布兰佳 畅销书《一分钟经理人》合著者

<<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>