

<<谈判制胜的21条军规>>

图书基本信息

书名：<<谈判制胜的21条军规>>

13位ISBN编号：9787564215989

10位ISBN编号：7564215984

出版时间：2013-5

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：吉姆·托马斯

译者：熙弦

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>

<<谈判制胜的21条军规>>

前言

导言关于谈判方面的书籍数不胜数。

《谈判制胜的21条军规》是一本介绍如何谈判的书。

这本书的目的是要以尽可能轻松的方式，让你尽快成为一名更优秀的谈判者。

如果你是初学者，那么它会带着你一步步学习如何充满信心地、有技巧地谈判。

如果你具有一定的经验，那么这本书能让你在谈判方面取得意想不到的飞跃。

事情是这样的。

当你把所有关于谈判的不起眼的技巧、老掉牙的告诫、理论知识和民俗常识进行归结、浓缩后，你会得到一些实际上真的很有用的技巧。

而这些技巧——谈判中的21条规则——就是《谈判制胜的21条军规》的核心与灵魂，它们被统分为三大部分。

第一部分让你做好学习规则所需的准备，第二部分带你学习规则，第三部分帮助你更有效地运用这些学到的规则。

当你掌握了这些规则，你也就知道该如何谈判了。

第一部分“世界是一张大谈判桌”对这一话题做出了宏观的展现。

第1章“谈判是个大热门”中，指出谈判技能的完善与发展在不断对世界产生着巨大的影响力，使我们对在这背后发挥作用的多个趋势有了基本的认识。

第2章“抛开谈判的圣殿”中，我详列了一些谈判中经常缺失的重要信息，这些信息对本书产生了重要的启发。

第3章“主场谈判”中，揭示了在什么样的文化背景下，有的人能良好地谈判，而有的人却会失败。

第4章“让步比讲道理更有力”中，我划清了“劝说”和“谈判”之间的重要界限。

尽管这些技巧经常交替应用，却有着极为不同的操作办法；我还介绍了熟练的谈判者必须掌握使用某种技巧的时机和原因。

在介绍规则前，在第一部分的最后一章——第5章“双赢谈判”，我们介绍了人类对于“要面子”有着天生的强烈需要，如果我们驳了对方的面子，就会引爆对方复仇的怒火。

大体说来，双赢谈判是人类进化出的一项能力：你击败对方，就会被对方报复。

本书的核心是第二部分“成功谈判的21条规则”，其中详细阐述了所有规则。

第6章包括7条“关键规则”，第7章包含4条“重要但明显的规则”，第8章则是10条“有利规则”。

在第二部分的收尾章——第9章“总结”中，我用虚拟的谈判过程逐个展示了这些规则是如何使用的。

在第三部分“谈判的实践”中，规则要被运用到现实世界中了。

第10章“伦理道德”中探讨了棘手的道德谈判问题。

我们将谈判行为分成了“明显符合道德的”、“明显违背道德的”以及“模棱两可的”三种类型。

此外，我们还提供了一些指导建议，帮助你及时认清和避免陷入道德陷阱。

全球化的趋势让第11章“国际谈判”变得日趋重要。

海外的机遇蓬勃发展而且丰富多样，但是如何面对和处理其他国家的谈判方式就需要格外细心与注意，尤其是那些日常谈判频繁的国家。

第12章“快问快答”中，我提供了一些具体的建议，让你能顺利地处理日常遇到的谈判，不管是和老板、孩子、汽车销售商、分包商、修车工还是其他人。

我们在第13章“思想总结”和第14章“托马斯格言”中整合了一些关键点进行回顾，并给出了总结建议。

在开始之前，先来看几条基本规则：我是个幽默感爆棚的人。

我的缺点之一就是说话的时候玩笑连篇。

不管情况有多么肃穆，我都没办法绷着脸坚持超过5分钟。

书中的很多事情都是以玩笑的口吻讲述的。

我没有任何不敬的想法或者冒犯的意思，所以如果有任何人对我的笑话感到不愉快，请提前接受我真

<<谈判制胜的21条军规>>

挚的歉意。

《谈判制胜的21条军规》是汇集经验的产物，而不是埋头研究的结果。

你找不到学术著作中常见的大量的参考与注脚。

我和学院派的任何事之间都存在着无比遥远的距离，我在本书中写的都是人们实际会读的东西。

我举了很多例子，描述人们就一些假设的常见事项进行谈判。

我用这些例子只是为了快速表达想法，让读者能轻松领会我的用意，而绝不是要弱化无数与买卖、数字和有形事物无关的日常谈判的重要性。

谈判中的对方通常被称作“对手”，“对手”这个词很敌对、不友好，听起来就像要打倒对方一样。

我认为良好的谈判更是联合解决问题、共创成功，而不是互相斗殴，所以我选择用一些中性的或积极的称谓来代替“对手”，比如对方、对手方、谈判人员、同事，等等。

《谈判制胜的21条军规》将一些亚洲国家，比如日本的谈判者假设作为谈判典范和优秀的标杆，而事实上这只是形式上的设置。

任何国家的谈判者都是需要不断改进和完善的，不管是积极的还是消极的套路角色，都是象征性的，而不是真实的。

多年来我记下了关于谈判的很多格言，其中很多都是来源于第一手的体验。

这些格言被集结成为“托马斯格言”。

书中有50条格言，并在最后整合罗列。

“托马斯格言”让重要的谈判原则变得紧凑和便携，但就像所有的格言一样，请务必谨慎运用。

其中有些是形而上的谈判教条，但更多格言来源于评论与观察。

有些格言极其简化，有的则不适用于所有情况。

有几条格言甚至是相互矛盾但依然有效的，需要谈判者根据实际情况衡量使用。

<<谈判制胜的21条军规>>

内容概要

本书是一本终极谈判手册，由超级明星谈判专家，同时也是备受人喜爱的谈判教练——吉姆·托马斯写成，写作方式风趣幽默、直言不讳。

这是第一本由一位专家级谈判人员为读者献上的作品——读起来轻松舒服，而且浅显易懂。

本书是你不可多得的谈判指导书，几乎涵盖了所有你需要了解的有关谈判的一切知识和方法。

作者结合30多年职业谈判经验，提炼出了能够让你谈判制胜的21条军规。

既告诉你如何运用这21条军规，又告诉你如何抵御它们，让你迅速变成一个谈判专家——如何设定谈判内容，如何制作谈判模板，如何设定起点，如何做出让步，如何提出请求，如何获得额外利益……让你学会怎样成功地与你的客户、你的老板、你的孩子、汽车商、地产商，以及其他合约人谈判。

这本书就是为了帮你实现如何像专家一样进行谈判。

<<谈判制胜的21条军规>>

作者简介

<<谈判制胜的21条军规>>

书籍目录

鸣谢 1 1 1 第一部分 世界是一张谈判桌 1. 谈判是个大热门 22. 抛开谈判的圣殿 53. 主场谈判 144. 让步比讲道理更有力 195. 双赢谈判 27 第二部分 成功谈判的21条规则 6. 关键规则 43 规则1：没有免费的礼物！你的每一次让步都要有所交换（“好吧，如果……”） 43 规则2：起点要高 52 规则3：先让一大步，然后快速缩小下一次让步的幅度 61 规则4：尽早并且经常提出请求 80 规则5：对待问题不要逐个击破，而是要在最后把所有问题打包解决——统一成一套问题 99 规则6：最后争取额外让步 102 规则7：不断寻找创造性的（高价值—低成本）让步来进行交易 109 7. 重要但明显的规则 120 规则8：做好提前准备工作 120 规则9：保持积极的谈判氛围 125 规则10：永远不要因为对方不肯谈判，就认定一件事是不能商量的。

事实上，几乎所有事都是可以谈判的 132 规则11：永远不要接受对方的第一次报价 139 8. 有利规则 143 规则12：慢慢开始 143 规则13：建立完整的议程 146 规则14：先从小事谈起 149 规则15：要有耐心 151 规则16：运用/提防受到“规定限制”的权力 154 规则17：保持你的职权是受限的。

争取和高级负责人谈判 158 规则18：考虑使用“好人—坏人”策略 166 规则19：争取让对方先报价 169 规则20：保持团队的最少人数和你对团队的控制力 172 规则21：争取让对方来找你 178 9. 总结 181 第三部分 谈判的实践 10. 伦理道德 190 11. 国际谈判 199 12. 快问快答 216 (1) 如果对方不肯谈判怎么办？ 216 (2) 如果对方很难沟通或者非常敏感怎么办？ 217 (3) 如何与孩子们谈判？ 218 (4) 如何与老板谈判？ 221 (5) 如何进行薪资谈判？ 223 (6) 如何进行终止及遣散谈判？ 227 (7) 如何进行购房谈判？ 230 (8) 如何进行购车谈判？ 238 (9) 如何与航空公司谈判？ 252 (10) 如何与酒店谈判？ 253 (11) 如何与租车行谈判？ 254 (12) 如何与零售商店谈判？ 255 (13) 如何与律师谈判？ 258 (14) 如何与医生谈判？ 259 (15) 如何与分包商谈判？ 260 (16) 如何与汽车修理工谈判？ 266 13. 思想总结 268 14. 托马斯格言 271

<<谈判制胜的21条军规>>

章节摘录

<<谈判制胜的21条军规>>

编辑推荐

《谈判制胜的21条军规》编辑推荐：除了死亡，一切皆可谈判。

《谈判制胜的21条军规》重在授人以“渔”——谈判制胜的21条军规。

无论是商务谈判，还是政治谈判；无论是跨国谈判，还是购车购房的谈判；无论是与世界级领导人物谈判，还是与自己的亲儿子谈判，只要掌握了这21条军规，你总能找到最合适的谈判方法，达成所愿

。美国最成、最受人尊敬的谈判学家教你最实用的谈判策略和方法！教你像专家一样谈判，没有你搞不定的！

<<谈判制胜的21条军规>>

名人推荐

<<谈判制胜的21条军规>>

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>