

<<谈判的真理>>

图书基本信息

书名：<<谈判的真理>>

13位ISBN编号：9787801707154

10位ISBN编号：780170715X

出版时间：2008-6

出版时间：当代中国出版社

作者：莉·汤普森

页数：182

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>

## <<谈判的真理>>

### 前言

每天你花在谈判上的时间比开车上班都要多。

我们大多数人对待开车的态度是很严谨的：比如我们要学车、练车，还要参加驾驶考试。

我们拥有驾照、保险、汽车，甚至还有很好用的导航系统；我们清楚行车的规则，希望不守交通规则的人被拦下并受到处罚。

所有这一切都不必使我们彻夜难眠，不必为开车上班而忧心忡忡。

我们装备齐全，对自己正在做的事情了如指掌，于是我们一切顺利。

因为准备好了，所以我们非常安心。

每天去谈判也应该如此。

但是，如果你像大多数人那样，就会没完没了地担心即将来临的谈判。

## <<谈判的真理>>

### 内容概要

谈判每天都在发生，大到涉及数百万美元的商业行为，小到和孩子就游戏和休息问题进行协商，这些都是谈判。

谈判是一种人与人的互动，各方都要为自己争取最大的利益，在这个过程中会有朋友、同事、爱人甚至是你所憎恨的人，过程会是顺利、受阻甚至完全破裂。

有没有能够“放之四海而皆准”的谈判真理呢？

本书就将解答这些问题。

本书是世界级谈判学专家莉·汤普森（Leigh Thompson）的又一力作，她潜心研究谈判技巧多年，在分析和总结各种谈判情形的基础上，总结出753条谈判的真理，其中包括：如何在短时间内为谈判做好准备；谈判中是否应该首先出价；如何选择谈判的风格并坚持；谈判过程中的“神话”障碍；关于BATNA（最佳备选方案）；谈判具体流程中应该注意些什么：对等原则、加强原则以及相似性原则；如何同自己所爱以及所憎恨的人谈判；性别、文化等其他因素可能对谈判产生的影响。

## <<谈判的真理>>

### 作者简介

莉·汤普森 (Leigh Thompson) 美国西北大学凯洛格商学院争议解决研究中心教授，杰出的谈判学专家，《财富》(FORTUNE) 100强企业的顾问及谈判专家，著有畅销书《谈判者心智》(THE MIND AND NEART OF THE NEGOTIATOR)。

## &lt;&lt;谈判的真理&gt;&gt;

## 书籍目录

真理1 时间紧迫也要为谈判做好准备真理2 谈判能力不是天赋真理3 演练不等于准备真理4 首先出价必须有效且合适真理5 错过首先出价的应对策略真理6 在强硬与温和间寻找平衡真理7 谈判中需要避开的四个障碍真理8 不要陷入谈判的误区真理9 确定谈判协议最佳替代方案真理10 不断改善谈判协议最佳替代方案真理11 隐藏自己的谈判协议最佳替代方案真理12 不要在谈判协议最佳替代方案上说谎真理13 暗示自己的谈判协议最佳替代方案真理14 研究对方的谈判协议最佳替代方案真理15 开发保留价格真理16 谈判中时刻关注自己的保留点真理17 寻找合适的期望点真理18 学会适当让步真理19 确定双方让步的幅度真理20 充分利用谈判前的活动真理21 在谈判中保持主动真理22 谈判后的活动不容忽视真理23 双赢的具体表现真理24 追求最优化的谈判结果真理25 向变和谈判转变真理26 三个原则实现双赢真理27 向对方坦白利益所在真理28 把问题组合起来谈判真理29 尽量兼顾双方的利益真理30 提供价值相等的多种方案真理31 改进结果让双方都获利真理32 附加条件帮助实现双赢真理33 做有胆识的谈判者真理34 把对方想成和你一样聪明真理35 强化某种行为以达成目标真理36 寻找双方的共同之处真理37 适当准确地出价真理38 确定自己的参照点真理39 策略性地表现情感真理40 适当运用利益、权利和强力真理41 不要轻易使用强力真理42 保护对方的自尊真理43 避免负面情绪的影响真理44 明确自己的目标真理45 组建成功的谈判团队真理46 虚拟团队带来谈判优势真理47 女性化行为在谈判中具有优势真理48 文化差异将影响谈判真理49 有针对性地选择策略真理50 不同交流方式可以建立相同的和谐关系真理51 谈判者的声誉至关重要真理52 构建相互信任的关系真理53 修复已破坏的信任关系参考文献致谢译后记

<<谈判的真理>>

章节摘录

## <<谈判的真理>>

### 后记

这本书写的是关于谈判的真理，涉及谈判的理论和实践。

作者用非常精练的文字，分析了人们关于谈判的观点及其当中存在的问题，并提出许多建议。

作者在书中还介绍了她在生活中运用谈判理论的许多实例，让我们体会到她的学以致用，我们认为，这可以解释为什么许多知名的大企业邀请她担任谈判培训项目的顾问和指导。

作者在书中指出，只要你需要别人的合作才能达到目标，你就得与人谈判。

从这个角度讲，在我们的生活中，随处都有谈判。

因此，谈判的理论与技巧就不仅是专业谈判人士的必修课；几乎所有的人都应该对这个话题有所了解。

故此书将是非常有益的。

<<谈判的真理>>

编辑推荐



<<谈判的真理>>

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>