

<<競價談判學>>

图书基本信息

书名：<<競價談判學>>

13位ISBN编号：9789862167236

10位ISBN编号：9862167238

出版时间：天下遠見出版股份有限公司

作者：古漢·薩博拉曼尼安（Guhan Subramanian）著

页数：336

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>

<<競價談判學>>

前言

推薦序 結合拍賣與談判，解決交易實務問題的新理論 劉必榮 《競價談判學》是一本兼顧理論與實務的書，非常有啟發性。

而出自哈佛大學教授之手，對業界與學界，相信造成的影響與沖擊也會更大。

作者古漢教授認為，傳統的談判理論研究，不足以解釋或指導現實世界的談判。

所以必須把「拍賣理論」加進去，冶「談判」與「拍賣」于一爐，融合而成一套新的概念與戰術，庶幾能與復雜的商務環境更為貼近。

我同意作者的看法。

因為談判本就是一門「入世」的學問，一門介于理論與實務交界的學問，必須在實務的「樹」，與理論的「林」中維持平衡。

純學術的論述，往往將談判情境設定得太簡單，或太靜態，讓談判者在運用時老覺得搔不著癢處。

以下分別介紹與討論本書重點。

象牙塔中的純談判理論 作者表示，許多談判研究，都是教室里做出來的實驗結果。

這些參與實驗的學生，與談判結果之間沒有深刻的利害關係，因此研究得出的答案，以及教授們根據這些答案所總結出來的談判原則，當然都有偏差。

這點我也深有同感。

許多和實務脫節的談判理論，常有這個毛病，往往論文寫得很好，搬到談判桌上卻都不可行。

一門本該經世致用的入世學問，被蛋頭學者們妝點得如此不食人間煙火。

談判者的兩難 談判者的兩難，指的是談判者在選擇戰術時，往往在該「分大餅」還是「把餅作大」之間面臨兩難。

因為這是兩個背道而馳的選擇。

作者指出，用矩陣去推算談判者在兩難之下的可能選擇，或許不失為一個方法，但也必須同時考慮每一個結果的機率。

將機率加進去，得到的答案就不一樣。

談判與拍賣并存 在談判的實際環境中，往往也不是單純的兩邊面對面談判，然後去作戰術選擇那麼簡單。

以買賣談判為例，現實世界的談判，買方要面對的，可能不只是坐在他對面的賣方，還可能是坐在他同一邊的其他買方。

我們是跟「對面」的賣方談判，但也同時和坐在「同一邊」的其他買方競標，甚至和其他買方結盟，增加自己跟賣方談判的籌碼。

所以拍賣和談判的關係同時存在。

拍賣 競價談判中，因為導入了「拍賣」的觀念，於是讓談判的思考峰回路轉，一下變得更有意思起來。

書中舉了一個美國派拉蒙公司賣電視節目「歡樂一家親」給國家廣播公司（NBC）的例子。

派拉蒙跟NBC談判，如果談不攏，他還可以賣給哥倫比亞廣播公司（CBS）。

若按照傳統的談判來看，派拉蒙在跟NBC談判的過程中，可以利用自己有退路（即CBS，也就是派拉蒙的最佳替代方案）這一點，來施加壓力給NBC，逼其接受自己開出的價錢。

可是改用「競價談判」的解題方法，戰術的思考就完全不同了。

在競價談判的思維下，派拉蒙會先訂出遊戲規則（也就是本書所說的「設局」），告知NBC，若在某個期限前雙方未達成協議，派拉蒙就會丟出一個最后提議的數字給NBC。

如果還是不答應，則派拉蒙就可以自由去找第三方兜售。

如果第三方開出的價碼，比派拉蒙最后提議的價格低，NBC還是可以再回來談判，NBC將有十天優先權。

但如果第三方開的價格比派拉蒙最后的提議價格高，那「歡樂一家親」就會賣給第三方了。

在這同時，派拉蒙也把遊戲規則告訴CBS，表示：「如果你開的價格低于我們的最低價，我們會回去找NBC。」

<<競價談判學>>

十天優先權一旦啟動，你們將陷入與NBC的價格戰之中。

這不是你們所樂見的吧？

因此不如現在就開價高一點，對你們會比較有利。

」正是透過這些鮮活的例子，作者為談判的思考開啟了另一扇門。

然而，競價談判要成功，還需兩個基本條件配合。

一個是談判的最基本元素：權力。

派拉蒙要玩這個遊戲，首先他賣的影集必須是大家想要的才行。

這就是籌碼。

如果影集乏人問津，再會拍賣也沒用。

這個基本元素，是任何新理論都無法撼動的。

第二個條件是遊戲規則。

這也是本書的最大貢獻。

「設局」、「轉局」與「成局」，是競價談判中關鍵的三大行動架構。

在這個局中，亦即這個遊戲規則，究竟是誰決定的？

是賣方壟斷的嗎？

還是買方也可以參與改變規則？

作者認為，談判雙方都會積極參與掌握，或改變這個規則。

當然，作者也提到，並不是所有談判都這麼複雜，需要用到競價談判的方式去解題。

但我們在面對日常的商業交易時，確實可以充分利用本書的思維，為自己爭取到更好的結果。

<<競價談判學>>

內容概要

買到便宜、賣到高價的聰明成交術！

無論業務、採購、企業主管，或是在生活中進行任何買賣交易，運用最新的「競價談判」法，結合「設局」、「轉局」、「成局」3種策略，輕鬆成交！

市面上第一本結合拍賣與談判的商業交易指南！

《富比士》、《哈佛商業評論》專文推薦。

每個人一生中，或多或少都扮演過買方或賣方的角色；一定也曾感嘆，明明這筆交易可以談到更好的價錢，為何總不能如願？

目前的商業交易市場已更趨複雜。

哈佛商學院教授古漢看到一種新的形式出現：部分談判，部分拍賣，并稱之為「競價談判」

(negotiauctions)。

無論是公司高階主管進行企業并購、業務代表想要開發新客戶、採購打算為公司降低成本，同時維持品質和信賴度，本書都能派上用場，也可以用于重要的個人添置資產上，例如買車或賣屋。

事實上，在競爭壓力同時來自談判桌的對面和同一面的每一個交易情境里，本書都能藉由詳實的資料收集、豐富的案例分析，以及經證實有效的策略，讓買賣雙方都能從中獲益。

<<競價談判學>>

作者簡介

古漢·薩博拉曼尼安（Guhan Subramanian），哈佛法學院弗洛姆（Joseph Flom）講座法律與商業教授，以及哈佛商學院韋弗（H. Douglas Weaver）講座商業法教授。

他是哈佛大學有史以來第一位同時在法學院和商學院都擁有終身教職的教授。

古漢的研究範疇遍及談判、企業交易，以及公司治理。

他的論文常出版在《史丹福法學評論》、《耶魯法學雜誌》、《哈佛法學評論》、《哈佛商業評論》，以及《法律研究雜誌》等專業刊物。

過去十年來，他所出版關於公司、證券法的論文，經學界選為「最佳前十名」（Top 10）的論文總數，是全美學者中最多的。

其作品常見於《華爾街日報》、《紐約時報》等等。

<<競價談判學>>

書籍目錄

【推薦序】結合拍賣與談判，解決交易實務問題的新理論/劉必榮【推薦序】希冀目前的MBA及EMBA學程能大力加強談判教學/江炯聰導言何謂競價談判？

/本書重點Part 「競價談判」與談判Ch1準備談判了解參與談判的各方及其利益/三個核心概念：BATNA、保留價值及ZOPA/了解誘因Ch2談判桌上定錨與首次提議/管理你的讓步模式/尋找創造價值的行動/談判者的兩難Ch3何時拍賣，何時談判？

需考量四大因素：出價者背景、資產特性、賣方背景，以及結構因素Ch4選擇正確的拍賣類型考慮重點：競標者數量、競標者所認定的價值程度、競標者風險回避的程度、需不需要阻止競標者互通有無Ch5過程接受者的賽局希拉蕊回憶錄出版實例/「贏家的詛咒」解決之道/MBOO分析法/競標價與得標率的關係Ch6現有理論的限制Part 競價談判Ch7何謂「競價談判」Ch8設局的行動購屋時，該如何設局/企業購并的成功設局/當你的設局行動不被接受Ch9轉局的行動買方、賣方的轉局行動/前所未見的版權競標策略Ch10成局的行動我的買車詢價經驗/成功的關鍵/結束競爭Ch11交易的陰影：法律的約束（強制力）利用虛構的競標者/對過程承諾反悔/透過他人競標/圍標

<<競價談判學>>

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>