

谈判的艺术

TANPAN DE YISHU
RUHE TONGGUO TANPAN
YINGDE NIXIANGYAO DE YIQIE



只要掌握和运用好谈判的技巧，你就能成功地谈成任何事情。

中国商业出版社

[谈判的艺术 下载链接1](#)

著者:杰勒德·尼伦伯格

出版者:新世界出版社

出版时间:2012-3-1

装帧:平装

isbn:9787510424755

史上最畅销的谈判书

现实世界是一个巨大的谈判场，无论愿意与否，你都是一个参加者。从搞定客户签成单子，到说服老板成功加薪；从砍掉商贩的价格水分，到劝说小孩去做作业……所有事情都是一种谈判的过程。可以说，谈判无处不在、无时不有。

1968年，杰勒德·尼伦伯格创作了有关当时很少人了解、还不发达的谈判领域的第一部著作——《谈判的艺术》。这也是迄今为止在350万讨论者中持续运行时间最长、最广泛，几乎参加了所有专业研讨会的作品。

你手上的这本书，是超级畅销的权威力作《谈判的艺术》的全新升级版，由美国前总统克林顿的首席谈判顾问杰勒德·尼伦伯格联手世界顶级谈判大师亨利·卡莱罗，汇集两人30多年的成功谈判经验著述而成。

在书中，作者通过一系列丰富翔实的案例揭示了适合现今社会状况的诸多有效的谈判策略和技巧，让你分析对手的动机、想法，使用双方都能接受的沟通语言，不断增加自己的筹码，一步步取得谈判的胜利。

作者介绍:

杰勒德·尼伦伯格

哈佛商学院企业管理硕士，南加州大学心理学博士。美国谈判协会创办人，1981年获选美国谈判学会会长。曾任美国前总统比尔·克林顿的首席谈判顾问，被《福布斯》誉为“谈判训练之父”，被《华尔街日报》评为“全球八大智者”之一。

尼伦伯格是心理学、逻辑学领域的专家，是美国受到最高赞誉的谈判理论、沟通技巧的权威，更是全球首位出场费超过百万美元的职业谈判大师。

20世纪80年代，尼伦伯格创立了世界上规模大的专业谈判公司——“无敌谈判中心”，该中心每年至少举办一次谈判研讨会，为来自世界各地的企业精英讲授谈判策略和技巧，其忠实参与者涵盖了名列《财富》500强一半以上的企业。

迄今为止，尼伦伯格已出版了20多本关于谈判及相关题材的畅销书，包括《哈佛谈判学》《高超的谈判者》《谈判的基本原则》等。其代表作《谈判的艺术》于1968年一经出版，就轰动全世界，译文达30多种语言，发行量超过2000万册。

亨利·卡莱罗

世界顶级谈判大师，美国商界、政界高级谈判顾问，C-M管理咨询公司前总裁，Meta pro股份有限公司前董事会主席。

卡莱罗从事专业谈判工作及写作近30年，实战经验丰富，理论沉淀厚重。其代表作有：《赢得谈判》《实用谈判学》《谈判的人性面》等。

目录: 前言

关于性别的提示

简介

Chapter1 谈判基础——开启谈判之旅

谈判，无处不在，无时不有

没有什么是不能谈的

谈判与辩论的区别

谈判是一项合作的事业

保持自我控制

小结

Chapter 2 人类的基本行为——需求、模式和动机

预测人们的行为举止

学习人之所需

一些心理学的术语

重新定义“理性行为”

消除思维障碍

研究动机

小结

Chapter 3 成功谈判者应具备的素质——天赋与个性特征

识别关键天赋

突出个性特征

小结

Chapter 4 准备阶段——起步和可能的途径

认识你自己

确定议题

调查细节

弄清楚谈判的动因

应用需求理论

与团队一起想办法

慎重考虑“基本协议”

小结

Chapter 5 行之有效的谈判技巧——处理谈判僵局和假定情况的可选策略

谈判双方力量构成

谈判战略和战术的学习

打破谈判僵局

使用横向思维

避免落入隐含假设的陷阱

小结

Chapter 6 不同的视角，相同的目标——经理与团队

自我意识的影响

环境宽松的重要性

鼓励诚实和直率

积极和创造性语言的好处

思维清晰的重要性

经理的多重角色

团队作战

小结

Chapter 7 如何读懂谈判者——非语言线索和性别动态

解密非语言信号

关于性别的研究

小结

Chapter 8 额外的考虑——谈判迷思和自我评估

澄清常见的谈判迷思

谈判结果评估步骤

小结

全书总结

作者简介

• • • • • [\(收起\)](#)

[谈判的艺术_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

商务谈判

心理

说话的艺术

沟通交流

管理

自我管理

评论

最后四分之一没有看完 很有作用的书

多段时间再读，缓存

简明教程，值得细读。

略读

不要把谈判看做是一场比赛，后者是零和游戏，而前者是达致双赢。

按需。

。。。中信的辣鸡系列

俗话说，“熙熙攘攘，皆为利往。”
人们坐到谈判桌前的目的，就是要满足一定的需求。如何在自身需求与对方要求之间做到游刃有余，是一个值得思考与学习的问题。

适时讨价还价

看看

料星

可能是大牛的缘故，讲得过于提纲挈领，小白表示很多点没看懂…

谈判就像打球一样，何时进退示弱诈降出其不意知己知彼，重要的是节奏感，自己掌握这个局势，实可与兵法共通，然实践为上。
总是积极寻找解决方案，总是保持开放的心态，总是做好充分的准备，总是条分缕析地分析总结经验教训。不急不躁不卑不亢。

公司读书分享会的内容，穷吊丝交流女神的理论宝典。

食之无味

管理学的书都是这样泛泛吧~有一些结构性提炼还是不错的。案例的选择有点太简单化了，而且有时候谈判的结果真的与接触的人有太大关系

鲁克德著

非常一般。不知道是不是伪书。大量泛泛之谈。没有自己的独到见解，或系统性的论述。

谈判学书里把它吹的太神，不过谈判学里借鉴了好多例子，书很通俗易懂不装，不像专业课的书太装，各种专业词汇各种解释，用词都偏专业，但本质也就这样了。毕竟是尼伦伯格的著作。通俗易懂并不low.

[谈判的艺术_下载链接1](#)

书评

尽管这本书里面包含了一些作者对自己成功故事的讲述，有点自吹自擂的嫌疑，不过书里的其他内容还是值得阅读的。特别是介绍谈判策略和战术的章节非常不错，涵盖了各种谈判技巧，另外观察和读懂谈判对手的部分也很实用。

“双赢”这个如今烂大街的词，是本书作者之一Gerard Nier...

封底号称，全球销售2000万册。

实际上，内容即不系统，也不新鲜，更不要说是，独到的见解与观点。而且谋篇布局，逻辑混乱，将沟通中的非语言信号分析，放到僵局形成之后，来分析等等。

怀疑，是书商拼凑、炒作之作。想了解更多的我谈判心得，可以百度“谈判闲话”，

每...

本书介绍了谈判无处不在。在商场、家庭、学校、工作中，都存在着谈判。在谈判之前，必须先知己知彼，列出对方和我方提出的问题，并一一作答。在实际谈判中，要注意对方的肢体语言、其他动作，避开谈判的误区，在适当时候透露一些信息有助于谈判、在双方僵持不下时可以适当妥协...

[谈判的艺术_下载链接1](#)