

新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經



[新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經 下载链接1](#)

著者:

出版者:HarperCollins UK

出版时间:2013-5

装帧:平装

isbn:9789861577838

什麼是「完全談判」

從「職涯通訊出版社」(Career Press)十五年前發行本書第一版迄今，發生了許多事。不僅我個人歷經非常多的事，整個世界也發生了極大轉變，其中，影響世人最劇的發展，當然是網際網路的盛行。人與人的溝通變得容易許多；現在，我早上起床後，得先回覆前一晚從世界各地寄來的電子郵件，因為我睡覺時正好是他們的上班時間。現在，我到上海教授「完全談判術」的時間和在西雅圖一樣多。

本書第三版詳實反映了這個屬於現代人的全新世界。你會在新增章節裡讀到如何與來自其他文化背景的人談判：我在世界各地——從夏威夷、奈及利亞到中國，從紐西蘭到冰島等——舉辦過許多「完全談判」研討會，這個過程讓我領悟到其中的奧妙。不過，儘管各國民情差異甚大，但我發現，多數人都希望藉由談判達到相同的結果：完成一宗對雙方都堪稱公道的交易、利用剛學到的談判技巧來改善自身處境，以及擁有足夠技巧來阻止對方蓄意佔自己便宜。

從這些研討會的反應，我發現來參加研討會的聽眾似乎特別受兩個主題吸引，所以，我

特別在本書增加幾個章節來談論這兩個主題：「肢體語言」和「隱藏在對話中的真正意思——話裡的話」。記得高科技／高思維（high tech / high touch）理論嗎？這個理論主張，人類彼此愈常透過機器接觸，愈來愈少舉行的面對面會議就會變得益發重要。當我們愈來愈依賴電子郵件和日益簡單扼要的文字簡訊，並因此和人群愈來愈疏離，就會愈渴望能更瞭解別人。

本書還納入了有關調解和仲裁的章節，這是這個新世界的重大轉變，而且是非常令人欣慰的轉變。過去我們動輒以興訟來解決問題，那不僅代價昂貴，而且曠日廢時。因此，以調解（雙方在善意的基礎下，遵從一位受過訓練的調解人的領導，共同尋找一個雙方都能接受的解決方案）來取代興訟的趨勢，確實是非常有意義的。

你將發現這一版新增的「重點提要」非常好用。如果你是用iPad或Kindle讀這本書，就可以輕鬆地在展開談判的前一刻快速溫習每一章的重點提要，我想你一定會發現這非常有幫助；在飛往談判場合的飛機上，只要利用搜尋功能，找出「重點」這個詞語，就能逐條檢視每一章的重點。若你是閱讀傳統的紙書，也可以在每一章的結尾處找到這些「重點提要」。

過去十五年來，世局瞬息萬變，不過，還是有很多事是亙久不變的：談判的目標依舊是要創造雙贏解決方案。所謂雙贏，就是在你和對方離開談判桌那一刻，彼此都感覺自己打了一場勝仗。

雙贏談判專家向來喜歡說一個故事：有兩個人同時想搶一顆柳橙，他們最後決定，最好的方式就是把柳橙從中間剖成兩半，各自拿走一半柳橙，並從中取得他們想要的東西。而為了公平起見，他們決定由其中一人負責切柳橙，另一人則先挑選。

當他們在談判過程中討論到各自的需求時，發現原來其中一人搶柳橙是為了榨柳橙汁，而另一人是要拿橙皮來做蛋糕。於是，他們神奇地發現一個讓雙方都能贏的方法，沒有人需要輸。

喔，得了吧！儘管現實世界也可能會有這麼完美的結局，不過，完美結局出現的頻率低到不足以讓「雙贏」概念顯得有意義。面對現實吧：通常一坐上談判桌，你和對方想要得到的東西都一樣，最後絕對不會有什麼神奇的雙贏解決方案。如果他們是買方，一定想用最低價採購，而你卻只想用最高價賣出；若他們是賣方，一定想賣到最高價，而你卻一心想用最低價買進。他們只想把你口袋裡的錢掏出來，放進他們自己的口袋。

「完全談判」則是採取不同的立場，教你如何談判桌上贏得勝利，但同時又讓對方感覺他是贏家。我將教你如何做到這一點，而且要做到讓對方永遠都感覺他們贏了。他們不會在隔天早上清醒後想：「我終於想通那個人對我做了什麼好事。下次見面，絕對讓他好看。」不！我會教你如何讓他們認為和你談判真棒，而且迫不及待地想再和你見面。

「讓別人感覺他們是贏家」的能力真的很重要，我甚至會說，那項能力幾乎代表「完全談判高手」的一切。舉個例子，有兩個人進入一個相同的談判環境，例如購買或銷售房地產或設備。這兩個人最後可能以完全相同的價格及條件和各自的談判對手達成協議，但「完全談判高手」在離開談判桌時，會讓對方感覺自己是贏家，而拙劣的談判者則會讓對方自覺是輸家。

若你學會並運用我透過本書教你的「完全談判」祕訣，你將永遠不會在離開談判桌時感覺自己輸給對方。每次離開談判桌時，你不僅會清楚知道贏家是你，而且你和對方的關係還會變得比以前更加融洽。

全美首席商業談判大師的獨家祕訣傳授

隨著道森的指引，讓您的技巧更臻完美

讓您在這場賽局中，位居上風

全球商場時勢變化快速，從事行銷、業務等各行各業的您雖可從「讀心術」、「識人術」旁敲側擊方式瞭解客戶想法外，但真正上場與客戶交手時極可能因談判經驗不足各種因素而失去扼腕。

《新絕對成交》十五周年第一手典藏銷售聖經教您在面臨各種商場險惡環境下

如何建立你在談判時氣勢？什麼叫「故意獅子大開口」、如何在談判初期表現「以退為進」策略？怎樣讓步才不吃虧？還有讓對方光彩點頭的小技巧、如何透過肢體語言解讀別人的想法？怎麼做才能擺平拿上級單位當擋箭牌的人。

教您實際操演正反方談判術，達成高利潤交易也不得罪客戶！

作者羅傑·道森（Roger Dawson）更在《新絕對成交》十五周年第一手典藏銷售聖經內特琢墨以下篇章：『施壓談判手法』、『和美國人、非美國人的談判特質』、『如何透過肢體語言解讀別人的想法』、『如何建立你在談判時的氣勢』，使您更瞭解全球商場、戰勝自我。

《新絕對成交：談判大師15周年第一手典藏銷售聖經》獨創商管書出版型式

全書精彩篇章錄製為『MP3』有聲書，讓您不論何時何處，拜訪客戶途中、清晨慢跑時，皆可以「聲音」領略到《新絕對成交：談判大師15周年第一手典藏銷售聖經》菁華、隨時上場！！（《新絕對成交》為麥格羅希爾暢銷書《絕對成交》15周年全新增訂版本

作者介绍:

譯者介紹

陳儀

曾任專業投資公司高階投資主管、投信基金經理人、專業投顧之投資研究部主管，擁有十餘年的實際金融投資經驗。譯有《大衝撞》、《在平的世界找牛市》、《資本主義的代價》、《笑傲股市2》、《投資顧問怕你發現的真相》、《Chinamerica》等書，譯著甚豐。

目录: 前言：什麼是「完全談判」

第一篇 完全談判賽局演練

談判初期的以退為進策略

1.故意獅子大開口

2.千萬不能接受對方的第一個開價或提議

3.表現出退卻的樣子

4.避免對峙性談判

5.賣方心不甘 買方情不願

6.使用惜字如金的技巧

談判中期的以退為進策略

7.擺平拿上級單位當擋箭牌的人

8.服務價值跌停板

9.絕不主動提議分攤價差

10.搞定談判過程中的僵局

11.解決談判停滯不前的局面

12.解決談判完全停頓的局面

- 13.大膽要求交換條件
- 談判後期的以退為進策略
- 14.白臉／黑臉
- 15.蠶食鯨吞
- 16.怎樣讓步不吃虧
- 17.撤回先前開出的條件
- 18.讓對方光彩點頭的小技巧
- 耍心機的缺德談判方式
- 19.假餌
- 20.以虛換實—混淆視聽的「紅色青花魚」手法
- 21.挑三揀四—專挑對自己有利的條件
- 22.蓄意犯錯
- 23.死皮賴臉
- 24.得寸進尺
- 25.刻意釋出假情報
- 談判原則
- 26.設法讓對方先承諾
- 27.裝笨才是真聰明
- 28.別讓對方撰擬合約
- 29.每一次讀合約都要很仔細
- 30.有趣的金錢把戲
- 31.世人只信眼見為憑的白紙黑字
- 32.別分心！聚焦在重要議題
- 33.一定要記得恭喜對方
- 第二篇 搞定棘手的談判問題
- 34.調解的藝術
- 33.仲裁的藝術
- 36.解決衝突的藝術
- 第三篇 施壓談判手法
- 37.時間施壓法
- 38.資訊施壓法
- 39.「隨時準備走人」施壓法
- 40.「不接受就破局」施壓法
- 41.「既成事實」施壓法
- 42.「燙手山芋」施壓法
- 43.「最後通牒」施壓法
- 第四篇 和非美國人談判
- 44.美國人如何談判
- 45.怎麼和美國人做生意：供外國人參考的指南
- 46.美國人的談判特質
- 47.非美國人的談判特質
- 第五篇 知己知彼
- 48.如何透過肢體語言解讀別人的想法
- 49.聽懂話裡的話
- 50.完全談判高手的個人特質
- 51.完全談判高手的應有態度
- 52.完全談判高手的應有信念
- 第六篇 建立你在談判時的氣勢
- 53.正當性的力量
- 54.給予獎賞的力量
- 55.執行懲罰的力量
- 56.堅持原則的力量
- 57.領袖魅力的力量
- 58.專業的力量

59.情境的力量
60.資訊的力量
61.各種力量集結後的威力
62.其他形式的力量
63.談判驅力
64.雙贏談判
結論
• • • • • ([收起](#))

[新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經_下载链接1](#)

标签

谈判

营销

评论

[新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經_下载链接1](#)

书评

如果你实在觉得作者很啰嗦，那么俺帮你迅速读完此书： 第一部分 优势谈判 步步为营
第一章 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（装作感到意外） 4.避免对抗性谈判 5.（装作）不情愿的买家和卖家
6.钳子策略：要求对方改变条件，然后...

周日，想给孩子弄点河鲜补补。去买鲈鱼，问多少钱？ 25。
某即按书中所说，大胆报价法，说：15如何？
答：我这是野生的，卖给贩子都要20。23？
某即又按书中所说，须要使用蚕食法，说：“最低多少？” 女贩子说：“20。”
某说大家都折中一下，18元。老女贩子说：“不可。批...

读完很多书，往往读过就忘，于是决定随便写点什么。《优势谈判》是我买的第一本实用技巧类的书，从前总是对这种封面设计得花里胡哨鼓吹名人推荐的书很不屑，觉得无非是些放之四海内皆准的大道理，空洞乏味。后来在做购买的过程中，碰到越来越多的迷惑，这本书解释了我的很多疑...

谈判是一门争取利益的技术，一般而言用的也是能够摆上桌面的手段。
既然争取利益，那么作为非谈判专家商业代表个体户老板的一般人，用到谈判最多的无非两个场合：一曰收入，二曰消费。
在N面之后收到offer之前，不免有一个低俗的过程：面容姣好口气清新的制服HR会优雅从容地坐...

稍稍用其中阶梯报价谈判法，买房从280万砍到248万。我第一次出价220万，第二次出价225万，第三次226万，第四次226.5万。最后房东崩溃了，直接说248万，一分不少，愿意买就别谈了，买房没有5000块向上加的。基本到我心里价位，成交。
书中其他谈判策略其实对于日常管理以及沟通...

罗杰·道森致中国企业精英的信
你们好，我是罗杰·道森。25年来，我去过世界上113个国家给人们讲授如何进行优势谈判。我可以百分之百肯定地说，在这些国家当中，从来没有一个国家像今天的中国那样具有如此多潜在的成功机会。你们恰逢良机，真的应该充分利用这个时机， ...

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
开局策略通常可以确定谈判的方向，中场策略则会保证谈判的方向不发生变化，而当你准备结束谈判或是结束交易时，你就会用到终局策略。

开局策略基本上可以决定一场谈判的成败，所以在确定开局策略之前，你一...

谈判是世界上赚钱最快的方法，看完坚持每一块钱的不让步这个案例，让我对作者的这个宣言有了认同感。
一定要把精力放在具体的金额上，而不是百分比（通常会让我妈容易做出让步）。
如果有人告诉你他要请示某个委员会或者法律部门，他很有可能是撒谎。虽然不够光明正大，但却是...

1、优势谈判的高手，会让对手感到赢得了谈判，并且不会第二天就醒悟过来。
2、在开始和对手谈判时，要开出高于你期望的条件。原因：获得谈判的空间；或者有可能对方直接接受了这种条件。（这种想法对我影响很大）这是唯一可以让对方在谈判结束时产生胜利感的方式。 3、永远不要...

参加2012图书定货会，在海南出版集团的大展版上看到了这本书《优势谈判》，于是产生了兴趣，决定拿来一读。读过之后整体感觉是——作者涉及了谈判的方方面面、书写的很专很全，是这方面的专业人士。
专业的定义是：精于此道、以此为生，能用最小投入换得更大产出（都是以之前...

自从读了这本谈判的书，我对世界的看法又多了一个层次，感觉自己的边界又扩大了。今天去买一个帆船想作为礼物送给朋友的公司。帆船要价980，店员说要人工运送的话只能打九五折。我想起了罗杰道森的教导，首先一定要用夸张的方式表达，太贵了！怎么这么贵！怎么才打这点折扣！ ...

书的本意并不是让你成为奸商，只是告诉你如何通过谈判达成双赢。里面提到大量谈判技巧，因为和我的本职工作有关所以大部份我都用过，实际体验后觉得，里面的技巧都精准地抓住了人性，以及谈判双方在沟通时的气势与心理变化，顺势而为在达成目标的同时还让对方心里舒爽。 ...

《信任重建》《信任的速度》还有很多关于信任的书，豆瓣得分也很高，和这个《优势谈判》的读者应该有交集吧？如果对照着看，很多原则是相反的吧？这个优势谈判，有没有写，这么多“成功”“机灵”的成交之后，那些生意对象信任他吗？他是一个得人信任的长期伙伴吗？他能...

这本书把商务谈判中的一些值得注意的地方都讨论了一下，本来挺好的一本书，却按照成功学的写法来，搞的逻辑不是很清晰。
第一部分讲述了谈判的三个阶段中，各个阶段需要注意的细节。在开局谈判中，对我影响最深的就是：开出比预期高的条件；不要接受第一次报价；不情愿。在中场...

首先感谢译者，95%的还原了原著的内容，大大增强了本书的可读性。
其次感谢作者，把这么有价值的内容传递给读者。回想起自己做生意以及购物的经历，我几乎犯过里面提到的所有错误作法，如果早读此书的话，必然可以省下一大笔银子。以后一定要熟练运用书中所学，无论在职场还是...

[新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經 下载链接1](#)