

沒什麼談不了：超完整談判實戰指南



[沒什麼談不了：超完整談判實戰指南_下载链接1](#)

著者:葛蘭·盧姆，譯／許晉福

出版者:麥格羅希爾

出版时间:20050325

装帧:

isbn:9789861570822

亞馬遜網路書店讀者評鑑五顆星你非讀不可的一本超完整談判實戰指南

每一天、每一次的人際互動，就像進行了一場又一場的談判。本書要告訴你的不是浮泛空洞的理論，而是一套具體實在、教你如何說如何做的教戰守則。由舉世聞名的談判專家執筆，透過作者的智慧與洞見，你將學會如何化解對立、消弭衝突、開啟合作之路，甚至化不可能為可能，在山窮水盡疑無路之際找出令談判各方都滿意的解決之道。

相較於很多生活上的技巧，談判技巧要進步是比較容易的。為什麼？因為你隨時都在談判。不管在職場上、在家裡、在你每天的人際互動中，有許多都和說服或影響別人有關。我們不妨拿它和運動這件事做比較。假設你想打高爾夫，你就得額外撥出時間去到高爾夫球場上。曾經有一位高爾夫球教練說過，他這輩子教過的學生裡頭，有百分之五十的人從來沒有真正踏上高爾夫球場。相反的，談判這件事隨時都在發生，因此你永遠有機會磨練自己的功力。有了本書所提供的種種工具，你將可以好好利用這些大好良機。

何謂ICON? I：利益（Interests）

C：依據（Criteria）

O：方案（Options）

N：備案（No-Agreement Alternatives）

何謂4D？規劃（Design）

挖掘（Dig）

探索（Develop）

決策（Decide）這是一本兼具理論基礎與實務操作的超完整談判訓練教戰手冊。書中有堅實的談判架構篇、進退有節的談判流程篇，以及為了讓談判者旗開得勝的上場前準備篇，從談判的各個環節與技巧，到真實案例、生動故事、圖示整理、易上手概念和複習測驗等，每個部分都能幫助讀者全方位、有系統地消化由標竿訓練家Accordence所學到的談判制勝之法。

系統性的鋪陳，利用ICON談判架構，加上4D談判流程，依序寫在10項招數中。書中並提供各式表格，且每張附有題目練習（還附上解答），是一本很好的自學書。

本書的重心放在：談判的過程要如何安排？談判時該做些什麼事？用什麼方式開始談判最好？要成為談判高手應該把握哪些重點？戰略次序要如何安排？談判的一開始要怎麼做？最後又要怎麼做？本書會告訴大家許多實用的建議，並介紹一些工具和練習來幫助大家改進談判技巧。

凱薩琳·法羅博士（Catherine L. Farrell）：「本書的課後練習和真實案例為理論提供了有力的佐證，也帶領讀者進行有效的演練，讓讀者對真正的談判情境有深刻的體認。」——Amgen公司全球營運總裁

強納森·葛林伯格（Jonathan D. Greenberg）：「不論是企業經理人、專業人士，以及任何想要精進談判技巧的人，都可以從這本談判實戰指南中獲得極大的助益。」

羅伯·佩吉（Robert W. Page）：「有史以來最好的談判教戰訓練用書，非讀不可。」——美國前陸軍副部長及Kellogg-Rust執行長

黛伯拉·馬惠妮（Deborah D. McWhinney）：「本書散發著經驗與專業的光彩。」——嘉信機構投資服務（Schwab INSTITUTIONAL）總裁

山姆·芮司（Sam Reese）：「本書提供了一套簡單而有效的步驟，讓你可以為任何談判創造雙贏。」——Miller Heiman執行長

作者介绍:

葛蘭·盧姆（Grande Lum）

盧姆為首屈一指的談判顧問暨訓練公司Accordence的創始人及總經理。他除了經常在勞資糾紛中進行斡旋，也輔導企業進行合夥與結盟，並提供談判訓練與指導。此外，盧姆還錄製過一張談判教學錄影帶，也寫過許多這方面的文章，他曾經為知名的職涯發展網站Monster.com撰寫每週專欄，也在羅傑·費雪（Roger Fisher）等人所創立的CMI顧問公司擔任過合夥人。同時盧姆也是ThoughtBridge談判訓

練公司的創始人之一，並曾經在該公司擔任董事長。盧姆畢業自加州大學柏克萊分校及哈佛法學院。

目录:

[沒什麼談不了：超完整談判實戰指南_下载链接1](#)

标签

评论

[沒什麼談不了：超完整談判實戰指南_下载链接1](#)

书评

0p有备无患：准备、准备、再准备。

5p谈判：为达成一致而进行的各种讨论，强调跨文化、换位思考、互助合作、真正满足各方关键利益。

6p立场是你主张什么，而利益是你实际需要什么。满足立场唯有一种途径，满足利益却有许多种途径。9p谈判要素（ICON）：利益（Interests）、...

对这样一个谈判无处不在的世界而言，本书也许是你找到的最有用的书了。

——Roger Fisher，哈佛大学教授，哈佛谈判小组主任

这本强大的书从头至尾都闪耀着作者的经验和专业。——Deborah

D.McWhinney，世界500强企业美国嘉信理财公司主席 ...

20年前，我与两个学生合写了《谈判力》

——一本利益导向型谈判的入门书。那本书与之前的谈判类书籍不同。那些书给谈判者的建议是：要虚张声势，吓唬对方；出价要低于预期支付的金额，要价要高于预期能得

到的金额；要比对方更固执，让对方先让步；在未达成协议的情况下， ...

[沒什麼談不了：超完整談判實戰指南_下载链接1](#)