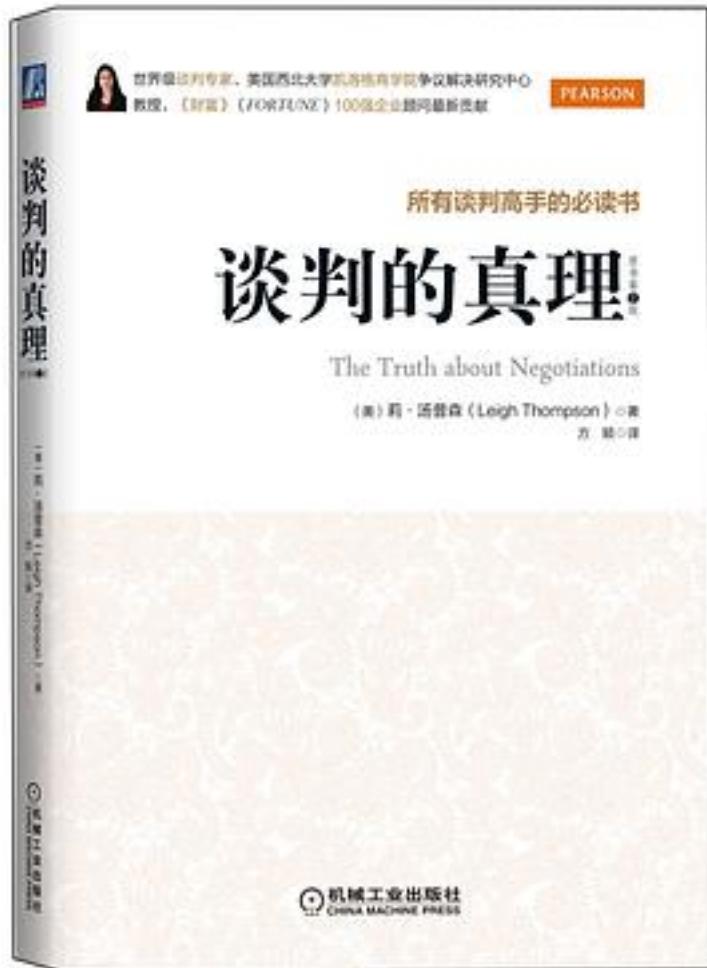


# 谈判的真理



[谈判的真理 下载链接1](#)

著者:[英] 汤普森

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-3

装帧:精装

isbn:9787111457503

编辑推荐:

《谈判的真理》揭示了46条经过千锤百炼的谈判原则以及短小精炼、拿来就用的实用技巧。

成为世界级谈判专家，在各种谈判场合中如鱼得水，取得卓尔不群的成效！只需要好好想想这些真理就够了。

内容推荐：

谈判无处不在——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。谈判是一种人与人的互动，各方都要争取自己的最大利益，在这个过程会有朋友、同事、爱人甚至是与你所憎恨的人，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？

《谈判的真理》就将解答这些问题。告诉你该如何做好准备，得心应手地应对最复杂、棘手的谈判。

《谈判的真理》有三个特点：

首先，给出了一个适用于任何情境的谈判策略。我们必须摒弃一个错误的观点，即认为正规的商业谈判从根本上与日常工作或生活中的谈判不同。事实上，如果你非常擅长房地产交易的谈判，那么在同店主就一件大衣进行讨价还价时，你同样会有不俗表现。

其次，关注任何谈判都需要完成的两个关键任务：如何有效利用从对方那里收集来的信息；如何有效地提出“共赢”的提案。

最后，还讲到如何处理一些棘手的状况。例如，需要在何时发出“要挟”，如何与你不信任的人建立起相互信任关系，如何该放手时就放手，如何与你的“宿敌”或“密友”谈判。

谈判听上去令人畏惧，但是如果你能博闻广记、不断练习、做好准备，就一定能成为谈判桌上的赢家。这是一条真理。

作者介绍：

美国西北大学凯洛格商学院争议解决研究中心特聘教授。她在凯洛格负责指导“领先的高影响力团队”高层管理者培训项目、凯洛格团队和群体研究中心，并联合指导“管理者谈判策略”培训项目。作为一位活跃的国际知名学者，她发表的研究论文和写作的一些书中的章节共计超过110篇，并出版了九本相关著作。汤普森为全球大大小小的公司组织并主持有关谈判团队建设、合作以及创造力技能的研讨会。

目录: 对本书的好评

引言

第一篇

总述

真理1 谈判不是一种与生俱来的天赋

真理2 秘诀就是有备而来

真理3 你所处的行业是独一无二的（以及其他几个流言）

真理4 双赢，一输一赢和双输谈判

真理5 谈判要避免的四个陷阱

真理6 如果你只有一个小时的准备时间

第二篇

底线中的底线

真理7 确定自己的最佳备选方案

真理8 制订自己的保留价格

真理9 人是活的！不断改进自己的最佳备选方案

真理10 隐藏自己的最佳备选方案

真理11 不要在自己的最佳备选方案上撒谎

真理12 暗示自己的最佳备选方案

真理13 研究对方的最佳备选方案

### 第三篇

黑带级谈判技巧

真理14 筹划乐观而现实的期望值

真理15 率先出价的力量

真理16 错过率先出价的应对之策

真理17 学会适当让步

真理18 警惕“折中”陷阱

真理19 向对方袒露自己的利益所在

真理20 把问题打包一起谈

真理21 互助合作

真理22 同时准备几套等价的方案

真理23 巧用协议后的协议

真理24 用相机协议化解矛盾争端

### 第四篇

谈判桌上的心理学

真理25 你如何对待别人，别人就如何对待你

真理26 强化对方的友好行为

真理27 寻找相似性，拉近距离

真理28 锚定对方的心

真理29 巧妙运用框架效应

### 第五篇

关于人的问题（和解决方案）

真理30 遇上坏脾气怎么办

真理31 如何和你不喜欢的人谈判

真理32 如何和你喜欢的人谈判

真理33 谈判桌上的性别差异

真理34 谈判者的声誉至关重要

真理35 建立信任关系

真理36 修复破裂的信任关系

真理37 给对方留面子

### 第六篇

信息化和数字化时代的谈判

真理38 电话谈判技巧

真理39 互联网和电子邮件谈判技巧

真理40 竞价谈判技巧

真理41 不同代际间的谈判技巧

真理42 不同组织文化间的谈判技巧

真理43 不同人口文化间的谈判技巧

### 第七篇

谈判桌上的瑜伽修行

真理44 用好权力、权利和利益

真理45 抛除成见，实现双赢

真理46 做个开悟的谈判者

参考文献

致谢

作者简介

• • • • • (收起)

[谈判的真理](#) [下载链接1](#)

## 标签

谈判

沟通

全球顶级管理大师畅销书精品套装

谈判学

negotiation无处不在

酸爽

管理学

无评分

## 评论

火车上读完。纠正了我的不少误区。书的内容偏浅。

---

还是比较有实用性的，只是很碎片化，不成系统。

---

重点读第2、3、4章，干货相对集中，对谈判的技巧讲解还是比较简洁到位的，比方说不能轻易透露自己的最佳备选方案，让步讲究策略，多个议题同时进行等等

对我这样心直口快之人，还是有些用处的，至少提点了一下自己

内容浅显，有个别思考点

可能会有点用吧，读的时候一直在想自己买东西讨价还价的过程，以后可以试试

短小精悍的书，谈判不只在商场上有，情侣家人之间凡事需要顾及双方利益而达成目标的场合都会出现，一些基本原则也算有所收获。总结下来，知己知彼，明确自己的目标，通过有效沟通达成双赢。

有道理倒是有道理。也有一些干货。也有不少废话。字很大。内容没有那么多。有些案例其实并没有很有说服力。一己之言。

半天可以读完的书，干货不多

达到双赢需要足够的信息交流，可不是所有人都愿意坦诚的说出自己的想法，并做出适时的让步。

[谈判的真理\\_下载链接1](#)

## 书评

这是【掌握受益终生的谈判技巧】类图书主题阅读的第10本书—《谈判的真理》，也是#每天一本书#的第58本书。评分：4分（满分5分）本书能解决什么问题？

1、谈判前该准备什么？ 2、如何设置自己的底线？ 3、如何与自己不喜欢的人谈判？  
笔记摘要：一、谈判前该准备什么？ ...

[谈判的真理\\_下载链接1](#)