

# 超级谈判术



[超级谈判术\\_下载链接1](#)

著者:史蒂夫·科恩

出版者:

出版时间:2015-8

装帧:平装

isbn:9787307164819

每个人都有需要同别人达成协议的时候，但很多人过于害怕这一被他们认为复杂的交锋

。

在《超级谈判术》一书中，作者利用自己在担任谈判员和教练的20多年时间里所积累的案例和经验，为读者逐步分析谈判这一过程，并给出任何人碰到任何问题都可以使用的常识性方法。掌握了这些方法，我们便可以应付生活中的各种谈判场景。

编辑推荐：★★★★★

- 1.如何通过谈判摆平各种挑战，普京智囊团、美国FBI、英国军情六处，以及马云、王健林都在秘密学习《超级谈判术》！
- 2.华盛顿说客、巴黎高等商学院教授、世界500强公司谈判顾问为你揭秘《超级谈判术》。
- 3.《超级谈判术》将告诉你：如何论证你的观点，如何表达你的诉求，如何取得谈判优势。
- 4.精选全球谈判实战经典案例——无论你在何时何地，与何人谈判，书中都有你的锦囊妙计！
- 5.面对现代生活的挑战，必不可少的技能便是谈判。《超级谈判术》是一本极好的贴身手册，将帮你发掘内在潜能，让你在生活中游刃有余。
- 6.生活中每一件事都是一场谈判，每一个人都是潜在的谈判者。
- 7.“让我们永不因畏惧而谈判，但永不畏惧谈判。”

8.名人推荐：

★“我十分喜爱《超级谈判术》这本书，它通过问答的形式，为人们在现实生活中遇到的问题提供了指导性的意见，使人受益匪浅，因此我要把它强烈推荐给希望提高自身谈判技巧的人们。”

——埃默里大学古兹维塔商学院高级讲师厄尔·希尔

★“无论面对何种生活问题，《超级谈判术》这本书都将是我们的得力助手……就像你身边随时都有个顾问和指导一样。”

——穆伦广告公司主席兼首席执行官乔·格里马尔迪

★“我曾问过自己的很多问题以及在职业生涯早期遇到的各种烦恼，在科恩的书中，都能找到细致入微的答案。在我的个人生活中，每当我做决定或希望与亲戚、家人关系融洽，或是希望财务状况保持良好的时候，我总会再次阅读《超级谈判术》，从中寻求方法。”

——华盛顿特区政府关系部公关经理奥利维亚·克尔

作者介绍：

【作者简介】

史蒂夫·科恩（Steven P. Cohen）

科恩先生在政府部门从政12年，在尼克松和福特执政期间曾是华盛顿说客，他还担任过数百家大型公司和20多个国家政府机关的谈判顾问。自20世纪90年代中期，他就成为了巴黎高等商学院教授、布兰迪斯大学国际商学院教授，以及美国和欧洲一些国家商学院的客座教授。

译者简介：

周江源，毕业于沈阳航空航天大学外语系，专业八级，在工作中长期负责与国外客户交流和谈判的翻译工作，因此积累了丰富的翻译经验，现从事翻译研究工作。

目录: 01 / 推荐序

06 / 鸣谢

07 / 自序1

09 / 自序2

第一章

谈判必备常识 // General Knowledge of Negotiation

002 / 谈判技巧的四个C

003 / 个性与态度

003 / 谈判者的能力来源

005 / 信息是谈判中的基本要素

006 / 头脑风暴、方案构想和创造力

007 / 激发你的创造性

008 / 多重人格

009 / 谈判的目的

010 / 优秀谈判者能力简表

011 / 谈判高手的与生俱来与后天养成

013 / 谈判中的经济因素

014 / 谈判中的提问

015 / 冷静的谈判者

017 / 有效谈判与控制情绪

018 / 达成有效协议

020 / 原则式谈判

021 / 立场式谈判

022 / 不同观点与不同利益

023 / 衡量优秀谈判技巧的标准

第二章

情感谈判术 // Affective Negotiation Art

028 / 婆婆总是撒谎

029 / 与姐姐的遗产纠纷

033 / 我的遗产不想分给太太

034 / 儿媳与公婆之间出现了不可调和的矛盾

038 / 如何面对岳母的怨恨

041 / 取消的生日派对

042 / 如何与经常孩子气的老公谈判

044 / 我的太太总说我和我亲戚的坏话

046 / 如何与孩子谈判

047 / 丈夫不让我换工作，我该怎么谈判

049 / 如何与顽固的丈夫相处

052 / 亲戚赖在我家，不想搬出去

054 / 如何说服老年人接受社工照料

056 / 面对完美主义者

057 / 夹在未婚妻与她父亲之间的谈判

059 / 丈夫出轨后，如何与太太谈判

062 / 我的儿子雇佣了我，却不尊重我

064 / 我的女儿认为父亲是个独裁者

066 / 如何与不听劝告的丈夫谈判

068 / 岳父干扰了我的家庭生活

### 第三章

#### 职场谈判术 // Negotiation Art in Workplace

072 / 商务沟通中的谈判

073 / 让人为难的工作邀请

075 / 面对不和谐的下属

076 / 爱占便宜的同事

078 / 老员工对新员工不友善

080 / 偏执狂同事

082 / 面对权力欲太强的营运经理

084 / 当上级对下属产生不满，该如何做

086 / 同事不讲卫生又不自觉

088 / 岗位调动

090 / 喜欢发号施令的新经理

092 / 如何与坏脾气的新领导相处

095 / 如何说服老板增加培训

097 / 新上任女领导如何与男下属相处

099 / 投资谈判中的讨价还价

101 / 如何让老板给我加薪

103 / 与难以相处的同事修复关系

105 / 晋升中的失败者如何与胜利者相处

107 / 如何修复与同事们的不融洽关系

111 / 面对同事突然的指责

112 / 面对同事的坏习惯

114 / 面对同事的体臭，该如何说

116 / 面对新工作地点的窘境

117 / 加薪谈判

### 第四章

#### 友邻谈判术 // Negotiation With Friends and Neighbors

120 / 修建围墙起争议

122 / 如何与常侵犯我隐私的邻居谈判

124 / 如何面对邻居的威胁恐吓

127 / 烦人的女邻居

131 / 邻居家的灯光侵犯了我的权益

134 / 朋友与同事之间的二手车交易陷入僵局

136 / 面对邻居的嫉妒和粗鲁无礼

139 / 邻居制造的噪音让我难以启齿

140 / 邻居的小屋侵占了我家的土地

142 / 我的朋友们不太友好

143 / 与朋友无法继续合伙了

145 / 面对朋友在商场上的背叛

### 第五章

#### 财产及债务谈判 // Negotiating Property and Debt

148 / 如何说服我的信用卡公司帮我摆脱困境

149 / 如何与债务人谈妥

151 / 如何让丈夫承担部分家庭开支

153 / 银行收账员谈判技巧

154 / 如何说服丈夫改变他的财务决策

157 / 如何说服丈夫不再“慷慨”

### 第六章

#### 采购、销售和服务谈判 // Negotiating Purchases, Sales, and Services

160 / 面对客户的过分要求  
162 / 建筑商在签合同前突然抬高价格  
163 / 买房或办理房产抵押贷款时，该如何谈判  
165 / 在卖方市场时，如何与建筑商谈判  
166 / 购房谈判  
168 / 服务方毁约，我该如何做  
171 / 感觉被汽车修理师敲诈了，我该怎么办  
174 / 面对心仪的房子和寸步不让的建筑商  
178 / 汽车修理师未提前告知我检查需要收费  
179 / 如何与汽车经销商谈判  
180 / 一场典型的立场式谈判  
182 / 面对政府客户，如何将其说服

## 第七章

跨文化与跨性别谈判 // Negotiating Across Cultures and Gender

186 / 如何理解跨文化谈判  
187 / 跨文化谈判总是在解决冲突吗  
188 / 怎样应付难缠的异性  
191 / 要注意谈判中与主题无关的敏感点  
193 / 与巴西人谈判时的建议  
195 / 与美国人谈判时的建议  
196 / 亚洲人和西方人谈判方式对比  
197 / 异性之间如何谈判  
198 / 与意大利人谈判时的建议  
200 / 谈判中总是有太多的变量在同时起作用  
201 / 不同的商业文化对谈判有哪些影响  
202 / 与越南人谈判时的建议  
203 / 能否通过网络来学习谈判  
204 / 与中国人谈判时的建议  
205 / 与马来西亚人和委内瑞拉人谈判时的建议  
206 / 与俄罗斯、日本和美国人进行谈判时的建议  
208 / 在跨国企业中怎样避免产生冒犯别人的行为  
209 / 控制跨文化噪音  
210 / 当我们的生意规则相互冲突时，应该怎么办  
212 / 道歉的重要性  
214 / 如何让女性在谈判时更自信

## 第八章

法律问题、争议和僵局谈判 // Legal Issues, Disputes, and Deadlocks

218 / 面对无力赔偿的交通事故  
220 / 她的丈夫去世了，银行要求她提高还款额度  
221 / 解雇与赔偿谈判  
223 / 与未婚夫分手，但却不想放弃共同的生意  
225 / 离婚中，如何保护我的个人遗产  
227 / 夹在父母离婚中的财产谈判  
230 / 在离婚中，如何保护父亲留下的遗产  
231 / 代理人损害了我们的利益  
233 / 老师不兑现承诺，学生该怎么办  
235 / 政府如何与罢工者谈判  
236 / 当工会代表与企业高层陷入谈判僵局  
239 / 如何处理无法对管理层产生信任感的劳资谈判

## 第九章

难应付的人和令人讨厌的谈判者 // Problem People and Nasty Negotiators

244 / 面对冷漠的女同事  
245 / 让人烦恼的女同事  
248 / 面对任性的女同事

249 / 如何应对没有原则和职业道德的谈判者  
251 / 面对粗鲁自大的男同事  
253 / 面对不文明的交谈者  
255 / 交通事故中，对方坚持不留下姓名  
257 / 面对固执己见的谈判者  
258 / 面对不想受我管理的下属  
261 / 如何应对谈判中的阴谋诡计  
262 / 是什么使得人们难以相处  
266 / 关注内战后的民众和解谈判  
269 / 后记  
271 / 作者简介  
· · · · · (收起)

[超级谈判术\\_下载链接1](#)

## 标签

神

## 评论

看看

-----  
很一般的一本书。举了无数的论点，全部用问答的形式，但是也并没有答出个所以然来。我比较喜欢的方式是，每一节，先讲理论，再在后面附上两三个符合这个理论的实际案例。然而这本书从头到尾都在讲案例，有些案例让人觉得这是在看社会新闻，听别人诉苦。

-----  
[超级谈判术\\_下载链接1](#)

## 书评

-----

[超级谈判术 下载链接1](#)