

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:迈克尔·惠勒 (Michael Wheeler)

出版者:中信出版社

出版时间:2015-11-1

装帧:平装

isbn:9787508654195

作者介绍:

目录:

[谈判的艺术_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

商业

心理学

管理

个人管理

方法论

交际

评论

动态循环：学习、适应、施加影响

我感觉谈判实战最重要

1. 不要去打听同事的工资，果你有充足的实力，老板自然会给你满意的薪水。2. 和老板一起“想象未来”。很多人在谈加薪时，总是把重点放在过去的业绩上。但事实上，老板更关心的是，如果对你进行投资，你能给公司带来怎样的回报。3. 用协议式的语言沟通。研究发现，当人使用疑问句来表达请求时，会显得力量单薄。4. 给老板选择的空间。加薪的幅度能提升到10%——15%吗”， 5. 提前排练，缓解紧张感。

根据谈判中获得的信息来动态地发展谈判

得到 听本书

要慢慢结合实际操作

看看

谈判成功的秘诀并不只是做好准备并制订良好计划，同时还需要即兴灵感。如何在复杂而不断变化的情境中，通过与他人的交往达到个人目的，同时还能兼顾别人的利益？本书揭示了管理者如何在面临不确定性的情境下，运用学习、适应、影响等系统性、动态性策略，实现最佳谈判的规律和做法。

好想讲了什么，一想好像什么都没讲。可能是我的境界还不够…

没有什么干货不说还写的乱七八糟的

文中举的案例有些真的是生搬硬套，缺少逻辑。内容杂乱不像国内的这类书讲的生动有趣些。可能是本偏学术书吧。

这类书籍一定是很实用的 颇为可惜未能十分熟悉其中语境。不能只沉浸在小说里
各行各业 各种题材的书籍尽量多读些

一本我觉得无所收获的书。

观察、调整、决策、行动

有一些很好地建议，但感觉不成体系

提升生活和工作中问题解决效率的一本书

[谈判的艺术_下载链接1](#)

书评

正因为看过罗杰·费希尔之前的《谈判力》和他的新书《横向领导力》，所以在看完这本《谈判的艺术》之后，我的感受告诉我，本书并非是对罗杰·费希尔的更新或进步，而是一种解释。实际上，了解过罗杰·费希尔的职业背景就知道，他是律师出身，对谈判的研究是基于个案实践中...

去谈判而不是去抱怨，去争取而不是去示好。
每一个谈判人员都应该是一个猎人。要不要是示好？要不要为了达成一致先让渡一部分利益？要不要主动降低价格？要不要nice？答案，通通是Nooooooooooooooooooooo!
！！在门诊和病人谈价格也是一样的。谈判的结果是交！换！，没有得到什么...

如果谈到“谈判”这两个字，你脑中的的印象是什么？是国家与国家领导人坐在谈判桌前谈国家利益的事情，还是公司高管坐在谈判桌前讨论合作的事情？听上去就充满戒备

和此亏彼盈。

也许很多人跟我一样，觉得谈判这回事太高大上，离作为普通人的我们太遥远。事实上，人类的互赖性使...

[谈判的艺术_下载链接1](#)