

FBI談判協商術



[FBI談判協商術 下载链接1](#)

著者:克里斯·佛斯

出版者:大塊

出版时间:2016-9-1

装帧:平装

isbn:9789862137338

改變全局的高風險談判法——不論董事會或家中都適用。

如何一開口就讓對方點頭，並搞定所有現實生活的溝通難題

FBI可能隨時布署一萬名探員，

但只有一人能擔任國際綁架事件首席談判專家，

作者就是這麼一位萬中選一的重要談判人士

本書作者克里斯·佛斯 (Chris Voss) 為身經百戰的人質談判專家，也是全球頂尖商學院得獎教師，他原先在密蘇里州堪薩斯城不平靜的街頭擔任巡警，後來一路爬昇成為FBI首席國際綁架談判專家，FBI可能隨時布署一萬名探員，但只有一人能擔任國際綁架事件首席談判專家，而佛斯就曾多年擔任此重要職位。今天則把他多年的談判實戰經驗，推展到一般人可以活用在現實生活的所有面向。

佛斯的技巧通過各式情境考驗，無數人士受惠。企業客戶運用相關談判技巧讓利潤增加數百萬美元，MBA學生替自己爭取到更理想的工作，甚至為人父母者也靠著佛斯的方法搞定孩子。無論你是家庭主婦，或是跨國企業執行長，只要需要溝通的地方，就需要談判的技巧。佛斯整理自己在職業生涯中經過不斷篩選、精益求精的技巧，帶給讀者這本必備的精彩談判原則手冊。

書中提供刺激的幕後故事，場景有海地的黑幫街頭，也有紐約布魯克林險些釀成悲劇的銀行搶案，從作者的經歷帶出執法界拯救性命的談判策略。由全球級的談判專家傳授相關技巧，讓讀者也能運用在工作及生活中每一個面向。

「綁匪其實跟商品交易員沒什麼兩樣，在這兩種情況下，你不是主動出擊，就是等著被宰。」生活是一連串的談判：不論是買車、加薪、購屋、重談租金，或是與另一半商量事情，本書將讓你無往不利。

作者介紹：

克里斯·佛斯 (Chris Voss)

是全球知名的談判技巧實務人員與大學教師，顧問公司「黑天鵝集團」 (The Black Swan Group) 創辦人與主持人，平日提供財星五百大企業 (Fortune 500) 複雜情勢談判訓練課程與顧問服務。目前任教於南加大馬歇爾商學院 (Marshall School of Business)，以及喬治城大學麥克唐納商學院 (McDonough School of Business)，也於哈佛法學院、MIT史隆管理學院 (Sloan School of Management)、西北大學凱洛格管理學院 (Kellogg School of Management) 等頂尖大學授課。

塔爾·拉茲 (Tahl Raz)

致力於推廣有助於個人和組織改變成長的大觀念與好故事。得獎記者，著有《紐約時報》 (New York Times)暢銷書《別自個兒用餐》 (Never Eat Alone)。研究與寫作之餘擔任企業主管教練，授課內容為正在改造工作新世界的各股力量。數家全國性公司編輯顧問。歡迎讀者來信指教：tr@tahlraz.com，亦可造訪網址：www.tahlraz.com。

譯者簡介：

許恬寧

台大外文系學士、愛丁堡大學文化研究所碩士，現為專職譯者，譯有《蘋果橘子創意百科》、《蘋果橘子思考術》、《女力時代》、《是你讓工作不一樣》、《海盜共和國》、《老虎、蛇和牧羊人的背後》、《為什麼我們這樣生活，那樣工作？》、《為什麼這樣工作會快、準、好》、《無敵》（合譯）、《征服者》、《蘋果內幕》等書，以及《BBC知識》與《孤獨星球》雜誌文章。

目录: 第1章 新世代的談判規則

如何成為全場最聰明的人……不管人在哪裡都一樣
第2章 當一面鏡子
如何快速建立和諧氣氛
第3章 重點不是感同身受，而是說出對方的痛苦
如何靠「戰略同理心」建立信任感
第4章 小心「YES」——掌握「NO」的藝術
如何開啟真正的談話，打開天窗說亮話
第5章 引出可以立即改變所有談判的兩個字
如何靠取得認可說服他人
第6章 扭轉對方眼中的現實
公平還是不公平，看你怎麼看
第7章 營造把主控權交給對方的氛圍
問「校準型問題」，化衝突為合作
第8章 保證執行
如何揪出說謊者，讓其他人說到做到
第9章 全力討價還價
如何拿到想要的價格
第10章 發現黑天鵝
找出「未知的未知」，突破現況
謝辭
附錄
註釋
• • • • • (收起)

[FBI談判協商術](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

交流

美国

商业

技巧

台湾

FBI

评论

读完才发现东方哲学思想之可贵，东西结合才是未来行走世界之道。

感觉对商务谈判来说，太深奥也太刻板

[FBI談判協商術 下载链接1](#)

书评

You are the least important person in a negotiation.

“你是谈判中最不重要的那个人。”

我很喜欢这句话。这句话有英语独特的美感。如果这句话是一道高中填空题，这句话会被纠正为：You are the LESS important person in a negotiation.
因为谈判里面只有两方，只可以使用...

可能每个有表达欲的人都会想有效掌控一场谈话吧，所以市面上才会有很多教人说话和沟通的书籍。这本《掌控谈话》让我醍醐灌顶，它触摸到了谈话真正的核心，就是情绪管理。

作者克里斯·沃斯虽然没有高学历背景和牛逼的从业经历，但是他凭借超高的理解和悟性成为FBI国际人质危机...

粗略的花了两周时间才读完这本《掌控谈话》，并用了2个小时回顾做完本书的思维导图。每一章节的内容都是对我曾经经历过的事情的总结和提炼，学到了不少与人交流的新知识，鼓掌鼓掌！

在生活中我是一个善于倾听的人，很多时候也能给出别人一些好的建议，我还以此沾沾自喜。读完...

谈话的第一件事是学会倾听，足够的耐心和温柔是前提，用心倾听后会发现内心原本很多的以为都是自以为是。

说几件感触比较深的事，有一天我妈和我说店家搞活动，她买了很多面膜，而我当时的第一个反应是面膜不能随便乱用，这个是不能图便宜的，我妈就没有再往下接话了.....我甚至...

一、用心对脑 对人类心理深刻理解，承认人类是疯狂、冲动、情绪化的非理性动物

二、重复对方的话

不要想当然，随时准备好面对意想不到的情况，时刻保持多种假设，始终保持探索者的心态，然后不停地用新得到的信息去验证假设，去伪存真。

重复对方的话，保持适当的停顿——意思...

我是一个较为内向的人，却渴望与别人交流，希望自己在一群人中脱颖而出，在一次谈话中掌握主动权，或是，自己能主持或把控——一次聚会、一个会议.....

尝试过很多次，也失败过，直到——

我看到了这本书——《掌控谈话》，深深地被它吸引。

一个人，一生中总会遇到一本书，就像...

看一幅画是不讲道理的，也不需要懂得，你需要的是惊喜，你在一幅画面前突然停下来，这幅画突然被你看进去了，这个就是惊喜。--陈丹青《局部》

研究神话的学者坎贝尔，把以上这种突然被某种艺术品所吸引的现象，成为“美学吸引”。如果你愿意的话，艺术会令你驻足并默默和你交流...

语言，是一门艺术。文字、说话，是语言的一种表现形式。

谈话，看似简单，却是一场博弈。大到刑事案件，小到我们的日常生活。谈话技巧，可

能很多人觉得自己用不上。我又不是什么重要人物，也没有什么重大事件发生，不就是说个话嘛，和朋友不用在意，和领导我就少说。这看上去没...

提到谈判，大多数人会感到陌生，这个看起来有点正式，像是只会出现在商业会谈或者司法交涉场合下的词，似乎离我们的日常生活相当遥远，甚至有点八竿子打不到边的样子。在此之前我也一度这么认为，直到我看了这本书。书里作者明确地告诉我们：我们在生活中和工作中遇到的大部分...

被人说情商低？不会说话，你需要看看这个奇葩说中的黄执中曾经说过，“人生的困扰，十之八九都出在人际关系；而人际关系的困扰，十之八九都是因为沟通出了问题。”说话这个东西，甚至比能力还要重要，蔡康永在《说话之道》里写到：“你说什么样的话，你就是什么样的人。说话，...

作者讲了许多实际的谈判故事，大部分跟绑架了人质的劫匪谈判的案例，比较有意思。作者也引用了不少已有的研究成果与出版物。总体来说作者的这套谈判术还算不上完善的体系，实际效用也是以个案为主，也会举失败的案例，失败的原因作者归因于没能按他的思路去做。总体评价3...

经验很重要，但总有“黑天鹅”在路上
行医也是如此，很多时候，我们凭经验诊断，但效果不佳，是否诊断正确了呢？
医学中的黑天鹅太多了，我们永远无法确认诊断无误或者诊断全面。
就算是将所有已知的疾病悉数掌握，仍有太多的未知
如何才能获取黑天鹅，这需要我们更仔细地观察...

谈话是建立在感性基础上，而不是用单一的理性去解决，情绪是谈话的核心，让对方有掌控感，谈话对方要去思考怎么做有九个招数 1：重复对方所说的话，倾听缓和情绪
2.用深夜电台主持人的语调声音，缓慢降调
3.标注对方的痛苦，说出对方的情绪和感受，利用同理心说出对方的害怕和...

FBI 最有效的谈判工具：开放性问题
人是动物化的，不可靠的，不理性的野兽，清晰化的大脑能够被一种更理性的，能综合解决问题的方式控制。重复对方的话：

要倾听，搞清楚对方的假设，不要先入为主；一个人在谈话中越不说自己，就越关心自己；放慢脚步，不必过于急躁；注意声音...

[FBI談判協商術 下载链接1](#)