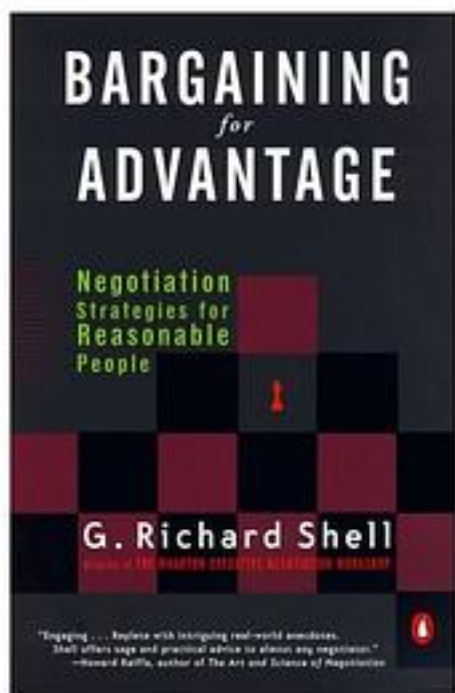


Bargaining for Advantage



[Bargaining for Advantage 下载链接1](#)

著者:G. Richard Shell

出版者:Penguin Books

出版时间:2006-5

装帧:Paperback

isbn:9780143036975

在线阅读本书

The award-winning guide to business negotiation used by top negotiators and training programs all over the worldcompletely updated and revised

As director of the renowned Wharton Executive Negotiation Workshop, Professor G. Richard Shell has taught thousands of business leaders, administrators, and other professionals how to survive and thrive in the sometimes rough-and-tumble world of negotiation. His systematic, step- by-step approach comes to life in this book, which is

available in over ten foreign editions and combines lively storytelling, proven tactics, and reliable insights gleaned from the latest negotiation research.

This updated edition includes:

A brand-new Negotiation I.Q. test designed by Shell and used by executives at the Wharton workshop that reveals each readers unique strengths and weaknesses as a negotiator

A concise manual on how to avoid the perils and pitfalls of online negotiations involving e-mail and instant messaging

A detailed look at how gender and cultural differences can derail negotiations, and advice for putting talks back on track

作者介绍:

G. 理查德·谢尔

世界顶尖的商学院沃顿商学院的谈判策略研究专家，同时也是该领域著名的教育家，他是享有全球盛誉的“沃顿经理谈判研讨班”的教学主任。《商业周刊》曾三次将他列为全美顶尖的商学院教授之一。

他为各个行业的企业或者个人提供谈判咨询，包括医疗行业、金融行业、高科技企业、家族产业、银行投资等，为通用电气、强生、花旗银行、摩根士丹利等著名跨国公司设计并讲授谈判培训课程。本书自1999年出版以来，已被翻译成十多种文字，好评如潮。

目录:

[Bargaining for Advantage_ 下载链接1](#)

标签

谈判

Negotiation

沟通

商业

谈判课

成长

英文原版

管理

评论

多读不如多实践。

这本比《GTY》更加深入 章节和逻辑也更清晰

读过的最好的一本谈判书，Shell教授真是个人才

我是错乱型的！

Psychology & strategy. Impressive!

认识了不同的negotiation styles，并且了解到哪种环境下适用哪种strategy能获得最大的advantage。即使是idealist也要学会bargaining with the devil。Set high expectations，不轻易妥协。

Negotiation经典。

在买房子之前紧急包佛脚。哈哈哈哈哈，一些心理技巧，还是很有趣的。

如果好人不学会bargain, 恶人便会得逞。Don't let them!

理论非常好，实践不能少。天生嘴太笨，我是干不了。

很有条理，每个概念都会有故事和实例，可以英语写作用。实质上来说，提示了很多误区（其实生活中模模糊糊我们也知道），不仅仅是谈判，很多话指导生活也很有用。

如果不是教材我应该不会读这本，academic类型，--boring.
书中提出的四种situation非常有用，利益为Y坐标，relationship为X坐标，然后4种不同的情况。

[Bargaining for Advantage 下载链接1](#)

书评

虽然从事科学研究，但由于合作项目的缘故，常常要跟不同的人打交道。每每遇到文化差异、等级不均、利益相异等等需要协调解决，变化之迅速情形之复杂很让人棘手。无意中发现了这本《谈判课》，感觉分析透彻、解释浅显、逻辑清晰、方法可行。有一点吃惊的是豆瓣上读过的不足30人...

原来想象的谈判场景是这样的：西服、套装、领带、高跟鞋，分坐在谈判桌两边，面上带着笑，心里藏着刀，激烈时拍案而起，争锋相对、互不相让，缓和时握手言和、把手言欢、相互示好。
其实，我们经常碰到的谈判场景是这样的：去买菜，小贩说低于2元不卖，你说便宜点，小贩说不能...

书的逻辑： 1.成为出色的谈判者的6个基本要素
了解自己的谈判风格，审视并列出具体和预期，寻找权威的标准与规范，建立并利用自己的关系网，研究对方利益，谈判开始前继续加强本方的优势。
2.谈判通常遵从可辨认的4个步骤 准备、信息交换、明确议价和达成协议。 谈判要素
3.关...

总结而言，这本书通过把谈判过程逻辑清晰地划分为各个阶段，并系统性地提出各个阶段不同情况的策略，使得不同性格的人在不同谈判情境中都有可能争取到更好的谈判结果。谈判的最大作用，大概就是把原本需要各自让步的中点游戏，通过双方智慧，提高到把蛋糕做大后双方都能提高获...

谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们所需要的东西，道理就是这么简单。
谈判事实上贯穿了每个人生活的全部细节，包括工作以及生活。在生活中的每一个细小方面，都会不断地与...

谈判就是赢一个好的心态，还你一个好的生活。
本书讲了很多谈判的攻略，关键还要自己去应用与摸索。
谈判不要局限于对个人的看法，而要专注于具体问题。
虽然有些地方不一定适合中国人使用，但总体来说对于不太会谈判的人来说，是本好的参考书。

这本书是世界500强的高管的实例，有实际生活工作基础的，而且能把其中的理论讲明白的，很难得，里面观点看法我基本全都赞同，非常好的一本书。
但是看书并不就是能学会了，关键还是结合理论再实践中再慢慢体会，慢慢摸索。

一本不错的书，之前很多朋友推荐过

谈判不是一种能力，应该是一种习惯，生活中，谈判也是无处不在，只要跟人接触，就会面对谈判；只是这种谈判不一定是跟利益捆绑的；

本书都是一些名人实例，从生活中的博弈来看谈判，会让谈判更生动，更易于理解；也更容易应用到工作场合；推...

谈判的目的不是为了取胜，而是成功。谈判者最不该做的事就是接受对方的第一次出价。主动就尴尬事谈判，确保自己损失最小，而不是骂得最厉害。

赢家赢在信心的充盈，输家输在信心的崩溃。但这种自信心上的亏盈不可以出自妄想，而必须依赖力量和策略作为基础。每一场谈判，都是...

谈判处处在，或许很多人认为日常生活中接触谈判的机会很少，事实上你每天都在面对着各类的谈判，只是你并未察觉而已。公司间的讨价还价是谈判，找公司谈加薪是谈判，买东西的砍价也是谈判，和孩子协商零花钱的多少是谈判，甚至在你尝试说服他人的时候都是谈判。在以往的生活中...

本书讲了很多名人的真实实例，与其说是教程，不如说是一个个小小的故事。

欣赏案例中正大光明与人交流的，必要时寸步不让。同时尊重对手的气魄。与最重要的耐心的气质。谈判是一个自信者的游戏，是一个智者的培养皿，是一个勇者的舞台。

这本书一直拖了好久才看完，读完大师的作品，虽不能说是醍醐灌顶，起码窥探到了谈判这门艺术的门道儿。

如果是看过后就扔之一旁或束之高阁，那绝对是对书的浪费，它应该常驻案头或床头。随需翻来，点滴渗之。

虽然看完了，但是我会经常翻开再研读，继续探究并掌握谈判艺术的...

书里的谈判案例很多，有普通人的案例，也有像甘地、盛田昭夫、卡内基、JP摩根等名人，很喜欢看这样的案例，对理解书的思想有很大帮助。谈判在人的一生中非常重要，不管是工作还是生活，都用得上。虽然有些地方不一定适合中国人使用，但总体来说对于不太会谈判的人来说，是本好...

花了一个月才看完这本书，做为一名销售人员，虽然里面教了很多谈判工具和方法，书

里对谈判心理谈判风格有详细的分析。毕业这些年，我已明显感觉到，在我所学过的所有课程当中，让我最有收获的就是这门谈判课。最近看了好几本书，最喜欢的还是《关键对话》和《示人以真》那是真...

本书里的谈判案例很多，有普通人的案例，也有像甘地、盛田昭夫、卡内基、JP摩根等名人，很喜欢看这样的案例，对理解书的思想有很大帮助。谈判在人的一生中非常重要，不管是工作还是生活，都用得上。
“如果你没有瞄准，将永远无法实现目标。” 最喜欢这句话，一语中的。要想谈判...

谈判无处不在。谈判实际上是人们交流看法、达成共识、解决问题的方式。它可以大到国家利益，也可以小到鸡毛蒜皮，只要有人，只要有利益、价值、观念等偏差，就需要谈判。这本书里所提出的“谈判六要素”值得认真阅读，这部分是全书的重点所在。

[Bargaining for Advantage_ 下载链接1](#)