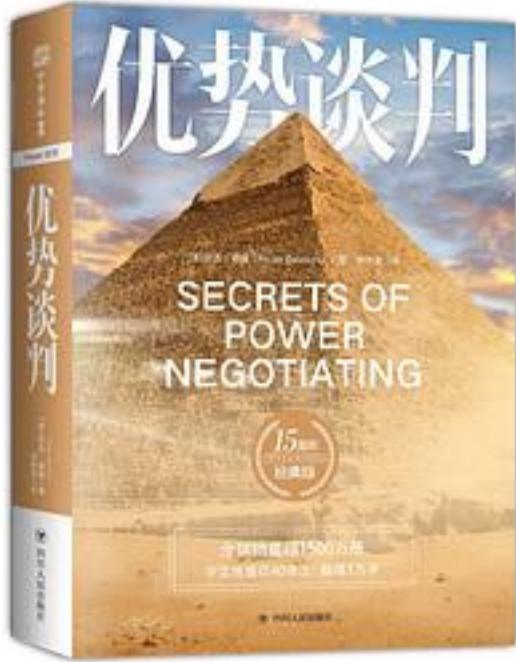


优势谈判



[优势谈判 下载链接1](#)

著者:罗杰 · 道森 (Roger Dawson)

出版者:重庆出版集团,重庆出版社

出版时间:2008-3-1

装帧:平装

isbn:9787536693906

内容简介

王牌谈判大师罗杰 · 道森通过独创的优势谈判技巧，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。

无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。

你手上的这本书是由国际首席商业谈判大师罗杰 · 道森集30年的成功谈判经验著述而成

，书中有关于详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，为你提供走上富足人生的优势指南。

作者介绍：

罗杰·道森，美国总统顾问，内阁高参、地产公司总裁，美国POWER谈判协会创始人兼首席谈判顾问，国际首席商业谈判大师、畅销书作家和知名演说家，世界上仅有的28名获颁CSP&CPAE（美国国家演讲人协会与演讲名人堂）认证的专业人员之一。

罗杰·道森出生在英格兰，1962年移民美国加州，用不到30年的时间就从一个普通移民一跃而成为总统顾问。在美国人眼里，他是英雄的化身，是超级明星，是现代美国梦的完美注脚！

作为美国前总统克林顿内阁最重要的政治高参之一，罗杰·道森被公认为当今世界上最会谈判的人。

在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于美国白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的漩涡中心！他还是为数不多可自由出入白宫的内阁高参，他的著作雄踞《纽约时报》图书排行榜榜首位置30周之久，并被普林斯顿大学、耶鲁大学等美国名校列为指定阅读书目！

我社即将推出的罗杰·道森另一本经典著作《绝对成交》（Secrets of Power Negotiating for Salespeople）是被美国职业经理人奉为圭臬的谈判教材。

目录：引言 什么是优势谈判

第一部分 优势谈判 步步为营

第1章 开局谈判技巧

- 1.开出高于预期的条件
- 2.永远不要接受第一次报价
- 3.学会感到意外
- 4.避免对抗性谈判
- 5.不情愿的卖家和买家
- 6.钳子策略

第2章 中场谈判技巧

- 1.应对没有决定权的对手
- 2.服务价值递减
- 3.绝对不要折中
- 4.应对僵局
- 5.应对困境
- 6.应对死胡同
- 7.一定要索取回报

第3章 终局谈判策略

- 1.白脸—黑脸策略
- 2.蚕食策略
- 3.如何减少让步的幅度
- 4.收回条件
- 5.欣然接受

第二部分 巧用策略 坚守原则

第4章 不道德的谈判策略

- 1.诱捕
- 2.红鲱鱼
- 3.摘樱桃

4.故意犯错

5.预设

6.升级

7.故意透露假消息

第5章 谈判原则

1.让对方首先表态

2.装傻为上策

3.千万不要让对方起草合同

4.每次都要审计协议

5.分解价格

6.书面文字更可信

7.集中于当前的问题

8.一定要祝贺对方

第三部分 解决问题 化解压力

第6章 解决棘手问题的谈判艺术

1.调解的艺术

2.仲裁的艺术

3.解决冲突的艺术

第7章 谈判压力点

1.时间压力

2.信息权力

3.随时准备离开

4.要么接受，要么放弃

5.先斩后奏

6.热土豆

7.最后通牒

第四部分 知己知彼 互利双赢

第8章 与非美国人谈判的技巧

1.美国人如何谈判

2.如何与美国人做生意

3.美国人的谈判特点

4.非美国人的谈判特点

第9章 解密优势谈判高手

1.优势谈判高手的个人特点

2.优势谈判高手的态度

3.优势谈判高手的信念

第五部分 谈判高手 优势秘笈

第10章 培养胜过对手的力量

1.合法力

2.奖赏力

3.强迫力

4.敬畏力

5.号召力

6.专业力

7.情景力

8.信息力

9.综合力

10.疯狂力

11.其他形式的力量

第11章 造就优势谈判的驱动力

1.竞争驱动

2.解决红运

3.个人驱动

4.组织驱动

5.态度驱动

6.双赢谈判

后记

· · · · · (收起)

[优势谈判](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

商业

商业技能

技巧

营销

职场

心理学

评论

从小就害怕砍价，总觉得丢了面子。亏了这本书的作者如此苦口婆心，对于我这种谈判负能力的人真是红宝书。

觉得很有道理，但是我上周用这本书里的策略讲价一次，失败了……

看了这本书，忽然感悟到了，其实街头小贩和批发市场的摊贩使用的技巧非常先进，虽然他们并没有像罗杰道森这种将经验总结成文字的能力。其实优势谈判，无非是让对方“以为”自己占了便宜的一系列技巧。也就是让对方付出努力才能达到我方预期结果，而不是很轻松地获得的一种策略。这种策略如果发扬开来，可以形成一种在各方面都可以使用的”高格局“的技术 -
让对方付出，再给予奖励，才能真正让对方真正有获得奖励的感觉，并且要保证奖励的不确定性和保密性。

内容还是比较空洞

对于从来只会说话而不经大脑的我来说，是教你怎样“用尽心理计谋去压低或抬高价格，同时让人心里好受”的好书

实践实践！！

好书，细看，以后讨价还价时有大用处。

前几天一个大叔以60块的价格搬走了我家功能完好的旧冰箱...我妈回到家把我死通了一顿T-T，尼玛我真的不会谈价啊，特别是看到那些饱经磨难的劳动人民的脸我就连加点价这种话都说不出口...这是心理问题吗?!怎么破？！！

必读

开局：营造共赢的谈判氛围；扮演一个不情愿的买家或者卖家；开一个高心理预期条件；永远不要接受对方第一次的报价；表现得非常惊讶；沉默成交法 |
中场：营造模糊的更高权威；逐渐减少让步的幅度；绝不折中 |
僵局：换个问题，暂缓，中立者 | 终局：黑白脸，蚕食，收回，让对方感觉自己赢了

虽说是针对卖家的谈判技巧，但颠倒一下就可以变成买家的技巧，例如谈判中的谁先出价，作为买家的时候我也一般不会最先出价，如果非出不可的话就出一个低到让卖家崩溃的价格，当然出价之前要提前给卖家说一下，我出的低了你可不能把我撵走。到了后面的各种策略和双方性格，确实有点难度了，但我感觉还是要首先学会换位思考，然后再针对性的想一些策略，最主要的是不要因为信息不对称被对方给蒙了，还是那句话“害人之心不可有，防人之心不可无”。

“拒绝是谈判的开始。”罗杰·道森用专业的术语和完善的体系，讲述了在街头买菜还价的战略和战术。

其中蕴含很多的谈判tips。整书结构比较好，也有很多能给人启发的东西。读完之后挺有启发的。唯一美中不足的是，有些拖沓。

:F715.4/3349-1

我觉得我做不来

生活中无处不在谈判，这本书归纳整理得不错。值得一读。

读过以后越发发现自己人性中菜鸡的一面

开出高于预期的条件

忽悠小孩去吧

我特别想知道一点：我利用这本书里学到的谈判技巧去谈判，万一我的谈判对象也看过这本书咋办？比如不接受第一次的开价，装作很惊讶，对方知道我在用这些技巧，然后

就死磕…完了无解。只能祈祷这书看的人越少越好！可这样作者还写个屁书啊，作者是巴不得全世界的人都看的。哎我真纠结

[优势谈判 下载链接1](#)

书评

如果你实在觉得作者很啰嗦，那么俺帮你迅速读完此书： 第一部分 优势谈判 步步为营
第一章 开局谈判技巧 1.开出高于预期的条件 2.永远不要接受第一次报价
3.学会感到意外（装作感到意外） 4.避免对抗性谈判 5.（装作）不情愿的买家和卖家
6.钳子策略：要求对方改变条件，然后...

周日，想给孩子弄点河鲜补补。去买铭鱼，问多少钱？25。
某即按书中所说，大胆报价法，说：15如何？
答：我这是野生的，卖给贩子都要20。23？
某即又按书中所说，须要使用蚕食法，说：“最低多少？”女贩子说：“20。”
某说大家都折中一下，18元。老女贩子说：“不可。批...

读完很多书，往往读过就忘，于是决定随便写点什么。《优势谈判》是我买的第一本实用技巧类的书，从前总是对这种封面设计得花里胡哨鼓吹名人推荐的书很不屑，觉得无非是些放之四海内皆准的大道理，空洞乏味。后来在做购买的过程中，碰到越来越多的迷惑，这本书解释了我的很多疑...

谈判是一门争取利益的技术，一般而言用的也是能够摆上桌面的手段。
既然争取利益，那么作为非谈判专家商业代表个体户老板的一般人，用到谈判最多的无非两个场合：一曰收入，二曰消费。
在N面之后收到offer之前，不免有一个低俗的过程：面容姣好口气清新的制服HR会优雅从容地坐...

稍稍用其中阶梯报价谈判法，买房从280万砍到248万。我第一次出价220万，第二次出价225万，第三次226万，第四次226.5万。最后房东崩溃了，直接说248万，一分不少，

愿意买就别谈了，买房没有5000块向上加的。基本到我心里价位，成交。
书中其他谈判策略其实对于日常管理以及沟通...

罗杰·道森致中国企业精英的信

你们好，我是罗杰·道森。25年来，我去过世界上113个国家给人们讲授如何进行优势谈判。我可以百分之百肯定地说，在这些国家当中，从来没有一个国家像今天的中国那样具有如此多潜在的成功机会。你们恰逢良机，真的应该充分利用这个时机，...

引言 什么是优势谈判 第一部分 优势谈判 步步为营 第1章 开局谈判技巧

开局策略通常可以确定谈判的方向，中场策略则会保证谈判的方向不发生变化，而当你准备结束谈判或是结束交易时，你就会用到终局策略。

开局策略基本上可以决定一场谈判的成败，所以在确定开局策略之前，你一...

谈判是世界上赚钱最快的方法，看完坚持每一块钱的不让步这个案例，让我对作者的这个宣言有了认同感。

一定要把精力放在具体的金额上，而不是百分比（通常会让我妈容易做出让步）。
如果有人告诉你他要请示某个委员会或者法律部门，他很有可能是撒谎。虽然不够光明正大，但却是...

1、优势谈判的高手，会让对手感到赢得了谈判，并且不会第二天就醒悟过来。

2、在开始和对手谈判时，要开出高于你期望的条件。原因：获得谈判的空间；或者有可能对方直接接受了这种条件。（这种想法对我影响很大）这是唯一可以让对方在谈判结束时产生胜利感的方式。

3、永远不要...

参加2012图书定货会，在海南出版集团的大展版上看到了这本书《优势谈判》，于是产生了兴趣，决定拿来一读。读过之后整体感觉是——作者涉及了谈判的方方面面、书写的很专很全，是这方面的专业人士。

专业的定义是：精于此道、以此为生，能用最小投入换得更大产出（都是以之前...

自从读了这本谈判的书，我对世界的看法又多了一个层次，感觉自己的边界又扩大了。今天去买一个帆船想作为礼物送给朋友的公司。帆船要价980，店员说要人工运送的话只能打九五折。我想起了罗杰道森的教导，首先一定要用夸张的方式表达，太贵了！怎么这么贵！怎么才打这点折扣！...

书的本意并不是让你成为奸商，只是告诉你如何通过谈判达成双赢。里面提到大量谈判技巧，因为和我的本职工作有关所以大部份我都用过，实际体验后觉得，里面的技巧都精准地抓住了人性，以及谈判双方在沟通时的气势与心理变化，顺势而为在达成目标的同时还让对方心里舒爽。...

《信任重建》《信任的速度》还有很多关于信任的书，豆瓣得分也很高，和这个《优势谈判》的读者应该有交集吧？如果对照着看，很多原则是相反的吧？这个优势谈判，有没有写，这么多“成功”“机灵”的成交之后，那些生意对象信任他吗？他是一个得人信任的长期伙伴吗？他能...

这本书把商务谈判中的一些值得注意的地方都讨论了一下，本来挺好的一本书，却按照成功学的写法来，搞的逻辑不是很清晰。

第一部分讲述了谈判的三个阶段中，各个阶段需要注意的细节。在开局谈判中，对我影响最深的就是：开出比预期高的条件；不要接受第一次报价；不情愿。在中场...

首先感谢译者，95%的还原了原著的内容，大大增强了本书的可读性。
其次感谢作者，把这么有价值的内容传递给读者。回想起自己做生意以及购物的经历，我几乎犯过里面提到的所有错误作法，如果早读此书的话，必然可以省下一大笔银子。以后一定要熟练运用书中所学，无论在职场还是...

[优势谈判 下载链接1](#)