

掌控谈话



[掌控谈话 下载链接1](#)

著者:[美] Chris Voss

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2018-10-1

装帧:平装

isbn:9787559625205

国际危机谈判专家、谈判领域少有的“特种兵”克里斯·沃斯全面总结了20余年的实战经验。他将从生死一线的实际案例中总结出的谈话技巧和策略倾囊相授：从战胜哈佛大学教授的10条谈话技巧，到浓缩到1页纸的精华版谈话清单，都在这本书中。

学会这些策略和技巧，你可以掌握谈话的主动权。本书实现了从实践到理论再到实践的两次飞跃。从生死一线的实战谈判入手，引出掌控谈话的策略和技巧，最终又落实到每个人日常生活中的真实场景。说服前领导同意调岗、让老板心甘情愿为你加薪、以什么都不用做的方式拿到最优价格……生活本身就是一场又一场谈话，需要我们全力以赴。

本书的谈话技巧定能祝你成功，作者克里斯·沃斯创造出任何时刻都有效的语言模式。掌控谈话，才能掌控人生。没看这本书之前，千万别开口！

作者介绍：

克里斯·沃斯，FBI前国际危机谈判专家，世界著名的谈判理论专家和实践者，在谈判领域有20多年的丰富经验，总结了一套全新的、经过实战检验的高价值谈判策略。他同时也是“黑天鹅集团”的创始人和管理者。黑天鹅集团是一家为全球500强企业提供复杂谈判咨询的公司。目前克里斯·沃斯在南加州大学的马歇尔商学院和乔治敦大学的唐纳商学院任教，并在包括哈佛法学院、麻省理工学院斯隆管理学院和西北大学克里格管理学院在内的多所一流大学开设讲座。

塔尔·拉兹，记者，《纽约时报》畅销专栏《不要一个人吃饭》（Never Eat Alone）的共同作者，同时在多家公司担任内容编辑顾问。

目录: 第一章 新规则

第二章 重复对方的话

第三章 体会他人痛苦，不如把他们的痛苦“标注”出来

第四章 小心“是”——掌控“不”

第五章 得到一句话，瞬间改变谈判

第六章 扭转现实

第七章 制造控制的幻觉

第八章 确保执行

第九章 互利原则 极端预设点

第十章 找到“黑天鹅”

致谢

附录：准备一页纸的谈判清单

· · · · · (收起)

[掌控谈话](#) [下载链接1](#)

标签

沟通

谈判

心理学

管理

方法论

思维

自我提升

好书，值得一读

评论

独孤九剑 1.重复对方所说的话 2.用深夜电台主持人的声音 3.标注对方的痛苦 4.拔刺
5.谈判当中要让对方说不 6.引导对方说出“你说得对” 7.用校准问题制造控制的幻觉
8.谈判价格的技巧（精确到个位数）
9.确保执行，发现撒谎者（7语言--38语调--55肢体和表情）

原来不太看得起这些 现在发现 好像书里讲的 跟我老板实践的一模一样
也就是从我现在的位置 到我老板的位置 中间横着这么一本书 ==

非常实用的各类谈判技巧，我看的时候总会联想到考心理咨询师时候看过的教材内容。
心理学啊，真的很有意思。

这本书非常实用，很值得仔细琢磨，另外可能中西思维习惯的关系，在实际运用的时候
需要一些变通吧。嗯，不管怎么说，要学以致用，在今后的生活中要实践起来。

Emm…反正我肯定是不能每天用深夜电台的嗓音跟人说话

讲的絮絮叨叨的，亮点也有。

使用深夜电台主持人的声音--开口先说对不起--重复对方的话--至少沉默4秒--重复以上

思考快与慢的案例集，比沃顿谈判课要好

#书单134#2018～65 独孤九剑 1.重复对方所说的话 2.用深夜电台主持人的声音
3.标注对方的痛苦 4.拔刺 5.谈判当中要让对方说不 6.引导对方说出“你说得对”
7.用校准问题制造控制的幻觉 8.谈判价格的技巧（精确到个位数）
9.确保执行，发现撒谎者（7语言--38语调--55肢体和表情）

结合生活中的所见所闻，能更好的理解这本书的精髓

1、非常赞，实用性很强，本书与传统的谈判方式所提出的“双赢”相比，有颠覆性的创新。2、方法精髓在于：设定目标、重复、标注对方情绪、提出校准问题。但整个思维逻辑和心态上有很多值得思考的地方。3、看完这本书，实际应用的时候，才发现和自己习惯性的模式差异极大。往往自己有很快提出价格，迅速解决的倾向。需要继续练习。

万变不离其宗，推荐语有些虚张声势了

感觉这种书没啥区别，类似哈佛谈判课

包装好，宣传也好。这本书一共几个版本，都在不断地升级包装。但是里面的案例真心读起来痛苦，多数人实际生活里能采用的点不多。

1.重复对方的话2.深夜电台主持人声音3.“标注”他人的痛苦4.“拔刺”，对指控进行审查5.小心“是”，引导对方说“不”6.引导对方说出“你说得对”7.不折衷时限公平8.用校准问题制造控制的幻觉9.确保执行10.让对方先出牌划定范围操纵非价格条款请说特定的数字惊喜的礼物

例子都很有趣。独孤九剑：1.重复对方所说的话 2.用深夜电台主持人的声音
3.标注对方的痛苦 4.拔刺 5.谈判当中要让对方说不 6.引导对方说出“你说得对”
7.用校准问题制造控制的幻觉 8.谈判价格的技巧（精确到个位数）
9.确保执行，发现撒谎者

作者特别喜欢吹嘘自己，不过书中的技巧确实非常实用。唯一不足的是谈判之外对对手的分析太少了。毕竟没有实力支撑的谈判技巧只是空中楼阁。

一本有关谈判的书，作者是FBI资深谈判专家，但是在我看来，其中的理论不仅仅适用于谈判中，也同样适用于生活中。我很喜欢这本书的体例，每一节都以一个实际情景开始，然后才开始介绍作者使用怎样的方法来化解危机。相较于《关键对话》，《非暴力沟通》，我觉得这本书侧重于另一个侧面，也就是技巧方面。《关键对话》侧重于宏观角度，比如如何塑造安全感。《非暴力沟通》则侧重于结构，观察，感受，需要，请求。本书则介绍了一些非常实用的技巧，重复他人的話，标注对方的情绪，勇敢地说出不，利用同理心尝试理解对方，使用“阿克曼议价法”，使用校准问题等等，都是一些非常实用易于操作的技巧，总之，很值得阅读的一本书～

掌控谈话，才能掌控人生。在现代社会，每个人每天都要和人交流沟通，如何在每一次谈话时都能掌握主动权？这是每个人都需要学习的技巧。影响我们做决定的，不是理性分析，而是情绪和情感。

分概率是刷出来的，看目录就够了，案例分析的太寒酸。

[掌控谈话](#) [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...

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...

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...

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...

记得从前读《三国演义》感觉其中最为精彩的情节莫过于诸葛亮舌战群儒那一段。且看孔明手持羽扇与东吴一干谋士激烈辩论，直说的众人哑口无言，最终使刘备连吴抗曹一事达成了协议。说起来当时与诸葛亮辩论的东吴谋士也都是赫赫有名有头有脸的人，若论满腹经纶估计也不比这诸葛亮...

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，...

生活中危机重重，竞争林立，如何让自己时时保持着化险为夷的状态，是一件不容易的事情。如果我们做到了这一点，至少可以洞察蛛丝马迹，掌握行动先机。《掌控谈话》以FBI谈判专家的视角，向我们提示了人际交往中的他人一点一滴、一言一行，都可以成为自己弯道赛出的砝码。让...

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...

对于谈判，我们更多的考虑是我们怎么赢得对手，让对手让出更多的利益。这是再简单不过之事，但是真正的谈判，是要你去设身处地的为谈判桌上的另外一方去考虑，从他的利益、他的感情、他的处境去考虑。“我思君处君思我”这种传统的中国哲学思维来处理，在作者看来是最好的处...

[掌控谈话](#) [下载链接1](#)