

谈判致胜



[谈判致胜_下载链接1](#)

著者:多米尼吉·米斯诺

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2008-3-1

装帧:平装

isbn:9787300091181

1993年的纽约肯尼迪机场，一架空中客车310遭歹徒劫持，FBI对此亦束手无策。危急关头，米斯诺凭借其高超的谈判技巧，最终使机上104名人质顺利脱险。

纽约警察局前首席谈判专家多米尼克·米斯诺根据自己的切身经历，阐述了各种有效的谈判实战技巧，帮助您通过谈判取胜，习得工作生活中的谈判技巧。

不管你怎么看都好，生命就是场谈判。普普通通的一天，你会谈判二三十次。妻子想要你回家吃晚饭，老板希望你搞定大买卖，外卖店的咖啡涨了一块钱。

有些事情你的确没办法：既然咖啡店涨价了，那么你能乖乖地从兜里再掏出一块钱，才能重逢亲爱的咖啡先生。还有些事情，比方说你没能按时回家吃饭，那也死不了，顶多就是老婆给你来上一顿咆哮——啊，我是说没能按时回家吃饭，可不是说背着老婆乱来！但不管你是不是在险境中讨生活，很多时候，你的成功和快乐，取决于你谈判能力的高低。

可我们大多数人的谈判技巧，其实都比自己想象中要差。但多米尼克·米斯诺无疑是此道高手。他是纽约重案组的首席谈判专家，顶着重重压力进行谈判工作，对他来说是家常便饭。在纽约重案组任职的二十多年里，多米尼克·米斯诺参与了大大小小两百多次紧张的谈判，积累了大量策略和技巧。他曾无数次通过谈判成功解救了人质，阻止了自杀事件的发生。1993年德国汉莎航空公司592航班遭歹徒劫持，在米斯诺的努力下，104名乘客和机组人员均顺利脱险。多年来的经验告诉米斯诺，当生命悬于一线，你最好谨慎地选择谈判措辞和策略。在本书中，这位谈判专家将向你示范，如何通过巧妙的言语和强硬的态度，实现你期望达到的目标——不管对象是谁，不管身处什么情况。

现在，他为多家财富五百强企业提供商业咨询服务。在本书中，他根据自己的切身经历，阐述了各种有效的谈判实战技巧，它从事前准备讲到最终拍板，内容涉及谈判的方方面面，教会你必要的成交知识和技巧，让你在谈判中获得有利结果。他能帮助你改进自己的成交技巧，把米斯诺得来不易的经验应用到日常谈判当中。

◆
简要目录-----

- 第一章 50个特警在身后
- 第二章 状态意味着一切
- 第三章 别把枪塞到坏人手里
- 第四章 包围、谈判、结束
- 第五章 耳朵是你最重要的工具
- 第六章 头一个“是的”
- 第七章 他是个疯子，还是一时抓狂
- 第八章 要求和期限
- 第九章 只要3根烟
- 第十章 5分钟搞定汽车交易以及更多现实冒险
- 第十一章 别给逮住

作者介绍:

多米尼克·米斯诺 (Dominick J. Misino)

纽约警察局前首席谈判专家。他曾无数次通过谈判成功解救人质，阻止自杀事件的发生。1993年，德国汉莎航空公司592航班遭歹徒劫持，在米斯诺的努力下，104名乘客和机组人员均顺利脱险。

米斯诺也是国际公认的商业谈判顾问。目前，他为多家《财富》五百强企业提供商业咨询服务。米斯诺接受过《哈佛商业评论》、CNN和《早安美国》等数十家媒体的采访。读者可通过www.hostagenegotiation.com与他联系交流。

- 目录: 第一章 50个特警在身后
第二章 状态意味着一切
第三章 别把枪塞到坏人手里
第四章 包围、谈判、结束
第五章 耳朵是你最重要的工具
第六章 头一个“是”
第七章 他是个疯子，还是一时抓狂
第八章 要求和期限
第九章 只要3根烟
第十章 5分钟搞定汽车交易以及更多现实冒险
第十一章 别被抓住
· · · · · · ([收起](#))

[谈判致胜_下载链接1](#)

标签

谈判

心理学

心理

工具书

论术

自我成长

粗读

社会

评论

后面重复太多

很实用的一本书，尤其对于谈判小白来说，可以用来和中介砍价哦

湛庐文化的书看了好几本，通俗又能发人深省不错的说。

2013年5月阅 写的比较乱，没有给出好的案例分析，让人应用起来无从下手

[谈判致胜 下载链接1](#)

书评

反射 那么，你是说的这个意思吗 你的意思是说。。 你是想告诉我
让我看看我弄明白了没有 提问减少了陈述的威胁性
要别人透露更多信息的简单方式，就是以问题的形式，重复对方所说的最后一个词或词组。 或者开放式提问。

作为闻名遐迩的NYPD（纽约警察局，看过第64届美国电影电视金球奖获奖剧集《罪案终结》的人应该对其极具亲切感）的前首席谈判专家，多米尼克拥有丰富的、常人无法想象的谈判实战经验，并通过亲身参与大大小小两百多次紧张谈判，积累了大量珍贵的谈判策略和谈判技巧。 而对于大多...

“纽约警察局首席谈判专家”这是一个字就是卖点，看到就想起电影《王牌对王牌》，《王牌对王牌》绝对精彩，《谈判致胜》就像其中的旁白。，让我不自觉的认为两位男主角就是本书作者，那个在门外喊着“嗨，伙计，你觉得今晚的球赛谁会赢？”“你的狗真不错”之类的絮絮叨叨，...

生活中时刻充满了谈判。

如同任何技能一样，除了一部分天赋，谈判能力需要一些经验和方法。

1.谈判需要角色分工，决策者、谈判者和书记员。决策者负责在谈判前确定谈判目标，或底线。单人谈判时要将角色分离，这样可以保证决策的客观，而且可以作为一种战术使用（例如红白脸）...

说实话，和心中风度翩翩的谈判家很是不同。而他们的谈判技巧也只是很普通。我在这本书所学习的只有保证权力的分化从而保证决策的科学。这一点的确是很重要。

[谈判致胜_下载链接1](#)