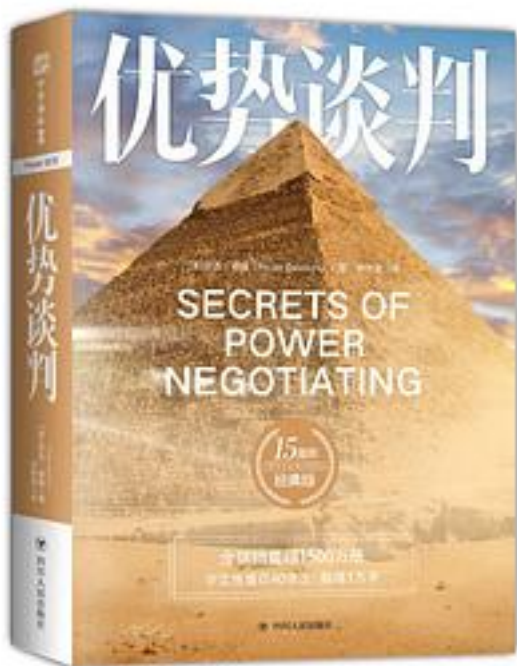


优势谈判



[优势谈判_下载链接1](#)

著者:[美]罗杰·道森 著

出版者:四川人民出版社

出版时间:2018-10

装帧:精装

isbn:9787220108341

丰富而经典的谈判大师手记

真实而有影响力的案例剖析

◎ 地产大亨急需出售酒店，却偏要伪装成“不情愿的卖家”并以1.6亿美元的高价顺利脱手。

◎ 唐纳德·特朗普已投入近2亿建设费，只因无法说服纽约政府免税，他毅然放弃巨大的沉没成本，果断停止整个项

目，毅然离开谈判桌。

◎ 迪斯尼CEO

艾斯纳故意散布“欲收购CBS”的假消息。不到一个月，他如愿以偿顺利地收购了心仪已久的ABC。谈判竞争力的威力有多大？

罗杰·道森集30

年成功谈判经验，通过独创的优势谈判技巧，教你如何在谈判桌前取胜，并让对方感觉赢得了这场谈判：

◎ 怎样让步既不吃亏，还让对手满意？

◎ 如何利用“专家秘诀”抵消对手的经验优势？

◎ 如何找出对方的“心动按钮”，并将其转化为订单？

书中有详细的指导、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：

当今世上最会谈判的人

罗杰·道森（Roger Dawson）

◎ 总统顾问、内阁高参、地产公司总裁

◎ 美国POWER谈判协会创始人、亚太国际谈判学院名誉院长

◎ 全球获颁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

—————
海湾战争期间，他因单枪匹马、没花一分赎金从萨达姆手中救回美国人质而声名远扬。

在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的旋涡中心！他还是为数不多可自由出入白宫的内阁高参！

过去40年，他在全球举办演讲及研讨会不下千场，足迹遍及英、法、俄、中、日等130多个国家。他曾多次来到中国，其所到之处，都会刮起一阵“罗杰旋风”。

目录：目录

引言 什么是优势谈判 /1

第一部分 优势谈判 步步为营

第1章 开局谈判技巧 /9

1. 开出高于预期的条件 /9

2. 永远不要接受第一次报价 /19

3. 学会感到意外 /25

4. 避免对抗性谈判 /29

5. 不情愿的卖家和买家 /32

6. 钳子策略 /37

第2章 中场谈判技巧 /43

1. 应对没有决定权的手 /43
2. 服务价值递减 /56
3. 绝对不要折中 /58
4. 应对僵局 /61
5. 应对困境 /64
6. 应对死胡同 /66
7. 一定要索取回报 /68

第3章 终局谈判策略 /72

1. 白脸—黑脸策略 /72
2. 蚕食策略 /78
3. 如何减少让步的幅度 /85
4. 收回条件 /89
5. 欣然接受 /92

第二部分 巧用策略 坚守原则

第4章 不道德的谈判策略 /101

1. 诱捕 /101
2. 红鲱鱼 /105
3. 摘樱桃 /107
4. 故意犯错 /110
5. 预设 /111
6. 升级 /112
7. 故意透露假消息 /115

第5章 谈判原则 /117

1. 让对方首先表态 /117
2. 装傻为上策 /120
3. 千万不要让对方起草合同 /122
4. 每次都要审读协议 /125
5. 分解价格 /127
6. 书面文字更可信 /129
7. 集中于当前的问题 /130
8. 一定要祝贺对方 /132

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 /139

1. 调解的艺术 /139
2. 仲裁的艺术 /150
3. 解决冲突的艺术 /155

第7章 谈判压力点 /166

1. 时间压力 /166
2. 信息权力 /175
3. 随时准备离开 /189
4. 要么接受，要么放弃 /194
5. 先斩后奏 /197
6. 热土豆 /199
7. 最后通牒 /203

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 /211

1. 美国人如何谈判 /211
2. 如何与美国人做生意 /217
3. 美国人的谈判特点 /226
4. 非美国人的谈判特点 /231

第9章 解密优势谈判高手 /245

1. 肢体语言：阅人之道 /245
2. 听话听音 /257

3. 优势谈判高手的个人特点 /265
4. 优势谈判高手的态度 /269
5. 优势谈判高手的信念 /273
第五部分 谈判高手 优势秘笈
第10章 培养胜过对手的力量 /281
1. 合法力 /281
2. 奖赏力 /288
3. 强迫力 /291
4. 敬畏力 /297
5. 号召力 /300
6. 专业力 /304
7. 情景力 /306
8. 信息力 /308
9. 综合力 /310
10. 疯狂力 /311
11. 其他形式的力量 /312
第11章 造就优势谈判的驱动力 /317
1. 竞争驱动 /318
2. 解决驱动 /319
3. 个人驱动 /320
4. 组织驱动 /321
5. 态度驱动 /322
6. 双赢谈判 /323
后 记 /331
• • • • • (收起)

[优势谈判_下载链接1_](#)

标签

谈判

管理

道森

社科

心理

套路满满

商业

中资

评论

学习了，想实践

谈判学的经典著作，比较系统地分析了谈判的全过程，案例既有美国政治，也有经济方面的，套路满满，实用性很强。后面还分析了几个国家的谈判者的特点，感觉作者对中国谈判者还算了解。据说这个版本比以前的多了三万字，印刷质量不错，每项都有小结，方便学习回顾。

[优势谈判_下载链接1_](#)

书评

[优势谈判_下载链接1_](#)