

三维谈判



[三维谈判 下载链接1](#)

著者:

出版者:商务印书馆

出版时间:2009-7

装帧:平装

isbn:9787100056786

在讨价还价的谈判桌前，哪些举措会达成抑或断送最重要的交易？大多数谈判人员陷入

了“双赢与输赢”的思维定势，把关注的焦点放在谈判桌的正面交锋上。《三维谈判(在至关重要的交易中扭转局面)》作者戴维·拉克斯和詹姆斯·西贝尼厄斯奉劝谈判双方把目光放远，超越谈判桌上的战术。具有说服力的战术只是作者开创性的三维谈判法的第一个层面。第二个层面交易设计阐述了谈判人员如何系统地预见和创造性地安排协议的结构，从而揭示交易的经济和非经济价值。而真正使拉克斯和西贝尼厄斯的三维谈判法脱颖而出的则是它的第三个层面：方案。在谈判桌上露面之前，三维谈判人员会主动采取措施，他们可以先“设置谈判桌”，为其后巧妙的战术斡旋奠定基础。

三维谈判方案是怎样的？谈判人员在谈判桌以外采取行动，确保用适当的顺序，找到适当的相关方，以解决适当的问题。同时把适当的利益纳入进来，在适当的时候，带着适当的预期，面对适当的无交易替代方案。这些谈判桌以外的新举措往往能对谈判结果产生重大影响。

如果不采用把方案、交易设计和战术三者相协调的三维谈判法，那么只能在三维世界里使用一维战略。《三维谈判(在至关重要的交易中扭转局面)》以大量切实可行的步骤和引人入胜的案例，阐释了高明的方案加上目光独到的交易设计，如何使你在谈判桌前坐定后，就能达成理想的协议。

点击链接进入英文版：

[3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals](#)

作者介绍：

戴维·A.拉克斯，曾在哈佛商学院做教师，并做过投资银行家，是谈判战略公司拉克斯·西贝尼厄斯有限公司的负责人，该公司拥有遍及世界各地的客户，如诺华制药、壳牌公司和雅诗兰黛公司等。

詹姆斯·K.西贝尼厄斯，哈佛商学院企业管理教授，曾担任哈佛法学院谈判项目副主席，他也是拉克斯·西贝尼厄斯有限公司的负责人，参与了纽约百仕通集团的创立，并在那里工作多年。

目录: 引言

第一部分 概述——三维谈判概要

第一章 谈判的三个维度

第二章 对协议进行三维障碍审核

第三章 拟定三维战略，克服障碍

第二部分 安排适当的谈判——“在谈判桌以外”

第四章 确定适当的相关方

第五章 明确所有的适当利益

第六章 确定适当的无交易替代方案

第七章 明确适当的次序，确定适当的基本步骤

第三部分 怎样设计能创造价值的交易——“在绘图板上”

第八章 向“东北方向”前进

第九章 巧妙地契合差异

第十章 达成持久的交易

第十一章 就交易的精神进行谈判

第四部分 强调解决问题的战术——“在谈判桌上”

第十二章 影响对方的看法以主张价值

第十三章 解决共同的问题以创造和主张价值

第五部分 实践中的三维战略——“让他们按你的想法办事”

第十四章 逆向绘图，制定三维战略

[第十五章 思考要像战略家，行动要像投机分子](#)

[作者的话](#)

[注释](#)

[作者简介](#)

• • • • • (收起)

[三维谈判](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

管理

有知类

心理

雾老师推荐

谈判学

桌下功夫

评论

新书，从另外一个方面说谈判战略上分析非常全面

总能读出可取之处

逻辑体系还不清晰，也许是作者故意隐匿不说吧。

较为一般的谈判类书籍

阐述角度全面，配套案例到位，解读清晰

非常好的关于谈判的书，其中的思考方式不仅应用于商业，更可以迁移到其他方面。整本书逻辑自成一体，比较完整，案例丰富，分析到位。

[三维谈判 下载链接1](#)

书评

[三维谈判 下载链接1](#)