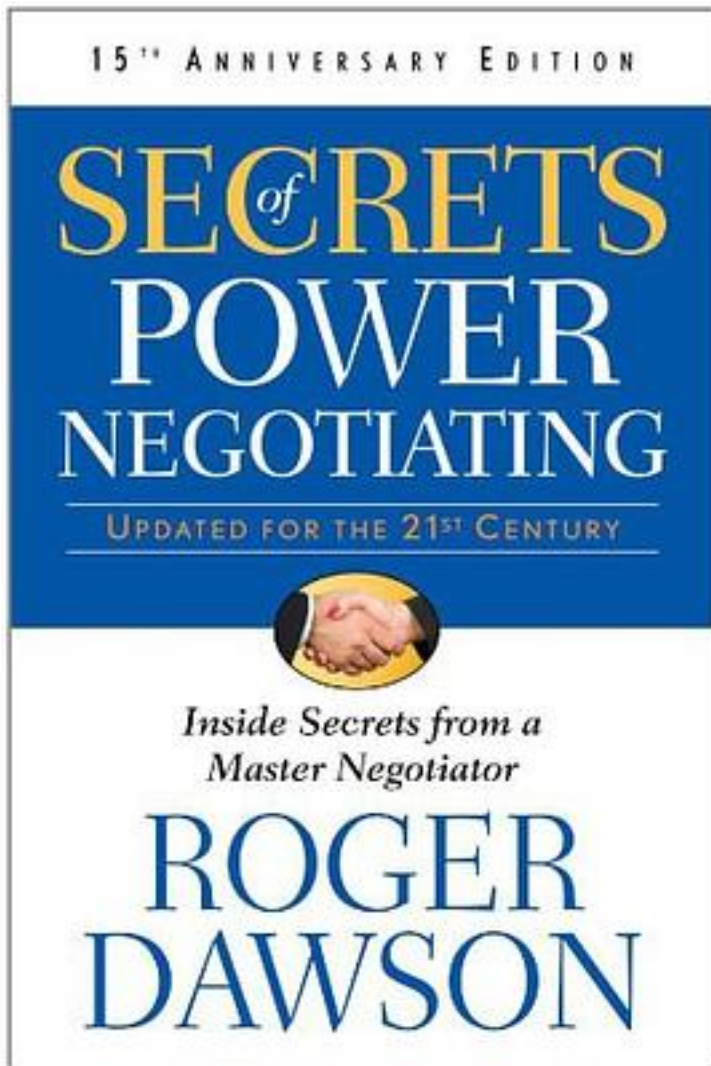


# Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition



[Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition\\_下载链接1](#)

著者:Roger Dawson

出版者:Career Press

出版时间:2010-10-20

装帧:Paperback

isbn:9781601631398

《优势谈判》讲述的是丰富而经典的谈判大师手记，真实而有影响力的案例剖析。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、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。

Secrets of Power Persuasion for Salespeople, now available in paperback as well as hardcover, is a powerful, easy-to-read book that delivers scores of proven, effective methods and techniques you can use immediately to achieve the power and influence over buyers you desire. This book helps you master the art of persuasion, in turn helping your sales and profits grow. Divided into four sections covering essential topics such as: Playing the Persuasion Game: the 8 magic keys that control buyers; the 15 ways to make buyers believe you; how to make people decide quickly with the pressure of time; the 8 verbal persuasion ploys to control the buyer. Analyzing Any Buyer: how to distinguish "matchers" from "mismatchers;" what motivates buyers; and how they decide what they want. Becoming a Power Persuader: how to develop charisma and the 12 ways to project charisma to everyone you meet; the secrets to remembering names and faces; easy ways to use humor as a way to persuade buyers. Mastering Persuasion Techniques: the 8 ways to persuade an angry buyer; how to build credibility; the 8 reasons why buyers sometimes won't open up.

点击链接进入中文版：

优势谈判

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:

## 标签

谈判

罗杰·道森

沟通

价格谈判

销售

negotiating

职业

创业

## 评论

两三百页，分了64章 LOL  
经验之流，有些有意思的小故事，可以听听，学东西就算了，太杂乱无章

-----  
A really practical book with tons of examples and good sense of humor. Don't try to read it in a hurry as it could get boring. Section 1 and 4 are my favorite sections. A positive surprise that this book mentioned cultures, although less scientific, which is somewhat aligned with "The Culture Map".

In fact, Americans love to brag about their humble beginnings. Why else would I tell you that my father drove a taxicab? 冷不丁的幽默让此书增色许多

这个比getting to yes好

第一次给一本书5星。语言中肯，简练，内容很系统，系统到像一本工具书，也可作为教材。没有现下畅销书里提出的各种古怪新词。举例大到解决国际纠纷小到和自家的娃“谈判”，用各种senario分析，是一本很有水平、含金量和诚意的书。

很棒的书，反复在读

## 让谈判小白很有收获!

巨对重塑价值观的一本读物。值得一读再读。

必看!!!!!!

[Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition. 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图书订货会，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...

-----  
[Secrets of Power Negotiating, 15th Anniversary Edition\\_下载链接1](#)