

谈判的艺术

TANPAN DE YISHU
RUHE TONGGUO TANPAN
YINGDE NIXIANGYAO DE YIQIE



只要掌握和运用好谈判的技巧，你就能成功地谈成任何事情。

中国商业出版社

[谈判的艺术_下载链接1](#)

著者:[比]阿兰·佩卡尔·朗珀乐 (Alain Pekar Lempereur)

出版者:北京大学出版社

出版时间:2012-1

装帧:

isbn:9787301196533

《谈判的艺术》内容简介：你是否还在坚持以下的谈判原则？誓死捍卫谈判立场：解决方案只有一个：谈判从上谈判桌开始；一切都可以谈判……

其实，这些全错了！谈判的艺术在于敏锐地抓住谈判中的关键要素，洞察关系、人情，在博弈中发现双方矛盾的缝隙，达成各自得利的平衡。《谈判的艺术》以“要事要先行”为核心理念，强调优先处理最重要的事，合理规划流程，准确把握时机。

作者阿兰·朗珀勒和奥雷利安·科尔松是国际谈判界的权威，不仅有欧盟高端谈判的丰富经验，作为欧洲最著名商学院ESSEC的教授，有着全球化的视野和对谈判历史的洞悉，更在书中引入了大量来自国际事务、跨国贸易的谈判案例，旨在为谈判的准备和进行提供重要且有效的原则。作者希望能够将欧陆谈判传统的人文关怀，与当下盛行的美式谈判的“客观性”相结合，在谈判各方之间建立并维护更具合作性、更加长久的良好关系。

作者介绍:

(比利时) 阿兰·佩卡尔·朗珀勒 (Alain Pekar Lempereur)

曾担任ESSEC商学院谈判教学与研究中心主任 (ESSEC IRENE) 至2008年底。毕业于布鲁塞尔大学，曾担任哈佛大学法学院访问教授、法国ESSEC商学院 (ESSEC Business School) EMBA学术主任、联合国研究与教育研究所特别研究员。他于1995年起担任ESSEC商学院谈判学教授。他曾经为多国领导人提供有关谈判与调解的教育训练，也曾担任许多国家与国际机构的顾问，包括欧盟执委会、联合国开发计划署和世界健康组织的等。此外，他还同时协助过跨国企业提升组织内部的谈判能力，如波士顿顾问集团和麦肯锡等，还曾协助非洲国家开发冲突解决和领导力的相关课程。

(法国) 奥雷利安·科尔松 (Aurélien Colson)

ESSEC商学院政治科学和谈判学教授。他同时也是ESSEC商学院谈判教学与研究中心主任。

从1998年起，科尔松博士也同时担任法国国立行政学院 (ENA) 谈判学的客座教授，并于2002年晋升为法国国立行政学院谈判学课程的主任。另外，他也负责协调欧盟执委会和法国外交和欧洲事务部的谈判培训。

1998年到2002年间，科尔松博士担任法国总理的高级幕僚。其后的2002年到2005年间，他是法国政府的策略机构的专案主管。在其专案中，他领导着有关公共机构的变革管理和谈判的专案组。

他在世界各地，为企业和公共机构（欧盟执委员会、世界银行、联合国开发计划署、联合国培训研究中心等）提供谈判领域的咨询和培训；他同时也为在布隆迪、刚果（金）和索马里亚和依索比亚等非洲地区的冲突后调停工作有着显着的贡献。

他在学术研究上成果颇丰，他谈判方面的研究常常发表在同行热议的期刊杂志上，如《国际谈判期刊 (Journal of International Negotiation)》、《谈判 (Negotiations)》、《法国管理评论 (Revue française de gestion)》、《公共合同 (contrat public)》和《国际关系 (International Relations)》。他所着的以及与同行合着的5部著作被分别翻译成9种语言发行。其中包括：《谈判方法 (Méthode de négociation)》(2004、2010)、《第一步：谈判者指南 (The First Move: A Negotiator's Companion)》(2008)、《欧洲谈判—从亨利四世到欧盟 (Negotiations

européennes - D' Henri IV à l' Europe des 27) 》 (2008)、《调停方法 (Méthode de médiation) 》 (2008) 以及《走进谈判：克里斯托夫·杜邦纪念文集 (Entrez en négociation: mélange en l' honneur de Christophe Dupont) 》 (2011)。

他同时拥有巴黎索邦大学政治科学和英国肯特大学国际关系学的博士学位。他早年毕业于巴黎政治学院，其后做为让·莫内奖学金的得主 (Jean-Monnet Fellow)，他也在英国肯特大学获得了国际冲突分析的硕士学位。他也在ESSEC商学院拿到MBA学位，并于2008年获得法兰西学院的学术奖章。

中文版修订者

赵大维

目前为ESSEC商学院谈判教学与研究中心(IRENE)亚洲分部主任，在此一职位之前，赵先生曾于ESSEC商学院担任访问学者并于Accenture之管理顾问部门担任顾问经理。

赵先生的研究领域聚焦于「跨文化谈判与冲突解决」、「领导力与决策」、「并购管理」等领域。奠基于他与ESSEC商学院合作研究的成果，于2008年ESSEC商学院推出了由赵先生所设计、面向欧洲高阶商业主管的「在中国进行商务谈判」高管培训专案；欧盟执委会亦于2009年推出了由其所设计、面向欧盟官员的「跨文化谈判」高阶管理课程。自2010年起，赵先生开始于ESSEC商学院高管培训中心所组织之「中国：商业机会、挑战与解决方案」系列课程担任学术总监；他目前正在进行设计的「兼并收购的策略性谈判」高管课程也预计于2012年正式推出。

赵大维先生具有丰富的国际教学经验。赵先生曾任教于马来西亚吉隆坡的Accenture亚洲训练中心，负责培训Accenture亚太地区顾问部门的分析师。而于ESSEC商学院工作期间，赵先生频繁地来往于欧洲与亚洲之间，为欧洲及亚洲各声誉卓着的公私立机构提供谈判与领导力方面的培训。赵先生于欧洲及亚洲曾执教的公私立机构包括欧盟执委会、法国外交部、新加坡外交部、法国国立行政学院、巴黎政治学院、ESSEC MBA、ESSEC-Mannheim EMBA、德国曼海姆大学商学院Executive Master、法国国立桥路学院、巴黎中央理工学院、印度管理学院、新加坡创投与私募协会、法国工商会香港分会、台湾大学、上海行政学院、浙江大学、及Alcatel-Lucent、F aurecia、MCI Group、Medtronic、Clarins、上海电气等等。同时，赵先生也曾受邀在北京大学、清华大学、复旦大学等知名大学进行公开讲座。

除了教学与研究，赵先生亦在各领域的担任管理顾问，包括企业战略拟定、供应链管理、顾客关系管理、资讯系统规划与实施、变革管理等。他曾经提供顾问服务的客户产业领域则包括高科技行业、电信业、物流业、零售业、公共运输业及政府机关。

赵先生的母语为中文与台语，能够流利的使用英文与法文。

目录: 全书总共8章，其中第三章是本书的核心观念与指导线索：“The first move”——“要事要先行”。

目录

引言

第一章 谈判之前先质疑：躲避谈判暗礁

暗礁1 缺乏经验分析环节

暗礁2 强硬就不会落败

暗礁3 竞争性谈判

暗礁4 让步性谈判

暗礁5 实质与关系的混淆

暗礁6 目光短浅

暗礁7 只有一个解决方案

暗礁8 拒绝解释

暗礁9 妄自尊大

暗礁10 谈判狂

第二章 谈判之前先准备：人员、问题、流程三维管理

“谁”——与人员相关的三个筹备要点

“什么”——与议题相关的四个筹备要点

“如何做”——与流程相关的三个筹备要点

第三章 决策之前先管理流程：要事要先行

要事要先行十大准则

典型的谈判程序

时间管理中的适应性问题

第四章 分配价值之前先创造价值：谈判的实质

创造价值

分配价值

先共治后分割

第五章 发言之前先倾听：沟通之道

谈判首先是沟通

有效的沟通方式

编织一张对话之网

第六章 谈判深入之前先管理情绪：应对非理性状态

情绪对谈判的巨大影响

困难谈判的六个分析要项

第七章 复杂谈判之前先研究应对之道：多层次、多边和多元文化谈判

多层次谈判

多边谈判

多元文化谈判

第八章 谈判结束之前先确认承诺：从谈判中获益

达成协议

协议的类型

谈判的“最后印象”

结语

• • • • • [\(收起\)](#)

[谈判的艺术_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

商业

谈判的艺术

实务

管理

法国

评论

太累赘，理论也并不适合中国人处理生活当中的纠纷，也不适合商业谈判。案例都很大上，总之，不具有实用性。

就那样吧。

大多数自称“会讲话”，只是讲话快而已。不顾及听众是否能接受，更没有想过自己想要表达的信息是否已经传达。应该再加上《演讲与口才》、《说话的艺术》之类的书。才能让你的语言更上一层楼。当然，还需要强大的内心和专业的知识作基石。

入木三分，醍醐灌顶。记忆最深的是：谈判前后都要注意给别人创造价值（情感价值/工作上的便利性，etc），谈判时才能争取让别人给你价值。谈判后更要关注执行、对方的情感安抚。

看看

谈判理论，哲学，历史，心理，政治，组织，流程，本质，感情，利益的本质，安全，荣耀，发展。

就只大概看过

实在没趣，不好看，啰嗦

有基础的人，直接从第五章开始读，这本书废话比较多，而且一个观点拆分很多，没意义。

能看原作者亲笔签名的书是种荣幸，理论与实践结合，来自欧洲著名商学院的成果，值得一读

虽然已经上过作者的课，几年后读这本书还是受益匪浅

[谈判的艺术 下载链接1](#)

书评

这是【掌握受益终生的谈判技巧】类图书主题阅读的第4本书—《谈判的艺术》，也是#每天一本书#的第52本书。评分：4.5分（满分5分）本书价值
1、详细介绍了谈判前常犯的8个错误，有利于提高谈判的质量
2、介绍了谈判前准备事项 3、强调了分配价值前先创造的重要性和方法 笔记...

[谈判的艺术 下载链接1](#)