

<<三维谈判>>

图书基本信息

书名：<<三维谈判>>

13位ISBN编号：9787100056786

10位ISBN编号：7100056780

出版时间：2009-7

出版时间：商务印书馆

作者：（美）拉克斯，（美）西贝尼厄斯 著，梁卿，夏金彪 译

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<三维谈判>>

内容概要

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。本书作者戴维·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。

本书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。

<<三维谈判>>

作者简介

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。

<<三维谈判>>

书籍目录

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 巧妙地楔合差异 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

<<三维谈判>>

章节摘录

插图：第一章 谈判的三个维度为什么我们每个人都长着两只眼睛？

当然，一个原因是作为备用：万一我们遭遇不测或罹患疾病，失去了一只眼睛，那么我们还有另一只眼睛可供使用，这很好。

不过，还有另一种考虑。

眼睛与别的器官不同，比如肾脏或者肺。

因为长了两只眼睛，我们才具有把世界看做三维空间的特殊能力。

是的，只凭一只眼睛也完全可以活得很好，世界上也的确有许多只靠一只眼睛看东西的人。

不过，两只眼睛使我们的视野具有纵深感，它的好处是极其显著的。

用两只而不是一只眼睛来观察事物时，原本是平面的世界就变成了立体的，而且凹凸有致、纷繁复杂

。

这本书的内容是从三维的角度看待世界。

具体地说，就是探讨如何谈判，以便认可并充分利用人际交往中变幻莫测的复杂性。

我们把这种方法称为三维谈判，因为它是利用三个各不相同的维度，来达到完美的谈判效果。

不过，在深入探讨我们的具体方法之前，还是让我们先来了解一下与它相对应的，即我们称之为“一维谈判”的问题。

一维谈判事实是，在这个世界上，一维谈判人员随处可见。

不过，我们可以把他们大致归为两类，因为本章只是概论，我们在这里姑且把这两类分别叫做“输赢”式和“双赢”式。

不管你是久经沙场的行家里手，还是初出茅庐的职场新人，都能一眼辨认出这两种人。

他们竞相主持和召开研讨会；他们在学术期刊上展开针锋相对的论战；此外，许多情况下，他们在谈判桌上奋力厮杀，一决雌雄。

“输赢”式谈判人员属于老派，虽然你会发现，他们当中的许多人仍活跃在董事会议厅、大会堂的地下会议室、临时租用的会议室和其他谈判场所。

他们的书架上塞满了关于怎样与对手斡旋的手册，如罗伯特·J·林格（Robert J. Ringer）的《威吓谈判》（Winning Through Intimidation）和吉姆·坎普（Jim Camp）的《从拒绝开始》（Starting with No）

。

他们顽强抗争，锱铢必较，想尽一切办法争取最优惠的价格，赢得最大的利益，等等。

他们在谈判桌前坐下，打算离开时不仅要拿走自己应得的一份，还要尽量把对手应得的那一份也拿走

。

相比而言，现在双赢式谈判人员在一段时间内代表了新的潮流。

他们承诺的是全新的解决方案、更大的价值、更融洽的关系。

论述双赢式谈判的众多文献强调的是谈判双方的合作潜力，比如极具参考价值的著作《谋求共识》

（Getting to Yes）和《克服分歧》（Getting Past No）等。

双赢式谈判不是指人们凑在一起，策划己方必须采用什么策略，以便在谈判桌上获取比自己应得的份额更多的利益；更准确地说，他们是要召开集思广益的会议，提出有创意的解决方案，把相关各方的“蛋糕都做大”。

根据经验，你也许会感觉到，这两种方式各有其内在的利弊。

是的，咄咄逼人的“输赢”式谈判人员有时能够达成条件优惠的交易。

但是，在此过程中他也许会使得双方的关系遭到破坏，错过更具新意的协议，甚至造成僵局，致使前景看好的商讨出现不必要的中断。

（虽然，我们在后面的章节将会专门强调：某些情况下，中断商讨是必要的。

）热情诚恳的双赢式谈判人员也许把着眼点更多地放在创意上，他交的朋友也必然更多，但他在艰难的交涉过程中却可能比较软弱。

谈判结果是平等的交换，己方不总是得到实惠。

不够成熟的双赢式谈判人员也许会为了谋求长期关系的缘故，放弃此刻唾手可得的利益。

<<三维谈判>>

这么说，“输赢”式和“双赢”式谈判人员之间的差别是再大不过了，对吗？

不对。

实际上，我们发现，他们在本质上极其相似：他们都是一维的谈判者。

他们都是把注意力完全集中在谈判中的正面交锋和战术方面。

在他们看来，谈判主要是在谈判桌上展开的活动，当然不光包括会议室，也包括虚拟的谈判桌（电话、传真、Email等）。

<<三维谈判>>

媒体关注与评论

我看到伟大的交易人员往往花费数年时间完善自己的谈判技能，而拉克斯和西贝尼厄斯抓住了这种技能的精髓。

——戈德曼·萨克斯公司前任主席和高级合伙人、总统外交情报顾问委员会主席 斯蒂芬·弗里德曼这是一本一流的著作。

面对棘手交易的读者、哈佛大学的MBA和高级管理者，都会从本书极具参考价值的案例研究中获益匪浅。

我向大家大力推荐它。

——百仕通集团高级主席、创办人之一 彼得·G.彼得森在职业生涯中，我与两位作者在一些极具挑战性的谈判中有过切身合作。

在为股东实现数千万英镑的价值方面，他们的三维谈判方法发挥了极其重要的作用。

——31集团股份有限公司CEO 菲利普·耶书里明晰而独创的概念对诺华制药公司许多至关重要的协议起到了难以估量的作用。

——瑞士诺华制药公司主席兼CEO、医学博士 丹尼尔·瓦塞拉三维谈判法在雅诗兰黛公司的多个层面得到应用，均取得良好效果。

这本内容扎实的著作提供了大量生动的例子。

——雅诗兰黛余司总裁兼CEO 威廉·兰黛本书对怎样克服达成交易的障碍提出了切合实际的忠告。

——《谋求共识》的合著者 罗杰·费希尔本书是两位谈判大师对重要的谈判战略和技巧所作的旁征博引、才思过人的阐释。

我听从他们的告诫，在复杂的保健领域取得了巨大的成功。

——波士领贝斯以色列女执事医疗中心总裁兼CEO 保罗·F·利维本书提出了对待谈判的一种行之有效的新方法。

它对我们壳牌公司处理交易问题具有深远的影响。

——壳牌公司开发与生产部门主管 马尔科姆·布林迪德

<<三维谈判>>

编辑推荐

《三维谈判(在至关重要的交易中扭转局面)》是由商务印书馆出版的。

<<三维谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>