

<<谈出你的优势>>

图书基本信息

书名：<<谈出你的优势>>

13位ISBN编号：9787111212836

10位ISBN编号：7111212835

出版时间：2007-5

出版时间：机械工业出版社

作者：G.理查德·谢尔

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>

<<谈出你的优势>>

内容概要

世界知名的“沃顿经理谈判研讨班”学术主任理查德·谢尔教授曾培训成千上万名商业领袖、管理人员和其他职业人士，教他们如何在混乱不堪的谈判世界中生存和发展。

其系统的、循序渐进的谈判方法在这本已经以10多种语言在全世界出版的著作《谈出你的优势》中得以再次体现。

作为修订本，本书新增了很多有价值的内容：

理查德·谢尔一流的“谈判智商”测试，从中可发现作为谈判者的你所具有的独一无二的优势。

商界顶尖商业人士的最佳做法。

当你缺乏谈判力时应该采取的行动。

如何避免电子邮件与即时信息这样的在线谈判方式带来的危险和隐患。

有关性别与文化差异如何引起谈判出轨的研究以及将谈判拉回正轨的建议。

谈出你的优势理性人的谈判策略

理查德·谢尔的《谈出你的优势》构思严密，更深了解的人来说，都是一本必读之书。

趣味十足而充满智慧。

对于任何想要对谈判艺术和科学有更深刻了解的人来说，都是一本必读之书。

——朱迪思·罗丁 宾夕法尼亚大学校长。

心理学教授

《谈出你的优势》提供的实用方法正是康柏公司一直所寻求的，它们能够帮助我们的经理人员更加高效地参与谈判和结盟，本书将成为康柏公司谈判训练中的奠基之作。

——迈尔斯·欧文斯 康柏公司战略联盟与伙伴关系部主任

谢尔的学术见解以及作为世界最知名商学院的谈判教师的多年经验，都融合在这部可读性极强。

本书文笔清晰，观点合理，叙述干脆利落而非常具有说服力。

该书丰富的令人信服的观察和生动的案例，将谈判的概念与实际生活中的情形完美结合。

——罗德里克·克雷默 斯坦福大学教授

谢尔教授的这一著作是任何商业人士都不能忽略不看的……不论你处于哪个行业，该书都是应该反复利用的无价的工具书之一。

——《前沿》

<<谈出你的优势>>

作者简介

作者：(美)G.理查德·谢尔

<<谈出你的优势>>

书籍目录

赞誉序言导论第一部分高效谈判的六个基本要素第1章第一个基本要素：谈判风格漫天要价谈判之路我们都是谈判者你的谈判风格是什么五种策略和谈判风格：一种观念实验合作风格与竞争风格性别与文化超越风格，实现高效从曼哈顿到梅鲁山小结第2章第二个基本要素：目标与期望目标：如果你没有瞄准，将永远无法实现目标目标与“底线”你真正想要的是什么制定一个乐观、合理的目标目标要具体坚定目标：写下并讨论目标带着你的目标进入谈判小结第3章第三个基本要素：权威的标准与规范两头猪的故事从猪到价格单：标准的作用心理事实：我们都想看上去合情合理一致性原则与“规范性优势”注意“一致性圈套”利用观众圣雄甘地坐上头等车厢市场中的标准和规范立场基调：“兼职的美国无法运转”权威的影响小结第4章第四个基本要素：关系互惠原则J.P. 摩根交了一个朋友“最后通牒的游戏”：公正的考验谈判计划中的关系因素私人关系与工作关系建立工作关系的心理战略粗心大意者的关系圈套小结第5章第五个基本要素：对方的利益发现对方的目标老练谈判者的准备行为确定决策者寻找共同立场确定可能干扰协议达成的利益寻找能够实现双赢的低成本方案小结第6章第六个基本要素：优势优势：需求和顾虑的平衡哈乃斐人质劫持事件谁控制现状威胁：必须是可信的时间对准更关键创造动力：满足他们的简单要求让对方知道如果交易失败他会遭受损失三种优势：积极的、消极的和原则的联盟的力量对优势的常见误解家庭、企业和组织中的优势小结第二部分谈判过程第7章步骤1：准备策略谈判的四个阶段准备策略步骤1：情境评估摩根先生，这一定有问除非您认为我可以用更少的钱养活自己本杰明？富兰克林的伙食谈判准备策略步骤2：谈判情境、策略和风格的匹配准备策略步骤3：从对方角度来审视谈判情境准备策略步骤4：决定沟通方式综述：制定你的谈判计划小结第8章步骤2：交换信息目标1：营造友好气氛相似性原理营造和谐气氛的不足之处：过分或不尽目标2：获得关于利益、问题和认知的信息先调查，后发言目标3：表明期望和优势小结第9章步骤3：开始谈判和做出让步讨价还价过程中的战术问题问题1：我应该首先拿出提议吗问题2：如果我先开口，应是乐观一点，还是理智一点为什么乐观的初始要求在交易型谈判中能发挥作用乐观的初始要求的缺陷问题3：什么样的让步策略效果最佳不同情境中的让步交易情境中议题交换策略和讨价还价策略的比较平衡考虑情境中的让步策略“红脸白脸”谈判程序简介小结第10章步骤4：结束谈判并达成协议召唤野蛮人结束阶段心理因素1：用短缺效应制造紧迫感回到野蛮人这里结束阶段心理因素2：对谈判过程过分执著将趋利避害心理转化为自己的谈判优势克拉维斯和RJR的最后结果更温和的结束阶段战术：我们可以平分差距吗如果中止谈判，会发生什么情况快速启动谈判进程不要满足于约定，要获得对方的承诺四种程度的承诺小结第11章与恶人谈判而又不丧失灵魂：谈判中的道德标准谈判的核心道德问题把道德摆在第一位，而不是最后最低标准：遵守法律法律之外的道德谈判道德观的三种理论道德理论的实际运用同恶人谈判：自卫的艺术那就是我的个人价格报价战应对不道德策略的技巧无赖策略一览小结第12章结论：如何成为出色的谈判者关于有效性的最后分析适合合作者的7种工具适合竞争者的7种工具最后的话附录A谈判风格评估方法附录B以信息为基础的谈判计划参考书目致谢译者后记

<<谈出你的优势>>

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>