

<<谈判就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<谈判就这么简单>>

13位ISBN编号：9787505394230

10位ISBN编号：7505394231

出版时间：2004-1

出版时间：电子工业

作者：[美]赫布·科恩[H

页数：251

字数：303000

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>

<<谈判就这么简单>>

内容概要

作为世界上最杰出的谈判专家，赫布·科恩在无数次的演讲、座谈和研讨会上使用其独特的风格与大约100万人进行了交流和沟通。

他服务的客户涉及到美国总统、著名企业的CEO、体育界和演艺界的经纪人以及政府部门包括中央情报局（CIA）、联邦调查局（FBI）等。

这本新书是他在30多年谈判经验的基础上凝结而成的，以诙谐幽默的语言，通过暗喻和引喻向人们介绍了在生活和工作中精妙绝伦的强有力的谈判技能，能帮助你获得商业上的成功、职业上的发展和家庭关系的改善。

<<谈判就这么简单>>

作者简介

赫布·科恩是美国著名的谈判大师与咨询顾问，出场费用达天文数字，有30多年的实践经验并与近100万人进行过交流和沟通。

他服务的客户包括美国总统、著名公司或企业CEO、体育界和演艺界的经纪人以及政府部门，如（美国）中央情报局（CIA）、联邦调查局（FBI）等。

曾被里

<<谈判就这么简单>>

书籍目录

第1章 超然参与，乐在其中 1.1 谈判的游戏规则 1.2 自主决定谈判的结果 1.3 让自己置身事外 1.4 设法掌握对方的信息 1.5 拥有旁观者的视角 本章要点第2章 巧妙谈判的力量 2.1 亚伯拉罕的谦逊策略 2.2 利用经验来谈判 2.3 摆脱对方的束缚 2.4 切忌仓促做出反应 2.5 大智若愚 2.6 放低姿态 2.7 温和策略 2.8 灵活应对突发事件 2.9 《圣经》典故——谈判溯源 2.10 上帝指派的启示——谈判的伙伴策略 2.11 战胜法老的启示——冲突中推进谈判 2.12 说服上帝的启示——谈判中的战略思维 本章要点第3章 谈判的风格 3.1 谈判风格的重要性 3.2 谈判中融合对方的风格 3.3 掌握自己的风格 3.4 谈判的简洁风格 3.5 谈判的乐观风格 3.6 谈判的平等风格 3.7 谈判的合作风格第4章 谈判的动机游戏 4.1 突破思维定势 4.2 不要主观地给对方定位 4.3 发掘对方的谈判动机 4.4 坚守自己最初的谈判动机 4.5 改变对方最初动机的技巧 4.6 切忌主观臆断 4.7 寻找双方动机的共同点 4.8 整合动机的双赢策略 4.9 灵活运用自己的谈判动机第5章 谈判的方法 5.1 确定目标 5.2 事先想好如何做出让步 5.3 从共同点入手 5.4 探索表面下的真相 5.5 不要过分追求目标 5.6 拓宽衡量标准 5.7 让对方充分投资 5.8 学会毫无保留地道歉 5.9 结束谈判的四大准则第6章 谈判中的时间、信息和权利第7章 时间第8章 信息第9章 权利第10章 再论权利第11章 另类谈判第12章 生活中的谈判游戏附录A 科恩对“伊朗人质危机”精确预测的备忘录附录B 供罗纳德·里根州长参阅的机密备忘录附录C 致国务卿科林·鲍威尔的一封信附录D 致里根总统的一封信附录E 一份提交给《纽约时报》的特写稿

<<谈判就这么简单>>

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>