

<<谈判的艺术>>

图书基本信息

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

## 前言

社会体系的诸多方面都缺少关于谈判艺术的信息，特别是我们的教育系统，极少涉及谈判技巧在生活中的重要性。

其结果是，许多学生离开学校时，除了掌握诸如医学、科学、数学、工程等专业知识外，对如何做到有礼貌、有说服力且富有成效地进行谈判知之甚少。

我们各自发现这一结论之后，找到彼此，对现有资料进行汇总分析。

于是，这本关于谈判技巧的书便诞生了。

请允许我们解释一下，我们是如何走到一起，并肩完成这本书的。

20世纪60年代早期，杰勒德·尼伦伯格(Gerard I. Nierenberg)是美国东海岸一名成功的律师。

他决定将自己多年总结的一些关于谈判的技巧结集成书出版。

在当时，还没有人专门著书研究这一主题，所以杰勒德的《谈判的艺术》一经出版，就成为了畅销书。

与此同时，亨利·卡莱罗(Henry H. Calero)是宇航公司合同谈判团的首席代表。

有一天吃午餐时，亨利的同事问他在哪里学的谈判。

亨利没有说话，因为他从未上过大学，也从来没有读过一本关于谈判的书。

毕竟，对于亨利来说，与谈判相关的课程和书籍是不容易得到的。

就在那一刻，亨利意识到，在谈判领域，人们迫切需要得到专业指导。

一周之内，亨利从宇航公司辞职，并注册了一家谈判顾问公司。

事实证明，亨利的做法是对的，他的前东家成为了他的第一位顾客。

最终，亨利在美国西海岸成功开创了一份属于自己的事业，并始终与谈判领域的发展保持同步，齐头并进。

一个周日的早晨，亨利在阅读《洛杉矶时报》时，偶然发现了一本关于谈判技巧的书(当然，它就是杰勒德写的《谈判的艺术》)。

亨利立即联系了杰勒德。

在分享了各自的心得与体会之后，我们决定汇总彼此的资源与天赋，通力合作，联手出版一本关于谈判技巧的书。

在创作这本书时，我们借助头脑风暴法集思广益，反复沟通、探讨、修改，历时十多年，用“十年磨一剑”来形容，一点都不夸张。

我们非常乐意与你分享我们的知识与经验。

在此之前，我们已经合著了两本书：《白宫智囊的读心术》(1971年)和《隐语》(1973年)。

其中《白宫智囊的读心术》的销量已超过两百万，并且还在不断加印中。

除了这两本书外，我们还各自完成了一些其他著作。

本书涵盖了杰勒德的《谈判的艺术》、亨利的三本关于谈判的书，还包括两人在多年全球贸易中学到的经验。

毋庸置疑，在令人兴奋与激动的谈判领域，你我互相辩论是一件充满挑战与惊奇的事。

就像其他艺术一样，谈判不仅需要天分，还需要无私的奉献精神丰富的实战经验。

我们在此以高标准的要求、积极向上的态度指导和支持你，希望能帮助你实现成为谈判专家的伟大梦想！

## <<谈判的艺术>>

### 内容概要

史上最畅销的谈判书

现实世界是一个巨大的谈判场，无论愿意与否，你都是一个参加者。

从搞定客户签成单子，到说服老板成功加薪；从砍掉商贩的价格水分，到劝说小孩去做作业……所有事情都是一种谈判的过程。

可以说，谈判无处不在、无时不有。

1968年，杰勒德·尼伦伯格创作了有关当时很少人了解、还不发达的谈判领域的第一部著作——《谈判的艺术》。

这也是迄今为止在350万讨论者中持续运行时间最长、最广泛，几乎参加了所有专业研讨会的作品。

你手上的这本书，是超级畅销的权威力作《谈判的艺术》的全新升级版，由美国前总统克林顿的首席谈判顾问杰勒德·尼伦伯格联手世界顶级谈判大师亨利·卡莱罗，汇集两人30多年的成功谈判经验著述而成。

在书中，作者通过一系列丰富翔实的案例揭示了适合现今社会状况的诸多有效的谈判策略和技巧，让你分析对手的动机、想法，使用双方都能接受的沟通语言，不断增加自己的筹码，一步步取得谈判的胜利。

## <<谈判的艺术>>

### 作者简介

杰勒德·尼伦伯格

哈佛商学院企业管理硕士，南加州大学心理学博士。

美国谈判协会创办人，1981年获选美国谈判学会会长。

曾任美国前总统比尔·克林顿的首席谈判顾问，被《福布斯》誉为“谈判训练之父”，被《华尔街日报》评为“全球八大智者”之一。

尼伦伯格是心理学、逻辑学领域的专家，是美国受到最高赞誉的谈判理论、沟通技巧的权威，更是全球首位出场费超过百万美元的职业谈判大师。

20世纪80年代，尼伦伯格创立了世界上规模大的专业谈判公司——“无敌谈判中心”，该中心每年至少举办一次谈判研讨会，为来自世界各地的企业精英讲授谈判策略和技巧，其忠实参与者涵盖了名列《财富》500强一半以上的企业。

迄今为止，尼伦伯格已出版了20多本关于谈判及相关题材的畅销书，包括《哈佛谈判学》《高超的谈判者》《谈判的基本原则》等。

其代表作《谈判的艺术》于1968年一经出版，就轰动全世界，译文达30多种语言，发行量超过2000万册。

亨利·卡莱罗

世界顶级谈判大师，美国商界、政界高级谈判顾问，C-M管理咨询公司前总裁，Metapro股份有限公司前董事会主席。

卡莱罗从事专业谈判工作及写作近30年，实战经验丰富，理论沉淀厚重。

其代表作有：《赢得谈判》《实用谈判学》《谈判的人性面》等。

## <<谈判的艺术>>

### 书籍目录

前言

关于性别的提示

简介

Chapter1谈判基础——开启谈判之旅

谈判，无处不在，无时不有

没有什么是不能谈的

谈判与辩论的区别

谈判是一项合作的事业

保持自我控制

小结

Chapter 2人类的基本行为——需求、模式和动机

预测人们的行为举止

学习人之所需

一些心理学的术语

重新定义“理性行为”

消除思维障碍

研究动机

小结

Chapter 3 成功谈判者应具备的素质——天赋与个性特征

识别关键天赋

突出个性特征

小结

Chapter 4 准备阶段——起步和可能的途径

认识你自己

确定议题

调查细节

弄清楚谈判的动因

应用需求理论

与团队一起想办法

慎重考虑“基本协议”

小结

Chapter 5 行之有效的谈判技巧——处理谈判僵局和假定情况的可选策略

谈判双方力量构成

谈判战略和战术的学习

打破谈判僵局

使用横向思维

避免落入隐含假设的陷阱

小结

Chapter 6 不同的视角，相同的目标——经理与团队

自我意识的影响

环境宽松的重要性

鼓励诚实和直率

积极和创造性语言的好处

思维清晰的重要性

经理的多重角色

## <<谈判的艺术>>

团队作战

小结

Chapter 7 如何读懂谈判者——非语言线索和性别动态

解密非语言信号

关于性别的研究

小结

Chapter 8 额外的考虑——谈判迷思和自我评估

澄清常见的谈判迷思

谈判结果评估步骤

小结

全书总结

作者简介

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：我们已经探讨了经理要扮演的不同角色，是时候把我们的视野扩展至对整个谈判团队的讨论了。

在一家公司中，职员们必须精诚合作，才能士气高昂，顺利完成既定任务。

团队合作的定义是：一群人在特定的团队中协同工作，每个人完成一部分任务，集中精力完成既定的团队目标，而把个人得失放在次要的地位。

事实上，团队合作能够精确地体现出作为一个物种，人类是如何取得这么多成就的。

亨利·福特曾用这样一句话来描述团队合作：“一群人走到一起只是开始，聚在一起是一个过程，能够一起工作就成功了！”

”20世纪60年代初期，当我（亨利·卡莱罗）刚开始筹划举办谈判研讨会时，我的家人、朋友以及生意合伙人都认为我的工作主要涉及的是各种劳资纠纷。

我必须向他们解释一点，人们经常需要就各种问题进行持续不断的谈判，谈判对象不仅限于生意对手，也包括家人和朋友。

不管在工作中还是在生活中，我们都会遇到数不清的冲突和分歧需要解决。

当“团队合作”这个词出现在交谈中时，说话者很少认为有必要向对方解释它的含义。

然而，就像英语中的很多单词一样，我们很多人对这个词的实质意义其实知之甚少，比如团队合作的基本程序是什么、团队合作是如何进行的，以及它在我们生活中的重要性等。

如果你是谈判团队中的一员，或者即便你只是一家公司的普通员工，你也绝对应该阅读这一章的内容，以便于了解如何最大化自己在团队中的工作效率。

我（亨利·卡莱罗）曾讲过一个有趣的故事，在一次为期两天的谈判研讨会结束后，一位参会者跑过来对我说：“感谢你用两天美妙的时光向我解释了一个我原本就知道，但我之前并不知道我知道的事情。”

”事实上，这也恰恰是我们本章介绍的关于谈判和团队合作的目的。

我们把谈判中的团队合作分成四个部分：领导力、交流、合作和创造性。

为了实现有效的团队合作，团队中必须有一个或多个领导人存在，用于帮助团队成员集中注意力，避免偏离目标，这可能是所有人都赞同的一点。

但是，不同领导人使用的领导方式可能会差别很大。

<<谈判的艺术>>

编辑推荐



<<谈判的艺术>>

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>