

<<赢在谈判>>

图书基本信息

书名：<<赢在谈判>>

13位ISBN编号：9787538861648

10位ISBN编号：7538861645

出版时间：2009-7

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：乔治·罗斯

页数：219

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>

<<赢在谈判>>

前言

提到谈判，人们难免有一种畏惧心理，自然而然地联想到商场以及政治外交场合一些显要人物就重大事件进行的协商会谈，这是一种典型的对谈判的误解。

人们在日常生活中经常可以听到、阅读到谈判一词，但究竟什么是谈判，为什么要谈判，应该怎样谈判，却没有多少人能理解。

从广义上说，所谓谈判就是双方或者多方基于各自的需要通过沟通而达成妥协的过程。

谈判是人与人交流的普遍形式，通过谈判我们向他人传达自己的期待、需求和欲望，我们同样也通过谈判去了解别人的期待、需求和欲望。

谈判的主体可以是国家、团体、组织，当然也可以是个人，谈判的形式并不一定需要正规地开会探讨，个人就私事进行协商、争辩也可以是谈判。

从这个意义上来说，谈判是社会中的一个极其广泛的应用技巧，渗透在生活的每一个角落。

日常工作中的人际沟通，是谈判；和家人协商一个旅行计划，是谈判；去商店购物与卖家讨价还价，是谈判；男女之间的相亲、恋爱，也是谈判.....事实上，我们一生都在进行谈判，只是我们没有意识到罢了。

我从出生时就开始谈判。

<<赢在谈判>>

内容概要

谈判是双方或多方就共同关心的问题互相磋商，交换意见，寻求解决的途径和达成协议的过程。谈判不仅存在于复杂的商业贸易和政治外交中，也存在于应聘、婚恋、购物、交往等日常生活中。一个人如果在人生不断的谈判中总是处于被动局面，就会从一个失败走向另一个失败，成为人生竞技场中的输家。

拥有高超的谈判能力是生存发展、获取财富的最基本手段。

本书作者乔治·罗斯依据自己在美国房地产界50年的商务生涯以及同亿万富翁唐纳德·

川普30年合作的谈判经历，全面系统地总结出了一套行之有效的谈判策略，内容涉及谈判本质、谈判心理学、谈判前个性的磨练、谈判信息、谈判底线、谈判陷阱、谈判步伐的控制、人际关系在谈判中的作用、谈判与法律的关系、通过电话和电子邮件达成交易、特殊场合下的谈判、与难应付的人谈判，以及唐纳德·川普谈判风格的8条要诀等，为人们快速明了地理解和学习谈判这一重要的人生必修课、尽快成为谈判高手提供了指南。

不同行业的读者都可以从本书中找到相应的谈判策略和技巧，提高自己的谈判能力，在人生的各个谈判场合游刃有余，成为社会舞台上的赢家，创造幸福富足的人生。

<<赢在谈判>>

作者简介

乔治·罗斯，川普集团执行副总裁和资深顾问，美国广播公司NBC热门真人秀节目《飞黄腾达》中的明星，亿万富翁、房地产界第一人、川普集团总裁唐纳德·川普的法律顾问、谈判代表。在此之前，他是美国房地产律师、个人投资者以及大型律师事务所的合伙人。在过去的50年中，他历任

<<赢在谈判>>

书籍目录

第一部分 掌握川普式谈判的关键 第一章 谈判的本质 谈判的规则 谈判是生活的一部分 谈判的定义 谈判通常意味着妥协和创新 对谈判的认识误区 小结 第二章 磨炼你的个性 一切谈判的共同目标：建立信任、友善以及满足感 建立信任、友善以及满足感的8条行为准则 没人会想要称一千克友情或是买一桶真诚，但是在你给予他们的时候他们总会乐于给你回报 成为变色龙——用不同的谈判风格应对不同的谈判环境 第三章 弄清对方意图，发现重要信息 一条基本规则：决不因表象而接受任何事 牢记一点：不要相信别人写的和说的任何东西 忧虑情绪和迫切愿望将影响双方的行为 不要认为对方对你所知道的事情也同样一清二楚 警惕粉饰后的陷阱 确定谈判中的关键人物 关于对方你必须了解的3点 发掘隐藏的弱点与信息 充分利用弱点 两种常见的弱点 第四章 做一个高明的推销员 用激情激励别人 与对方建立良好关系有助于谈判成功 引入注意的技巧有助于推销自己的想法 充分的准备最终成就一份交易 津夫的最小付出原则 成功需要顽强的意志 第五章 掌握谈判步伐 控制谈判进程 3种简单方法获得谈判主导权 期限 有效的谈判工具——你的关键途径 筹划谈判 使用捆绑方案 使用对你有利的僵局 大公司害怕僵局 打破僵局的方法 第六章 利用人性的力量 谈判心理学 人总是想要自己得不到的或是别人想要的东西 如果面临太多的决定，人会被压垮 人们会被表面的合理合法性蒙蔽 高远目标 + 不露声色：获得成功 人们天生就惧怕别人拥有的优越感 “沉默”是明智之举 利用津夫的“最小化努力”原理 每个人都喜欢免费的东西 人们相信善有善报 借用“返璞归真”的力量 大多数人都拒绝承认或纠正他们的缺点 人们欣赏那些能够承认自己错误的人 第七章 信息的力量是巨大的 第八章 进行谈判时保持多种思路 第九章 训练第二部分 特殊场合的谈判策略 第十章 强硬策略和应对办法 第十一章 与难对付的人谈判 第十二章 强硬策略及其使用时机 第十三章 技巧性谈判中的为与不为 第十四章 电话与电子邮件 第十五章 道义上的承诺 第十六章 我所遇到的最复杂的一次交易 第十七章 提高谈判力的6种技巧

<<赢在谈判>>

章节摘录

插图：我通知一位名为爱德华·皮瓦克的同伴接替我完成结尾工作。

我告诉他我必须前往一个重要的派对，但是如果他需要我协助的话可以随时打电话给我。

我又强调说我把那份事务的原版合同以及租约放在了桌子上的公文袋里。

（然而他并不知道我其实把他们放在了我的口袋里——我完全不信任对手。

）最后我向他提出3条基本方针及谈判原则：第一，只有对方交付了440万元的支票以及其他一切理赔款项后，才能给我们合同及租约；第二，不能食用他们提供的任何食物和已经打开的饮料，除非是你自己亲自打开的；第三，如果在午夜12点时他仍然没有交付那些支票，就立刻离开那里。

接下来的故事是爱德华·皮瓦克给我讲述的。

他告诉我说对方多次向他出示了一些支票，但是没有一个包含着正确的款项金额。

爱德华便到楼上的扎克道夫办公室询问，扎克道夫告诉他说支票还没有准备好，让爱德华到楼下去等待片刻，一会儿会给他支票。

当爱德华返回楼下的办公室后，他发现那个公文包被人动过。

于是他赶紧检查了里面的合同和租约，发现所有的文件都不见了。

他吓坏了，立刻给我打电话向我叙述了事情的经过。

我安慰他不要着急，告诉了他那份真正的原版合同及租约一直在我这里，因为我根本不信任扎克道夫一伙人。

他终于松了口气。

我又对他说如果必要的话我会立刻离开派对并带着文件去找他。

扎克道夫的一名公司员工听到了我们的谈话立刻做出反应，他们开始想方设法地让我们违约。

又开始向爱德华提供支票，但仍然没有一个金额是正确的。

最后在凌晨的12点01分，他们终于同意给予正确金额的支票，同时要求爱德华递交合同以及租约等相关文件。

爱德华告诉他们我们戈德曼先生要求在午夜前拿到支票，然而却没有，这又是他们的违约行为。

于是爱德华打算离开。

<<赢在谈判>>

媒体关注与评论

谈判没有任何确定的或者便捷的准则，整个学科由大量的心智运用和交流技巧组成……我写这本书的目的就是帮助你理清复杂的谈判，而更重要的是，使你成为一位更加优秀的谈判者。

——本书作者 乔治·罗斯谈判，主要在于对人性的洞悉和理解，并利用这种理解促使别人接受你的观点。

《赢在谈判》一书简单易·瞳，浅显易学，告诉你如何与各类生意和个人交易有效地展开谈判。

——拉尔夫·韦尔博恩 美国毕博全球资讯公司执行副总裁在《赢在谈判》一书中，作者破天荒地公开了他代表唐纳德·川普以及纽约市其他房地产大亨与商界各重要机构和人物谈判背后的秘密。本书简单易读，用对话式的写作风格为读者介绍了成功谈判的8大要诀，可以使你熟练掌握关于谈判的原理、策略及技巧，实现赢在谈判！

——《福布斯》《赢在谈判》充满了谈判的规则、原理、诀窍和战术，你可以灵活地将它们运用到你的生意和生活方面的谈判之中。

这本书是唐纳德·川普的飞黄腾达之道，任何希望自己成为谈判桌上常胜将军的人都应该好好读一读。

——《纽约时报》

<<赢在谈判>>

编辑推荐

从《赢在谈判》中你可以获取财富、成为大赢家的川普谈判术，是改变命运、创造奇迹的人生必修课。

<<赢在谈判>>

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>