

《不败的谈判技巧》

图书基本信息

书名：《不败的谈判技巧》

13位ISBN编号：9787111244516

10位ISBN编号：7111244516

出版时间：2008

出版社：机械工业出版社

作者：（日）大桥弘昌

页数：131

译者：张军伟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《不败的谈判技巧》

内容概要

知名律师大桥弘昌历经百战后，要大大颠覆一般人关于谈判的错误认识！

协助一百多家日商在纽约打天下的大桥弘昌，大学毕业后到西武百货店、山一证券等大企业工作，之后赴美取得硕士学位及纽约州律师资格，进入Haynesand Boone, L.L.P大型律师事务所。2002年自行创业，成立大桥&霍恩律师事务所，在纽约、达拉斯、东京三地都设有办事处。

日本人不善交涉，常常在开始谈判前就已经输了。大桥弘昌将在纽约帮百家日本企业跟美国人打交道，身经百战后所累积的心得写成《不败的谈判技巧》，从看穿对方期望到创造有利局面，压箱底的50个实用交涉技巧，绝对可以让你站在赢的这一面。

《不败的谈判技巧》

作者简介

大桥弘昌：美国纽约州律师，日本外国法律事务律师。1966年出生。庆应义塾大学法学院毕业，美国南方卫理公会大学（Southern Methodist University）法学研究所毕业。曾任职于西武百货、山一证券。赴美之后，获得纽约州律师资格。在美国大型律师事务所Haynesand Boone, L.L.P.工作5年，之后于2002年创立大桥&霍恩律师事务所。目前，在纽约、达拉斯、东京三地分别设立了事务所（驻东京的事务所名为大桥&霍恩外国律师事务所），拥有以日本驻美当地法人为主的100余家委托企业。精通公司法、专利法、劳动雇佣法、诉讼法、税法等，业务遍及美国、日本以及中国台湾地区。

《不败的谈判技巧》

书籍目录

前言第一章 掌握成功方法的人，方能获胜！——立于不败之地的“美国式”思考方法1 掌控“时间”者，掌控“谈判”2 谈判开始时，要“厚着脸皮”地抬高起点3 将自己的观点“金钱化”后，表达出来4 适时地摊出手中的“王牌”，扭转局势5 灵活有效地利用手中的“王牌”6 守住底线，决不动摇事先决定好的“回落目标”7 想要取胜，就要抛弃一切权限！8 一方所没有的权限是谈判的突破口9 直接挑战身负全责的“重量级人物”10 准备多个“选项”，迎接谈判第二章 知彼前要了解自己——如何令对方觉得自己是“有实力的对手”11 谈判前最忌有打退堂鼓的心理12 向对方让步，只能灭自己的志气13 谈判要有点“冒险精神”，才能顺利进行14 带着挑战自己的勇气去谈判，即使输了也不会后悔15 不管面对怎样的对手，都不能轻视对方16 不要奢望对手“屈从于自己的价值观”17 经常回想自己的“谈判目的”，再采取行动18 经常以“游戏的心态”投身到谈判中19 不要欺骗对手，但也没有必要向对手传达全部事实20 胡乱地道歉，会使自己进入“死胡同”21 如何在谈判中掌握主动权第三章 你能够把握住自己的“目标”吗？——实践！美国式的“策略”理论22 一定要让对手最先报价23 永远不要说“不”，而应该说“是的，如果”24 即使说“是”时，仍要说“是的，如果”25 不“还盘（还价）”便能够达成协议的战术26 作出让步时，幅度要小27 针对所谓的“底线”，一定要认为“还可以更低一些”28 即将达成协议时，力争得到对方的最后一个“小的让步”29 向对手表明具体的“选项”30 取得“双赢谈判”的必需条件31 对于谈判中双方的分歧，要注意表达方式第四章 不管身处何境，一定要掌握主动权——对谈判对手进行“心理”诱导32 如何创造“对自己有利的局面”33 在己方的观点中附以“客观的依据”34 请勿以谈判对手提供的信息作为判断材料35 若能够看破“对手的目标”，就能够取胜36 不要把“谈判出现分歧”与“对手的人格”混为一谈37 让对手自己作出决断，决不能强迫对方38 权衡“短期利益”与“长远利益”39 在谈判中不要夹杂个人感情40 若设定了“谈判期限”，在最后关头将处于不利的局面中第五章 真正的谈判开始于正式谈判之前——怎样协调好“人”与“法”之间的关系？41 谈判团队要追求“少数化、精锐化”42 使谈判团队内部的对立意见转化为谈判合力的方法43 在谈判过程中，唱“红脸”与“白脸”者要通力合作44 谈判高手们善于将律师作为己方的“白脸”45 谈判陷入僵局时，善于借助“中立的第三方”46 处理人际关系时，未必都要通过谈判的方式47 掌握法律手段，乃取胜之道48 认为“法律有利于对方”时，采取的应对之策49 “合同”应该具体到什么程度才好呢？50 一旦谈判失败，该怎么收场后记

《不败的谈判技巧》

章节摘录

第1章 掌握成功方法的人，方能获胜！——立于不败之地的“美国式”思考方法

在谈判的过程中，不要妄想说服自己的谈判对手。因为所谓的“说服”，只是一种单方面的行为，一种将自己的观点强施于人的做法，它不可能换来对手真正的让步。在谈判中，试图说服自己对手的做法是行不通的。世界上的万事万物，通常都有多面性，人们对它的看法也可谓仁者见仁、智者见智。如果只是按照自己单方面的意志行动，强迫别人接受与屈服，是决计不能取得谈判的成功的。对于我来说，我也曾尝试过说服自己的谈判对手。于是，我固执己见，未能适时地作出调整与让步，结果并未得到委托方所希望的结果。然而，随着谈判经验的不断积累，我逐渐认识到：如果自己作出让步，对手心情就会愉快；而对手一旦高兴，就有可能也作出相应的让步。在谈判中，请谨记这一基本的要点：自己作出让步，以换来对手的让步。也就是说，“give and take”（相互妥协）是至关重要的。

1 掌控“时间”者，掌控“谈判”

俗话说，“时间就是金钱”。时间何其宝贵，它本身就包含极大的价值。人们为什么要花费时间进行谈判呢？正是为了取得谈判的成功。如果一开始就根本不想促成谈判或想促成谈判而不得其法，那么，再进行谈判无疑是在浪费时间。花费时间进行谈判也是一种投资。对于大多数人来说，投资就是想要有所收获，得到相应的回报。在商务谈判中，所花费的时间愈多，促成谈判成功的意愿就会愈强。从1992年开始，我在得克萨斯州的达拉斯市居住了两年的时间。当时，我在位于达拉斯的南卫理公会大学的法律专业研究院留学。达拉斯是美国的地方性城市，人们的日常生活却离不开汽车。如果不乘坐汽车，甚至连购物都成问题。即使是前往汽车驾照的实地考试现场，人们也是开车前往的。自己开车前往考试现场，然后驾驶自己的汽车接受实地考试，实在有些滑稽……

《不败的谈判技巧》

编辑推荐

《不败的谈判技巧》中讲，看穿对手期望、创造有利局面的50个技巧！为百余家企业提供专业服务的、出类拔萃的律师向您首次公开谈判中的技巧！不善于进行谈判的人，在谈判一开始就会处于下风。要想谈判成功，千万要记住：不管碰到什么状况，都不要说“NO”，要说“Yes, if”。当对方提出令你满意的条件，也不要马上说“Yes”，而要说“Yes, if”。通常我们跟人交涉时，总是认为：做人要实在？错！“厚着脸皮”从高点谈起就对了；有把握才上？错！要带点风险，较能顺利进行；先出价先赢？错！最初的谈判价码一定要让对方；掌握主导权？错！顺应对方的节奏其实更好谈；坚持到最后？错！所有争议用“打包”策略一次搞定礼多人不怪？错！胡乱道歉反而会把自己逼入绝境；要速战速决？错！设定“谈判期限”只会屈居下风；老板在最好？错！没有权限的人谈判才最有利。

《不败的谈判技巧》

精彩短评

- 1、很棒，实用~而且简单易懂，这才是不装逼的写书方式。。。
- 2、一般般
- 3、不是经典的书，也不值得看，读读第一篇就好，就是谈恋爱的时候让你的对象投入的时间越多，成功的几率越大，对你的缺点包容就越多
- 4、凑合吧
- 5、这个书写的不错 十分不错，为了避免自己看到好的东西遗忘，这次我要做好笔记 看完第一遍从头开始做读书笔记 嗯 加油了！
- 6、大学第一次接触到时被深深地震撼了。不知道为什么评分这么低。由此可见豆瓣的书的评分也不全都靠谱。
- 7、研究这书去对付学生会的拉外联.....
- 8、刚拿到手，不知道怎么样
- 9、日本人写的，以日本与美国的谈判为例子，有一些还是挺好的，不过是八年前的书了，所以很多东西不新。不过书很薄，闲来翻翻也是不错的，了解了一些日本人的处事习惯。最后一句话还是蛮好的，don't sweat the small stuff.是暑假第一本看完的书
- 10、谈判并不止出现在生意场上 生活当中每一次对话 每一次交易都有可能是一场谈判 这本书不算完全的没用 有一些还是可以用上的 只是例子举的太过生硬 和普通老板姓的生活没有太大关系 如果在生活化一些就更好了 毕竟不是每个人都能像电视剧里一样谈个几千万的生意的
- 11、律师的角度诠释什么是谈判！
- 12、干货满满，找机会可以尝试一下

《不败的谈判技巧》

精彩书评

1、作为刚出道的法律人，真正拿刀拿枪和商业对手谈判的机会还不多。但作为已经全身心投入这个社会的独立个体，谈判的事每天都在发生。小到和餐厅商量打折费用，和房东商量房租，大到和老板商量薪水，买房买屋。如果没有清醒意识到自己是在做什么，哈哈一笑，草率地想赶快结束不和谐的“对立”，留下的总是懊悔，而在和我“对立”中取得优势的一方，也未必欣赏我的让步。不败，是不损害自己合法合情合理利益的坦然和自信，这是无论如何不该丢的。大桥律师的50招，简洁明了，在社会上时间多了可能这些也便都知道了，可在下一次的谈判中，未必又还记得起来，还融会贯通。在那之前，看来只有每次上战场前再把大桥律师的书拿出来翻翻，整理好自己的思绪吧！

章节试读

1、《不败的谈判技巧》的笔记-第1页

一.

尽量占用对方更多的时间 资源
让对方因为在你身上付出太多而不愿意放弃你

二.

厚脸皮战术
抛出比对方底线或商品本身价值更低的利益或价格
最终在以自己心中原始价格成交
让对方觉得你做了让步
对方也会觉得心里平衡

三.

给对方分析利弊
不要一上来就拒绝对方
要以坦诚的态度告诉对方这样做会带来什么样的损失
以及不这样做会带来的利益
而这个利益 恰恰是你刚开始心里所定的一个较低的标准
但往往这个低标准的利益直接讲给对方
对方不会满足

四.

王牌战术
无论你们是合作关系还是雇佣关系 只要拥有共同的利益牵制对方就可以尝试此方法
不要管什么合同 他需要你为他付出的远比赔偿损失更重要
他失去的将是更多的合作方和信誉度

五.

谈事情一定要找关键人物
在条件允许的情况下 一定要找事情的负责人来谈
只有这个人才最后决策权
而且会根据事件本身对自己造成的影响来具体问题具体分析

六.

坚守原则 该拒绝时要学会拒绝
不要因为顾忌情面 拉不下脸而放弃自己的利益

《不败的谈判技巧》

《不败的谈判技巧》

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：www.tushu000.com