

# 《谈判制胜的21条军规》

## 图书基本信息

书名：《谈判制胜的21条军规》

13位ISBN编号：9787564215989

10位ISBN编号：7564215984

出版时间：2013-5

出版社：上海财经大学出版社有限公司

作者：吉姆·托马斯

页数：288

译者：熙弦

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](http://www.tushu000.com)

# 《谈判制胜的21条军规》

## 前言

导言关于谈判方面的书籍数不胜数。《谈判制胜的21条军规》是一本介绍如何谈判的书。这本书的目的是要以尽可能轻松的方式，让你尽快成为一名更优秀的谈判者。如果你是初学者，那么它会带着你一步步学习如何充满信心地、有技巧地谈判。如果你具有一定的经验，那么这本书能让你在谈判方面取得意想不到的飞跃。事情是这样的。当你把所有关于谈判的不起眼的技巧、老掉牙的告诫、理论知识和民俗常识进行归结、浓缩后，你会得到一些实际上真的很有用的技巧。而这些技巧——谈判中的21条规则——就是《谈判制胜的21条军规》的核心与灵魂，它们被统分为三大部分。第一部分让你做好学习规则所需的准备，第二部分带你学习规则，第三部分帮助你更有效地运用这些学到的规则。当你掌握了这些规则，你也就会知道该如何谈判了。第一部分“世界是一张大谈判桌”对这一话题做出了宏观的展现。第1章“谈判是个大热门”中，指出谈判技能的完善与发展在不断对世界产生着巨大的影响力，使我们对在这背后发挥作用的多个趋势有了基本的认识。第2章“抛开谈判的圣殿”中，我详列了一些谈判中经常缺失的重要信息，这些信息对本书产生了重要的启发。第3章“主场谈判”中，揭示了在什么样的文化背景下，有的人能良好地谈判，而有的人却会失败。第4章“让步比讲道理更有力”中，我划清了“劝说”和“谈判”之间的重要界限。尽管这些技巧经常交替应用，却有着极为不同的操作办法；我还介绍了熟练的谈判者必须掌握使用某种技巧的时机和原因。在介绍规则前，在第一部分的最后一章——第5章“双赢谈判”，我们介绍了人类对于“要面子”有着天生的强烈需要，如果我们驳了对方的面子，就会引爆对方复仇的怒火。大体说来，双赢谈判是人类进化出的一项能力：你击败对方，就会被对方报复。本书的核心是第二部分“成功谈判的21条规则”，其中详细阐述了所有规则。第6章包括7条“关键规则”，第7章包含4条“重要但明显的规则”，第8章则是10条“有利规则”。在第二部分的收尾章——第9章“总结”中，我用虚拟的谈判过程逐个展示了这些规则是如何使用的。在第三部分“谈判的实践”中，规则要被运用到现实世界中了。第10章“伦理道德”中探讨了棘手的道德谈判问题。我们将谈判行为分成了“明显符合道德的”、“明显违背道德的”以及“模棱两可的”三种类型。此外，我们还提供了一些指导建议，帮助你及时认清和避免陷入道德陷阱。全球化的趋势让第11章“国际谈判”变得日趋重要。海外的机遇蓬勃发展而且丰富多样，但是如何面对和处理其他国家的谈判方式就需要格外细心与注意，尤其是那些日常谈判频繁的国家。第12章“快问快答”中，我提供了一些具体的建议，让你能顺利地处理日常遇到的谈判，不管是和老板、孩子、汽车销售商、分包商、修车工还是其他人。我们在第13章“思想总结”和第14章“托马斯格言”中整合了一些关键要点进行回顾，并给出了总结建议。在开始之前，先来看几条基本规则：我是个幽默感爆棚的人。我的缺点之一就是说话的时候玩笑连篇。不管情况有多么肃穆，我都没办法绷着脸坚持超过5分钟。书中的很多事情都是以玩笑的口吻讲述的。我没有任何不敬的想法或者冒犯的意思，所以如果有任何人对我的笑话感到不愉快，请提前接受我真挚的歉意。《谈判制胜的21条军规》是汇集经验的产物，而不是埋头研究的结果。你找不到学术著作中常见的大量的参考与注脚。我和学院派的任何事之间都存在着无比遥远的距离，我在这本书中写的都是人们实际会读的东西。我举了很多例子，描述人们就一些假设的常见事项进行谈判。我用这些例子只是为了快速表达想法，让读者能轻松领会我的用意，而绝不是要弱化无数与买卖、数字和有形事物无关的日常谈判的重要性。谈判中的对方通常被称作“对手”，“对手”这个词很敌对、不友好，听起来就像要打倒对方一样。我认为良好的谈判更是联合解决问题、共创成功，而不是互相斗殴，所以我选择用一些中性的或积极的称谓来代替“对手”，比如对方、对手方、谈判人员、同事，等等。《谈判制胜的21条军规》将一些亚洲国家，比如日本的谈判者假设作为谈判典范和优秀的标杆，而事实上这只是形式上的设置。任何国家的谈判者都是需要不断改进和完善的，不管是积极的还是消极的套路角色，都是象征性的，而不是真实的。多年来我记下了关于谈判的很多格言，其中很多都是来源于第一手的体验。这些格言被集结成为“托马斯格言”。书中有50条格言，并在最后整合罗列。“托马斯格言”让重要的谈判原则变得紧凑和便携，但就像所有的格言一样，请务必谨慎运用。其中有些是形而上的谈判教条，但更多格言来源于评论与观察。有些格言极其简化，有的则不适用于所有情况。有几条格言甚至是相互矛盾但依然有效的，需要谈判者根据实际情况衡量使用。

# 《谈判制胜的21条军规》

## 内容概要

本书是一本终极谈判手册，由超级明星谈判专家，同时也是备受人喜爱的谈判教练——吉姆·托马斯写成，写作方式风趣幽默、直言不讳。这是第一本由一位专家级谈判人员为读者献上的作品——读起来轻松舒服，而且浅显易懂。

本书是你不可多得的谈判指导书，几乎涵盖了所有你需要了解的有关谈判的一切知识和方法。作者结合30多年职业谈判经验，提炼出了能够让你谈判制胜的21条军规。既告诉你如何运用这21条军规，又告诉你如何抵御它们，让你迅速变成一个谈判专家——如何设定谈判内容，如何制作谈判模板，如何设定起点，如何做出让步，如何提出请求，如何获得额外利益……让你学会怎样成功地与你的客户、你的老板、你的孩子、汽车商、地产商，以及其他合约人谈判。

这本书就是为了帮你实现如何像专家一样进行谈判。

# 《谈判制胜的21条军规》

作者简介

# 《谈判制胜的21条军规》

## 书籍目录

### 目录

鸣谢 / 1

导言 / 1

#### 第一部分 世界是一张大谈判桌

1. 谈判是个大热门 / 2

2. 抛开谈判的圣殿 / 5

3. 主场谈判 / 14

4. 让步比讲道理更有力 / 19

5. 双赢谈判 / 27

#### 第二部分 成功谈判的21条规则

6. 关键规则 / 43

规则1：没有免费的礼物！你的每一次让步都要有所交换（“好吧，如果……”） / 43

规则2：起点要高 / 52

规则3：先让一大步，然后快速缩小下一次让步的幅度 / 61

规则4：尽早并且经常提出请求 / 80

规则5：对待问题不要逐个击破，而是要在最后把所有问题打包解决——统一成一套问题 / 99

规则6：最后争取额外让步 / 102

规则7：不断寻找创造性的（高价值—低成本）让步来进行交易 / 109

7. 重要但明显的规则 / 120

规则8：做好提前准备工作 / 120

规则9：保持积极的谈判氛围 / 125

规则10：永远不要因为对方不肯谈判，就认定一件事是不能商量的。事实上，几乎所有事都是可以谈判的 / 132

规则11：永远不要接受对方的第一次报价 / 139

8. 有利规则 / 143

规则12：慢慢开始 / 143

规则13：建立完整的议程 / 146

规则14：先从小事谈起 / 149

规则15：要有耐心 / 151

规则16：运用/提防受到“规定限制”的权力 / 154

规则17：保持你的职权是受限的。争取和高级负责人谈判 / 158

规则18：考虑使用“好人—坏人”策略 / 166

规则19：争取让对方先报价 / 169

规则20：保持团队的最少人数和你对团队的控制力 / 172

规则21：争取让对方来找你 / 178

9. 总结 / 181

#### 第三部分 谈判的实践

10. 伦理道德 / 190

11. 国际谈判 / 199

12. 快问快答 / 216

（1）如果对方不肯谈判怎么办？ / 216

（2）如果对方很难沟通或者非常敏感怎么办？ / 217

## 《谈判制胜的21条军规》

- (3) 如何与孩子们谈判？ / 218
- (4) 如何与老板谈判？ / 221
- (5) 如何进行薪资谈判？ / 223
- (6) 如何进行终止及遣散谈判？ / 227
- (7) 如何进行购房谈判？ / 230
- (8) 如何进行购车谈判？ / 238
- (9) 如何与航空公司谈判？ / 252
- (10) 如何与酒店谈判？ / 253
- (11) 如何与租车行谈判？ / 254
- (12) 如何与零售商店谈判？ / 255
- (13) 如何与律师谈判？ / 258
- (14) 如何与医生谈判？ / 259
- (15) 如何与分包商谈判？ / 260
- (16) 如何与汽车修理工谈判？ / 266
- 13. 思想总结 / 268
- 14. 托马斯格言 / 271

# 《谈判制胜的21条军规》

## 章节摘录

# 《谈判制胜的21条军规》

## 编辑推荐

《谈判制胜的21条军规》编辑推荐：除了死亡，一切皆可谈判。《谈判制胜的21条军规》重在授人以“渔”——谈判制胜的21条军规。无论是商务谈判，还是政治谈判；无论是跨国谈判，还是购车购房的谈判；无论是与世界级领导人物谈判，还是与自己的亲儿子谈判，只要掌握了这21条军规，你总能找到最合适的谈判方法，达成所愿。美国最成、最受人尊敬的谈判学家教你最实用的谈判策略和方法！教你像专家一样谈判，没有你搞不定的！

# 《谈判制胜的21条军规》

名人推荐

# 《谈判制胜的21条军规》

## 精彩短评

1、谈判，就是为了省钱。省钱比赚钱容易，费费嘴皮子就能省钱，何乐而不为呢？要是觉得买只铅笔、买个面包就来个大谈判实在是费时间、费精力，又丢脸，那么，买房呢？装修呢？买车呢？精通谈判，就不是省一点小钱了吧？对于不宽裕的我，谈判、省钱真的真的很重要！很喜欢这本书，因为它能帮我省钱！

2、这本书让我明白了一个道理：谈判不等于说服。在我以往的经验中，总是试图不断地阐述自己，不断地说服对方接受我的观点，希望对方能够明白这是双赢的事情……其实，完全错啦。说服不是谈判。在书中的第二章节里，专门讲了谈判和说服完全不同。谈判是说，明明知道双方的观点不同，没必要达成观点的一致，而是通过手中的筹码，不断进攻、妥协，最终达成一个双方都可以接受的形势。豁然开朗呀。在这本书中学到了许多谈判的理念、技巧、方法，对自己的工作和生活有许多帮助。学到了很多，剩下的就是如何应用，熟练，掌握，真正融入到身体里。很喜欢封面上的一句话：除了死亡，一切都可以谈判。呵呵呵，除了死神，任何对手都是可以谈判的。无论是老板还是客户，无论是跟爱人还是孩子。好书，推荐。

3、技巧型谈判入门读本。

4、谈判的军规，老美思路不一样

5、除了死亡，没有什么是不可以谈判的

# 《谈判制胜的21条军规》

## 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](http://www.tushu000.com)