

《谈判的力量》

图书基本信息

书名：《谈判的力量》

13位ISBN编号：9787801703712

10位ISBN编号：7801703715

出版时间：2005-4

出版社：当代中国出版社

作者：里尔登

页数：215

译者：冯宇

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

《谈判的力量》

内容概要

《谈判的力量》作者在谈判这条路上也是一路磕磕绊绊，不断从失败的经历中获得了宝贵的经验。正因为如此，《谈判的力量》一书才得以另辟蹊径，着眼于语言技巧和策略的紧密结合，正确指导读者使谈判过程按照自己的预期来发展，甚至在面临绝境时柳暗花明。现在，作者已经获得了成功，当你认真读完此书后，相信你也会拥有这种能力，成为一名谈判高手。

《谈判的力量》

作者简介

凯瑟琳·凯利·里尔登，南加州大学马歇尔商学院的管理和组织学教授，全球著名的商务谈判和政治顾问。她不仅是一位畅销书作家，同时还长期为丰田汽车（Toyota）、施乐（Xerox）、信诺（Cigna）等世界500强企业的员工进行培训。作为美国《今日》（Today）、《早安美国》（Good Morning America）、《NBC晚间新闻》（NBC Nightly News）等多个热门节目的嘉宾，里尔登通过电视向全美公众传授语言技巧，被公认为全美最受欢迎的谈判专家。

《谈判的力量》

书籍目录

前言致谢第一章 界定这门艺术第二章 随机应变的思维方式 危险的假设 巧用问句 权衡环境 行动中的应变性 权衡形势和施加影响的方式 交际中的进退之道第三章 准备与计划 情报的搜集 设计选择点和答复 评测风格第四章 排列论点的优先性设定和修订目标 案例：每个妇女桌上的备忘录 保持既定方向 就问题的优先权进行谈判 在团队中设定优先问题第五章 伦理考量 伦理导致的僵局 道德与情感 当机立断应付不道德谈判者第六章 气势如虹的开场 制定议程：依据优势确定问题的优先级 对议程进行谈判 坚定的开场姿态 架构对于议程的重要意义 架构示例第七章 选择说服策略 策略及其定义 ACD模型 提前介绍还是过后说明 识别障碍并做好准备 传播媒介的双面性促进或阻碍 可信度和证据 主观标准 信任问题 面子问题第八章 权力的作用 建立可信度 做好研究工作 尊重对方 不要对小问题斤斤计较 建立依存度 借势于人 适当谦卑 有策略地使用时间 仔细选择环境 非万不得已不要使用威胁手段 同一个权力手腕不要使用两次 保持灵活机动 熟悉政治格局 不要孤军奋战 不要惊慌失措 找到弱点第九章 当讨论受阻或过激时 应对冲突的早期迹象 如何应对潜在或实际的冲突 面对僵局 冲突暗示需要改变 “最后” 的测试 挽回面子和改变历史 把分歧转变成一致的利益 策略的顺序安排 为减少潜在或实际的冲突而进行架构 应付欺骗 性别对冲突的影响第十章 跨文化谈判 全球化心态 取信于人 谁来做决定？会议地点 注意行为得体 情绪和感情的作用 有用的策略考量 适用的十条基本规则内容总结 随机应变 设定目标 制定议程 运用架构 气势如虹的开场 选择关键策略 处理冲突 文化差异

《谈判的力量》

媒体关注与评论

书评“思维导图”创始人托尼·布赞强力推荐，《早安美国》《NBC晚间新闻》热门主持、全美最受欢迎的谈判专家最新作品。

《谈判的力量》

编辑推荐

《谈判的力量》是"思维导图"创始人托尼·布赞强力推荐，《早安美国》《NBC晚间新闻》热门主持、全美最受欢迎的谈判专家最新作品。无处不在，但为什么我们会在谈判时词不达意？说得太少，或者太多、太快，忽视他人的兴趣从而偏离原定轨道，无法深入沟通以致无疾而终。真正的谈判高手是如何做的呢？ 我们已经有了太多关于谈判策略的书籍，但却往往忽略了最为关键的语言和行为。人类最大的敌人常常就是自己。

《谈判的力量》

精彩短评

- 1、谈判的指南
 - 2、翻译得有点抽象。
 - 3、从心理上去分析谈判的艺术，而不只是单纯的技巧罗列。我喜欢，相信大家也喜欢
 - 4、书写的比较通俗易懂，比较简单，可以翻翻看
 - 5、看了这本书对于在谈判中的一些技巧是有帮助的。但要学会融会贯通。
 - 6、装帧不行啊，都脱页了
 - 7、他说很实用
 - 8、这是一本偏重实战分析的书，比较高阶，适合较专业人士阅读，不太适合初学者读。我读到70%左右放弃阅读。
 - 9、没有想象的那么好，不够系统。不如走出思维的误区。
 - 10、可能是偶心没静下来，有点艰涩难懂，不如《谈判的真理》好！
 - 11、有点乱~
 - 12、和实际语言沟通结合的一本谈判书
- 语言技巧和谈判结合
- 13、深入浅出，轻理论重实践，介绍了谈判前中后阶段应该做得事情，很值得借鉴~
 - 14、非常喜欢，学过谈判，用过谈判的人的进阶手册，要成为谈判高手，得看一看。
 - 15、skilled negotiator
 - 16、谢谢你 谈判的力量更谢谢你 亚马逊 ?

《谈判的力量》

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