

《优势谈判》

图书基本信息

《优势谈判》

内容概要

内容简介

王牌谈判大师罗杰·道森通过独创的优势谈判技巧，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。

无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。

你手上的这本书是由国际首席商业谈判大师罗杰·道森集30年的成功谈判经验著述而成，书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，为你提供走上富足人生的优势指南。

《优势谈判》

作者简介

罗杰·道森，美国总统顾问，内阁高参、地产公司总裁，美国POWER谈判协会创始人兼首席谈判顾问，国际首席商业谈判大师、畅销书作家和知名演说家，世界上仅有的28名获颁CSP&CPAE（美国国家演讲人协会与演讲名人堂）认证的专业人员之一。

罗杰·道森出生在英格兰，1962年移民美国加州，用不到30年的时间就从一个普通移民一跃而成为总统顾问。在美国人眼里，他是英雄的化身，是超级明星，是现代美国梦的完美注脚！

作为美国前总统克林顿内阁最重要的政治高参之一，罗杰·道森被公认为当今世界上最会谈判的人。在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于美国白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的漩涡中心！他还是为数不多可自由出入白宫的内阁高参，他的著作雄踞《纽约时报》图书排行榜榜首位置30周之久，并被普林斯顿大学、耶鲁大学等美国名校列为指定阅读书目！

我社即将推出的罗杰·道森另一本经典著作《绝对成交》（Secrets of Power Negotiating for Salespeople）是被美国职业经理人奉为圭臬的谈判教材。

书籍目录

引言 什么是优势谈判

第一部分 优势谈判 步步为营1

第1章 开局谈判技巧

1. 开出高于预期的条件
2. 永远不要接受第一次报价
3. 学会感到意外
4. 避免对抗性谈判
5. 不情愿的卖家和买家
6. 钳子策略

第2章 中场谈判技巧

1. 应对没有决定权的对手
2. 服务价值递减
3. 绝对不要折中
4. 应对僵局
5. 应对困境
6. 应对死胡同
7. 一定要索取回报

第3章 终局谈判策略

1. 白脸—黑脸策略
2. 蚕食策略
3. 如何减少让步的幅度
4. 收回条件
5. 欣然接受

第二部分 巧用策略 坚守原则

第4章 不道德的谈判策略

1. 诱捕
2. 红鲱鱼
3. 摘樱桃
4. 故意犯错
5. 预设
6. 升级
7. 故意透露假消息

第 5章 谈判原则

1. 让对方首先表态
2. 装傻为上策
3. 千万不要让对方起草合同
4. 每次都要审计协议
5. 分解价格
6. 书面文字更可信
7. 集中于当前的问题
8. 一定要祝贺对方

第三部分 解决问题 化解压力

第6章 解决棘手问题的谈判艺术

1. 调解的艺术
2. 仲裁的艺术
3. 解决冲突的艺术

第7章 谈判压力点

- 1.时间压力
- 2.信息权力
- 3.随时准备离开
- 4.要么接受，要么放弃
- 5.先斩后奏
- 6.热土豆
- 7.最后通牒

第四部分 知己知彼 互利双赢

第8章 与非美国人谈判的技巧

- 1.美国人如何谈判
- 2.如何与美国人做生意
- 3.美国人的谈判特点
- 4.非美国人的谈判特点

第9章 解密优势谈判高手

- 1.优势谈判高手的个人特点
- 2.优势谈判高手的态度
- 3.优势谈判高手的信念

第五部分 谈判高手 优势秘笈

第10章 培养胜过对手的力量

- 1.合法力
- 2.奖赏力
- 3.强迫力
- 4.敬畏力
- 5.号召力
- 6.专业力
- 7.情景力
- 8.信息力
- 9.综合力
- 10.疯狂力
- 11.其他形式的力量

第11章 造就优势谈判的驱动力

- 1.竞争驱动
- 2.解决红运
- 3.个人驱动
- 4.组织驱动
- 5.态度驱动
- 6.双赢谈判

后记

《优势谈判》

章节摘录

第一部分 优势谈判 步步为营和下象棋一样，优势谈判也有一套完整的规则。谈判和下象棋之间的最大区别在于，在谈判的过程中，你的对手往往并不了解谈判的规则，而通常情况下，他的每一步行动都已经在你的预料之中。这并不是夸大其词，事实上，许多年来，成千上万名学员与我分享了他们的谈判经历。从他们反馈回来的情况来看，在掌握优势谈判的方法之后，我们大都可以事先判断出对手会作出怎样的反应。当然，这种方法并非万无一失，但它成功的概率非常高，所以我相信，与其说谈判是一项艺术，还不如说是一门科学。如果你喜欢下象棋，你就会知道，几乎所有的棋手都有自己的一套策略。谈判也要讲究策略。在我讲述谈判策略时，我会讨论一些带有风险性的策略，我还会告诉你如何选择适当的策略。通常情况下，只要能够选对适当的时机和适当的策略，你就可以把风险降到最低。一般来说，开局策略通常可以确定谈判的方向，中场策略则会保证谈判的方向不发生变化，而当你准备结束谈判或是结束交易时，你就会用到终局策略。在本书的第一部分，我将结合谈判的步骤，谈到一些优势谈判的具体策略。你会了解到什么是开局策略，也就是你在和对手初步接触时所采取的策略，从而确保你的谈判会有一个成功的结局。随着谈判不断向前推进，你会发现，你在谈判过程中所取得的每一步进展都取决于你在谈判早期所营造的气氛，开局策略基本上可以决定一场谈判的成败。所以在确定开局策略之前，你一定要对你的谈判对手、当前的市场情况以及谈判对手所在公司的情况作出准确的评估。然后我会讨论中场策略，告诉你应当如何保证整个谈判按照有利于你的方向发展。在中场阶段，有很多因素都会陆续发挥作用。谈判双方各自所采取的策略会在双方周围形成一股强大的压力旋涡，并把他们推向不同的方向。在这一部分当中，你将学到如何应对这些压力，并继续控制整个谈判的进程。最后，我将讨论一些结束谈判的策略。最后几步也是极为关键的，就像赛马一样，整个过程中真正重要的只有一条线，那就是终点线。作为一名优势谈判高手，你将学会如何有效地控制整个谈判过程的每一个环节，直到谈判结束。好了，马上开始我们的优势谈判之旅吧!.....

《优势谈判》

媒体关注与评论

罗杰·道森是我合作过的最有才华的伙伴，睿智、机敏、精力充沛……他的那些中肯建议，对我来说，是不可或缺的精神力量。不可否认，在谈判方面他总是镇定自如，与对手交锋时总是有条不紊、冷静、适可而止，连对手也敬佩他的智慧！——比尔·克林顿（美国前总统）道森是我见过的少数几个天才人物之一。他影响了美国的商业进程，改变了无数企业的命运。他勤奋、卓越、孜孜不倦地帮助企业训练人才，在这方面，他无疑是整个业界的旗帜。——唐纳德·川普（美国地产界传奇人物）他那些关于谈判和公众演讲方面的思想影响了我的一生。近距离观察他，接触他，他确实是一位魅力非凡的人物，不但能感染身边的每一个人，还能改变别人的命运。他在这本书里阐述了谈判学的精髓和魅力，犀利，独到，令人拍案叫绝。——梁凯恩（亚洲首席演说家）道森是全美最权威的商业谈判教练，他在商务谈判领域罕逢对手，他的关于商务谈判方面的理论已成定律，而他所著的《优势谈判》与《绝对成交》更是值得细品的经典之作。——《福布斯》

《优势谈判》

编辑推荐

《优势谈判》

精彩短评

- 1、美国谈判大师——罗杰道森的著作，讲述谈判内容比较全面系统。
- 2、这本书可以让你学会很多的谈判技巧，感觉相当实用！
- 3、满满的套路
- 4、原版可能是本好书，但是这个翻译，太差劲。建议买其他版本。很多技巧现在看来，有点过时，毕竟是一本2008年出版的书了。
- 5、半年了，这效率有点太低。好书，值得多看几遍
- 6、启蒙
- 7、正在看，目前看完了开始阶段的谈判，感觉有很多经验值得学习，不过还要在现实生活中多多练习才是。
- 8、对我来说还是很难
- 9、人生无处不谈判，技巧很重要，还需要不断练习和复盘反省，直到成为潜意识
- 10、有所启发
- 11、认真学习...
- 12、逻辑清晰，举例幽默。谈判是一门科学，这本书越看越像诉讼法，可以修正三观，重构世界。江湖自有江湖的规矩，弄懂之前切莫假装清高。
- 13、大师的作品，值得反复看，不管我们是不是在从事销售或者采购等商务工作，我们都将从这本书中获益。
- 14、无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。
- 15、值得一读
- 16、值得再读和实践。
- 17、销售，谈判类别的书很多，但大师就是大师，非常系统而且能抓住重点。是不可多得的好书。非常推赞！
- 18、哪里可以找到电子书版本？
- 19、曾经在某个公司的入职培训里面就是看罗杰道森的优势谈判视频，非常好，西方思维比较多，但是还有很多值得我们学习的，生活处处有谈判。如果有视频卖就更好了，还可以学英语
- 20、谈判无处不在
- 21、谈判对于有些人是与生俱来的能力，但大多数都是后天经验积累和失败教训中获得的，这本书可以让这部分人快速掌握谈判技巧，事业上成功的机率也会增大。感谢作者。我还没看完就被别人要走了，现在又买了2本，一本自己学习，一本送人。
- 22、Apply the theory to practice.
- 23、商界人士必读书 知己知彼
- 24、蛮好的，结合着大学的笔记来读，很多都是对应的...而且书里有很多例子...还要再看一遍...记性不好容易忘...
- 25、这本书写的很精彩，书中所提到的谈判技巧比较实用。
- 26、刚开始说到谈判的成功是让对手感到赢，不错。
- 27、后面的内容有点水，不过，前面的内容还是值得读的
- 28、没有事实，只有感知。学习运用各种技巧在谈判的过程中，值得拜读
- 29、大师级别的人与普通人区别在哪？就在于他们善于发现善于总结，我相信《优势谈判》里介绍的那些方法并不是罗杰道森所“创造"，而是他经过自己的亲身经历结合所接触的大量人和事所凝聚出来的一套体系的谈判技巧系统，看了之后然后结合自己生活中遇到的事你会有种“确实是这样啊”的感觉。
- 30、书很棒！了解了很多谈判心理知识，谈判技巧，书的语言也诙谐幽默，让人读起来不乏味。但是，其实啊，谈判是没有固定格式的，那些道理技巧听听而已，我个人认为谈判还是要应情况而灵活变通，而且谈判其实真诚也至关重要，不能那么带着目的性去谈判，不然谈判会变成冷冰冰的逢场作戏

《优势谈判》

- 31、这是一本非常好的销售类书，其中很多原理不仅用于谈判上，还可以延伸到日常的销售工作中。相比于雷克汉姆对销售心理的细致研究和繁琐的销售理论，作者道森的表达更加实用和简练。
- 32、老板和我说希望我谈判时更具有攻击性=。=
- 33、非常不错的书。把谈判的套路说得十分清晰透彻，谈判前、中、即将结束的各种方法论和案例都说得很到位。我还是想说，前面3章是重中之重，一般人弄清楚前面3章，后边的内容相当于综合这3章来讲的，可以快速阅读以下。
- 34、琢磨吸收
- 35、此书确实经典，书的写法也很科学，符合一般人的阅读习惯。比我同时买的那本《谈判是什么》好太多了。个人推荐购买。
- 36、这本书最优使用价值是第一大章节和最后一大章节
- 37、不错，比较直观，曾经买过一本商务谈判与沟通技巧，两本书配合很好。
- 38、优势谈判还没来得及看就被同事借走了，听他说不错。金字塔原理2最好搭配金字塔原理，因为我买的是本训练教材。。。python是本好书，由浅入深
- 39、无论是做商务采购还是营销的，都可以从中学到很多谈判技巧，值得我们细细品味，从中学习。
- 40、值得再度一遍
- 41、因为写论文才买的。比较其他的商务谈判书籍这本已经很不错了。有很多独到之处。看英文版本可能会更好一些。
- 42、不仅从谈判技巧，而且还介绍了些美国真正的文化，非常不错！
- 43、罗杰道森，一直很喜欢他，看他的视频总会被他感染，也会反思，谈判就是那么简单吗？看了书会有更多的时间去思考，去交流，这是一本值得看的好书
- 44、虽然有不少是从美国人的角度来说谈判的，但是读完之后居然发现，它是如此的适合我这中国人，适合我正在从事的销售中的谈判，而且受益非浅，很容易运用到生活中去。虽然不少谈判的原则已从所有像样的谈判书中看到，但他可以讲得妙趣横生，随风潜入夜，润物细无声。
- 45、也许你生活里已经隐约在用某些谈判技能，读完之后就更系统化的应对生活工作上出现的谈判。这本书让我成长，不再傻乎乎的不争取自己的该有的利益。
- 46、很好的一本商业谈判书籍，值得推荐！
- 47、罗杰斯术业有专攻，通过许多小案例更易让读者迅速理解所表述的内容。虽然一些技巧不一定适用，通过此书可以全面系统的学习一下谈判技巧，受益匪浅。
- 48、非常好的一本书！书中的谈判技巧真实，可操作性很强！非常值得推荐！
- 49、实用的一些技能
- 50、非常具有实操性，值得一读再读的书，前半部分是精华。书里的大部分情况实际都遇见过，希望自己可以早点学会这些应对技巧：)
- 51、略啰嗦
- 52、有点意思，其中的一些策略都有用到，总结起来不算太多内容。
- 53、和其他4位同事一起买了《优势谈判》，大家都很喜欢这本书，物流很给力哦
- 54、谈判大师的制胜秘诀，不过我懂得很少！！
- 55、现在很多东西用不到，以后还得再读
- 56、梦梦的书，花4-5小时精读了一遍。谈判无外乎知己知彼，利用一些心理战术获得最好的收获，书里的道理深入浅出，案例翔实，对工作有实际的指导作用，值得在读。
- 57、一开始看这本书，感觉就像是传销书，后来发现里面的确有干货，如果能在谈判中做到这些点：厚脸皮，高报价，白脸黑脸，没有道德问题，那真是不得了！
- 58、#每天一本浓缩书#当作工具书来看，很棒，谈判艺术里很多都是在应用心理学。最核心论点如下：1.不要在谈判一开始就提出让步。2.在谈判的最后20%里让对方作出让步，利益最大化3.千万不要让对方知道你在面临“时间压力”。
- 59、砍价指南
- 60、听过作者的课程，给人的感觉非常平实，一点也没有想象中的咄咄逼人的气势，这就是谈判高手的“范”。看他的书可能会给人另一种感觉，以为他应该是非常“犀利”的人，呵呵！书写的非常中肯，尤其对于常在商场打滚的人，内心的触动会更大。很多东西都讲道真正的“痛处”

《优势谈判》

上了！对于商业实战经验较浅的人，可能当中有些观点一下还不是那么好理解，因为实在说得太透了，呵呵！

难能可贵的是，这本书不像很多讲谈判的书籍那样，从心理、博弈出发，玩“玄”的；而是实实在在的从时间可能遇到的情况入手，更类似于“情境分析”，非常实在。喜欢这样的风格！

61、对商业谈判水平提高有很大帮助，是一本好书。一位王牌谈判大师的制胜秘诀。印刷精美，装帧漂亮。值得拥有。

62、非常好的一本书，对各种谈判手法给予了详细的结实及对策，还有大量事例，应该反复研读。

63、其实谈判就是一场心理战...才看到前两章，觉得写得跟自己在平时谈判中一摸一样...本书以总结性的语言以及案例分析去剖析谈判者的心理。很不错，收获颇丰...

64、书的封面设计完美，内容精妙绝伦，优势谈判确实是一本好书。

65、谈判是一门争取利益的技术，一般而言用的也是能够摆上桌面的手段。既然争取利益，那么作为非谈判专家商业代表个体户老板的一般人，用到谈判最多的无非两个场合：一曰收入，二曰消费。

在N面之后收到offer之前，不免有一个低俗的过程：面容姣好口气清新的制服HR会优雅从容地坐到你的面前，

66、做销售三年了，一直都是从懵懂中开始，从失败中找教训，跌跌撞撞，自以为悟到几分道理

看到市面上形形色色的如何销售谈判的书籍比比皆是，也没有多少帮助，于是不再购买，无意间看到这本优势谈判，本也没报多大希望的，只是心血来潮想买本书看，于是收入囊中。收到的当晚随手翻阅，一下便被镇住了，字字句句都是经验之谈啊，这里面的活生生的例子，都是以前我遇到的，犯过同样的错误，慢慢有所改进，还有所欠缺的。于是当夜便读了下去，懊恼为什么早不知晓这些看似高深，实则销售处处都会遇到的状况呢？这本书不只适用于卖者，也适用于买者，做买卖的人都用得到的。更细者，平日的生活中随处可用到

待我有时间慢慢读来，定会有别样收获！

67、很不错的书，里面介绍了一些谈判的技巧及方法。不过需要多琢磨多练习才可能成为谈判高手。看了以后很受用。

68、我现在越来越发现其实真正有用的东西，或者真理其实都是可以用很通俗易懂的言语表达出来的~~~~~优势谈判就是一个见证~~~~~深入简出~~~~~获益匪浅~~~~~

69、很功利化的书，我只能用在在地摊买衣服的时候了。

70、看了一部份，感觉挺不错的，将各项谈判技巧分析得很实际，在慢慢口味中.....

71、这是一本价值无限的书，从听讲座到看书，罗杰·道森让我掌握了不少谈判技巧！正是这些谈判技巧让我们建立了全球最大的网络在线培训系统之一的订单。上海超志软件CEO 马兴彬

72、写的及其浅 每个章节的名字就是要点

73、我最近在卖车的时候，很多就是使用了道森说的技巧，感觉真的很好用。

74、不说老外与我们文化的差异，不说这本书的质量问题，只谈这本书的知识价值

其中很多的谈判理论经验，都在事件发生的基础上积累起来的，真正是前人的经验，后人值得奉行“拿来主义”。这本书每个章节都会有非常到位的小结，是非常好的一个设计细节。

唯一的不满，看这本书，很多时候，你琢磨起来会问“还有呢。。如果。。。又怎么办？”

也许就是到了考验你举一反三能力的时候了。。

75、有些案例和谈判技巧还是挺有意思的。

76、实用型，大家都知道的讲得很透彻。大家没听说过的，讲的不信服。不管技术有无增长，看后有脸皮讲价了

77、“书中自有黄金屋”是一句中国古语，但是Roger Dawson却用这本书向我们证明了这个道理。

虽然有朋友说，真正有福气的人是不用在谈判中获利的，要得到的，总是顺其自然的到手了，但大多数人，大多数时候，我们还是要靠自己争取。“谈判是最快的获得的方法”。确实！

有实例，有分析，更生动，更引人入胜。这就是一本好书的标准！

78、商业人士必读！像兵书，像棋书，全是实战性的策略！这些策略处处体现出了通常意义上人们所说的商人的「奸」，然而，即使真的是「奸诈」的话，也一定是被诈方用自己的心理弱点与之合谋而成的。

《优势谈判》

- 79、谈判其实也是门心理学问，比如如果让对方觉得自己赢了，如何让对方做决定，如何让对方不变卦，如何知道对方的需求，如何给自己留余地，很有意思。不过本书略显啰嗦，例子不够多，而且举的例子也不够现代，可以谅解，毕竟是本老书。
- 80、谈判优势，你值得拥有……
- 81、很好的一本书，想学习谈判技巧的朋友很值得看一看
- 82、世界大师教你谈判
- 83、一位王牌谈判大师的制胜秘诀
- 84、教科书级的砍价指导，本以为读完了，没想到只是第一章，也好，可以名正言顺的支持一下纸质书了~
- 85、优势谈判，能教人化被动为主动，相信一定对我的销售业绩带来帮助！
- 86、下次要用于实战，嗯
- 87、很多实用的谈判技巧，能直接应用，赞
- 88、1、闻而故作色变；2、群众压力；3、不情愿的卖家或买家；4、反问、重复对方的问题；5、绝对不要折中；6、递减式的让步；7、立刻检查烫手山芋的真假；8、通过积极假设得到答案（类似“套话”）；9、丑话说在前面；10、坚决制止默认的服务；11、时间压力；12、沉没成本；13、收回条件；14、给自己找个模糊的上级、背黑锅的上级；15、黑白脸；16、解除对方再仔细考虑的权利；17、声东击西（诱捕策略）；18、故意犯错，请君入瓮；19、故意泄露虚假消息；20、不要贸然接听对方打来的电话；21、自揭伤疤、欲擒故纵；22、本富兰克林策略；23、最后的反对；24、宠物狗；25、选择性提问；26、门把手；27、突然想起其他好处；28、故意错误结论；29、判断对方愿付价格、判质量标准、最高价位；
- 89、关于谈判的一本很不错的书，从开始到结束的全面控制。策略、陷阱都有比较全面的认识。很值得反复体味，以便以后使用！！
- 90、有些技巧是符合心理的，会至少读三遍的书以及认真做事是一切的基础。
- 91、写的浅显易懂，条理清晰。里面的内容不仅可以用于销售及谈判等，更可用于生活购物等等。迫不及待要和家人朋友分享。
- 92、很精彩的心理学分析，就是章节分的太碎，不过思路很清晰。内容好熟悉，感觉大部分我妈都用过啊
- 93、08年3月版本，10年2月印刷。

搜索‘优势谈判’应该有两个道森的书，但价格相差5元，这本是便宜的。应该跟另一本一样。在此说明，希望大家都能用最少的钱办最~的事。

至于内容，经典有用！

94、绝对成交和优势谈判,不仅仅只适合从事于销售或者企业主这类的人群. 它适合所有人,想想,你教育孩子的时候,是否需要沟通?要沟通就会有谈判的性质;想想你去购买小菜或者家用的时候是否需要砍价?当然也需要用到谈判 作为老板或者销售,对于这两本书的需求,当然是在需要不过了. 很值得分享的书籍.

95、很不错的一本书

96、书刚才，大概翻阅了一下，感觉不错。很多东西让商业谈判吃过亏的我产生了很多的想法。谢谢作者和当当！

97、书中的谈判技巧很实用。

98、还是挺实用的！

99、已拆

100、分析得相当透彻。了解了很多之前没想过的点，我相信不仅对于谈判，对于管理沟通同样有帮助。

101、非常厉害的一本书，里面阐述的谈判终于到的问题和解决办法都非常高明。而且很多问题的确是我在商业合作中遇到过，总结过的问题。绝对不是假大空的书 强烈推荐

《优势谈判》

《优势谈判》

精彩书评

《优势谈判》

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:www.tushu000.com