

《赢在谈判》

图书基本信息

书名：《赢在谈判》

13位ISBN编号：9787301179611

10位ISBN编号：7301179618

出版时间：2010-12

出版社：北京大学出版社

作者：阮子文

页数：171

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

《赢在谈判》

前言

从未想过为不认识的作者写序，只因为唯恐无法领会作者的真实思考与深刻内涵。但是，因为本书作者是一位律师，我很高兴地，不由自主地破例了。对我来讲，只要是有益于律师的事，我自然将其视为自己的事。尽管我已经离开律师界四年了，但我还是自觉不自觉地将自己的身份由律师业的打工者变成了志愿者，而为律师的著书立说写序或发表评论，则是其中一项有意义的志愿行为。本书编辑陆建华深知我对律师职业的情有独钟乃至一往情深，所以就盛情动员我再做一回志愿者。他知道我不会拒绝，我也知道自己不便拒绝。于是，一本事关律师与谈判的书稿就摆到了我的面前。实际上，这是一部由新锐编辑策划、新锐律师写作共同完成的书稿。应当说，策划是成功的，写作是出色的。因为他们将律师与谈判的关系，做了一回精美的演绎与解剖。尽管我与本书作者阮子文律师至今尚未谋面，但我通过阅读本书，已经实实在在地感悟到，这是一位执业不算长但思维却不简单、资历不算深但经历却不平凡、名气不算大但业绩却不一般的律师。因为本书作者在书中，通过自己的执业经历和感悟，对谈判业务与律师的技能进行了深入而全面的分析和研究，并将谈判业务置于律师业务发展的最高境界。

《赢在谈判》

内容概要

生活无处不是谈判，而律师更以谈判为生。《赢在谈判:商务律师的成功法则》阐述了商务律师的一个成功法则——谈判。作者结合其多年从事商务和法律谈判的经验、案例，告诉读者一个成功有效的谈判要建立在什么样的基础之上，谈判的人格魅力建设、内在气质应如何培养，如何建立谈判目标，如何把控谈判过程，如何处理谈判细节，如何达成谈判，如何处理谈判成功或失败之后的操作等。展现了作者从国家公务员到律师事务所创始人过程中的诸多执业体会和谈判心得。目前，谈判类图书，大多是译著，在中国大陆，专门探讨商务律师谈判的图书，更是没有，而中国又是一个有自己的特色的国家。

《赢在谈判》

作者简介

阮子文，1977年出生于广西百色革命老区田林县，现籍桂林。北京师范大学民商法博士研究生。广西思贝律师事务所发起设立人、首席律师、主任。

《赢在谈判》

书籍目录

第1章 谈判的理念 第1节 谈判是个什么玩意 第2节 谈判从心开始 第2章 谈判的准备 第1节 谈判的专业形象 第2节 谈判的自信 第3节 如何组建你的谈判团队 第4节 谈判的条款和假设 第3章 谈判中的双向沟通与问题设计 第1节 我的故事，你喜欢听吗？ 第2节 向未来发问 第4章 谈判的目标把控与说明技巧 第1节 谈判要什么 第2节 忠于委托人利益 第3节 谈判中的说明技巧 第5章 谈判中的拒绝处理 第1节 谈判要解决的问题 第2节 谈判中的需求在哪里？ 第3节 谈判中的人性表现 第6章 谈判中的促成 第1节 了解谈判周期 第2节 如何应对经常出现的拒绝问题 第3节 促成的关键 第7章 善始善终 第1节 谈判成功之后做什么 第2节 谈判失败之后做什么 后记 一路走来

章节摘录

(1) 体现竞争差异化和不可替代性必须有意识地培养和突出自己与别人的差异化，必须让客户明白，为什么这样的业务交给我做比交给别人做更合适，要客户明白，我们具有不可替代性。只有让客户明确感受到这样的差异，我们才有可能成功。当我们的潜在客户或谈判对手清楚地知道我们和别人不一样的地方对他而言是多么重要时，我们就获得了谈判成功的关键筹码。要想在短时间内让客户明白我们与别人之间的差异，明白我们的不可替代性，让他知道选择我们作为他的代理律师是一个正确的抉择，我们首先应该了解和把握与我们有竞争关系的相对方的具体情况，必须找出可比性。这很重要，否则就没办法去描述这样的差异。客户自然也无法在短时间内比较出不同律师之间的长短优劣。请记住，我们的这样一些差异是建立在客户有需求或者工作属性本身的需求基础上的。换句话说，你与别人的差异，得是客户需要的，或者是工作属性需要的。否则不管你与别人有多么不一样。客户也不会心动。比如客户需要一个执行力强的、有充裕时间可以到他企业坐班服务的年轻律师，又比如某个法律项目对越南语要求很高。这些都属于客户需求或者工作属性需求。在这个前提下，再把我们的差异性通过客户可以接受的方式表述出来，成功的几率就会增大。

后记

生命的魅力在于，它总会在一些猝不及防的瞬间，给你伤害和失败，或给你机遇和成功。而生存的意义就在于，人们总能从这样一些错综复杂的变化中找到自己安身立命的依靠。当大学毕业后组织上分配给我的工作岗位被“替代”后，我在新岗位上工作了一年半，毅然选择了放弃，从此告别了公务员队伍，开始了自己新的人生。对一个农民家庭来说，“国家干部”这个称谓承载了太多的意义，但我还是没有顺从父老乡亲的坚决反对。随后的日子，我和现在大多数“被就业”的年轻朋友一样，游荡在城市繁华的边缘，为一日三餐而努力工作，先后干过企业文字秘书、医药销售代表、新闻记者、法务专员、保险公司销售管理和讲师。转了一圈下来才发现，自己真正喜欢的还是律师这个职业，于是重新翻开法学院的教材，开始备战号称“天下第一考”的国家司法考试。

《赢在谈判》

媒体关注与评论

法学院的毕业生不仅应具备论文写作的能力、法律文书写作的能力、分析案例的能力，还应当具备良好的谈判能力。——中国人民大学商法研究所所长、教授刘俊海

《赢在谈判》

编辑推荐

《赢在谈判:商务律师的成功法则》：也许我们正在认为：谈判就是为了打败对手?错我们只是为了给委托人争取更多的利益。有关系才能解决问题?错我可以通过法律手段让你以比找关系更小的代价解决你担心的问题，你是选择我还是选择关系?谈判应寸土不让?错“让”是为了更好地“不让”……“让”的哲学是水的哲学，想想穿丛林、过沟壑、绕山岭，最后到达大海的水的精神，就知道“让”在谈判中的重要性了。作出较大让步有利于速战速决?错较小让步有时能让你更快赢得谈判。谈判应多用陈述句?错陈述引发拒绝，提问导出需求。谈判中是否尊重对方不重要?错不尊重对方有可能会给你带来不测的风险，尊重对方却有可能给你带来意外的收获。首席律师事必躬亲?错首席律师在谈判团队中一个最重要的作用是盯住谈判目标，而不是整天在处理问题。正式签约前签份意向书没意义?错不论是做诉讼委托客户的签约谈判，还是代表委托客户与第三方做项目谈判，签署意向书之后的正式签约率比不签署意向书的正式签约率至少能提高20%。一个律师的事业要取得成功既要靠他的法律专业技能，又要靠他的人际交往和处世能力。而律师卓越的谈判能力，正是来源于其法律专业技能与人际交往、处世能力的完美结合。

精彩短评

- 1、对我有启发，实用性强，思路很好。
- 2、看人家口才总是了得，案例总是精彩，但是我们自己实际应用却是那么困难，不好模仿啊。
- 3、细节很好，法律服务可以做到极致。
- 4、我很喜欢《赢在谈判》这本书，作者以自己的工作经验结合实际案例层层分析谈判在律师行业中的重要性，且是法律兼心里学方面的书。文笔风趣幽默，读后受益匪浅。
- 5、作为同行的很好的指导书，让人受益，激励。
- 6、复习CPA 考试用，考试专门书上没有会计基础知识，来补习来了。。。呵呵
- 7、有实例，实用
- 8、把谈判的过程从开头到结束写得很认真！对于刚入门的实习律师很有帮助！
- 9、很有帮助，与实务结合，很不错。
- 10、理论，实践；专业，关系。无比巧妙的联系在了一起。作者的智慧可见一斑，虽然是第一次读关于律师实务的书，给我的感觉相当棒。越到最后越想成为作者律师团队的一员，真的能学到很多东西。
- 11、一下子买了好多相关的书，都不错！
- 12、书的质量很好，买来随便读读看，希望能获取一些经验，还可以的
- 13、质量非常好，也很实用
- 14、纸张质量好，送货速度快。开卷有益。
- 15、日知社千人刑辩计划学员。树立了很好的谈判观念。非常好的书，如阮律师的讲座一样，能让人受益匪浅。
- 16、市面上难的的律师写的谈判类书籍，看完后很是崇拜作者，继续关注，继续学习
- 17、还不错，翻阅中
- 18、很好的1本书。
- 19、可以看看 还不错
- 20、首先表扬一下当当网发货的速度有了质的提高，希望再接再厉。
一般来说，我看书习惯从一本书的三分之一处开始看，看到四分之三处结束。因为我认为，写书的作者其观点往往就浓缩在这三分之一到四分之三处，前面的和后面基本上是为了凑够字数而写，属于可看可不看的部分。但是，拿到这本书之后，这个习惯经验被打破了。从第一章到第七章处处都有提高自己和改变自己的方法和技巧，而作者巧妙的用一些由浅入深的案例把这些技巧和方法串起来，形成一个有机的整体。也许，我们我们不可以改变世界，但是我们可以改变自己，从而间接的改变这个世界。这就是那本告诉你怎么改变自己，从而改变世界的书。尤其是那些刚刚踏入律师圈的年轻律师，如果能仔细研读这本书，肯定会对你快速的融入这个商业社会有着催化剂的作用。在这个错综复杂的商业社会，仅仅拥有专业知识是不够的，如何表达自己的专业知识才是至关重要的。
- 21、希望年轻律师们都能看看这本实用的书。的确，律师更大的作用应该发挥在谈判上。
- 22、不够实务，大多是方向性的言论
- 23、看了三分之一，感觉一般。待后续看完后再来分享。
- 24、对于真正要参与商务谈判的人来说不是很实用，思想上的东西比较多，操作上的比较少，但是读起来还是可以给人一些启迪和鼓舞吧，和当下有太多好书名好目录烂内容的书相比，这本书还是很不错的。
- 25、正在做实务，发现还是有理论结合实践的必要性啊
- 26、总体来说还行吧！
- 27、还不错吧，只是作者的资历比较浅
- 28、虽然不一定实用。
- 29、正版不错，内容对提高专业技能确实有用
- 30、一本实用的，不错的好书。值得一看。
- 31、内容务实，值得新人学习。
- 32、书非经典，属可通读之书，实际应用，还需自我体会。
- 33、还有待改进

《赢在谈判》

- 34、本书中关于谈判中的“促成”技巧使我受益匪浅，今天在实际的谈案中已经应用了，很有效。感谢作者阮律师的无私奉献，期待你的新作品。
- 35、读完了还行吧。
- 36、太一般，没有多大实用性。
- 37、应该还不错,还没来得及看
- 38、这么说吧。。自网购书籍以来，最失望的一本，真佩服作者有出书的勇气！！
- 39、书中内容比较实用，对于刚进入律师行业的新人来说，挺具有指引性的，而且针对性比较强，推荐一读
- 40、这次购书一次性买了很多，书到了以后，第一时间就看了这本书，非常不错，从心底喜欢。
- 41、因为大学时打过辩论赛，有些心得和作者相似，所以看了觉得还不错
- 42、送人的，希望会对他有所帮助
- 43、还可以，当故事看
- 44、经验之谈，感知越真！
- 45、作者虽是执业时间不很长的律师，但善于思考和总结，提出了一些很有借鉴意义的观点
- 46、不错，适合法律从业人员观看，推荐
- 47、第一本中国人写的商务律师谈判用书?当当还有几本都是外国人写的。
- 诚如刘教授所说,法学院毕业的学生,应当具备良好的谈判能力,因为在法律实务中,总免不了要和人沟通,谈判,而且,在中国这个特色的社会中,虽然借鉴外国人的谈判经验重要,学习一下本国人的谈判经验更为重要.
- 既有叙述,又有例子,读起来很轻松,一不小心就学到几招
- 48、法律必读读物，提高执业律师法律素养。
- 49、谈判很重要
- 50、可以作为参考书，实用性还行。
- 51、提升下自己的口才~~
- 52、经典之作，读了才会知道其好处。真心的好
- 53、购买该书的目的是因为其书名，但看了内容才发现并没有实际太大的用处，特别是在就谈判的具体技巧和能力提升方面。
- 54、讲的东西不算多，不过还是有收获
- 55、整本书只要看最后几页就行
- 56、这文笔，简直了！！！！也好意思出书
- 57、书很薄，要看看内容才行
- 58、对于经常参与谈判的新人来说，挺有帮助的
- 59、极烂！
- 60、这绝对不是什么经典名著，但是他讲到了我们平时工作或生活中不能注意到的问题，尤其是一个学法律的。看一些关于实务的书还是非常重要的。
- 61、讲述了一些谈判的技巧，值得推荐。
- 62、好书，做律师一定要看。
- 63、从介绍上看具有针对性，应该不错吧。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。
- 64、给刚入行的新人看很合适
- 65、刚浏览了下，对心态和技能的提高，都有一定帮助
- 66、没有序言作者说的或读者想象中的那样，别指望有多大实用价值
- 67、抱着学习的态度去看，还是有点用
- 68、早就看好了，就等着打折啦哈哈不错！
- 69、律师真的是要能说会道
- 70、本书比较有用，适合律师读
- 71、本书是一部介绍律师了解商务谈判、学习商务谈判、参与商务谈判、活用商务谈判、提升商务谈判技能、总结商务谈判经验、最后赢得商务谈判、实现当事人利益最大化的实用之作。想做商务律师的你，看了本书，就会知道怎么“说”、“说”什么、为什么“说”。强烈推荐！尤其新律师必读！感谢律师同行对律师新人的付出和分享！

《赢在谈判》

- 72、适合入门，鼓舞人
- 73、技能描写较少，但是理念也很重要
- 74、比较好的一本书，尤其是对刚入行的新律师。
- 75、不错吧，作者不愧为讲师
- 76、非常好，看完该书的当晚居然梦见作者，着魔了？
- 77、朋友推荐的，很好的书！还会再来买

《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：www.tushu000.com