

<<谈判就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<谈判就这么简单>>

13位ISBN编号：9787121061783

10位ISBN编号：7121061783

出版时间：2008-4

出版时间：电子工业

作者：科恩

页数：234

译者：张义

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：<http://www.tushu007.com>

<<谈判就这么简单>>

前言

<<谈判就这么简单>>

内容概要

人的一生都在谈判，我们要在生活中谈判，在谈判中提高生活质量！
我们每天都在以各种方式与他人谈判，包括上司、同事、客户、配偶、孩子等。
杰出的谈判大师赫布·科恩，凭借他30多年的实践经验以及与近100万人进行过的交流和沟通体会，用轻松、幽默的语言，以独特、灵活的谈判视角，为你的日常工作、生活、学习提供了简单易学的谈判经验和技巧。
其实，谈判就这么简单！

<<谈判就这么简单>>

作者简介

作者：(美)科恩 译者：张义

<<谈判就这么简单>>

书籍目录

<<谈判就这么简单>>

章节摘录

插图：第1章 超然参与，乐在其中作为一个人，有一种自由无法从你的身上剥夺，那就是你有权力选择自己在任何特写的环境中应持有的态度——选择自己的行为方式。

1.1 谈判的游戏规则谈判如同生活中的一场游戏。

每当你努力消除差异、化解冲突、解决争端、建立或调整各种关系时，你就是在进行着谈判这场游戏。

毋庸置疑，谈判是人际关系的血脉。

尽管人们承认这种后天掌握的技能在外交谈判和劳动关系中发挥着极其重要的作用，但是他们有时总免不了会忽视眼前出现的一些机会。

要想把握好这些机会，人们必须掌握基本的谈判知识，并在日常生活中能更好地运用这些知识。

对我们大家来说，生活就是一个不断影响其他人的过程，无论这个人是你的老板、客户或顾客、房东、邻居、银行家、经纪人、医生或律师、保险或公用事业公司员工、汽车销售商、健康管理组织、国税局审计员，甚至是你的家庭成员。

我们大家好像总想说服他人赞同自己的观点。

无论是什么情况或出于什么原因，每当你想实现自己的目标——通过参与社交活动来影响某个人的行为和举止时，你就一直在进行着谈判这项游戏。

当然，你的态度和行动经常会决定现有资源的分配方式、参与谈判各方的满意程度，甚至会决定双方关系的性质。

大家要注意，我在这里把谈判称做游戏，那是因为，如果你能以这种态度来看待谈判，你就会有更出色的表现。

记住：你关注的是一场游戏——要关注，但适可而止。

我为什么要这样说呢？

噢，你替谁谈判最难办呢？

当然，我觉得这个问题的答案就是你自己。

这不仅符合你的情况，而且我自己的实际情况又何尝不是如此呢。

说句实话，在过去的30年里，我就是靠替别人谈判才过上殷实的日子。

的确，我尽量找一些非常富有的企业家或是资金雄厚的大公司作为自己的客户，而这些客户聘请我代表他们参加各项交易活动。

我的报酬是从一笔数额巨大的交易中按照较小或适当的比例来提成。

这种办法对我本人，还有我的家庭倒也好使。

这一点你信吗？

因此，我必须精通谈判之道。

然而，当我代表自己进行谈判时，谈判就不再是一场游戏，而成了我的生活、我的一笔遗产。

因此，结果总让我感到异常失望。

那么，情况为什么会这样呢？

要是我说那是因为我缺乏自尊，你相信吗？

我敢向你保证，根本不是那么回事毫无疑问，我对自己的爱是非常强烈的。

实际上，如果我能增强自己的谈判效桌而降低你的谈判效果，那么我宁愿那样做。

但事实上，我代表你谈判会做得更好一些。

那又是为什么呢？

那是因为我根本不是你。

当然，我很关心你，但一定会适可而止。

正是这种态度才使我在替你工作时有了独特的视角。

确实，我不知道你是否已经明白，要想有很划算的交易，最好的办法莫过于向你传递另外一种信息。

也就是说，即便没有这次交易，对你的生活也不会有任何不利影响，而且你还有其他一些可供选择的途径。

<<谈判就这么简单>>

因此，“伟大的谈判家”肯尼。

罗杰斯曾在一段抒情歌中说过，“你要知道何时拥有它们，何时将它们叠好”，然后离开。

简单地说，在人们一生的所有人际交往中，要想获得成功并得到满足的有效方法就是确实很关注，但不能太在乎，要适可而止。

让我进一步阐述一下这个观点。

大约25年前，我被一位芝加哥的行政人员邀请，帮助他与法国政府完成一项协议的签署工作。

我们从约翰·F·肯尼迪机场乘飞机前往巴黎，而且并排坐在头等舱。

不用说，这次交易对他来说异常重要，因为它的成败将对企业的经营活动产生巨大的影响。

这在我飞往巴黎的途中就觉察到了。

因为他不时地转过头对我说：“你知道，这可是一笔数额巨大的交易，而且我担负的风险也很大啊！”

这句话他至少说了5次，因此，我最终明白，这是一笔数额巨大且风险很大的交易。

所有的迹象都表明，他当时相当紧张。

他反复地问我：“我们的计划行吗？”

对于他提出的问题，我回答：“噢，等我们到了那里，再看这个计划究竟怎么样吧。”

听完我的话，他不停地摇头。

“那可不行！”

他不假思索地说，“我们得把整个谈判包括细节、具体措施、内容安排得更有条理、更具重大意义

。由于以前从未听过“重大意义”这个词，我当时多少有些震惊。

可能对我那种含糊其辞的回答有些不满，他主动提出了自己的想法：“我们不如一开始就给那些法国官员来个突然袭击，让他们有些措手不及。

你知道，我们可以让他们大吃一惊，让他们脸涨得通红。

我们甚至可以派出一支侧面部队，等他们尾追这支部队的时候，我们就可以趁其不备予以攻击。

过了好一阵子，我才意识到这个人正在以一种神秘、深奥的语言对我讲话。

他正在使用美国橄榄球的术语。

想必各位也知道，为了实现自己内心的目标或者进行任何目的明确的社交活动，你首先要大概了解一下对方的情况。

就像年轻人过去常说的那样，“这个人是从哪儿来的？”

很显然，与我同行的这位伙计刚才举的例子就出自职业橄榄球。

“噢！”

我明白你说的意思。

我回答道，“在这种文化中，我们不必显得过于好斗，也不要显得非常怕事。

因此，在刚开始的时候，我们需要灵活运用防守策略。

让我感到吃惊的是，他点了点头，好像真的明白了我说的话。

看到他做出了积极的反应，我深受鼓舞。

于是，接着说：“我们可以做出一些小的让步，但是我们绝不容许他们得寸进尺。

恐怕是这句话打消了他的一切顾虑，结果在我们剩下的旅途中他再也没有“节外生枝”，也算是相安无事了。

第二天，我们与法国有关部门见了面。

不难看出，那位客户起初留一手确实是有先见之明的。

谈判刚开始，我就犯了一个严重的错误。

大家注意，我将自己的失策称做“错误”。

尽管我要对自己的失策负责，但我还是想找个合适的词语来描述当时发生的情况。

因此，当我的表现很拙劣的时候，我总不免将其称做“错误”，毕竟“人孰无过，宽恕为上。”

相比之下，当你把事情搞得毫无头绪时，那就是个“错误”，而这很可能是由十足的愚蠢和纯粹的无能所造成的。

<<谈判就这么简单>>

<<谈判就这么简单>>

编辑推荐

《谈判就这么简单(修订本)》适合商界或贸易行业的相关人员以及希望在工作 and 生活中提高谈判技能的各界人士。

<<谈判就这么简单>>

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:<http://www.tushu007.com>