

《优势谈判心理学》

图书基本信息

书名：《优势谈判心理学》

13位ISBN编号：9787510456002

出版时间：2016-6-1

作者：[美]玛格丽特·A.尼尔（Margaret A. Neale）,[美]托马斯·Z.利斯（Thomas Z. Lys）

页数：280

译者：王正林

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.tushu111.com

《优势谈判心理学》

内容概要

无论你是打算买一辆车、谈成一个客户还是兼并一家跨国企业，非理性冲动与理性行为都将决定你的谈判结果

如果你是一名新手

只要读完第4章，你就可以学会如何撬开对方的嘴巴，翻开他们的底牌。两位作者把他们的研究成果提炼成了清晰的框架和图表，可以大大提高你准备谈判的效率。

如果你靠自学成才

本书将让你成长到更高等级，发现自己的谈判技巧为什么会奏效。你得以进入经济学和心理学的交叉领域，获得全新的谈判视角。

如果你已经读过商学院谈判课程

本书将告诉你如何从对手的反应中获得更多信息。斯坦福和凯洛格商学院的学生尤其喜欢每章后的小结，他们以此为依据开始谈判准备，着手解决问题。

《优势谈判心理学》

作者简介

书籍目录

前言 谈判学与行为经济学的首次融合

第一部分 谈判前的经济策划与准备

第1章 你为什么不能贸然开启谈判？ 评估谈判的选择

什么时候不谈判也许是正确的选择

认知偏误的力量

没有设定期望，就谈不上占据优势

第2章 确定保留价格、渴望价格和替代选择 构筑谈判基础

准确辨识你的目标

定义谈判参数

谈判中涉及的议题类型

第3章 如何创造并申明价值？ 划定谈判区

谈判中的混合动机

交换中的价值

用两个分布性议题创造价值

第4章 挖掘综合潜力 扩大谈判区

何为综合潜力

信息收集中的挑战

如何降低信息交换的风险

创造和申明价值的示例

后效契约：利用差别创造价值

第5章 为什么你不了解的东西可能真正伤害你？ 谈判的策划与准备

第一阶段：画出你的“议题—价值”矩阵

第二阶段：从谈判对手的视角分析

第三阶段：制定你的谈判策略

策划阶段的注意事项

第6章 探戈至少需要两个人才能激情起舞 谈判中的战略思维

向前展望与向后推理

公平对理性

信息不对称时的战略思维

鼓励互惠互利的信息分享

提出多个“议题包”

第二部分 开启谈判

第7章 首次报价：什么时候先开口的人先损失？

首次报价的动态分析

设计首次报价

报价后应该做什么？

什么时候让对方先开口

策划矩阵

第8章 洞悉全局：补充并验证你（认为自己）所了解的信息

对方一口答应，是你的损失

回答问题前，至少思考两次

关系与利益的倒U形关系

第9章 承诺与威胁：让步还是不让步？

利益vs损失

威胁的力量以及承诺的诱惑

不同的行为可能带来相同的心理体验

预先承诺的惊人力量

第10章 真假情绪：应当让对方看到你流汗或大哭吗？

思维与感受的关系

究竟应该更愤怒，还是更快乐？

情绪体验与情绪表达

潜意识中的情绪感染

第11章 强弱势的转换：怎样的表现可以让你得到更多？

谈判力量的戏剧化影响

强势心态的重要性

互补与模仿

愤怒的乐观

第12章 团队谈判：谈判成员越多越好吗？

内部协商的挑战

团队谈判中的三段式准备

联盟的形成：谁是盟友，谁是外人？

如何强化有效联盟

第13章 拍卖：当多方参与竞价

何时应该拍卖？

赢家的诅咒

第14章 事后分析：是否应该达成协议后协议？

充分利用交易的主观价值

协议后协议

谈判的事后分析

结语 谈判不是一场即兴表演，而是经济与心理的双重较量

《优势谈判心理学》

精彩短评

- 1、自检丛书
- 2、看看
- 3、斯坦福与凯洛格商学院30年突破性研究成果集结成书，两所顶级学府合力打造反直觉谈判课，通用电气、领英、惠普、IBM、Atmel、世界银行指定内部教学内容
- 4、心理学真是无处不在啊~
- 5、从准备到谈判整个过程到事后分析，都给出了实用且引发思考的建议，是一本好书~~

《优势谈判心理学》

精彩书评

《优势谈判心理学》

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.tushu111.com