

# 《法律谈判策略与技巧》

## 图书基本信息

书名：《法律谈判策略与技巧》

13位ISBN编号：978751187469X

出版时间：2015-3-1

作者：韩德云[编],袁飞[编]

页数：271

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](http://www.tushu111.com)

# 《法律谈判策略与技巧》

## 内容概要

在法律谈判中，如何知彼知己、讨价还价，怎样合纵连横、一锤定音，对律师来说，既是一种策略，更是一种谋略。《新版“律师业务必备”丛书：法律谈判策略与技巧》结合了大量的实战案例与翔实的资料，总结提炼出了最有用、最实用、最好用的技能与技巧，值得律师同行学习参考，也值得法律人阅读研究。

# 《法律谈判策略与技巧》

## 作者简介

韩德云，男，汉族，1962年12月生。一级律师，国务院特殊津贴专家。中华全国律师协会常务理事，重庆律师协会会长，重庆索通律师事务所执行合伙人，国内政法系统享有盛名的“西政七八级”出身的学院派律师之一。

## 书籍目录

### 第一章 认识法律谈判

#### 第一节 把法律谈判作为训练自己的重要内容

#### 第二节 谈判就是讨价还价

#### 第三节 我点菜，你买单

一、法律谈判是代理谈判，谈判者并不享有决定权

二、律师不是当事人，律师与当事人可能存在认知和价值观的冲突

三、法律谈判从来都是曲折反复，总在循环中递进

#### 第四节 决定法律谈判的关键是谈判策略

#### 第五节 法律谈判的六个组成部分

### 第二章 法律谈判的策略

#### 第一节 “一盘棋”如何下得有个总打算

#### 第二节 “三招”走遍天下

一、先判断谈判局势：合作还是竞争

二、记住“三招”的基本特征

#### 第三节 不要被个性风格所迷惑

一、攻击型个性

二、温和型个性

三、个性从来就不是策略，但可以是策略的一部分

#### 第四节 有没有最厉害的招式

### 第三章 如何选择谈判策略

#### 第一节 正确的策略选择是成功的一半

#### 第二节 认识你的对手

一、重视对手的开局

二、分析对手的习惯

三、了解对手的同类

四、学会换位思考

#### 第三节 找出隐藏的共赢局势

#### 第四节 弄清所处阶段：阶段不同，策略不同

#### 第五节 增加谈判筹码

#### 第六节 山不转水转，水不转人转

#### 第七节 尊重当事人的意见

#### 第八节 正确认识你自己

### 第四章 做好谈判准备

#### 第一节 好运总是垂青有备而来的人

一、准备有多重要

二、准备些什么

#### 第二节 当事人究竟想要什么

#### 第三节 当事人究竟想怎么谈

#### 第四节 什么是当事人的真正利益

一、准确了解当事人的真正利益

二、确定谈判协议的选择方案

#### 第五节 天下没有独吞的交易

一、集思广益法：群众的智慧是无穷的

二、其他方法：相信问题总是可以解决的

#### 第六节 应对不可避免的对抗

一、尽快打消对手的幻想

二、不断增强自己的谈判实力

三、对抗不是目的，谈判始终得靠谈

四、因为对抗，所以更要注意究竟谁说了才算

第七节 小结：谈判是准备出来的，不是设计出来的

## 第五章 开局

### 第一节 何谓开局

### 第二节 进攻型开局

一、主动掌控谈判日程

二、不管“主场”“客场”都能应付

三、占领有利位置让自己坐得舒服

四、争取利用好最后期限

五、总是相信“人多力量大”

六、千万小心别让当事人来搅局

七、永远不打没有信心的仗

### 第三节 协作型开局

一、消除影响建立协作关系的六大误区

二、促进协作关系形成的五大技巧

### 第四节 解决问题型开局

## 第六章 报价

### 第一节 何时报价

### 第二节 谁先报价

### 第三节 进攻型报价

一、给出夸大的报价

二、不轻易改变报价

三、对报价充分说明

四、审慎提高报价

五、试试亦“真”亦“假”的要求

六、先按我说的规矩办

七、“一口价”不变了

八、不轻易接受对方的还价

### 第四节 协作型报价

一、合理报价

二、客观说明

三、请对方做同样解释

### 第五节 解决问题型报价

一、把握报价的时机

二、做好报价后的沟通

三、不断平衡各自需求

四、用好妥协手段

五、满足对方报价中的合理要求

六、借用对方的智慧

## 第七章 了解对方需求

### 第一节 谈判都是从了解需求开始

### 第二节 不同谈判策略中的信息交换

一、进攻型信息交换

二、协作型信息交换

三、解决问题型信息交换

### 第三节 如何收集信息

一、哪些信息值得收集

二、学会提问

- 三、积极聆听
- 四、防止“言多必失”
- 五、善于表达怀疑
- 六、必须透过现象看本质
- 七、突破思维定式：信息收集无处不在
- 第四节 隐瞒信息
  - 一、隐瞒信息不是绝对的
  - 二、如何隐瞒信息
- 第五节 如何披露信息
  - 一、协作型信息披露
  - 二、解决问题型信息披露
- 第八章 讨价还价
  - 第一节 珍惜好开局
  - 第二节 进攻型讨价还价
    - 一、争辩
    - 二、威胁
    - 三、使用捆绑方案
    - 四、制造和打破僵局
    - 五、进攻型讨价还价的其他技巧
    - 六、如何进行有限度的让步
  - 第三节 协作型讨价还价
    - 一、坚信投桃报李
    - 二、允诺我不会亏待你
    - 三、争论几句但不影响友谊
    - 四、将决定权推给当事人
    - 五、把握协作大方向，随时打掉对方的“小算盘”
  - 第四节 解决问题型讨价还价
    - 一、认准最佳时机
    - 二、掌握提出选择性替代方案的标准
    - 三、用好提炼选择性替代方案的方法
    - 四、交叉使用多种讨价还价方法
- 第九章 终局
  - 第一节 香槟酒已准备好了吗
    - 一、何为终局
    - 二、走向终局的技巧
  - 第二节 进攻型终局
    - 一、坚持才是胜利
    - 二、终于有机会展现你的写作天赋了
  - 第三节 协作型终局
    - 一、我已尽了最大努力
    - 二、求大同，存小异
    - 三、对方尽力了吗
    - 四、欢迎回到谈判桌
  - 第四节 解决问题型终局
    - 一、让利总是必需的
    - 二、退一步海阔天空
    - 三、我会考虑你的难处
    - 四、知恩图报
  - 第五节 你可以坐上谈判桌了

## 第十章 多边谈判

### 第一节 什么是多边谈判

### 第二节 找到你的盟友

一、是盟友，也是对手

二、团结就是力量

三、共同的利益让我们走到一起

### 第三节 驾驭复杂的局面

### 第四节 一揽子解决多边问题

## 第十一章 热爱交流

### 第一节 清楚当事人的利益所在

### 第二节 让当事人自己做出决定

### 第三节 谈判过程中与当事人的交流

### 第四节 谈判后与当事人的交流

一、为当事人的决定提供建议

二、商业交易还是纠纷解决

三、与当事人交谈的技巧

## 第十二章 调解

### 第一节 打破僵局的好办法

一、解决争端的替代形式

二、我国的人民调解制度

### 第二节 怎样进行调解

一、最后一次努力

二、调解人的调解技巧

三、一步一步达成共识

四、调解介入的时间

### 第三节 踏上征程

# 《法律谈判策略与技巧》

## 精彩短评

- 1、没有回报，绝不让步。扮猪吃老虎：)
- 2、案例挺详实生动，适合入门者
- 3、几个案例翻炒，算是做了广告，以专业知识为技，以实践经验为巧，无他，唯手熟尔



# 《法律谈判策略与技巧》

## 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](http://www.tushu111.com)