

谈判的真理 [THE TRUTH ABOUT NEGOTIATIONS]



[谈判的真理 \[THE TRUTH ABOUT NEGOTIATIONS\]_下载链接1](#)

著者:[美] 汤普森（Leigh Thompson） 著，康蓉，吴越 译

[谈判的真理 \[THE TRUTH ABOUT NEGOTIATIONS\]_下载链接1](#)

标签

评论

不知道是不是正版

比较冷门的书

汤普森可谓是谈判领域里的权威了 买过她不少的书 这次在京东碰上这本书 买回读后非常有感触 条条真理 适合喜欢谈判并为此想取得更好成绩的人 它值得你收藏!

闲暇时充实一下自己 正在看

朋友推荐的，显示就2本我买到了，太幸运了，挺喜欢的

内容不刻板复杂，易懂

对于我这样的完全不擅长谈判的人太有用了。至少教会了我什么叫做BATNA。不要过早的暴露自己的底牌，以及适当给对手信息。

书好 快递飞速

京东没货了，这么好的e书，怎么不多点库存咧！？

还是很实用的，就是我自己比较懒

500字。。。积分。。。打酱油的-----不过这书真心不错

正在拜读 正版图书 质量没问题

该书揭示了谈判的一些内容，汤普森是美国研究谈判的有名的专家，对谈判有一定的心得。

很好，很好，很好过的

刘文进意象油画艺术/贾德江著

欢迎您撰写这本书的原创书评

内容丰富精彩，值得一看

看起！前面看了四遍，翻烂了。。

很好的书，很好看很好的书，很好看

不错，小故事讲道理，不枯燥

读完之后，你会发现专业的价值，道可道也。。。

618买的，很便宜，但快半年了我还没看

可以，不错。

很好的书，很喜欢，推荐~~~

看网上评价 这书很好 还没读 先收藏

内容和描述的一样，质量不错

真理15 s 1.明确自己的关键目标； w 下面这些问题你应该提前认e真考虑一下： Y
真理30 提供价值相等的多种方案 真理22 真理31 改进结果让双方都获利
但是，如果对方准备好给你出价，那么对他不v理不睬是不明智的。更好的策略就是在
对方提出他的首轮出价前，提醒自己把握自己的首轮出价i。准备好你的首轮出价是最
有H力的防御措施。但是非常典型的情M况i却是，大多数人并没有准备好自己的首轮出
价，当对方一出价，自己就陷入困境中。

正品，质量很好，会再次购买。。。。

就算不是真正坐在谈判桌上去谈判的人，也应该去读一读，改变一下自己一成不变的想法和理念，用另外一种角度来看待身边发生的事情，用新的思维方式来考虑问题，
《谈判的真理》中提到真理往往掌握在少数人的手里。这些掌握着真理的世界级管理大师，愿与你分享他们深厚的知识底蕴和丰富的实践经验，不需要花费很多的时间，看看这套语言直白、充满睿智，画龙点睛、拿来就用的小书吧，你随时可以从中找到想要的东西。

看一下先，没有想象中的好

不错的一本书！！！！！！！！！！

公司领导推荐的书，一次性购三本。非常好。

书的内容还不错，就是书旧了点

纸张厚，总页数较少，偶尔有看.....一般

满100送100送的券在哪啊

这本书没有包装，书皮脏兮兮的，首页竟然破了，是新书吗？要求更换

这书送到的时候已经差不多伊拉克成色了，但我不在乎
纸质的手感+内容才是我需要的。 ㄟ(ˊ^ˋ)ㄏ

非常不错

内容一般

值得去读'

刚买未及细看，主要是给同事买的，共同提高下。收到书后第一眼发现该书应该是积压陈旧的，折痕明显、折旧非常严重，已经申请退换货

物流很快，就是书旧了点，包装不好

这部书存在印刷问题，退款了，影响心情啊。

这本书应该有点历史了，绝对超过十五年了，旧

书还没看，不过不满意，书发过来就是旧的并且书角有磨损

书是好书，但京东发的是旧书！

很乱！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！

书一般！

! ! ! ! ! ! ! ! ! !

今天刚刚拿到书，这本（...美1.美）...汤普森1.汤普森（...1.）写的谈判的真理很不错，真理往往掌握在少数人的手里。这些掌握着真理的世界级管理大师，愿与你分享他们深厚的知识底蕴和丰富的实践经验，不需要花费很多的时间，看看这套语言直白、充满睿智，画龙点睛、拿来就用的小书吧，你随时可以从中找到想要的东西。这53条真理精准地揭示了谈判的艺术及原理。这是职业销售人员的一本必读书，但是无论你是谁，只要你希望成为更好的谈判者，谈判的真理都同样非常有益。——克里斯·韦伯微软公司西部地区副总裁谈判的真理非常好地总结了各种实用的谈判工具和技巧，适用范围极广，让人们在实现双赢的解决方案时，能够保持长久合作的关系。它还通过实例证明什么是谈判的成功之道——还包括应该避免的问题。——拉塞尔·德索扎贺曼驾卡公司国际信贷经理我们时常认为，谈判针对的是单一问题，这样谈判就变成了零和的游戏。这谈判的真理拓宽了我们的思路，让我们在坚持自己公平利益的同时，同样努力地去创造价值、改进谈判的总体效果。这是所有谈判者的一本必读书。——安东尼·圣地亚哥施贵宝

公司全球采购及货商管理部副总裁谈判每天都在发生，大到涉及数百万美元的商业行为，小到和孩子就游戏和休息问题进行协商，这些都是谈判。谈判是一种人与人的互动，各方都要为自己争取最大的利益，在这个过程中会有朋友、同事、爱人甚至是你所憎恨的人，过程会是顺利、受阻甚至完全破裂。有没有能够放之四海而皆准的谈判真理呢？本书就将解答这些问题。本书是世界级谈判学专家莉·汤普森（Liz Thompson）的又一力作，她潜心研究谈判技巧多年，在分析和总结各种谈判情形的基础上，总结出753条谈判的真理，其中包括如何在短时间内为谈判做好准备谈判中是否应该首先出价如何选择谈判的风格并坚持谈判过程中的神话障碍关于（最佳备选方案）谈判具体流程中应该注意些什么对等原则、加强原则以及相似性原则如何同自己所爱以及所憎恨的人谈判性别、文化等其他因素可能对谈判产生的影响。每天你花在谈判上的时间比开车上班都要多。我们大多数人对开车的态度是很严谨的比如我们要学车、练车，还要参加驾驶考试。我们拥有驾照、保险、汽车，甚至还有很好用的导航系统我们清楚行车的规则，希望不守交通规则的人被拦下并受到处罚。所有这一切都不必使我们彻夜难眠，不必为开车上班而忧心忡忡。我们装备齐全，对自己正在做的事情了如指掌，于是我们一切顺利。因为准备好了，所以我们非常安心。真理1时间紧迫也要为谈判做好准备谈判并不会只发生在二手车市场、会议室或者律师的办公室里。每天你都在与人谈判例如和爱人商讨谁干哪些家务活儿、与同事商量谁来接客户的电话，或者和孩子商定上

[谈判的真理 \[THE TRUTH ABOUT NEGOTIATIONS\] 下载链接1](#)

书评

[谈判的真理 \[THE TRUTH ABOUT NEGOTIATIONS\] 下载链接1](#)