

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

书籍信息

版次：5

页数：

字数：

印刷时间：2012年08月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：精装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787508634760

编辑推荐

上完这一课，全世界都会听你的！

[相关书推荐](#)：：[【商学院课程系列】《哈佛商学院*受欢迎的领导课》重磅推出>>](#)

内容简介

每一年，只有*秀的学生才能进入沃顿商学院，成为川普和巴菲特的校友。而戴蒙德教授的谈判课，连续13年都是沃顿商学院最抢手的课程。

在这本具有革命性意义的书中，通过对这3万多人的谈判案例进行研究，加上40余年来在自己职业生涯中的体验和感悟，戴蒙德教授总结出了一套具体详细、实践性强、效果更好的谈判技巧。《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》以该课程为基础，介绍了一整套极其有效、适用于任何人和任何情境的谈判技巧：孩子和工作、旅行和购物、商场、政坛、人际关系、文化差异、爱人和伴侣、竞争对手等。戴蒙德教授强调，无论是要求店家折价100元，还是要求厂商降价1万元，所使用的谈判工具都是一样的。意思就是，当你学会了谈判，在生活各方面你都能争取更多！他所教过的3万个学生都获得了他的真传，在各行各业如鱼得水，享受梦寐以求的人生。

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》的几乎每一页都是对传统观点的挑战。有时候，与实现“双赢”相比，以今天的失利换取明天更大的利益要更加明智。戴蒙德警告说，运用权势往往会招致报复、伤害双方关系、令对方失去信任。退出谈判以示抗议永远不及深入了解对方的观点并解决问题可取。并非一切谈判都以金钱为核心，各种无形之物，如尊重对方，往往会令你获得更为丰厚的回报。即使是最强硬的谈判者，只要将其公开宣称的准则加诸其自身，他们就会气焰顿失、心悦诚服。

[显示全部信息](#)

作者简介

斯图尔特·戴蒙德（Stuart Diamond），世界一流的谈判专家，拥有哈佛大学法学博士学位

位、沃顿商学院工商管理硕士学位。他曾为财富500强中的许多公司提供过咨询服务，如谷歌、微软、保诚、摩根大通等，曾为40多个国家的政府领导人进行过谈判培训、提供过谈判咨询服务，客户遍及各个领域。目前，他在沃顿商学院任教，所开设的谈判课13年来一直被评为最受学生欢迎的课程。

戴蒙德还曾为联合国提供广泛的咨询服务。他曾说服玻利维亚丛林地带的三千农户停止种植非法古柯，开始改种香蕉。2008年，他所提供的谈判方法成功解决了美国剧作家协会在好莱坞电影制片厂问题上的争端。在他的指导下，很多父母能毫不费力地让自己的孩子坚持刷牙，按时上床睡觉。

戴蒙德早期曾在《纽约时报》当过记者，文章共上过109次《纽约时报》头版。在参与调查1986年“挑战者”号航天飞机坠毁事件当中，因表现突出而荣获普利策奖。

目录

前言

01 换种思路

02 人几乎决定一切

03 观念和沟通

04 强硬的谈判对手和准则

05 不等价交易

06 情感

07 将所有问题集中在一起：问题解决模式

08 正确处理文化差异

09 如何在工作中争取更多

10 如何在商场中争取更多

11 人际关系

12 父母与孩子

13 旅行

[显示全部信息](#)

前言

毕业这些年来，我已明显感觉到，在我所学习过的所有课程当中，让我最有收获的课程就是这门谈判课。我能将1美元购得的资产，转手以45万美元的高价卖给一家上市公司。这就是我从这门课程得到的直接收获！

——布拉德福德·奥伯韦杰，桑迪亚公司执行总裁

这是我听过的最棒的课！到目前为止，我在美国、韩国和巴西都已能成功运用戴蒙德教授教给我的谈判技巧。

——娜娜·穆鲁盖珊，三星公司全球策略师

戴蒙德教授揭露了“争取更多”的秘密。我一再叹服于这些工具的惊人效果。花几个小时读完这本书，你将会在各种谈判场合中获得极大的优势。

——坎普，微软资深数字策略专家

在线试读部分章节

01

换种思路

快到飞往巴黎的航班的登机口时，我们从一路飞奔变为一溜小跑。飞机尚未起飞，但登机通道已经关闭。登机口的工作人员正在平静地整理着票根。登机口到机舱口之间的登机桥已被收起。

“等等，我们还没登机！”我喘着气喊道。

“抱歉，”登机口工作人员说，“登机时间已过。”

“可我们的转乘航班10分钟前才刚到。他们答应我们会提前打电话通知登机口的。”

“抱歉，登机口一旦关闭，任何人都不能登机。”

我和男友走到玻璃窗前，简直无法相信这个结果。我们长长的周末眼看就要化为泡影。飞机就停在我们眼前。太阳已经落下去了，两名飞机驾驶员微微下倾的脸庞正映照在飞机仪表盘通明的光亮中。飞机引擎嗡嗡的轰鸣声越来越急促，一个家伙拿着一根亮亮的指挥棒不慌不忙地出现在机场跑道上。

我想了一会儿，然后领着男友来到玻璃窗正中间的位置，这个位置正对着飞机驾驶员座舱。我们站在那儿，我全神贯注注视着飞机驾驶员，希望引起他们的注意。

一名飞机驾驶员抬起了头，他看到我们可怜兮兮地站在玻璃窗前。我直视着他的眼睛，眼里充满了悲伤和哀求。我把行李包扔在脚下。我们就这样站在那儿，那一刻好漫长，时间仿佛都凝滞了。最后，那名飞机驾驶员的嘴唇动了几下，另一名驾驶员也抬起了头。我又紧盯着他的眼睛，只见他点了点头。

飞机引擎嗡嗡的轰鸣声渐渐缓和了下来，我们听到登机口工作人员的电话响了。一位工作人员转向我们，眼睛瞪得大大的。“拿上你们的行李！”她说，“飞机驾驶员让你们快点儿登机！”我们的假期又有希望了，我和男友高兴地紧紧拥抱着在一起，我们抓起行李包，向那两名飞机驾驶员挥挥手，匆匆走上登机通道上了飞机。

--陈瑞燕，沃顿商学院2001级学生

上面的这个故事是我的一个学员讲给我的，她曾上过我的谈判课。这个故事显然就是一个谈判过程。这个过程虽然不着一言一语，但却以一种意志明确、条理清楚、高度有效的方式获得了成功。在这个过程中，我所讲授的6种谈判技巧分别得到了应用，然而，在真正的谈判实践中，这些技巧却几乎被所有人忽视。

究竟是哪些技巧呢·第一，要沉着冷静；感情用事只会毁掉谈判。必须强迫自己冷静下

来。

[显示全部信息](#)

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