

# 華頓商學院最受歡迎的談判課



[華頓商學院最受歡迎的談判課 下载链接1](#)

著者:Stuart Diamond

出版者:先覺出版股份有限公司

出版时间:2011-9-26

装帧:平装

isbn:9789861341767

人生無處不是談判，每次你都能爭取更多！

財星100大企業爭相給主管上的課！全球最優秀學生拚命競標才能上的課！

首度公開！全球排名第一，華頓商學院連續13年最受歡迎的課程菁華！

華爾街日報商管暢銷書No.1，今日美國暢銷書No.1，紐約時報暢銷書No.5！

請相信，這堂課將成為影響你一生最重要的學習！

陳瑞燕上了課，讓飛機掉頭回來載她。

拉馬克上了課，說服公司加薪35,000美元。

拉提爾上了課，超速被攔下卻沒被開罰單。

薩維亞羅夫上了課，說服五歲女兒自動打掃房間。

戴蒙教授更善用談判，請動最好的醫師開刀救他一命！

戴蒙教授的華頓談判法，12個教戰技巧，3萬學生親身實證！

每一年，只有最優秀的學生才能進入華頓商學院，當川普和巴菲特的校友。史都華．戴蒙教授的談判課，連續13年都是華頓商學院最搶手的課程。

戴蒙教授強調，無論是要求店家折價100元，還是要求廠商降價1萬元，所使用的談判工具都是一樣的。意思就是，當你學會了談判，在生活各面向你都能爭取更多！他所教過的3萬個學生都獲得了他的真傳，在各行各業如魚得水。

如果你想在商場上取得更好的交易條件，如果你希望在人際關係中獲得更多的主導權，如果你想讓家庭關係、親子關係更融洽，戴蒙教授的談判技巧，能給你超乎想像的優勢！

升遷加薪、購物、親子教養、商業交涉、議題談判必備致勝指南！

成功案例：

### 交通安全篇

卡洛斯超速被警察攔下了。他知道自己有錯，會被開罰單。但是他仍然運用談判技巧，最後警察提醒他「以後開車小心點」，就放他走了。

Key point：除非你完全沒錯，否則與執法人員爭論是沒有用的。透過道歉、肯定對方的職權，以及為對方著想，你有可能免除一張上千元的罰單，以及一肚子火。

### 子女教養篇

每次約翰叫三歲的女兒去刷牙，雙方都得僵持很久。後來，他運用談判技巧，讓女兒馬上答應去刷牙！

Key point：當孩子覺得自己有權力，會更願意達成父母的目標。父母若提供孩子作決策的權力（例如自己選擇什麼時間刷、用哪支牙刷），可以滿足孩子想要更多掌控權的欲望。

### 奉養父母篇

棠恩的爸爸有重聽，但是一直不肯裝上助聽器。後來，棠恩去看他，用上談判工具，讓爸爸「當天」就裝上了助聽器。

Key point：人們沒有義務滿足「你」的需求。你必須先找出對方的需求。棠恩點出了爸爸的需求：想聽見孩子的聲音，爸爸就被說服了。

### 職場求生篇

一位商學院畢業生進公司沒多久，面試她的人以及她的主管全都離職了，她等於失去了靠山。但是在最近一波裁員潮中，她居然成了「不能裁掉的員工」，她是怎麼做到的？

Key  
point: 從進公司沒多久，這位社會新鮮人就意識到自己的危機，因此她找出能幫自己的「第三方」，也就是其他部門的人，主動溝通和交流，建立了扎實的人脈。這些人在緊要關頭幫她說話，拉了她一把。

## 商場買賣篇

有一群學生要向辦公用品公司購買開會用的資料夾，但是預算不夠。這些學生沒有硬拗，卻運用談判課學的技巧，得到廠商提供的免費資料夾。

Key  
point: 透過仔細聆聽與觀察，對方給的答案中往往隱藏著線索，可以用來說服他們。許多企業都願意用產品來交換廣告，跟他們交涉時，你要懂得問和聽！

## 出差旅行篇

當陳瑞燕趕到登機門時，已經結束登機了，飛機正準備離開。她要如何談判，才能順利登機，飛往巴黎？

Key  
point: 此時發脾氣或跟地勤人員理論都是沒用的。應該盡速找到決策者——機長，進行溝通，以期達成你要的目標——搭上飛機！

## 作者介绍:

史都華．戴蒙 Stuart Diamond

世界級的談判專家，擁有哈佛大學的法律學位、賓州大學華頓商學院的企管碩士學位。他在華頓商學院教授談判課，多次獲教學獎。華頓學生每學期都必須以「競標」的方式選課，戴蒙教授的談判課，連續13年拔得頭籌，在2011年春季班的課程競標中，仍穩居第一！

財星一百大企業中有一半以上的高階主管和執行長上過他的課。他的談判技巧，效果是傳統方法的四倍。許多學生表示，這些技巧有如「變魔術」，崇拜他的學生稱他為「學術界的搖滾巨星」！他曾為四十多國的政府及企業領導人，以及聯合國與世界銀行，提供相關諮詢，客戶遍及各領域。

他曾協助聯合國，說服玻利維亞的3000位農民停止栽種非法古柯葉，改種香蕉。

他曾協助美國作家協會解決好萊塢片廠大罷工事件，使歷時三個月的紛爭在兩天內落幕。

他也能教會家長如何輕鬆讓孩子去刷牙和準時就寢。

他曾是《紐約時報》記者，文章共上過109次《紐約時報》頭版，並且以挑戰者號太空梭爆炸的報導榮獲普立茲獎。

他曾任哈佛法學院談判中心副主任，任內主導過多項創投計畫。他自己也成立創投公司，投資醫療服務事業以及無線通訊科技，目前是Global Strategy Group顧問公司的總裁。

目录: 出版感言 值回票價的一堂課

各界推薦

前言 學會談判，為自己爭取更多！

1 談判，需要不一樣的思維

本書的十二種技巧結合起來，形成了全然不同的談判思維。掌握它，你將可以隨時隨地和任何人談判任何事！

原則篇

2 人（幾乎）是一切的重點

把焦點放在人身上，對方幫你的機率會比平常高出五倍之多。這數字很驚人：九〇%與一五%的差異。

3 了解人的知覺與溝通模式

為了說服對方，你需要聆聽他們言語上與非言語上表達了什麼。你覺得你說了什麼，遠不及對方覺得他們聽到什麼來得重要。

4 面對難搞的談判對象

不是每個談判者都很友善，對付難搞的對象，你需要「工具」。若狀況不適合溫和以待，就別在毫無防備之下與對方進行談判。

5 交換評價不相等的東西

當你把焦點放在對方的需求上，就不會認為金錢是最重要的東西。金錢以外對對方很重要的東西，可以用來取代高價的要求。

6 暫停說理，動之以情

當對方變得情緒化，你必須成為他們抒發情緒的對象。體諒他們，可以使他們冷靜下來。冷靜的人才有可能被說服。

7 整理：一套好用的談判工具清單

這份工具清單整理出談判流程中會用到的所有工具。有個學生隨身攜帶這份清單，他說：「這張卡片比我的信用卡還重要。」

情境篇

8 如何因應文化差異

遇到與你不同的人，你需要先了解對方「認為」自己是屬於什麼文化。如果你不了解，就不會知道該從何說服他們。

9 如何在職場上爭取更多

勞資關係愈來愈緊張，一不小心就可能破壞關係。若想爭取更多，你必須設法重新塑造情境，引導對方逐步朝你希望的方向走。

10 如何在商場上爭取更多

買賣東西時最常用的談判工具是「標準」，因為市場上的談判大多與價格及政策有關。重點在於：問對方一個問題，並把標準放在問題裡。

11 人際之間的談判

循序漸進尋找解決方案，在各種談判中都很重要，不過在關係的談判中更加重要。因為當提議的步驟太大，對許多人來說都是一種威脅。

12 親子之間的談判

對孩子來說，最好的安全感是來自父母的關愛。有些父母不關愛孩子，甚至會以某種方式要脅孩子，因此破壞了孩子的安全感和自信。

13 出差旅行的談判

會哭鬧的孩子真的有糖吃，堅持，絕對能讓你爭取到更多。但你不一定要做個「奧客」，當你愈重視對方，對方也會愈重視你。

14 日常生活，無處不是談判

在每天的生活中，你都能找到可以交易的東西，與談一場數十億美元的生意沒兩樣。多去了解對方是怎麼想的，絕對能幫你找到爭取更多的機會。

15 在公共議題上，也要爭取更多

從環保、國際政治到反恐，公共議題上的差異往往是最大的，但相關各方又往往最不會循序漸進。透過十個步驟檢驗，找出談判進展的方向。

16 現在上場，身體力行！

從縹緲的遠景到確切的目標，在各種談判情境中，你都不能忘記這三個問題：我的目標是什麼、談判的對象是誰、要怎麼做才能說服他們？

．．．．．(收起)

标签

谈判

沟通

華頓商學院最受歡迎的談判課

职场

台湾

心理学

诚品

成功学

评论

根本没说实际的，只能说这是很成功的宣传，但绝不是教材。

-----  
内容不错，但是竖体看着不习惯

-----  
听书。

-----  
要勤加练习

-----  
看看

-----  
整本书的中心思想差不多是八个字：赠人玫瑰，手有余香。阅读体验比较差，完全是因为来自母校的培训老师推荐了这本书才买来看的。

-----  
很多实际案例，里面的沟通清单比较实用。

-----  
经过漫长的日子，终于花时间读完了。我的理解上更多是表达如何跟人沟通而不是谈判。当然谈判本身也是一种沟通。

-----  
里面提到的谈判工具清单确实可以指导实际工作，但是要提高个人的谈判技巧，还是要通过每天与不同的人进行谈判实战开始。

-----  
实践书中所述的工具很重要

-----  
从心理学的角度出发，作者一再强调并非技巧....其实避免不了套路...标准这个东西，在中国我表示很怀疑。很赞同一点，就目标出发，我当前做所作为是否能促成目标的达成。这个道理显而易见，我却是成年很久才明白。

-----  
花很多時間看，實在。

-----  
[華頓商學院最受歡迎的談判課\\_下载链接1](#)

## 书评

旅游谈判要点：1) 别当冤大头：人家要价多少，你一定不能给他多少；  
2) 会哭的孩子有奶吃：你不必得理不饶人，但是，如果一言不发，你将一无所获。  
3) 尊重对方：这样对方就会尊重你，从而令你争取更多；  
4) 利用对方的准则：不要惹怒对方，否则对方不会为你做任何事情； 5) ...

-----  
毕业这些年，我已明显感觉到，在我所学过的所有课程当中，让我最有收获的就是这门谈判课。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  
书到翻了一圈最后，我看到这个书评，多似曾...

-----  
看完这本书，觉得自己以前太傻太天真了。可以争取的都随随便便放弃了。  
“对不起，我们人手不够，没法给你修。” “对不起，这张优惠卡我们店不能用。”  
“对不起，我们就这规定。”  
面对这种答复，随随便便就说出：那算了。真是很没用。  
原来你可以争取到更多，原来你可以通...

-----  
1用一句“一切都好么”，开始话题，或者寻找双方共同的抱怨处，像交通，天气，政治，总之，通过以上两点可以获得沟通渠道的开始  
2任何一次谈判开始前，列出清单，思考策略，了解对方信息，确定目标，把握节奏“我的谈判目标是什么”，“他们是谁”“要想说服他们，需要采取...

-----  
这本书的主要问题在于逻辑组织比较乱。洋洋洒洒四百多页，可每看完一章却很难组织一张“你到底在讲什么”的脉络结构。整本书不像是教人怎么沟通怎么说话的教材，倒是像心灵鸡汤大杂烩。被出版社包装成了一本“沃顿商学院最受欢迎XXXXX”，个人觉得，作者在沃顿授课的所有内容不...

-----  
单就内容而言，确实有值得一读的地方。但此书最值得被吐槽的一点，也是很多畅销书的通病，就是注水！  
注水的两大技巧，不断重复相同的主题和观点，以及不厌其烦的举例子，在书中随处可见。其实完全可以用一篇文章的篇幅就能把道理说清楚，非要扩充成一本书！  
类似的畅销书...

-----

最近喜欢上了用拼车，用的次数多了，遇到不愉快的次数也会多起来，比如司机说太堵了让我走到几百米外的某某处，比如司机抱怨说找不到地方，遇到了几次之后，我就开始怒火直接上窜，取消了事。我为啥会取消呢？因为我发怒了，即便最终能上车还是难免尴尬，我想要避免这样的尴尬...

1.尊重对方、尊重对方的行为；了解对方的想法，缩小认知差距。（角色互换）  
2.人物时间地点起因什么事怎么做 3.专注于目标（而不是是非或者其他）  
4.在这个世界上，大多数人对事实和理性都不感兴趣。在谈判中，我们应该首先确定：对方准备好要听我说话了吗？我清楚对方的观点、...

有幸去试听这门课，可惜当时已经被本专业课业压得没有余力再上一门。Dr.Diamond魅力非凡，课堂设置也让我至今记忆犹新，第一堂课就把学生分为两个公司的谈判者开始谈判，然后一次次分出胜负，计算得失。小小的模拟，却已经把商场浓浓的硝烟味儿带进了课堂。下课时，我感觉...

有限授权！时间(晚、通宵、deadline)、地点（尽量己方）、参与人（决策力）  
1、目标之上 把所有注意力放在目标之上，而不是其他方面 2、重视对手  
如果对对手脑中想法一无所知，不可能说服他们。思考他们的观点、情感、需求、承诺方式、可信赖度。设法找出对方尊敬的第三方以...

读了三分之一，记一些可能需要的。-谈判清单，随身携带。  
-坚持不懈，对自己有自信。-探寻对方深层次的动机。  
-各方协同合作时，整体利益规模越来越大。-纳什数学证明1755。  
-长期的竞争状态，通常不能真正提高你的能力。  
-切记，不要掉入这样的陷阱。你已经让对方满载...

这书的理论归结起来就一句话“与人为善，终得福报”。  
其中提到的很多道理，与其说是谈判技巧，不如说是再教你怎样做一个NICE的人，NICE的人才能争取更多。  
本书16章，核心都在182到196之间，怎样准备你的谈判清单，其余都是再用各种案例证明“四象限谈判模式”的有用性。比较...



-----  
本书中反复提到的几条规则，比如利用规则或准则、不等价交易，用情感补偿等。我觉得最最关键的一条就是要想着目的是什么。绝对不能为了一时痛快激动恼火。只有时刻想的获得更多的利益，那之后就是要考虑采用什么方法了，只有不断的去用书中总结出来的几条规则，才会在谈判过...

-----  
作为效率时代最受欢迎的阅读种类，工具书在销量榜单上总是名列前茅的，因而加速了一批华而不实的方法论“著作”的诞生。  
《沃顿商学院受欢迎的谈判课》：大名鼎鼎的沃顿商学院，还是最受到欢迎的，外加混当代社会的必备素养——谈判，仅从标题上来看，栗克立刻吸引不少眼球，再加...

-----  
谈判是社会生活的基本技能之一。工作上我们在层层谈判中处理企业兼并、业务订单、薪酬调整、资源分配等，在生活中我们和家人、朋友、服务人员甚至是陌生人交换条件，在公共事务领域，国家和组织之间利用谈判进行利益分割。作为一个社会人，我们每天参与或者观察到的谈判可能有...

-----  
名字是一个相当烂的中文翻译。  
我觉得这本书用谈判课概括，实在是大大缩小了他的辐射范围。说到底，人类进化和存在的根本，无非是要去getting more的本性。  
这里我们说的是如何在本性之上建立技巧。从书中我觉得两点精神最提炼：  
一是态度：合作，不抵抗，友好地去处理问题，...

-----  
这本书带给我最大的启示是——原来人与人的交流还是以情感的偏向性带来很大的影响。在阅读本书之前，我总觉得很多时候上层的交往是一种类似机械化般冰冷的价值评估。大到国与国之间的领导层面沟通，小至吃饭时对服务人员的人态度。但在经历了这样一场谈判课，我突然恍然大悟...

-----  
这本书，我觉得蛮实在的。虽然也说了不是每次的谈判都能成功，仅仅9次里头成功了一次。也是很大的收获。  
另外发觉也蛮鼓励人的，只有当你说“不”，或者放弃时谈判才会结束。  
这两点给了我很大的动力，但是最主要的是，在过去我的生活当中，有时候觉得面临了困境了，但是通过...

-----

