

沃顿商学院最受欢迎的谈判课



[沃顿商学院最受欢迎的谈判课_下载链接1](#)

著者:[美] 斯图尔特·戴蒙德

出版者:中信出版社

出版时间:2012-8

装帧:精装

isbn:9787508634760

每一年，只有最优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。本书以该课程为基础，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。

本书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。

“争取更多”的关键是：针对每一具体情景选择适当的谈判技巧、懂得随机应变、更深入地了解对方。除非通过学习，否则本书所介绍的这些策略都是隐而不见的。一旦为你所见，它们就会始终为你所用，助你获得更多利益。

作者介绍:

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、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XI

01 换种思路 001

02 人几乎决定一切 039

03 观念和沟通 067

04 强硬的谈判对手和准则 097

05 不等价交易 131

06 情感 156

07 将所有问题集中在一起：问题解决模式 183

08 正确处理文化差异 202

09 如何在工作中争取更多 233

10 如何在商场中争取更多 260

11 人际关系 288

12 父母与孩子 325

13 旅行 353

14 日常生活，无处不是谈判 381
15 在公共事务上，也要争取更多 404
16 谈判实战 432
致谢 439
· · · · · (收起)

[沃顿商学院最受欢迎的谈判课_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

沃顿商学院

管理

心理学

经营管理

学习

经济

评论

80%在说这本书多有用，15%在说常识，还有5%值得一看 写在笔记里了。

我认为所有的沟通课程或谈判课程都必须基于实证的心理学的研究和试验，或者通过实践模拟谈判来让学生学到东西。所以用一些无法证实或证伪的故事，大套的理论来描述看似美好的故事都是苍白无力的。

行文非常的啰嗦，完全可以用25%的篇幅就传达同等信息量。对于沟通技巧、谈判技巧的提升还是有帮助的：换位思考、循序渐进、尝试非等价交换、时刻保持镇定勿忘目标、利用对方认同的行为准则、和对方建立情感联系，说来也都是一些显而易见的道理。中信的营销包装都太过度了，全书基本没有出现让人拍案称绝的 insights，不要抱太高期待。

强忍住打一星的冲动

感觉大部分这类的书都避免不了废话说教太多，明明一章可以说清楚的事情却扯了整整一本书，看着让人觉得累

这本书真的不乍的，例子 very trivial，似乎有许多中国学生在课堂上提供的自身的经历成为书中的例子，并且从这些例子上，感觉作者自己的专业性十分可疑

水土不服的谈判课——书中列举谈判可利用的最重要的一种工具：规则，在我们这里完全行不通。

有好策略，不过此书心法成功有先决条件——一、自己要有凡事争取一下的意识；二、你的谈判对手（上到商业合作国际斡旋下到升职加薪砍价加塞儿）得是有起码素养，通情达理要脸有同情心羞耻心的体面人，放到天朝效果得打对折不止。三星半

多学点方法论总是好的，总觉得没把最有用的讲出来

没有《优势谈判》实用

很棒的说谈判的书，更注重使用准则和维护关系来完成谈判目标

刚刚读完01 没有期待中的好啊 有点混乱

争取更多，而非得到一切。

译文洋洋洒洒45万字，其实归根结底不过是要能站在对方立场想问题，合理利用准则及不平等交易（小恩小惠，不管是实物还是心理满足），觉得书的框架结构比较混乱，本书分为十六章，每个章节论点相处重叠，单个章节的论点也相互重叠，然后就是书中的例子，觉得很搞笑，通常是一些现实生活中公认的棘手问题，然后主人公运用了某种神奇的谈判手法，顺利得到解决，具体什么，没交代，然后主人公现在在哪个牛掰的单位任某个牛掰的职务，反正我读的时候觉得挺匪夷所思的，比如说开篇那个故事，安检都结束了，还能登机，这人的视力得多好啊，还有就是，根据实际经验，反正国内的灰机，我是从来没见过机长大人，更别说隔着橱窗在室内遥望了，眼神交流就更别谈了，扯淡么不是，恩，不建议阅读。

假期的收获之一，稍后写一篇读书笔记~

废话太多了……十分钟就能总结完的说了好几十万字

其实把标题串到一起，基本上就是全书主旨了.....

关于如何在谈话和谈判中争取更多，你值得一读~

: C912.35-49/4842

还可以，其实就是多交流，心态放好

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...

[沃顿商学院最受欢迎的谈判课_下载链接1](#)