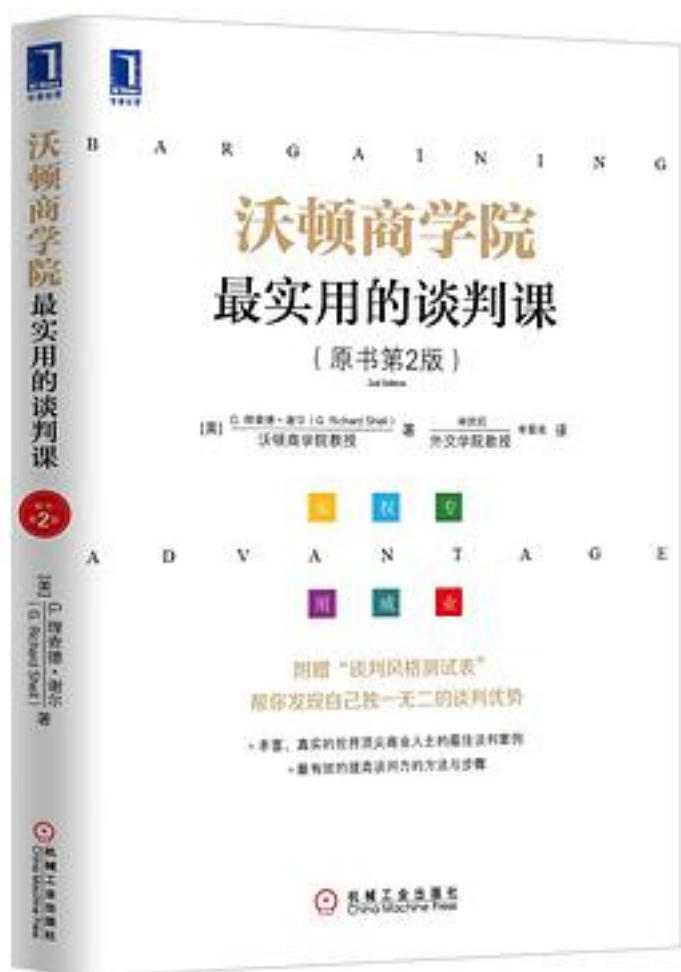


沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2版）



[沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2版）_下载链接1](#)

著者:[美] G·理查德·谢尔

出版者:机械工业出版社

出版时间:2013-10

装帧:平装

isbn:9787111441700

走进沃顿商学院谈判课堂，与通用电气、雅诗兰黛、摩根大通等世界500强的高管，与彼得·林奇、沃伦·巴菲特等金融大鳄成为校友！

手把手、一步步地指导你：

如何准备谈判

如何交换信息

如何开局

如何让步

如何利用道德

如何达成协议

如何避免法律纠纷

如何发挥自己的优势而避免劣势

如何避免电子邮件与即时信息等带来的谈判危险和隐患

如何利用性别与文化差异获取谈判优势

书中第一部分分析了谈判各个基本要素，介绍了谈判风格、目标、权威标准和准则、关系、对方利益和力量优势等方面因素对谈判过程与结果的影响。作者分析透彻、细致入微，每一章节最后还做了总结，便于读者掌握整章的内容重点。第二部分则是手把手地、一步步地教人们该如何进行谈判，包括如何准备谈判，如何交换信息，如何开局，如何让步，如何利用道德，如何达成协议，如何避免法律纠纷，如何发挥自己的优势而避免劣势等。这些建议不仅对接触谈判的新手非常实用，而且对谈判老手来说，也能从中学习到谈判的艺术所在。书中还结合了大量的名人事例，深入浅出地将谈判的学术概念、结论转化为日常的通俗语言。大量的谈判案例读来很轻松、有趣，给人留下深刻印象。

作者介绍:

G. 理查德·谢尔

世界顶尖的商学院沃顿商学院的谈判策略研究专家，同时也是该领域著名的教育家，他是享有全球盛誉的“沃顿经理谈判研讨班”的教学主任。《商业周刊》曾三次将他列为全美顶尖的商学院教授之一。

他为各个行业的企业或者个人提供谈判咨询，包括医疗行业、金融行业、高科技企业、家族产业、银行投资等，为通用电气、强生、花旗银行、摩根士丹利等著名跨国公司设计并讲授谈判培训课程。本书自1999年出版以来，已被翻译成十多种文字，好评如潮。

目录: 译者序

赞誉

第2版序言

导言 // 1

第一部分 高效谈判的六个基本要素

第1章 第一个基本要素：谈判风格 // 9

谈判之路 // 11

我们都是谈判者 // 12
你的谈判风格是什么 // 14
五种策略和谈判风格：一种观念实验 // 16
合作风格与竞争风格 // 20
性别与文化 // 21
超越风格，实现高效 // 27
从曼哈顿到梅鲁山 // 30
小结 // 30
第2章第二个基本要素：目标与期望 // 32
目标：如果你没有瞄准，将永远无法实现目标 // 34
目标与“底线” // 36
你真正想要的是什么 // 39
制定一个乐观、合理的目标 // 40
目标要具体 // 42
坚定目标：写下并讨论目标 // 43
带着你的目标进入谈判 // 45
小结 // 46
第3章第三个基本要素：权威的标准与规范 // 47
两头猪的故事 // 47
从猪到价格单：标准的作用 // 49
心理事实：我们都想看上去合情合理 // 50
一致性原则与“规范性优势” // 51
注意“一致性圈套” // 53
利用观众 // 54
圣雄甘地坐上头等车厢 // 55
市场中的标准和规范 // 57
立场基调：“兼职的美国无法运转” // 59
权威的影响 // 61
小结 // 64
第4章第四个基本要素：关系 // 66
互惠原则 // 67
J. P. 摩根交了一个朋友 // 68
“最后通牒的游戏”：公正的考验 // 69
谈判计划中的关系因素 // 71
私人关系与工作关系 // 74
建立工作关系的心理战略 // 76
粗心大意者的关系圈套 // 79
小结 // 81
第5章第五个基本要素：对方的利益 // 82
发现对方的目标 // 84
老练谈判者的准备行为 // 86
确定决策者 // 87
寻找共同立场 // 88
确定可能干扰协议达成的利益 // 91
寻找能够实现双赢的低成本方案 // 92
小结 // 93
第6章第六个基本要素：优势 // 94
优势：需求和顾虑的平衡 // 97
人质劫持事件 // 98
谁控制现状 // 99
威胁：必须是可信的 // 100
时间对准更关键 // 101
创造动力：满足他们的简单要求 // 102
让对方知道如果交易失败他会遭受损失 // 103

三种优势：积极的、消极的和原则的 // 106
联盟的力量 // 110
对优势的常见误解 // 112
家庭、企业和组织中的优势 // 117
小结 // 119
第二部分 谈判过程
第7章步骤1：准备策略 // 122
谈判的四个阶段 // 123
准备策略步骤1：情境评估 // 124
摩根先生，这一定有问题 // 126
除非您认为我可以用更少的钱养活自己 // 129
本杰明·富兰克林的伙食谈判 // 130
准备策略步骤2：谈判情境、策略和风格的匹配 // 132
准备策略步骤3：从对方角度来审视谈判情境 // 133
准备策略步骤4：决定沟通方式 // 134
综述：制定你的谈判计划 // 141
小结 // 141
第8章步骤2：交换信息 // 143
目标1：营造友好气氛 // 145
相似性原理 // 147
营造和谐气氛的不足之处：过分或不尽 // 147
目标2：获得关于利益、问题和认知的信息 // 149
先调查，后发言 // 153
目标3：表明期望和优势 // 157
小结 // 160
第9章步骤3：开始谈判和作出让步 // 161
讨价还价过程中的战术问题 // 162
为什么乐观的初始要求在交易型谈判中能发挥作用 // 166
乐观的初始要求的缺陷 // 167
不同情境中的让步 // 170
交易情境中议题交换策略和讨价还价策略的比较 // 174
平衡考虑情境中的让步策略 // 176
“红脸白脸”谈判程序简介 // 178
小结 // 180
第10章步骤4：结束谈判并达成协议 // 181
召唤野蛮人 // 182
结束阶段心理因素1：用短缺效应制造紧迫感 // 184
回到野蛮人这里 // 188
结束阶段心理因素2：对谈判过程过分执著 // 189
将趋利避害心理转化为自己的谈判优势 // 190
克拉维斯和RJR的最后结果 // 191
更温和的结束阶段战术：我们可以平分差距吗 // 192
如果中止谈判，会发生什么情况 // 195
快速启动谈判进程 // 196
不要满足于约定，要获得对方的承诺 // 199
四种程度的承诺 // 200
小结 // 203
第11章与恶人谈判而又不丧失灵魂：谈判中的道德标准 // 205
谈判的核心道德问题 // 207
把道德摆在第一位，而不是最后 // 209
最低标准：遵守法律 // 210
法律之外的道德 // 219
谈判道德观的三种理论 // 220
道德理论的实际运用 // 225

同恶人谈判：自卫的艺术 // 228
那就是我的个人价格 // 228
报价战 // 229
应对不道德策略的技巧 // 230
无赖策略一览 // 234
小结 // 238
第12章结论：如何成为出色的谈判者 // 239
关于有效性的最后分析 // 242
适合合作者的7种工具 // 242
适合竞争者的7种工具 // 245
最后的话 // 246
附录A谈判风格测试表 // 248
附录B以信息为基础的谈判计划 // 263
参考文献 // 265
致谢 // 268
• • • • • ([收起](#))

[沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2版） 下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

商业

沃顿商学院

心理学

管理

人际关系

营销

评论

再也不看成功学了。互舔以提升幸福指数是没错的，只是所有人都太礼貌且太理性了。作为一个谈崩经验丰富的loser，我只想说，那种剑拔弩张互不相让的气氛实在是太容易让人崩溃了，这种时候仍能清醒理智游刃有余，可能注定是得成就点什么的。

3.8星。本书的结构安排和案例比较学院派，属于很大气正规，但是不够street smart。另外，翻译的水平不够接地气，太欧化。推荐另一本图书《谈判是什么》，精彩纷呈，放不下手。

明天就去找老板要求加工资；p

#恒阅#

两大部分，第一部分讲谈判的六大基本要素：风格、期望、标准、关系、对方利益、优势，第二部分讲谈判的四大步骤：准备策略、交换信息、谈判和让步、达成协议。这样的结构有点像培训课程的教案，比较容易理解和记忆。另外全书多处有《影响力》中几大原理在谈判过程中的应用。印象比较深刻的是关于谈判情境的四个象限：默认协作、交易、关系、平衡。在不同象限应采取不同的策略优先度。

了解自己的谈判风格；审视并列目标和预期；寻找权威的标准与规范；建立并利用自己的关系网；研究对方利益；谈判开始前继续加强本方的优势（最重要的谈判资源）

读不下去了，不太有意思，也不太有实用价值

所有这一类以实操为延展的书籍，只有吃过亏跳过坑了，再看的时候才会觉得有借鉴作用

重点：不要忘记自己的目的。一切手段皆为目的。

人生中会遇到各种各样的人，并不是每个人都面带笑容，但这也是成长的机会。谢谢老板的教导。多反躬自省，知己知彼才能更好地沟通合作。

原则部分没有什么特别的，这类问题难点都在于实施，个人认为普通人最难把握两点，穿透性的分析和临场发挥，其实说白了和职场中所有问题一样，一是对从事领域事务的了解程度二是对人的了解程度，而这边书能给到七分是因为内容还算充实，后半部分给了有参考性的操作方法，没有沦为空话书或题目书

略学术，慢慢消化。

这本书不错，分析全面、方法可行，今天运用其中的一些tips交涉成功。“与流行的看法相反的是，完全理性、合作的人似乎具有很强的潜力成为最高效的谈判者”。”合作型+规避型“，我还是有潜质成为优秀的谈判者，嘿嘿

实践出真知，光看理论太空泛了。。。

觉得这本书可能又刷新我智商下线，感觉各大出版社要感谢当当京东等网站，真的传统书店一本书看几眼就能分清好坏，所以导致我在书店买不着书，专在网站买那种文案猎奇吊炸天，实物把人蠢哭的书

入门好书

记住你的战略战术由四个主要因素决定：谈判情景（是交易情境、关系情境、还是平衡考虑情境）、双方的优势（谁有能力承受更大损失）及双方的谈判风格（可以预知你或你的对手是竞争性谈判者还是合作型谈判者）。

完全就是教授写出来的东西学究气很浓充满理性 缺点是太啰嗦太啰嗦 让人怀疑是不是拿来凑字数的…

生活处处有谈判，观后需要践行。

还是挺有启发的，Kindle上断断续续看了半个月，读完正好去和老板谈Promotion。

看过这本书就知道自己有多嫩了！

[沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2版） 下载链接1](#)

书评

虽然从事科学研究，但由于合作项目的缘故，常常要跟不同的人打交道。每每遇到文化差异、等级不均、利益相异等等需要协调解决，变化之迅速情形之复杂很让人棘手。无意中发现了这本《谈判课》，感觉分析透彻、解释浅显、逻辑清晰、方法可行。有一点吃惊的是豆瓣上读过的不足30人...

原来想象的谈判场景是这样的：西服、套装、领带、高跟鞋，分坐在谈判桌两边，面上带着笑，心里藏着刀，激烈时拍案而起，争锋相对、互不相让，缓和时握手言和、把手言欢、相互示好。
其实，我们经常碰到的谈判场景是这样的：去买菜，小贩说低于2元不卖，你说便宜点，小贩说不能...

书的逻辑： 1.成为出色的谈判者的6个基本要素
了解自己的谈判风格，审视并列目标和预期，寻找权威的标准与规范，建立并利用自己的关系网，研究对方利益，谈判开始前继续加强本方的优势。
2.谈判通常遵从可辨认的4个步骤 准备、信息交换、明确议价和达成协议。 谈判要素
3.关...

总结而言，这本书通过把谈判过程逻辑清晰地划分为各个阶段，并系统性地提出各个阶段不同情况的策略，使得不同性格的人在不同谈判情境中都有可能争取到更好的谈判结果。谈判的最大作用，大概就是把原本需要各自让步的中点游戏，通过双方智慧，提高到把蛋糕做大后双方都能提高获...

谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你所需要的人之中得到帮助，竭其所能地去获取他人的好感，并从他人手中得到我们所要的东西，道理就是这么简单。谈判事实上贯穿了每个人生活的全部细节，包括工作以及生活。在生活中的每一个细小方面，都会不断地与...

谈判就是赢一个好的心态，还你一个好的生活。
本书讲了很多谈判的攻略，关键还要自己去应用与摸索。
谈判不要局限于对个人的看法，而要专注于具体问题。
虽然有些地方不一定适合中国人使用，但总体来说对于不太会谈判的人来说，是本好的参考书。

这本书是世界500强的高管的实例，有实际生活工作基础的，而且能把其中的理论讲明白的，很难得，里面观点看法我基本全都赞同，非常好的一本书。
但是看书并不就是能学会了，关键还是结合理论再实践中再慢慢体会，慢慢摸索。

一本不错的书，之前很多朋友推荐过
谈判不是一种能力，应该是一种习惯，生活中，谈判也是无处不在，只要跟人接触，就会面对谈判；只是这种谈判不一定是跟利益捆绑的；
本书都是一些名人实例，从生活中的博弈来看谈判，会让谈判更生动，更易于理解；也更容易应用到工作场合；推...

谈判的目的不是为了取胜，而是成功。谈判者最不该做的事就是接受对方的第一次出价。主动就尴尬事谈判，确保自己损失最小，而不是骂得最厉害。
赢家赢在信心的充盈，输家输在信心的崩溃。但这种自信心上的亏盈不可以出自妄想，而必须依赖力量和策略作为基础。每一场谈判，都是...

谈判处处在，或许很多人认为日常生活中接触谈判的机会很少，事实上你每天都在面对着各类的谈判，只是你并未察觉而已。公司间的讨价还价是谈判，找公司谈加薪是谈判，买东西的砍价也是谈判，和孩子协商零花钱的多少是谈判，甚至在你尝试说服他人的时候都是谈判。在以往的生活中...

本书讲了很多名人的真实实例，与其说是教程，不如说是一个个小小的故事。欣赏案例中正大光明与人交流的，必要时寸步不让。同时尊重对手的气魄。与最重要的耐心的气质。谈判是一个自信者的游戏，是一个智者的培养皿，是一个勇者的舞台。

这本书一直拖了好久才看完，读完大师的作品，虽不能说是醍醐灌顶，起码窥探到了谈判这门艺术的门道儿。
如果是看过后就扔之一旁或束之高阁，那绝对是对书的浪费，它应该常驻案头或床头。随需翻来，点滴渗之。
虽然看完了，但是我会经常翻开再研读，继续探究并掌握谈判艺术的...

书里的谈判案例很多，有普通人的案例，也有像甘地、盛田昭夫、卡内基、JP摩根等名人，很喜欢看这样的案例，对理解书的思想有很大帮助。谈判在人的一生中非常重要，不管是工作还是生活，都用得上。虽然有些地方不一定适合中国人使用，但总体来说对于不太会谈判的人来说，是本好...

花了一个月才看完这本书，做为一名销售人员，虽然里面教了很多谈判工具和方法，书里对谈判心理谈判风格有详细的分析。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。最近看了好几本书，最喜欢的还是《关键对话》和《示人以真》那是真...

本书里的谈判案例很多，有普通人的案例，也有像甘地、盛田昭夫、卡内基、JP摩根等名人，很喜欢看这样的案例，对理解书的思想有很大帮助。谈判在人的一生中非常重要，不管是工作还是生活，都用得上。
“如果你没有瞄准，将永远无法实现目标。” 最喜欢这句话，一语中的。要想谈判...

谈判无处不在。谈判实际上是人们交流看法、达成共识、解决问题的方式。它可以大到国家利益，也可以小到鸡毛蒜皮，只要有人，只要有利益、价值、观念等偏差，就需要谈判。这本书里所提出的“谈判六要素”值得认真阅读，这部分是全书的重点所在。

[沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2版）_下载链接1_](#)