

交涉的藝術



[交涉的藝術_下载链接1](#)

著者:Michael Wheeler

出版者:

出版时间:2014-5-28

装帧:平装

isbn:9789862418888

交涉談判必讀的經典

哈佛大學、麻省理工學院、塔夫斯大學等頂尖大學跨校合作的研究成果，無數MBA、跨國公司高階主管、經理人與政府官員必學的交涉與談判技巧。協商、談判、議價的過程充滿變數，沒有人一開始就知道自己的最大利益；

掌握應變的基本要領，更勝緊抓既定策略，
再混亂，也可以創造出好結果。

買房子議價時，如果屋主的開價比你預期的價格還低，你該趕快拍板成交，還是該再殺價？

終於得到期望中的工作，但是，待遇卻比預期低，你該接受嗎？該如何開口談薪水？

明明已經完成交易，上司卻硬是要求你再向對方多要一點，這個時候，你該怎麼做？

推銷、殺價、說服、協商、談判，我們每個人時時都在進行各種交涉。

但是，你是不是經常不確定自己是不是讓步太快、擔心再提高條件談判就要破局，或總覺得自己沒有得到最好的條件？

享譽國際的哈佛商學院

談判教授麥克．惠勒研究發現，交涉的頂尖高手與一般人最大的差別，就在於高手掌握了在過程中隨機應變的精髓。過去不論是強調強勢，或是以雙贏為架構的思維，其實都限制了交涉、談判的可能性。

惠勒不但在哈佛大學教授MBA與EMBA的談判課，並主持橫跨哈佛、麻省理工學院和塔夫斯大學三大名校的談判研究，發展出突破性的交涉、談判新思維，幫你了解對手的喜好、技巧與底線，進而影響對手，說服對手相信你的提議比較有價值。包括：

- 3大問題，釐清該不該上談判桌
- 6大要點，做好交涉時的情緒準備
- 9大原則，增加交涉談判成功機率

惠勒在書中以各種真實的案例，一一剖析面對不同對手時該採用的不同話術，帶讀者在情境中觀察對手的行為，辨別附合對手、或拒絕對手的時機。

看完這本書，每次交涉你都會更有信心，即使破局，你也清楚了解自己的最大利益所在。

作者介紹：

麥克．惠勒(Michael Wheeler)

哈佛商學院教授，無數企管碩士班學生，以及來自全球各地公司與組織的高階主管、經理人和政府官員上過他教授的談判課程。除了談判技巧，惠勒也教授領導力、價值觀、決策等課程，並以客座教授身份在哈佛法學院開設「調解與建立共識」課程。惠勒對哈佛商學院的貢獻使他贏得該學院頒發葛林希爾獎(Greenhill Award)，任教哈佛商學院前，他曾任教於麻省理工學院、新英格蘭法學院。惠勒是哈佛法學院發行的《談判季刊》(Negotiation Journal)編輯，在哈佛大學、麻省理工學院和塔夫斯大學跨校合作的「談判研究計畫」(Program on Negotiation)中擔任談判教學方案共同總監，以及非營利性質的共識建立協會(Consensus Building Institute)董事會共同主席。

在實務領域，惠勒曾在許多商業與法規糾紛中擔任調解或仲裁人，為美國及海外企業客

戶、商業組織、與政府機構的談判案件提供諮詢服務。除了本書，他另有十本著作或合著，包括《何謂公平？談判者的道德》(What's Fair? Ethics for Negotiators)、《教你如何談判：點子與創新》(Teaching Negotiation: Ideas and Innovations)。

譯者簡介

李芳齡

自由譯者，譯著八十餘本，包括《杜拉克：管理的使命、責任、實務》、《創新者的解答》、《創新者的修練》、《開放式經營》、《企業觸媒策略》、《成長的賭局》、《超級資本主義》、《當債務吞噬國家》、《境外共和國》、《獵殺熱錢》、《Facebook: 臉書效應》、《當十億中國人一起跳》、《維珍顛覆學》、《幸福的魔法》、《以小勝大》、《超爆蘋果橘子經濟學》、《都是經濟學家惹的禍》、《頂尖對決》、《啟動革命》、《哈佛商業評論：企業策略》、《豐田模式》系列、《尖子品牌》等。

目录:

[交涉的藝術_下载链接1](#)

标签

谈判

口语表达

谈判与沟通

社会学

商业

社交与礼仪

读书会

booklist

评论

想要知道该做什么正确的事，你必须知道你想成为怎样的人。

理论基础非常可靠，交涉技巧尚未实践

看看

很多人不屑油嘴滑舌，觉得那样世故，不酷！直到现在，我才开始反思曾经不屑的那些人和事，才发现很多事情是自己没能用别人接受的方式表达，只是一味关注自己的情绪是否得到满足。找到平衡，才是正解。

[交涉的藝術_下载链接1](#)

书评

[交涉的藝術_下载链接1](#)