

# 《哈佛经典谈判术（经典版）》

## 图书基本信息

书名：《哈佛经典谈判术（经典版）》

13位ISBN编号：9787213067680

出版时间：2015-7

作者：（美）迪帕克·马哈拉（Deepak Malhotra），马克斯·巴泽曼（Max H.Bazerman）

页数：280

译者：吴奕俊

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《哈佛经典谈判术（经典版）》

## 内容概要

什么是谈判专家？谈判专家在思考谈判策略、准备谈判策略与执行谈判策略上和常人有很大的不同；他们能在看似毫无希望的谈判中扭转乾坤；能在百战百胜的同时还能维护自己的自尊，扩展自己的人脉，提高自己的声誉。你可能知道你的周围谁是谈判专家，本书就将与你分享他们的秘密。本书作者迪帕克·马哈拉与马克斯·巴泽曼，这两位哈佛大学商学院的教授在谈判领域耕耘多年，他们的研究与实践活动遍布数十个国家，涉及几十个行业，与之合作过的组织大多为IBM、世界银行、西门子这样的大型知名组织。一直以来，每每读到涉及谈判的文章，总能看到他们闪光的智慧。相信通过阅读本书，能让你对谈判技术有更深层次的理解！

# 《哈佛经典谈判术（经典版）》

## 书籍目录

绪论 什么是谈判专家

第一部分 谈判兵法

在第一部分中，我们设计了一个谈判思维框架，你可以在该框架基础上对谈判进行分析、准备并最终展开谈判。其中采用的谈判思维框架、战略和策略都是经过我们精心挑选提炼而成的，建议你按顺序通读这一部分以获得最佳效果。

01 索取价值

02 创造价值

03 研究型谈判

第二部分 谈判心理学

经验丰富的谈判人员也会犯错误，因为每个人都很容易受到心理偏见的影响，即便是好的谈判策略也会在这种偏见的影响下失去作用。这一部分的内容就是要把心理学理论化为在谈判中需要的实际工具，帮你避开自己的错误，发现并利用对方的

错误。

04 当思想偏见磨灭理性

05 当心理偏见磨灭理性

06 在非理性世界理性地谈判

第三部分 实战谈判

如何辨别谎言？如何说服对方？当你处于不利地位时，如何展开谈判？如何把道德考量和你的谈判策略相结合？如何与你的竞争者、对手甚至敌人谈判？这些都是第三部分将要教授你的内容。

07 攻心策略

08 谈判盲点

09 应对谎言与诡计

10 道德困局

11 以弱胜强

12 剔除负面因素

13 何时不谈

14 谈判专家之路

词汇表

译者后记

# 《哈佛经典谈判术（经典版）》

## 精彩短评

- 1、没有其他的，超级实用。
- 2、写这本书的两个家伙绝对是人精中的人精。内容丰富，案例也多。看得出来两位是把各自所得倾囊相授了。值得反复看。
- 3、看看
- 4、很实用的一本书，值得反复翻看。

# 《哈佛经典谈判术（经典版）》

## 版权说明

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)