

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

图书基本信息

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

内容概要

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

作者简介

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

书籍目录

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

精彩短评

- 1、读完获益匪浅，原来之前犯了很多错误，走了不少弯路。谈判不紧紧存在于严肃的商务场合，日常生活中也充满了各种各样的谈判。这本书干货很多，推荐阅读。
- 2、值得做笔记
- 3、很实用的一本工具书。
- 4、入门好书
- 5、获益匪浅
- 6、太过注重自己的目的了，只有在前面某一章节里面提到买啤酒的案例，如果给别人带来了意想不到的损害我们应该回过头来重新评估。所以评估事件都是站在自己角度，假设人都是理性人，假设人是不会损害对方利益的。也没有谈到被对方说服情况，或者发现对方的目的以后改变自己轨迹达到双赢的结果。
- 7、好书，等看第二遍
- 8、认真做了笔记。道理我都懂关键是怎么运用
- 9、[每天听本书]
- 10、看过，缺乏框架，私以为，谈判中框架是非常重要的，着眼于小伎俩，下士闻道，大笑之
- 11、很无聊，看不下去
- 12、183千字 如果你公正地对待别人 那别人也将公正地对待你
- 13、干货少，车轱辘话来回说
- 14、学术风。总结出了一套理论。可以借鉴。
- 15、2016第104本，看到了【if...then】【锚定】【transaction cost】【多次博弈】【损失厌恶】等理论的影子，靠谱是靠谱，不过作者把它们弱化了，换以不是那么生动的例子，太多类似的书籍珠玉在前，只好归为中庸一类。
- 16、明确自己的期望和目标
- 17、明天就去找老板要求加工资；p
- 18、要反复读啊，有点枯燥
- 19、出色谈判者的6个基本要素：了解自己的谈判风格（竞争型、合作型、妥协型、迁就型和规避型），审视并列目标和预期（制定一个乐观但合理的目标，目标要具体），寻找权威的标准与规范（获得优势或者捍卫立场），建立并利用自己的关系网（遵守互惠原则），研究对方利益（寻找既能够解决对方问题，也能够实现你的目标的低成本方案），谈判开始前继续加强本方的优势（最重要的谈判资源，交易失败的情况下哪一方损失最大？）。谈判按照利益和关系的强弱可以分为四种：默认协作、交易、关系和平衡考虑。通常遵从可辨认的4个步骤：准备(评估情境)，信息交换（营造友好气氛，获得关于对方的利益、问题和认知的信息，表明期望和优势、明确议价和达成协议），开始谈判和作出让步（不要过早做重大让步，顺势而为），结束谈判并达成协议（承诺而不是约定）。
- 20、还行
- 21、可借鉴的内容较少！
- 22、实战类型的书，与通常的理论派完全不同。推荐尝试。anyway，谈判之前就需要衡量，付出的成本与谈判所得是否对称。或者有其他能够获得的途径。一旦无路可走，go for it！
- 23、所谓谈判是争取利益最大化的过程，而不是显示你脾气的场所。有自制并知道自己要什么的人最强大！
- 24、不明白为啥不显示，再发一遍
- 25、不错的分类法
- 26、略学术，慢慢消化。
- 27、前年看过一次后没有太深的感触，后来发现可以零星应用里边的知识，最近搭配着Umich的successful negotiation课程又精读了一遍此书，发现新增裨益，特来推荐
- 28、在自身属性之外掌握另外一种技能也是不容易啊
- 29、看的时候慷慨激昂，热血沸腾；看过之后啥印象也没有了。看完还是得有意识的去实践运用

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

- 30、公开课还是看视频吧，书里太多口头语、重复语的保留，看的人很疲乏。教授的自信、对学生成绩的描述、对理论的反复肯定，口头表达表达就算了，书里记载这些干啥。书太冗长干涩了，看得我渐渐不认真起来，看一页翻两页，再后就连翻都懒的翻了，直接删掉了……
- 31、值得每个人读一读，关于人际关系和看待事物的角度都有很大的启发
- 32、还在读，想想还是有些收获吧？？？只是作为一个工科生看这些商科书籍总有一种没找到正确的打开方式的感觉，很多显而易见的事情被冠以高深莫测的名词再加上优良的自我感觉等于一本厚厚的书籍，看完半本觉得好像懂了很多又好像什么都没懂，也很难真的运用到生活中去，也许只是自己没有真正融会贯通罢了！
- 33、写得真心好，作者积累了丰富的谈判经验并把各种谈判情况加以分类总结。末尾还有风格测试表帮你认识自己
- 34、其实开始是想买《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》来的，结果买错了，个人觉得这本书没有《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》好读，理论偏多。
- 35、很有启发，正在尝试每次都运用到，应该遇到大事时翻阅来警醒自己。
- 36、2013 一点印象也没有了
- 37、真实的谈判会更加变幻莫测吧，本书太学院
- 38、谈判何止适用于商务谈判，其实任何一种与另一方达成协作关系制定权利分配的沟通都可以叫做谈判。与其剑拔弩张的对峙，不如策略的妥协，达成自己的核心目标。
- 39、不错，可惜读完两遍几乎全部忘记光了
- 40、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）。
- 41、理查德·谢尔告诉我们，生活中到处都是谈判，谈判就是人生，人生就是谈判。
- 42、看了，再去实践，才能有效用
- 43、谈判技巧总结的不错，让读者首先了解自己的谈判风格，再选择适合自己的谈判技巧，循序渐进，不过学术性还是有点强，要是在多一点商业例子就更通俗易懂了。
- 44、生活处处有谈判，观后需要践行。
- 45、看看
- 46、重点：不要忘记自己的目的。一切手段皆为目的。
- 47、开始
- 48、说话技巧，整体策略及步骤，很详细，相当好！
- 49、了解一些沟通需要考虑的方面，突破对沟通结果的预设。
- 50、没有讲独赢，共赢这些陈词滥调就已很好，有干货

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

精彩书评

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

章节试读

《沃顿商学院最实用的谈判课（原书第2）》

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