

# 《哈佛双赢谈判课》

## 图书基本信息

# 《哈佛双赢谈判课》

## 内容概要

你已经将双赢谈判的理念与技巧烂熟于心，但你的对手同样如此。双赢谈判极具吸引力，却存在无法调和的问题：谈判双方应该如何分割谈判中创造出的价值？所有事物都应当平均分割吗？这样公平吗？假如一方更为强大，他们是否会期望利用其影响力获取绝对的胜利？假如更为强大的一方却让对手获取了绝对的胜利，又该作何解释？

根本上，谈判者均已熟知双赢谈判的合作步骤，但也都无法完全放弃竞争的本能。本书提出6种在双赢谈判中赢得更多的方法，达成更胜一筹的交易，同时依然可以维持良好的信任关系，这是一条崭新的途径，使你重新思考谈判策略。

无论是涉及商业领域、家庭纠纷、国际关系还是在环境与工作之间必须做出的权衡决策，本书都为如何思考与进行富有成效的谈判带来了一种突破。

# 《哈佛双赢谈判课》

## 作者简介

## 书籍目录

引言 在金色池塘发现交易区 IX
在双赢谈判中更胜一筹的6种方法
1 找到对方的利益点，引导对手进入交易区
如何与固执或缺乏理性的对手打交道？ 005
首先，找到事实 012
共同筹划谈判范围，避免媒体口水战 014
与强权人物谈判 020
如何“收买”反对者？ 027
2 蛋糕做大，才能赢得更多
在交易中创造更多的价值 037
在谈判中搭建战略联盟 044
消除内部冲突，一致对外 051
何时不宜单打独斗？ 058
致力于达成共识 066
3 预期意外情况，赢得比对方更多的利益
临场发挥的艺术 079
充分利用意外因素 087
将意外化为有条件协议 092
如何应对技术谈判等复杂谈判？ 098
4 达到对方底线，让对方有利可图
直入对方后台，建立获胜联盟 109
与监管人员谈判 118
调解并非下下策 125
5 避免意外影响，保护己方利益
邀请推进者使谈判重回正轨 133
预防硝烟四起 141
如何应对谎言？ 144
6 主导谈判，打造己方谈判能力
推进式领导者 149
如何应对愤怒的公众？ 152
打造内部“隐秘花园” 158
如何不再迷失于翻译？ 161
每次谈判都是在积累经验 168
优秀的谈判导师如明灯指引 183
尾声 在下一次谈判中发现甜蜜点 193
致谢 207

# 《哈佛双赢谈判课》

## 精彩短评

- 1、讀的台版，關於交易區和公平流程的論述讓人受益
- 2、很实用的一本书，谈判思维不仅仅可以用于各行业的谈判需求，也能渗透在日常生活中使自己受益，推荐！
- 3、纯理论，烧脑，趴。 ~~~ b汗~
- 4、你已经将双赢谈判的理念与技巧烂熟于心，但你的对手同样如此。本书提出6种在双赢谈判中赢得更多的方法，达成更胜一筹的交易，同时依然可以维持良好的信任关系，这是一条崭新的途径，使你重新思考谈判策略
- 5、过于理论，or我理解无能？
- 6、比沃顿那本要差
- 7、说得很实在，可操作性强
- 8、找到对方利益点，引导对方进入交易区+达到对方底线，让对方有利可图，就这么两个重点，啰嗦的延展成一本书。都是大型谈判才用得到的方法，对普通生活的借鉴意义并不是很大，前面说的那两点足够了。

# 《哈佛双赢谈判课》

精彩书评

# 《哈佛双赢谈判课》

## 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)