

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

图书基本信息

书名：《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

13位ISBN编号：9787508634760

10位ISBN编号：7508634764

出版时间：2012-8

出版社：中信出版社

作者：[美] 斯图尔特·戴蒙德

页数：441

译者：杨晓红

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

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

前言

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

内容概要

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》内容简介：每一年，只有最优秀的学生才能进入沃顿商学院，成为川普和巴菲特的校友。而戴蒙德教授的谈判课，连续13年都是沃顿商学院最抢手的课程。在《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》这本具有革命性意义的书中，通过对这3万多人的谈判案例进行研究，加上40余年来在自己职业生涯中的体验和感悟，戴蒙德教授总结出了一套具体详细、实践性强、效果更好的谈判技巧。《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》以该课程为基础，介绍了一整套极其有效、适用于任何人和任何情境的谈判技巧：孩子和工作、旅行和购物、商场、政坛、人际关系、文化差异、爱人和伴侣、竞争对手等。戴蒙德教授强调，无论是要求店家折价100元，还是要求厂商降价1万元，所使用的谈判工具都是一样的。意思就是，当你学会了谈判，在生活各方面你都能争取更多！他所教过的3万个学生都获得了他的真传，在各行各业如鱼得水，享受梦寐以求的人生。

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》一书的几乎每一页都是对传统观点的挑战。有时候，与实现“双赢”相比，以今天的失利换取明天更大的利益要更加明智。戴蒙德警告说，运用权势往往会招致报复、伤害双方关系、令对方失去信任。退出谈判以示抗议永远不及深入了解对方的观点并解决问题可取。并非一切谈判都以金钱为核心，各种无形之物，如尊重对方，往往会令你获得更为丰厚的回报。即使是最强硬的谈判者，只要将其公开宣称的准则加诸其自身，他们就会气焰顿失、心悦诚服。

“争取更多”的关键是：针对每一具体情景选择适当的谈判技巧、懂得随机应变、更深入地了解对方。除非通过学习，否则该书所介绍的这些策略都是隐而不见的。一旦为你所见，它们就会始终为你所用，助你获得更多利益。

海报：

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

作者简介

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

书籍目录

前言	XI
01 换种思路	001
02 人几乎决定一切	039
03 观念和沟通	067
04 强硬的谈判对手和准则	097
05 不等价交易	131
06 情感	156
07 将所有问题集中在一起：问题解决模式	183
08 正确处理文化差异	202
09 如何在工作中争取更多	233
10 如何在商场中争取更多	260
11 人际关系	288
12 父母与孩子	325
13 旅行	353
14 日常生活，无处不是谈判	381
15 在公共事务上，也要争取更多	404
16 谈判实战	432
致谢	439

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

章节摘录

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

媒体关注与评论

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

编辑推荐

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》系全世界最知名的商学院——沃顿商学院连续13年最受欢迎的谈判课菁华。12个实战技巧，3万名学生的亲身体会；给他们留下最深刻的印象、受益良多的课程。世界一流的谈判专家向你传授最高效的谈判秘籍。上完《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》这一课，全世界都会听你的！

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

精彩短评

- 1、刚开始看，感觉是一本好书，但翻译得不好，读起拗口。
- 2、用来交换的利益和需求可以是任何一种事物——不等价交换与尊重，构建这本书的基本脉络
- 3、毕竟是老外的书，里面很多举例的故事想象一下还是很可笑的，无法在国内复制。但是通过故事表达的道理还是对自己有所影响的。
- 4、看这个纯粹是为了下次和男朋友吵架的时候不要被逼的说不出一个字来
- 5、其实作者想传达的要点说来说去就那么几点，书中大量篇幅只是不同例子反复的堆砌，逻辑结构也显得模糊。每次举例还要加一句此人现在是某某公司某某职位，好像半遮半掩地要暗示这样的职位跟这个谈判有什么必然因果关系，这样的手法未免也太低端了
- 6、其实所有套路在前几章就说清楚了。后面是不断的在不同场景中如何去应用。行文略微啰嗦。但是具有启发性。一个人生活在世界上，就是为了获得更多，不管是生理还是心理，精神还是物质，学会去谈判，去尝试，这样的意识很重要。以前的自己，听见别人说不行，就会说好吧。过于被动，应该主动尝试，多获得信息，多去尝试努力，保持好的情绪，利用不等价物交换，做好准备，利用对方的矛盾和准则。看完这本书的感觉就是，我们明明可以得到更好的结果，却因为表达方式或者技巧的不足而损失更多。人啊，大部分情况下都是非理性，感情用事的，如果对方克制了情绪，就很容易被对方打败。所有的交往，都是情商和智商的较量。
- 7、心理学与话术结合，接近生活的技巧
- 8、相当有意思。人在社会上生活，实质是在不断地与外界进行谈判、利益交换、需求满足。谈恋爱、找工作、申请学校……只要存在交流的地方，就隐形地包含谈判。这是一本快餐书，但作为自己理念的构建，还是很有裨益。
- 9、很久之前读过的一本书，关于沟通和谈判的，书中提到过很多关于如何进行谈判的简单容易理解贴近工作和生活的实际案例，很受启发，值得推荐！
- 10、书名是谈判，其实就是生活中的各种沟通。干货比较多的沟通技巧课。
- 11、我一个搞技术的，读这个好像没什么用。书还是可以的，内容像是上课的课件集合体
- 12、书的装帧、纸张和翻译应该都还不错，如果你不是特别挑剔的话——除了它的价格。咱不是专业人士，多余的话就不说了。书中所列的一些程序化流程，个人认为可执行的程度还是比较高的，详见P 183 224 278 400。这些作者从他多年的实践经验总结出来的处理流程对那些认为还需要加强沟通能力的读者应该很有帮助。虽然有些人可能不同意，但是，不管什么时候，有主意总比没有主意好；有条理总比没有条理要好，不是吗？和一个朋友谈到这本书的书名，觉得中信的书名起得太坑了--沃顿商学院最受欢迎的谈判课--老长老长的，完全没有概括这本的特点，一点也不吸引人，还很拗口。它的原著书名是 Getting More: How to Negotiate to Achieve Your Goals in the Real World，直译过来应该是：得到更多（应该得到的东西）：在现实中，如何通过谈判去实现你所期待的目标；朋友说，中信完全应该按照它的直译的意思，把书名改为：我要，我要，我还要——沃顿商学院教你如何实现你的目标。：）
- 13、数米读。系列书籍最高水准，理论服人。但显然，谈判重在实操。
- 14、感觉不实用
- 15、作者好啰嗦。其实道理很简单
- 16、书到手了，包装还不错，硬壳本，书的内容其实就是罗总了我们生活中早就掌握的一些谈话的技巧，只不过我们没有在意过这些，也没有将其归顺到理论上。如果你很擅长交际，本书也没太多的帮助，如果想要学会如何使说的话更能达到目的，那这本书还是会起到不小的帮助
- 17、没给两星是因为还算有启发，仔细回想，“日常生活皆谈判”这句话有几分道理，只是沃顿商学院的谈判课废话绝对没这么多，整本书的价值和可读性还真的比不上《影响力》。最让我受用的一条建议以前《谈判力》里也有读到过，即专注于利益，牢记目标，绝不偏离。当然说是一回事，做是另外一回事了；至于其他章节，我还是再读一次《影响力》好了。
- 18、商品是质量不错，很好用的东西
- 19、第一，明确目标，多问问自己真正想要的是什么；第二，搞清楚谁是你的谈判对象，尽可能多的去了解他，了解他的需求，发现他的需求；第三个，善于用不等价之物去交换，也就是善于用一些不是钱能衡量的，无形的价值的东西去打动对方，实现你的目的

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

20、这本书所介绍的“谈判”不仅是谈判桌上非常正式的事情。有工作上与同事的谈判、家庭中与家人和孩子的谈判、消费时与商家的谈判等等——有人的地方就有“谈判”，生活到到处都是谈判。这样看来，“谈判”应是一种生存技能。可是，至少我之前是没有试着经常下意识地习得这个技能。这本书给我提了个醒。

接下来需要在实践中积累经验，做一个生活中细心的人。

21、不用精读，稍微翻翻还可以。

22、沃顿商学院最受欢迎的谈判课

23、还不错啊除了啰嗦

24、上周五收到的书，断断续续看了前三章，我一边一边找机会去实践下。这几章都是在强调重视人的感受，尊重，意识等等。前几天洗车和洗车店老板发生争执，双方都很不愉快，现在反思一下，双方在愤怒的时候，能听进去对方讲什么呢？还不是一直连续着自己的一贯思路。说白了，没重视人，只重视道理，谈判很难有效果。如果我们当初任何一方问对方：你为什么如此生气？或者说：噢，好吧，我现在理解你了，我之前不了解情况嘛。这样谈判的结果一定会不一样的。现在读书了，就贯彻一下，从对方出发，主动先换位思考一下对方处境。今天淘宝店的老板有些恼火，我给同学买的東西，同学电话打不通，快递好几次都没送到。我首先诚恳地，好好道了个欠，跟她解释一下原因，淘宝店老板慢慢开心了，她还答应我明天帮我给快递公司打电话呢。书里说，对方的回答永远不是谈判的结束，谈判何时结束是由你决定。我又学以致用了。一个客户所在的公司没有选用我们的产品，于是今天我给客户写Email表达对他的感谢（虽然以前感谢过了），这次比较着重在于理解他的选择。他回信告诉我：他非常感谢我写给他的邮件，并且告诉了我他们公司最新的项目方向（告诉我们潜在的机会），说会一直帮我们争取下去。哎呀，感动地我都不行~~~眼泪呀说实话，前三章讲的是人和尊重，不是特别具体的谈判技巧，但是真的尊重却已经是谈判的最核心的部分之一了。期待后面的内容，希望更精彩

25、买书前只是本着试试看的想法，没想到自从看完前三章后，犹如醍醐灌顶，如梦初醒。此书从一个西方人的角度，以“谈判”为切入点，内容涉及为人处事、沟通交流、解决问题、亲子教育等方面，摒弃了本人极其讨厌的、中国国粹——“厚黑学”，不搞阴谋诡计，以帮助对手实现目标为原则，互惠互利，思想积极健康向上，很适合迷茫在厚黑学中的中国人。以上为个人看法，供书友门参考。

26、宝宝是用韩文读的~ 如果工作要面对客户，强力推荐这本书！

27、内容还是可以的，只不过20页不到就能说清楚的内容非得写成一大本书也是这一类书的通病了。谈判不是你死我活，而是求同存异互惠共赢，所以老思想中的战斗式谈判已经行不通了，要从和谐的角度出发，适当的使用技巧，达到双方都满意的结果。

三个要点：

1.明确目标，自己真正想要的是什么；

2.搞清对象，尽可能多的去了解需求；

3.善于交换，用一些不能用钱衡量的，无形价值的等价之物打动对方，实现目的。

三个策略：

1.情感补偿；

2.循序渐进；

3.坦诚相对。

28、生活就是无处不在的细节

29、谨记目标/利用对方的准则/提问了解对方观念/眼神交流

30、商务谈判

31、很多例子，说了很多例子，但是如果个人不热爱谈判的话，那么即使学到很多技巧也是无用。

32、目标、方法、行动时需要始终坚守的三大原则。

33、之前看了不少谈判类的书，很多书的内容都是怎么打压对方，以争取谈判的主动；而有些书是本着win-win的思想，要求读者设身处地的为对方考虑。而这本书的思想就是上述2者的综合体，谈判的本质就是要为自己争取利益，在换位思考的同时怎么让自己的利益最大化才是最重要的。书中一些例子都很实在，总之，这本书值得一读。

34、跟正常人谈这本蛮好的~

35、有点意思

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

- 36、感觉这些美式功能书都一个套路
- 37、日常生活中谈判无处不在，可能有时意识不到。千万不要因为对手来自同一群体或具有相同文化背景，就想当然以为他们的喜好都一样。大家都觉得大多数人的世界观和自己没什么两样。很多人看重一些商品，实际上与商品本身售价毫无关系。
谈判要有目标；尊重他人，建立真诚互信；清空自己大脑，关注对方的想法；找到对手关注点，打好“情怀”牌；把控自己情绪的同时，利用他人情绪来达成目标；谈判前做好准备。
- 38、1.明确谈判目标 2.了解对方需求 3.不等价交换（无形资产交换）
- 39、书不错书不错‘得静下心来好好看了
- 40、内容很实用，看完很有启发，中文书名太不cool了
- 41、道理我都懂系列的案例大全
- 42、挺好的，虽然有些东西爱还价的中国人可能还是觉得小儿科吧，哈哈！但是其中还是有很多与人相处的技巧。
- 43、几个关键词总结下:人际关系、最终决策者、换位思考、不等价交易、共同敌人、情感补偿、利用对方准则、循序渐进。
- 44、对谈判的理解有了更深的认识
- 45、得到每天听本书
- 46、好书，经典，买好多本了
- 47、边看边实践,从身旁的小事出发,我们无时无刻不受谈判的影响,这本书告诉我们面对出现的问题,我们应该冷静下来明确自己的目标循循善诱,用理智而双赢的智慧去实现利益最大化。以前遇到争论总是退让,或不想与人争或墨不开情面,其实心底里对自己不自信,不知道该如何去争取,而这本书就在这细微关键的地方指引你如何去做。非常喜欢,每天都在尝试。
- 48、之前绵长的读完全书，今天刚刚从得到又从新听书。的确很多书并不值得，全本仔细阅读。没有标记，脑子一片空白。第一，搞清楚目标是什么，第二，了解对方的需求，尊重对方，第三利用不等价交换，达成交易。
- 49、内容很生动 都是生活中的实例 但是国人的价值观毕竟还是有差别
- 50、真的很好，里面的内容实践后很有用~
- 51、物美价廉~！性价比高~！
- 52、中信式工厂流水线翻译。
- 53、我之前看过两本谈判方面的书，《优势谈判》和《谈判学》。前者讲授的是一些具体的技巧，后者是对谈判行为系统的分析。相比而言，这本《商学院》的视角独特，提出了以前的书没有重点强调，但是在谈判过程中很重要的原则。此外，在提出自己的观点后用各种有趣的故事，让书很有可读性。
- 54、利用准则，情感补偿，不等价之物的交换。这是从这本书里学到的最重要的三条principle。虽然全书较厚并不全是干货，但我认为这三条原则仍然是非常有用的。
- 55、学了不少如何沟通.....不知道理论能否转换为实践
- 56、本来是看了笔记特意买了正版kindle电子书来补课的，结果实在是非常失望，这本书名字建议改成《挑战你的忍耐力能坚持到哪个案例》，本人坚持到03观念和沟通----角色互换---实习生与副总裁的故事。太能扯了，实在看不下去了。这个水平连我这样的普通读者都说服不了，别说谈判了。
- 57、案例很生动，理论与案例正确，但是谈判能力的提升则需要不断的训练才能成为技能，以后还需要多翻翻这本书。
确认谈判目标——争取更多，了解谈判对手，调整心态，循序渐进，利用规则，尊重对方。
- 58、俯瞰一遍还不错
- 59、帮朋友买的，看题目觉得应该不错
- 60、内容一致重复，不知道是不是因为不是我喜欢的类型
- 61、得到速读。内：明确谈判双方的真正目标；外：学会使用“无价”之物，尊重、友情、爱意、安全感.....不要局限于价值层面硬碰硬谈判
- 62、看电子版就很入迷，赶紧买了实体书慢慢研究反复实践，相信对我目前的工作会很有帮助的
- 63、简短扼要，我喜欢。
- 64、如果你的工作中经常接触商务谈判，如果你的生活中时常会遇到一些沟通问题，那么我们或许要

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

做出一些改变了。

很多时候，遇到某些谈判或者沟通的场景，我们会感到手足无措。同时，生活不是一个游戏场，工作中没有演习，机会也是稍纵即逝。在这本书中，丰富而真实的案例会让我们身临其境，我在身边有没有遇到过类似的情况？自己遇到这些情况会怎么做？我当时的处理方法是不是最优方案？以后再遇到这种情况我该怎么办？本书给我的生活和工作带来了一些启发，后续还会重读这本书，再次拜读，认真写一个读后感。

65、能把谈判这种跟数字不沾边的问题，总结成工具运用，而且有例子，很利于实践。是我读的这方面的书太少了吗？看有些人觉得一般，我一开始随便读的时候也觉得过于冗长，后面细读的时候发现解决了一直以来困惑我的一些问题，比如，哪种情况下，谈判对象会对抗，为什么不能随便使用权力。加上自己的经验来看，觉得确实把一些自己心中模模糊糊的概念呈现出来了。

66、非常好，角度很独特，方法很奇妙。

67、太啰嗦了，太水了

68、该书在我看到快结束的时候，发现缺页达9页之多，我在1月6号买的，因买了数本，没有尽快看完，导致超出亚马逊规定的退换货时间，亚马逊让本人自己联系出版社，联系出版社后，出版社推到另外一家出版社身上，给予的电话也是无人接听，服务很差，我想说的是，态度不是问题，不解决问题才是问题，虽然说一本书不过3.4十元，但是关乎到给予别人的感受和影响，亚马逊和出版社不应忽视书存在严重缺页的事实，应当正面的给予回应。以这样的态度和素质做网站，做出版，国内的图书行业也难能兴盛。这是我第一次发表评论，实在是因为气愤至极。大家选择的时候要慎重，千万不要多买，免得和我一样，看不完，发现书有缺损，又没有人承担责任。

69、质量好，很有启发性。对BA的学生很有帮助。

70、Kindle上看的，由于没做思维导图，没做笔记，其实内容多半忘了。最大收获是，谈判理应有方法的，是共赢的

71、只看了前十章，有不少可取之处，案例丰富

72、之前看到很多人推荐这本书，刚看完，说实话，故事太啰嗦了也没有说服力，其中置换对方立场、不要强迫他人意愿等几个观点还是不错的，其他的许多都是啰嗦来啰嗦去

73、樊登读书会

精彩书评

- 1、很怀疑那些给一星的是否在工作中有过哪怕一次促成高级一点合作的经验。本书水的地方在于把“谈判”的范围扩充的太厉害了...有一副“老子的方法万事皆通”的傻逼气质。另外每说一个案例必定要提案例的主人公升职加薪家庭和睦，鸡汤+秘籍的味道颇浓。畅销书嘛，滤干水分后还是有点东西的。按重要性排序：循序渐进设立小谈判目标确保自己完全明白对方脑中的景象创造性的解决方案（扩充的谈判筹码范围）找能话事的人从准则入手关注人--寻找共同点或同仇敌忾--尤其用于开启一段沟通合适的谈判团队构成
- 2、有限授权！时间(晚、通宵、deadline)、地点(尽量己方)、参与人(决策力)1、目标之上把所有注意力放在目标之上，而不是其他方面2、重视对手如果对对手脑中想法一无所知，不可能说服他们。思考他们的观点、情感、需求、承诺方式、可信赖度。设法找出对方尊敬的第三方以及能够对自己有所助益的人。必须角色互换，不要用权势手段破坏关系，会招致报复。要谈判更有效，必须激起对方的动力。3、进行情感投资不能情绪化，尽力体会对方的情感世界，做到感同身受。不妨向对方道歉，重视对方，或提供使对方头脑清醒的东西4、谈判形势千差万别没有通用模式，必须根据目标、对方灵活调整。只有了解对方感受，才能更好说服。5、谨守循序渐进的最佳原则失败往往因为一次提要求太多，步子迈的太大。带领对方慢慢走出脑海中图像，慢慢像目标靠拢。每一步都要小心检验，慢慢向彼此靠拢，逐步缩小差距。6、交换评价不相同的东西将一方重视另一方不重视的东西拿出来交换。例如用节假日加班换取更多假期，用减价来让对方为你介绍更多客户。这一策略将利益蛋糕做的奇大无比。7、摸清对方的谈判准则了解对方的政策、先例、决策方式。当其言行与政策相悖时，毫不留情地当面指出。这招对强硬对手尤其有效。8、开诚布公积极推动谈判，避免操纵谈判不要欺骗对方，长期回报率会很低。不要假装强硬，不要假装谦恭有礼，不要假装与自己不符的样子。以真实面目示人可以让你产生高度信任感，诚实坦荡，做真实的自己。9、始终和对方保持沟通顺畅，指出显而易见的问题，将对方引自自己设定的道理除非双方一致同意休息片刻，或者你想结束谈判，千万不要走开。威胁或者责怪只能招致相同的回应。尊重对方才能获得更多，最出色的谈判者会将沟通中出现的显而易见的问题指出来，比如说我们之间似乎有些不愉快，然后三言两语化解当时的不快，引到设定的道路上来。10、找出问题的症结并将它变为机会谈判中很少有人能找到真正的问题，必须搞清楚对方采取某种行动的原因。必须深入调查，知道找到位置。找到双方都信任的问题，可以改善关系。11、接受双方差异有差异更有利可图，更有创造性。可以产生更多看法，观点，选择，使得谈判更成功。多问对方几个有关差异的问题让对方更信任你。伟大的谈判家都对差异钟爱有加。12、做好准备——列一份谈判准备清单并对内容进行练习清单由谈判策略、谈判技巧、谈判模式组成。技巧中比如采取致歉或者作出妥协可以帮助你实现情感投资策略。要始终按照谈判清单上的内容去做，一定要坚持不懈，需要反复练习。谈判技巧有两个要点，首先没高深莫测之处，其次这些技巧都隐藏在普通的言语中。权力或手段被高估了，不要滥用。把谈判目标写下来，并随时查看。最重要的核心还是是对对方足够的关心，做自己，做好充足准备。
- 3、个人也感觉目录不够细，但不知道为什么豆瓣上的好评不多？书中说了，这个书像教程，不断用各种例子反复练习各种技巧。个人认为书中说的观点很好，各种要点总结的很好。，虽然其他很好的书也有。像思考 快与慢；关机对话；关键冲突等
- 4、去年年底BOSS做年终谈话的时候，就说今年的计划是要增加自己的谈判能力，这个谈判能力如何增加，也许只能通过读书获得，也许我这要求不高，就直接从亚马逊买了这么一本。本书最大的好处是章节清楚，且大部分都为实例，虽然这些实例都是国外的，但是有实力往往更具有说服力，比空洞的理论更加能够让人家了解这个理论的背后究竟隐藏着什么。所以对我这种谈判小白来说，总的来说书还是不错，还是主要在谈判的时候强调三点：“我们的目的是什么？”“我们的对手在想什么”“怎样才能完成目标”，由此展开来进行讨论和研究，包括利用原则、不等价交换的办法确实很管用。当然我也试着有幸实战了几次，比如通过酒店高服务的原则，要求酒店提供额外的茶品，总之对我个人而言收益很大。所以书看完了，还是得实践，毕竟不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫。
- 5、花了整整两周的时间才读完了这本《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》，只能说，中信出版社现在出的各种所谓畅销书，真的要辨别起来读，否则有点坑时间。书比较长，有400页，读完后我觉着其中200页都可以砍掉，如果精缩成一半的量我就会给它打4星，现在就只能3星。其实谈判是一个往大里说了的概念，好像特别正式的商务或者政府谈判一样，但其实，生活中处处都是谈判，比如在工作中

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

，和别的部门的同事共事，涉及到工作内容的分割的时候，就是一场很重要的谈判，如果谈得不好，你就要承担额外的工作量，也要承担更多非必要的责任。又比如在生活里，买东西讨价还价的时候，也是谈判。既然是商学院的课程，这本书更多讲的是比较正式的谈判技巧，虽然书中很多的谈判例子是来源于生活中的小事，但能够摘录下来的比较有用的东西，都还是用在正式的谈判里更多，比如：谈判要点：第一，要沉着冷静；感情用事只会毁掉谈判。第二，准备充分，哪怕只有5秒钟的时间。整理好自己的思路。第三，找出决策者。第四，专注于自己的目标，而不是计较是非对错。第五，进行人际沟。第六，承认对方的地位和权力，看重他们。谈判过程：1.目标至上2.重视对手：谈判对手头脑中的图像包括他们的观点、情感、需求、承诺方式、可信程度。3.进行情感投资：要尽力体会对方的情感世界，做到感同身受。4.谈判形势千差万别5.谨守循序渐进这一最佳原则6.交换评价不相同的东西：将一方重视而另一方不重视的东西拿出来进行交换。7.摸清对方的谈判准则8.开诚布公并积极推动谈判，避免操纵谈判9.始终和对方保持沟通顺畅，指出显而易见的问题，将对方引至己方设定的道路10.找出问题的症结所在并将它转变成机会11.接受双方的差异：多问对方几个有关差异的问题会让对方更加信任你，使双方达成更加理想的协议。12.做好准备——列一份谈判准备清单并根据清单内容进行练习另外，作者的几个在谈判中，强调摆正自我心态的理论，还是比较值得借鉴的：记住，在整个谈判中，你是最无足轻重的人。最重要的人是对方，其次是对谈判者极为重要的第三方。如果不接受这个观点，你就无法说服别人相信你所说的任何一句话。在促使谈判双方达成协议的关键要素当中，专业知识所起的作用不足10%，人在其中所起的作用超过50%。关键在于不要过于反应激烈，即使对方心情不好。你无法告诉任何人任何事除非对方愿意聆听。到了书的后半部分，作者基本就是在重复用各种例子在举证他前面说到的各种谈判的技巧的实用性，归结起来主要就是两点：准则和循序渐进。可无论是这两个理论还是书中的例子，都比较理想化，试想特别是在中国这种各行各业基本都毫无准则可言的市场环境里，你跟谁去谈准则？而且商业谈判里，有时候随机应变的情况大大多于可以循序渐进的状况，照搬理论那就真是没有下文了。至于其他的一些少量内容，比如博弈理论，基本归因错误，不是本书的重点也不会深入，至于类似一个议题15分钟无进展立即进入下一议题，书面材料和会议记录等的重要性，也并不是新的理论，在很多其他内容里都可以看到。这类《XXX最受欢迎的XX课》最近半年在书市上很热门，随便一查就能够找到好多，除了沃顿商学院系列的，还有哈佛系列的，硅谷系列的，斯坦福大学系列的等等，两个系列里我读了一本心理学，一本谈判课，感觉收获都一般，暂时不会选择同系列的去读了。

6、说实话，最开始买这本书，是冲着沃顿两个字去的。中文版的包装看上去是商务和学员派的结合，广告语很吸引人。‘上完这一课，全世界都会听你的’很有渲染力，当然，一些严谨的人讨厌这种看上去就让人有言过其实的广告。谈谈书的内容。看第一章和第二章的时候，感觉内容很泛，有种放之四海而皆准的感觉，虽然真实，但没有针对性。继续往后看的时候，有点觉得内容简单，是那种你平常用脚趾头都觉得知道的内容。但，重要的是，平常我们会觉得这些内容或原则空洞甚至狗血，这本书的丰富实例却让我认识到这些都不是空谈，是真实的，并且是可实施的。如作者自己所说，这个类似一个教程，而且会让你有一步步去试验的冲动。目前为止，看了书的前五章，不敢过多的预测和评论后面的内容。但至少个人觉得本书的可读性，可信度，可行性都不差。不过最后要小小的吐槽，个人觉得翻译不是那么好。有很多内容因为跨文化背景，翻没有单独交代，导致对列子的理解存在误差和误解，还有一些句子结构明显能看出英文结构。对于这种专业性比较强的书目来说，个人认为增译和归化翻译风格应该更实用。

7、与其说谈判，不如说沟通，沟通有多重要就不用说了。作者写了几个准则有一定的道理，在各种沟通中都值得一用。其余的作者就是不同的在讲无数的故事，故事中的沟通者大多数都达成成功了，不过现实中应该不会这么顺当吧，呵呵。与人沟通是一门技术也是一门艺术，如果实在要用准则来套，估计也太呆了。书实在太长了，感觉口水太多，终于草草翻完。

8、本书中反复提到的几条规则，比如利用规则或准则、不等价交易，用情感补偿等。我觉得最最关键的一条就是要想着目的是什么。绝对不能为了一时痛快激动恼火。只有时刻想的获得更多的利益，那之后就是要考虑采用什么方法了，只有不断的去用书中总结出来的几条规则，才会在谈判过成功获得更多。不去实践终将没有收获。

9、1用一句“一切都好么”，开始话题，或者寻找双方共同的抱怨处，像交通，天气，政治，总之，通过以上两点可以获得沟通渠道的开始2任何一次谈判开始前，列出清单，思考策略，了解对方信息，确定目标，把握节奏“我的谈判目标是什么”，“他们是谁”“要想说服他们，需要采取什么技巧

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

”。3必要时，帮助对方确定目标，要求，询问“你愿意达成一个我们双方都合理的协议么”，满足对方的要求，再从反面满足自己的需求利益4若双方有些不愉快，坦诚相待，直接指出来反而更好。每一次提出谈判目标，要渐进，不要贪婪。5对一个谈判目标，要坚持不懈6不管对方如何，给他应有的尊重7在任何谈判过程中，不要让对方一无所获，让出一部分利益。8如果对方获得的信息比你多的多，你就处于劣势，要采取渐进的方法，不要轻易承诺对方，直到获得更多的信息。必要时试探对方，看看是否匹配，对每一件事情进行匹配。当不匹配时候，就要警惕。可以邀请可靠地第三方提供帮助。9对方越躲避你的问题或者转移话题，他们越躲躲闪闪，他们掩盖真相的可能性越大。如果与诚实相比，欺骗更能让对方有利可图。那就改变刺激物。例如，就对方在一段时间内的表现价值给予对方一定报酬。10除非有明确的保护措施，否则不要向对方提供自己的资产11当出现误解时，试图让对方知道误解的地方12从现在起，当你与某人发生冲突的时候。问问自己下列问题“我的看法是什么”“对方的看法是什么”“是否存在观点不一致的情况”“如果是，原因是什么”13如果你首先询问对方的观点是什么，这表明你很重视他们，对方会因此更有兴趣倾听你想说的14下列是有效沟通的基本原则：始终保持沟通倾听并提问尊重而不是责怪对方经常总结平心静气明确目标在不损害双方关系的前提下坚持自己的立场就差异进行讨论了解对方做出承诺的方式作决定之前的协商专注于自己力所能及的事避免争论谁是谁非15技巧熟练的谈判者，在每一个问题的策略选择项，信息共享，长远性评述，共同点评述16总结·内容，角色互换17只要认真倾听，仔细观察，对方就会以无数不同的方式，明显或者不明显的给出能说服他们的方法18征询别人的意见19人们喜欢和自己的准则保持一致，即使和自己现在的行为相反20借助第三方力量，在谈判时把对方从熟悉的角度带入对方不熟悉的角度21不要用权力去迫使别人不要仅仅因为别人对这本书片面的评价就对这本书形成主观看法但是我推荐大家可以去新浪下载而不是去买如果合适再考虑买与不买

10、1、如果有人对你说“我恨你”，你要问他为什么，而不是生气或顶回去。如果对方威胁你，要问他们为什么如此生气。纪要看到对方在表达自己情感方面所作的努力——经管这些往往是无效的，并对其作出回应，还要发现他们的言外之意并作出回应。（保持冷静）2、做决策前先征询意见。3、

11、一、引言 《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》是一本非常不错谈判书籍，特别是精美的排版和朴实的内容。很多例子、故事指出了一些我们平时都不太注意的事情。而生活、工作和学习中有非常多的内容需要去和老师、同事、老板、同学和家人交流和谈判。那么，在各种生活中的日常交流是否也是一种谈判？比如小孩子闹着不听话，你怎么通过一些日常的习性在短时间取得多赢的结局呢？谈判，在这一日常生活中必不可少；‘在日常学习、工作中，能让人生更完美！ 喜欢谈判是因为看到很多幼稚的电影和弱智的书籍，等后来在生活中去实践这些偷学到的知识的时候才发现，这有多么愚蠢。谈判技巧是日常生活、学习和工作中必不可少的一种技巧。我最有经验的谈判技巧是购物——在大马路上，瞬间找到和售货员、所选购物之间的的共同点。当然，我所谓的这些技巧在《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》里，只是沧海一粟。在这本书中有太多的技巧在生活的各种状态下取的了成功，这是我选择读《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》的理由之一。 Getting more是《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》的主要观点之一。斯图尔德·戴蒙德对谈判做了如下重新定义迫使对方按照你的意愿行事让对方按照你的思路思考让对方理解你想让他们理解的观念让对方感受到你想让他们感受到的

由此可见，谈判是一种强势的宣判。让别人按照自己的意愿行事，让别人按照自己所想的方式思考。这种强势是一种双赢，也是一种压迫。但并不是用权利去压制，而是用思考、头脑和技术去战胜别人的思考、头脑和技术。谈判，是双方取得彼此的胜利，而不是一方赢，一方输——更不是双输。

书中从结构到布局都非常精彩，犹如一个老师一步步指导你从思路的转变到实践的指导，很贴切真实、也很受用！二、相关章节给予我的启示01 换种思路 在生活中，换种思路就能有很多不同的视野和选择。 这一节完全是作者写的自卖自夸的一张，但一些常见的思路和见解被作者诠释的更加完整，也是阅读次数的一个前提假设。书的开头讲了一个故事，很精彩——或许很片面，却能印证作者想说的一个事实：换一种思路，或许就有不一样的收获。这一章完全是定义作者理解的谈判以及谈判所应该具备的素质和要求、必备工具等。纯属介绍，并无其他。02 人几乎决定一切 Man can

conquer nature!人定胜天是我从小就喜欢的一个词语，但长这么大正真去践行这句话的时候缺少很少。很多时候，人几乎决定一切！ 本节作者给了一个图示表示谈判过程中专业知识、谈判流程和人在谈判过程中扮演角色的轻重关系：专业知识：8%谈判流程：37%人：55% 不管这个划分有多么粗犷，但他却说明了人在谈判过程中的重要作用！那么关于人，应该有很多可变的東西需要阐述。作者很巧妙的阐述了人应该拥有的信任、理解和包容、人际关系、尊重彼此等等属于社会学的知识范畴来

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

说明谈判中最重要的属性，这一点中西通用。03 观念和沟通 有一个很有意思的图片来开场：一张图片有多少种解读方式？这一章确定了2个主题词：观念和沟通。在观念层面，要缩小认知差距，增加相同点；在沟通层面，则应该尊重、及时和方面的进行彼此观点交流，并在此过程中弄清楚对方想要什么，及时展示自己的目标。这一章至关重要，为后面很多章节起到了铺垫的作用。04 强硬的谈判对手和准则 这一点在整本书中都有很好的阐释：当你和一个强硬的对手谈判的时候，如何战胜TA？这也是书中最精彩的一章之一，让人记忆犹新。说到这一点，让人想到微波上千万个抱怨着，只是每天的抱怨，却没有自己的见解和意见。这一点很值得思考，弱勢的群体如何去和强势的人的谈判中去的优势和getting more呢？答案在标题中已经给出：规则。这个世界上，90%以上的规则都是强者所指定的，而破坏规则也是这90%的强者自己（或强势人的关联人士）。05 不等价交易 日常生活中，不等价交易市场存在。在KFC早餐里，鸡蛋5元一个、油条5元一根、春卷7.5元/2根……这些都是等价交易吗？显然，他们赚取了让市场艳羡的利润！不等价交易随处可见，为什么没有人管理和惩罚呢？答案很简单，他们对不等价交易有深入的研究和学习！他们的学习和规则，被变相的变成了成本，存放在我们的早餐中！如何利用不等价交易，则需要身后的商业知识和谈判技巧分析。06 情感 补充第二章中人的特性：人是感情动物，在所有的规则面前，人是可变的。 在日常生活中，人的情绪基本决定了一个人的行为，比如急躁、沟通、道德等等。如何去把控自己和谈判对手的情绪，才能让谈判更加顺畅呢？这一章有详细介绍。值得学习和借鉴。07 整理问题：谈判工具清单08 正确处理文化差异 这一章主要讨论多样性和成见及改善关系的步骤和方法，非常清楚的一点是：文化差异是导致问题的皮毛，真正的问题还是前面章节讲述的沟通和认知确认。涉及文化差异的一般是无法包容和理解，如果能彼此包容和理解，则不太可能出现不和谐的情况。09 如何在工作中争取更多 职场上的每一个人都必须学会这一招，同时这一招也是前面章节讲述的所有内容的一个小测验：如果在职场中getting more?书中开场即给了一个让人印象深刻的例子：招聘A进入某500强公司的CEO辞职了，自己如何保存自己的实力，努力获得认可？答案是去的各方的支持，让缺你不可的所有人为你做保证——这一点很难，但能做到者，绝非池中之物！10 如何在商场中争取更多 在商场中，getting more是每一个人都在想的人，如何做到呢？本章通过如下关键词进行阐述，非常之精彩准侧和表达方式人际关系交易和联系观点和风险信用卡家族企业11 人际关系 人际关系是个很广泛的词汇，很多人处理不好。这是一个没有对错的关系，你的好坏不决定你自己，而决定别人对你的看法和态度。所以，人际关系在各种工作、学习和生活中至关重要。如何把握和处理好人际关系，则需要自己动脑筋，但最根本的是用心真诚。12 父母与孩子如何进行谈判 在谈判的彼此地位、学习和能力不对等的情况下如何谈判成功，这一章有精彩论述。教育孩子有很多方法和步骤，但用谈判的思路去思考，或许就有了另一片天地。因为你和孩子都会有所得失，也都会相互理解和体谅，更重要的是增加彼此的感情——谈判的结果是双赢，或者按照你的方式赢。13 旅行中的谈判 这一章是本书的一个小考试：通过前面的阐述和学习，如何在各种情景下取得谈判的胜利？这是一个关键问题，也是一次很重要的考试——如果所学的知识无法在实践中得到运用和合适的回馈，那便意味着你的这些学习不扎实，需要再次学习和理解。14 日常生活，无处不是谈判 这是另一个情节上的小考试：人不一定非要工作、学习，但必须生活。在生活中如何利用所学的谈判技巧去赢得每一次谈判？这便是这一节的重点。故事太多，无需多说，只要记住谈判是让交易按照自己的意愿执行，便可。15 在公共事务上，也要争取更多 这算是毕业考试了：如何把所学谈判技巧运用在公共事务上？从日常生活、学习到公共事务——这是一个飞跃。一步一步的学习和锻炼，终究会拥有属于自己的谈判技巧与风格。16 谈判实战 和第一章差别无多，总结和展望——时间+总结+温习+实践三、小结1、读书的理由 读书需要理由吗？答案是不知道。如果需要，就去读；如果不需要，便不去读。自己所愿，无所厚非。

2、《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》 这是一本很有思路的书，让人重视身边的每一个细微变化。真所谓“人生处处是学问，终生钻研不悔倦”啊。值得购买和收藏。

12、与其他谈判类书籍不同的是，注重谈判桌下，不仅仅谈判桌上的输赢，不仅仅是一锤子买卖，还关系到谈判结束后，双方能否落实执行确定谈判目标确定信息透露范围确定对方能守信用的方式建立关系，了解关怀，换位思考，树立共同敌人，保持冷静的态度，情感补偿循序渐进，降低感知风险引入第三方原则准则利用寻找原则的例外不等价交换

13、入手kindle过后，第一次看完的一本书。不大适应的缘故，看的潦草。而对于此类书的阅读，恰恰是需要耐下心来好好一读的。作为kwp小试牛刀的阅读对象，其实还是蛮爽的。对于书本的内容反到没太深刻，但对整个阅读过程与阅读结构，都是一种新的体验。谈判课里讲了诸多的条件环境之下

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

，人们应变的能力，掌握一种化腐朽为神奇的谈判技巧，能纵横天下，难怪能人们能够凭此技能如此地逍遥自在，令后者仰视。这些无非是一种态度，一种技巧，确实很有用处，很值得耐下性子来品读的内容。

14、1.尊重对方、尊重对方的行为；了解对方的想法，缩小认知差距。（角色互换）2.人物时间地点起因什么事怎么做3.专注于目标（而不是是非或者其他）4.在这个世界上，大多数人对事实和理性都不感兴趣。在谈判中，我们应该首先确定：对方准备好要听我说话了吗？我清楚对方的观点、感受、对我的看法及对世界的看法吗？谈判时首要是了解对方的观点，最后才是解释自己的观点。多提问，少陈述。（并不是少说话多倾听的意思！）5.试着将陈述句变成一个个问句。6.对所听到的内容进行总结。7.利用对方的准则。（社会认同原则:讨厌自相矛盾）（若不知道准则，可以问）另：循序渐进和得体的表达方式。专注于目标！

15、翻译的书，一贯的阅读性不高，花了两天简单读了一遍。根据书中介绍的谈判技巧和产品经理沟通思路差不多，我们产品经理了解用户需求的步骤：1、了解这个人；2、了解他的目的；3、了解他的需求本质；4、提供最恰当的解决方案。Diamond的谈判技巧：1、以目标为导向；2、找到能够下决策的人，了解他的观点，情感，需求和可信赖度；3、控制双方情感；4、循序渐进；5、交换利益和需求；6、摸清对方的准则；7、接受文化差异；8、开诚布公的积极推动谈判；9、准备好谈判清单。

16、核心的内容很少，N多故事实在是看不下去了，看了3/4然后弃之。其实总而言之一句话，再怎么样高深的谈判技巧，也比不上一个性格好，情绪稳定，心智成熟的谈判者。神马毛线事情好好说，耐心说，P的谈判技巧都是浮云。针对畅销书还是要慎重，而且这特么还是中信的，啧啧。

17、旅游谈判要点：

- 1) 别当冤大头：人家要价多少，你一定不能给他多少；
- 2) 会哭的孩子有奶吃：你不必得理不饶人，但是，如果一言不发，你将一无所获。
- 3) 尊重对方：这样对方就会尊重你，从而令你争取更多；
- 4) 利用对方的准则：不要惹怒对方，否则对方不会为你做任何事情；
- 5) 表现真诚：对方对这方面很敏感。

处理公共事务要点：

- 0) 双方沟通效果如何，双方是否有沟通？
- 1) 双方之间是否了解、理解、考虑到了彼此的感受？
- 2) 双方采取的态度是强迫对方的意愿还是与之合作？
- 3) 双方仍就历史问题指责对方，还是为了长远发展尊重对方？应该由什么样的谈判者来传递这个信息？
- 4) 双方是否在坦诚交流并交换彼此的需求？
- 5) 双方是采取循序渐进的行动还是想一蹴而就？
- 6) 双方所采取的行动是否有助于实现它们的目标？
- 7) 双方的情绪水平有多高？双方是否努力保持冷静？
- 8) 双方是否利用彼此的准则来达成一项决议？
- 9) 是否有一个尊重差异的问题解决方式？

家族企业的特征：

- 1) 具有自豪感，容易感情用事，自我主义感非常强烈；
- 2) 人们为过去的利益纠葛依旧争斗不休；
- 3) 很多人认为自己被低估了、不受重视；
- 4) 以中央集权方式制定决策；
- 5) 组织结构也许无法反映出其真正实力或影响力；
- 6) 数十年辉煌的个人奋斗史会导致资产被高估；
- 7) 股东影响力相对较弱；
- 8) 个人资产也许会令公司资产黯然失色；
- 9) 不轻易解聘员工；
- 10) 无形资产十分重要；

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

- 11) 对外部专业技能的依赖性相对较小；
- 12) 企业文化是其关键；
- 13) 能力并非工作的必要条件。

工作中，和以下人建立好联盟：一旦进入公司，你就进入了信息流，就可以了解到各种各样的机会。

- 0) 公司老员工；知道公司所有的秘密、阴谋以及关键信息；
- 1) 离职者：能提供公司最真实的信息；
- 2) 掌握信息技术的人：他们能在任何时候为你立即解决信息技术问题；
- 3) 图书管理员：善于钻研学习，会让你的工作和你自己更加出色；
- 4) 保洁人员：他们耳听八方，眼观六路，知道很多事情；
- 5) 安保人员：你需要他们让你进出办公楼更加方便；
- 6) 行政人员：他们可以制造流言蜚语，也可以积极正面宣传，一定要把他们拉入你的团队；
- 7) 其他员工（复印室和传真室支援，餐厅工作人员，差旅部门员工，维修人员）：他们能够给你提供很多必要的东西和信息；
- 8) 人力资源：对他们的工作表现出兴趣，他们会滔滔不绝；
- 9) 你和部门所倚重的人（外部供应商，大客户等）：他们越喜欢你，你就越能帮你的部门争取到他们的支持帮助。

和那些与你有差异的人达成一致：

- 1) 制定目标：找到共同的目标、共同的敌人以激起同仇敌忾之心；
- 2) 运用逻辑将极端情况用画面展示出来：继续当前进程所招致的风险；
- 3) 进行角色互换：对方是谁？对你的假设提出质疑；找出对方的梦想或恐惧；
- 4) 听取信号：言语和非言语的；
- 5) 找出会掩盖相同点的“噪声”：身体上的、语言上的、风格上的；
- 6) 明确指出并尊重真正的差异；
- 7) 找出准则：对方的规范以及合理的规范；
- 8) 对不当行为当面予以指出，找出自己的弱点；
- 9) 坚持用证据证明所有观点；
- 10) 要循序渐进地提出建议。只关注可控制因素；
- 11) 做决策之前先进行咨询：让对方参与决策制定过程，并征询对方的建议；
- 12) 找出所提议生效的先例；
- 13) 坚持找出具有创造性的选择方案。“这是唯一的办法吗？”
- 14) 寻找隐藏着的动机。制定激励措施改变对方。
- 15) 找出对方的支持者。借助对方的价值观；
- 16) 描绘一个美好未来的蓝图。与对方进行讨论；
- 17) 为那些想要做出改变的人创建一种新的“文化”。

协调要点：

- 1) 应该有一名协调人：最冷静的人；
- 2) 应该以循序渐进的方式了解信息：一次只了解一个人的信息；
- 3) 协调人对一致意见和不同意见进行核对：然后找出更好的解决方案。

与不讲理的人打交道：

- 1) 保持冷静；
- 2) 向对方提供详细信息；
- 3) 找第三方提供建议；
- 4) 提供情感补偿；
- 5) 委婉指出对方的不当行为；

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

6) 决不能当着对方的面说对方不讲道理。个人微信公众号：蜡翼 (Vicareicaros)，不定期更新个人学习笔记、心得和文章，欢迎订阅和交流。蜡翼 (Vicareicaros)

18、各位豆瓣的书友好！助家生活App2.0即将上线，你可以用它来找保洁阿姨，找家装工人。目前我们正在做APP上线活动，从即刻起，关注“助家生活”微信公众平台，回复“豆瓣读书”，即可送69元话费！！赶快拿起你的手机，轻松得话费。

19、无论你是谁，性格如何，都能通过学习成为一名更出色的谈判者。你能争取更多。争取更多是人类的本能欲望之一。这并不意味着我获得的越多，你得到的就因此而减少，而是说利益本身一定会变得更多。更多并不一定意味着金钱更多，它可以指你所珍惜的任何东西变得更多：更多金钱、更多时间、更多美食、更多关爱、更多旅行、更多责任，更多打篮球的时间、更多看电视的时间、更多听音乐的时间……谈判是这样一个过程：迫使对方按照你的意愿行事。这包括使用威胁、暴力、蛮横无理，还有赤裸裸的权力运用。这种方式并非没用，但通常你只是用这种方法压制住对方，让他们不会在今天还击罢了。赤裸裸的权力通常比人们想象的更不堪一击。如果滥用权力，权力就会离你而去。让对方按照你的思路思考。这个层次比第一层次要好一些：让对方从你的想法中看到合理的利益。这就是“基于利益的谈判”。现实中，仅靠这种谈判通常无法获胜。让对方理解你想让他们理解的观念。对成功的谈判而言，了解对方的观念是必不可少的环节。之后，你便可以采用渐进式策略逐渐转变对方的观念。这样会有效缩短谈判时间，增强谈判的自我实施能力，使谈判更轻松顺利。让对方感受到你让他们感受的。与基于利益的谈判相比，将情感因素考虑在内的谈判含义要更宽泛。几乎每个人都是通过自己的感觉和知觉来看待世界，当出现压力或风险变大的时候人们通常就会感情用事。当对方意识到你在意他们的感受时，他们就会更愿意倾听，也就更容易被打动、被说服。下面是谈判的6种技巧 要沉着冷静。感情用事只会毁掉谈判。必须强迫自己冷静下来。充分准备。哪怕只有5秒钟的时间，也要整理自己的思路。找出决策者。不要在不能做决策的人身上浪费太多时间。

专注于自己的目标，而不是计较是非对错。进行人际沟通。在谈判中，人几乎是决定一切的因素。承认对方的地位和权力，看重他们。下面是谈判的12条主要策略 目标至上。目标是你在谈判开始阶段不具备而在谈判结束时想要得到的东西。在谈判中，你不应该仅凭自己认为其有效，而想当然地去追求人际关系、更多利益、双赢结果或其他东西。你在谈判中的所有行为都应明确无误地使你更接近自己在本次谈判中的目标。除此之外，其他行为都是无关紧要的，甚至会损害你的利益。重视对手如果你对谈判对手头脑中的图像一无所知，就别指望会说服他们。谈判对手头脑中的图像包括他们的观点、情感、需求、承诺方式、可信赖度。要把自己看做谈判中无足轻重的人。必须进行角色互换，将自己放在对方的位置上，而将对方置于你的位置上。要想使谈判更有成效，你必须激起对方的动力。进行情感投资世界是非理性的。对个人而言，一场谈判越重要，他/她就会变得越不理性。不理性会导致情绪化，情绪化会导致无法倾听别人的想法，因此无法说服他们。要尽力体会对方的感情世界，做到感同身受。如有必要，不妨向对方道歉，重视对方，或提供一切能让对方头脑清醒的东西。谈判形势千差万别谈判没有万能通用的模式。同样的人在不同时刻进行同样的谈判，谈判形势也会完全不同。必须对每一种形势做出分析。只有了解对方的想法或感受，才能更好地说服他们。遵守循序渐进这一最佳原则人们在谈判中经常失败是因为他们一次所提要求太多，步子迈得太大。这会吓着对方，增加谈判风险，放大双方的差异。交换评价不相同的东西搞清楚谈判双方在意什么，不在意什么，无论大或小，无论有形的或是无形的，无论是交易中的还是交易之外，无论是理性还是感性的。这一策略涵盖了生活的方方面面，可以将利益蛋糕做得奇大无比，为企业家庭及自己创造更多的机会。摸清对方的谈判准则对方的正策是什么？执行政策时是否有过例外或先例？过去发表过什么样的声明？决策的方式是怎样的？要利用这些信息去获得更多利益。开诚布公并积极推动谈判，避免操纵谈判不要欺骗对方，谎言迟早会被揭穿。以真实面目示人可以让对方对你产生高度的信任感，而这信任感是你最大的财富。要诚实坦荡，做真实的自己。始终和对方保持沟通顺畅，指出显而易见的问题，将对方引至己方设定的道路。不沟通就得不到信息，尊重对方才能争取更多。大多数谈判失败都是由于沟通不畅或根本没有沟通造成的。找出问题的症结所在并将它转变为机会问自己：“究竟是什么在妨碍我实现目标？”搞清楚对方采取某种行动的原因。找到问题所在是分析的开始。这些问题通常可以在谈判中转化成各种机会。11.接受双方的差异双方之间的差异会更有利可图，更富有创造性。这些差异可以产生更多看法、更多观点、更多选择、使谈判更加成功，谈判结果更令人满意。12.做好准备——列一份谈判准备清单并根据清单内容进行练习始终按照谈判准备清单上的内容去做——

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

一定要坚持不懈，直到实现自己的目标。更多读书笔记扫码关注微信订阅号daokeread

20、这是一本与人交流的书，目的性很明确，就是在每一次与人交流中get more，但是获取更多难道真的是人与人之间交流的目的？是不是太功利了？获得的同时难道不会失去很多吗？有些内容优点相互矛盾，在这里我就不深入探讨了，读者可以自己判断。戴梦得教授基本上采用的策略就是四个字“打动人心”，和王守仁心学有异曲同工之处，值得称赞中西学问中越来越有共性。书中有一关于和孩子谈判的章节是我觉得值得商榷的，至少中国的教育不可以有这种思路。“平衡”是教育的正确方法，任何以偏概全的思路都值得怀疑。

21、不得不说其中有些东西挺有益的，但是需要不断加强练习，但是也不尽完美。看到一半，发现关于本书越来越迷惑，所以来到这里找同道中人一起探讨。随着读书的不断深入，我深刻的感受到里面的一些谈判技巧在我国或许不适用，同时也觉得里面的一些例子神乎其神怪吓人的。我本人不太赞同里面的一些例子的做法，我们不能为了自己的利益而损害既有规则，用自己的伶牙俐齿去破坏一视同仁的规则，仅仅为了给自己争取更大的利益，这样对别人来说不太公平。都说中国的人情社会，但是鲜有为某一人对规则的质疑而改变规则大开方便之门的，而纵观此书，发现这种例子在里面比比皆是，让我越发相信歪果仁人情色彩并不淡薄啊。最后，不知各位书友有没有尝试过里面的谈判技巧而获得想要的呢？如果有的话欢迎留言细节以便相互学习，学以致用！

22、名字是一个相当烂的中文翻译。我觉得这本书用谈判课概括，实在是大大缩小了他的辐射范围。说到底，人类进化和存在的根本，无非是要去getting more的本性。这里我们说的是如何在本性之上建立技巧。从书中我觉得两点精神最提炼：一是态度：合作，不抵抗，友好地去处理问题，这样能避免各种尴尬，避免自己或者别人的非理性行为让自己无法获得更多。不管在什么情况下，尊重对方。这一点，需要对性情的历练，尤其对于火爆和急躁的人，保持到平和的状态，需要很多的冷静和理性坐镇。二是目标：要永远的目的指向，利用可以采用的一切条件。时刻提醒自己目标，坚持实践这个目标，哪怕重重阻碍，哪怕没有先例。一点点突破，总有希望。技巧方面，有一些印象也深刻。利用准则。利用准则本身，利用准则的目的和意义，利用准则的利己发散意义，利用准则的制定者的精神。提问的效果优于陈述。找出决策者。关注对方需求案例有点过于丰富，有些不那么优秀的案例堆砌得太多有点冗长。不过精彩是不容置疑的。

23、人际交往中，交谈一直是我很大的一个弱点。心理方面的障碍，并由此导致技巧上的欠缺。而类似成功学，管理方面的书，一般都是写出一些基本正确的类似真理的道理，来告诉你应该如何去做。但是，任何理论，道理放到实际生活中，执行才是最大的困难。因此，阅读这样的书，可以结合他大量的现实案例来思考。同时，书中提到的方式方法也要不断的与我们遇到的现实相匹配，并由此来分析，来判断，以达到调整自己行为，来获得最大收益的目的。

24、这本书我是在亚马逊上用礼券买平板时，剩点钱，才顺便买下来的。我对书要求不高，一本书，风格可以诙谐，可以严肃，没问题，但你要能讲清楚一个主题，并让我信服。冲着沃顿商学院，冲着这么一个厚度，我对它是抱有一定期望的，但事实往往与期待相反。拿回来后，耐着性子看了1/4，然后就丢一旁了，“去T M的”，浪费时间。完全不可信的事例，蹩脚的翻译、行文，兼混乱的逻辑，这本书无需看，找国内的杂书，拼凑得也比他好。

25、我的第一份工作是和数据分析师。老板告诉我逻辑和理性很重要，所以我们的邮件都是一两行开头，加一二三重点，最后补上意见和总结。我的第二份工作也需要数字分析，但是同时也涉及到很多与买手和采购的沟通。而这些专业人士写的邮件，要没事‘YES OR NO’，要么是一两个没什么逻辑的自然段，完全推翻了之前的理解。我开始想，什么样的沟通是有效的？于是我开始读这本书。不可否认，这是一本好书。首先它有很多现成的技巧可以学习，比如原则法和不等价交换。然后还有很多实际案例，很生动。通过它，我明白到了虽然这个世界上交易是由理性的利益推动的，可是最终做决定的人是感性的。而沟通的目的不仅仅在于把理性的利益传达给对方，更重要的是要用人性的方式去影响他做决定。所以一切都有解决方法，人可以决定一切。PS.然而对于这本书的逻辑，和很多人一样，我也是有想法的。一开始先讲沟通的重要性1-3章，再讲几个基本原则4-6章，7-8章是在为后面不同场合的技巧运用概括方法（？）最后不同场合9-16章的运用。可能正是因为写这本书的人是一个偏感性的人，才会有这样的架构吧。

26、概述非常形象阐述了一系列的谈判策略和技巧，将一些我们意识不到的细节归纳成为一个个简单易懂的独立部分。其中作者形容这些谈判技巧形容为厨房里的餐具，餐具有很多，你可以根据自己的需要选择其中的一些桌布、刀叉……书中对目标的重视程度非常高，认为所有的谈判都是围

绕个人目标。作者这个理论与之前我们所听到的双赢、取胜等谈判初衷有一定的差距。作者表示一定要有明确的目标。你掌握的所有知识，你的谈判细节，所有都必须围绕着目标来进行……作者的观点清晰，另外还有一些关于文化的描述也非常有特点。作者建设性的将文化差异描述为：每个人确认自己身份的属性。如果正确的认识了文化差异，才可以和世界各地的人达成合作。

27、刚刚开始看这本书。很喜欢这本书的价值观：书的内容是为了让生活过的更美好。这就像之前看康永哥的《说话之道》一样，轻轻地撇开了那些功利的味道，不是在教你为人圆滑，而只是让你知道说什么样的话就是什么样的人，一切也是为了让生活更美好。现在才刚刚开始看，觉得书里最早提到的那个坐飞机的案例很有意思，仔细想想，似乎是有可操作性的。也可以用于坐公交之类的。慢慢再看吧。。之后再再来share。。

28、牛逼闪闪的沃顿商学院的大名让这本书在我脑海中留下深刻记忆，也让我狠心把钱包里最后的仨瓜俩枣掏出来，买了这本书，看完以后，怎么说呢？说简单点就是：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！说得再简单点就说：谈判无处不在！正是因为谈判无处不在，所以才没有一个放之四海而皆准的准则或技巧，包括伟大的Diamond教授给出的各项苦口婆心的建议。当然，正因为谈判无处不在，才需要我们不断地反省自己的生活，不断总结，让无处不在的每一次谈判都能争取地更多。由于文化的差异，D教师辛辛苦苦总结的案例不一定都适合中国，但是至少为我们打开了一扇窗户。这扇窗户还包括各种谈判技巧，例如利用准则、充分准备等等。当然，就像书中说的一样：本书的主题强调的是“争取更多”，而非“获得一切”！我们不是想获得一切，我们只是想争取比一切更多！这就是贪婪的人类。

29、之所以不是力荐，只是觉得有些人就是要选择在理想世界中生活。对于这部分人，这本书没有什么用，不用看了。但是对于愿意从理想世界走出来，到现实世界中的人来说，这本书教会了你走出的方法。小时候大家学的道德基本一致，电视剧/娱乐节目/书本/老师教会你如何变成一个没有技巧，憨厚老实的人，有一部分小朋友天资聪颖，于是被冠上顽皮捣蛋不踏实的名头，总之不会是学习榜样。对于这样踏实长成的你我来说，这本书教会你的不仅仅是与人流畅沟通，顺利谈判的技巧，更是告诉你，“看人下菜碟子”没有什么不好意思的，或者说，不是一件不道德的事情，不用有什么心理压力。这本书告诉你，其实你只是想合作从而一起完成目标，并且让双方都高兴，要想做到这一点，一定要记住本书反复强调的内容：1.时刻保持谈判的冷静2.守住对他人的尊重和公平3.尽可能多的掌握信息，不要透露出与谈判无关的信息；4.提前做好准备5.循序渐进然后本书以20年上千人积累的大量实际示例和一个模型将以上几个观点展现出来，不厌其烦的给你讲一遍又一遍，示例举了一个又一个，从而使得这本书真正有用起来。扪心自问，你看过的书中，对你的影响有多大，哪一本书可以让你将学习的内容落到实处，哪一本书是你看完3个月还记得的？还影响你的生活和工作的？虽然书很厚，有些示例或许有些人会觉得重复，但是我劝读者耐心看完，如有必要，可以强迫自己反复看，习惯从来不易培养。想让自己成为谈判好手，并且“Geting more”，总要有所付出。除了配有大量的示例，本书还时不时有一些经典的话语：“如果每个人都以更友善的态度对待彼此，我们的世界就会更加美好，你不愿意看到这样的世界么？”“将整个世界看做是自己潜在的资源宝库，就越容易发现对方的心中所想”“目标，而不是谁是谁非”“你无法告诉任何人，任何事，除非对方愿意聆听”“为昨天发生的事情争斗永远不会让你取得任何进展”“大部分人都害怕过早透露过多信息。我的原则是：透露的信息应该能让你离目标更近，而不要让这个信息阻碍你实现目标”“很多人在谈判中迷失方向，因为他们总为自己控制不了的事物而争执”“避免基本归因错误”“没有哪个机构，企业，社会或者任何形式的人类成就是不能被毁灭的，无论它们多有权威，多么重要”“在谈判时不要盛气凌人，你可能会自食恶果；如果对方盛气凌人，要确保用事实依据记录他们每一次不合理的行为”……此处就不逐一而举，毕竟对于每一位读者，得到的是不同。作者还将谈判分成不同的情境，逐一讲解，甚至列出了可以让人舒服的句式。所以，我认为这是一本有诚意且耐心的工具书。教会我们这些根本没有学过如何与人沟通的小孩子，如何与人说话，什么是真正的表达方法，而不至引起误解。或许，你还没发现，多少的机会错过于误解，甚至连你想表达爱意的人，你的表达方式的都不够成熟。如果没有时间，或者想快速浏览本书的精髓，可以先读最后一章，16 谈判实战，是一个总结章。但是，还是建议每一位读者认真的读完前面的每一个字。最后，做一个总结：我的目标有哪些，他们是谁，怎样才能说服他们。先搞清对方脑海中的想法，然后再通过提问的方式确认这些想法。你的目标在右边，对方的目标在左边，一步步走，以循序渐进的方式带领他们从左边走到右边。最重要的是，一定要付诸实践。一起来试试吧。

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

30、单就内容而言，确实有值得一读的地方。但此书最值得被吐槽的一点，也是很多畅销书的通病，就是注水！注水的两大技巧，不断重复相同的主题和观点，以及不厌其烦的举例子，在书中随处可见。其实完全可以用一篇文章的篇幅就能把道理说清楚，非要扩充成一本书！类似的畅销书当然很多，现在能想到的就有两本：《How to Be a Star at Work: 9 Breakthrough Strategies You Need to Succeed》，此书貌似还没有中文译本，但网上流传很广的已翻译成中文的短文《如何成为优秀工作者》其实就是本书的文章版，完全已足够！还有《长尾理论》，洋洋洒洒200多页的书其实一页就能说清楚。

31、这本书提倡的理念很值得推崇：争取更多（英文名直接体现了这一主旨：Getting More），中文翻译的一般，更可恶的是名字起的太忽悠人了，谁知到是不是最好呢？不过实践出真知，真正重要的不是你知道了这些技巧、原理，而是你要坚持不懈的练习使用这些东西，

32、看完这本书，觉得自己以前太傻太天真了。可以争取的都随随便便放弃了。“对不起，我们人手不够，没法给你修。”“对不起，这张优惠卡我们店不能用。”“对不起，我们就这规定。”面对这种答复，随随便便就说出：那算了。真是很没用。原来你可以争取到更多，原来你可以通过谈判为自己争取到更多利益。我觉得这才是我看完这本书最大的收获。技巧什么的都不重要。技巧，灌给你以后早晚会忘得，但是有了意识，你就会不断地练习练习，你会获得更多的技巧，而且是属于你的。看这本书的时候，觉得对过去很懊恼，觉得自己太好说话了，有一种当好人被人耍了的感觉。于是就在脑子里不断模拟模拟，把书里的东西尽量用到情景中，与其是在看书，其实停下来想的时间更长。看完了，有一种跃跃欲试的感觉，想和那些人再交锋一次。重要的是去争取，要为了自己去获得应有的。即使失败也不要紧，因为你为了自己争取过，而且，早晚你能挥出十次挥棒中的那记全垒打。PS：前两篇书评都给了1分，我倒还好。和上课一样，不是灌输知识就是好的，能启发思考才是好的。

不过69确实好贵，各位可以等电子版:P

33、不是理论！一说到书本，人们大多数都会联想起“理论”，这也是本人不太喜欢去上课，而去动手做事，哪怕是一点点的实际行动，也会让你有一种满足感，成就感。让人们成功的不是理论，而是行动。GETTING MORE 就是这么一本行动书。书中有很多案例看似简单，其实若你是一个喜欢思考的人，喜欢和他人交流的人，或者是希望自己的意见能对他人有所影响，或者希望自己的言论也有所价值的话，那么你应该读一下这本书。书中有很多方法，比如关注决策者、关注目标、不等价交易、角色互换，都是大家非常熟悉的词儿了。书中最值得一读的就是因为它一直都强调并且鼓励你实践。再比如书中讲到如何在商场里争取更高的折扣。书中提到应该找导购，并且通过和导购直接交换意见来取得折扣。诸如此类的例子非常多，本书中一直都贯穿着一种让人愉悦的元素，这里有一种智慧，是一种美好的东西。这里会用一些小话术，可这是一些大家都认为很好，并且可以接受的话术。里面有一些看似是把戏，但是这些把戏是很轻松的，并且不会伤害到任何人。如果你在大公司做过是，尤其是销售，你就会知道有些公司有一种以吹牛和忽悠为文化的现象。这些公司鼓励销售代表去吹牛，制造一些假象，而不是鼓励让销售代表通过轻松的、充满智慧的、有好的谈话来赢取客户。所以，不管你是销售或者是其他岗位的人，读完本书之后你一定会找到另一种非常奇妙的方法来与你周围的人沟通，这种沟通是美好的、轻松的、无害的、真诚的。

34、这本书带给我最大的启示是——原来人与人的交流还是以情感的偏向性带来很大的影响。在阅读本书之前，我总觉得很多时候上层的交往是一种类似机械化般冰冷的价值评估。大到国与国之间的领导层面沟通，小至吃饭时对服务人员的人态度。但在经历了这样一场谈判课，我突然恍然大悟，就如同我在日常人际交往时一般，任何人可能都会在初始时怀抱一种看似客观的态度来看待一件人、事，但无论如何情感的交流都是无可避免的。当我自以为是地为别人贴上各种标签，因为自己的心情、喜好的不同而以不同的态度来对待别人时，对方也会给我贴上标签，对方也会因为自己不同的情绪以及喜好而对我产生不同的态度。因此这门谈判课让我获益的地方在于——尽最大努力释放自己的善意来解决问题。以前，遇到各种各样的问题时，我往往为自己的失误找到种种借口，但却将问题的另一方当做冰冷的可执行的机械，希望能够获得精准的答案。当然，准确的答案往往能够获取，但当超乎意料的回报很少，获得时也只会将之视为一种幸运。但阅读完这本书之后，我开始明白，无论如何以什么样的态度，你需要的都是问题得到解决，怒气影响到的不止是你的心情，还有问题另一方的心情。当此时，你能够以和善的态度进行解决问题时，对对方而言这已经是一种超乎意料的回报，那么对方往往亦愿意释放出更多善意来进行回报。当然，除此之外，学会尽量争取、学会找到问题的核心，学会找到问题的解决者往往能够帮助你事半功倍。这本书讲述了很多案例，那么我也讲一个自己的案例：前不久我收到一条短信，告知我以为已经终止的电信宽带业务还在继续扣除费用。于是我打电话

给电信客服，询问解决方式：首先这个费用是在我不知情的情况下扣除的，是否可以减免；其次我获悉业务终止需要持本人身份证前往当地营业厅办理，或者由别人持我的个人身份证，前往当地营业厅代理，但我身在外地，身份证也在外地，我希望了解是否可以异地办理这个业务。电话那头是客气但无情的拒绝，并且没有提供任何有用的讯息来帮助我。结束询问之后，我仔细反思了一下我的解决问题的方式，发现这或许出在我没有找对问题解决的渠道，一方面客户服务人员没有作出尽到尽心尽职为我解决问题的努力，另一方面我的需求可能超出了他的解决范围。于是我再次拨打了客服电话，但询问对象由原本的普通客服转为投诉客服，并告知了他们我现在存在的疑问以及需要解决的问题。果然过了不久，具有更高权限的工作人员与我联系，告知我异地终止业务确实无法办理，但可以为减免已经扣除的费用。我所要强调的是我在沟通过程中使用到的技巧：1、情感沟通：无论客户服务人员态度如何，我都保持平和的态度来对待问题，虽然有责问，但很少用批判、质问的语气，因此我能够感觉到客服人员对我的态度也没有不耐烦或者敷衍，因此整个问题的沟通过程较为愉快。2、不放弃努力：在未阅读这本书之前，我可能会打电话给电信的客服大吵大闹，也可能在获得否定答案后一边骂骂咧咧，一边沮丧地去缴交费用。但是通过阅读这本书，我了解到任何事情都有谈判和争取的余地，因此在第一次失败后，我愿意再作一次尝试。3、找对沟通的渠道：有时候你的失败不是因为你的谈判技巧不够好，而是你根本没有找对谈判对象，那么在对方的谈判权限下，你很难获得更多让步或者帮助。此时，不妨静下心来仔细思考还有没有别的能够沟通的渠道，有时候这需要多次的尝试，那么需要的不止是努力，还要考虑时间成本的问题，如果寻找这个渠道需要耗费很大的精力，那么争取的利益是否足以补偿付出的代价。4、最后要说明的是，一次的谈判结束不代表这件事情就圆满了，你还需要与谈判对象确定最后的实现形式，我就是没有就最后去营业厅如何退还扣款与客服人员进行沟通，在事后又产生了一系列曲折，但这属于另一场谈判行为了。这告诉我们，要慎重对待每一次谈判。按照书中的说法，我们其实面临着各种各样的谈判：每一次面试、每一次要求折扣、甚至与家人的沟通等等，其实在平时我们也在不自觉地应用各种谈判来对待这些事情，但是有目的、有规划的谈判一定能帮助你更好地解决问题。书中还提供了很多实用的谈判技巧以及精彩的案例，总之这是让我很愉快并且学到很多的一次谈判课程。

35、同一个观点，却举了不少例子，有人觉得注水但就只有观点，却没有什么事例可以支撑，我想别也很难赞同或者体会书中所说的。不知道长看书的里面会不会有这样的感觉，看书多了，自然会做归纳性的笔记。这笔记往往是过于精炼的，我们从小在学校就养成一个习惯，考试，归纳重点嘛。背答案嘛。现实呢？现实我们需要掌握不是那些精炼的答案，而是思考方式，解决问题的方式，没有什么必然的答案，我们需要的是思路，解决问题可以参照的事例，思路。一旦你不将学到的，不断实践，隔一阵子，你看着自己总结的那堆精炼笔记，可能就觉得不知所云了。而事例多，注水，好处自然就来了，你可以随时参照别人是如何解决实际问题的，很多的例子给你深刻理解。模仿，运用。退一步来说，你觉得注水，你也可以直接跳到下一节嘛。看书多了，我觉得注水更利于看完书后的实践和运用

36、这本书是我少有的打全星的书，除了那些经典的名著们。因为，这里面有很多话深深地打动了，而不仅仅是讲怎么样去谈判，去争论。列举几例。1、把注意力放在自己的目标上，而不是谁是谁非。我承认，这句话击中了我，我开始反思，自己生活工作中的多少不痛快和无效率都是源于没有把注意力放在自己的目标上。比如说，会去评论身边的人，“这个人怎么这么小气？”“这个人怎么这么不善解人情？以后还是少接触他吧”。这些全都是感受，可是，这些和我的目标又有什么关系呢？我为什么要去纠结这些？领导布置的任务，总会纠结完成期限，却很少去问，希望我完成这个任务去实现什么目标呢？我所做的事情真的有助于目标实现吗？每天，你的愤怒，你的无奈，那些你所纠结的东西跟你的目标有关吗？于是，我开始这样去问自己，生活有了明显的改善，更加条理了，我会去问，我做这件事情有必要吗？我真的有必要去这样苛责别人吗？……还有一些，就不在——谈感悟了，比如，2、电子邮件是没有情绪的，你要表达你的感情，怎么去做？3、很多人行事方式之所以顽固难以通融，是因为缺乏技巧，不知道该如何光明正大的实现自己的目标。（想想生活中很多怪异的人是不是因为这个呢？）4、采取循序渐进的步骤；6、利用规则……等等关键在于看这本书的时候你想到了什么，感悟了什么，吸收了什么，反正我是摘抄了一些觉得很深刻的感悟，大约五页笔记的样子，每一条都值得感悟。

37、本书主要阐述了几个概念：换位思考，以别人准则来谈判，循序渐进，不等价交易。似乎换位思考已经成了美国人的传统观念。这一概念在《人性的弱点》中也常被提及，从别人的角度出发，将自

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

己想要的东西与他人的需求挂钩。这让我想起前一阵在豆瓣上看到的一个故事。某个国内的小伙子和朋友在美国的一家餐厅吃饭，当时阳光射到了小伙子他们的座位，在一个阴暗的角落里有太阳伞，附近有一对老夫妇在进餐。小伙子走向美国老夫妇那一桌，问能不能移一下太阳伞，阳光照到我们很不舒服。老爷子瞅了一眼，没理。当老夫妇要走时，走向小伙子并对他说：“孩子，出来旅游你得注意礼貌！”我想，小伙子没能达到移太阳伞的目标，是否他没从老夫妇的角度出发？循序渐进，在和小孩子谈判的时候很实用。想起前几天别人口中说的事。某女同学去找男同学拿东西（同校），男生宿舍和女生宿舍相隔很远。一般情况下，都是男同学将东西送到女同学宿舍的，而男同学说他很累，你过来10栋宿舍吧。女同学本着体谅的心情，走到了10栋，然后打电话给男同学，问你在哪里。男同学说，我宿舍在14栋。女同学又气又笑又无可奈何，毕竟都走到了10栋，于是又走了一段路去14栋。至于不等价交易，虽然作者一直否认不是贿赂，但我觉得还是有那么点意思。同时，作者也没谈到，当在使用不等价交易时，你这一方会不会亏损。（时间成本、经济成本）coursera的谈判课说得好，在谈判之前，有一项准备工作就是：判断这件事情值不值得去谈判。总的来说，虽有精彩之处，但没想象中好。赘言较多，同样几个概念，偏要花费好几个篇章来说，阅读得痛苦不堪。有些观点，也说得太绝对，不敢苟同。不管怎么样，使用谈判技巧时，必须结合具体情况，更重要的是多实践。

38、在刚开始阅读这本书的时候无意中登录到豆瓣，看了下大家的点评。结果发现这是一般毁誉参半的图书。认为这本书不好的读者通常说这本书是《心灵鸡汤》，通篇使用了诸如——“我有个学生（朋友），他通过本书完成XXX的谈判。现在他经是成功人士了，在哪里哪里任职。。。。。”。乍一看起来，这本书的确是让人感觉到有很多的问题，缺少客观的数据支持，没有严谨的提出假设、分析假设、论证假设和验证假设的严谨科学思路过程。在阅读过程中，我倒是也感知到了这一点。但是，在后续的阅读中我越来越多的发现，谈判的图书只能这么写。毕竟，谈判这个过程在大多数时候都是一种相对较为灵活的感性过程，它不是科学实验。它更多的是需要谈判者根据具体的情景，创造性地运用既有的谈判法来解决问题。这是一个相对而言较为松散、灵活和充满的变数的过程，类似行为艺术的东西——你为什么一定要用现代科学的死板数据来论证它？所以我觉这大概就是《反脆弱》图书中提到的吧——过度的僵硬会造成崩塌。此外，我觉得这本书的奖励均在最后一章，在哪些类似杜撰案例的背后，作者高度凝练了有关谈判的法则，比如：厚脸皮原则——只要价格不合理，就绝对不放弃底线。灵活原则——和爸爸讲原则，和妈妈讲联盟，和姐姐讲感情。不等价物交换——你之毒药，我之蜜糖。在谈判中进行有选择性的交换才是合作的开始。同理心原则——同理心不是为了同情，而是为了能够让自己站在别人的角度，走进别人的大脑中去看看这个人是如何思考问题的。目标导向原则——不要在无意义的人际关系上浪费精力和时间，除非他们能够真正有效的协助目标的实现。循序渐进——无论做什么事情，如果不是特别紧迫，你需要考虑对方的接受能力和状态，逐渐渗透是最好的。先改变他们的态度在改变他们的行为。实践原则——一切事情都需要以实践为主，通过大量的谈判技巧，培养你的直觉和敏锐感，如同乔布斯所言 stay hungry stay foolish, a little bit~

39、比较有体系，对于如何谈判给出了个系统和清单，挺好。但是，全书案例特别多，实在drag得有些长，要看很久而且可能会抓不住重点.....我来高度提炼一下吧！怎样做个好的negotiator呢？作者的观点和方法论体系有点大，光谈判清单一级目录就有十好几条。用四个字就能概括：做、个、好、人！情绪补偿啊关注对方啊诚实守信啊循循善诱啊不威胁不操纵不发火等等等，其实就是做个好人嘛。嗯没有了.....看完后下一步，当然是多实战了~目前为止还没有成功过.....不过已经能够开始控制好自己的情绪并意识到谈判节奏了。继续努力=)

40、看这本书的目的是想了解一下所谓的“谈判”真正是什么样的，应该是什么样的，以及有什么基本的谈判技巧，但看完这本441页的厚书却没有找到我想要的“答案”。我的工作涉及到很多谈判，不是书中描述的广义的谈判，而是招标采购中严格定义的“谈判”。相比在电视中看到的谈判——一群商业精英，西装革履，危襟正坐，口若悬河，唇枪舌战，招标采购中的谈判似乎温和很多，差别很大，这导致在我看来，我工作中涉及的谈判不是“真正意义”的谈判，但这本书让我知道，这确实是在谈判。回到这本书本身，虽然没有得到我想得到的答案，至少有两个观念对我有很大的启发：一是Getting More（争取更多），在西方的观念中公开争取自己想要的东西，可能没有问题，但在中国人喜欢一团和气的文化中，确实不容易做到，我接触的人即使想Getting More，也是喜欢润物细无声的方式，少了很多“明争”，多了很多“暗斗”；还有很多人，碍于情面，就放弃了本应该属于自己的东西。二是“无处不是谈判”，像书中作者单列几章阐述的工作中、商场中、人际关系中、父母与孩子、旅行中、日常生活以及公共事务上，无处不谈判，其实本质就是通过沟通达到自己的目标。但这本

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

书441页、接近30万字的篇幅给人的整体感觉却是一本厚厚的心灵鸡汤故事集，不知道是不是文化差异的原因，我感觉穿插书中的案例高度理想化，几乎每读一个脑子里都会浮现几个字——“怎么可能”。还有一个问题是，作者对谈判的论述太多原则化，都是任何沟通都要遵守的基本原则、放之四海而皆准的空洞道理。不过话又说回来，一本畅销书而已，看完能有所收获已然可以，不能要求太多。

41、这本书属于技术类的，一次读下来不能全部吸收。这次读把书的结构了解了，以后再回头读，不断吸收。这次的几个主要的收获是：* “一切都好吗？”以这种方式和别人开始谈话是一个重要的技巧。首先给了别人说话的机会，能了解对方的状态，后发制人，避免脱离实际，盲目按自己的想法做事。毛见了身边的人也喜欢问“有什么新闻？”是一样的道理。* 尽量多提问，提问比陈述好。提问是一个很好的让对方能看到我的处境、理解我的思路的方法。所以需要把自己想表达的内容基于对方的陈述，转化为问题提出。* 在谈判过程中要专注目标，态度平和，和关键的人谈。* 谈判跟重要的一件事是先让对方进入想听的状态，再讲道理。如果对方有抵触情绪需要先让对方表达，理解对方的思路、处境、观念。需要对方进入愿意解决问题的状态再开始谈。* 在谈判过程中要尊重对方。

42、读了三分之一，记一些可能需要的。-谈判清单，随身携带。-坚持不懈，对自己有自信。-探寻对方深层次的动机。-各方协同合作时，整体利益规模越来越大。-纳什数学证明1755。-长期的竞争状态，通常不能真正提高你的能力。-切记，不要掉入这样的陷阱。你已经让对方满载而归，可对方却在你看重的方面寸步不让。-要确定自己的每一步都能获得足够的利益回报。-谈判的目标不是为了双赢或者人际关系，除非和实现目标一致。-任何时期，不仅要实现自己的目标，同时还要帮助所有相关的人实现目标。-欺骗的代价是失去信任。

43、遇到问题，准备谈判的一般过程：1.（目标）现在的问题是什么？真正的问题是什么？需要找谁谈？准备什么资料？2.（形势）他是什么风格的人？做事的准则是什么？为什么要提这个问题？3.（方案）可行的方案有哪些？这个方案有哪些优点和不足？怎样一步步实现目标？4.（行动）采取怎样的说话方式（正式/亲密）？下一步需要谁采取什么改进？

44、真不知道该如何评价这本书，是该庆幸自己读过还是后悔读过呢？这类书一向不是我的读的类型，但那段时间，被工作还有老板逼得走投无路了，快要被压迫的窒息感，让我想从这类书中找到解脱的办法，我是抱着寻求到答案的心思来读这书的，我不太想任人摆布。那段时间，蔡康永的说话之道2应该也出来了，但是我放弃了。说话之道1我看过，为他人着想的良善，不添麻烦的，以退让而达到平和关系的说话方式，我发现这种说话方式只会让柔弱的人更加柔弱。以退让来维系关系，只能任人宰割，让自己更加痛苦！人，不可能永远处在退让的心境中，势必会要求得到平等的对待，即使不是对等的，也希望能够守护住属于自己的不愿意放弃和退让的某些.....每个人经历不同，看同一本书所得到的感悟也不同。我对这本书最有感触的话恐怕是这句“为自己得到更多。而不是得到一切。”为自己得到更多无论是工作的加薪，升值，只需要努力一点就可以得到的机会或者是生活中的旅行，购物，在就随处可遇见的境况中，你都不可能以退让来守护，你必须学会为自己争取更多。也许我们不争取，是受制于内心的道德观，也狭隘的认为。如果自己得到的更多，那么会损失别人的利益，这是一种非常自私的行为。但这本书却告诉你，并不是这样。如果你能说服对方，能够通过谈判达到双方都同意交易的行为，事实上不需要太多的愧疚感，双方能够同意，就表示在某一方面都达到了双方想要的东西，这个也许是情感的满足，不等价之物的交换等等。这本书的核心也就是教会你用不等价物，情感的满足等一些和对方进行含蓄而又明确的谈判，为自己争取更多。那些技巧在案例中的巧妙运用，展现出的并不是你死我活，或者是一定要双赢的，在我看来，只是简单的从不同的场景慢慢描述给你一个个不同的谈判模式，改变内心永远退让的意识，学会为自己争取更多，也逃出道德的狭隘束缚，懂得保护自己！当有人称赞你人好的时候，何不多问一些问题，哪里好，怎么好，我的好让你在哪些方面受益。而不是一味的听信。别人的称赞，也许只是为了从你身上得到更多你不愿意给的。当你可以利用不等价物和其他人谈判的时候。你可以以含蓄而明确的行为告诉对方，你可以从我身上得到一些我可以给予的，同时你也要拿什么东西来交换。这书一方面教会我们的是，你要学会为自己争取更多能够争取到的，而不是永远妥协！而不是得到一切如果你贪心的想得到一切如果你态度恶劣，没有尊重如果你以为可以利用权利一味的压制对方如果你以为强势就可以得到你想要的一切那无疑最后会丧失掉一切这带点心理学的关于人心的分析你自己可以是个理性的人，可以运用合理的手段，清晰的逻辑和人进行谈判，但你不能要求对方也是理性之人，不能要求环境是完美的。不管信不信，谈判能否成功的决定因素其实还是双方的情绪占主导，人的主观才是确定谈判能否成功的主要因素。如果不是得到对方真心的钦佩和忠诚的跟随，企图用命令等要求对方，得到的也只是表面的顺从和内心的

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

对抗意识。这样长久的利益合作也会崩溃。那些技巧也用过几次，但我发现真实的人反应并不像书中写的那样，现实中的人的反应更多是尖酸刻薄和不可理解。不会因为你出奇不意的回答而感叹你的聪明，更多的是指责你的叛逆。不会因为你尝试为自己争取更多，就给予肯定，更多的是暗示你的自私自利。不会因为你合理的退让，就识趣的见好就收，更多的是贪得无厌。面对新的思维的恐慌排斥 打压 狭隘 尖酸 刻薄 就像一潭死水看不到对于新奇所表现出来的惊奇 激动 赞赏 兴奋 但这书中还提到了一点，只要10次挥棒中有一次打出全垒打，你就胜利了。我想是的。我很庆幸看了这本书，那样鲜活有趣的案例，让我们好像身临其境，为每一场将不可能化为可能的谈判拍手叫绝。技巧和谈判方式会不断的更新，但这书教会的更多的是，你要去主动谈判，为自己争取。不管是生活中的一点点你瞧不上眼的，还是工作中关于合同的各种谈判，都不是说你人好，一味的为他人着想，别人就会给你，你想要的。你要有为自己争取更多的意识，学会谈判的技巧，和那些各式各样的人，在千奇百怪的场景中，为自己谋取到一席之地。我也不知道是不是后悔读这本书，这本书多读几遍，多领悟其中的思维。就对自己周围的人，说不上来的一点点失望。以前的我是听不懂带陷阱的话语的，是不知道自己经常被人牵着鼻子走，任人摆布的。而现在，对方一个简单的问句，一句话的先后顺序，在哪里停顿，都能让我不断的思考，不停的猜测对方的意思。但我知道的，把这本书，多思考多领悟。是可以让你少吃亏的前进的！

45、这书的理论归结起来就一句话“与人为善，终得福报”。其中提到的很多道理，与其说是谈判技巧，不如说是再教你怎样做一个NICE的人，NICE的人才能争取更多。本书16章，核心都在182到196之间，怎样准备你的谈判清单，其余都是再用各种案例证明“四象限谈判模式”的有用性。比较重要的策略主要有：1，专注自己的目标，不要将视线从目标上移开，时刻问自己现在的行为是否有利于实现自己的目标。2，谈判重点是对方，关注对方让你获得更多，理解和关注他人的感受，了解对方脑海中的想法。主要策略包括：“了解对方观点的好方法是提问，提问是有效的表达”、“角色互换”、“保持沉着冷静”、“主动让出一部分利益，不要让对方一无所获”.....3,运用循序渐进的方式，步子不要迈的太大。4，利用不等价之物进行交易。5，利用对方的准则。6，坦诚相对7，有效的沟通和表达8，找出真正的问题之所在。总之，作者竭力表述的一个观点就是所有的问题都是人的问题，所以建立关系十分重要，而要建立关系，首先就要学会关注他人，只有理解和关注他人的需要，你才能最终得到自己的需要。总之就是一句话，与人为善，终得福报。嗯，这是一个我喜欢的理论。

46、这本书的主要问题在于逻辑组织比较乱。洋洋洒洒四百多页，可每看完一章却很难组织一张“你到底在讲什么”的脉络结构。整本书不像是教人怎么沟通怎么说话的教材，倒是像心灵鸡汤大杂烩。被出版社包装成了一本“沃顿商学院最受欢迎XXXXX”，个人觉得，作者在沃顿授课的所有内容不超过这本书第“183-189”页内容，京东折后45块，还不如买顿麦当劳吃了。

47、不能不说，这本书在理论上完全站得住脚，我举双手赞成，但是现实呢？抓住准则也好，循序渐进也好，耐心不毛躁发火也好。。。。无论谈判者如何心平气和，忍辱负重，以德不一定会服人的。在刚开始读这本书的时候，也试着按照书上的方法和对立方说话，但是对某先天性倔强好强不屈不挠的人以及另外一些性格较为自立独特的人并不适宜。就如书中所说，每个人都是一个独一无二的个体，那么这本书中罗列的那些“最成功的谈判方法”岂不是以子之矛攻子之盾？我相信，只要你有道理，在法律许可的范围下，没有必要唯唯诺诺，点头哈腰。有理自然可以理直气壮，持理力争；在某些秀才遇到兵的情况下，那只能“An eye for an eye and a tooth for a tooth”。这本书“站着说话不腰疼”的本质倒是和作者说的循环渐进过程高度贴合。书本尾部所说解决公共事务也应该靠和谈解决，并且和谈的开始以及60%的内容都应该无关主体，说的通俗点就是唠家常，拉关系。读到这里我基本就失去继续的兴趣了，按照马斯洛需求模型，作者认为，一旦2国有了冲突，强势、发达、在理的一方（另一方为恐怖或者独裁主义）应当对动乱地区投掷支援食物、生活用品等刚性资源，从情感上俘获当地的绝大部分平民，然后依托群众的力量，推翻在野政府。好吧，就算到这一层为止说得通，那么请试想一下，就算那个独裁政府被推翻了，当年的难民现在温饱无忧，模型金字塔最下方关于物质的2层可以说是根基稳健，那么试问，这些衣食无忧的“前难民”们会不会想着更高层次的精神需求，比如“推翻外政，重建家国”？毕竟，你给了他们食物，给了他们住处、教授他们知识，除非你完全放手让他们民主选出政府，不然谁能确保，温饱的人们不会思“淫欲”？更何况，从“难民”一下子让他们学会“民主选举”这简直天方夜谭，阿富汗战争结束都10年有余，西方国家依旧有驻军在当地，再说远点，海湾战争后，萨达姆不照样东山再起？普法战争后，小弗郎士和韩麦尔吃不饱穿不暖了？没有吧，他们只是被要求说德语而已，但不是照样高呼“法兰西万岁”么？不依旧想着“反清复

明”么？书本最后一章让我出离后悔花钱买它，是关于美国强权政策。作者认为，小布什、奥巴马执政期间，应该没事去朝鲜做一会，和金胖子一家聊聊天，也抓紧督促联合国同意朝鲜加入。想当年，克林顿就是亲自跨过鸭绿江，结果没几天，被逮捕的2位美国记者就安全释放回国了。滑稽滑稽真滑稽，现在你让朝鲜再抓人试试，它现在就是在叫嚣，实际军力大家心里都有数，雷声大雨点药，奥巴马要是真被唬住了，那美帝国赶紧让位给德国吧。私人交流尚不能一味容忍，更别谈国家之间了。凭什么朝鲜犯抽，需要美国谦让？如果中国现在还和清朝末期一样，美国、日本、韩国会只是虎视眈眈？估计别说钓鱼岛了，就是你我的护照估计都不是红皮的了吧？再往前说说，前苏联解体后，普京上台接受1660亿美金债务的烂摊子，人家怎么做了？勒紧裤腰带，3年自然灾害死个百八十万人的，也要最短时间还清？开玩笑，人家普京说了，债务通通延迟到至少2015年再解决！ok，当时是2000年啊亲，那些债是前苏联欠下的啊，算上通货膨胀，卢布贬值，谁都知道，拖得越长还款越爽啊，这和强势美元时期我朝大量购入美国债，后美元一蹶不振，有没有惊人得相似啊！所以说，会看作者这本书得精华，是不是就是依照我社会主义大中华而写呢？这时在磕碜我们吧？！理想主义不是不好，大家也就看看，饭后一乐吧，切不可当真！有理走遍天下，只要没错，鼻子朝天进雨我都乐意。

48、最近狠狠啃了基本之前不愿意碰到厚书，比如《百年孤独》，《高难度谈话》以及这一本。和《高难度谈话》相比，我更喜欢这一本，虽然《高》的评价也很高，并且理论更深入。这书的优点则是原则比较简单，但是案例非常多，并且是每一章用不同领域的案例反反复复讲解几个简单的原则，初一看觉得有点混乱，但是像我这样实战经验还不够丰富的人来讲，却非常实用。说是谈判课，可书里的谈判原则是相对温和的。它并不赞成强权强势，更注重尊重别人，认同别人，积极协商。而专注目标，充分的准备等等，也是浅显易懂。和所有谈判书一样，书是无用的，知识是无用的，只有实践才是一切。可以从最小的开始，但需要尽力养成谈判的习惯。因此，书里的各种小案例从工作，商场，到家庭，日常生活，无一不全，倒可以起到不少引导的作用。唯一我不喜欢的，是每个小案例后面都交代下主人公现在在何高位，我觉得实在没什么必要。造势可以理解，但会谈判和最后做CEO或清洁阿姨，都并不一定是绝对的因果关系，容易误导。所有案例里面，最让人赞许的，就是开篇第一例陈瑞燕上飞机的谈判，没有一个字，但棒极了。

49、看了一遍还是有些体会的。1、谈判并不是要双方坐下来谈才是真的谈判，生活中只要遇到与自己观念有出入的人都可以产生谈判；2、谈判是在讲利益，但不是全部的利益，也就是书中说的“争取更多”，有总比没有好，多总比少好；3、谈判不是吵架，不是仗势欺人，更不是乞求施舍，而应该抓住要点，抓住对方的核心，有理有据有节，谈判应该是一种文明的表现；4、谈判才会有收获，不谈判就没有收获5、纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行

50、很久没写书评了，或忙或懒。花了半年读完了这本书，一款提升实用技能的畅销书。本书有价值的地方：全书最有价值的地方是提供了一个谈判模型，根据这个谈判模型，根据不同的情境进行设计。当然，要提升谈判能力更需要不断的练习。本书的吐槽点：通篇文章的洗脑措辞（神马通过这个课程赚了多少钱升了多少职），后半本的谈判情境其实都是围绕着这个谈判模型，简单的重复和大量的注水案例让人觉得读这本书非常浪费时间和精力。如果有兴趣读这本书的童鞋，把前面PART1-8读完就可以了，认真研透那个模型，平时多加练习就可以了。后面注水内容可看可不看。谈判入门可以看看，但不值得推荐。

51、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。我能将1美元购得的资产，转手以45万美元卖给一家上市公司。这就是我从这门课程得到的直接收获。布拉德福德·奥伯韦杰桑迪亚公司执行总裁书到翻了一圈最后，我看到这个书评，多似曾相识啊。用中国人的话说的话，这是一本很有诚意的书。词穷的时候只能选择诚意，用感动来形容。当你觉得说此书似乎揭露了什么与科学相关的谈判方法，肯定想错了。商学和中国式厚黑学没什么本质的区别，仅有的只是泊来品和貌似强大的名气。与科学或者规律没半毛钱关系，无非就是见风使舵，见人说人话见人说鬼话。我相信很多销售类的书籍能看到似曾相识的地方和语言。谈判有规律嘛，不见得，10块钱的事情99%的人认或者不认，马上决定。1万，10万，100万呢。这种以人为主吗？由此可见，所谓的商学院也有可能就是盲人学院。大家在听完课镀完金后一遍吹嘘，说讲的多好。人再重要，事情再复杂，都是以代价为基础。书本身没有任何科学或者心理相关的研究和调查，纯粹以各种拼起来的相关的故事为基准。别抱太大希望，和中国的厚黑学类似，和销售类的书籍基本一个水准。甚至在某些方面的总结，以美式的思维和想法意淫。看到最后，归类为企业管理，那个管理者用这种书来做生意去谈判，是在为关张做背书。普通人想学习，多看与人沟通的技巧相关。或者一些心理学相关的就行

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

。总之，别碰了，美国的抄书水准比中国人有过之而不及。而翻译过来忽悠中国人挺准，我承认我错了，贱呗。

52、这本书对于已经有一定沟通基础的想系统学习谈判学的人来说可能不太好。但是对于我这种平时不会沟通，需要沟通就退缩的人来说，这本书帮了我很多很多。起码，我现在和别人沟通的时候更自信了，起码我知道该怎样与人沟通了，起码我不会再轻易发火，不会在冲动的时候产生一些同归于尽的想法了。我觉得我从这本书中学到了很多，这就足够了，希望大家也能从书中学到一些东西。至于书太水的缺点，哪本书没有缺点呢？关键是把焦点集中到能对咱们产生正面意义的方向，如果没找到，也许它不适合咱，换本书呗，何必和自己怄气呢。哈哈，当然，如果大家有什么觉得不错或更好的同类书籍，也请推荐一下，谢谢！

53、本书基于世界最知名的商学院——沃顿商学院连续13年最受欢迎的谈判课。通过对3万多人的谈判案例进行研究，加上作者40多年的职业生涯的经验，戴蒙德总结了这套具体详细、实践性强的谈判指南。除了权力和金钱，你有更多的谈判筹码传统的谈判，最有效的方式是权力和金钱。因为过去的谈判，侧重点是怎么解决冲突和争端，用的方式通常是要先获得超越对方的优势，然后迫使对方按照你的意愿去做事，换句话说，是通过“权力”的力量来实现的。在美国，80年代律师开创了现代谈判，这种谈判倾向于保护那些处于劣势的一方，但是处于优势一方的利益通常没有受到同等程度的重视。到了90年代，经济领域的谈判逐渐发展起来了，经济学家、商人、企业家，他们开始运用更多的谈判策略，来争取更多的经济利益和发展机会，最高的层次是达到“双赢”，也就是找到最好的办法来满足双方的需要。但是，这些谈判领域都依赖的是人的理性，也就是借助“理性”的力量来实现谈判的目的。戴蒙德认为，在我们现代生活和平时的工作中谈判，要超越这些传统的做法，也就是超越前面说的“权力”和“理性”。你真正要做的是，根据具体场景去分析，在谈判、劝说和沟通的过程中，真正起作用的到底是什么。具体来说，一个完整的谈判用三个问题就可以概括：第一，我的谈判目标是什么？第二，我的谈判对象是谁？第三，要想说服他们，我需要那些谈判策略和技巧？第一，明确谈判目标。明确目标，是谈判的第一步。目标是什么？是谈判过程结束时你想要的东西。举个例子。你想要加薪，那么你应该问问自己：加薪是不是你要谈判真正的目标？你只是为了每个月多加几百、几千块钱吗？还是你想获得老板的肯定，或者你想追求更好的生活？加薪只是利益，后者才是目标。比起利益，目标是更深层次的需要。戴蒙德给了一个数据，“仅仅靠确立目标这一个举动，谈判者的表现力就能提升25%以上”。因此，目标至上，至关重要。第二，了解谈判对象的需求。说到底，你要满足对方的需求，才能在谈判中得到你想要的。一个人的需求有很多，我们都知道，最重要的一点是尊重。尊重就像空气，它在的时候你感觉不到，但它一旦不在了，你就无法呼吸了。怎么做才是尊重对方呢？有一个小诀窍，去体会他的感受，然后摆正你的态度，如果可能的话，肯定对方，赞赏他。尊重、肯定对方的前提是一定要真诚。多数电影或者书中描述的谈判是，要狠狠打压对方，让对方感到羞耻或让他陷于不利的处境，你才能赢得谈判。戴蒙德告诉你，这种方式大错特错，只有尊重对方，他才会愿意给予你更多。第三，善于用不等价之物进行交易。所谓不等价交易，就是利用很小的东西去换取巨大的利益。传统的谈判，关注更多的是和交易直接相关的、最直观的物质利益的交换，换句话说，主要是钱。但是现在的情况不一样了，“人们在生活中做的一些重要的事情，很多时候并不是为了金钱，也不是为了满足某种利益，人们开始更多的关注某种感受。”简单说，用来交换利益或者需求的，可以是那些和交易无关的东西，不一定是钱，越来越多的是情感、尊重这些无形的东西，这些东西往往会帮你在谈判中达成目标，得到更多。在商业交易中，甲乙丙几方最后获得的利益，往往不相上下，但是能让其中一方下定决心达成交易的，通常是金钱以外的东西，即无形资产。这些无形资产的特点是，对一个人来说价值不大，但却完全符合另一个人的需求。总之，用来交换的“利益”或者“需求”，可以是任何事物，包括尊重、友情、爱意、安全感这样的无形的东西，包括和交易有关的、无关的、理性的、非理性的、明确的、含蓄的、长期的、短期的、言语的、非言语的、大的、小的，等等等等。只要你能找到对方的需求。人们在生活中的需求其实非常多，你能找到的对方的需求越多，你能用来交易的东西就越多。总结一下，对一场成功的谈判来说，需要把握几个要点：第一，明确目标，多问问自己真正想要的是什么；第二，搞清楚谁是你的谈判对象，尽可能多的去了解他，了解他的需求，发现他的需求；第三个，善于用不等价之物去交换，也就是善于用一些不是钱能衡量的，无形的价值的东西去打动对方，实现你的目的。此外，戴蒙德还总结了以下谈判策略，供你参考：及时做出情感补偿人们对谈判的误解之一是，认为谈判是理性的，但戴蒙德认为，一场谈判越重要，谈判者就越会变得不理性，从而导致情绪化，无法倾听别人的想法。如果对方情绪化时，你

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

该怎么做？最好的办法是做出情感补偿，可以是一个道歉，几句同情或抚慰，或者做出一个让步，甚至只是听心情烦闷的人发泄一通。采取循序渐进的策略人们常在谈判中失败，是因为一次要求得太多，容易遭到对方拒绝。戴蒙德始终坚持，步子要迈小一点。要把谈判分成若干个小步骤。循序渐进的策略就是，一步步引领对方从当前的位置，跳到你所希望的位置上。坦诚相对的策略有人喜欢在谈判中使诈，戴蒙德强烈反对这样做。他认为，只要是谎言或欺骗手段，迟早会被揭穿，而且它带来的长期回报率很低。在谈判中，最重要的是可信度。比如你当天心情不好，不妨直言：现在我的心情很差，咱们歇一会儿，怎么样？这样，对方会觉得你可信，并且根据你的情况，迅速调整谈判中的期望值。

54、这是情商相关的，nlp相关的，里面很多都与nlp回应术相关将的情商很重要的一部分，同理心比如尊重对方而不是责怪对方，就是nlp里面《语言魔力》很重要的一个技巧。比如第四章，利用对方准则，nlp回应术里面的其道反治其身还有一些就不列举了...

55、沃顿商学院最受欢迎的谈判课初初购入这本书的时候，我以为它是一本商务类的书，关于如何在商场或职场上争取更多的资源。等我合上本书的时候，才明白，它是关于商务谈判的，却又不局限于此。英文原版的书名是《GETTING MORE: How You Can Negotiate to Succeed in Work and Life》，如果直译过来应该是《获取更多——如何通过商议使你在工作和生活中皆成功》。你看，我们的翻译为了更大化地吸引读者的眼球，特意加上了“沃顿商学院”、“谈判”等颇具商务气质的字眼。但其实，作者Stuart Diamond斯图尔特·戴蒙德的中心观点更朴实——如何在现实生活中获取更多。如何在每一次的意见分歧中通过沟通达成共识，如何影响他人或说服他人来实现自己的目标。全书一共16章，在开始的1-6章，更像是观念课。某些观念看起来放之四海而皆准，有些都老掉牙了。比如：专注于自己的目标，尊重、承认对方的权力，建立良好的人际关系，感情对于非理性沟通的影响等等。有些时候会怀疑——它真的会有效吗？或者这又是一本哗众取宠的喧嚣之作？第7章是一篇转折章，它提供了一份谈判工具清单。不过我估计没有多少人会按照它的清单去思考问题，它看起来太复杂了。从第8章开始，一直到第16章，作者用了整整9章来介绍，他的谈判观念和策略是如何帮助学员在现实世界中成功“获取更多”的。每一章侧重一个方面：文化差异、工作、商场、人际关系、父母与孩子、旅行、日常生活、公共事务。每一章中，作者都提供了大量丰富的案例，每一个案例都在重复相同的策略：比如情感补偿、比如人际建立、比如利用准则、比如循序渐进，等等。这些案例并非远离我们的生活，相反它们在我们的生活中几乎每天都能遇到。如何向商家争取更多的优惠？如何说服孩子依照父母的期待成长？如何与最亲密的伴侣沟通分歧？如何争取领导的资源分配？等等。看着书中的学员成功地获取更多，心里不免跃跃欲试。在书中，斯图尔特给大家介绍了12种核心策略，以帮助我们在实践中尝试。它们分别是：1) 目标至上2) 谈判重点是对方3) 情感补偿4) 情况各不相同5) 循序渐进6) 用不等价之物进行交易7) 利用对方的标准8) 坦诚相对/谨守道德9) 沟通和表达10) 找到问题的真正所在11) 对分歧持包容态度12) 列一份清单有好多策略看起来非常简单，有许多也许我们之前已经知道了。可正如太阳底下并无新鲜事，很多秘籍并非秘密，只是我们并未去尝试。知易行难说的正如是。正如斯图尔特在书中强调的，了解策略并非学习的结束，相反正是学习的开始。坚持不懈地练习才有可能让策略发挥最大化的功效。

56、这本书，我觉得蛮实在的。虽然也说了不是每次的谈判都能成功，仅仅9次里头成功了一次。也是很大的收获。另外发觉也蛮鼓励人的，只有当你说“不”，或者放弃时谈判才会结束。这两点给了我很大的动力，但是最主要的是，在过去我的生活当中，有时候觉得面临了困境了，但是通过阅读后我发觉其实很多事情都还有回转的余地，也就是还能谈判的。我觉得可以做到学以致用。不过还是有些小小的疑问。（一）我不太了解书中所指的谈判清单是什么？不知有哪位社会人士高人解说一下。（二）有时候就是缺乏沟通技巧，并不知道如何找出背后的决策人。我觉得如果有熟悉这领域的人，能给出更多的说话方式，实际技巧的话，这本书会更加受用。

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

章节试读

《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》

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