

<<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

出版时间：中信出版社

作者：[美] 斯图尔特·戴蒙德

页数：441

字数：415000

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<沃顿商学院最受欢迎的谈判课>>

内容概要

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》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，否则本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。

<<沃顿商学院最受欢迎的谈判课>>

作者简介

斯图尔特·戴蒙德 (Stuart Diamond)，世界一流的谈判专家，拥有哈佛大学法学博士学位、沃顿商学院工商管理硕士学位。他曾为财富500强中的许多公司提供过咨询服务，如谷歌、微软、保诚、摩根大通等，曾为40多个国家的政府领导人进行过谈判培训、提供过谈判咨询服务，客户遍及各个领域。目前，他在沃顿商学院任教，所开设的谈判课13年来一直被评为最受学生欢迎的课程。

戴蒙德还曾为联合国提供广泛的咨询服务。他曾说服玻利维亚丛林地带的三千农户停止种植非法古柯，开始改种香蕉。2008年，他所提供的谈判方法成功解决了美国剧作家协会在好莱坞电影制片厂问题上的争端。在他的指导下，很多父母能毫不费力地让自己的孩子坚持刷牙，按时上床睡觉。

戴蒙德早期曾在《纽约时报》当过记者，文章共上过109次《纽约时报》头版。在参与调查1986年“挑战者”号航天飞机坠毁事件当中，因表现突出而荣获普利策奖。

<<沃顿商学院最受欢迎的谈判课>>

书籍目录

前言

01 换种思路

02 人几乎决定一切

03 观念和沟通

04 强硬的谈判对手和准则

05 不等价交易

06 情感

07 将所有问题集中在一起：问题解决模式

08 正确处理文化差异

09 如何在工作中争取更多

10 如何在商场中争取更多

11 人际关系

12 父母与孩子

13 旅行

14 日常生活，无处不是谈判

15 在公共事务上，也要争取更多

16 谈判实战

致谢

<<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验；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>>

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:<http://www.tushu007.com>