

<<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

13位ISBN编号：9787514606720

10位ISBN编号：7514606726

出版时间：2013-3

出版时间：罗伯特 中国画报出版社 (2013-03出版)

作者：罗伯特

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>

## <<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

### 前言

为什么我们和全球铁矿石供应商的谈判步履维艰？

为什么中石化在伊拉克的石油竞标中丢了西瓜捡了芝麻？

经济一体化到来了，面对越来越多的贸易谈判，我们该怎么办呢？

再来看看美国人，为什么他们在世界的谈判桌上，总是胜多负少呢？

这里面，除了强大的经济、军事实力之外，还有没有其他的因素？

然后我们再来看看谈判精英的集中营——哈佛商学院，哈佛商学院的教授们在对学生们上课时已经不再一味强调谈判人要如何理性、敏捷、犀利、狡诈，而只是大声的告诉学生们：谈判专家绝对与众不同！

说到这里，我们有必要先来了解一下哈佛大学和哈佛商学院。

哈佛大学是美国最古老、最著名的大学。

哈佛大学创建300多年以来，为美国以及世界培养了众多的政治家、科学家、作家、学者。

哈佛大学之所以高踞当今世界大学之巅，是与它杰出的教学方法与辉煌的教育成就分不开的。

ABC著名电视评论员乔·莫里斯在哈佛350周的年校庆时曾这样说道：“一个曾培养了6位美国总统、33位诺贝尔奖金获得者，32位普利策奖获得者，数十家跨国公司总裁的大学，它的影响足可以支配这个国家。

哈佛大学是辉煌的，但哈佛商学院更令人称道。

”美国教育界有这么一个说法：哈佛大学可算是全美所有大学中的一顶王冠，而王冠上那夺人眼目的宝珠，就是哈佛商学院。

建校100余年的哈佛商学院是美国培养企业人才的最著名的学府，被美国人称为是商人、主管、总经理的西点军校，美国许多大企业家和政治家都在这里学习过。

在美国500家最大公司里担任最高职位的经理中，有1/5毕业于这所学院。

哈佛商学院的工商管理硕士学位(MBA)成了权力与金钱的象征，成了许多美国青年乃至全球青年梦寐以求的学位。

在哈佛商学院所教授的课程中，谈判课是其最重要也最权威的一门必修课。

哈佛商学院所教授的谈判课是一种十分坦荡的谈判方法，也是一种针对复杂谈判和高难度谈判的专业谈判流程、高手攻坚技巧和双赢谈判工具的组合。

它既注重谈判策略、谈判结果，也关心谈判过程、双方关系。

它不仅解决商业、贸易、采购、销售、管理等方面的谈判问题，也解决国家、民族、企业、团体、家庭、个人之类的谈判问题。

学会哈佛谈判课的谈判者，不担心对方知道自己的谈判策略，甚至还期望对方也能够懂得这些策略的应用方法，从而通过沟通、互利来达到在谈判过程中的共振。

总之，无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过哈佛商学院所传授的谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。

这本书是由哈佛商学院众多谈判高手多年研究总结而成的经典谈判读本，书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，绝对能为你提供成功谈判的雄厚资本。

## <<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

### 内容概要

《哈佛商学院最受欢迎的谈判课:上完这堂课,所有人都会听你的》是由哈佛商学院众多谈判高手多年研究总结而成的经典谈判读本,书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议,绝对能为你提供成功谈判的雄厚资本。

揭开商战中谈判成功的真相提高谈判效率的最佳方法运筹于帷幄之中,决胜于千里之外一切,从阅读《哈佛商学院最受欢迎的谈判课:上完这堂课,所有人都会听你的》开始.....《哈佛商学院最受欢迎的谈判课:上完这堂课,所有人都会听你的》由罗伯特著。

## &lt;&lt;哈佛商学院最受欢迎的谈判课&gt;&gt;

## 书籍目录

哈佛谈判课第一堂 世界上的一切都是可以谈判的 谈判是最赚钱的商业策略之一 谈判前一定要做好充分的准备 谈判一定要有明确目标 注意谈判的衣着仪表 谈判前最好多准备几套方案 谈判的时机要把握好 谈判地点中往往暗藏玄机 迅速达成协议的技巧 哈佛谈判课第二堂 交谈的艺术是谈判的基础 高明的谈判专家往往都是“铁齿铜牙” 注意开场白的表达方式 谈判中的提问技巧 谈判中的诡辩及应付之策 出众口才可助谈判者扭转乾坤 学会运用赞扬和恭维 祸从口出，谈判时不可随便乱说 哈佛谈判课第三堂 多听少说，真正的信息是听来的 倾听是谈判中良好沟通的开始 谈判中倾听的障碍与技巧 谈判中影响有效倾听的元素 谈判中沉默的技巧 对方愤怒时的沉默技巧 学会听出言外之意 哈佛谈判课第四堂 谈判须区别人与事：对事实强硬，对人要温和 人的因素在谈判中的重要性 人和事要分开来对待 谈判要有正确的观念 尽量满足对方的虚荣心 正确对待谈判中的感情因素 哈佛谈判课第五堂 从“不”谈起：永不让步，除非交换 敢于说不，善于说不 掌握谈判主动权的一个技巧：随时准备说“不” 必须学会讨价还价 谈判时需要得理不饶人的气势 销售谈判中说不的技巧 应该争取的绝对不要放弃 哈佛谈判课第六堂 谈判的目的不是输赢、单赢，而是双赢、多赢 取长补短，力求双赢 谈判中如何创造正确的双赢方案 竞争中合作，合作中双赢 谈判巧妙收场的诀窍 寻找志同道合的合作伙伴 哈佛谈判课第七堂 谈判不是打嘴仗，而是拼心理 掌握摸透对方心理的谈判智慧 谈判时切忌情绪化 用话语牵着客户的心路走 多站在对方的立场上看问题 掌握优势谈判法则 谈判中卖关子的技巧 谈判时如何判定对方是否在说谎 知彼知己，方能占尽谈判先机 步步为营，掌握谈判中的蚕食策略 哈佛谈判课第八堂 学会适时的妥协和让步 商业谈判应该学会适当让步 避实就虚，巧妙避开对方的锋芒 抛砖引玉，谈判要善于放弃小利 谈判中的黑白脸技巧 虚虚实实，善于营造紧张的氛围 哈佛谈判课第九堂 巧用策略，打破僵局 巧用谈判策略，把握谈判全局 如何面对谈判中的僵局 谈判要善用“停”字诀 谈判中如何让对方先开出条件 谈判顺利时，客户为什么迟迟不肯签单 如何在谈判中打消对方的顾虑 哈佛谈判课第十堂 如何以弱胜强：劣势一方的谈判技巧 弱势一方的基本谈判原则 柔中带刚，绵里藏针 商不厌诈，谈判需要懂得点诈术 谈判中以退为进的技巧 不要被表面现象所迷惑 借助外力，善于利用舆论的力量 哈佛谈判课第十一堂 提高说服力，你能说服任何人 不要忽视谈判道具的运用 说服对手的三大绝招 切中要害是说服的关键 非此即彼，让对手别无选择 怎么让自己的话说得掷地有声 情报有时比口才更具说服力 哈佛谈判课第十二堂 避开禁忌，谈判的雷区进不得 谈判中的用语禁忌 谈判游戏，谨防商场上的桃花运 小心识别谈判中的两大陷阱 抓住谈判细节，识破谈判谎言 如何识破不正当的谈判手段 谈判中的真假虚实如何判断 别做笨鱼，小心谈判中的暗钩

## <<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

### 章节摘录

版权页：不要不合时宜地谈判，而要选择最好的谈判时机。

时机对谈判者来说是非常重要的。

有很多谈判之所以没成功，并不是因为谈判者谈的不够好，也不是因为执行未到位，而是谈判者没有把握好时机。

来看一则哈佛谈判教材上的经典个案：有一次，一位美国商人前往以色列谈判，以色列是犹太国家，而犹太人又以善于经商而闻名，所以这个美国人带了一大堆分析犹太人精神及心理的书上路了。

飞机在以色列着陆，他马上受到两位专程前来的犹太职员彬彬有礼的接待。

他们替他办好一切手续，把他送上一辆豪华的轿车，让他一个人坐在宽大的后座。

美国人问：“为什么不一起坐？”

“您是重要人物，我们不应妨碍您休息。”

犹太人毕恭毕敬地回答。

“先生，您会说阿拉伯语吗？”

“犹太人问。”

“哦，不会，但我带了本字典，希望学学。”

“您是否非得准时乘机回国？”

我们可以安排专车送您到机场。

“真周到！”

“美国人乐了，把回程机票掏出来让他们看——哦，准备逗留14天。”

现在，犹太人已知对方的期限，而美国人还懵然不知。

犹太人安排来客花一个多星期游览，从皇宫到神社全看遍了，甚至还安排他参加了一个用英语讲解“禅机”的短训班，据说这样可让美国人更好地了解宗教风俗。

每天晚上，犹太人让美国人跪在硬地板上，接受他们殷勤好客的晚宴款待。

往往一跪就是4个半小时，叫他厌烦透顶却又不得不声声称谢，但只要提出谈判，他们就宽慰说：“时间还多，不忙，不忙……”

第12天，谈判终于开始了，然而下午却安排了高尔夫球。

第13天，谈判继续，但为了出席盛大的欢送宴会，谈判又提早结束。

晚上，美国人急了。

第14天早上，谈判重新开始，当谈到紧要关头时，轿车开来了，往机场去的时间到了。

这时，主人和客人只得在汽车开往机场途中商谈关键的条件，就在到达机场前，交易谈成了。

这样谈判的结果自然不言而喻，犹太人掌握了时机，占尽了便宜。

通过这个真实案例，哈佛人指出，选择时机在谈判中比其他任何的因素都更为重要，它在整个谈判过程都发生着作用。

时机有可能帮助你赢得生意，也可能让你把整个生意搞得很糟，一切就看你如何把握了。

在谈判过程中选择适当的时机并不是一件困难的事。

每天都会有许多意想不到的时机出现在你面前，你必须敏感地对这些良机的重要性做出及时反应，因势利导。

那么，应该如何利用谈判的最好时机呢？

## <<哈佛商学院最受欢迎的谈判课>>

### 编辑推荐

《哈佛商学院最受欢迎的谈判课: 上完这节课, 所有人都会听你的》讲述了在哈佛商学院所教授的课程中, 谈判课是其最重要也最权威的一门必修课。它既注重谈判策略、谈判结果, 也关心谈判过程、双方关系。它不仅解决商业、贸易、采购、销售、管理等方面的谈判问题, 也解决国家、民族、企业、团体、家庭、个人之间的谈判问题。

<<哈佛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>