

<<哈佛谈判术>>

图书基本信息

书名：<<哈佛谈判术>>

13位ISBN编号：9787802517271

10位ISBN编号：7802517273

出版时间：2011-1

出版时间：金城出版社

作者：肖晓

页数：208

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>

<<哈佛谈判术>>

内容概要

我们处处离不开谈判——小到与菜贩的讨价还价，大到国与国间的政治博弈，这些都属于谈判的范畴，都需要参与者具备出色的谈判力。

本书运用有趣的寓言故事，传授了十分实用的“哈佛谈判术”。

不管是在销售、营销、公关等商业活动里，还是在生活、家庭、亲情等个人事务中，它都能让你轻松面对、无往不利！一旦掌握其中的精髓，你就能够轻松实现以下目标：

成为一个强有力的领导者；
更轻松地支配他人；
赢得更大的利润空间；
为自己创造更多的机会；
让销售的业绩倍增；
实现与他人合作双赢的目标；
减少商业运营的成本；
节约你宝贵的时间；
说服家人做正确的事情；

<<哈佛谈判术>>

作者简介

肖晓

北京大学毕业，曾任职于国内数家知名企业，如中央电视台、北大方正、锡恩管理咨询等。在人际沟通、销售公关等方面，具有丰富的实战经验，并出版过畅销书《唐骏模式》、《7分钟让别人喜欢你》等多部作品。

<<哈佛谈判术>>

书籍目录

1 不得不面对的难题 谈判是乔瑟夫的死穴 家庭危机 见识谈判的威力 哈佛谈判专家——马丁2
迎难而上的乔瑟夫 生活中处处是谈判 哈佛谈判术1：充分的准备 实战前的准备 说服女儿，
初战告捷3 坚定灵活的既定方针 哈佛谈判术2：立场坚定，策略灵活 由下属表演的谈判剧4
不要闭目塞听5 第一个“ Yes ” 6 “疯子”一样的谈判对手7 三根香烟的启示8 现实矛盾9 谈
判的魔力尾声：皆大欢喜

<<哈佛谈判术>>

章节摘录

第一章 不得不面对的难题谈判是乔瑟夫的死穴“嗨，史密斯先生！

您知道我已经亮出了我的底牌，这对我们公司来说已经是最优惠的条件了。

呃……”乔瑟夫沮丧地看着已走出会议室大门的另一方谈判代表史密斯，无奈地把手往空中挥舞两下，讪讪地继续说完还没来得及说出口的“再见”。

放下双手，乔瑟夫愤怒地一拍桌子：“有什么了不起！

这么嚣张！

”文件被震落到地上，身边的助手米勒屏气凝神，低头快速整理好文件，大气也不敢出地离开会议室。

乔瑟夫颓然坐下，耳边回响起史密斯刚才冰冷的话语：“我们衷心希望贵公司可以派出更适合的代表与我方进行谈判。

”一想到这，乔瑟夫就后悔当时怎么没有把手里的文件直接砸到他脸上去。

谈判，谈判，乔瑟夫现在真的很害怕面对这个词，他十分痛恨当初发明这项事物的人。

可是，身为APV这家大型贸易公司的客户主管，谈判是他必须面对的事情。

每个人都有自己的死穴，乔瑟夫很清楚地知道，谈判就是自己的死穴。

有人轻轻敲响会议室的门，是米勒。

“乔瑟夫先生，董事长特别助理找您。

”乔瑟夫抬起头看看米勒，点点头说：“知道了。

”于是，他起身整整自己已经皱成一团的西服，深呼吸几下，来到了APV大楼的最顶层，也是公司最高层领导们的所在地。

他明白自己又要挨批了。

“乔瑟夫，”特别助理正在忙着看公文，抬起头看看他，点头示意，“请坐。

”乔瑟夫坐下，双手握拳，暗暗告诉自己要小心面对这场跟对方的谈判。是的，这也是一场谈判，乔瑟夫最不擅长的事情。

“今天所发生的一切让我们很失望。

”特别助理开门见山，“这已经不是第一次了。

身为一个部门经理，屡屡发生让谈判对方愤而走人的事情，我们希望你能给我们一个满意的解释。

”“特助，您知道，史密斯是非常难缠的一个人，他的要求十分无理，态度也很差……”“可是，”特别助理打断他的辩解，“迈克尔就可以很好地对付他，乔瑟夫。

”乔瑟夫张张嘴，又停住了。

迈克尔比乔瑟夫晚进入公司，学历也不如他。

可是，他的工作却如鱼得水，现在也已经成了另一个部门的经理，据说很有可能获得更进一步的升职。

“你是一个部门的经理，你所做的事情不能只是气走对方的谈判代表！

”特别助理的口气愈发严厉。

乔瑟夫很想大声地告诉特别助理，自己为了准备这场谈判花了多长时间、多少心血。

可是，他也知道这样的话说出来在对方眼中就只是在给自己找借口而已。

经过半小时难熬的时间后，乔瑟夫才筋疲力尽地从特别助理的办公室走了出来。

乔瑟夫回到自己的办公室，站在窗前，凝视着马路上来来往往的车辆和人群，回想起自己的工作经历。

APV是一个大型的通信器材公司，业务遍及全球，多数大城市里都能看见它的分公司或子公司。

乔瑟夫工作一直很努力，有人说老天总是眷顾努力的人，但乔瑟夫觉得上帝对他却是不公平的。

他依稀还记得自己刚刚踏入公司时的意气风发。

那年，他才26岁，博士刚毕业便踏入社会，就像刚放出栏的小牛犊，那种激动的心情无法言表。

经过多轮筛选，他才站到了总经理的面前进行最后的面试。

其实，乔瑟夫是一个不善言谈的人，学生时代过多的注重理论研究，使乔瑟夫变得理性有余而感性不

<<哈佛谈判术>>

足，思维严谨却总是很少外露。

因此，交际方面一直是他的软肋，他想，这一轮自己肯定会被淘汰了。

结果，也就是因为这一点，他顺利地通过了面试。

也许是总经理欣赏他的踏实和严谨吧，乔瑟夫这样认为。

乔瑟夫的工作并没有他理想的那样一帆风顺。

他一直都很努力，主动加班是经常的事情，而且也做出了不少或大或小的成绩。

但是，每到职务调整的时候，乔瑟夫等到的却多是失望。

和他差不多时间进公司的同事都走到了他的前面，甚至是成为了他的直接上司。

乔瑟夫一度很迷惑，他有些不能理解，自己的学历最高，无论从工作态度还是工作业绩，他都是优秀的，为什么在公司工作快16年，还只是在公司中层徘徊呢？

乔瑟夫总结了两点：一是不会表现自己；另一点就是工作缺乏创新和技巧。

他也曾试图改变过自己，然而结果却适得其反——上司并没有表现出更多的青睐，同事并没有更多的认可，下属对他也没有更多的赞许。

上个星期公司有个项目，乔瑟夫熬了几个通宵做出了一个方案，他兴冲冲地拿给上司看，结果却碰了一鼻子灰。

上司说：“我们早就讨论过类似方案的可行性，我们的结论是，完全无用！”

还是谈谈你的下个项目吧！

”他也隐约地听到同事们在议论，说他立功心切。

乔瑟夫觉得自己在下属面前的处境，也好不到哪里去。

在下属眼里，他好像只是一个一成不变、迂腐刻板、缺乏激情的上司。

乔瑟夫自己也认识到了这一点，为此还特意阅读过几本关于怎么和下属相处、怎么使下属更加坚定地团结在自己周围之类的书籍，但结果并不理想。

乔瑟夫领导的团队里，他自己做了太多的事情，而他的下属却总是没有发挥出令人满意的主动性。

……这时，乔瑟夫将目光从马路上收回，环视了一下自己的办公室。

要知道，从一个普普通通的职员干到现在拥有一个带窗户的办公室，不是那么容易的事情。

可是，他希望自己的办公室可以从第9层搬到第14层的愿望，却总是那么的遥远。

乔瑟夫越来越感觉到谈判能力的重要性，最近自己屡屡在这一环节上出现问题。

现在，上司已开始怀疑他的能力，甚至在同事眼中也是一个不太受欢迎的人。

乔瑟夫想到这些，心里掠过一阵难以克服的悲伤。

看看表，已经到了下班的时间，他拿起公文包，快步地离开了办公室。

家庭危机乔瑟夫又走在了那条林荫路上，那条他每天都要走过的小路。

平心而论，这条路很漂亮，两边都立着高大的法国梧桐，每走一段路就能看见小而精致的花坛。

然而，乔瑟夫从很久以前就没有欣赏风景的心情了。

乔瑟夫觉得特别的累，甚至有一种想躺在马路上不再起来的冲动。

今天还只是周二而已，一周还有一半的时间要去熬。

乔瑟夫很困惑，他不知道什么是生活。

他曾在一本杂志上看到过一句话：诗人会说，生活是一首诗，有快乐也有伤感；摇滚歌手会说，生活就是一团大便。

乔瑟夫不听摇滚歌曲，自然不理解歌手对生活的认识，所以，他还是比较赞同诗人的说法。

可是此刻，他很想大声喊叫：“Life is a shit！”

（生活是一团大便！

）”外人看来，乔瑟夫的生活是圆满的，在一家大型的企业做到了中层管理人员，又有个比较幸福的家庭：14岁的大女儿，6岁的儿子，3岁的小女儿和一个贤惠的妻子。

一想到这里乔瑟夫想苦笑：我的生活真的圆满吗？

乔瑟夫轻轻摇头，眼光转到了路边的汽车销售公司，最醒目的地方停着一辆乔瑟夫和妻子玛莉最钟爱的宝马X5吉普车。

他们曾经无数次的梦想拥有这样一辆车，但是67万的价格总是让夫妻俩望而却步。

<<哈佛谈判术>>

到现在，他们仍然开着那辆伴随了他们近10年的灰色捷达。

乔瑟夫并不想嫌弃捷达，可是，10年的时间，任何车都会有各种各样的毛病，需要修理的地方也越来越多。

就像今天，车子就在修车场大修，他也只能叫的士回家。

妻子玛莉喜欢精致的生活，偏爱美丽的家具和服饰，而乔瑟夫喜欢平实而简单的生活，不喜欢为了这些小问题多费脑筋。

夫妻俩曾经有过不少次争执，有时，他们争执的起因仅仅是为了一个两美元的小酒杯。

当然，不擅言辞的乔瑟夫通常都会败下阵来，家里也会多出许多十分不必要也不知该往哪摆的装饰品。

与此同时，与孩子们相处也是乔瑟夫的一大难题。

这三个孩子是乔瑟夫和玛莉的骄傲，只要提到简、吉姆和林娜，夫妻俩都是满脸的宠爱。

三个孩子从来没有惹出什么事情，都是听话的孩子，在玛莉的悉心教育下也都十分懂得礼貌。

简遗传了妈妈的漂亮和活泼，朋友众多，同时好成绩也使她成为老师的宠儿，礼貌的举止更是让所有长辈都对她的赞誉有加。

但是，许多时候，乔瑟夫无法接受简的一些观点和做法。

很多事情在他看来是多么的愚蠢和可笑，但是在女儿看来却是时尚。

因此，简有什么心事都是和妈妈讲，快乐的事情喜欢与妈妈一起分享，悲伤的事情也是向妈妈倾诉，爸爸对于他来说仿佛只是每天早上去学校和晚上回家时要打招呼的人。

女儿对自己的冷落多少让乔瑟夫有些失落，对女儿生活的了解要通过玛莉的转述让乔瑟夫有点伤心。

儿子吉姆还小，乔瑟夫在内心里更加喜欢儿子，但是儿子实在太小了，总是不懂父亲说的话，经常父亲还在说话，他已经头歪着睡了。

吉姆也与妈妈亲，爸爸总是那么严肃，吉姆有点怕爸爸，不听话的时候爸爸会打他的屁股，妈妈就不会，妈妈会给他讲小故事，告诉他小朋友有错误要改正。

小女儿林娜则更加是每天都粘在妈妈身边，是妈妈的小跟屁虫。

对于爸爸这个角色，在小林娜的心目中恐怕十分淡薄。

其实，乔瑟夫不觉得自己过于严肃，他认为一个父亲在家庭里面就应该是一个严肃的角色。

他非常爱三个孩子，可是，孩子为什么总是不懂父亲的心呢？

想到这些问题，乔瑟夫越发的难过，这些都是自己不擅言辞所造成的结果。

与此同时，在乔瑟夫一家已经住了近8年的小公寓中，乔瑟夫的妻子玛莉戴上一一次性手套开始准备晚餐要吃的水果沙拉，依旧使用着她最喜欢、有着漂亮玫瑰花纹的透明玻璃盘。

她低头看着手中的水果，脑海中回忆起下午在咖啡馆与两年未见的好友丽莎的谈话。

“玛莉，”在经历了一开始平常的寒暄后，丽莎轻咬手中的曲奇，又停顿半晌，终于还是开口，“你知道，我以前一直很喜欢你的浪漫和精致，尽管有时看来会有些不切实际。”

玛莉迟疑了一下，看着丽莎，不知道她为什么要说这个。

“你现在变了。”

“丽莎言简意赅。”

玛莉低头，不说话。

丽莎懂她，体贴地转换了话题。

回到家来的玛莉，再次思考起与乔瑟夫婚姻生活。

玛莉是一个感性的人，她不仅希望生活可以精致美丽，也希望夫妻能像情侣一样甜蜜。

可是，丈夫却总是希望她能老实的相夫教子，平平淡淡的生活。

玛莉其实也很沮丧，她爱乔瑟夫，乔瑟夫不是一个懂得浪漫和精致生活的人，但他比任何人都疼爱她、信任她，这也是为什么当年在众多的追求者中她选择了并不起眼的乔瑟夫的原因。

结婚后乔瑟夫从来没有买过一束花给她，也从来都记不住那些有意义的日子，譬如她的生日，孩子的生日，甚至结婚纪念日他也能忘。

乔瑟夫回家后，吃饭、看电视、睡觉，一成不变，至今玛莉也没有感受过惊喜的滋味。

有时候，玛莉会感觉身边睡得好像只是一个陌生人，或者是一个会说话的机器人。

<<哈佛谈判术>>

夫妻生活平淡无奇，偶尔为了那些玛莉喜欢但乔瑟夫却认为华而不实的东西发生一些争执以外，平静的没有一点儿波澜。

玛莉认为这样的生活让人衰老得太快了。

玛莉有时候会主动找乔瑟夫谈一些时尚的东西，一些自己感兴趣的东西，总是得不到乔瑟夫激烈的响应。

时间久了，玛莉有些迷惑了，这并不是她想要的生活，看着青春就这样埋在茶米油盐里，她是多么的不甘心。

有时候玛莉觉得自己甚至找个说贴心话的人都没有，她就觉得很悲哀，她甚至有些时候会讨厌起乔瑟夫，憎恨起乔瑟夫。

在单位里有个离异的男同事曾经疯狂的追求她，玛莉也曾经动摇，但还是坚持了自己最初的选择。

可是玛莉很悲伤，她不需要华宅丽服，她喜欢精致，可是不必奢华，她喜欢浪漫，却不想强求。

到现在，玛莉只有把更多的心血都放到了三个孩子的身上。

简正在房间一边听音乐一边做功课，吉姆坐在客厅的沙发上看着他最喜欢的卡通片。

玛莉继续着她每天同样的步骤，小心地将水果切成各种形状，放进玫瑰花纹玻璃盘中，拿出她惯常使用的沙拉酱，准备往盘里放。

这时，她发现，沙拉酱已经所剩无几。

她摘下手套，来到客厅，看看钟，已经是乔瑟夫下班时间了。

于是给乔瑟夫打了个电话，让他在回来的路上去超市买一罐沙拉酱。

见识谈判的威力乔瑟夫接到玛莉的电话后，来到了附近的超市。

这间超市离公司很近，所以大家都喜欢下班后从这买点需要的东西回家。

早已完全掌握这间超市的格局的乔瑟夫，直接走到酱的架子旁随手拿了一瓶沙拉酱。

他一边与同样在购物的同事们点头打招呼，一边走往收银台。

这一切跟平常都没有任何不同，突然……乔瑟夫愣在原地。

刀，一把明晃晃的刀，就架在怀孕6个月的琼斯脖子上！

蒙着头的劫持者情绪十分激动，歇斯底里地大叫着：“都给我站住，不许往前！”

几分钟后，警察迅速赶到，划出一条警戒线，包括乔瑟夫在内的人都被疏散到警戒线外。

警戒线内外的所有人都盯着那把刀。

两分钟后，一位高瘦的中年男子来到现场。

灰色的长风衣，睿智的眼睛，总是微微勾起的嘴角，让乔瑟夫差点惊讶地叫出声“马丁！”

仔细打量过后，乔瑟夫肯定地告诉自己，是的，就是马丁，他的高中好友。

只见马丁慢慢走近劫持者。

“站住！”

不许靠近！

任何人都不许！

”马丁专注地看着劫持者的眼睛，一边缓缓地继续移动，一边平静地说：“嗨！”

我是来帮助你的，没有什么恶意。

我知道你也是出自无奈，你先安静点好吗？

有什么要求可以尽管跟我说，我会给你最妥善的处理……”“站住！”

不许靠近！

”劫持者仍然是这一句话。

马丁停住脚。

他一直注视着劫持者的眼睛，对方的任何一丝情绪波动都在他的掌握之中。

他发现劫持者的眼神很涣散，拿着刀的手也并不是那么稳，腿也十分僵硬。

马丁知道，对方很紧张，非常地紧张。

马丁再次开口：“那么，不如这样吧。

我们各让一步，我往后退一步，你把刀从她脖子上挪开一点，好吗？”

<<哈佛谈判术>>

” “不！”

” 劫持者终于换了一个说辞，尽管并不令人高兴。

马丁耸耸肩，主动往后退了一小步，然后摊开双手：“你看，我做到了我的让步。只是把刀挪开一点而已。

她是个女人，还是个孕妇，她要是体力不支晕倒了对谁都不好不是吗？”

” 劫持者不说话，手缓缓地有了一点移动。

“看，这样不是很好吗？”

” 马丁赞道。

“我要一辆车，300万元钱！”

” 劫持者突然提出。

马丁点头：“你别急，你的要求我们会满足你，你能告诉我要怎样的车，另外还需要300万元美元，对吗？”

” 二十几分钟过去，劫持者有点激动，挪动了手中的刀，似乎想要伤害琼斯。

马丁察觉到了他的变化，立刻说：“兄弟，我知道你很痛苦，但她现在和你一样痛苦，尤其是她肚子里的小宝宝是无辜的。

我们对你仁道，你也对她和小宝宝仁道点好吗？”

” 劫持者看了眼琼斯，尽管眼里闪过一丝疑虑，但还是突然大吼：“不行，关我什么事，快把车和钱拿来！”

没有退路！

” 此时，他眼里流露出更多犹豫，刀随着他的话又晃了晃，但已渐渐远离琼斯的脖子。

马丁立即一边用手势作安抚状，一边依旧亲切地说：“你别激动，有什么想法尽管说。

不过你看看这位孕妇，挺着个大肚子，她真的很累了，我相信你能理解一位母亲的心情，就让她先在边上坐坐好吗？”

请放心，钱和车马上就到。

” 劫持者看着身边这位满头大汗的琼斯，拿刀的手更哆嗦，只是说：“那你快点。

” 语气明显温和了许多。

马丁抓住时机：“谢谢，你的心是非常善良的，为什么不静下来，我们一起谈谈呢？”

为何一定要这样呢？”

一切事情都能够解决的，你说是吗？”

” 看着劫持者的情绪稳定下来，逐渐感到惭愧，谈判专家又“趁热打铁”，伸出手，“来，我们一起扶着她出去好吗？”

” 刀终于放下来，人也一下子跌坐在地上，其他警员迅速将其制服。

琼斯安然无恙。

被解救的琼斯当场就虚脱，立刻被送往医院，围观的人们渐渐散去。

马丁走向自己的车。

哈佛谈判专家——马丁“马丁！”

” 乔瑟夫走过去轻轻拍了一下他的肩膀，满脸笑容地叫道。

马丁侧过脸：“乔瑟夫！”

你这家伙，多长时间没见了！”

” 说罢两人高兴地拥抱了一下。

“上次见面好像还是大学毕业后不久吧。”

” 乔瑟夫回忆道。

“是啊，当时你还在读书，我已经开始我的菜鸟警察生涯，哈哈。”

” 马丁大笑。

“真没想到竟然是在这样的情况下遇见的。”

想当年咱们可是形影不离啊！”

” “是啊，” 马丁面带微笑地回忆着，“你还记得咱们把橄榄球直接砸到了路过的化学老师‘斜眼’”

<<哈佛谈判术>>

安娜头上，她总是斜着眼看人。

不过，一砸之下，眼睛越发斜得厉害。

她气得罚我们在教室站着，结果我们跳窗逃走了……” “怎么不记得，咱们跳窗时候还被低一届的妮可看到，差点把咱们告发，哈哈……”聊起往事总是让人开心的，遇到多年不见的好友，乔瑟夫不愿这么快就分开，于是邀请马丁：“嗨，如果你现在没事的话，为什么不去我家吃饭顺便聊聊呢？”

”马丁十分愉快地回答：“好啊，也很久没有见过玛莉了。

对了，你开车了没？

没有就坐我的车吧。

”两人走向马丁的车。

乔瑟夫只需要瞟一眼就知道，马丁的车是宝马760Li，新7系中的旗舰。

5.972升的V型12缸发动机可以在5.6秒时间内将车子推到100公里的时速，就算保时捷法拉利这等跑车稍不留神也可能败下阵来，还有LOGIC 7音响和DVD系统，以及带按摩功能的电动舒适型前座椅。

他忍不住拍拍车身，问马丁：“好车啊，价值不菲吧？”

”马丁笑笑，说：“其实还好，你也知道，我是最喜欢车的。

车可是我的第二个老婆，有时候甚至还会排第一也说不定啊，哈哈。

”乔瑟夫也笑了笑，眼神中掠过一丝黯淡，却马上振作起来，不希望让自己的情绪影响到跟好友的聚会，低头坐进车中。

马丁清楚地看到了乔瑟夫的低落，问乔瑟夫：“你这些年过得如何？”

听鲁尼说你在APV工作，这可是大公司啊。

”乔瑟夫的心里又是一阵难过，他再次笑笑，转移话题：“生活还不是就这么过，倒是你，什么时候当上了谈判专家啊，这可是厉害的职业啊。

”他模仿着马丁的语气说道。

马丁哈哈一笑：“说起来还真是机缘。

你知道，我从小就渴望除暴安良，维持正义，说得有点夸张了啊，不过确实是正义感比较强，希望可以做一个拯救人们的英雄，这也就是我考警校当警察的原因。

” “是啊，确实是这样。

”乔瑟夫想起了当年马丁的种种壮举，忍不住会心一笑。

“在我成为菜鸟警察的第二年，我们遇到了一个绑架事件。

身携炸弹和枪的一个绑匪绑架了五个大人和一个小女孩，我和我的同事们将他们所在的屋子团团围住，却没有任何办法，你知道，如果开枪没有将绑匪直接击毙，后果是不堪设想的。

” “是的。

”乔瑟夫回应，马丁的生活确实是充满惊险啊。

“到后来，你猜如何？”

两个小时后，绑匪自动投降，投降的原因当然不是因为我们的包围，而是一位谈判专家，一个柔弱的漂亮女生！

她走出来的时候，我真的觉得她浑身都在发光！

就是一个天使！

”乔瑟夫微笑聆听。

“后来，天使降落人间成了我的妻子。

”马丁颇为得意，“而我也在参加了各种培训和考试后，才成为谈判专家的一员。

”乔瑟夫大笑起来：“原来如此，有机会也带你的天使出来大家聚一下。

两个谈判专家，呵呵。

”说到这，乔瑟夫突然心里一动，谈判，是啊，谈判，这不是他最不擅长的事情吗？

他的死穴所在竟然是老友的职责所在！

“前面路口左转，”乔瑟夫边指路边思索着。

“其实，”沉默了一会后，乔瑟夫开口，“我现在面临着一些困难……” “嗯？”

”乔瑟夫打定主意将苦恼告知老友：“我十分不擅长谈判，商业谈判也好，跟老板的谈判也好，我真

<<哈佛谈判术>>

的不知道该如何解决。

” 马丁微微点头：“难怪看你总带着一些沮丧的感觉。”

” “是啊，” 乔瑟夫长叹一口气，“你应该了解我的，从来都不是一个舌璨莲花的人，跟熟的朋友聊天还好，但是真要跟人谈判，去说服别人，我真的不擅长。”

在谈判的时候，总是有突发事件和各种难缠的人。

” 马丁继续点头，双眼注视着前方，说道：“是的，你从来不是一个雄辩家，但是，乔瑟夫，谈判并不是只有雄辩家才能做好。”

生活中处处都是谈判，每个人每天都要面对各种各样的谈判，想想小时候拿到一张不及格的成绩单时，我们是如何面对父母的吧！

事实上，谁都可以成为谈判专家 当然，不仅仅是指我的这个行业。

” 乔瑟夫再次叹气：“我本来不想让这些事情的来烦扰咱们的聚会，可是，马丁，我真的不知道该如何解决，也不知道该向谁诉说。”

” 马丁微笑着：“嗨，老同学，不要这样。”

你今天已经叹气很多次了，要知道，对付谈判，我可是专家，哈哈。

放心吧，改天，咱们找个时间，好好谈谈，没有什么事是大不了的，一切都会解决的。

” 乔瑟夫仿佛看到了一线生机。

有了最擅长对付谈判的马丁，乔瑟夫觉得，就如他所说，一切都会解决的。

<<哈佛谈判术>>

编辑推荐

《哈佛谈判术:成功说服任何人的8种法则》是一本能够帮你改变命运、创造奇迹的书！

让对方无法说“NO”，或从说“NO”到说“YES”！

怎样说话对方才能同意，怎样做事对方才不说“NO”！

如何巧妙与对方交涉使其做出有利于你的事情？

如何强力说服对手同意你的想法？

如何让双方博弈的天平偏向你？

.....一个生动有趣的故事，一套完整科学的谈判技巧，教你从今天开始，怎样做一名谈判达人！

工作和生活中，无处无时不在“谈判”。

通过快乐的阅读，在销售、营销、沟通、人际关系、公关甚至日常生活中，本书都能帮助你轻松面对、无往不利！

<<哈佛谈判术>>

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>