

**國立臺灣科技大學圖書館**  
**「書香獎勵閱讀計畫」心得報告**

計畫案號	113-2	繳交日期	113/03
讀者姓名	陳怡禎	單位 系所	化工系
書名	華頓商學院的高效談判學:讓你成為最好的談判者!		
心得	<p>原本可能以為只有大商人談生意時或律師辯護會需要談判，但其實談判和我們的生活息息相關，只要意見不一致，就需要談判，小至買菜殺價；大到生意場上商人周旋，都是談判。但如何有一場成功的談判是需要技巧的，畢竟，說服別人接受與自己不同的觀點是非常困難的。</p> <p>談判有重要的影響力，在工作中與人協商以及和家人的溝通都需要這個技術，在談判前，我們需要有充足的準備工作，了解對方的需求及利益，以制訂清楚的目標和計畫，有完美的準備才能讓我們在談判桌上有底氣、有自信的表達意見。在網路上瀏覽一些學測生填志願時常常發現他們有和家人意見不同而大吵一架的情況，但其實如果雙方都能利用好談判學就能避免這種情況，首先要先了解為什麼父母不讓你填這個科系，其次要能清楚表達自己為什麼做出這個選擇，如此一來在雙方都互相了解的情況下才能理性討論出最佳解答，達到雙贏效果而不是冷眼相看。</p> <p>「冷靜」及「理性」在談判中也是非常重要的，不能被情緒控制，隨時明白自己的底線在哪裡，以及在沒有達成協議時的替代方案，做出理性的決定才能有效避免未來後悔，不理智的決定是談判中最忌諱的。談判的最終目的是雙方達成雙贏，有效的溝通能理解對方的立場，找到共同解決方案，建立良好關係，為未來的合作打下良好的基礎。</p>		