第十团队汇报

汇报者：卢若彤

目录

1 小组成员分工

2 活动照片

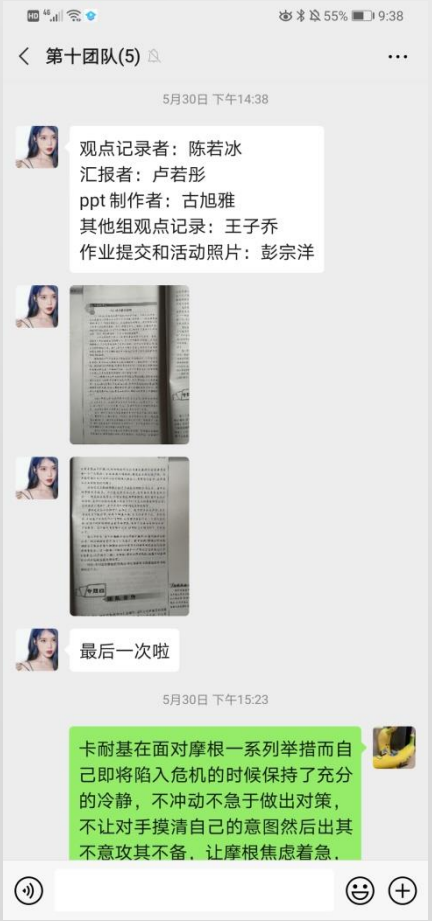
3 问题讨论

4 观点展示

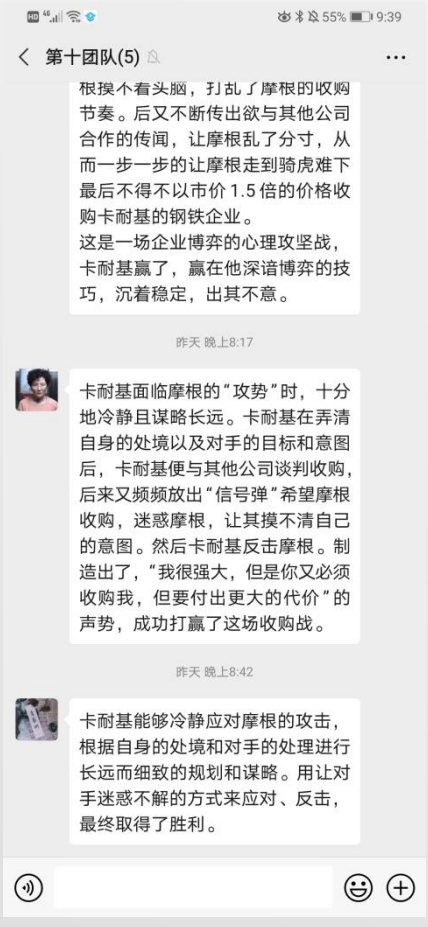
组内分工

观点记录者：陈若冰
汇报者：卢若彤
ppt制作者：古旭雅
其他组观点记录：王子乔
作业提交和活动照片：彭宗洋

活动照片


第十团队(5)
5月30日 下午14:38
观点记录者：陈若冰
汇报者：卢若彤
ppt 制作者：古旭雅
其他组观点记录：王子乔
作业提交和活动照片：彭宗洋
最后一次啦
5月30日 下午15:23
卡耐基在面对摩根一系列举措而自己即将陷入危机的时候保持了充分的冷静，不冲动不急于做出对策，不让对手摸清自己的意图然后出其不意攻其不备，让摩根焦虑着急，

第十团队(5)
的步步紧逼有策略的退让，为了达成谈判目的，主动放弃公司股份而获取公司债，在正确的时机出手获取了最大的利益。
昨天 中午12:20
1.卡耐基在应对摩根联合全部铁路公司取消合同的危机时，没有立刻做出反应，而是冷静处理。
2.卡耐基充分了解自己和对方的意图和需求，通过跟其他公司的谈判逐步诱导摩根合并钢铁公司，反击后提出令人不得不答应的条件，最终取得胜利。
昨天 晚上7:12
"icy" 撤回了一条消息
卡耐基在摩根放出收购钢铁公司的消息时并没有自乱阵脚，而是以摩根意想不到的平静态度面对，让摩根摸不着头脑，打乱了摩根的收购节奏。后又不断传出欲与其他公司合作的传闻，让摩根乱了分寸，从而一步一步的让摩根走到骑虎难下最后不得不以市价 1.5 倍的价格收购卡耐基的钢铁企业。
这是一场企业博弈的心理攻坚战，


第十团队(5)
根摸不着头脑，打乱了摩根的收购节奏。后又不断传出欲与其他公司合作的传闻，让摩根乱了分寸，从而一步一步的让摩根走到骑虎难下最后不得不以市价 1.5 倍的价格收购卡耐基的钢铁企业。
这是一场企业博弈的心理攻坚战，卡耐基赢了，赢在他深谙博弈的技巧，沉着稳定，出其不意。
昨天 晚上8:17
卡耐基面临摩根的“攻势”时，十分地冷静且谋略长远。卡耐基在弄清自身的处境以及对手的目标和意图后，卡耐基便与其他公司谈判收购，后来又频频放出“信号弹”希望摩根收购，迷惑摩根，让其摸不清自己的意图。然后卡耐基反击摩根。制造出了，“我很强大，但是你又必须收购我，但要付出更大的代价”的声势，成功打赢了这场收购战。
昨天 晚上8:42
卡耐基能够冷静应对摩根的攻击，根据自身的处境和对手的处理进行长远而细致的规划和谋略。用让对手迷惑不解的方式来应对、反击，最终取得了胜利。

问题讨论

讨论问题

卡耐基在摩根的钢铁公司收购谈判中取得最后胜利的原因是什么？

观点展示

古旭雅：

卡耐基在面对摩根一系列举措而自己即将陷入危机的时候保持了充分的冷静，不冲动不急于做出对策，不让对手摸清自己的意图然后出其不意攻其不备，让摩根焦虑着急，卡耐基摸准了摩根的心理，面对他的步步紧逼有策略的退让，为了达成谈判目的，主动放弃公司股份而获取公司债，在正确的时机出手获取了最大的利益。

1. 冷静

观点展示

2. 充分了解对手的心理

卢若彤：

1.卡耐基在应对摩根联合全部铁路公司取消合同的危机时，没有立刻做出反应，而是冷静处理。

2.卡耐基充分了解自己和对方的意图和需求，通过跟其他公司的谈判逐步诱导摩根合并钢铁公司，反击后提出令人不得不答应的条件，最终取得胜利。

观点展示

陈若冰：

3. 深谙博弈的技巧

卡耐基在摩根放出收购钢铁公司的消息时并没有自乱阵脚，而是以摩根意想不到的平静态度面对，让摩根摸不着头脑，打乱了摩根的收购节奏。后又不断传出欲与其他公司合作的传闻，让摩根乱了分寸，从而一步一步的让摩根走到骑虎难下最后不得不以市价1.5倍的价格收购卡耐基的钢铁企业。这是一场企业博弈的心理攻坚战，卡耐基赢了，赢在他深谙博弈的技巧，沉着稳定，出其不意。

彭宗洋：

4. 谋略长远

卡耐基面临摩根的“攻势”时，十分地冷静且谋略长远。卡耐基在弄清自身的处境以及对手的目标和意图后，卡耐基便与其他公司谈判收购，后来又频频放出“信号弹”希望摩根收购，迷惑摩根，让其摸不清自己的意图。然后卡耐基反击摩根。制造出了，“我很强大，但是你又必须收购我，但要付出更大的代价”的声势，成功打赢了这场收购战。

王子乔：

5细致规划

卡耐基能够冷静应对摩根的攻击，根据自身的处境和对手的处理进行长远而细致的规划和谋略。用让对手迷惑不解的方式来应对、反击，最终取得了胜利。

其他小组观点展示

第九组：巧避锋芒、以退为进，保留不利信息，公开有利信息 。第八组：敌进我退，敌退我进。在谈判的过程中试探摩根的底线，掌握主动权。

第七组：以心里战进行策略性诱导，让对手陷入进退两难的局面，然后在正确的时间进行突破

第六组：一场成功的谈判要求之一是要了解对方的优劣势、意图和需求。在这场谈判中，摩根多次向钢铁产业出手，过早的暴露了自己的意图，同时卡耐基冷静的表现也让他在这场谈判中占据了有利地位。

第五组：卡耐基在经营方面的知识储备是摩根所不具备的。卡耐基能熟用各种经营策略，还能摸准摩根的心理，捕捉对手弱点，这也是卡耐基能成功的关键。

第四组：在信息获取方面，卡耐基悉知摩根的意图，制造信息上的“陷阱”。以不变应万变，掩盖自己的真实意图。

第三组：卡耐基做到了谈判前的知己知彼，且能够精确地把控谈判时机。

第二组：无论摩根做出什么行动，卡耐基都冷静应对，不做反应。而后又暗示摩根要合并，但马上提出公司新计划，迷惑摩根，最后提出高条件，使得急于收购卡耐基公司的摩根只好答应。

第一组：商业谈判和交易中，最重要的东西就是利用信息不对称。

谢谢观看！

我们小组的汇报结束