

谈判力



[谈判力_下载链接1](#)

著者:罗杰·费希尔

出版者:中信出版社

出版时间:2012-8-1

装帧:精装

isbn:9787508634340

我们每一个人都是一位谈判者，每天都不可避免地要与谈判相伴。虽然谈判随时都在发

生，但要谈出好结果却不容易。常见的谈判策略大多属于温和或强硬的方式。温和的方式总是尽量避免摩擦和冲突，为达到共识，往往很快让步；而强硬的方式则以战胜对方为目标，坚守立场，但常会两败俱伤。

还有第三种谈判方式。“哈佛大学谈判项目”研究出了“原则谈判方式”。这种方式根据事情本身的是非曲直寻求解决方案，强调把人和事分开，着眼于利益而非立场，当双方利益发生冲突时，让谈判结果基于某些公平的标准，而不是以某一方意志为转移。

谈判形式千差万别，但基本要素不会变，因此，在各种谈判中，原则谈判方式都完全适用。《谈判力》便介绍了有关原则谈判的方法。

作者介绍:

罗杰·费希尔,哈佛大学教授,“哈佛谈判项目”主任;同时供职于冲突管理咨询公司和剑桥冲突管理咨询集团,为众多的政府部门、企业和个人提供谈判咨询服务。
威廉·尤里,国际谈判协作组织顾问,“哈佛谈判项目”创立者之一,曾在哈佛商学院为企业家、工会领导者和政府官员讲授谈判课程。

布鲁斯·巴顿,“哈佛谈判项目”副主任,曾创办过两家致力于谈判培训和咨询的顾问公司。

目录:前言 /V

第一部分 问题 /1

第1章 不要在立场上讨价还价 /3

第二部分 谈判方式 /15

第2章 把人和事分开 /17

第3章 着眼于利益,而不是立场 /39

第4章 为共同利益创造选择方案 /55

第5章 坚持使用客观标准 /81

第三部分 但是…… /95

第6章 如果对方实力更强大怎么办? 97

(确定你的最佳替代方案)

第7章 如果对方不合作怎么办? /107

(谈判柔术)

第8章 如果对方使用卑鄙手段怎么办? 127

(驯服难对付的谈判者)

第四部分 结论 /141

第五部分 关于本书,人们常问的10个问题 /145

○ 关于公平与“原则谈判”的问题 /147

问题1: “在立场上讨价还价是否有道理?” /147

问题2: “如果对方相信另一套公平标准怎么办?” /149

问题3: “如果并非必要,我是否应该做得公平?” /150

○ 关于人际关系问题 /153

问题4: “如果问题在人,我该怎么办?” /153

问题5:

“我甚至要与恐怖分子以及类似希特勒那样的人谈判吗? 什么时候我可以拒绝谈判?” /157

问题6: “如何针对性格、性别以及文化等方面的差异及时调整谈判方法?” /160

○ 关于策略问题 /163

问题7:

“对于像‘在哪里会面’、‘谁先开价’、‘开价多高’这类问题,我应如何决策?” /163

问题8：“具体地说，我如何由制定选择方案过渡到作出承诺？” /165

问题9：“怎样才可以不冒太大风险去尝试这些想法？” /169

○ 关于实力的问题 /173

问题10：

“当对方实力更强大时，我采用的谈判方法真能起作用吗？” “如何增强我的谈判实力？” /173

• • • • • ([收起](#))

[谈判力_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通技巧

沟通

心理学

谈判沟通

思维

个人管理

管理

评论

1、外国实践性理论书籍以后只能看英文版的。2、利益第一，要做大蛋糕，很多时候有创造性的解决方式。3、第三部分，如果对方实力更强大怎么办？制定最佳的选择方案，这个很不错。4、如果对方不合作怎么办？不要替自己想法辩护，欢迎批评和建议，分析对方的否定态度，发现其中潜在利益，并站在他们的角度改进自己的想法。5、结论部分很好：仅靠阅读《加拿大皇家空军手册》是不会是你成为一名合格空军的。6、本书就是要告诉你如何在满足自己正当利益的同时与对方和睦相处。7、这本书讲做什

么事情都要有最佳替代方案，这样才会自信和成功。8、三星到五星，这本书简约而不简单啊！

重利益，轻立场。

通过总结一般性经验，提供一个能有助于我思考和行动的基本框架。

挺烂的，不好看，不实用

近期做沟通小专题的阅读。《谈判力》一书在2013年某次成都飞北京的航班上开卷，但直到2015年10月份，才花两天时间读完，感慨时光和读书的缘分。几点感受：1、结构清晰，简单干脆给出“原则谈判方式”（不同于妥协与强硬）的四条基本要点：把人和事分开；着眼于利益，而非立场；为共同的利益创造选择方案；坚持使用客观标准；2、结合我个人的实践，实际上体会更深的是这些细节：（1）不要把谈判时间拖延过长；（2）把人和事分开，实际上并不是忽略人，反而更应该是先重视人；（3）关系导向并不会带来良好的结果，在实质问题上的妥协，反而只会让人觉得你好欺负，相反，应“对事强硬，对人温和”；（4）充分的准备特别重要，这是一切谈判策略的基础，尤其是明确替代方案及自己的底线，这是你谈判底气的来源。

评：书中让自己记住的观点有：抛开立场去谈判，不争对错，争利益；参与谈判的都是人，是人就有七情六欲；没有万能的招数，唯有因势利便。

前五章太差，没有亮点，后面对于难点问题的处理倒有可取之处

贴合实际 有点啰嗦

从小被教育原则以外的事情都是小事，不要因为一些小事和别人发生冲突，但是如果触及原则和底线不得不发生冲突那就一定要赢但也不要咄咄逼人，原则退让只会让人觉得好欺负，但如果是自己的错要及时认错，但现实很多时候难免意气用事。这本书中原则谈判原理是在道理、原则上强硬，对人则采取温和的态度。但这种最佳的谈判方式是基

于长期利益的目光，在长期自成稳态的环境里做不到坚持原则如何期望在谈判中能以原则为谈判的筹码。与人沟通经常会发现很多人会把人与事分不开，把他人对事情的评判自动牵引到自我的评价上，所以说对自我认可度高的人往往更能获得更满意的谈判结果。谈判并不一定意味着冲突，冲突也不一定是坏事有时候处理的好还会加深人与人之间的羁绊。以前有人对我说，想要从人际关系中获得实际好处无非是投其所好，谈判其实亦然。

谈判对象首先是个人，不是XX的代表。

感觉有很多智慧，但是翻译不太好

本书根本就是立足于讲人性。以人的角度出发，把一件事情说清楚讲明白，然后双方达成共识，利己利他。书里有两点很值得牢记，特别是对观念的提点和启示：着眼于利益，而不是立场。想法本身就是问题所在。

阴性文化 谈判：理解/理性/沟通/信赖/非强制性影响他人

讲得很泛泛，不过作为入门的框架指导书还算是不错的了。

二十分钟能看完的书 还能说什么

原则谈判，而不是立场谈判，寻找最佳方案。

但凡多少有点“反本性”意味的、要求人超脱感性的事情都那么那么难，难到可以养活一批作家。全书最根本的一句话“着眼于利益，而不是立场”，就是要求客观，足够客观到跳出自己本身的倾向于喜好，完全为利益服务，利益分为实际谈判成功利益和关系利益，孰重孰轻其实仍要看谈判者的眼光和对这段关系的认识，这种一会儿要求人理性思考但本质实际又依赖于人主观判断的事物，真的很难懂啊，不想懂，还是任性些好了（又开始不着边际，要理性啊嗯……书一般，很薄很贵但不很深入，想研究谈判心理学什么的就算了。

很好的一本书，目前不太用得上。高中时候和前段时间都需要。可惜没有储备过。

因为生活中没有实际使用的场景，所以不好评价效果，不过“原则谈判”的理念是很值得提倡的。

学会谈判更要学会表演，为了利益的达成变得公式化般的理性。其实，一切哪有那么复杂。不是所有的事情都是为了口中的利益，强调立场也时常是理所当然。所以看到最后想对作者说，高明的您费心了。

[谈判力_下载链接1](#)

书评

中信近年来致力于对美国畅销书的推荐与传播，即便是这本05年已经被外语教学与研究出版社出版过的《Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in》也被重新编排推荐。而这本书的书名也没有逃过出版商的魔掌，《谈判力》，大有与前著《沟通力》、风靡一时的《执行...

有很多学者拥有从繁杂的具体事项中总结出规律，或者能够以简洁语言说明本质的能力。这一点确实是需要对相关方面有较为深刻的研究才能做出来的，在此书中，作者将常见的谈判总结为立场式谈判，而将其推荐的谈判总结为原则式谈判，在读到时，有让人感觉眼前一亮的感觉...

翻译成《谈判力》好像也并不是太合适，有点狭义。“Getting to Yes”，更能体现书中的观点。也就是如何理性地与有分歧的对方达成共识。要体会书中的内容，最好能够有很多亲身体会去印证。下面就是读书的纲要摘抄。第一部分 问题 第一章 不要在立场上讨价还价...

《无需让步的说服艺术——Getting to Yes》内容简介

本书介绍了有关原则谈判的方法。第一章讲述采用就双方立场讨价还价的标准谈判方式带来的问题，接着介绍有关原则谈判方法的四条原理，最后三章则回答有关原则谈判方式最常见的一些问题：如果对方实力强于自己怎么办？如果对...

本书主要讲了一种原则性谈判方法，它不同于我们常见的强硬或温和的立场式谈判，强调着眼于双方的共同利益。主要分为四个谈判步骤：把人和事分开；着眼于利益，而不是立场；为共同利益创造选择方案；坚持使用客观标准。
作者认为谈判时需把人和事分开，对事不对人...

谈判的核心，是创造可能性。
为什么真么说呢？因为，在谈判开始之前，虽然我们尽可能准备了详细的对方的资料、策略和可能的方案，但是我们依然无法真切的感受在真刀真枪较量时候得到一手新鲜的信息，来得这么真实。
毕竟由真实接触，对方的偏好，意图才会可靠的展现出来，很多...

谈判好不好，三个标准 1、达成明智的协议 2、效率 3、友善地谈判 注意事项
1、不要在立场上纠缠不清 四个建议：*
人：把人和事分开（谈判者要肩并肩地解决问题）【从不说硬话，从不做软事】【对人温和，对事强硬】* 利益：着眼于利益，而不是立场 * 选择：为共同利益创...

沟通，或者叫谈判，是我们每天都会遇到的问题，这是一个永恒的话题。有效的谈判能让效率提升很多。谈判有4个要素：人、利益、选择、标准。人：把人和事分开；利益：着眼于利益，而不是立场；选择：为共同利益创造选择方案；标准：坚持使用客观标准。把人和事分开，对人...

本书的宗旨是放下立场和争议，为达到共同利益双方均做出不断努力。不是尔虞我诈、心理较量，而已客观公正、符合基本利益，这种谈判理念我第一次接触，却是现代商务谈判的常用方法。可能我接触的人和利益团体都不属于商业范围，文化层次也不高，因此他们的常用方法是欺骗、较量...

谈判的衡量标准： 1、是否达成明智协议？ 2、是否有效率？
3、是否能不损害双方关系？？ 谈判的层次： 1、解决实质性问题；
2、关注实质性问题的程序。 谈判的分类： 温和型&强硬型（立场主导）； 原则谈判。
===== 原则谈判...

这是【掌握受益终生的谈判技巧】类图书主题阅读的第1本书—《谈判力》，也是#每天一本书#的第49本书。评分：4.5分（满分5分） 本书价值
1、介绍了既不损害彼此关系，又能得到你想要的谈判方法--基于原则的谈判
笔记摘要： 一、谈判是什么呢？ 谈判是从别人那里寻求自己...

200页的书，读起来比较轻松。书中举例很多，可以更好的理解作者的谈判方法，对于我比较实用。
谈判在我们的生活中可以说随处可见。作者建议谈判时，不应该把关注点放在立场上，而应该是利益。我理解的立场，应该是所谓的彼此的面子、是非对错。
书中有一句话，我印象很深：“...

principled negotiation 1. Seperate the people from the problem 2. Focus on interests, not positions 3. Invent options for mutual gains 4. Insist on using objective criteria 3 Stages Analysis; planning; discussion Seperate the people from the problem Negot...

[谈判力_下载链接1](#)