

# Getting To Yes

The  
International  
Bestseller



# getting to **yes**

negotiating an  
agreement without  
giving in

**ROGER FISHER & WILLIAM URY**  
and for the revised editions Bruce Patton

[Getting To Yes 下载链接1](#)

著者:Fisher, Roger; Ury, William

出版者:Random House Business

出版时间:2012-6

装帧:

isbn:9781847940933

The world's bestselling guide to negotiation. Getting to Yes has been in print for over thirty years, and in that time has helped millions of people secure win-win agreements both at work and in their private lives. Including principles such as: Don't bargain over positions Separate the people from the problem and Insist on objective criteria Getting to Yes simplifies the whole negotiation process, offering a highly effective framework that will ensure success.

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:

[Getting To Yes 下载链接1](#)

标签

谈判

芒格书单-19本

uib

negotiation

bestseller

Negotiation

Biz

## 评论

我書都讀完了 格蕾絲姐姐怎麼還不出分喔... 內心抵觸協商的tactic是不對的  
也應該探索一下 退讓和控制的中間可能

---

people interests options objective criteria 对事不对人 关注利益而非主张 创造性的双赢  
坚持客观标准

---

我觉得谈判的书和博弈论的书一样，让我觉得都是没有坚实基础的理论。我说的坚实基础是双方的目标这些变量都没有确定就来谈这些东西。

---

通俗易懂 即學即用

---

看到一半的时候觉得讲得太空了，再看下去又觉得还可以。整篇是理论+分析+例子的形式，但是例子都比较简短（一个段落），仅在“what if they don't play”章节有一个关于租金求偿谈判的例子（大概10页），感觉看到这里的时候觉得书里讲得没这么空洞了，如果有更多这样的例子感觉会更好。书里的道理是没错的，但是重点还是实践，关于这点这本书自己总结的其实挺好“there is probably nothing in this book that you did not already know at some level of your experience. What we have tried to do is to organize common sense and[字数限制写不下]

---

[Getting To Yes 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 Whithout 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...

看这本书的原因很简单，磨刀。过去在IM负责供应链的时候，少不了跟供应商的谈判，也积累了一定的经验。行有余力，则以学文。希望能通过学习前人的总结、框架，把自己对谈判的理解系统化。

本书是难得的【好书】，看目录就一目了然，逻辑清晰。牢记四点，即可以把握全书精华：...

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...

---

[Getting To Yes 下载链接1](#)