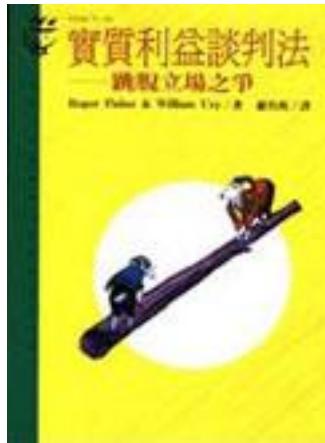


# 實質利益談判法



[實質利益談判法\\_下载链接1](#)

著者:費雪

出版者:遠流

出版时间:19940000

装帧:

isbn:9789573223962

常見的談判策略大多屬於溫和或強硬的方式。前者以避免衝突，得到和諧的解決方法為宗旨，但談判者最後常被剝削，覺得受到傷害；後者以堅持立場，戰勝對方為目標，但常導致強烈回應，傷害彼此的關係。而介於強硬與溫合間的談判策略，則又涉及條件交換，無法讓彼此獲得最大利益。本書所提出的針對原則談判法則是根據利益來決定議題，除了將人與問題分開，使焦點放在利益而非立場，為彼此利益創造各種替代方案外，更堅持使用客觀標準，力求擺脫立場之爭，為雙方利益營造公平的解決之道。此法運用於日常生活及各種業務場合皆能賓主盡歡，得到"雙贏"的結果。

作者介绍:

費雪 (Roger Fisher)

為哈佛法學院法學教授，教授談判課程，並為哈佛談判計畫案負責人。他是美國伊利諾州人，二次大戰期曾服役於美國空軍，在巴黎執行馬歇爾計畫 (Marchall Plan)，並且在華盛頓法務部服。目前他也在華盛頓從事法律工作，為國防部的法律顧

問，提供政府部門許多建議並舉辦許多研習會。他亦是電視競賽節目「辯護者」（The Advocates）的創始人。

尤瑞（William Ury）

為談判與仲裁事務的顧問、作者及講師，亦為哈佛談判計畫案的共同負責人。他曾在各種爭執情境中扮演第三者的仲裁者，從房租糾紛到肯德基州煤礦工人的勞資糾紛等，他都曾參與。他係在瑞士受教育，並獲得耶魯及哈佛大學語言學及人類學等學位。

目录：

[實質利益談判法 下載链接1](#)

标签

谈判

沟通

成长

@台版

评论

竟然就这样读完了……

---

学习成长

---

[實質利益談判法 下載链接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…

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…

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…

《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。  
为什么这么说呢？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...

这本书的英文名是《Getting to Yes---Negotiating Agreement without Giving In》，是探讨如何在谈判中达成一致，同时避免屈服于人，书中将其命名为原则谈判。而所谓谈判，就是沟通怎样用更好的方式解决双方分歧的过程。从这个角度看，书中探讨的一些方法和建议不仅仅适用于谈判...

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...

[實質利益談判法 下載链接1](#)