

Getting to Yes

The National Bestseller



Second Edition with
Answers to Ten Questions People Ask

GETTING TO **YES**

Negotiating Agreement
Without Giving In

Roger Fisher and William Ury

& for the Second Edition, Bruce Patton
of the Harvard Negotiation Project

[Getting to Yes 下载链接1](#)

著者:Roger Fisher

出版者:Penguin Books

出版时间:1991-12-1

装帧:Paperback

isbn:9780140157352

This is by far the best thing I've ever read about negotiation. It is equally relevant for the individual who would like to keep his friends, property, and income and the statesman who would like to keep the peace. --John Kenneth Galbraith.

作者介绍:

Roger Fisher is the Samuel Williston Professor of Law Emeritus, Director of the Harvard Negotiation Project, and the founder of two consulting organizations devoted to strategic advice and negotiation training.

William L. Ury co-founded Harvard's Program on Negotiation where he currently directs the Global Negotiation Initiative. He is the author of *The Power of a Positive No* How to Say No Still Get to Yes (2007) and co-author (with Roger Fisher) of *Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving In*, a five-million-copy bestseller translated into over twenty languages. "No other book in the field comes close to its impact on the way practitioners, teachers, researchers, and the public approach negotiation," comments the National Institute on Dispute Resolution. Ury is also author of the award-winning *Getting Past No Negotiating with Difficult People* and *Getting To Peace* (released in paperback under the title *The Third Side*).

目录:

[Getting to Yes 下载链接1](#)

标签

谈判

Negotiation

管理

沟通

英文原版

技巧

双赢

美国

评论

HPM 559 Negotiating and Conflict Management in the Healthcare

Setting专业课的必读教材。想不到评价这么高，希望能一生受用。另外，真心庆幸选了这门课，课上只有我一个外国学生。每堂课上都会有1小时的谈判练习，这是绝佳的练习交流技巧及口语的机会，一定要好好把握，每一次谈判都要精心准备，不要输给它们。课后谈判要求写journal

Entry总结，好好写！这门课太对我胃口了！好好看这本书，好好上这一门课，这门课是会让我终生受用的。

本书为谈判理论的奠基之作。作者们通过此书介绍了原则性谈判。主要有四点。第一，对事不对人，通过设身处地思考，情感共通，发展合作友谊，有效沟通，减少可能的敌意，把注意力集中到问题本身上。第二，以利益为基础，而不是方案或立场为基础。寻求方案或立场背后的利益，先提问再作答，承认对方的立场和利益，支持对方个体，但共同寻求解决问题的方案并优化己方利益，制造认知失调，逼迫对方区分个体与利益这两件不同的事。第三，制造双赢的选择，头脑风暴，把派做大，意识到正因为不同的兴趣立场和价值体系才让交易变成可能。从谈判对手的角度出发，创造对手的新选项以使谈判结果对你更有利。第四，坚持使用客观准则，谈判应基于某种独立于任何一方意志的客观准则，这种准则可以是公平的标准，也可是公平的流程。关注对方要价背后的理论和原则开展讨论

讀目錄和第一章就可以了..

第二遍看这个书。有些书里的内容已经试着在做了。但其实最难的不是谈判本身，而是在于控制个人在谈判时的情绪。技巧再怎么熟练，最终不能用大脑思考也是没有太大意义的。

谈判技巧

<http://book.douban.com/review/1477739/#comments>

读此书除了提高谈判技巧，也有助减少日常吵架的几率。

依然是managing people required。感觉cliche多余有用的内容。。。是不是因为我情商比较高
啊哈哈

尼玛 课程必读

绝对的好书，值得反复看。

小书前面几页有用 后面的详细阐述可以略过不看。

第一个学期的教材==

哦，我外交谈判课半途而废的书。

We sabotage ourselves by reacting in the ways that do not serve our interests!这碗“鸡汤”先好好品尝。

每天都在各种扯皮中的人表示 要对理论进行检验

定期高效EQ泡腾片 深入浅出 重要的还是practice practice practice

还行吧 没Erin说的那么好

非常有用的一些谈判逻辑

翻白眼

系统充电。这本书讲得比较general，恐怕技巧需要在实战中领会

[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...

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. Separate 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 Separate the people from the problem Negot...

有一次上课 不是小学那种 老师说 ok, today we have a case study- a case about getting to yes. 我一开始没明白 那些天在研究博弈论 刚看到第一篇 零和 老师说 let's get win-win solution 。 。 。 I just wonder: ok, fine, everything is unchanged. what the fuck wi...

[Getting to Yes 下载链接1](#)