

寸土必争



[寸土必争_下载链接1](#)

著者:Roger Fisher

出版者:外语教学与研究出版社

出版时间:2005-11

装帧:平装

isbn:9787560031842

寸土必争：无需让步的说服艺术，ISBN：9787560031842，作者：（美）费希尔、尤里、巴顿

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:

[寸土必争_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

说服

心理学

营销

管理

心理

社科

评论

一个很好的谈判模型。

原则谈判：透过立场看利益，对原则强硬，对人温和。确定对方的权限和决策程序，寻找先例，使其积极参与。识破对方策略，学会提问与停顿，并在必要时使用独立调解程序。

稀里糊涂的买了看了忘了。在公车上一个奇怪的单词让我跟一个埃塞俄比亚男人开始聊天。

读的时间过长，脑袋里都没有记住多少有用的东西。但书肯定是好书。

看了<哈佛乱翻书>后想到要看的书。里面说到的东东不少以前就知道，写得很啰嗦。

这书竟然也可以是reading的作业。。。。。。。

公司的培训教材之一，我觉得有些部分说得真好。很感谢公司，给我很多机会让我可以变成一个更好的人。

非常实用的保守派说服策略，让自己有底线不会太吃亏

谈判课的阅读资料。

presentation无处不在，negotiation也无处不在！值得学习的实用的谈判技巧。可惜翻

译不太到位。

不是不重要，只是不知道

不妥协。看完书后，觉得自己拿的辩论赛冠军与最佳辩手都弱爆了。语言与智慧是连体婴，我们往往只得前者

看完后完全颠覆了我平时的 交流观 —— 很好

老师推荐的书。

MBA教材，确实能给人启发。

没什么内涵，不怎么深刻吧。

很好，对初学者提供很多谈判时的思路，这本书提供的是谈判整体的思路和方法，对谈判细节谈及很少，需要另寻教材

文笔一般

讲话最重要的是被理解。

相比之下優勢談判知識點更全面

[寸土必争 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觉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...

[寸土必争_下载链接1_](#)