

哈佛這樣教談判力



[哈佛這樣教談判力_下载链接1](#)

著者:Roger Fisher

出版者:遠流出版

出版时间:2013-7-1

装帧:平装

isbn:9789573272243

★哈佛大學法、商學院30年經典教材

★Amazon「談判類」排行榜No.1

★全球總銷售超過800萬本

★美國《商業週刊》最長銷的商業書之一

打開電視新聞，家庭糾紛、勞資爭議與外交衝突輪番上演，這些紛紛擾擾，追根究柢，全都是因為缺乏理想的談判過程。

日常生活中，每個人難免面對討價還價、薪資協議、工作分配等等需要溝通協調的現實情況，如果不想靠耍手段、費心機佔得便宜卻壞了關係，就需要提升談判能力，才能達成協議。

不管你喜不喜歡，談判是人生免不了的事。在任何協商中，隨機應變非常重要，但在開口之前，還是有些準備可以讓你事半功倍。

上談判桌之前，你該把握四項原則——將人與問題分開來看；要重視談判雙方的根本利益，而不是單純地擺明自己的強硬立場；在最後拍板之前，努力尋求一切解決問題的可能，並找出中立客觀的判斷標準。

談判的本質就是溝通，高品質的溝通建立在良好的關係上，所以最重要的是積極聆聽對方的話語並調整自己的說話方式：談判雙方要注意對方的情緒變化，有的人需要安全感，有的人希望佔上風；參透對手在思考什麼、需要什麼——也許達成協議的關鍵，就在這些需求的差異之中。

由哈佛談判專案中心發展出的原則性談判法，是根據雙方真正在意的利益來決定議題，而非針對條件進行拉鋸戰。當利益衝突時，應堅持公平原則，不受雙方意志力影響。

針對原則談判的方法是對利益強硬，對人和；不要花招，故作姿態。

針對原則談判讓你明白如何得到應得的收穫，但仍不失光明正大；也就是既能公平、合理，又能保護你免於因堅持公平而吃了悶虧。

本書所談針對原則的談判策略符合所有目的，它不像有些談判祕訣最好是我懂你不懂；相反的，越多參與談判者懂得這個方法，運用起來反而更容易也更有成效。將本書內容融會貫通，不僅能有效解決各種爭議，而且能談出讓人說到做到、心服口服的好結果。

作者介紹：

羅傑·費雪（Roger Fisher, 1922-2012），「哈佛談判專案中心」（Harvard Negotiation Project）創始人，直到2012年9月過世之前，在哈佛法學院教授談判課程超過40年。他是美國伊利諾州人，二次大戰期間曾服役於美國空軍，在巴黎執行馬歇爾計畫（Marshall Plan），並且在美國法務部任職過。之後在華盛頓從事法律工作，擔任國防部的法律顧問，提供政府部門許多建議並籌辦相關研習會。他亦是電視競賽節目「辯護者」（The Advocates）的發想者與製作人，著有《超越理性》（Beyond Reason）等書。

威廉·尤瑞（William Ury），談判與仲裁事務的顧問、作者及講師，亦為哈佛談判專案中心的共同負責人。他曾在各種爭執情境中扮演第三方的仲裁者，從房租糾紛到肯德基州煤礦工人的勞資糾紛等，並曾任白宮顧問，協助於華府與莫斯科兩地設立降低核風險中心。他成長於加州及瑞士，並獲得耶魯及哈佛大學語言學和人類學等學位。著有《學會說不》（天下雜誌

)、《突破拒絕》(Getting Past No) 等書。

布魯斯·派頓 (Bruce Patton)，新生代的哈佛學者，哈佛談判專案中心的共同創辦人及特聘研究員，哈佛法學院談判課程之共同創辦人，也是優越夥伴 (Vantage Partners, LLC) 創辦合夥人之一；該顧問公司協助富比士全球2000大企業 (Global 2000) 談判及維護其最重要的商業關係。身為調停人，他協助建立美伊人質衝突的和談架構，與諾貝爾和平獎得主阿里亞斯 (Oscar Arias) 合作確保阿里亞斯中美洲和平計畫 (Arias Peace Plan for Central America) 的成功，並與南非各個團體合力打造憲法進程，終結南非的種族隔離。著有暢銷書《比要求加薪更難以啟齒》(臉譜)。

譯者簡介

劉慧玉

曾任職A. C. Nielsen、Kantar Worldpanel市場研究顧問公司。譯有《6頂思考帽》、《顧客不會主動告訴你》、《服務行銷新視野》、《1001種留住顧客的方法》、《你會管人嗎？》等二十多本書。

目录: 目錄

推薦序1 鄭致文

推薦序2 劉必榮

推薦序3 張文瑞

三版序

再版序

前言

第一篇 問題

1. 別陷入立場之爭

第二篇 方法

2. 把人跟問題分開

3. 撇開立場，把焦點放在利益

4. 為彼此利益創造選擇方案

5. 堅持客觀標準

第三篇 對，可是……

6. 若對方具有優勢呢？【準備好最佳替代方案】

7. 若對方不配合呢？【採用談判柔道技巧】

8. 若對方耍手段呢？【馴服難纏對手】

第四篇 結論

三點結論

第五篇 常見問題

常見的十個問題

關於公平及「原則性」談判

問題1: 「立場之爭沒有站得住腳的時候嗎？」

問題2: 「若對方認定的公平標準不同怎麼辦？」

問題3: 「如果沒有必要，我仍須保持公平合理嗎？」

關於人的處理

問題4: 「當問題出在人，我該怎麼辦？」

問題5: 「如果對方是恐怖分子或跟希特勒差不多，還要談判嗎？什麼樣的情況下，不談判最好？」

問題6: 「面對個性、性別、文化等差異，要如何調整自己的談判風格？」

關於戰術

問題7: 「碰到『該在哪裡談？』『該如何溝通？』『誰該先攤牌？』『我該先喊多高

？』這類問題要怎麼決定？」

問題8：「如何能明確地從提出方案過渡到承諾階段？」

問題9：「如何不冒太大風險地試驗這些概念？」

關於優勢

問題10：「若情勢有利對方，靠談判方式真的有用嗎？」以及「要如何加強我的談判優勢？」

哈佛大學談判專案中心簡介

特別企劃／商業談判實戰演練 陳其華

• • • • • ([收起](#))

[哈佛這樣教談判力_下载链接1](#)

标签

谈判

设计管理

管理

Roger.Fisher

沟通

Charlie.Munger

职场

哈佛

评论

N多年前Mandy給講的negotiate training

還歷歷在目，到現在都還記得9個box的用法。如果那是一個開端的話，今天再讀這本書，雖然裡面的內容對我來說不再新鮮，但是感覺對談判的前前後後重新進行了一次梳理。是本不錯的工具書！

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。

看看

[哈佛這樣教談判力_下载链接1](#)

书评

[哈佛這樣教談判力_下载链接1](#)