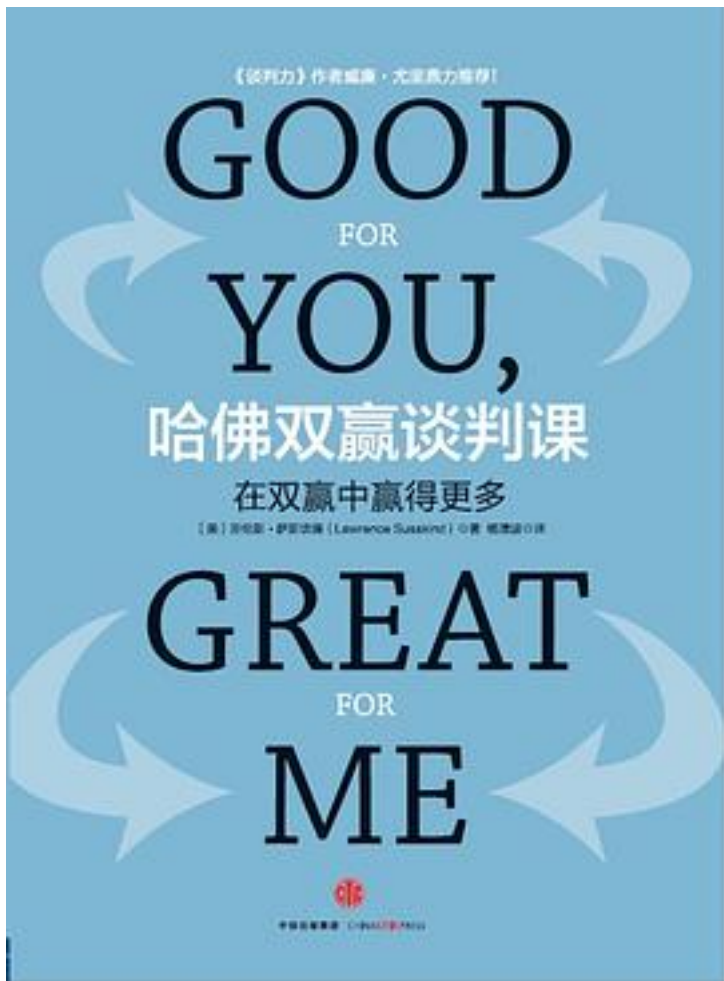


哈佛双赢谈判课



[哈佛双赢谈判课_下载链接1](#)

著者:【美】劳伦斯·萨斯坎德

出版者:中信出版社

出版时间:2015-7-1

装帧:

isbn:9787508652641

你已经将双赢谈判的理念与技巧烂熟于心，但你的对手同样如此。
双赢谈判极具吸引力，却存在无法调和的问题：谈判双方应该如何分割谈判中创造出的

价值？所有事物都应当平均分割吗？这样公平吗？假如一方更为强大，他们是否会期望利用其影响力获取绝对的胜利？假如更为强大的一方却让对手获取了绝对的胜利，又该作何解释？

根本上，谈判者均已熟知双赢谈判的合作步骤，但也都无法完全放弃竞争的本能。本书提出6种在双赢谈判中赢得更多的方法，达成更胜一筹的交易，同时依然可以维持良好的信任关系，这是一条崭新的途径，使你重新思考谈判策略。

无论是涉及商业领域、家庭纠纷、国际关系还是在环境与工作之间必须做出的权衡决策，本书都为如何思考与进行富有成效的谈判带来了一种突破。

作者介绍:

劳伦斯·萨斯坎德（Lawrence Susskind），哈佛大学法学院谈判项目创始人之一，麻省理工学院城市与环境规划福特基金会教授，共识达成研究院创始人、首席知识官。萨斯坎德博士已在麻省理工学院从教40余年。他曾调解过复杂的争端，涉及土地与用水权；曾为50多家公司提供过咨询，尤以监管谈判方面的咨询为主；已经为来自全球的3万多名专业人士进行过高级谈判培训；曾在以色列、爱尔兰和菲律宾三个国家的最高法院担任顾问。

目录: 引言 在金色池塘发现交易区 IX
在双赢谈判中更胜一筹的6种方法
1 找到对方的利益点，引导对手进入交易区
如何与固执或缺乏理性的对手打交道？ 005
首先，找到事实 012
共同筹划谈判范围，避免媒体口水战 014
与强权人物谈判 020
如何“收买”反对者？ 027
2 蛋糕做大，才能赢得更多
在交易中创造更多的价值 037
在谈判中搭建战略联盟 044
消除内部冲突，一致对外 051
何时不宜单打独斗？ 058
致力于达成共识 066
3 预期意外情况，赢得比对方更多的利益
临场发挥的艺术 079
充分利用意外因素 087
将意外化为有条件协议 092
如何应对技术谈判等复杂谈判？ 098
4 达到对方底线，让对方有利可图
直入对方后台，建立获胜联盟 109
与监管人员谈判 118
调解并非下下策 125
5 避免意外影响，保护己方利益
邀请推进者使谈判重回正轨 133
预防硝烟四起 141
如何应对谎言？ 144
6 主导谈判，打造己方谈判能力
推进式领导者 149
如何应对愤怒的公众？ 152
打造内部“隐秘花园” 158
如何不再迷失于翻译？ 161

每次谈判都是在积累经验 168
优秀的谈判导师如明灯指引 183
尾声 在下一次谈判中发现甜蜜点 193
致谢 207
· · · · · (收起)

[哈佛双赢谈判课_下载链接1](#)

标签

- 谈判
- 谈判学
- 决策
- 商业
- 经管
- 沟通
- 经营
- 自我完善

评论

找到对方利益点，引导对方进入交易区+达到对方底线，让对方有利可图，就这么两个重点，啰嗦的延展成一本书。都是大型谈判才用得到的方法，对普通生活的借鉴意义并不是很大，前面说的那两点足够了。

纯理论，烧脑，趴。☹_~☹b汗~

比沃顿那本要差

一些tips

你已经将双赢谈判的理念与技巧烂熟于心，但你的对手同样如此。本书提出 6 种在双赢谈判中赢得更多的方法，达成更胜一筹的交易，同时依然可以维持良好的信任关系，这是一条崭新的途径，使你重新思考谈判策略

讀的台版，關於交易區和公平流程的論述讓人受益

说得很实在，可操作性强

前面的启发大于后面，可能到了实际操作有些办法才会有特定发挥的价值吧

过于理论，or我理解无能？

很枯燥的书。感觉所有的东西都离我很远。书里比较有意思的点： 1. 谈判前需要写出自己的底线和对方的底线。2. 要尽量迅速的进入交易区3.需要画更大的饼来分享利益。

很实用的一本书，谈判思维不仅仅可以用于各行业的谈判需求，也能渗透在日常生活中使自己受益，推荐！

书评

谈判这件事听着比较严肃和难搞，其实说起来无非是有着利益诉求的两方通过谈判这种方式做出适当的让步从而寻求利益最大化的行为。无论是涉及资产数额巨大的商业谈判，还是生活中的简单交易，都可以归为谈判行为。可以说谈判无处不在，但即便如此，常见的问题也不少。正如“不...

文/煨煜

《哈佛双赢谈判》中作者劳伦斯·萨斯坎德纯熟的把谈判技巧告诉读者，而没有用艰涩的语言，我觉得能做到把专业知识用浅显易懂的语言告诉读者，并且希望读者能够学会这些技巧，这样做的作者是难能可贵的。而且作者的叙述也非常有条理性，非常值得阅读。 ...

双赢：成功谈判的标准

成功的谈判是双方达到“双赢”。一如哈佛大学法学院谈判项目创始人、麻省理工学院共识达成研究院创始人劳伦斯·萨斯坎德在《哈佛双赢谈判课》一书中所言，“这一点逐渐被理解成从原来的‘输赢’关系转变成现在的‘双赢’关系。”在《哈佛双...

生活中充满了谈判与博弈，那些谈判桌上的赢家，侃侃而谈的辩手，常常让人羡慕嫉妒恨。取得谈判的成功，从某种意义上决定了人生的高度。因而学会双赢的谈判技巧，迫在眉睫。对于从零开始的小白，《哈佛双赢谈判课》无疑是一本极为实用的入门教材。谈判并止于高端严肃的商业，...