

哈佛谈判心理学

HarperCollins Publishers
哈珀柯林斯出版集团

哈佛谈判心理学

〔美〕艾莉卡·爱瑞儿·福克斯（Felicity Fox）〇著
胡效校〇译 白璐〇审读

世界银行、杜邦和麦肯锡指定的谈判培训方法
哈佛大学最权威的谈判指南
和别人谈判之前，先学会和自己谈



Winning from Within

A Breakthrough Method for Leading, Living,
and Lasting Change

◎ 中国友谊出版公司

[哈佛谈判心理学_下载链接1](#)

著者:艾莉卡·爱瑞儿·福克斯

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:2018-6-1

装帧:平装

isbn:9787505743342

你有没有本来打算与他人好好合作，但后来因为固执己见而使谈判僵持不下？

你有没有在本打算说“不”的时候，还是说了“行”？

你有没有在想要阐明观点或表明立场的时候，却闭嘴不言静静地坐着？

你是不是一次又一次在那些火药味爆发的时刻无法保持冷静？

你有没有过本来打算听从你搭档的意见，但最后发现自己大喊大叫，或者干脆就转身离开了？

你有没有在想要保持冷静的时候，却表现得充满抵触情绪，暴躁不安？

你有没有在说完什么话之后，追悔莫及？

你有没有曾经试图想要打破所有人的看法，但在关键时刻却依旧觉得太害怕或是担心自己无法承担起“责任”的重担，从而最终放弃了冒险的尝试？

你是否曾经感觉到你的激情和生活的目标背道而驰呢？

· · · · · · · · · · · ·

如果你的回答是“Yes”，那么你迫切需要阅读这本汇集了哈佛大学谈判项目组最新成果的《哈佛谈判心理学》。

哈佛大学著名谈判教授艾莉卡·爱瑞儿·福克斯女士通过20余年的企业运营与教学研究发现，个人要想取得谈判的胜利，首先要学会与自我谈判，即把完美的自己请出来坐在谈判桌前。而要请出完美的自己，则需要保证内心的平衡。每个人内心都有四大成员：梦想家、思想者、恋人、勇士。梦想家思虑前景，思想者分析现状，恋人关注人际关系，勇士推进行动。除此之外，内心还有三大促变者：守望者、船长、旅行者。守望者观察四大成员的反应并发出信号，船长决定采取何种措施应对，旅行者提供人生情境，带着四大成员面对机遇和挑战。三大促变者与四大成员互相配合，让个人趋近完美的本我，这样你就会在谈判桌前无往不胜。

作者介绍：

【美】艾莉卡·爱瑞儿·福克斯(Erica Ariel Fox)

国际著名谈判专家，哈佛法学院协商谈判课程教授，莫比乌斯管理领导能力顾问公司联合创始人，麦肯锡领导力发展课程资深顾问。在谈判学与领导学领域具有超高人气的福克斯，辅导管理团队突破困境，协助企业实现突破性转变。此外，福克斯亦受公营机构之托进行领导能力培训，提供经理人教育课程。

目录: 中文新版序言

推荐序

比菜谱更重要的是，有个好厨子

第一部分 创造持久的改变

第1章 理想反应与现实反应的落差

第2章 发现你的内在谈判专家

第3章 梦想家、思想者、恋人、勇士

第4章 抛开战术板打比赛

第二部分 平衡你的自我映象

第5章 可能性——看清梦想家的愿景

第6章 视角——了解思想者的洞见

第7章 人——触碰恋人的
第8章 效能——带上勇士的剑和盾
第二部分 深入你的本心
第9章 感知——唤醒你的守望者
第10章 在场感——让船长掌舵
第11章 旅行——与旅行者共同成长
后记
致谢
• • • • • (收起)

[哈佛谈判心理学 下载链接1](#)

标签

心理学

谈判

偏心理学

沟通

很好的方法论

国际著名谈判专家

好书，值得一读

管理

评论

本来冲着谈判去的，没想到最后写的是心理，其实算是一本中式修禅的英文版介绍，拖了好久才看完，罪过罪过。

与自己的内心谈判 生活不是寻找自己，而是塑造自己

以后挂着哈佛名头的书都要谨慎了

中文书名有误导，这本书跟谈判和心理学都没有什么太大关系，而是一本关于自我认知和自我管理的工具书。不得不说，作者的阅读量还是很大的，全书引经据典，跨越心理学哲学经济学的理论。我觉得能把复杂问题简单化是一种很强的能力，所以这本书我给4.5分。大部分时候，我们的人际关系都不太经过大脑，像动物一样本能的活着直线的思考是很轻松的，但是大多数人承担不起像动物一样活着的代价，这就是为什么人类有很多烦恼的原因。Suppose你的大脑里真的有特工队，可以根据不同的情况任你调动，是不是感觉自己会更强大一些？每个人都是千面英雄，不要固定的使用一个角色，浪费了其他的能力。

要想了解四季一样，了解自己的内心变化

4个小人在打架，说的是你的内心，看谁呢。

四大成员：思想者分析，梦想家感召，勇士doit，恋人人际。三大促变者：守望者观察，船长决策，旅行者成长。保持思想者，勇敢勇士，练习梦想家，释放恋人。保持守望者的警觉，放手让船长决策，让旅行者带领成长。

哈佛的谈判课有三本，第一本建议在争论中将人与事分离，第二本建议如何处理问题引起人，第三本就是有关处理自己。

—winning from within — 恒久的改变非一蹴而就
不需要匆忙，不需要闪耀，不需要任何人，除了自己
只有通过你内心世界的指导你才能变成真正的大师，你可以从任何时间任何地点开始自己的旅程 先用心做事，表面发生的改变才会随之而来。

给四颗星，本文跟谈判没太大关系，更加像是自我分析的工具书

骗子！！！！！！！！！！！ 巨烂完全是废话，啥也没有

比菜谱更重要的是，有个好厨子

本书结构散乱，很多例子用得并不合适。通篇基于4种角色给很多行为做解释，解释力度并不强，方法论宽泛又空洞，感觉就是强行用自己的理论去套案例。浪费了宝贵的2个小时。

题目不太贴切，内容却是给了勺子的鸡汤以上水准。概括总结一下，不用二翻

看到名字以为是讨论战术的书，读着发现是一本故事书。一篇文章能够把核心说明的，用了整整一本书。最后感谢自己能读完。有用之处开启了认识自己的一种方法，不管是四个团队成员，还是三个促变者，无一说明多维度思考和价值观、智慧作为行动的方向

有点看不下去，不知所云

当初我买这本书的时候，光看名字，对这本书理解错了，内容跟谈判完全无关。看完了这本书我才认真找了一下英文书名叫，应该是赢自我要贴切一些吧。这本书前面部分我觉得有点形式主义，越看到后面越有思考。这个思考来自于它讲的一些东西把我最近的一些困惑、过去看的一些心理学书和我自己研习的佛法联系起来了。这本书的作者应该融合了心理学、佛学、各种宗教学、训练术等多方面内容，如何寻找内心真实的自我，如何训练自我的不同方面。其实和佛教所说的一样，最难的是awareness和practice，首先你能觉知到自己内心的细微变化，然后你能不断修行、践行调伏内心。最后你就获得了真正的幸福和平静。

叙述有点散，但是还是有可以借鉴的

独辟蹊径的谈判心理学，从内到外的谈判方法。

《高难度谈话》后面的一本书。我觉得非常好，梦想家、思想家、恋人、勇士，人格四面，守望者，船长，旅行者，三个促变者。经常出场的是哪个面？有谁很少出场？守望者能不能全面观察，及时汇报？船长能不能把握方向并保持在场感？旅行者能不能终身成长？与内在的自己谈判，系统整合自己，与他人谈判。今儿工作中正好有机会应用了下，真的是不一样。作者知识面非常广，可谓学贯东西，又勾起了我想看坎贝尔的《千面英雄》的欲望。

我觉得这本书更倾向于认识自己，有自己的理论，不是单纯的教你怎么跟别人沟通，有很多心理学方面的知识。是本值得去读的好书。

哈佛谈判心理学 下载链接1

书评

谈判是什么？你说不定会这样回答：“谈判就是使用阴谋阳谋进行斗智的过程。”言外之意，想要成为一个成功的谈判者，就必须要学习“孙子兵法”，在锋利的言辞、锐利的观察力与暗中的尔虞我诈中获得自己的胜利。

如果你是超市销售人员，如何应对形形色色的客户？如果你是一个银行...

看到很多人说书名和内容完全没有关系，的确翻译的书名有哗众取巧之嫌，这就和很多引进大片的名字总是喜欢起xxx总动员一样，令大众觉得是一个系列，光看名字就很好看的样子。虽然这种商业做法屡见不鲜，也是情理之中，但是对于读者对一本书籍内容的判断会有所影响，产生一些偏差...

谈判的原则，很好的方法论。

在朋友的力荐下预购了这本书，乍看书名，很可能觉得这又是职场鸡汤厚黑学之类。打开书，从序言开始，我就被这本书吸引了，有几点感受跟大家分享一下：
序言中艾丽卡告诉我们：最重要的谈判是我们与自己的谈判，它决定了我们的生活质量
和我们言行带来...

有幸读了艾莉卡·爱瑞儿·福克斯的著作《哈佛谈判心理学》，感触颇深。这本著作融合了东西方的智慧思想，讲述了面对生活工作中的种种选择，种种“谈判”时，如何从自身出发，解决由自身产生的问题，即如何与自己谈判。使事情朝向期望的方面发展。
这本书就是解决改变想法的问题，...

看完这本书有种理清头绪的感觉。“在和别人谈判前，先学会和自己谈判。”
作者通过隐喻让读者从恍惚中觉醒。激活四大成员的所有技能，梦想家的希望、思想者的洞见、恋人的温暖个勇士的信念。同时，发现促变者以了解自己，塑造全新的工作和生活，从而弥合表现落差。反省自身，...

焦万娜是一家大型保险公司的销售经理，负责在自己的区域发展新业务，提高保费收入。
。此外，她还管理着几个销售团队。
由于连续两次未能获得晋升，焦万娜感到非常沮丧。她不知道问题出在哪里，因为她的绩效非常出色。她手下的销售人员达成了销售目标。他们的报价也很有竞争力。她...

标题党。英文版原版的标题压根就没有“哈佛”字样。原书不是哈佛教材，甚至不是哈
佛出版社出版的，跟哈佛唯一的关系是作者自称在哈佛法学院教谈判课。
亚马逊中文网上提到作者的谈判法是一些知名公司指定的谈判培训方法。亚马逊美国网
站上的英文版则没有这几个大公司的背书。...

《哈佛谈判心理学》看到这本书的时候，觉得这是一本非常实用的书籍，首先整个书名
中有三个词汇，而这三个词汇都是非常时尚的，非常实用的或者是非常令人向往的。
哈佛这个词大家都不会陌生，是哈佛大学的简称，这所大学坐落于美国马萨诸塞州波士
顿都市区剑桥市，虽然这是一所私...

《哈佛谈判心理学》由美国作者，艾莉卡·艾瑞儿·福克斯所撰写，初看此书，以为是谈判方法，其实不然，我更看重它所表述的关于心理学部分，说是本心理学书籍更好。作者开篇便即提示：和别人谈判前，先学会和自己谈判。此一句便觉有了共鸣，是以读下去的乐趣，因为也是生活中常...

[哈佛谈判心理学 下载链接1](#)