

不妥协的谈判



[不妥协的谈判_下载链接1](#)

著者:[美] 丹尼尔·夏皮罗

出版者:中信出版集团

出版时间:2019-3

装帧:精装

isbn:9787508693354

妥协，是避免沟通激化为争执或冲突，而做出的一种退让行为。在谈判中，妥协意味着

丧失有利条件，满足对方要求，接受严苛条款等结果。所有人都希望在谈判中避免妥协，赢得谈判。

哈佛大学心理学家、哈佛国际谈判项目创始人丹尼尔·夏皮罗教授认为，谈判中之所以存在“妥协”，是因为人们将谈判对手视为“对立面”，把谈判理解为“捍卫己方利益、要求对方做出牺牲”的零和博弈。这种谈判方式，是一种以损害长期利益为代价的短视行为。通过毕生研究，夏皮罗教授建立了一种全新的谈判技巧，并将其扩充为易于理解和实践的“不妥协的谈判”理论。这一理论通过理解导致僵局的五大障碍、重塑谈判双方角色等方式，运用心理学技巧打破对立身份，使双方共同提出并优化解决方案，把对立谈判变为协同合作，无需妥协就能实现共赢。

运用这一理论，夏皮罗教授促成了“巴以冲突”后的和平谈判；完成了波黑战争中看似不可能的冲突管理工作，并帮助达沃斯经济论坛和多国元首化解谈判僵局、实现共赢，完成不妥协的谈判。

作者介绍:

丹尼尔·夏皮罗 (Daniel Shapiro)

哈佛大学心理学家，沟通和谈判专家，哈佛国际谈判项目创始人。曾担任达沃斯世界经济论坛的冲突防范理事会主席，致力于解决全球范围内的冲突和争端。在理事会中，他向多国元首、国际官员和外交人员普及了他的所建立的“不妥协的谈判”理论。“不妥协的谈判”理论帮助夏皮罗教授获得了哈佛大学和美国心理学协会的多个奖项。他还入选“哈佛大学15位代表教授”和“世界经济论坛全球领袖”，是斯尼亚战争期为克罗地亚和塞尔维亚冲突管理培训的负责人，并担任国际刑事法庭的顾问。

目录: 前言 为何撰写本书// III

第一部分 为什么我们会陷入冲突而不能自拔

第1章 难以化解的高度情绪化冲突// 003

第2章 超乎认知的身份问题// 005

第3章 身份可以谈判吗? // 017

第4章 如何避免陷入冲突的旋涡// 035

第二部分 如何摆脱冲突的困扰

第5章 及时停止眩晕// 045

第6章 对强迫性重复说不// 071

第7章 正视禁忌// 095

第8章 尊重神圣，不要亵渎// 121

第9章 运用身份政治达成一致// 149

第三部分 如何建立和谐关系

第10章 架起消弭分歧的桥梁之四步法// 175

第11章 揭示身份的神话// 185

第12章 平息内心痛苦// 215

第13章 建立跨界交往// 233

第14章 重构人际关系// 255

第四部分 如何进行不妥协的谈判

第15章 实现辩证统一// 275

第16章 培养和解精神// 299

致谢// 303

附录一 战胜高度情绪化冲突综述// 311

附录二 存在的阶梯// 313

注释// 319

参考书目// 389

• • • • • ([收起](#))

[不妥协的谈判_下载链接1](#)

标签

心理学

谈判

高情商谈判

沟通

心理

高情商谈判，值得一读

商业

中信出版社

评论

一般吧，评价虚高。这类书有个毛病就是容易把简单问题复杂化，各种心理学模型很难应用到实际生活中。核心观点就是，身份认同是很多冲突的根源。抛开身份认同，想办法和对方形成合力，这才是化解冲突的唯一办法。了解核心身份才能克服身份误区，重塑关系身份能建立更密切的人际联系。

感觉是《非暴力沟通》的实践版，作者的观点很实用，在外部合作沟通和内部沟通中都很有帮助

可能是看豆瓣评分买的最失败的一本书。抛开别扭的翻译不说，和《非暴力沟通》不同的是，这本书的作者主要是专注于巴以和谈和达沃斯领导力这种话题，里面时常讨论的身份神话什么的在同文化背景下的日常交往中基本用不上…而且提了那么多分析框架又是REACH又是辩证统一的，实操性都很差，也没有细致的讲解。总之不推荐

本以为讲的是谈话方式，其实还是心理学。虽然这本书的内容与我想象中不一样，但我同样没想到的是，它可以这么好看。过段时间需要再读一遍，毕竟我现在做不到书里讲的内容，什么时候能做到就好了。

非常有共鸣，本来以为是速读的畅销书，读过之后感觉写的太好了，适合反复读几遍

作者观点很正，很大气的沟通解决办法，真正的“沟通之道”！

退

按需。

#樊登读书会 听完之后会去找来自己读的书 毕竟人生处处需要谈判而谈判成功的关键因素和心态问题都被这本书说得比较透彻了。

有的观点 不谋而合。

这本书不是倡导大家在谈判的时候，不要妥协，而是在谈判的时候，怎么样审视自己的内心，给自己增加足够的心理灵活度。大量的人觉得谈判很困难，交流任何事都很困难，是因为他的心理灵活度不够，他的心理特别僵硬，遇到问题觉得不这样就不行。

[cp]201955 《不妥协的谈判》

一本关于谈判的书，对于一个关键性谈判去解决问题。#排骨的书单# [/cp]

需要实践的一本书，光是阅读，收获不大

书并不是在叫你不妥协，而是告诉你该如何让谈判变得更和平有效。“部落效应”其实就是当今网络上各种撕逼的很好解释；学会道歉，是成长的一大进步（不是那种“我错了，但XXX的道歉方式”）；谈判就是实现辩证统一，因为不存在绝对正确的正方或反方，请用换位与辩证法代替申辩。

范登读书

原以为是讲谈判技巧，读进去才发现是心理学方面的。告诉我们如何避免冲突，调节心态和情绪，建立和谐关系，多和解多救赎，“让他三尺又何妨”。

最有用的观点是指出冲突来源于身份问题，其他观点就比较笼统，缺乏实践性，另外本书翻译得也很一般。

主要不是讲如何谈判，而是讲如何提高自身的心里灵活度，为谈判创造条件。主要是要克服布洛克效应（身份归属感、思维定势等）。黑格尔说，思维辩证法主要是要达成正反和的效果。

最好的一部分是如何战胜自己，避免陷入强迫性重复的里面。很受用。人的成长就是一个不断去本能化的过程。下次再有喜欢的人，我就不这样了。

算广告吧哈哈，在樊登读书听的，增加心智的灵活度，经过后天努力是可以达到的，但是我觉得后天的努力也要基于先天的一些条件。

[不妥协的谈判_下载链接1](#)

书评

一直对关于与人沟通类的书籍特别感兴趣的，主要是由于工作中时时刻刻都存在与人沟通协调，并促进双方达成共识，完成同一目标或和解。那么也存在妥协的时候，那就是处于一个不平等的条件和解。

我看到这个书名的时候，更多是想针对如遇到不妥协的谈判，该怎么样应对。然而，书中...

选中这本书，是被“商业谈判”的字眼吸引
而被这本书圈粉，则是因为它点出了真正解决谈判问题的关键——自己
学会“放过”自己，与自己与他人与外界建立和谐的关系，平息内心的痛苦，学会建立跨界交往，重构人际关系，培养自身与自身、自身与外界的和谐关系，任何谈判又有何问...

这本书最开始读起来真的是略微有点难度啊，“部落效应”、“身份的神话”“揭示原型”这些不接地气的词儿真的是一点儿烟火气也没有，但是多翻了几页以后，发现组合的行云流水魅力。
读这些文章，哪怕理性指清楚了方向，在行进的路上依然有着感情的抵触，不想“自我指涉性”，想...

文 / 董小琳 早上醒来，发现自己还活着，真好！
4月21日，有“世界的眼睛”之称的斯里兰卡，遭遇了毁灭性连环爆炸。
直到22日，第9次爆炸发生。斯里兰卡警方在首都科伦坡主要车站，还发现了87个炸弹引爆装置。从被袭击的几处地标来看，这明显是一次与宗教有关的恐怖袭击。 仅...

[不妥协的谈判_下载链接1](#)