

《哈佛谈判心理学》

图书基本信息

书名：《哈佛谈判心理学》

13位ISBN编号：9787505734229

出版时间：2014-10-1

作者：Erica Ariel Fox

页数：304

译者：胡娇娇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《哈佛谈判心理学》

内容概要

内容简介：

- 1、 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？
- 2、 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？
- 3、 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？
- 4、 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？
- 5、 你有没有在本来打算说“不”的时候，还是说了“行”？
- 6、 你有没有在说完什么话之后，追悔莫及？
- 7、 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？
- 8、 你有没有曾经试图想要打破所有人对你的看法，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？
- 9、 你是否曾经感觉到你的激情和生活的目标背道而驰呢？

《哈佛谈判心理学》

作者简介

艾莉卡·爱瑞儿·福克斯(Erica Ariel Fox)，国际著名谈判与沟通专家，哈佛法学院协商谈判课程教授，莫比乌斯管理领导能力(Mobius Executive Leadership)顾问公司联合创始人，麦肯锡领导养成课程(McKinsey Leadership Development)资深顾问。在谈判学与领导学领域具有高人气，辅导管理团队突破困境、激励听众找到向上力量，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。她于普林斯顿大学取得学士学位，于哈佛法学院取得法律硕士学位，目前与丈夫及继子居住在波士顿近郊与阿姆斯特丹郊区。

书籍目录

威廉·尤里的序言

引言

第一部分：创造持久的改变

1. 找出你的表现落差

2. 找出你内心的谈判专家

3. 与你的四大成员共同协作

4. 你心中的锚

第二部分：平衡你的自我认知

5. 成功的可能性：发现梦想者的远见

6. 观点：了解思想者的洞察力

7. 人们：感知你们爱人的内在

8. 行为表现：带上你勇士的武器

第三部分：与本我相连

9. 感性认识：唤醒你的守望者

10. 现在：让船长驾船行驶

11. 路途：跟你的旅行者一同成长

尾声

精彩短评

- 1、以全新的视角，通过将内心与需求、思考、情感及行动连接沟通，不断探索创新，学习成长，熟练掌握与自己沟通的方法，在行动中成长。学会和自己谈判。大概了解本书即可，不必细读。
- 2、介绍的内容和谈判基本没有关系。翻来覆去一句话，怀疑作者把一部手稿抄了两遍。这是一本能让人越看越快的书。作者行文的逻辑基本就是，一句立论，后面都是比如说比如说，纵使把某某伟人描述的开出花，也看不出举例和他的观点有什么关系啊
- 3、更像是针对商业人写的。说服力并不好，但是本我的概念与意识还是有了新的一点认识。总体不是很推荐！
- 4、很大程度上这本书只是再教控制自己的气场，曲折离奇说了一大堆思考的方式，交代了各个情况发生以后自己内心的用的是什么思维方式。只是这本书举例不够透彻，很多细节讲的不够清楚。
- 5、发愁
- 6、作者就是用一本书的时间来启发你如何认知自己。不是工具书。如果换作是面对面参加作者的一堂咨询课程，也许很多人会觉得很有收获。但是记录成文字，他们就要求苛刻了。可是要知道，作者的一堂课程远远不止这个价钱。
- 7、看到第2章我就不想看了，我认为一个有体系的书本在目录就能很好的反应出书的逻辑构造。回头再看看目录，一本有毒的洗脑书，简直可怕。10块钱转让~
- 8、被标题骗了。
- 9、纯属心灵鸡汤 授人以鱼不如授人以渔。。。
- 10、以全新的视角，通过将内心的需求与思考、情感与行动链接沟通，不断探索创新与，学习成长。熟练掌握与自己沟通的方法，在行动中成长。潜移默化的传教审视自我和学习方法，在生活中工作中去努力的改变思维定势，无论在谈话和管理都适用，但本书内容浅显，不必细读。
- 11、主要讲述了我们人的内心由爱人勇士思想者梦想家等组成。看了后有所启发，但是翻译比较生硬，很多历史的事实不能很好的让我们理解。对自我分析有帮助，看过后，每次和别人谈话都更加注重了我的四个成员如何配和
- 12、谈判失败缺乏的不是技巧而是内心深处的自我认知，在你的大脑中四种性格（思想者，梦想者，勇士，爱人）在不停的转换影响着你的表现形态。
- 13、生活，你不欠我任何东西，生活，我们能和平共处。每当我在迷茫、挣扎，为自己生活中每一次表现落差苦恼的时候，回头看看，找回真实的本我，并创造未来的自我，我想，这便是内心的安定。
- 14、标题进来的，吸取精华还算比较有用
- 15、个人接触的关于谈判的第一本书，由于个人能力无法全部读懂，但也发现本书有很多以前在犹豫不决的事情在这里得到详细的阐述，对我而言收获很大。
- 16、读了三分之一就无法在坚持看下去了..是我太没耐心？觉得这本书是个标题党哇.再也不为了凑单随便买书了。
- 17、这..... 刚看完24个比利再看本书其实是有些分裂的。大概是想说和别人谈判之前要先和自己内在的几个人格谈好咯？非技巧类鸡汤型读物吧。20分钟扫完，有些心疼钱.....
- 18、第一部分很棒，后面的内容就有些空洞意义不大了
- 19、别被中文书名骗了，每本书存在都有它的价值，认识自己，与自己内心对话
- 20、确实乏善可陈，不过给了我一点点思考的时间。
- 21、我不懂为什么很多人给的评分很低，这是我今年这类题材中读到的最好的一本书，严格来说不是讲人与人之间的谈判。而是自己大脑内部不同角色之间的谈判，主要侧重在性格的塑造过程中，要学以致用才行。
- 22、啥子鬼书！心疼钱
- 23、读了三分之一，实在文不对题，决定放弃，心疼买书钱。
- 24、语言超生涩
- 25、对本书的理解是人要学会对待问题分为几个纬度去看，梦想家（ceo），思考者（cfo），爱人（hr vp），勇士（coo），这些纬度帮助我们去审视自己的内心，做出选择和判断。从过去，现在，展望未来的设立了三个角色，守望者，船长，旅行者，这三个角色去思考决定是要站在什么角度去落地。

《哈佛谈判心理学》

26、不错

27、个人感觉一般。现在的这类书籍的中心就是一要认识自己的另一面，二要充满爱。感觉无脑的以为有爱心就能解决一切。。。

28、又是一本幸福与贫贱无关与内心相连的书

29、晦涩难懂

30、Perfect for the chicken soup. One star for the practicability.

31、还不错，主要观点是内修以外治，这个想法其实还是很有意思的。先坐下来跟自己谈判，来找到最合适的状态与他人谈判。本书就传播思想来说应该还是比较成功，要如何自我修炼似乎不是宣传说的看完本书就能做到的。

32、认识自我的一种方式。

33、梦想家(CEO)：创造各种可能

思想家(CFO)：分析数据，控制风险

爱人(VP of HR)：维系关系

勇士(COO)：执行任务，实现目标

34、有些辣鸡

35、对于了解自己内心的构成还是有一点帮助的。对我而言，这本书让我知道了两件事，一是对待一件事最好从感性和理性两方面分析，不要偏向任何一方，另一个就是要学会分清楚什么是对的，并且排除困难，作出对的选择。

36、看了一会，我果断拿起另外一本书读，根本看不下去

37、花了两个小时翻了一下，觉得不算是谈判心理学，主要是讲在跟别人谈判前怎么调整自己，如其他人所说的，可操作性比较差。KP：心疼我的钱。

38、这水平，当知音姐姐行，出书还是算了吧，打着哈佛的招牌骗钱系列！

39、第一部分废话好多...

40、读过忘过。so是我不够用心吧。

41、前半前片废话 未能读完 实在无主题思想

42、自我认知是一切的基础。看来以后类似的书都不用看了。积极心理学就够了。

43、仅仅指出了问题，没有切实可行的技巧

44、纯属被书名误导，为了卖书就冠个“哈佛XX学”真是坑人啊，充其量是所谓谈判学的前传，还是英文名比较贴切——Winning from within，“要想跟别人谈判得先把自己搞定”。也不是毫无可取之处，几个人格角色的划分还是很有意思的。

45、还以为只有我自己看不懂，赶紧跑来看书评，看完我就放心了。完全没有任何实用性，除了一点，就是在我很愤怒很激动的时候能停下来冷静地当一个旁观者，或者在谈判时思考最终想要的结果是什么，其他的比如如何处在本我状态，说了等于没说。看完也不知道怎么消除表现落差，还不如我自己顿悟，不知所云。

46、不实用

47、这本书其实是道，而道的领悟更多是自身的修行，这其实也是这本书的核心。这本书更适合有一定谈判经验或者管理经验亦或说生活经验的人读，我在阅读的过程中经常会带入自己经历的例子进行对照，然后深以为是。老外直线型的思维方式更适合这本书的套路。好几次，我自己读到一半然后放下书想自己该如何分析，发现自己真无法做到这种抽丝剥茧的论述，年轻时我们读西方人的管理类书籍，总觉得浅薄，感觉说的普遍正确的废话。但是随着年龄增长，发现并不是所有人都共享着普遍正确的理论。

48、其实想说明的道理很简单，不值得深究。而且书名字和书的内容大相径庭，不好。

49、这个中译名真是起得太妙了。如若直译，这书大概不会卖得太好。译者真是销售心理学高手。

50、自我谈判关键词——表现落差；梦想家、思想者、勇士、爱人；守望者、船长、旅行者。【在印象笔记上做了笔记，更有益于理解，好在前后不到一个星期就看完，否则真的觉得浪费时间】

1、以前对所谓的心理分析及情绪管理方面的书总是嗤之以鼻，认为其既无理论根基又没实用价值。在朋友的推荐下，读完新书《沃顿商学院自我管理课》，没想到获益匪浅，遂按图索骥找到这本《哈佛谈判心理学》，读来更为震惊。看完后深深觉得，人格养成和自我改变真的是有实用且有效的办法的，按照书中介绍的方法去实践，说不定会起到意想不到的效果。《哈佛谈判心理学》一书分为三个部分，第一部分是“创造持久的改变”，文中详细分析了人内心存在的四大成员：思想者、梦想家、勇士和爱人，并且对四大成员的角色和作用通过案例分析进行了细致的划分和定位；第二部分是“平衡你的自我认知”，这部分选取了大量鲜活具体的案例，让读者能够设身处地，根据作者提供的方法，寻找自己的应对之策；第三部分是“与本我相连”，唤醒内心里的守望者，让守望者协调处理四大成员之间的矛盾关系，并让船长在旅途中引领方向，提供信息和勇气，最后让内心深处的旅行者带领我们成长，不断地寻求新的生命体验。因此，如果你正在被生活和工作所累，焦头烂额，不知如何保持平衡，或者如果你经常意气用事，不能很好地管理自己的情绪，事后又后悔自责，又或者如果你觉得世事纷繁复杂，无法从人生这张巨大的网里抽身出来去寻找诗和远方，那么，我建议你认真读读这本《哈佛谈判心理学》，孟子云“行有不得者反求诸己”，这本书正是教你如何反求诸己，发现并挖掘最美的自己。

2、《哈佛谈判心理学》是由【美】艾莉卡·艾瑞儿·福克斯所撰写的一本关于心理学的书籍，恰巧有缘看到它，源于七月份的十点读书线下交流会，有幸在活动里从jody手里借到。刚开始的时候它被摆放在书堆里像埋没了一段时间，其实当时，手里正看着另外一本书籍，由东尼·博赞所写五部曲中的其中一部《快速阅读》，每个人看书都有属于自己的原则，而我的原则是：一本书不看完不接触下一本。《哈佛谈判心理学》和大部分心理学一样注重讲内在自我，不过有不同的是，这本书主要讲述的是关于自我以及本我，并没有过多的涉及超我这一层。本书从自我的认知开始讲述，描绘了我们心理思想以及外部表现的差异化-即落差。看完全书总结的这本书围绕的主要核心点，四大核心角色：梦想家、思想家、爱人、勇士，三大辅助前行重要角色：守望者、船长、旅行者。本书从每个章节中很细化了每个角色以及阐述了每个角色的关键作用在我们内在起到的什么作用，并且阐述了作者的一个核心思想，这些角色并不是单一的存在，而是类似于春夏秋冬一般同时存在于我们的内心深处，只不过我们很多人在处理某事的时候总会将其中的一些角色所遗忘一边，所以落差也会产生。另外一个每个角色起冲突的时候我们内心是怎么样一个过程，都在本书中很好的体现出来了，简要诉说角色代表的：梦想家--未来、创新；思想家--思维、理性；爱人--情感；勇士--勇气、果敢、行动；守望者--提醒、警报；船长--决策、引领；旅行者--提供人生情境带着四大成员面对机遇和挑战；挺幸运拿到这本书的，有意思的是书中很多情节，都是我们平时日常所发生的琐事哦，那些经常说：“好后悔刚刚怎么这样讲，我心里明明想的不是这样子的，”或者是那些：“心里想的是这样子，但行为表现出来的是另外一个样子”的人，建议可以看看这本书。以上是我读《哈佛谈判心理学》的读书感悟，与自己内心交流谈判，找到内心的角色作用，协调配合找到本我（真正的自我）。或多或少的吸收，虽然现在看书少，不过会不断锻炼自己，增加输入才能更好的输出，想要品质生活，或许阅读是一种不错的选择。

3、其实不应该把力量与心理学进行挂钩对标，因为这是两个完全不用的学科但事实上，有爱会有力量，有人脉会有力量，胖人有力量，那么读书也有有力量这种力量无法用实体进行衡量，却贯穿了我们生活的方方面面。本书看到一半的时候，感受到心理学的伟大与力量，可以说是一部可以取用于民的“百科全书”，比如书中说到怎么找到你的表现落差，比如平衡的儒家文化，比如无为而治的共同成长。西方有句谚语，一千个读者，就有一千个哈姆雷特。本书阐述的观点与论点，我相信大多数读完以后都可以找到自己的原型并能够加以利用。如今很多读物都挂上了很多商业化的书签，国内读者很少能够及时读到优质的国外刊物。而此书译本语言通俗易懂，文字言简意赅，值得一读，当然喽，工具书的定位就是没事就要翻一翻，看一看，才能在生活或工作中找到原型。读书使人美好，此评论为个人观点，仅供参考。

4、翻完三分之一，大概明白了作者想讲的观点，就是典型的美式洗脑，创造一个所谓的ISO流程来解决问题，还有配套的一堆工具，甚至还有冰箱贴和标语。书名是谈判，但其实是关于灵修一类的鸡汤书籍，怎么做一个完美的沟通者和领导者，就是要面面俱到，你不可以不高兴，你不可以有脾气，你必须同时具有远大的愿景、缜密的思维、同情心、行动力，因此我觉得，一个完美的领导者，他不

该有个性，他应该是神。

5、读了《哈佛谈判心理学》这本书，总体感觉超出了我意料的好懂，因为用了数量不少很具体的例子来讲述认识清楚自己，分析自己的问题所在，才能对症下药。这本书的特点是里面内容形式多样，不止于单一的陈述，还有日常对话模拟、表格分析、实例等。这样读下来就不会枯燥得翻页如千金了！我很欣赏这本书的语言表达，口语化的很，所以意思很直白，中间有一句“你在逗我吗？”让我乐了很久，自然对那一章说的内容印象也格外深刻。说一下我最喜欢的那一节吧！——“现在让船长驾驶”，作为一个犹豫症和选择困难症晚期，决定应该采取怎样措施应对的“船长”思维对我的帮助不错。不仅帮助决断，而且考虑事情的方方面面这一点正是现在我所欠缺的！推荐想轻松读自己心理的人去看！如果是想更加学术的谈判技巧，可以看Getting to Yes，这两本都很不错！

6、你是否经常迷茫感觉好多东西都可以做却做的不如意，你是否经常不知道应该如何抉择却在抉择后懊悔，你是否经常在内心争战不知如何前进，你是否经常对所做之事不满认为自己不应这样，你是否经常觉得本应比现在更好却没有做到，你是否经常幻想自己应该是什么样子却与现实差距甚大。。如果你有这样的情况，我觉得你可以看下这本书，这本书中提到人的各项思维，帮助你去协调，去理解，让你可以在对他人，对自己都有一个更深的理解，也让你可以更好的来与人沟通，更深的把自己的优缺点综合在一起，使自己无论好坏，都在进步，都是和谐且共同相处的。书中提到，领会我们的内心世界与周围世界的相互作用，是聪明领导的核心和持续改变的基础。让我体会到，深入的了解自己，并协调自己的各项思维，可以让我在生活工作中，去学习与锻炼把带来启发的梦想家，善于分析的思想者，情感细腻的爱人及注重实际的勇士结合起来，是的，这些我们的思维中都有，把我们的思维比做一间公司的话，我们有四个重要的董事会成员：鼓舞人心的梦想家，分析型的思想者，维护人际关系的爱人和注重实际的勇士，同时，还有我们的精神支柱：改造者，改造者由守望者，船长，旅行者三者组成。当我把自己的思维来做一个分析与深入了解后，我真的体会到一句话：人最大的敌人是自己。强烈建议推荐大家看一下书中介绍的检测方法与学习方法，在生活中工作中去努力的改变思维定势，相信无论是谈话上还是管理上，都会有大的提升。

7、初次了解沃顿，是朋友圈认识的陈培，是易居沃顿的。也因为她才有了沃顿的第一次阅读体验。而这本书的获得也是通过朋友圈，哈哈有圈才有爱。这本书目前看了一部分，而书中的关于工作与生活的自我管理法则很实用。书本的语言简单易懂，特别是大量的故事、访谈、案例使得我对本书有了阅读的黏性和兴趣。以前我是不怎么关注商业性质的书籍，觉得都是高大上的语言。如今随着年龄的增长和阅历的丰富，才发现商业类书籍其实有很多人情怀价值，比如FACEBOOK的诞生，更多来源于的生活情怀，比如摇滚，比如心理学，等等，很多的是取用于民，然后得到广泛传播与效益。回到标题，牛顿，巴顿，历史还有好多带顿字的名人，他们都是在平凡的生活中，得到了自己的江湖。可能他们是名人，无法效仿。但他们的自我管理法则和我们恰恰息息相关，并值得模仿与学习。由于本书的信息量很大，好多名人，好多数据，不能一一列举，所谓弱水三千，只取一瓢饮。回归读书的本质，不就是各取所需，然后媾和自己的朋友圈，形成一套自己的世界观和人生观吗。我想这也是我第一次写书评的最初冲动。有些故事，有些情怀，当它被生活化才有了存在的价值。推荐这本书，不是因为朋友圈，不是因为沃顿品牌，而是内心深处的对于书本知识的渴望与追求。在竞争如此激烈的环境下，感谢亚马逊，感谢出版社，由于他们的坚持与奉献，才有了桌上这本优质的读物。再次感谢，希望越来越好。最好能经常打折哦。

8、《哈佛谈判心理学》全书阅读完，对于自己来说，这应该是自己看过的最好的一本教会自己控制自己情绪，在突发状况下应急变通，学会说话，提升人格魅力的一本好著作。生活就是不断遇到问题，解决问题的过程，在这个过程中如何运用、以及通过“说话”来让问题得到处理，让难题向积极的一面走向发展，不是一件容易的事情。就像书中所说，很多时候在交谈中，我们总是控制不住自己的嘴，很多话就像是未经大脑思考脱口而出造成不可挽回的结局，事后冷静下来又总是责怪自己的冲动。本书将抽象的情绪和思想的各个方面的表现整理具象形成理论，让读者直观的面对并剖析自己的情绪，用实际事例阐述在遇到各种情况下的情绪表现以及正确运用情绪处理难题的积极结果，教会我们如何平衡自己的内心情绪，提升自己的人格魅力，阅读它，运用它，则成就自己。

9、

10、《哈佛谈判心理学》这本书收集了在社会生活中很多显而易见、活生生发生在你我身边谈判失败的例子，从例子中分析为什么失败的原因，从而可以避免我们从蹈覆辙。是一本很好的将理论与实践结合起来，给出解决办法以致于更加切合实际方法的书籍。书中不但提到谈判力应遵循的双赢理念，

而且还给出了达到双赢理念需要的必要条件。作者用自己糟糕的经历给我们展示遵守协商方面的窍门来避免矛盾的升级只是最根本的谈判技巧。运用了大量事实样本，提出了如何使用技巧，以获得终生的学习方向。文章一针见血的指出谈判并不是传统意义上的为了各自利益盲目竞争的输赢模式，而是双方寻找契机，找到一个双方都受益的双赢模式。谈判的重点是说服别人之前，审视自己的内心世界，说服自己。再用内在的精神力量和深邃的智慧与别人相互协商达成共识。总之，谈判的成功并不取决于工具，而在于你自己本身。自己才是自己最大的敌人，改变的同时也需要行动力。形成高效的习惯去影响他人。书中更多的篇幅在写一个人在社会中扮演的四大角色【成员】（梦想家、思想家、爱人、勇士）之间的平衡关系，平衡我们的自我认知。运用大量的事实情景去阐述，告诉读者如何去平衡这些关系，把对一件事情的成功发挥到极致。

11、#读书201565#《哈佛谈判心理学》艾丽娅 艾瑞儿 福克斯 美国不得不吐槽这本书书名的翻译

《winning from within》英文字面的理解明明就是“从内心致胜”，说什么哈佛谈判心理学？是不是为了增加销量要换一个比较牛逼的名字来吸引眼球？读完本书跟哈佛一点关系没有，跟谈判好像也没有关系，跟心理学也好像不是有太多的联系。不过硬着头皮看完，好歹也算是有些收获。1、为了很好的理解自我，作者把每个人的人格分成4大成员分别是：梦想家 思想家 勇士 和爱人每个成员的个性不一样，每做一件事情的决定都是由4个成员互相制约产生的结果。如果将四个角色比喻成企业的团队，大概可以有如下位置：梦想家(CEO)：创造各种可能思想家(CFO)：分析数据，控制风险爱人(VP of HR)：维系关系勇士(COO)：执行任务，实现目标看完后是不是感觉有点精神分裂的感觉，就是自己在做自己性格分析，书上有几个测试，可以让你知道自己的性格偏向。知道自己的性格偏向哪一个方面，然后进行修正。2、如果完善自己人格的4大成员，作者又列出3个改造者一号改造者：守望者二号改造者：船长三号改造者：旅行者守望者是脱离四大成员存在的观察着，是一个站在更高的角度看事件的角色，是一个中立，不偏不倚的角色。船长是协调4大成员的角色，他能了解和赏识4个成员的优点，适时发挥4个成员的作用。如何寻找船长：米开朗琪罗创造《大卫》说过：大卫其实已经存在，只不过一直在大理石中等待释放。同样，船长一直都在我们的心里。旅行者是我们成长路上的启明星。一个创新型的性格。“旅行者，即便没有路 你也要走出自己的旅途”最后作者提到一些核心原则1、只关注你的行为，不会创建你想要的持久改变。2、产生持久的改变，你需要内外兼修。3、觉醒的一部分是意识到自我的复杂性。4、每个人都需要一个练习的方式来实现本我的发现。希望这本书对你我的自我修炼都有所帮助。

12、哈佛谈判心理学独辟蹊径，把重点从揣摩谈判对手的心理转移到谈判者自身，提高自己的修养以及提高自己的视角大局观，即使在最坏的情况下，也要保持理性的思考，不要马上做出反应，从多个角度考量一下，再采取行动。熟练的运用自己心中的4大成员：梦想家，思想者，爱人，勇士来面对复杂多变的处境的心理困境，书中内容详实，配合较好的实际案例分析，理论扎实，相信能够为读者提供直接有效的应对之策来面对挑战，能给想要改变自身的我们带来最大的建议和改变，挑战自我，展现最好的自己，是很好的管理励志类书籍。

13、自己是个高位梦想家，高位爱人，低位思想者，低位勇者。审视·重塑自我。在知道自己短板的情况下，重点关注缺失方面。前100页简直是想直接把书扔了，但是考虑到买来的钱也不便宜，硬着头皮看下去，发现不错啊，旅行者部分太空了，压缩成5页纸就足够了。

14、首先，这个不是关于和别人谈判的方法论，这应该是关于和自我谈判的方法论。作者提出人的七个内在自我的成员角色：梦想家、思考者、爱人、勇士。以及另外三个，分别是改造者：守望者、船长、旅行者什么是梦想家？梦想家就是你能用美好的愿景鼓舞，激励、启发自己和他人。什么是思考者？思考者善于分析，理性地面对现实，解决问题。什么是爱人？爱人情感细腻，能够理解他人感受。什么是勇士？勇士是内在的行动派，他时刻考虑采取什么行动可以直达目标。这四个成员没有绝对的好坏之分，自然且恰到好处地让这四个成员通力合作，你会变得更高效，乐于助人、更加健康，我们要做的，是要消除这几个成员的表现落差，这几个成员角色没有孰优孰劣。我们要训练的，不能让其中某个成员独自掌控局势，而是四个成员合作。有些情况下，存在2个或者更多的成员的博弈，比如一个主管面对裁员的情况，如果是爱人占了主导地位，甚至没有考虑到勇士，那么结果可能是无法执行裁员或者问题重重。碰到某个要解决的事情时候，守望者会关注四大成员的行为，观察他们的博弈。船长来通过价值观、智慧来引领航向、集结并发挥四大成员的优势，最后做出决定并实施；旅行者让我们不断探索新的经验，帮助你不断成长。要处理工作生活中的各种状况，你需要不断修炼守望者而密切关注四大成员的想法，并修炼船长的智慧，完善船长的价值观，同时修炼旅行者去经常连接

『本我』。总之，我认为这种方法论其实很难落地，有点走中庸的路线。方法论类似于灵修之类的书，和张德芬的《遇见未知的自己》属于同类，实践起来真的很有难度。每件事情都需要去内省固然不错，但是多数人是做不到的。而且在现实生活中，综合考虑团队的意见尚不能得出相对正确的结论，我们又如何能保证综合内心四个成员的意见后，做出的结论靠谱呢？就比如人类就把双眼进化到身体正前方，而不是像有些动物一样在身体两侧。身体的两侧可以看到全方位的影像，但是人类就有能力关注在某一点，才进化出了大脑皮层，这个事情的代价，就是人类放弃了全视角。而丢弃的全视角，可以用团队来弥补，把我们丢弃的视角交给团队其他人去负责。因此有些时候，放弃一些安全感，去把一个成员的特点做到极致也许也不失为一个不错的方式。对人的要求太高，践行太难。能做到这个程度的人士一般早已身不在起点。

15、当我初看到此书时，因为书名，以为是一本指导推销员获得成功的书，但事实并非如此，它是最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一本书。此书不像其它成堆的营销书籍一样，虽然内容丰富，有理论、图解、技巧，却不实用，让你永远期待明天或者下个星期。成功需要很多因素。成功之前你要具备一些因素。比如你必须想象自己是一个非常成功的人，非常富有的人，非常积极的人，非常热情的人，非常有动力的人，你必须每天不断地花一些时间，想象自己成功的景象。要不断地改变自己的内在，这些所谓脑中的软体，不断地重复这些成功的画画，你的潜意识就会慢慢引导你的行为，不断地配合着你的想法去做改变，因此，你就可以达成你的最终目标。你必须想象自己是一个天生赢家，不断地让这样的画面深入你的脑海里。在我睡觉之前，都会先闭上眼睛，想象明天我会做得多好，想象自己达成目标时的光景。不断想象每一年我要达成的目标，不断具体地一次又一次，在睡梦中让这些讯息输入潜意识。整个晚上睡觉的时候，我的潜意识都在帮我把脑海中的这些讯息、影像跟图片，做一次整合。想象之后就该行动了，你必须坚定信念，向着目标想象坚持不懈，直到成功。这本书我要再多读几遍，认真看，仔细看。

16、《哈佛谈判心理学》是由【美】艾莉卡·艾瑞儿·福克斯所撰写的一本关于心理学的书籍，恰巧有缘看到它，源于七月份的十点读书线下交流会，有幸在活动里从jody手里借到。刚开始的时候它被摆放在书堆里像埋没了一段时间，其实当时，手里正看着另外一本书籍，由东尼·博赞所写五部曲中的其中一部《快速阅读》，每个人看书都有属于自己的原则，而我的原则是：一本书不看完不接触下一本。《哈佛谈判心理学》和大部分心理学一样注重讲内在自我，不过有不同的是，这本书主要讲述的是关于自我以及本我，并没有过多的涉及超我这一层。本书从自我的认知开始讲述，描绘了我们心理思想以及外部表现的差异化-即落差。看完全书总结的这本书围绕的主要核心点，四大核心角色：梦想家、思想家、爱人、勇士，三大辅助前行重要角色：守望者、船长、旅行者。本书从每个章节中很细化了每个角色以及阐述了每个角色的关键作用在我们内在起到的什么作用，并且阐述了作者的一个核心思想，这些角色并不是单一的存在，而是类似于春夏秋冬一般同时存在于我们的内心深处，只不过我们很多人在处理某事的时候总会将其中的一些角色所遗忘一边，所以落差也会产生。另外一个每个角色起冲突的时候我们内心是怎么样一个过程，都在本书中很好的体现出来了，简要诉说角色代表的：梦想家--未来、创新；思想家--思维、理性；爱人--情感；勇士--勇气、果敢、行动；守望者--提醒、警报；船长--决策、引领；旅行者--提供人生情境带着四大成员面对机遇和挑战；挺幸运拿到这本书的，有意思的是书中很多情节，都是我们平时日常所发生的琐事哦，那些经常说：“好后悔刚刚怎么这样讲，我心里明明想的不是这样子的，”或者是那些：“心里想的是这样子，但行为表现出来的是另外一个样子”的人，建议可以看看这本书。以上是我读《哈佛谈判心理学》的读书感悟，与自己内心交流谈判，找到内心的角色作用，协调配合找到本我（真正的自我）。或多或少的吸收，虽然现在看书少，不过会不断锻炼自己，增加输入才能更好的输出，想要品质生活，或许阅读是一种不错的选择。

章节试读

1、《哈佛谈判心理学》的笔记-第152页

事实是在当今世界上，无论多么可信的建议都会有碰壁的时候。如果他们不能与常人之间产生情感上的连接，在经过多年被人要求抛弃情感因素，强制实现目标的教育后，这些低位运行的爱人身份开始信奉传统文化中的男子气概：习惯与人隔离，拒绝情感和直觉，关注外部世界并排斥着内在的世界。

这个时间的我，大概就是爱人低位运行中吧。。。2016年年末。

2、《哈佛谈判心理学》的笔记-追加一个comment

实践证明很多和强势的客户谈判之前，跟内部的stakeholders协调出一个结果已经精疲力尽了，自己的战线都不统一，哪来的胜算。

3、《哈佛谈判心理学》的笔记-第248页

每个人都有极限，但并不是所有人都敢于挑战他们的极限。

4、《哈佛谈判心理学》的笔记-第93页

测试

高位梦想家，选项二，梦想家是在高位运行，他对可能性感到眼花缭乱以致脱离实际。这个高位梦想家已经让他品尝到成功的果实，想要接管高的职位是个人野心与工作愿景，使他对团队盲目地施压，所以当他的那发现苛刻与过分的要求时打算离开团队的时候，他感到十分震惊。

正确应该：选项三，梦想家很均衡，对于自己的能力与局限性有足够的认识。对于那些看上去可能实现的白日梦，他都会带着希望兴奋地做着这份工作。同时他知道不可能独自成功，他大胆地向他的老板寻求帮助。他的均衡的理性告诉他，他需要冒险尝试，也要竭尽创新，他能大胆行动，但需要有个直觉敏感的领导人。

5、《哈佛谈判心理学》的笔记-第23页

6、《哈佛谈判心理学》的笔记-第44页

梦想家：构想前景，鼓励你去追寻梦想，感知前方可行道路

思想者：提供事实和逻辑，思考结果，全方位考虑问题

爱人：带感情的思考，建立并保持信任，与他人合作

勇士：将事实摆出来，让你更实际的思考·行动 P46

毫无节制的梦想家可能会破坏一个家庭脚踏实地的生活，但也同样可以和邻居一起建立和谐的社区消除暴力。

超然的思想者可以因不给予孩子一点爱心而使他们的心灵受到创伤，但它也能找到解决棘手问题的方法去拯救生命。

《哈佛谈判心理学》

无情的爱人可能会伤你的心，但它全身心的热情也同样能使你在生活中领略到家的感觉。人际关系中的勇士在一定程度上可能会吓到你，甚至伤害你的身体，但它也可以保护你，誓将对有害的事情拒之门外。

你的配偶陈述：“我确实需要个假期。我知道我们目前的经济情况处境很糟，但我现在身心俱疲，我需要恢复活力。”

可能反应如下列之一

其一 CEO 梦想家 “听上去不错，我能想到我们坐在沙滩边的毯子上享受着美酒、阳光、浪花和微风习习”

其二 CFO 思想者 “我想我们超出了预算，我不知道是否还有额外的花销，如果我们为这次旅行的花销做出预算，那么我们就能权衡收入支出，从而决定我们的承担范围”

其三 VP of HR 爱人 “听到你现在筋疲力尽，我很难过。和我说说，你究竟怎么了？”

其四 COO 勇士 “好吧，那你接下来的一段时间就需要更加努力地工作加班才可以，而且我们只能在家吃饭，把信用卡的钱先还清，不过，除非我们能戏剧性地降低我们目前的债务，否则这样的旅行花费我们很可能吃不消”

7、《哈佛谈判心理学》的笔记-第9页

8、《哈佛谈判心理学》的笔记-第243页

一切最终会好的。如果还没有好起来，是因为它还未结束。

《哈佛谈判心理学》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com