

# 《哈佛這樣教談判力》

## 图书基本信息

书名：《哈佛這樣教談判力》

13位ISBN编号：9789573272243

10位ISBN编号：9573272245

出版时间：2013-7-1

出版社：遠流出版

作者：Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

页数：272

译者：劉慧玉

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](http://www.tushu000.com)

# 《哈佛這樣教談判力》

## 內容概要

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。

# 《哈佛這樣教談判力》

## 作者簡介

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。

## 書籍目錄

- 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

# 《哈佛這樣教談判力》

## 精彩短評

### 1、看看

# 《哈佛這樣教談判力》

## 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](http://www.tushu000.com)