第一图书网, tushu007.com

<<理性之外的谈判>>

图书基本信息

书名：<<理性之外的谈判>>

13位ISBN编号：9787111204992

10位ISBN编号：7111204999

出版时间：2007-4

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）费舍尔（Fisher，R.），（美）夏皮罗（Shapiro，D.）

页数：266

译者：闾佳

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：http://www.tushu007.com

前言

关于谈判，译者不是专家，本书的作者们才是。
故此，译者在这里不想对自己了解并不深刻的东西指手画脚，只想谈一谈本书中几个关键词的译法，或许有助于读者对整本书内容的把握和理解。
谈判这个词，在中文里，份量显得大了点。
一说到“谈判”，大多数人脑海里想到的场面大概都是：一张乌黑油亮的大型办公桌，两边各坐着一排衣冠楚楚的专业人士。
仿佛非得是正经事儿，才配得上这个词。
跟老婆商量生活费，跟小贩讨价还价，很少有人会用“谈判”来形容，也拿不出“谈判”的架势。
再说，在我们的语境中，“谈判”有种“你死我活”、“斗智斗勇”的气势，必然只有一个胜利者，不是西风压倒东风，就是东风压倒西风，非此即彼。
文学作品、影视作品里也常常见到类似的描绘：“我们”怎样看出了“对手”在合同中设下的陷阱，又怎样迫使“对手”签订了对我方有利的协议，如此等等，总之，“我们”胜利了，“对手”失败了。
要不要把英文“negotiate”翻译成“谈判”，我很费了一番踌躇。
开始，我用的是比较中性的“磋商”，但同一本书中时而“磋商”时而“谈判”，又容易引起读者的困惑和误解。
此外，这是一本商务类书籍，“商务谈判”几乎已经成了一个固定搭配，没有必要标新立异，另造新词。
后来看到作者同样提到了传统观念对“谈判”这个词的误解，以如，把另一方参加谈判的人称为“谈判对手”，“对手”二字，锋芒毕露。
于是想，既然不同的文化环境都存在这样的问题，那么，要改一改的，或许并不是这个词，而是我们的想法。
最终，出现“negotiate”的地方，我都统一成了“谈判”。
紧接着碰到了“counterpart”。
在文中的词义没什么可含糊的，其他方参加谈判的代表。
按我们的惯性思维，翻译成“谈判对手”，简单明了。
但如前所述，本书要谈的就是不能把“不属于我方”的人看成“对手”，因为“对手”有敌对、对立的意思，这和作者要阐明的观点是冲突的。
“counterpart”是一个很中立的词，我寻思良久，没能找出合适的短语来，于是把它翻译成了笨拙冗长的“对方谈判代表”或是“对方谈判者”，还望读者们谅解。
碍于译者水平，理解上的偏差，字词的疏漏，在所难免。
我的电子邮箱是herstoryq@163.net，如果读者在阅读过程中遇到晦涩难懂、逻辑明显有误的地方，请务必来信告知——大多数情况下，那不是原著的错，是译者的错。
读者的批评，是帮助我前进最大的动力。
闾佳　　2007年2月　　于成都

<<理性之外的谈判>>

内容概要

谈判的艺术，就是赢的艺术。
而谈判中的情感至关重要，它能带来财富，也能带来毁灭。
人生就是谈判，现实世界就是无与伦比的谈判桌。
跟强硬的对手杀价是谈判，要求升职是谈判，找工作谈薪水也是谈判，就连情侣吵架也是一种谈判。
而情感事关重大，感情用事让你的沟通偏离轨道，积极的情感则能帮你赢得想要的结果。
来自哈佛法学院的谈判专家为你揭示建立关系和解决问题的新方法，学会突破胶着状态和化解冲突，善用情感，将或大或小、或公或私的矛盾转为互利互惠的机遇。

作者简介

罗杰·费舍尔，哈佛法学院教授，哈佛谈判研究项目主任，曾创办过两家致力于谈判培训和战略咨询的顾问公司。

在哈佛大学法学院教谈判学，他是法学院名誉教授，也是哈佛谈判研究项目的主任。
40多年来，他一直致力于研究、撰写、讲授谈判学。
他提出了“利益轴心谈判法

<<理性之外的谈判>>

书籍目录

译者序作者简介前言第一部分　概述　第1章　情感　　什么是情感　　情感：谈判的障碍　　情感：谈判的财富　　处理情感的三种无效方式　　解决之道：核心关注点　第2章　重视关注点　　核心关注点对情感的刺激　　核心关注点的作用　　小结第二部分　措施　第3章　赏识对方　　赏识的益处　　赏识的障碍　　赏识的三要素　　赏识并不意味着让步　　做好赏识对方的准备　　帮助别人赏识你　　自我赏识的重要性　　小结　第4章　建立关系　　关系的力量　　忽视建立关系的机会　　改善结构性关系　　拉近人与人之间的距离　　保护自己不受关系的左右　　小结　第5章　尊重自主权　　使用自主权的障碍　　扩大自己的自主权　　不要侵犯别人的自主权　　自主权遭到侵犯后该怎么办　　小结　第6章　认可对方的地位　第7章　调整自己的角色第三部分　一些额外的建议　第8章　强烈的消极情感　第9章　谈判的准备工作　第10章　厄瓜多尔前总统杰米尔·马华德的个案分析第四部分　结论第五部分　结尾术语表参考文献致谢

章节摘录

赏识并不意味着让步　　很多人担心，赏识别人的观点等于同意他们。
错了。
不管你同不同意别人的看法，你都可以从中找出优点，并告诉他们。
你丝毫没有放弃自己决定的权利，你仍然可以拒绝或接受提议。
表达赏识，提高了你们之间有效合作的可能性。
哪怕你认为某人的观点或看法愚蠢、错得离谱，你仍有可能理解它。
比如说，你可以理解某些论点很重要、值得关注，即便你不同意它们，或是认为还有其他更重要的东西。
表达你的理解，与“我同意”或“我会照你说的做”这种话，是完全不同的两回事。
例如，律师跟客户会面，可以表明自己理解客户情感上的困难。
然而，这并不意味着律师同意客户的每一个行动或观点。
但他能够赏识客户潜在的信念和理由。
为了避免造成误解，律师在谈话开始时可以这么说，“我想要真正了解你的经历，这样我才能为你提供最好的法律服务。
我并不一定同意你所说所做的每一件事，但我希望你相信，我能从你的观点里看到优点。
”　　在商业场合也一样，表达对他人的赏识是有益的做法，但你没有必要让步。
举个例子，马克是一家汽车制造厂的经理，能力出众，可患上了帕金森氏症。
随着病情的恶化，他说不清话，甚至无法保持身体的平衡。
他工作时数次跌倒，所幸没伤着自己。
马克跟公司领导层关系不错，与地区总裁山姆更是私交甚笃。
过去4年的暑假时光，两家人都是一起过的。
马克觉察到，因为生病的原因，他跟员工沟通的能力遭到削弱，领导层希望他提前退休。
马克想要的是半退休。
他喜欢自己的工作，但到了冬天，他想跟妻子到海边过。
显然，他不愿意高级管理层单方面拟定他的退职条款。
他没有向高层提要求，把事情搞成对抗性局面，而是借助于赏识的力量。
他跟CEO私下见了个面，说道：　　山姆，谢谢你肯花时间见我。
我得的这病，让我跟人沟通越来越困难了。
我正在考虑如何安排我的工作。
你我交往这么多年，看到我得了这样的病，你一定也很难过。
我知道，你肯定会为我的最佳利益着想，保证我不会给自己太大压力。
我还知道，你身为地区总裁，也得考虑公司的最佳利益，希望人们能有效地履行工作职责。
我想，现在这种情况，一定叫你很为难。
你用不着答应负责，我只想跟你坐下来，仔细想想我们有哪些办法。
通过这些话，马克既表示了对山姆观点的理解，又不曾做出任何让步。
他承认山姆关心他，也承认山姆必须要对工作负责。
他所说的话，为交谈增添了积极的气氛，提高了得出良性结果(也就是满足马克、山姆和公司三方利益的结果)的可能性。
做好赏识对方的准备　　现在，你已经知道了如何赏识对方，该做好准备去这么做了。
虽然你不知道谈判代表的想法，但你能做很多准备工作，更好地从他们的观点看待、感觉事情。
确定赏识对象　　第一步是确定赏识对象。
不管一个人年龄几何、财富多少、地位高低，都值得赏识。
这是所有人共同的核心关注点。
我们常常以为，级别比我们高的人不需要赏识。
赏识应当是单向的，从上至下的，对不对?不对。

下属需要赏识，上级同样需要。
你能够赏识你的老板、你的下属、你的同事，甚至是正在跟你谈判的人。
实际上，在你觉得无能为力的情况下，你对他人的赏识可以带来一个公平的氛围。
当别人感到获得了真正的理解，说明你不仅尊重了他的信息，也尊重了这个人。
1949年的一次经历，让罗杰了解到赏识组织上下各级所带来的力量。
当时，他为马歇尔计划在巴黎工作。
该计划是一个捐助欧洲复兴战后经济的项目。
巴里是巴黎的财务官员，也是罗杰的好朋友。
一连好几个星期，他都在忙着设计一套应对奥地利潜在金融危机的方案。
一个星期一上午，巴黎的《先驱论坛报》报道，金融危机真的发生了。
奥地利所有的银行都关门了，马歇尔计划驻欧洲地区的领导，埃夫里尔·哈里曼(Averell Harriman)大使赶紧飞到维也纳处理危机。
因为哈里曼走得太急，他没机会先跟巴里谈谈整个情况。
到了周末，哈里曼解决了危机(巴里说，是“完美地”解决了危机)。
可巴里却觉得，没人重视自己，没人需要自己。
显然，哈里曼用不着巴里的帮助也解决了危机。
巴里花了几个星期准备方案，但却没派上用场。
于是，他告诉罗杰，自己打算辞职。
接下来的一周，罗杰和哈里曼一起处理另一个问题。
当时，哈里曼请罗杰坐下，讲讲年轻员工的士气如何。
罗杰说：“人们有时觉得不受重视。
巴里告诉我说，你成功解决了奥地利的危机，一点也没靠他的建议。
他想另外找一份工作。
”“巴里?”大使说，“那家伙可是个天才。
星期六下午，维也纳的消息传来，我就给他打了电话，可他不在家。
在保安部门的帮助下，我们在他办公室的保险箱里找到一份40页的备忘录，讲的就是万一奥地利发生金融危机我们该做些什么。
我复印了一份，随身带上。
那个星期可多亏有它。
我照着他的建议做，很管用。
”“这事你告诉过巴里吗?”“没有。
他不过是完成了自己的工作，人们拿钱干事，用不着我专门道谢吧。
要是你愿意，你告诉他吧。
”罗杰当着大使的面，给他的秘书打电话：“麻烦你看看大使的时间表，能不能安排10～15分钟，让财务官过来听听大使对我说过的话。
”“不行。
”哈里曼大使说。

媒体关注与评论

这是一本杰作，与《达成一致》同样精彩。
想知道如何利用与五个核心关注点有关的情感，促使谈判者实现互利结果，作者做出了完美的解释。
——史蒂芬·柯维博士　《高效能人士的七个习惯》作者　《理性之外的谈判》是《达成一致》的完美续集。
读者立刻就能从自身的生活经验中意识到，情感对谈判有着重大的意义。
作者的发现不仅适用于职场，也适用于个人生活。
本书意义深远却又浅显易懂。
不论是公众谈判、职业谈判、个人谈判、地方谈判甚至是国际谈判，都能采用它的建议。
——埃莉斯·博尔丁　达特茅斯大学教授　作者深入探讨了在谈判中激发积极情感的五种方法，他们的写作清晰明了、字字珠玑。
《理性之外的谈判》必然会成为一本畅销全球的谈判专著！
——霍华德·加德纳　哈佛教育研究所教育与认知学教授　《理性之外的谈判》颠覆了人们对谈判的固有看法，值得我们每个人都读读看！
——埃琳娜·卡根　哈佛法学院院长，前白宫顾问

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com