第一图书网, tushu007.com

<<谈判力>>

图书基本信息

书名：<<谈判力>>

13位ISBN编号：9787508634340

10位ISBN编号：7508634349

出版时间：2012-8

出版时间：中信出版社

作者：罗杰·费希尔,布鲁斯·巴顿,威廉·尤里

页数：183

字数：150000

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

无论你愿意与否，你都是一名谈判者。
谈判是生活中无法避免的现实。
你要和老板商量加薪，要与陌生人商定买房的价钱；两个律师解决一起交通事故引出的诉讼；几家石油公司计划联合勘探近海石油；市政府官员与工会领袖会谈以避免公交司机罢工；当年美国国务卿和苏联外长试图就限制核武器达成协议。
以上这些都是谈判。
每个人每天都要与别人进行谈判。
就像莫里哀笔下一辈子追求谈吐高雅的汝尔丹先生那样，我们有时在不知不觉中与别人谈判。
比如你和爱人商量去哪里吃饭，或者与孩子商定他们何时熄灯睡觉。
谈判是从别人那里寻求自己所需的一个基本途径，是与谈判对方存在相同和不同利益时寻求解决方案的相互交流。
冲突日益增多，需要谈判的场合也越来越多。
每个人都希望自己的事情由自己来决定，人们越来越不愿意听别人发号施令。
由于人与人之间的不同，我们需要用谈判来消除分歧。
不论是在商界、政界还是家庭中，人们更多的是通过谈判来解决问题、作出决定。
即使是打官司，人们也经常在审判前庭外和解。
虽然谈判每天都在发生，但要谈出好结果却不容易。
人们对通常的谈判技巧不是感到不满意，就是厌烦透顶，或者敬而远之——甚至三者皆有。
人们发现自己处在两难之中时，有温和与强硬两种谈判方法。
温和者总是避免双方的摩擦冲突，为了达到共识，他往往很快作出让步。
他希望有个愉快的解决方案，但却常常发现自己被别人利用而不得不咽下苦果。
强硬者则认为谈判是一场意志的较量，谁采取的立场更极端，谁能硬撑到最后，谁就能赢。
他当然想赢，可结果往往是硬碰硬，不但弄得自己筋疲力尽、黔驴技穷，而且也伤害了自己与对方建立起的关系。
其他一些谈判技巧都介于两者之间，无非是要在既有所得而又不伤和气之间寻找平衡。
还有第三种谈判方法，它既不温和也不强硬，但却刚柔相济。
由“哈佛大学谈判项目”研究出来的这种“原则谈判”方法是根据事情本身的是非曲直寻求解决方案，而不是进行一场各执己见的讨价还价。
这种谈判方式建议双方尽可能实现“双赢”。
双方利益发生冲突时，必须让谈判结果基于某些公平的准则，而不是以某一方的意志为转移。
原则谈判的原理是在道理、原则上强硬，对人则采取温和的态度。
它不需要耍花招，不需要装腔作势。
原则谈判让你得到想要的东西而又不失风度，它让你公平有理的同时又能保护自己不被对方利用。
本书就是介绍有关原则谈判的方法。
第1章讲述采用就双方立场讨价还价的标准谈判方式带来的问题，接下来的四章介绍了有关原则谈判方法的四条原理，最后三章则回答有关原则谈判方式最常见的一些问题：如果对方实力强于自己怎么办？
如果对方不配合该怎么办？
如果对方使用卑鄙手段又该怎么办？
当年美国外交官同苏联进行军控谈判时可以采用原则谈判方式；华尔街律师代表“财富500强”大公司进行反垄断诉讼时也可以采用它；甚至夫妻之间商量到哪儿度假或离婚时如何分割财产等问题都可以采用这种方法。
任何人都可以使用这种谈判方法。
谈判的形式各不相同，但基本要素不变。
无论要解决一个还是多个问题；一方还是多方参与谈判；无论是有规定的程序，比如集体谈判，还是

第一图书网, tushu007.com

随机应变，比如与劫机者谈判，原则谈判都完全适用。
不论对手有无经验、是否友善，它都能发挥作用。
原则谈判是一种通用的策略，它与其他所有方法都不同，如果谈判对方也掌握这种方法，那么谈判不会因此更加艰难，而是变得更加容易。
如果他们也读了这本书，那就再好不过了。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

我们每一个人都是一位谈判者，每天都不可避免地要与谈判相伴。
虽然谈判随时都在发生，但要谈出好结果却不容易。
常见的谈判策略大多属于温和或强硬的方式。
温和的方式总是尽量避免摩擦和冲突，为达到共识，往往很快让步；而强硬的方式则以战胜对方为目标，坚守立场，但常会两败俱伤。

还有第三种谈判方式。
“哈佛大学谈判项目”研究出了“原则谈判方式”。
这种方式根据事情本身的是非曲直寻求解决方案，强调把人和事分开，着眼于利益而非立场，当双方利益发生冲突时，让谈判结果基于某些公平的标准，而不是以某一方意志为转移。

谈判形式千差万别，但基本要素不会变，因此，在各种谈判中，原则谈判方式都完全适用。
《谈判力》便介绍了有关原则谈判的方法。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

罗杰·费希尔,哈佛大学教授，“哈佛谈判项目”主任；同时供职于冲突管理咨询公司和剑桥冲突管理咨询集团，为众多的政府部门、企业和个人提供谈判咨询服务。

威廉·尤里，国际谈判协作组织顾问，“哈佛谈判项目”创立者之一，曾在哈佛商学院为企业家、工会领导者和政府官员讲授谈判课程。
布鲁斯·巴顿，“哈佛谈判项目”副主任，曾创办过两家致力于谈判培训和咨询的顾问公司。

书籍目录

前 言
第一部分 问题
第1章 不要在立场上讨价还价
第二部分 谈判方式
第2章 把人和事分开
第3章 着眼于利益，而不是立场
第4章 为共同利益创造选择方案
第5章 坚持使用客观标准
第三部分 但是……
第6章 如果对方实力更强大怎么办？

（确定你的最佳替代方案）
第7章 如果对方不合作怎么办？

（谈判柔术）
第8章 如果对方使用卑鄙手段怎么办？

（驯服难对付的谈判者）
第四部分 结论
第五部分 关于本书，人们常问的10个问题
○ 关于公平与“原则谈判”的问题
问题1：“在立场上讨价还价是否有道理？”
问题2：“如果对方相信另一套公平标准怎么办？”
问题3：“如果并非必要，我是否应该做得公平？”
○ 关于人际关系问题
问题4：“如果问题在人，我该怎么办？”
问题5：“我甚至要与恐怖分子以及类似希特勒那样的人谈判吗？什么时候我可以拒绝谈判？”
问题6：“如何针对性格、性别以及文化等方面的差异及时调整谈判方法？”
○ 关于策略问题
问题7：“对于像‘在哪里会面’、‘谁先开价’、‘开价多高’这类问题，我应如何决策？”
问题8：“具体地说，我如何由制定选择方案过渡到作出承诺？”
问题9：“怎样才可以不冒太大风险去尝试这些想法？”
○ 关于实力的问题
问题10：“当对方实力更强大时，我采用的谈判方法真能起作用吗？”“如何增强我的谈判实力？

第一图书网, tushu007.com

”

章节摘录

版权页： 第1章不要在立场上讨价还价 不论谈判是有关一项合同、家庭内部纠纷，还是国家间的和平协议，人们常常在立场上纠缠不清。
双方站在各自的立场上，为自己争辩，最后作出一定的妥协，找到双方都能接受的折中办法。
这种谈判方式最具代表性的例子是顾客与旧货店老板之间的讨价还价。
顾客老板 这个铜盘子什么价钱？
你眼光不错，75美元怎么样。
别逗了，这儿有块压伤，我出15美元。
什么？
您要是诚心买，我还能考虑考虑。
15美元，开玩笑吧？
那好，我出20美元，75美元太离谱了。
给我个合理的价钱。
小姐，你砍价真够厉害，60美元拿走得了。
25美元。
我进价也比这高多了！
你诚心买吗？
37.5美元，我最多就付这个价。
你看看上面的图案，到明年这样的盘子价格能翻1倍。
就这样谈下去，他们也许会达成共识，也许毫无结果。
谈判的任何方法都可以通过三方面的标准来衡量：如果有达成共识的可能，就应该达成明智的协议；谈判应该有效率；增进或至少不损害双方的关系（明智的协议是指协议尽可能保障双方的合法利益，公平解决双方的利益冲突，协议持久性强，并考虑了社会效益）。
上面举的例子反映了最常见的谈判方法，就是不断采取新立场，放弃旧立场。
就像上面那位顾客和店老板所做的那样，立场在谈判中起了一定作用。
它告知对方你的需求，在前景不明朗、存在一定压力的情况下提供了一个立足点，最终可能会产生自己能接受的结果。
但通过其他方法也能起到上述作用，而且在立场上纠缠不清使双方无法实现上述三个基本标准：达成明智的协议、有效率地谈判以及友善地谈判。
在立场上纠缠不清不能达成明智的协议 如果双方就各自的立场讨价还价，他们通常会抱着立场不放。
你越是声明自己的原则，保护自己的立场，你的立场就越坚定。
你越想让对方明白改变你最初的立场是非分之想，你就会越死守自己的立场。
直到把你的自我形象当成了你的立场。
你现在又多了一个目标，就是保存自己的脸面—把今后的行为和过去的立场联系起来，这就使得谈判越来越不可能就双方的最初利益达成共识。
肯尼迪总统时期美苏全面禁止核试验谈判的失败，恰好说明了在立场上纠缠对谈判造成的危害。
当时主要的问题是：美苏双方每年允许对方到自己境内被怀疑有核试验活动的地区检查多少次？
苏联方面当时最后提出是3次，而美国坚持最少10次，由于立场问题，谈判就此破裂。
而双方都没有想明白一个事实，即检查是指1个人四处看1天呢，还是100个人不加选择地检查1个月。
双方都没有在设计检查程序上动脑筋，使它既满足美国在核查方面的利益，又能实现尽可能减少对方干预本国的愿望。
由于双方将更多的精力投入到立场上，各自真正关心的问题被忽略掉了，达成协议的可能性也变小了。
最后的谈判结果也许只是机械地反映各自最终立场的差距，而不是真正认真地考虑双方的合法利益，结果往往也就不那么令双方满意了。

在立场上纠缠，缺乏效率 传统的谈判方式可能使双方达成协议，比如铜盘子的价格；也可能令他们不欢而散，比如实地检查核试验活动的次数，但两者都要耗费大量时间。
在立场上纠缠不清会阻碍双方达成协议。
为了使最终结果有利于自己，双方的起步都很极端，而且死守不放，还欺骗对方，隐瞒自己的真实观点，只有迫不得已的时候才做一点点让步。
以上每个因素都会影响双方达成有效协议。
双方起步越极端，让步越小，谈判所需的时间就越长，所花的精力也就越多。
传统的谈判方式还需要谈判者作出大量的决定，如能给对方什么条件，该拒绝什么条件，可能作出多大让步等等。
决策过程最为费时费力。
每一项决定不仅是向对方让步而且可能会产生压力，从而导致再次让步。
因此谈判者往往拖延时间，威胁要离开谈判桌，阻碍谈判进程，或采取其他一些花招，这只能使双方投入更多的时间和精力，增加不欢而散的可能性。
在立场上纠缠影响双方之间的关系 在立场上讨价还价完全是一场意志的较量。
每个谈判者都坚持自己的立场，本来是双方合作解决的问题，却成了一场你死我活的斗争。
每一方都试图单凭意志力使对方退却。
“我不会让步的，你要是想和我去看电影，就得看《马耳他之鹰》，否则没门！
”当一方看到自己的合理要求由于对方的强力压制而得不到重视时，愤怒和憎恨往往占据上风。
因此在立场上讨价还价会影响甚至破坏双方的关系：一起合作多年的企业集团可能会分道扬镳；邻居们从此不再说话；一次唇枪舌剑带来的不愉快也许一辈子都消除不了。
多方参与使立场式谈判更为不妙 尽管人们总是习惯将谈判视为两个谈判对手之间的事情，但实际上几乎所有谈判都涉及更多人。
有时会有好几方坐在谈判桌旁，有时每一方都包括普通谈判成员、高层官员、董事会甚至各种委员会，这些都是谈判中要打交道的对象。
谈判涉及的人越多，立场式谈判带来的弊病也越多。

媒体关注与评论

编辑推荐

名人推荐

这是我迄今为止读到的最好的一本谈判指南！
无论是维护自身利益的普通人还是致力于维护和平的政治家，都能从这本书中获益。
——约翰·肯尼斯·加尔布雷斯（John Kenneth Galbraith） 已经在国际舞台上大放异彩的简明而有力的谈判理念被带到了大众面前。
这本书是处理谈判问题的极佳指南！
——塞鲁斯·万斯（Cyrus Vance） 《谈判力》是一本极具阅读价值、通俗易懂的指南，它可以帮助你解决各种各样的纠纷，教你如何在赢得谈判的同时不失掉友谊。
——安·兰德斯（Ann Lander）

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