

<<谈判致胜>>

图书基本信息

书名：<<谈判致胜>>

13位ISBN编号：9787300135076

10位ISBN编号：7300135072

出版时间：2011-4

出版时间：中国人民大学

作者：罗伯特·芒金

页数：266

译者：刘坤轮

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>

## <<谈判致胜>>

### 前言

对手是个恶魔，而你又必须与他纠缠，你该怎么办？

无论是在国际政治、商业交往中，还是在我们的日常生活中，我们总会碰到某些人某些事让我们头痛不已。

小的矛盾，我们可以退一步海阔天空，可以选择当一只鸵鸟。

原则性矛盾，我们可以不惜代价，选择做一个昂扬的斗士。

但这两种态度中，我们都有所舍弃，或舍弃了尊严，或舍弃了利益。

有没有既能够保持尊严，又不损失利益的办法呢？

有！

这是哈佛大学冲突解决首席专家芒金教授的答案。

芒金教授的这本书核心之处就是要告诉我们如何睿智地处理激烈的冲突，既保持尊严，又不失去利益。

双赢不足以概括实际冲突的全部，因为简单的双赢并不常见。

但你确实可以做到既有尊严，又不失利益。

只是你要避免陷入冲突中无处不在的陷阱。

你当然可以不必通读全书，如果你是政治家或公职人员，读读第二篇卡斯特纳和纳粹的周旋，读读丘吉尔对希特勒的决策，读读曼德拉对种族隔离政权的态度，你一定会受益良多。

如果你是商人，读读IBM和富士通这两个软件巨头之间的争斗，读读旧金山交响乐团的故事，你一定会在未来的纠纷解决中奏出优美的乐调。

如果你不是什么大人物，只是一介草民，你也一定要读读相视如仇的离婚过程，手足亲情断裂的遗产纷争，因为这些都是你可能会遇到，或经常会听到的，这些故事会让你明白如何妥善地处理家务矛盾。

书中不仅仅是故事，更是应该贯彻到你生活中的思想。

哈佛大学纠纷解决首席专家芒金教授带着你穿越这些故事，在轻快中赋予你维护尊严、维护利益的思想。

你知道，激烈冲突中，尊严和利益之间往往会出现巨大张力。

这种张力，读完本书，你同样能够掌控！

刘坤轮 2010年10月寒秋于军都山下

## <<谈判致胜>>

### 内容概要

谈判时，有的时候你面对的不是朋友，而是敌人，甚至有时候可以叫他们恶魔！  
全美最知名的谈判律师，哈佛法学院教授罗伯特·芒金将在本书中剖析与“恶魔”谈条件的窍门以及历史上鲜为人知的谈判大案，不管是商场、政治上的角力，还是单纯的家庭“协商”，都有其必要的游戏规则。

你知道英国首相丘吉尔在1940年5月如何拒绝与希特勒谈判转而对德国开战的吗？

当IBM发现他们的最大对手富士通抄袭他们的软件设计时，他们所采取的谈判策略是什么？

当你发现另一半红杏出墙时，你保护自己的下一个步骤是什么？

以上这些问题都需要作出一个“明智”决策来解决，因为一旦你作出了错误决策，付出的代价往往会让你追悔莫及。

## <<谈判致胜>>

### 作者简介

在谈判和纠纷解决领域，罗伯特·芒金是一位领军学者。他是哈佛法学院的萨缪尔·威利斯顿教授、哈佛法学院谈判项目指导委员会主席，以及哈佛谈判研究项目主任。他独著、编著著作九本，并撰写了很多学术论文。

芒金是一位卓有经验的仲裁员和调解员，曾经解决过很多复杂的商业纠纷。他是一位教师、演讲家、顾问，他运用交叉学科的方法来研究更广泛的冲突。他曾对数千名管理人员和专业人员进行过谈判和调解技巧培训，并担任政府、国际机构、大型公司和法律事务所的顾问。

到哈佛担任教席、领导谈判项目之前，芒金教授曾是斯坦福大学教授，他在那里和他人共同成立并指导了斯坦福冲突和谈判中心，这是一个跨学科组织，关注克服冲突谈判解决方式的障碍。他是美国艺术科学研究院(American Academy of Arts and Sciences)的高级研究员。

关于本书或芒金教授的更多信息，可访问[WWW.bargainingwiththedevil.com](http://WWW.bargainingwiththedevil.com)或[www.mnookin.com](http://www.mnookin.com)。

## <<谈判致胜>>

### 书籍目录

#### 第一篇 理解挑战

##### 第1章 避免常见陷阱

陷阱是什么?

##### 第2章 交易及其替代方案：成本、收益及超越

##### 第3章 承认、台法性和道德

背景

#### 第二篇 全球恶魔

##### 第4章 鲁道夫·卡斯特纳：和纳粹谈判

三法庭审判卡斯特纳

评估

##### 第5章 温斯顿·丘吉尔：1940年5月——丘吉尔应当谈判吗?

审议

评估

##### 第6章 尼尔森·曼德拉：南非的种族隔离

评估

#### 第三篇 商非恶魔

##### 第7章 软件巨头之战：IBMVS . 富士通

##### 第8章 不和谐的灰响乐

#### 第四篇 家庭恶魔

##### 第9章 一场妖魔化离婚

四种离婚

评估

##### 第10章 手足之争

奥黛丽的利益

马特的利益

斯蒂芬妮的利益

评估

#### 结论 经验教训

#### 声明

## &lt;&lt;谈判致胜&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：终于，奥黛丽转向她的妹妹问，“有没有一点是因为妈妈的去世？”

“我办公室里的气氛一下子如同电击。

我很想知道，这姊妹俩之前是否互相讨论过这个问题。

斯蒂芬妮低着头说，“那是一段艰难的时光。

妈妈受了那么多痛苦。

“是你挑起了我们所有人的担子，”奥黛丽接着说，“那一定非常艰难，真是难以想象，斯蒂尼芬，你很勇敢。

爸爸不能处理，马特忙着教职。

我只是在极少数时间里匆匆停留，跟妈妈讲讲我最近的事，对爸爸讲几个小笑话。

但我没有尽到我那份责任。

更糟的是，我从来都没有告诉过你，对你所做的一切我是多么感激。

”对于这个家庭来说，表达或回应这种感情并不容易。

然而，两姊妹看起来都泪眼涟涟，突然斯蒂芬妮再也坚持不住，开始抽泣起来。

马特走向前去扶着她的双肩。

我和几个律师忙着去给他们递纸巾和手帕，几乎撞到了一起。

我们的笨拙让大家破涕为笑，也缓解了紧张气氛。

最后，斯蒂芬妮转向她姐姐说，“谢谢你。

”尽管我又温和地进行了试探，但哈丁姐弟们感到没有必要对此再说什么了。

当每个人都恢复正常时，我提出今天的工作已经足够了。

我开始认为这是一次突破性的会议。

在我们一周之后接下来的会议中，气氛明显宽松得多了。

我建议这次会议对如何解决斯旺之路的冲突进行“头脑风暴（brainstorming）”。

头脑风暴听起来容易，但很多人都认为它非常困难。

他们担心，如果他们提出一个选择，其他人就会认为他们在提出一份要约。

我解释说，头脑风暴只不过是一种创造性思考选择的方法，然后我提出了两个基本规则。

不做评价：也就是说，不对一个主意是好是坏做任何评论。

我们之后会评估选择。

不划分归属：一个主意出来后，没有人的名字会和它关联起来。

某人提出一个主意，但这并不意味着他们喜欢这个主意或在提出一份要约。

## &lt;&lt;谈判致胜&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

在谈判中，没有什么比是否和一个所谓的恶魔谈判更让人感到疑虑，更让人感到痛了。在这部推理精妙的著作中，通过激烈的、戏剧化的案例说明，罗伯特·芒金引领我们穿越了决策过程的迷宫，为我们作出明智决策提供了一个宝贵的实用框架。

高度推荐! ——威廉·尤里《谈判力》及《积极说不的力量》合著者鲍勃·芒金写出了一部影响重大的书，本书非常及时，在我们的政府官员处理从伊拉克到朝鲜等国际冲突时，它应该有助于提供指导。

我唯一的希望就是，本书应该在我负责克林顿政府时期的一系列国际谈判时就面世! ——斯图尔特·埃森斯塔特大使《不完美正义》的合著者芒金对真实案例的精妙分析有助于你决定：是不是要和恶魔斗争，是不是要和恶魔谈判，或追问对方是否真的是恶魔。

——罗伯特·阿克塞尔罗德《合作的进化》作者面对复杂冲突的每个人都应该来读读这本书，无论你是经理人、律师，还是有关公民。

通过优美的故事叙述，芒金展示了如何既有尊严，又达到目的地处理生活中最难解决的纠纷。

——本·W·海涅曼通用公司前副总裁与法律总顾问通过妙趣横生的故事，芒金表明有的时候我们应当抵抗，但更多的时候，我们应当超越我们的直觉，超越感性自我的建议而选择去谈判。

——马克思·H·贝泽曼哈佛商学院企业管理斯特劳斯教授《谈判天才》合著者本书乃填补空白之作，无论你是职业谈判家、公职人员，还是一般公民，都应该读读这本书。

——肯·费恩伯格调解员和特殊专家《生命的价值》作者

## <<谈判致胜>>

### 编辑推荐

《谈判致胜》是由中国人民大学出版社出版的。

<<谈判致胜>>

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>