

# 谈判学



[谈判学\\_下载链接1](#)

著者:蒋春堂

出版者:武汉测绘科技大学出版社

出版时间:1994-10

装帧:平装

isbn:9787810303521

## 内容简介

改革开放以来，国内先后翻译出版了一些介绍国外谈判理论与技巧方面的读物，但对谈判的理论和实务进行比较系统研究的著作尚不多见。《谈判学》的作者在刻苦钻研与多次教学实践的基础上，对谈判的概念、性质、原则、策略、方法、技巧等都进行了比较深入的探讨，在谈判的性质，谈判的策略应用、谈判主体的行为、谈判的决策思维、谈判中的逻辑特征等问题上提出了自己的独到见解。

《谈判学》是一本较为系统地阐述谈判问题的专著。该书对理论的阐述严谨，对案例的分析透彻，对策略的探讨深入，对方法的介绍具体，语言通俗、文字流畅。它具有较强的

实践性和较广的适用性，既可以作为从事实际谈判工作的同志掌握谈判理论、技巧，提高谈判能力的学习指南，也可以作为高等学校有关专业师生学习、研究谈判的参考书和教科书。

作者介绍:

目录: 目录

第一章 谈判和谈判学
第一节 谈判
第二节 谈判学
第三节 谈判发展简史
第二章 谈判学的基础知识
第一节 谈判的基本结构
第二节 谈判的基本方式
第三节 谈判的基本程序
第四节 谈判的基本原则
第三章 谈判的主要类型
第一节 按社区关系划分的谈判类型
第二节 经济谈判
第三节 科技谈判
第四节 政治、军事谈判
第四章 谈判的需要与动机
第一节 什么是需要与动机
第二节 “需要层次论”评介
第三节 “需要理论”的应用
第四节 激发谈判动机的原则与谋略
第五章 谈判主体的行为
第一节 主体的行为特征
第二节 影响主体行为的主要因素
第三节 对主体的动机和行为的预测
第四节 对几种心理行为的理解
第五节 对主体行为的激励
第六节 发挥主体的能动作用
第六章 谈判主体的素质与构成
第一节 谈判人员的个体素质
第二节 谈判人员的群体构成
第三节 谈判人员的管理与培养
第七章 谈判的决策思维
第一节 决策与谈判
第二节 问题是谈判决策的起点
第三节 信息是谈判决策的前提
第四节 谈判目标的确立
第五节 谈判方案的拟定、评估及选择
第六节 谈判活动计划的制订
第八章 谈判的策略
第一节 谈判的策略概述
第二节 谈判策略的选择
第三节 常见策略和技巧荟萃

第九章 谈判过程中的策略技巧  
第一节 开局阶段的策略技巧  
第二节 交流磋商阶段的策略技巧  
第三节 达成协议阶段的策略技巧  
第十章 谈判的语言艺术  
第一节 谈判的语言形式及其特点  
第二节 谈判的语言技巧  
第三节 谈判的语言策略  
第十一章 谈判中的逻辑技巧  
第一节 逻辑在谈判中的作用  
第二节 谈判中常用的逻辑方法  
第三节 谈判中常见的诡辩手法  
第四节 谈判中的逻辑特征  
第十二章 文化习俗与谈判风格  
第一节 文化习俗对谈判的影响  
第二节 各国人的谈判风格  
第三节 谈判的礼仪与禁忌  
第十三章 谈判契约  
第一节 谈判契约概述  
第二节 契约的种类  
第三节 契约写作前的准备工作  
第四节 契约写作的基本要求  
第五节 契约的履行、变更与解除  
第六节 契约纠纷的处理  
• • • • • [\(收起\)](#)

[谈判学\\_下载链接1](#)

## 标签

环境政治学

环境

政治学-当代中国政府与政治

冉冉

公共政策

评论

---

[谈判学\\_下载链接1](#)

书评

---

[谈判学\\_下载链接1](#)