

谈判



[谈判_下载链接1](#)

著者:戴维 A.拉克斯

出版者:机械工业出版社

出版时间:2004-4

装帧:简裝本

isbn:9787111140900

《谈判》是戴维 A.拉克斯著图书。

通过对上百个谈判实践案例的分析和提炼，本书重构了谈判的基本原则和谈判方法，从谈判的角度探讨了组织内的管理行为。书中通过大量的案例和系统的理知识为所有需要谈判的人提供了一套科学的谈判策略，其中既有对谈判分析的拓展，又有对管理理论的创新，是管理与谈判的完美结合。无论你是谈判新手，还是行家里手，无论是公共部门的管理者，还是私人部门的管理者或学者，只要是想要了解谈判这门至关重要而又异常复杂的艺术的人，都会从中受益良多。

作者介绍:

马克斯 H.巴泽尔曼是争端解决和组织中心的著名 J.J. 吉尔教席教授。

玛格丽特

A.尼尔是西北大学 J.L. 凯洛格管理学院争端解决和组织的著名 H.L. 和海伦 · 凯洛格教席教授。他们还合著了《谈判中的认知与理性》一书。

目录: 言

致谢

第一章 作为谈判者的管理者

第一部分 谈判理论

第二章 谈判者的两难选择

第三章 达不成的替代选择

第四章 利益

第五章 创造价值

第六章 索取价值

第七章 如何处理谈判者的两难选择

第八章 适用原则

第九章 改变游戏规则

第十章 谈判力

第二部分 谈判和管理

第十一章 管理者担忧的问题

第十二章 围绕目标, 职权和资源进行的谈判

第十三章 使协议持久

.....

· · · · · (收起)

[谈判](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

思维博弈等

心理学

商业

沟通-谈判, 冲突管理

财金管

谈判学

沟通

评论

[谈判_下载链接1](#)

书评

[谈判_下载链接1](#)