

谈判的理论策略



[谈判的理论策略 下载链接1](#)

著者:拉塞尔·科罗布金

出版者:中信出版社

出版时间:2003-7-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787800738289

本书作者是美国加州大学洛杉矶分校研究谈判理论与策略的著名法学教授。

谈判是律师职业日常工作的组成部分。本书集作者多年的教学经验和研究成果，与同类书籍相比具有鲜明特色。作者从经济学、心理学、社会学等角度对谈判理论作了深入研究，在分析谈判结构的基础上进一步讨论谈判的具体策略技巧，细致剖析谈判的核心概念。每章内容由叙述性文字、经典书籍和文章摘录、评注组成，“讨论问题和难点”对提高读者分析问题和运用知识能力有极大帮助。

作者介绍:

目录: ContentsPrefaceA

• • • • • [\(收起\)](#)

[谈判的理论与策略_下载链接1](#)

标签

法学

谈判学

谈判

英文原版

评论

[谈判的理论与策略_下载链接1](#)

书评

[谈判的理论与策略_下载链接1](#)