

新谈判优势

■ The New Negotiating Edge



电子工业出版社
<http://www.phei.com.cn>

[新谈判优势 下载链接1](#)

著者:加文·肯尼迪

出版者:电子工业出版社

出版时间:2004-10

装帧:简装本

isbn:9787121003332

这本关于谈判的畅销书首次对现实世界中的基本谈判规则展开了探讨。本书不是教你应该如何理性地做什么，相反，它描述了人们在现实中通常会采取的各种谈判行为。本书的核心是由一个四个阶段组成的通用谈判流程——准备、辩论、建议和议价。这个四个阶段是作者根据自己亲身的经历总结出来的，其目的是为世界范围内参与谈判的人提供一种通用的工具。在任何文化中，红色就是红色，蓝色就是蓝色，而只要两者相互作用，结果就是可以预测的。这也就是紫色谈判行为获得者普遍的优势。

作者介绍:

目录:

[新谈判优势 下载链接1](#)

标签

谈判

Kennedy

Gavin

心理学

评论

[新谈判优势 下载链接1](#)

书评

[新谈判优势 下载链接1](#)