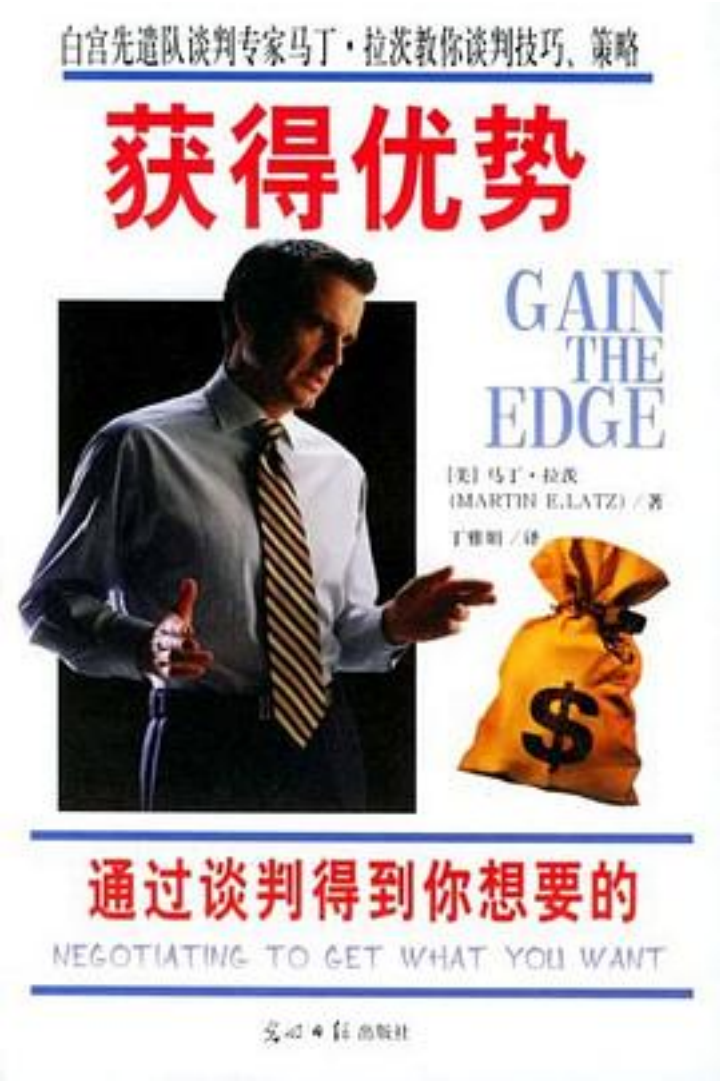


获得优势



[获得优势_下载链接1](#)

著者:马丁·拉茨

出版者:光明日报

出版时间:2005-1

装帧:

isbn:9787802060623

本书囊括了我从如下领域里获得的所有经验，包括谈判研究的最新成果，成功商人、律师和谈判专家的大量实战经验以及我在法律、商业领域里的经历和各种各样的谈判技巧，还包括与美国白宫先遣队的谈判经历以及教会数以千计的商人、律师如何更有效地谈判的经历。

要记住：在大多数谈判中，如果不小心透露了关键信息，这就需要你瞬间做出战略决策，尽可能避免错误。这些战略在日常谈判中应用的次数越多，它们越能有效地帮你得到你想要的。

以上述指导原则为基线，本书可以分成如下三个部分：

- 战略模板：拉茨的5条黄金规则。
- 如何使拉茨的5条黄金规则为你所用。
- 将拉茨的5条黄金规则应用到实际情景中。

请求老板加工资，买汽车或房子，与大客户成交，与配偶讨论度假地点，这些都是谈判的实例，不过人们往往不从这个角度去看问题。作者是一位谈判专家，他在书中介绍了谈判的5条“黄金规则”，区分了3种不同的谈判类型，传授了许多谈判的策略和技巧，帮助你在各种需要谈判的场合取得优势。

本书会告诉你：当遇到上述情况时，应该怎么去应对。本书还能帮你在上述情况及其他情况下，得到你想得到的东西。

作者介绍:

马丁·拉茨，是亚利桑那州立大学法学院教谈判的副教授，曾为白宫当过谈判代表。他建立了一个谈判研究所，为美国40多个州的几千人开过研讨班，其中有许多人来自“幸福”杂志500强企业和美国最大的一些法律事务所。

目录: 前言 第一部分：战略模板：拉茨的5条黄金规则 第一章
拉茨5条黄金规则之一——信息对谈判成功与否至关重要：找到它 第二章
拉茨5条黄金规则之二——充分扩大你在谈判中的影响力 第三章
拉茨5条黄金规则之三——运用公平的客观标准 第四章
拉茨5条黄金规则之四——制定出价、让步战略 第五章
拉茨5条黄金规则之五——控制议事日程 第二部分：如何使拉茨的5条黄金规则 第六章
个性倾向：谈判风格 第七章 道德规范会令决定性因素大相径庭 第八章
应用特定情景谈判战略 第九章
谈判中的常见问题及解决方案 第三部分：将拉茨的5条黄金规则应用到实际情景中
第十章 普通商业谈判 第十一章 加薪谈判 第十二章 家庭谈判 第十三章 购车谈判
第十四章 买房谈判 结束语致谢
• • • • • (收起)

[获得优势_下载链接1_](#)

标签

谈判

评论

京东：丽德旧书专营店

以后用得着的时候再来重读

[获得优势_下载链接1](#)

书评

[获得优势_下载链接1](#)