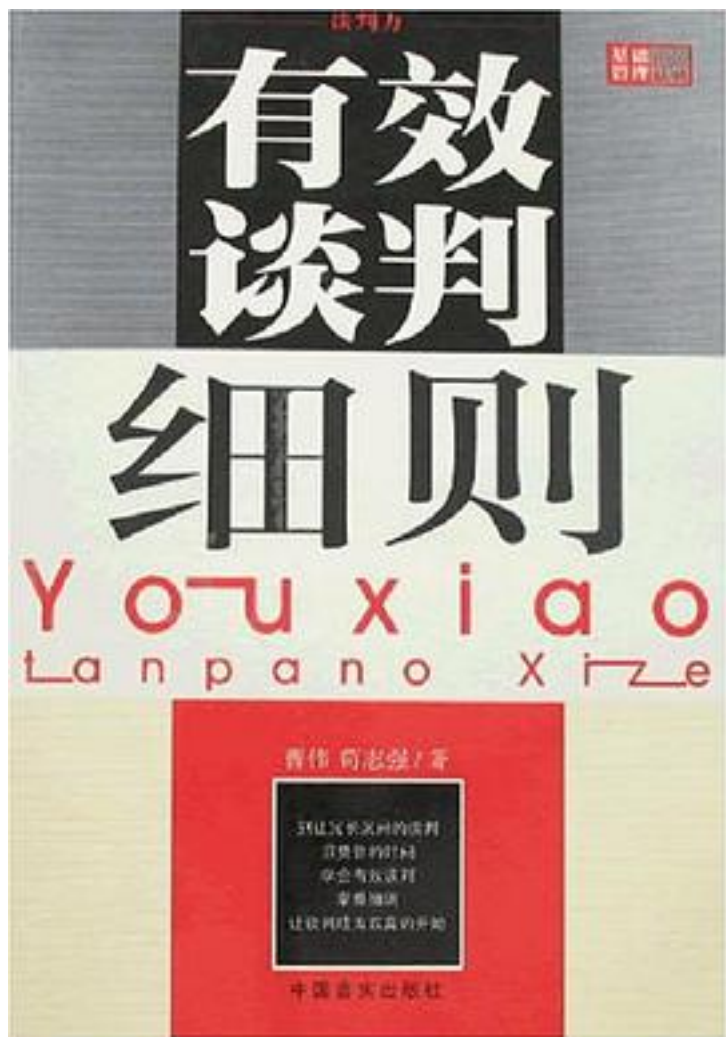


有效谈判细则



[有效谈判细则_下载链接1](#)

著者:曹伟，苟志强编著

出版者:中国言实

出版时间:2007-4

装帧:

isbn:9787801287151

我们置身于一个“谈判的时代”，周围生活、工作的一切，几乎都和某种形态的谈判有

关。每个人每天都在和别人谈判，而我们似乎也已经习惯了谈判，常常置身其中而浑然不觉。老板、员工、丈夫、妻子、父母、孩子……无论你扮演什么角色，都会牵涉到某种形式的谈判。

谈判，简言之，就是一种相对双方，将自己的“观点”从“最理想”调适到“最可行”的“谈”的过程。

谈判可以帮助我们思考，帮助我们解决冲突。中国人过去就是太不敢面对冲突，所以既不了解冲突，也不知道如何缓解，甚至解决冲突。特别是在社会变迁日益加速，人们交往、利益摩擦日益增多的情况下，解决问题的方式正是谈判，赢得制高点凭借的正是谈判。

会谈才能赢。放眼四望，生活与事业的赢家，永远是那些不仅具有竞争力，而且善于谈判、圆熟谈判技巧的人。

但令我们吃惊的是，迄今为止，还没有一种普遍的理论可用于指导一个人的日常谈判活动，人们只能吃一堑长一智，一再以同样的方法领悟谈判，在付出一笔笔昂贵的“学费”后才稍有长进。这也正是这本书的现实意义之所在。

作者介绍:

目录:

[有效谈判细则 下载链接1](#)

标签

2005

评论

[有效谈判细则 下载链接1](#)

书评

[有效谈判细则 下载链接1](#)