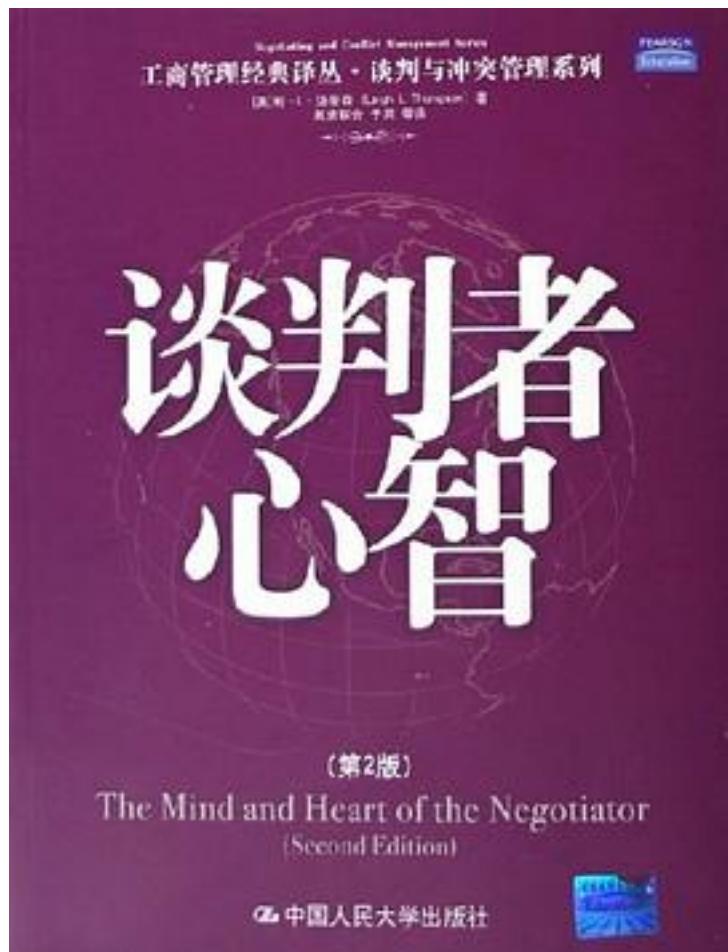


谈判者心智



[谈判者心智 下载链接1](#)

著者:利·L·汤普森

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2005-10

装帧:

isbn:9787300068008

随着生存与发展竞争的日益激烈，优胜劣汰的游戏规则已根植于人们的职业生涯与商业活动中。为了取得生存与发展的资源并赢得最后的成功，大多数人往往不得不被动地接受谈判，只有少数人主动出击，积极寻找谈判时机、营造谈判氛围以及占据谈判优势。

因此，谈判的结果对大多数人来讲总是不理想，而少数具有谈判意识、掌握谈判技巧的人则时常坐收“渔翁之利”。本书的出版将为广大读者点亮一盏灯，帮助人们形成新的竞争视角并学会运用各种谈判策略。

本书共3篇12章。第Ⅰ篇介绍谈判的基础知识，解释为什么大多数人的谈判效率很低的原因，分析谈判的方式及其结果，阐述双赢谈判的内涵和策略；第Ⅱ篇以精辟简练的语言向人们展示了各种高级谈判技巧，包括形成谈判风格、建立诚信、培养关系、利用自己的谈判实力和创造力等；第Ⅲ篇分析各种谈判情境，论述谈判技巧在特定情境下的应用。此外，本书的4个附录体现了谈判理论、技巧与实践的综合运用。

本书适用人群很广，可作为读者在生活与工作中的一本必备指南，适用于高等院校工商管理、贸易类专业的教师和学生，也适用于政府官员和学习公共政策的学生，以及各行各业的执业人员与希望提高自身谈判能力的各界人士。

作者介绍:

目录:

[谈判者心智](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

谈判学

沟通

心理学

管理

心理学/心理

成长

心理

评论

也很有用 很遗憾没时间完整的看完

英文版是我认为最好的教科书，也是我的谈判课的教科书。中文版没有仔细看，似乎翻译还有待加强。有能力的建议读原版，不过原版读起来也不是很容易，内容很多，很复杂。

好书，结构清晰，信息量大。待购。

社会心理学

引用了大量的文献研究，偏重于理论~

一本好东西 叫你如何谈判

我读过的最好最全的一本谈判书籍。

[谈判者心智 下载链接1](#)

书评

[谈判者心智 下载链接1](#)