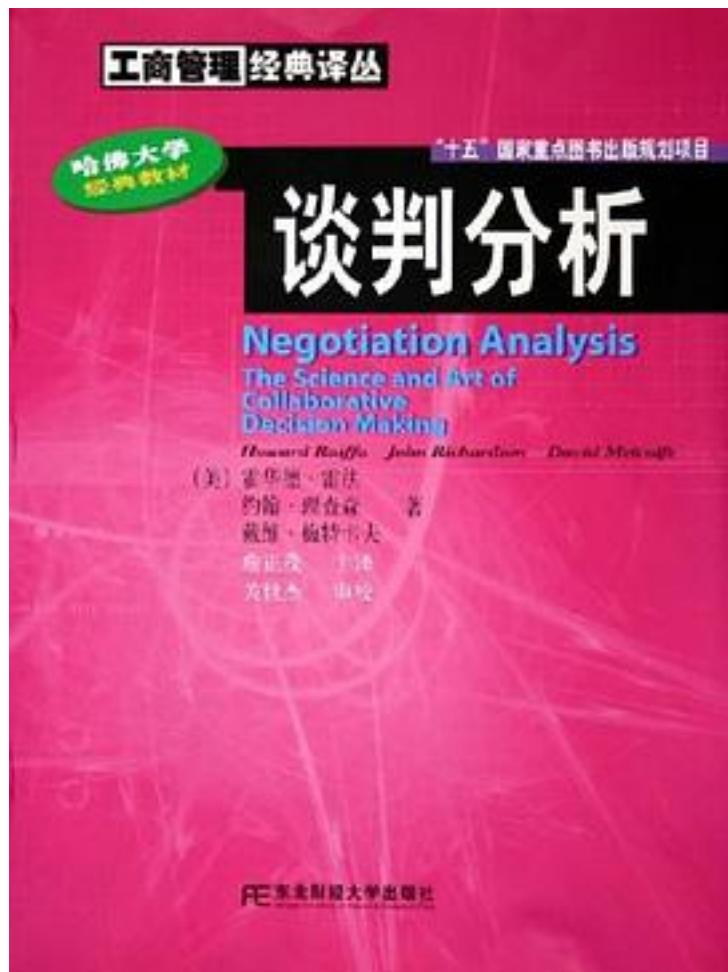


谈判分析



[谈判分析_下载链接1](#)

著者:霍华德.雷法

出版者:东北财经大学出版社

出版时间:2005-8

装帧:简裝本

isbn:9787810845953

作为一本经典名著，本书在开创性地整合四种决策方法——决策分析、行为决策、博弈论、谈判分析——的基础之上，深入浅出，全面细致地讲解了输赢谈判，双赢谈判和多

边谈判，从而使谈判分析的研究水平达到了一个新的高度。此外，本书涉猎论题广泛，对实践具有较强的指导意义，相信读者在处理小至家庭成员、商业伙伴、劳资双方之间的争端，大至国与国之间的争论时，均会从中受益。

作者介绍：

霍华德·雷法，在哈佛商学院和哈佛肯尼迪政府学院任弗兰克·P.拉姆齐讲席的管理经济学教授。他同时还是《谈判的科学与艺术》等多部经典著作的作者和合著者。

目录: 第1部分 基本原理

第1章 决策视角

第2章 决策分析

第3章 行为决策论

第4章 博弈论

第6章 榆树之家

第7章 互斥谈判：基本问题

第8章 复杂因素介绍：不确定因素

第9章 复杂因素介绍：时间

第10章 拍卖和竞标

第3部分 双边整合谈判（双赢谈判）

第11章 模板设计

第12章 模板评估

第13章 模板分析 (I)

第14章 模板分析 (II)

第15章 行为的现实性

第16章 非合作性谈判对手

第4部分 外部协助

第17章 通常的辅助与调停

第18章 仲裁：传统与非传统

第19章 何谓公平

第20章 并行谈判

第5部分 多边谈判

第21章 群体决策

第22章 一致意见

第23章 联合

第24章 投票

第25章 多元化群体

第26章 多边干预

第27章 社会困境

参考资料注释

译后记

· · · · · (收起)

[谈判分析](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

经典

哈佛书架

管理

谈判高级阶段

营销

方法

评论

哎

将自己的谈判目标定量化的过程才是应用本书理论的难点。关于这一点书中没有讲，我们如何确定一个组织的效用函数？

[谈判分析](#) [下载链接1](#)

书评

[谈判分析](#) [下载链接1](#)