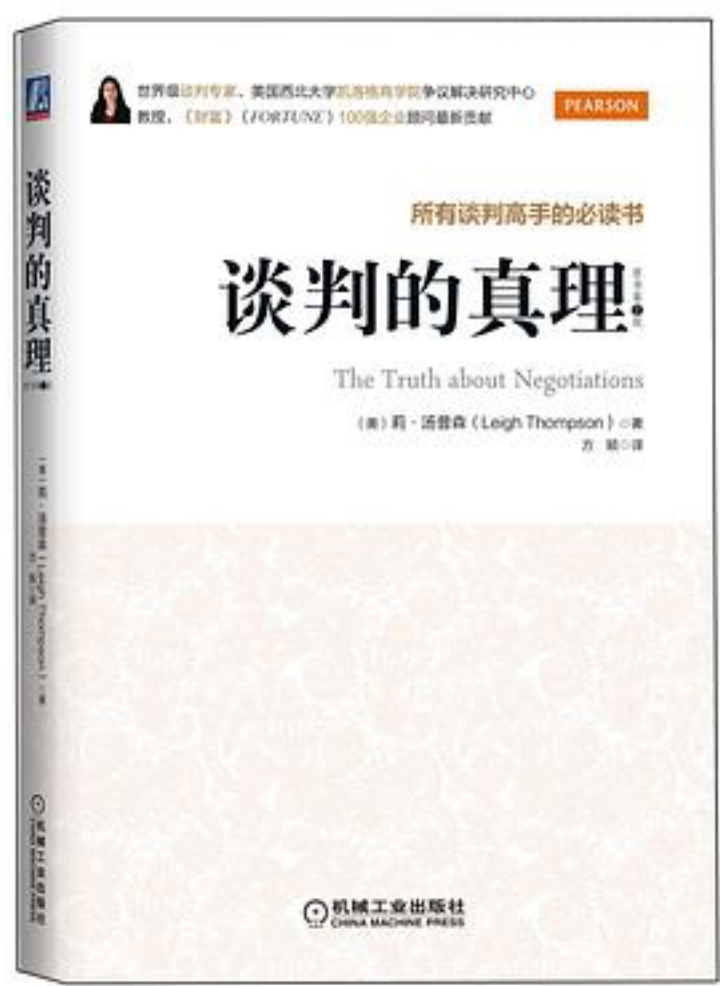


谈判的真理



[谈判的真理 下载链接1](#)

著者:莉·汤普森

出版者:

出版时间:2008-6

装帧:

isbn:9787801707154

《谈判的真理》是世界级谈判学专家莉·汤普森（Leigh

Thompson) 的又一力作，她潜心研究谈判技巧多年，在分析和总结各种谈判，情形的基础上，总结出753条谈判的真理，其中包括：如何在短时间内为谈判做好准备；谈判中是否应该首先出价；如何选择谈判的风格并坚持；

谈判过程中的“神话”障碍；

关于BATNA（最佳备选方案）；

谈判具体流程中应该注意些什么：

对等原则、加强原则以及相似性原则；

如何同自己所爱以及所憎恨的人谈判；

性别、文化等其他因素可能对谈判产生的影响。

谈判每天都在发生，大到涉及数百万美元的商业行为，小到和孩子就游戏和休息问题进行协商，这些都是谈判。谈判是一种人与人的互动，各方都要为自己争取最大的利益，在这个过程中会有朋友、同事、爱人甚至是你所憎恨的人，过程会是顺利、受阻甚至完全破裂。有没有能够"放之四海而皆准"的谈判真理呢？《谈判的真理》就将解答这些问题。

作者介绍:

目录:

[谈判的真理 下载链接1](#)

标签

谈判

谈判与沟通

沟通

管理

心理

经典

商业管理

销售管理

评论

短小精悍

公司的书，一般。

其实明明可以说的很简洁的>，

其实道理说来说去都是这几条， 就看谁用得好用得巧了。

简单易懂，深入浅出

理清谈判的思路，带你走出误区。

双赢的实现， 互助互不互相关切。。。。

决不让步，除非交换。你就记住这一句话就好了。

看完这本书你就懂谈判了么？不！谈判这件事情，实践性远远大于理论性，重要的是实践！实践！实践！

[谈判的真理_下载链接1](#)

书评

和这本书，在图书馆的某个角落里，偶然相遇。
其实，打开它原本是带着十分功利的目的的。
于是，很功利的在图书馆花了3个小时把它迅速的读完。之后的事也算是“意料之外，情理之中”一再读一次，并做了一些笔记记录……
书中告诉我们许多谈判的技巧：要做谈判前的准备、给自己...

就算不是真正坐在谈判桌上去谈判的人，我应该去读一读，改变一下自己一成不变的想法和理念，你会发现原来自己很多事情做的如同驴子和羊一样，从此你会用另外一种思想去看身边发生一切可以谈判的事情，并用一种新的思维去思考。。但是实际上我看的那本谈判的真理不是这一版的， ...

读了《谈判真理》这本书有感，书的封面中的一句话展示了本书的精华——绝不让步，除非交换。
本书分为26章，先在第1章把进行谈判的人分为了梟、狐、羊和驴。后面的25章则谈到了谈判中要注意的事情。每一章的开头都有一个自我测试，在后面部分会对问题进行细致的分析，在最后还...

[谈判的真理_下载链接1](#)