

列维奇谈判学



[列维奇谈判学_下载链接1](#)

著者:[美]罗伊·J·列维奇 (Roy J. Lewicki) 布鲁斯·巴里 (Bruce Barry) 戴维·M·桑德斯 (David M. Saunders) 著

出版者:湛庐文化

出版时间:2008-9

装帧:

isbn:9787300095691

全世界商学院中最受欢迎的课程，国际著名商学院谈判课程采用最多的教材
被美国300多所知名大学如加州大学伯克利分校、美国西北大学等采用

普及谈判知识、端正谈判心态、掌握谈判理论和技巧，将共存共赢的谈判进行到底

国际冲突管理协会前任主席列维奇教你谈判之道

名人推荐-----

“一个人的谈判能力在很大程度上决定了他的工作成效和生活状态。因此，谈判能力毫无疑问是公认的最重要、也是最难掌握的能力之一。本书内容几乎涵盖了谈判的方方面面。这使本书在同类书籍中脱颖而出，也是本书多次再版，倍受欢迎的原因之一。这本书还有工具书的价值，值得收藏备查。”

——钱小军，清华大学经济管理学院教授、院长助理

“这是一本极具特色的商科教科书。本书就是从理论层面、实践层面和技巧、案例层面探讨商务谈判与沟通的内在规律性。不管您是从事教学、商科学习还是在商海实战，这本教科书都值得一读。”

——黄卫平，中国人民大学经济学院教授

“我已经连续5年采用这本教材了。许多学生如此评价这本教材：易学、有趣、可读性强。我认为这是市场中关于这个专业的最佳教材。”

——道格拉斯·麦凯布，乔治城大学麦克多诺商学院教授

内容简介-----

美国300多所学校采用作为教材，其中包括加州大学伯克利分校、加州大学洛杉矶分校、南加州大学、马里兰大学、明尼苏达大学、得克萨斯大学、威斯康星大学麦迪逊分校等。

全世界商学院中最受欢迎的课程，国际著名商学院谈判课程采用最多的教材

借助信息化，今天的人们见识了不少重大谈判。从旷日持久的多哈回合谈判，到绞尽脑汁的六方会谈。然而，谈判不仅仅是商家或政治家的专利。随着社会经济的日益发展以及人们的交往越来越多，谈判可以说是无处不在。且不说与小商贩讨价还价是谈判，连狭窄巷道里错车也是一种无声的谈判。

一个人的谈判能力在很大程度上决定了他的工作成效和生活状态。因此，谈判能力毫无疑问是公认的非常重要、也是最难掌握的能力之一。在全世界的商学院里，谈判课从来都是趋之若鹜的一门课程。在许多通过“投点”进行选课的商学院里，学生们常常需要把自己几乎所有的点数都投上去，才有可能成功地选修谈判课。这从一个侧面也说明了人们对掌握谈判技能的迫切渴望。

谈判技巧之所以难以被掌握，主要有三点原因：第一，人们必须根据不完整的甚或不真实的信息做出决断，因而存在着很大程度上的不确定性或风险；第二，谈判是人与人之间旨在解决矛盾和处理争端的互动过程，每个人因背景与自身特质的不同，即使面对同样的条件与环境，判断和决策都会呈现很大的差异性，更何况对手的表现也在很大程度上影响我方的行为。因此，谈判的结果具有多样性和不可预测性的特点；第三，谈判是一个涉及社会、经济、文化和心理多方面影响因素的复杂过程，不仅需要理论学习，更需要旷日持久的实践积累。

众多学者与实践者针对谈判的理论与实践做了持续的研究与分析，出版了大批的著作与文献，也产生了一些大师级学者，罗伊.J.列维奇就是其中一位。列维奇是管理教育家和

管理与人力资源教授，他教授谈判课程超过40年，编著过20多部著作，并发表了大量学术论文。他曾任国际冲突管理协会主席，在谈判和冲突解决的教学与科研中贡献巨大，因此曾荣获组织行为教育学会授予的第一届“戴维·布拉德福杰出教育奖”（David Bradford Outstanding Educator）。我第一次接触列维奇教授的谈判专著是在1999年，是本书的第二版。在其后的若干次出国进修时，发现这本书总是被推荐为教材或谈判课程（包括培训课程）的阅读书籍。后来，我还阅读过他与同事合著的其他谈判专著，对列维奇教授以及他的著作有了很多了解。他与同事合作撰写的Essentials of Negotiation和Negotiation是国际上著名商学院谈判课程采用最多的教材。因此，听说《列维奇谈判学》即将在中国出版的时候，我非常高兴并欣然接受邀请，为本书中文版写推荐序。

我诚挚地向读者推荐《列维奇谈判学》主要有以下原因，也可以说是本书的特点：

第一、阅读性好。我开始阅读这本书的翻译稿那天是北京奥运会的最后一天，当天有若干场决赛，比赛必定激烈异常、精彩纷呈。但从开始阅读，我就被深深吸引，欲罢不能。本书沿用了列维奇著作的一贯风格，即从实际问题出发，引领读者由浅入深地、理论结合实际地学习、思考和体会谈判的理论体系和实际应用。开篇有关乔·卡特和苏·卡特一天活动的杜撰案例反映的是我们工作生活所面临的实际情况，真实、自然、亲切、可信，很容易引起读者的共鸣。

第二、读者群广。无论是从事教学和研究的学者还是从事商业或管理实务的实践者，都能够从这本书中获益。本书讨论很多谈判相关主题时，对学术界针对这些主题的研究文献做了很好的综述。作者不仅介绍过去的研究取得的成果和结论，说明这些研究的设计局限性和结论的适用范围，还同时建议未来的研究应该深入的方向，对从事谈判相关研究的学者们有一定的启发意义。另一方面，这本书同时强调为读者提供实用价值，它使用生动的语言、顺畅的内容编排和贴近工作生活的事例，使本书也适合实践者来阅读，读者全然不会有枯燥乏味、艰涩难懂的感觉。因此是一本雅俗共赏的好书，既可以选做商学院谈判学课程的教材，也可以成为了解谈判，提高自身谈判能力的大众读物。

第三、覆盖面宽。本书前四章是谈判的基础知识和基本技巧，第五至八章介绍了谈判涉及的心理过程，第九至第十一章论及不同社会环境对谈判的影响，最后一章不仅对全书进行了总结，还为读者开出了深造的“药方”，内容几乎涵盖了谈判的方方面面。这使本书在同类书籍中脱颖而出，也是本书多次再版，倍受欢迎的原因之一。这本书还有工具书的价值，值得收藏备查。

第四、实用性强。书中大量的案例由作者进行源于生活高于生活的梳理升华，讲述了谈判的精髓在生活中的应用。书中一个卖二手车的例子让我忍俊不禁。原来我们生活中常说的“托儿”，就是谈判中用于误导对方的“替代方案”。看来，学习了谈判技巧，我们就会对生活中的“医托儿”、“房托儿”等形形色色的“托儿”有所警觉，辨清什么是自己和对方的真正“替代方案”。阅读本书无疑会改善和提高读者的谈判沟通能力。

本书最有特色的地方体现在它的第五、六、八和九章。与其他谈判学书籍更多强调谈判理论和技巧不同，本书把影响谈判各方的心理因素和社会因素做了较为透彻的。我一贯认为，无论是沟通还是谈判，首先需要关注的是心态。社会生活中我们不难遇见这种情况：谈判者单纯竞争与利己的心态往往会把本可以实现双赢的局面谈砸。如果始终牢记谈判是有关各方共同寻求解决问题的方法，换位思考、摒弃偏见，就有可能发现谈判各方并非存在不可调和的根本冲突，就有可能“化干戈为玉帛”。我建议读者认真阅读这几章，深入了解无形的心理活动和社会因素对谈判过程和结果的深刻影响，争取以积极与建设性的心态，认清谈判各方真正的诉求，采用适当的谈判方法和技巧，以努力达到“皆大欢喜”的结果。

概念和分析有了，方法与技巧有了，是否能够在社会生活中加以灵活运用就看我们的读者了。希望本书中文版的面世能引领众多的中文读者“把谈判进行到底”。

清华大学经济管理学院教授、院长助理；质量评估与认证办公室主任 钱小军

与市面上其他《谈判学》相比，此版本的特点在于：

视角独特。透彻分析了谈判中的心理因素和社会因素

覆盖面宽。全面涵盖谈判学的知识点

实用性强。源于生活又高于生活的菁华案例，真实、自然、亲切、可信

读者群广。语言通俗易懂，不枯燥、不艰涩，适合各类学习者、研究者和实践者

阅读性好。增加了易懂的图表和有趣的漫画

简要目录-----

第1章 谈判的本质

第2章 竞争型谈判的战略和策略

第3章 合作型谈判的战略和策略

第4章 谈判：战略与计划

第5章 感知、认知与情感

第6章 沟通

第7章 发现和运用谈判力

第8章 谈判中的伦理问题

第9章 谈判中的关系

第10章 多方谈判与团队谈判

第11章 国际及跨文化谈判

第12章 最佳谈判实践

作者介绍:

罗伊·J·列维奇 (Roy J. Lewicki)

美国俄亥俄州立大学费雪商学院 (Max M. Fisher College of Business) 院长，管理学和人力资源教授，著有24部著作，并发表了大量的学术论文。列维奇教授曾担任国际冲突管理协会 (International Association of Conflict Management) 主席，以其在谈判和冲突解决教学领域所做出的贡献而荣膺组织行为教育学会 (Organizational Behavior Teaching Society) 授予的第一届戴维·布拉-德福杰出教育奖。

布鲁斯·巴里 (Bruce Barry)

美国范德堡大学 (Vanderbilt University) 管理学和社会学教授，其关于谈判学、影响力、权力与公平的研究见诸于大量的学术期刊和书籍。巴里教授曾担任国际冲突管理协会主席和国际冲突管理学院管理系主任。

戴维·M·桑德斯 (David M. Saunders)

加拿大皇后大学商学院 (Queen's University) 院长，与人合著了若干有关谈判、冲突解决以及反映雇员心声和组织公平方面的著作和文献。他曾任教于杜克大学 (Duke University)、中国人民大学以及位于蒙特利尔和东京的麦吉尔大学 (McGill University)。桑德斯教授目前是国际商学院联合会 (AACSB) 的理事会成员，欧洲管理发展基金会 (EFMD) 理事会成员。

目录:

[列维奇谈判学_下载链接1](#)

标签

谈判

谈判学

沟通

商业

谈判沟通

个人发展

管理

经济学

评论

认真做笔记看完的。对谈判有个框架性的认识，但很多内容都没有阐述到位也感觉实用性有限。文化的那个部分，真是太水了。

好看阿，讲了很多实用并概括性的东西，不愧为一本理论与案例结合的好书。

汤普森谈判学的导师、同学和辩手

[列维奇谈判学_下载链接1](#)

书评

[列维奇谈判学_下载链接1](#)