

汤普森谈判学



[汤普森谈判学 下载链接1](#)

著者:利 · L.汤普森

出版者:清华大学

出版时间:2010-11

装帧:

isbn:9787302240068

《汤普森谈判学》综合理论、科学调查及实例于一体，提供了一系列实用易学的原则，对提高读者的谈判能力大有裨益。书中的实例甄选自多家公司的上百位谈判者的真实经历，这些实例阐释了各种有效及无效的谈判技能。书中涉及了多种复杂的谈判情境，例如通过电子邮件和电话会议进行谈判、与竞争公司之间的谈判以及跨文化的谈判。

本书可广泛适用于经济管理类各专业学生，也可供各类组织中的管理人员参考。

作者介绍:

利 · L.汤普森(Leigh L.Thompson)美国西北大学凯洛格管理学院争端解决与组织J.Jay Gerber杰出教授，负责指导凯洛格团队和群体研究中心以及多个高层管理者培训项目。作为一位活跃的学者，汤普森教授发表了近百篇文章，出版了9本著作，并与美国、加拿大、拉丁美洲、欧洲及中东的多家私人组织和公共组织有广泛合作。

目录: 第一部分 谈判的基础知识

第1章 谈判: 心灵与智慧

第2章 谈判前的准备工作

第3章 分配性谈判: 分割馅饼

第4章 双赢谈判: 扩大馅饼

第二部分 高级谈判技巧

第5章 形成一种谈判风格

第6章 建立信任和人际关系

第7章 势力、说服力与道德规范

第8章 谈判中的创造力和问题化解能力

第三部分 应用与特殊情况

第9章 多方谈判、联盟谈判与团队谈判

第10章 跨文化谈判

第11章 默认协商与社会困境

第12章 通过信息技术谈判

· · · · · (收起)

[汤普森谈判学 下载链接1](#)

标签

沟通

谈判学

管理

心理学

商业

kara

Psych

评论

哼哼哼哼哼每周都有QUIZE还闭卷！

[汤普森谈判学 下载链接1](#)

书评

此书精妙的地方，豆瓣给的简介里并没提及，但是书的推荐中倒是直言，其好就好在给出了谈判学的框架，而不像大多数谈判学书籍那样平铺直叙。

个人也是这样认为，用一个个包装过的案例，标榜辞藻堆积概念的谈判书籍，市面上已经很多了，但是真的能建立框架的，此本书绝对在我读...

对此书的翻译的确不敢恭维... 第18页第一句

“因此，人们不是根据某一做法对全部财富的影响来对其进行衡量，而通常是与某些臆想的参考点进行对比，将结果“示例定”或评估未“获得”或者为“损失”

”...请高手解释下什么是“示例定”？！连google都搜索不到....baidu更是一堆...

[汤普森谈判学 下载链接1](#)