

《商务谈判(第6版)》

图书基本信息

书名：《商务谈判(第6版)》

13位ISBN编号：9787300220061

出版时间：2015-11-1

作者：罗伊·列维奇 (Roy J.Lewicki), 布鲁斯·巴里 (Bruce Barry)

页数：508

译者：王健

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《商务谈判(第6版)》

内容概要

《工商管理经典译丛·市场营销系列:商务谈判(第6版)》系统地介绍了谈判的基本原理、形式和过程，跨文化谈判，以及如何在谈判中避免不同文化的冲突。主要讨论了整合式（合作型）谈判与分配式（竞争型）谈判，分别阐述了两者的基本定义、性质、特点，以及可以运用的各种战略。全书反映了谈判学科发展的前沿动态，吸收了谈判学领域的最新成果。作为谈判领域最知名的著作，全书经过多次修订后框架体系非常合理，将相关学科的理论很好地融合在一本书之中，适合研究生层次的教学。

《商务谈判(第6版)》

作者简介

作者：罗伊·列维奇（Roy J.Lewicki）布鲁斯·巴里（Bruce Barry）戴维·桑德斯（David M.Saunders）译者：王健

罗伊·列维奇（Roy J.Lewicki），美国俄亥俄州立大学Max M.Fisher商学院院长和管理与人力资源教授，编著有24部著作，曾任国际冲突管理协会主席，在谈判和冲突解决的教学领域贡献巨大。

书籍目录

目录

第1章 谈判的本质

- 1.1 本书的写作风格和研究方法
- 1.2 乔与休·卡特
- 1.3 谈判情境的特点
- 1.4 相互依赖关系
- 1.5 相互调整
- 1.6 价值申明与价值创造
- 1.7 冲突
- 1.8 对冲突进行有效的管理
- 1.9 本书各章概况

第2章 分配式谈判的战略与战术

- 2.1 分配式谈判情境
- 2.2 战术性任务
- 2.3 谈判立场
- 2.4 承诺
- 2.5 结束谈判
- 2.6 应对强硬战术
- 2.7 可以用于整合式谈判的分配式谈判技巧

第3章 整合式谈判的战略与战术

- 3.1 导言
- 3.2 整合式谈判过程概述
- 3.3 整合式谈判过程的关键步骤
- 3.4 促成整合式谈判取得成功的因素
- 3.5 为什么整合式谈判不容易实现
- 3.6 分配式谈判和整合式谈判

第4章 谈判：战略与规划

- 4.1 目标——决定谈判战略的核心
- 4.2 战略——达成目标的整体计划
- 4.3 理解谈判的流程：阶段和步骤
- 4.4 战略实施准备：计划过程

第5章 感知、认知与情感

- 5.1 感知
- 5.2 确定框架
- 5.3 谈判中的认知偏差
- 5.4 应对谈判中的认知偏差
- 5.5 情绪、情感与谈判

第6章 沟通

- 6.1 基本的沟通模型
- 6.2 谈判中需要沟通哪些内容
- 6.3 如何在谈判中进行沟通
- 6.4 如何改善谈判中的沟通
- 6.5 谈判结束时需要特别关注的沟通问题

第7章 发现并利用谈判力

- 7.1 为什么谈判力对谈判者如此重要
- 7.2 谈判力的定义
- 7.3 谈判力的来源——人们如何获取谈判力

7.4 应对有更强谈判力的人

第8章 影响力

8.1 获取影响力的两种途径：组织模型

8.2 获取影响力的中心途径：信息及其传递

8.3 边缘途径

8.4 信息接收者（影响目标）的作用

第9章 谈判中的道德伦理

9.1 道德窘境的例子

9.2 什么是“伦理”，为什么它在谈判中关系重大

9.3 四种思辨伦理的方法

9.4 谈判中会产生什么伦理问题

9.5 为什么使用欺骗策略？动机和结果

9.6 什么因素促成谈判者使用卑鄙手段

9.7 谈判者如何应对对手运用欺骗手段

第10章 谈判中的各种关系

10.1 利用科学的方法研究谈判者之间的关系

10.2 关系的类型

10.3 在关系中进行谈判的关键因素

第11章 代理人、委托人、观众

11.1 谈判中谈判方的数量

11.2 代理人、委托人、观众是如何改变谈判的

11.3 给代理人用来管理他们的委托人与观众的建议

11.4 何时使用代理人

11.5 管理代理人

第12章 联盟

12.1 多于两方当事人的情况

12.2 什么是联盟

12.3 联盟是怎样和为什么形成和发展的

12.4 联盟的决策标准

第13章 多方谈判与团队谈判

13.1 多方谈判的本质

13.2 管理多方谈判

13.3 组间协商

第14章 个体差异：性别与谈判

14.1 性别和社会性别的定义

14.2 谈判中的社会性别差异研究

第15章 个体差异：个性与能力

15.1 关于个体差异和谈判的早期研究

15.2 个性和谈判

15.3 谈判能力

15.4 另一种方法：对成功谈判者的研究

15.5 结论

第16章 国际谈判及跨文化谈判

16.1 国际谈判：科学与艺术

16.2 什么使得国际谈判如此不同

16.3 定义文化和谈判

16.4 文化对谈判的影响：从管理角度来看

16.5 文化对谈判的影响：研究角度

16.6 文化反应谈判策略

第17章 处理谈判僵局

17.1 难以达成的谈判的特点及其发生原因

17.2 导致谈判僵局的根本性失误

17.3 如何破解谈判僵局

第18章 处理棘手谈判

18.1 管理影子谈判和社会契约

18.2 应对谈判对手的强硬的分配式策略

18.3 如何应对强大对手

18.4 应对最后通牒

18.5 应对棘手的谈判对手

第19章 第三方介入处理谈判中的困境

19.1 给双方的谈判过程增加第三方

19.2 第三方介入的类型

19.3 正式的介入方式

19.4 非正式的介入方式

19.5 替代性争端解决系统

第20章 谈判的最佳实践

20.1 做好准备工作

20.2 分析谈判的基本结构

20.3 确定最佳替代方案

20.4 愿意撤出谈判

20.5 掌握谈判中的关键矛盾

20.6 留意无形因素

20.7 积极处理联盟关系

20.8 珍惜并保护你的名誉

20.9 记住合理性与公正性都是相对的

20.10 不断地从经验中学习

《商务谈判(第6版)》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com