

《让谈判变得可以预测》

图书基本信息

书名：《让谈判变得可以预测》

13位ISBN编号：9787111494199

出版时间：2015-3-1

作者：大卫·德克莱默 (David De Cremer), 马丹·皮鲁塔 (Madan M. Pillutla)

页数：143

译者：荣慧

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

《让谈判变得可以预测》

内容概要

有时候，生活就像在公园里散步——愉悦、宁静，令人充满期待。其中，不少期待都和人有关。然而，不幸的是，很多时候，这些人的目标与愿景和我们的有所不同。从这个意义上来说，生活并不只像在公园里散步，而是充满了各种各样的谈判，有时候，谈判双方友好合作，有时候却寸步不让。所以，我们必须为谈判做好准备，而本书就是一个好的开始，不但可读性超强，而且非常实用。好好品读本书，你一定会受益匪浅——不光是你，你未来的谈判伙伴也会受益。

——J.Keith Mumighan, Harold H.Hines Jr.凯洛格管理学院管理和组织学特聘教授

政治谈判常常会受到非理性想法的影响，而且，这些想法非但不能让双方妥协以达成共识，反而会让冲突升级。这本书可以帮助我们理解造成这种后果的原因。

——卡雷尔·德古赫特 欧盟委员会前贸易委员

很多谈判都会让人备感失望和疲惫。本书可以帮助你深入了解人类的行为，确保你在谈判中取得最好的结果。

——Pramath Raj Sinha 9.9传媒创始人、总裁

媒体推荐

有时候，生活就像在公园里散步——愉悦、宁静，令人充满期待。其中，不少期待都和人有关。然而，不幸的是，很多时候，这些人的目标与愿景和我们的有所不同。从这个意义上来说，生活并不只像在公园里散步，而是充满了各种各样的谈判，有时候，谈判双方友好合作，有时候却寸步不让。所以，我们必须为谈判做好准备，而本书就是一个好的开始，不但可读性超强，而且非常实用。好好品读本书，你一定会受益匪浅——不光是你，你未来的谈判伙伴也会受益。

——J. Keith Murnighan, Harold H. Hines Jr.

凯洛格管理学院管理和组织学特聘教授

政治谈判常常会受到非理性想法的影响，而且，这些想法非但不能让双方妥协以达成共识，反而会让冲突升级。这本书可以帮助我们理解造成这种后果的原因。

——卡雷尔·德古赫特

欧盟委员会前贸易委员

很多谈判都会让人备感失望和疲惫。本书可以帮助你深入了解人类的行为，确保你在谈判中取得最好的结果。

——Pramath Raj Sinha

9.9传媒创始人、总裁

很多人认为莫里斯·里本斯（富通银行总裁）之所以收购荷兰银行，是为了报复荷兰银行的高层，尤其是其总裁胡宁克，因为此人曾经迫使富通银行于20世纪90年代花费巨额资金收购了另一家比利时银行。显然，一个出于报复的动机，并不能成为进行理性谈判的基础。

上述事例表明，谈判往往无法实现人们期望的结果。多数情况下，谈判一方之所以采用一些比较正式和理性分析的方式，就是为了迫使另一方处于劣势，而不是以此来寻求一个双方都能接受的解决方案。另外，谈判人员的一些陈规陋习、对特定情形的情绪反应以及与客观事实不符的观念，都会对谈判造成影响。由于这些非理性的反应，谈判中的各方经常会在有关谈判过程和结果的看法上存在分歧，有时这种分歧甚至会大到让你觉得他们来自于不同的星球。

理性谈判人员的神话

“理性的演员”，这是目前用来理解人们在谈判中行为的主流观念。它认为人是一种理性的存在，他们会为自己以及其所代表的群体争取最好的结果。为了达到目的，人们会利用各种有效信息，以保证作出最优决策。但重要的是，谈判双方都遵循这样的行为逻辑。这使我们确信，我们能在任何谈判中坚持自身的立场。然而，上述案例却表明，我们应当慎重考虑这种想法的有效性。

《让谈判变得可以预测》

作者简介

作者简介

大卫·德克莱默 David De Cremer

现任剑桥大学贾吉商学院毕马威（KPMG）教席教授，同时兼任中欧国际工商学院（CEIBS）访问教授。他曾在其他知名大学从事研究和教学工作，包括伦敦商学院、哈佛大学和纽约大学，并因为出色的研究荣获多个国际奖项。

马丹·皮鲁塔 Madan M. Pillutla

现任伦敦商学院组织行为学教授。谈判领域的知名专家，有15年教授谈判课程的经验，授课对象包括各国跨国公司的高管。伦敦商学院谈判和影响力技巧高管培训部负责人，他的谈判课程一直都是热门课程之一。

《让谈判变得可以预测》

书籍目录

目录

第1章 绪论

第2章 谈判的基础：结构和过程

第3章 关于谈判的认知错误

第4章 情绪和直觉

第5章 框架对谈判的影响

第6章 信任与不信任

第7章 权力

第8章 公平

第9章 测评

《让谈判变得可以预测》

精彩短评

1、还不错，条理清晰；但写的比较简略，适合具备一定谈判技巧的人阅读，不然有些术语名词会理解困难。

《让谈判变得可以预测》

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