

《谈判学》

图书基本信息

书名：《谈判学》

13位ISBN编号：9787300050348

10位ISBN编号：7300050344

出版时间：2006-4

出版社：中国人民大学出版社

作者：列维奇

页数：511

译者：廉晓红

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

《谈判学》

内容概要

《谈判学》(第4版)适用人群很广泛，包括企业中高层管理者、商业人士、高等院校工商管理、贸易类专业师生；政府官员和行政管理人员，以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

《谈判学》

作者简介

罗伊.J.列维奇 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，并发表了大量学术论文；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中贡献巨大，因此荣获了组织行为教育学会授予的第1届“戴维·布拉德福杰出教育奖”（David Bradford Outstanding Educator）。

《谈判学》

书籍目录

第1章 谈判的本质乔与休·卡特概述谈判场合的特点互赖关系相互调整相互依赖及感知价值创造冲突冲突管理本书章节概要第2章 谈判：决策、构思与计划谈判目标——谈判策略的首要目的策略——达到每个人目标的总体计划确定问题——给问题制定“框架”的过程理解谈判的流程：进程与阶段准备实施战略：计划过程本章总结第3章 竞争型谈判的战略与战术竞争型谈判情形基本战略战略性任务谈判中所持的立场承诺结束谈判应对强硬战略本章总结第4章 合作型谈判的战略与战术概要合作型谈判概述合作型谈判中的关键步骤促成合作型谈判的因素……

《谈判学》

编辑推荐

现实生活中，谈判无处不在。谈判能力是一种可以横向和纵向发展自己的能力，对于这种能力的获得，不仅可以通过漫长的社会经验来获得；也必须有一定的理性认识做基础。本书是与《谈判学》（第4版）教材配套使用的辅导用书，是关于谈判相关问题理性知识的总结。本书的阅读部分共14章，包括谈判的本质；谈判前的准备；竞争型谈判的战略与战术；合作型谈判的战略与战术；交流与感知的偏见；发现谈判杠杆；谈判中的伦理；社会背景；联合、多方与分组；个体差异；全球谈判；应对困难谈判：个人介入；应对困难谈判：第三方介入，以及谈判的应用。《谈判学》的练习部分给出了一系列角色扮演的练习、案例以及自我评估的调查问卷，这一部分可以让读者深化对谈判过程和子过程的理解。

《谈判学》

精彩短评

- 1、 学术需要
- 2、 我都读了很久很久很久很久了
- 3、 very well，人生谈判无处不在~
- 4、 通俗的外国大学教科书，有点长500页，案例不看还有300多页。
- 5、 谈判，从市场买菜开始
- 6、 还不错
- 7、 果然是一本“理论”书，乏味之极。

《谈判学》

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