

# 《谈判》

## 图书基本信息

书名：《谈判》

13位ISBN编号：9787111140900

10位ISBN编号：7111140907

出版时间：2004-4

出版社：机械工业出版社

作者：戴维 A.拉克斯

页数：315

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](http://www.tushu000.com)

# 《谈判》

## 内容概要

谈判，ISBN：9787111140900，作者：（美）戴维·A.拉克斯（David A. Lax），（美）詹姆斯K.西本斯（James K. Sebenius）著；姜范，陈大为译；姜范译

# 《谈判》

## 作者简介

戴维A.拉克斯是哈佛商学院谈判圆桌会议的创办者和融主任。作为工商管理专业的助理教授，他讲授的谈判课程极受欢迎。他毕业于普林斯顿大学和哈佛大学，获统计学博士学位，已有多部关于谈判的著作问世。作为谈判集团的负责人，拉克斯教授还担任多家公司和政府部门的顾问。

## 书籍目录

- 前言致谢 第1章
- 作为谈判者的管理者第一部分 谈判理论 第2章
- 谈判者的两难选择：创造价值和索取价值 第3章
- 达成协议的替代选择：谈判的底线 第4章
- 利益：谈判的手段 第5章
- 创造价值：联合收益到底来自何处 第6章
- 索取价值 第7章
- 如何处理谈判者的两难选择 第8章
- 适用原则：一个预算谈判的案例 第9章
- 改变游戏规则：谈判的演进过程 第10章
- 谈判力第二部分 谈判和管理 第11章
- 管理者担忧的问题 第12章
- 围绕目标、职权和资源进行的谈判：管理者对授权的诉求 第13章
- 使协议持久 第14章
- 层级组织中的谈判：直接管理 第15章
- 代理和批准 第16章
- 在网状关系中的谈判：间接管理 第17章
- 居中的管理者注释参考文献译者后记

# 《谈判》

## 媒体关注与评论

国外专家的热评筹划和执行谈判的能力无论是在华盛顿，华尔街，还是在广大公司中，都是至关重要的。我一直隐约感到，关于谈判应该存在某种固有的原理。直至读到本书我才不再怀疑，这一原理是可以如此深刻且令人信服地阐述出来。 - 彼得 G.得森 黑石集团主席，前美国商务部部长，贝尔豪公司CEO经验老到的管理者都清楚，管理的大部分内容是谈判，而不是发号施充，也不是单方面贯彻计划。这部关于谈判的力作融合理论与实践，超越了以往老调常谈的“赢 - 输”和“双赢”模式。谨此热情向您推荐。 - 理查德 G.达尔曼 前美国财政部副部长

# 《谈判》

## 编辑推荐

经验老到的管理者都清楚，管理的大部分内容是谈判，而不是发号施充，也不是单方面贯彻计划。这部关于谈判的力作融合理论与实践，超越了以往老调常谈的“赢 - 输”和“双赢”模式。谨此热情向您推荐。

- 理查德 G.达尔曼 前美国财政部副部长

## 《谈判》

### 精彩短评

- 1、确实是好书，值得读。
- 2、理论性太强，不适合初学者。我估计是自己选错了书。
- 3、这个书理论比较强，难懂。但是属于根源性的书籍。非常不错。

# 《谈判》

## 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](http://www.tushu000.com)