

<<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

出版时间：机械工业出版社

作者：戴维 A.拉克斯

页数：316

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：<http://www.tushu007.com>

<<谈判>>

内容概要

通过对上百个谈判实战案例的分析和提炼，本书重构了谈判的基本原则和谈判方法，从谈判的角度探讨了组织内的管理行为。

书中通过大量的案例和系统的理论知识为所有需要谈判的人提供了一套科学的谈判策略，其中既有对谈判分析的拓展，又有对管理理论的创新，是管理与谈判的完美结合。

无论你是谈判新手，还是行家里手，无论是公共部门的管理者，还是私人部门的管理者或学者，只要是想要了解谈判这门至关重要而又异常复杂的艺术的人，都会从中受益良多。

<<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。

<<谈判>>

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 达不成协议的替代选择：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>>

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:<http://www.tushu007.com>