

<<谈判学>>

图书基本信息

书名：<<谈判学>>

13位ISBN编号：9787300067988

10位ISBN编号：7300067980

出版时间：2005-12

出版时间：中国人民大学出版社

作者：罗伊·J·列维奇

页数：639

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>

<<谈判学>>

内容概要

本书第4版是学习主要的议价和谈判心理学，以及人与人之间、团体之间冲突、决策动态学的概念和理论的完美改进版。

相信一定会给读者耳目一新的感觉。

本书包括有关组织行为学和谈判的典型案列。

介绍了很好的谈判方法，练习包含自然环境和国际谈判中各种各样的材料，本书对于那些想要感受谈判艺术的人们来说是一个完全独立的学习工具。

本书理论与实践相结合，帮你在“做”中“学”。

全文列举了多种练习，阅读和案例来让你体验“正在学习”谈判的概念。

适用人群很广泛，包括企业中高层管理者、商业人士、高等学校工商管理和贸易类专业学生；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。

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，这种能力，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。

本书是可与《谈判学》（第4版）教材配套使用的辅导用书，是对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。

本书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的理解。

本书适用人群很广泛，包括企业中高层管理者、商业人士、高等学校工商管理和贸易类专业学生；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 谈判的本质如何让别人拿钱来与你谈解决争端的三种方法：利益、权利与权力在战略谈判中兼顾关系与实体第2章 谈判前的计划准备谈判谈判清单正确的赌注：用博弈论来构造策略第3章 竞争型谈判的战略与战术谈判技巧：如何让兔子置身于荆棘篱笆之外优势谈判的秘密拒绝“爆发式出价”：远点策略第4章 合作型谈判的战略与战术基于利益的谈判：驱动性变革走向谈判桌：一项关于高效谈判的策略与技巧的调查关于冲突与谈判的一些明智与错误的假设第5章 交流与感知的偏见理性谈判：谈判者结构的力量和影响怎样组织信息：说服与谈判的艺术心理捕获成功谈判者的行为第6章 发现谈判杠杆权力来自何方？怎样成为一名有影响力的管理者突破谈判成功男人的公务政治向导第7章 谈判中的伦理商业伦理和虚张声势的收益率谈判中的道德规范：水火不容还是和谐融洽？欺骗与互利协议：它们相互排斥吗？第8章 社会背景我们何时应该使用代理？直接谈判与使用代表的间接谈判具有长期相互依赖关系的对手间的谈判我们可以谈判而不伤和气吗？你可以相信谁？这并不是很容易判断的第9章 联合、多方与分组谈判的核心模式重新策划谈判通过联盟完成任务第10章 个体差异谈话的力量：谁的建议会被听取及其原因你有足够的智慧继续你的工作吗？你应该是一名谈判者吗？国际商务中的文化谈判美国人的优势与弱势与罗马人谈判——第一部分与罗马人谈判——第二部分第12章 应对困难谈判：个人介入与难对付的人谈判开口：了解你的职业与那些对你来说十分重要的客户谈判第13章 应对困难谈判：第三方介入在什么时间，如何利用第三方的帮助？仲裁者对于结果的态度：哲学家的观点作为第三方的管理者：决定如何干涉职员的争论第14章 谈判的应用在醉酒时进行交易：谈判中酒的角色她站在双方共同的立场上互联网交易基础指南练习练习1 裁军练习练习2 彭伯顿难题练习3 进退维谷练习4 二手汽车练习5 Knight发动机 / Excalibur发动机部分练习6 GTechnica公司——AccelMedia公司练习7 环球计算机公司I练习8 环球计算机公司 练习9 孛生湖采矿公司练习10 工资谈判练习11 工作邀请谈判：乔·泰克和耐用路由器公司练习12 雇员辞职访谈练习13 新城学校的纠纷练习14 Bestbooks公司 / 佩奇·特纳练习15 榆树医院的纠纷练习16 权力游戏练习17 联盟交涉练习18 乔丹电子公司练习19 第三方冲突解决方案练习20 康涅狄格峡谷学校练习21 Alpha公司——Beta公司练习22 新房谈判练习23 欧洲技术有限公司练习24 巴基斯坦梅干练习25 谈判计划练习26 萨尼伯尔岛练习27 操场谈判练习28 收集反对意见练习29 《英语500句》练习30 病假练习31 塔马拉克镇练习32 巴克斯酿酒厂案例案例1 资本抵押保险公司（A）案例2 太平洋石油公司（A）案例3 小肯·格里菲谈判案例4 魔毯航空公司的集体谈判：一种联合的观点案例5 瓦内萨·艾布拉姆斯（A）案例6 《英语500句》案例7 病假问卷个人谈判清单SINS II指标体系影响手段清单信任尺度交流能力

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