

<<法律职业就是谈判>>

图书基本信息

书名：<<法律职业就是谈判>>

13位ISBN编号：9787503652707

10位ISBN编号：7503652705

出版时间：2005-1

出版时间：法律出版社

作者：弗拉斯科纳 赫瑟林顿

页数：210

译者：高如华

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>

<<法律职业就是谈判>>

内容概要

本书是我社出版的美国律师协会推荐律师必读书目“律师职业与生活译著精选”丛书系列的第一本。本书提供了法律实践中关于谈判的所有的各种各样的模式、原则和技巧。

这个资源大多是显而易见的。

很多有经验的律师使用这些概念好多年了，虽然他们没有意识到他们使用的内容及他们为什么会胜利。

除了这些公认的易行的技巧之外，本书还提供了关于谈判技巧的新思路或者是旧技巧的新用法。

不管是新是旧，它们都是对谈判极为有用的技巧。

只要你认真学习，系统应用，肯定会有所收获。

谈判是一门技术，它和其他的技术一样，你用得越多就会越熟练。

本书将会成为锻炼谈判技巧最有用的工具,使你在谈判的道路上所向披靡。

<<法律职业就是谈判>>

作者简介

X·M·弗拉斯科纳：

X·M·弗拉斯科纳是于1972年成立于密西西比州杰克逊的弗拉斯科纳·考恩蒂律师事务所的高级合伙人。

他主要从事国际公司法、国际商贸、公司收购与并购、著作权与商标、娱乐及运动法等领域。

弗拉斯科纳还活跃于纠纷替代解决领域，是美国仲裁协会的仲裁员和调停者。

他仲裁和调停过不计其数的国际国内商业纠纷。

此外，他还有过解救人质方面谈判的经历。

美国最高法院、美国上诉法庭、第五巡回法庭、美国地区法庭、密西西比南部和北部法庭及密西西比州所有的州法庭都认可他的执业资格。

他还是密西西比律师协会1994—1997年的委员。

弗拉斯科纳毕业于密西西比州立大学(B.S. 1969, M.A. 1970)，密西西比学院(M.B.A. 1976，M.S.S. 1982)及密西西比大学法学院(J.D. 1972，成绩优异)。

他还是美国律师协会(娱乐与运动法委员会和替代争端解决部)及密西西比律师协会的会员。

弗拉斯科纳从1978年开始在密西西比大学法学院作为教授助理教授三年级的学生一门开创性的科目——谈判学。

他还参与写作(与赫瑟林顿合著)《艺术家管理》，现在已由纽约的比尔·波特出版社出版第三版了。

本书，成为了艺术家管理方面的标准参考书，并被授予ASCAP迪姆斯·泰勒图书奖。

《网络法》(与赫瑟林顿、肖尼豪厄尔斯合著)于2001年9月由比尔·波特出版社出版。

弗拉斯科纳还是谈判学方面的研究者，现在正与赫瑟林顿合作一本关于谈判的新书，名字叫做《5000年的定理：亘古不变的谈判规则》，于2002年出版。

H·李·赫瑟林顿：

H·李·赫瑟林顿是杰克逊密西西比法学院的法学教授，主要教授侵权法、商议与谈判、商标法与不正当竞争、著作权法及赔偿等课程。

在任期中，他曾五次被评为法学院最杰出的法学教授之一。

赫瑟林顿教授在梅尔塞普学院获得了学士学位。

他在密西西比大学法学院获得法律博士学位，并在纽约大学法学院获得商业立法法学硕士学位。

他的律师资格得到密西西比和纽约律师协会的认可。

赫瑟林顿从1973年起担任纽约平等音乐公司的首席执行官助理和法律顾问。

1975年他还是平等音乐纳什维尔办事处的执行经理。

1976年，他回到了他的故乡，密西西比州杰克逊，成为了弗拉斯科纳黑泽尔顿律师事务所的合伙人，代表着全州的娱乐消费者。

同时他还开始了在密西西比大学法学院的执教生涯。

1984年，他成为哥伦比亚电影集团在加州伯班克的管理副总裁。

在那里他主要负责哥伦比亚电影集团的日常管理工作。

1987年他返回学校成为一名全职的法学教授。

他还曾经是华盛顿区天主教大学美国法学院的访问教授。

还是哥斯达黎加惠蒂儿法学院、加州大学、洛杉矶西南大学法学院的暑期教授，教授知识产权法和娱乐法。

在作为哥伦比亚电影集团的管理人员时，他还担任洛杉矶罗优拉法学院的教授助理。

<<法律职业就是谈判>>

除了教书和写作，他还为娱乐法和知识产权法有关事宜提供咨询服务，还是全州著名的公司法和律师事务所方面的老师和学术领导。

除了写过无数的学术和专业论文，赫瑟林顿撰写过《艺术家管理》(与弗拉斯科纳合著)，现在已由纽约的比尔·波特出版社出版第三版。

本书，成为了艺术家管理方面的标准参考书，并被授予ASCAP迪姆斯·泰勒图书奖。

《网络法》(与弗拉斯科纳、肖尼豪厄尔斯合著)2001年9月由比尔·波特出版社出版。

目前赫瑟林顿正与弗拉斯科纳合作一本关于谈判的新书，名字叫做《5000年的定理：亘古不变的谈判规则》，于2002年出版。

<<法律职业就是谈判>>

书籍目录

序致谢 前言：这本书能为你带来什么 第1章 法律职业就是谈判 1.01 概论 1.02 充分发挥作为律师的天然优势 1.03 法律职业的新范例：问题解决 1.04 万能原则与谈判的概念 1.05 伊朗的谈判教训 1.06 谈判无规律 1.07 谈判者诉讼自由的限制 1.08 违法行为 1.09 道德规范 1.10 职业声誉 1.11 效率 1.12 限制不是统一的 1.13 客户的理解是底线第2章 优势的作用 2.01 概论 2.02 优势的作用源于自利 2.03 航空调度员大罢工：全国范围的影响 2.04 如何计算优势 2.05 失去机会替代方案 2.06 “或者其他”替代方案 2.07 诉讼替代方案 2.08 四种提高谈判地位的工具 2.09 不确定性 2.10 时间 2.11 机会 2.12 制裁 2.13 如何将这些工具组合使用达到效果最大化 2.14 经典谈判：市政部门与运输工人之大对决第3章 个人谈判模式：如何利用优势 3.01 通过提高个人能力来提高成功几率 3.02 个性和人际交往能力的两个方面第4章 准备：成功的要素 4.01 概论 4.02 从长远角度：准备将会有额外收获 4.03 技巧对于谈判制胜的作用 4.04 第一印象的威力 4.05 个人感觉的威力 4.06 自然优势的威力 4.07 有效交流的作用 4.08 有效交流其实是一个准备问题 4.09 准备好了吗——系统的谈判准备 4.15 如何估计对方 4.16 因为目标的变动要时刻保持灵活性 4.17 策划战略性的离开策略 4.18 BATNA的优点 4.19 BATNA最重要的优点第5章 开局：如何取得谈判的控制权 5.01 概述 5.02 限制：开始谈判的第一原则 5.03 开局的常见错误：泄密 5.04 不要落入泄密的陷阱 5.05 应该避免的常见的开局陷阱 5.06 开局措施的五大功能 5.07 获取信息 5.08 同对立方建立一种和谐的关系 5.09 建立信用 5.10 确定谈判参数 5.11 如何设立最低限度/最高限度的陷阱 5.12 优势的最初使用 5.13 警惕 5.14 如何做出开局措施 5.15 如何处理个人直接联系 5.16 个人直接联系的弊端 5.17 通过电话开场 5.18 控制 5.19 电话开场的好处 5.20 处理电话谈判的额外要点 5.21 如何有效地利用开场中的信件 5.22 律师函第6章 控制谈判的每一个阶段 6.01 概论 6.02 坚持权利是控制谈判的关键 6.03 谈判时间和地点的选择 6.04 我的办公室还是你的办公室 6.05 对手的办公室适合谈判的例子 6.06 权宜之策 6.07 如何抵消对手的办公室优势 6.08 借助暗示取得控制权 6.09 星期一早上8点怎样 6.10 控制内部和外部的时间安排 6.11 抓住突如其来的机会 6.12 谈判节奏的重要性 6.13 僵局——高峰时间策略 6.14 如何使用僵局 6.15 拖延：让时间成为同盟 6.16 不要将拖延和耽搁混为一谈 6.17 通过拖延争得时间 6.18 通过加速使事情终结 6.19 如何使用平衡来作为控制工具第7章 巧妙的谈判策略可以提高谈判优势第8章 通信的作用 第9章 反击第10章 以退为进——处理挫折的系统措施 第11章 结束第12章 达成交易：商业谈判成功指南第13章 诉讼谈判

<<法律职业就是谈判>>

媒体关注与评论

书评本套丛书最早于2003年开始酝酿，最终选定4本作为丛书出版，并将丛书定名为：美国律师协会推荐律师必读书目：“律师职业与生活译著精选”丛书，已期本丛书可以从“职业与生活”两个侧面开放性地不断加入新著，开拓中国律师的职业视野。

这是一套将为中国律师展现全新职业理念的律师实用指南，作为律师实务用书，其思路和写作方法与国内常见的律师实务类图书有着明显不同，它注重告诉读者的是，你的每一项律师工作应当如何做才会取得最佳效果。

每本书都通俗易懂，但却包含了作者作为资深业界人士对律师职业的深刻理解和完美总结，高度概括了律师业务的一般原则、观念以及细致的经验，不拒绝和忽略业务过程中的每一个细节，并引用大量事实和调查结果，充分展现了作者丰富的职业经验和深厚的业务功底。

相信读者可以在阅读中深切体会到这一点。

同时，每本书的序言或前言也是每个读者不应当忽视的部分，它会告诉你每一本书能给你带来什么。

仔细地读一下这些内容，相信读者就能对这套书产生兴趣。

如果它们还不足以吸引你的话，当你再花些功夫仔细阅读整本书，并愿意琢磨书中的内容，相信一定会对你有所启发。

本丛书是由美国律师协会亲自挑选提供给我社出版，因此，本套丛书可以说是美国律师协会非常认可的著作，在美国国内也有很权威的销售结果。

也许读者会担心书中内容与国内律师业务无关，我们在翻译时已经注意到这一点，《走向法庭》一书就已经把与国内庭审程序完全无关的内容略去。

不过，这套丛书更希望带给国内读者的做律师业务的观念和方法，如果你的兴趣也在于此，那么现有的内容会对你有所帮助。

<<法律职业就是谈判>>

编辑推荐

《法律职业就是谈判:律师谈判制胜战略》是我社出版的美国律师协会推荐律师必读书目"律师职业与生活译著精选"丛书系列的第一本。

《法律职业就是谈判:律师谈判制胜战略》将会成为锻炼谈判技巧最有用的工具,使你在谈判的道路上所向披靡。

<<法律职业就是谈判>>

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>