第一图书网, tushu007.com

<<谈判力>>

图书基本信息

书名：<<谈判力>>

13位ISBN编号：9787508607696

10位ISBN编号：7508607694

出版时间：2007-1-1

出版时间：中信出版社

作者：（美）巴布科克 等著

页数：224

字数：190000

译者：张岩 译

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

内容概要

“ 深刻阐释男性和女性谈判方式差异的第一本书 ”　为什么女性从来不要求？
她们不要求加薪，不要求升职，总是远离可能造成的谈判气氛。
从对孩提时代的玩具娃娃和游戏规则，到成年后的焦虑和障碍的研究中，著名经济学博士琳达•巴布科克和她的合作者首次发现，性别差异导致的行为模式是女性不愿提出要求和谈判的根本原因。
本书大量的亲身访谈和相关研究成果，为我们一一揭示了女性在职场和生活中的心理及行为特征，以及女性与男性行为模式的种种差别。
在对性别差异的精彩分析中，作者为女性改变自身思考方式，赢得谈判提出了绝对实用的建议。
读完本书，相信女性读者会重新认识到谈判的力量，在谈判中发掘身边的机遇，最终改变自己的职业和生活状态！

作者简介

琳达•巴布科克，威斯康星大学经济学博士。
现任教于美国宾州卡内基－梅隆大学海因兹公共政策和管理学院，是社会性别平等研究项目的创立者和主任。
曾参加美国国家科学基金会经济评论小组和担任芝加哥大学商学院、哈佛商学院和加州理工学院客座教授。

<<谈判力>>

书籍目录

序言 为什么要谈判？
为什么要马上行动？
引言 女人从不要求第一章 机遇不会自己找上门 芜菁还是牡蛎？
 谁说了算？
 为什么存在不同的看法？
 为什么不能凭才取人？
 孩提时代的游戏规则 真的无能为力吗？
 从芜菁到牡蛎第二章 比红宝石更高昂的代价 期待更少 没有价值的工作 为了爱，而不是钱 错误的比较 应该得到多少？
 问题出在哪里？
 更高的期待第三章 乘乘女不提要求 社会的信号 行为规范的源头 孩子的社会化过程 成年人的期待 为什么女性不抵制这些规矩？
 变革的前景第四章 吓坏男孩子 好印象因素 风格和偏见 双重麻烦 并非仅仅是想象 当惩罚不容错认 危险！
危险！
——危险信号无处不在 女人学乘了 避免竞争 满足要求的窍门 聪明的女人做聪明的选择 改变小环境第五章 不敢要求 真实的焦虑，真实的障碍 焦虑的后果 焦虑和人际关系 不同的自我认识 谈判=冲突 终结焦虑 从竞争到合作 寻求帮助 解除强硬分子的武装第六章 低要求和保险目标 目标、目标、目标 为什么存在差异？
 乐观的力量 信息的力量 风险收益 信心鸿沟 增强控制力 ……第七章 就这么多，爱要不要1第八章 女性的优势后记 家庭中的谈判致谢

章节摘录

后记：　　家庭中的谈判 在本书大部分的篇幅中，我们谈论的都是在职场中的谈判问题——女人该如何得到自己想要的工作，确保自己的工作被公正地评价，确定自己的薪酬同自己的价值相匹配，并且保证自己在事业领域能够到达能力和抱负的极限。
我们关注职场谈判，并非是因为它天生就比其他领域中的谈判更加重要，而是因为大部分现存的关于谈判的研究都着眼于职场中的形势。
我们只是不太了解在私人空间当中到底是哪些因素在限制女性为自己讨价还价争取权益。
我们知道，在提出要求这个方面，性别差异在没有一定之规、模棱两可的情况下会更加严重

媒体关注与评论

《财富》评选的75本商务人士必读书之一，“强烈推荐每一位管理人员都读一读这本书，无论是男性还是女性。”

巴布科克和拉斯谢弗合著了一本可读性强，研究深入，极其重要的著作。

《纽约时报》

《谈判力》是一本有说服力的书，从全新的角度探讨了谈判中的性别问题。在实践中我们可根据书中的建议行事，而今后几十年中研究人员可以在此基础上不断提出新问题。这本书将从根本上改变我们思考问题的方式。

马克斯·H·巴泽尔曼，哈佛商学院教授

任何一位高级管理人员都需要认识到职场内外因这个问题而衍生的种种严重后果

第一图书网, tushu007.com

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