

## <<谈判与辩论技巧>>

### 图书基本信息

书名：<<谈判与辩论技巧>>

13位ISBN编号：9787509302125

10位ISBN编号：7509302129

出版时间：2007-11

出版时间：中国法制出版社

作者：赵燕

页数：310

字数：202000

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>

## <<谈判与辩论技巧>>

### 内容概要

谈判与辩论技巧是律师等法律从业人员必须具备的基本能力。

本书由法学实践教学一线老师及知名律师合作完成，通过引用大量正反面案例，以实例解释说明相关技巧。

内容涵盖谈判与辩论最基本的内容，既有理论阐述，又有根据经验凝结的各种实战技巧。

本书的写作没有拘泥于传统法学教材的体例，着重着墨于实践教学实战案例和技术。

全书共分为两个部分：一是谈判部分，包括谈判的准备技巧、谈判的开局与摸底技巧、谈判磋商的技巧、达成谈判协议的技巧等；二是辩论部分，包括辩论的思维与辩论语言、辩论的各种技巧以及法庭辩论实战分析。

因此，本书不仅是法学实践教学教材，对已从业的法律工作者来说，也是从业技能方面不可多得的借鉴资料。

## <<谈判与辩论技巧>>

### 书籍目录

序前言第一章 谈判概要 第一节 谈判的定义 第二节 谈判的特征 第三节 谈判的构成要素  
第四节 谈判的评价标准 第五节 谈判的原则与规范 第六节 谈判的作用与局限第二章 谈判的  
准备技巧 第一节 收集谈判信息 第二节 确定谈判目标 第三节 安排谈判人员 第四节 拟订  
谈判计划第三章 谈判开局与摸底技巧 第一节 营造氛围 第二节 安排议程 第三节 交换意见  
第四节 摸底技巧第四章 谈判磋商的主要技巧 第一节 把握优势 第二节 适度让步 第三节  
黑脸红脸 第四节 声东击西 第五节 化解僵局 第六节 缓兵之计 第七节 回避策略 第八  
节 权力受限 第九节 最后通牒 第十节 沟通说服第五章 谈判达成协议的技巧 第一节 谈判  
达成协议的情形 第二节 谈判达成协议的注意事项第六章 辩论概要 第一节 辩论的定义 第二  
节 辩论的要素 第三节 辩论的起源与发展 第四节 辩论的类型与作用(功能) 第五节 辩论的  
风格 第六节 辩论的原则第七章 辩论的思维与语言 第一节 发散性思维与收敛性思维在辩论中  
应用 第二节 逻辑规律与逻辑方法在辩论中的应用 第三节 辩论的逻辑控制 第四节 辩论语言  
的特点 第五节 辩论语言的要求 第六节 体态语言在辩论中的应用第八章 辩论的过程 第一节  
辩题的分析 第二节 立论的策略 第三节 论据的运用 第四节 论证的技巧第九章 辩论的技  
巧 第一节 攻防谋略 第二节 临场应变 第三节 得理饶人 第四节 善用逻辑 第五节 心理  
战术第十章 实战演练：法庭辩论技巧 第一节 法庭辩论的目的 第二节 法庭辩论的角度与侧  
重点 第三节 法庭辩论的技巧与谋略 第四节 终局辩论的技巧主要参考书目

## <<谈判与辩论技巧>>

### 章节摘录

第一章 谈判概要 第一节 谈判的定义 谈判与人类文明的发展具有同样悠久的历史，自有人类社会以来，谈判就出现在人类的交往活动之中。

随着人类社会的进步和文明程度的提高，现代科学技术的出现和发展，高速交通工具的发明和应用，信息传播手段的改进和普及，人们的观念意识不断更新，交往的需要逐渐增强，人类之间的交往与沟通越来越频繁，交往沟通的方式也越来越复杂。

在频繁复杂、色彩斑斓的人类交往活动中存在着各种形式的谈判活动。

谈判这上概念的外延很宽，不仅包括国家间、企业间的大型正式谈判，而且也包括各种非正式场合的协商与交涉。

更多的谈判发生在我们的日常生活之中，每个人都可能有意或无意地参与谈判活动，那么到底什么是谈判呢？

现阶段，中外学者对什么是谈判有多种不同的解说。

美国谈判协会会长、著名律师杰德勒·尼尔伦伯格1968年在《谈判的艺术》一书中所阐述的观点非常明确：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一个寻求满足的需求，至少都是诱发人们展开谈判的潜因。

只要人们为了改变相互关系，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

” 英国谈判学家马什1971年在《合同谈判手册》一书中给谈判所下的定义是：“所谓谈判是指有关各方为了各自的目的，在一项涉及双方利益的事务中进行洽商，并通过调整各自提出的条件，最终达成一项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程。

”

## <<谈判与辩论技巧>>

### 编辑推荐

作为一本法学实践教学的教科书，本书涵盖了谈判与辩论最基本的内容，包括其定义概述及各种实战技巧。

除此之外，本书的特色是大量义勇相关案例，尤其是一些著名的案例，以实例结实说明相关技巧，如，通过美国前总统肯尼迪与前苏联部长会议主席谈判的案例，说明谈判前信息收集的重要性，通过美国《独立宣言》的顺利签署，说明谈判地点确定的重要性，等等，案例尤其是著名案例的音阶，既可以丰富学生的知识，又能够激发学生的学习兴趣，活泼而生动，在轻松氛围中获取知识。

<<谈判与辩论技巧>>

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>