

<<谈判基础>>

图书基本信息

书名：<<谈判基础>>

13位ISBN编号：9787543217010

10位ISBN编号：7543217015

出版时间：2010-2

出版时间：格致出版社

作者：（美）卡雷尔，（美）希弗林 著，焦邻颖 译

页数：233

译者：焦邻颖

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>

## &lt;&lt;谈判基础&gt;&gt;

## 前言

欢迎来到《谈判基础》！

这是一本令人鼓舞的新书。

本书以学生为中心的视角呈现，展示了经过时间验证的谈判理念、技巧、全国知名人士和资深专业人士开发的操作方法以及著名研究机构日前的新发现。

本书可以作为一本综合性的谈判教材或教辅材料，广泛应用于高校的谈判课程、冲突管理课程、劳务关系课程、管理决策课程等。

在当今社会，任何一个人——经理、商人、工程师、律师、教师、公共事务管理者、医护人员、消费者、家长、邻居——都有机会成为一个成功的谈判者，这也就是为什么大学的商科、法律专业、教育专业、工程专业、心理专业和公共管理专业都开设谈判课程的原因。

本书就是专门为这些专业而设计的。

谈判出现在人们的工作和生活中。

事实上，很多人在一生中遇到过许许多多需要通过谈判解决的重要问题，但不幸的是，有些人放弃商谈而采取被动接受——接受一份工作、一个标好的折扣价、标准房费，或者一纸工作评价。

为什么？

他们既没有认识到在这些状况下谈判的可能性，同时也觉得谈判会让人不舒服。

他们或许觉得自己缺乏让谈判成功的技巧，抑或是因为讨厌谈判的过程而不惜代价地去避免。

没想到，他们由此付出的代价会更高。

基于对我们自己六十多年谈判经验的整合，也基于对几百年来卓有成效的专业人士的经验总结。我们相信几乎每个人都可以成为高效的谈判者。

大量学术研究和课堂教学结果表明，通过学习掌握本书中的理论、技巧和实践方法并将之运用于现实情况，有助于人们在谈判中取得成功。

我们从前的学生说，他们不但学会了使用这些知识，而且发现了谈判的乐趣！

从一开始，我们的主要目的就是写一本应用于多种课程的书。

为了增加书的可读性和变化性，我们倾向于采用谈话风格而不是教条式的风格编书。

为了加强这种风格并且强化所学的技能，我们在书中借助诸多生活化的方式表述谈判基本要素。

## <<谈判基础>>

### 内容概要

欢迎来到《谈判基础》！

这是一本令人鼓舞的新书。

本书以学生为中心的视角呈现，展示了经过时间验证的谈判理念、技巧、全国知名人士和资深专业人士开发的操作方法以及著名研究机构日前的新发现。

本书可以作为一本综合性的谈判教材或教辅材料，广泛应用于高校的谈判课程、冲突管理课程、劳务关系课程、管理决策课程等。

<<谈判基础>>

作者简介

## <<谈判基础>>

### 书籍目录

第1章 谈判概述 谈判五要素 多边谈判 疑团和真相第2章 谈判过程：四阶段 阶段1：准备 阶段2：开场 阶段3：正式谈判 阶段4：结束第3章 分配谈判 典型的分配谈判情形 初始报价 包围式议价 准则的作用 反提议 最终谈成的价格第4章 综合谈判 综合谈判VS分配谈判 分类方法 基于利益的谈判第5章 通过力量和说服获得影响力 从你的BATNA中获得影响力 掌握力量来源 通过说服获得力量 用于说服沟通的工具 通过程序说服 通过说服策略获得力量第6章 战略 关键战略因素 战略1：加大让步(关心“数目”) 战略2：基于协作原则谈判 战略3：同时提出多个等价方案 战略4：经济矩阵 战略5：三维谈判第7章 僵局及非诉讼争议解决方式 僵局 ADR：概述 调停 仲裁 ADR混合模式 ADR的未来 第8章 谈判中的道德、公平和信任 道德 公平 信任第9章 文化和性别对谈判的影响 了解文化差异 谈判中敏感的文化问题 谈判中的性别问题第10章 结束谈判 合同样本 结束阶段 越过僵局 建立关系

## &lt;&lt;谈判基础&gt;&gt;

## 章节摘录

当人们发现农耕和圈养牲畜是一种比采集和打猎更好的营生手段时，人类文明的第一缕曙光照进了历史的天空。

为了耕种粮食和豢养动物，固定的集体产生了。

从前只限于在安全距离内观察彼此的个体或者曾经的战场上的敌人，开始依赖彼此而生存。

生存不仅仅是共同抵御外敌，而且要求在内部工作协调和资源分配上达成共识。

有些共识是依自然属性形成的：男人，因其强壮和耐力，负责打猎和保卫工作；女人，需要生儿育女，所以可以种植庄稼。

还有些共识是依自然规律形成的：那些能出色胜任各自的角色的人，渐渐拥有了更大的影响力，从而可以决定如何分配工作和资源。

自古以来的风俗和信仰，以及后来建立的规章和法律制度，都为社会的进步做出了贡献。

它们将个人用共同目标组织起来，促使他们依靠彼此取得成功。

但是这种依靠无法消除分歧，自我保护意识使得个人想要寻求能解决内部矛盾，同时又不损伤共同抵御外界威胁的能力的办法。

也就是说，他们不得不找出不损害彼此又能解决冲突的方式。

千百年过去了，情况没有多大的改变。

冲突或大或小地不间断地发生，很多卷入者通过在某些方面达成一致解决冲突。

今天，一些人采用谈判达成共识，而一些人回避谈判甚至害怕谈判！

为什么呢？

他们或许只是缺乏准备谈判和赢得谈判的简单的技能、技术和经验！

本书关注的就是谈判是如何进行的，以及在谈判中需要什么样的技能、知识和能力。

如果你回避谈判或者害怕谈判，不用担心，你不是唯一一个这样的人，而且谈判技能是可以学会的。

谈判技能

<<谈判基础>>

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>