

<<谈判学概论>>

图书基本信息

书名：<<谈判学概论>>

13位ISBN编号：9787563819041

10位ISBN编号：7563819045

出版时间：2011-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：刘园 编

页数：375

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>

<<谈判学概论>>

内容概要

《谈判学概论（第2版）》通过对谈判与公共关系的联系与作用的分析，在对谈判学的基本原理和基本知识进行系统介绍的基础上，剖析了各国、各民族文化和风俗传统对不同国籍和地区的谈判风格的影响，归纳、总结了心理学、博弈论等相关知识对人们谈判理念的形成所产生的作用，并对大量中外著名的成功谈判案例进行了评介。

《谈判学概论（第2版）》理论与实务并举，中外成功谈判案例兼顾，可作为高等学校公共关系、公共管理、企业管理等相关专业的本科及研究生教材，也可作为企业、组织、团体进行高级谈判人才培养的参考用书。

<<谈判学概论>>

书籍目录

第一章 谈判学概述 / 1 第一节 谈判的含义和特点 / 2 第二节 谈判学的基本范畴 / 5 第三节 谈判的基本原则 / 7 第四节 谈判的基本程序 / 9 第五节 谈判的主要类型 / 12 案例应用 / 18 第二章 谈判与公共关系 / 19 第一节 公共关系的概念 / 20 第二节 公共关系的多重含义 / 24 第三节 公共关系的专题活动 / 26 第四节 公共关系中的谈判原则 / 40 案例应用 / 42 第三章 谈判人员的组织与管理 / 45 第一节 谈判人员的个体素质 / 46 第二节 谈判人员的群体构成 / 51 第三节 谈判人员的管理 / 58 案例应用 / 63 第四章 谈判前的准备 / 65 第一节 谈判前的信息准备 / 66 第二节 谈判目标与对象的确定 / 77 第三节 谈判方案的制定 / 83 第四节 模拟谈判 / 89 案例应用 / 92 第五章 谈判各阶段的策略 / 95 第一节 谈判策略 / 96 第二节 开局阶段的策略 / 98 第三节 中间阶段的策略 / 105 第四节 收局阶段的策略 / 107 第五节 处理僵局的策略 / 110 案例应用 / 123 第六章 谈判技巧 / 127 第一节 谈判技巧概述 / 128 第二节 谈判中“听”的技巧 / 135 第三节 谈判中“问”的技巧 / 144 第四节 谈判中“答”的技巧 / 150 第五节 谈判中“叙”的技巧 / 154 第六节 谈判中“看”的技巧 / 160 第七节 谈判中“说”的技巧 / 167 案例应用 / 172 第七章 影响谈判的因素分析 / 175 第一节 影响谈判的外部环境因素 / 176 第二节 影响谈判的心理因素 / 184 案例应用 / 198 第八章 各国文化差异对谈判的影响 / 201 第一节 影响国际谈判风格的文化因素 / 202 第二节 美洲人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 210 第三节 欧洲人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 219 第四节 亚洲人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 241 第五节 大洋洲人和非洲人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 261 案例应用 / 264 第九章 谈判理论在实践中的应用 / 267 第一节 结构理论及其在谈判中的应用 / 268 第二节 实力理论及其在谈判中的应用 / 269 第三节 需求理论及其在谈判中的应用 / 272 第四节 行为学理论及其在谈判中的应用 / 277 第五节 心理学理论及其在谈判中的应用 / 279 第六节 博弈论及其在谈判中的应用 / 285 第七节 理性谈判 / 290 案例应用 / 298 第十章 谈判经典案例分析 / 301 第一节 外交谈判经典案例分析 / 302 第二节 商务谈判经典案例分析 / 338 第三节 科技谈判经典案例分析 / 360 第四节 其他经典小案例分析 / 364 参考书目 / 374

<<谈判学概论>>

章节摘录

版权页：谈判的目标不是一方独得胜利，另一方完全失败，而应该是参与各方都感到自己有所收获，即“双赢”才能达成协议。

只有谈判各方重视谈判的合作性特点，在合作的基础上进行协商，为实现双方的利益目标而努力，才能使谈判取得一致。

对于共同利益和目标的追求，是谈判取得一致的巨大动力。

谈判人员应该随时注意彼此制约的利害关系并将其引向达到共同愿望的轨道。

一般来说，每个谈判者都要考虑和顾全双重利益：一是通过谈判能够得到的实质利益；二是双方保持关系的利益。

从某种意义上来说，与合作伙伴、家庭成员、职业同事、政府机关以及世界各国保持长远的良好关系，要比从任何特定谈判中所得到的实质利益更重要。

重视谈判的合作性特点，将谈判视为合作过程，既可以使谈判达成各自满意的协议，又可以使双方建立长期友好的合作关系。

（三）竞争性谈判既具有合作性的特点又具有竞争性的特点。

事实上，每场谈判都充满着竞争。

谈判的本质是满足需求，谈判的目的就是通过与对方的合作使自己的需求得到满足，为了满足需求就必须交换条件。

处于优势地位的一方难免会有利益独占的倾向，而处于劣势地位的一方也要力争有所挽回，于是各自采取着不同的策略和技巧，施展着各自的本领和能力。

所以，谈判具有竞争性的特点，没有竞争的谈判几乎不存在或者不能称之为真正的谈判。

<<谈判学概论>>

编辑推荐

《谈判学概论(第2版)》：公共关系书系

<<谈判学概论>>

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>