

<<谈判的理论与策略>>

图书基本信息

<<谈判的理论策略>>

内容概要

本书作者是美国加州大学洛杉矶分校研究谈判理论与策略的著名法学教授。

谈判是律师职业日常工作的组成部分。

本书集作者多年的教学经验和研究成果，与同类书籍相比具有鲜明特色。

作者从经济学、心理学、社会学等角度对谈判理论作了深入研究，在分析谈判结构的基础上进一步讨论谈判的具体策略技巧，细致剖析谈判的核心概念。

每章内容由叙述性文字、经典书籍和文章摘录、评注组成，“讨论问题和难点”对提高读者分析问题和运用知识能力有极大帮助。

<<谈判的理论与策略>>

作者简介

作者：(美国)拉塞尔·科罗布金

<<谈判的理论与策略>>

书籍目录

Contents Preface Acknowledgments PART I: INTRODUCTION 1. Toward a Conceptual Approach to Negotiation PART II: THE STRUCTURE OF NEGOTIATION 2. Estimating the Bargaining Zone 3. Psychological Factors in Evaluating Alternatives 4. Integrative Bargaining 5. Power 6. Fair Division and Related Social Norms PART III: THE NEGOTIATOR 7. The Negotiator's Dilemma 8. Conflict Style 9. Group Membership PART IV: ADDITIONAL PARTIES 10. The Principal-Agent Relationship 11. Multilateral Negotiations 12. The Use of Mediation in Negotiation PART V: THE LAW OF NEGOTIATION 13. Misrepresentation 14. Rules Encouraging Litigation Settlement 15. Limitations on Settlement Table of Cases Collected References Index

<<谈判的理论与策略>>

媒体关注与评论

书评加入世界贸易组织表明我国经济发展进入了一个新的发展时代——一个国际化商业时代。商业与法律的人才流动将全球化，评介人才标准将国际化，教育必须与世界发展同步。商业社会早已被马克思描绘成为一架复杂与精巧的机器，维持这架机器运行的是法律。法律不仅仅是关于道德与公理的原则，也不单单是说理论道的公平教义，还是具有可操作性的精细的具体专业技术。

<<谈判的理论与策略>>

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>