

<<获得优势>>

图书基本信息

书名：<<获得优势>>

13位ISBN编号：9787802060623

10位ISBN编号：7802060621

出版时间：2005-1

出版时间：光明日报

作者：马丁·拉茨

页数：307

字数：200000

译者：丁雅娟

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>

## <<获得优势>>

### 内容概要

请求老板加工资，买汽车或房子，与大客户成交，与配偶讨论度假地点，这些都是谈判的实例，不过人们往往不从这个角度去看问题。

作者是一位谈判专家，他在书中介绍了谈判的5条“黄金规则”，区分了3种不同的谈判类型，传授了许多谈判的策略和技巧，帮助你在各种需要谈判的场合取得优势。

本书会告诉你：当遇到上述情况时，应该怎么去应对。

本书还能帮你在上述情况及其他情况下，得到你想得到的东西。

## <<获得优势>>

### 作者简介

马丁·拉茨，是亚利桑那州立大学法学院教谈判的副教授，曾为白宫当过谈判代表。他建立了一个谈判研究所，为美国40多个州的几千人开过研讨班，其中有许多人来自“幸福”杂志500强企业和美国最大的一些法律事务所。

<<获得优势>>

书籍目录

前言第一部分：战略模板：拉茨的5条黄金规则 第一章 拉茨5条黄金规则之一——信息对谈判成功与否至关重要：找到它 第二章 拉茨5条黄金规则之二——充分扩大你在谈判中的影响力 第三章 拉茨5条黄金规则之三——运用公平的客观标准 第四章 拉茨5条黄金规则之四——制定出价、让步战略 第五章 拉茨5条黄金规则之五——控制议事日程第二部分：如何使拉茨的5条黄金规则 第六章 个性倾向：谈判风格 第七章 道德规范会令决定性因素大相径庭 第八章 应用特定情景谈判战略 第九章 谈判中的常见问题及解决方案第三部分：将拉茨的5条黄金规则应用到实际情景中 第十章 普通商业谈判 第十一章 加薪谈判 第十二章 家庭谈判 第十三章 购车谈判 第十四章 买房谈判结束语致谢

## <<获得优势>>

### 媒体关注与评论

如果没有高超的谈判技巧，几乎没有人能够在商场上或生活中大获成功。

马丁·拉茨所著的《获得优势》一书会使你取得这种成功。

细细地品味书中的精华，并把它们变成自己的。

你会有更多的财富，你会在任何谈判中得到对你更有利的条件。

——哈维麦凯纽约时报畅销书《与鲨共泳（原书名：攻心为上——活用的商场智慧）》一书的第一作者 任何一位曾经想方设法使国会通过一项法案的人都知道谈判的重要性。

马丁·拉茨把他所有的谈判智慧都凝聚在《获得优势》这本书里，本书涉及政治、商业和日常生活的各个领域，文章通俗易懂，具有很强的可读性，而且非常实用。

——美国参议员罗斯·费高德 马丁·拉茨懂得怎样谈判，在《获得优势》一书中，我们有幸分享他的谈判策略，建议和商业技巧。

这本书将帮助读者在自己的商业和个人谈判中获得优势。

——约翰·波德斯塔，前白宫参谋长

<<获得优势>>

#### 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>