

<<影子谈判>>

图书基本信息

书名：<<影子谈判>>

13位ISBN编号：9787111139904

10位ISBN编号：7111139909

出版时间：2004-4

出版时间：机械工业出版社

作者：科尔布

页数：228

译者：德博拉M.科尔布

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>

<<影子谈判>>

内容概要

影子谈判是人们在谈判前和谈判中一直玩弄的一种复杂而又微妙的游戏，是没有用语言表达的态度，是深藏不露的判断和估价，是迫使谈判结束的机谋，它不是决定谈判的内容，而是决定谈判的方式。

两位作者都是谈判领域的专家。

她们在书中展示了一整套如何思考谈判过程的新思路，传授了一套改变自己弱势地位的游戏计划，提供了一份清晰和富有洞察力的指南，告诉读者如何运用隐藏在各种谈判形势下的机谋。

本系列是根据管理者每天都会碰到的问题以及目前国内管理图书出版的空白点，参考哈佛网上管理课程精选而成，旨在为繁忙的经理人提供支持和帮助。

<<影子谈判>>

作者简介

德博拉M.科尔布是西蒙斯管理研究生院的教授和该学院性别和组织中心的辅导主任。她还是哈佛法律学院谈判研究项目的资深成员和前执行主任。她拥有麻省理工学院博士学位。

<<影子谈判>>

书籍目录

前言绪论 认识影子谈判 解决问题只是谈判的一部分 影子谈判 影子谈判的两大要求：辩护和沟通 性别和谈判有什么关系 性别框架 “模范”谈判者 进入一场影子谈判 主张，关系，影子谈判第一部分 辩护的力量 有效增进你的权益 第1章 走出定式 一个自毁前程的案例 查清你的“存货” 尽可能多地了解情况 提出备选方案 获得新的见解 塞尔马进退维谷 第2章 战略行动 提出诱饵 加大压力 当你在代表别人谈判时，树立自己的权威 赢得支持 控制谈判的进程 一步一步跟着走：计划战略性行动 第3章 应对挑战第二部分 沟通有望 建立一种合作关系 第4章 夯实根基 第5章 让谈判伙伴全身心投入 第6章 协作共事第三部分 融合在一起 平衡辩论和沟通 第7章 精心打造协议 第8章 如何就变革进行谈判注释参考书目译者后记 《影子谈判》——引导我们走出谈判“阴影”

<<影子谈判>>

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>