

<<无法说不>>

图书基本信息

书名：<<无法说不>>

13位ISBN编号：9787111172352

10位ISBN编号：7111172353

出版时间：2005-1

出版时间：机械工业出版社

作者：请买家自查

页数：194

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>

## <<无法说不>>

### 内容概要

谈判是一门科学，也是一种艺术。

谈判无处不在，也无时不在地影响我们的生活。

在谈判中，我们遇到了太多坚持说“不”的顽固对手。

如何赢得这些人的合作，赢得谈判呢？

作者阐述了谈判的精辟理论，详解了突破型谈判的5个步骤，提供了克服拒绝的最佳办法。

本书理论深入，案例精辟，是每一个想赢得谈判的人的必读物。

突破型谈判的5个步骤：避开习惯性反应：进入“包厢”状态；杜绝无谓争论：站在对方立场上；不否决对方：重新诠释对主观点；不逼迫对方：为对方留有退路；不激化矛盾：利用实力，引导、说服对方。

## <<无法说不>>

### 作者简介

威廉·尤里，哈佛大学社会人类学硕士和博士，耶鲁大学学士，曾获美国仲裁委员会颁发的Whitney North Seymour奖，曾获俄罗斯议会颁发的杰出服务奖章，与他人共同创办了哈佛法学院的谈判项目，与人合著了《达与一致》一书。

该书发行了500万册，被翻译成20多种语言出版。

其作品

<<无法说不>>

书籍目录

推荐序一推荐序二推荐序三前言 第一部分 谈判准备 概述 突破障碍，赢得合作 导论 准备，准备，再准备 第二部分 突破型谈判策略的应用 1、杜绝习惯性反应：进入“包厢”状态 2、杜绝无谓争论：站在对方立场上 3、不否决对方：重新诠释对主观点 4、不逼迫对方：为对方留有退路 5、不激化矛盾：利用实力，引导、说服对方 第三部分 化干戈为玉帛 结论 化敌为友 附录 谈判准备工作列表 注释 致谢 作者简介 译者后记

<<无法说不>>

#### 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>