

<<谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<谈判实务>>

13位ISBN编号：9787115118820

10位ISBN编号：7115118825

出版时间：2004-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：(美国)罗伊·列维奇等著、万勇译

页数：344

字数：299000

译者：罗伊·列维奇

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>

## <<谈判实务>>

### 内容概要

本书主要内容包括谈判实质，谈判步骤，对立型谈判的战略和策略，融合型谈判的战略和策略交流感知和认识误差，发现和利用谈判杠杆，商业谈判中的道德规范，全球性的谈判，如何应对困难的谈判。

全书揭示了商务谈判及谈判心理学的主要概念和理论，阐明了谈判个体间和团体间冲突解决的原理及方法，以简洁的叙述使读者了解谈判的核心内容。

并附有大量兼具实用性和可读性的最新案例和最新媒体资料。

## <<谈判实务>>

### 作者简介

罗伊·列维奇，美国俄亥俄州立大学马克斯·弗希尔商学院院长，著名教授，因为对谈判和冲突解决领域的独特贡献而荣获了组织行为教育团体授予的第一届大卫·布拉德福卓越教育奖。列维奇教授还获得了俄亥俄州颁发的数项教育奖项，并被授予达特茅斯港口学院和乔治敦大学的

## &lt;&lt;谈判实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判的特征 1 乔·卡特和苏·卡特 1 谈判概述 3 谈判或议价形势的特点 5 相互依存 8 相互协调 10 相互依存与理解 14 冲突 15 冲突管理 21 本书各章概述 26

第二章 确定谈判框架, 制定谈判战略和谈判计划 29 确定谈判框架——确认关键问题的步骤 29 目标——谈判战略的定位 41 战略——实现目标的整体性计划 44 准备实施战略: 计划过程 51

第三章 对立型谈判的战略、战术 71 对立型谈判 73 基本战略 78 战术任务 81 谈判中所采取的立场 88 威胁 96 结束谈判 102 强硬战略 103

第四章 合作型谈判的战略、战术 117 概述 117 合作型谈判过程概述 117 合作型谈判过程的主要步骤 120 促成合作型谈判的因素 137

第五章 交流、感知和认知误差 145 谈判过程中要交流哪些内容 145 如何在谈判中进行交流 148 感知和谈判 150 谈判中的认知误差 154 处理谈判中的误解和认知偏差 160 如何改善谈判中的交流 161 情绪、情感和谈判 167

第六章 发现和利用谈判杠杆 173 杠杆的优势: 为什么力量对谈判者如此重要 174 力量的定义 175 力量的来源——人们如何获取力量 177 提升信息的力量: 说服过程 184 信息因素 185 信息源因素 194 接受者因素 198 关系因素 203

第七章 商业谈判中的道德规范 215 为什么谈判者应该了解道德规范问题 215 什么是道德规范, 如何将其应用于谈判 218 谈判中可能发生的道德和不道德行为的类型 219 谈判者如何对付对方的欺骗手段 234

第八章 全球性谈判 241 美国式的谈判风格 242 不是所有人都像美国人那样谈判 243 跨文化谈判为何如此不同 245 如何解释全球谈判的结果 252 霍夫斯特德的文化尺度 254 文化差异如何影响谈判 258 带有文化底蕴的谈判战略 263

第九章 如何应对困难的谈判 273 概述 273 僵局和棘手问题的解决 274 选择合作的缺陷 289 参考文献 299

<<谈判实务>>

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>