第一图书网, tushu007.com

<<谈判者心智>>

图书基本信息

书名：<<谈判者心智>>

13位ISBN编号：9787300068008

10位ISBN编号：7300068006

出版时间：2005-10

出版时间：中国人民大学出版社

作者：利·L·汤普森

页数：400

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

前言

新版序言在1998年写《谈判者心智》一书时，我不仅打算把它作为谈判中制定行为决策的课程介绍给经营者和管理者，更打算把它当作一门社会心理学课程介绍给上述读者。
自本书第1版出版后，我就致力于改进本书的内容，而且也力争对它的结构有所改进。
每当有人对本书提出改进的建议，我的学生和同事都会欣然接受。
因此，我已经对《谈判者心智》一书做了4处大的修改:更多的案例研究和现实生活中的谈判书中包含了更多的在行政管理背景下的有关谈判的案例及其说明。
每一章都以一个案例分析作为开头（通常来自于工商界，但我也在其中添加了一些其他方面的案例）。
此外，章节中的许多观点都有从历史上或当代实际谈。

内容概要

随着生存与发展竞争的日益激烈，优胜劣汰的游戏规则已根植于人们的职业生涯与商业活动中。为了取得生存与发展的资源并赢得最后的成功，大多数人往往不得不被动地接受谈判，只有少数人主动出击，积极寻找谈判时机、营造谈判氛围以及占据谈判优势。
因此，谈判的结果对大多数人来讲总是不理想，而少数具有谈判意识、掌握谈判技巧的人则时常坐收“渔翁之利”。
本书的出版将为广大读者点亮一盏灯，帮助人们形成新的竞争视角并学会运用各种谈判策略。
本书共3篇12章。
第Ⅰ篇介绍谈判的基础知识，解释为什么大多数人的谈判效率很低的原因，分析谈判的方式及其结果，阐述双赢谈判的内涵和策略；第Ⅱ篇以精辟简练的语言向人们展示了各种高级谈判技巧，包括形成谈判风格、建立诚信、培养关系、利用自己的谈判实力和创造力等；第Ⅲ篇分析各种谈判情境，论述谈判技巧在特定情境下的应用。
此外，本书的4个附录体现了谈判理论、技巧与实践的综合运用。
本书适用人群很广，可作为读者在生活与工作中的一本必备指南，适用于高等院校工商管理、贸易类专业的教师和学生，也适用于政府官员和学习公共政策的学生，以及各行各业的执业人员与希望提高自身谈判能力的各界人士。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：(美)利·L·汤普森 译者：燕清联合 等利·L·汤普森 国际知名学者，美国西北大学凯洛格管理学院研究生院管理与组织专业著名教授。
她是凯洛格管理学院AT&T行为研究实验室的主任，争端解决研究中心的高级管理人员，还主持凯洛格管理学院谈判策略和重大团队管理项目。
她是一位积极的顾问和培训师，为世界各地的管理人员传授谈判技巧。
……

<<谈判者心智>>

书籍目录

第I篇 谈判的基础知识第1章 谈判:心灵与智慧谈判是一种核心管理能力大多数人是低效率的谈判者谈判中的主要失误为什么人们是低效率的谈判者揭开谈判的误区学习目标心灵与智慧第2章 谈判前的准备工作自我评估评估对方形势评估结论第3章 分配式谈判:馅饼分割谈判区域与谈判让步舞蹈分割馅饼策略常见的问题公平的力量结论第4章 双赢谈判:扩大馅饼究竟何为双赢谈判揭示双赢可能性的标志金字塔模型最常见的馅饼扩大错误不真正发挥作用的策略有用的策略一体化协议策略的应用达成一体化协议的战略框架不要忘记索取结论第II篇 高级谈判技巧第5章 形成谈判风要各强硬的谈判者与温和的谈判者动机、方法与情感动机方法情感结论第6章 建立诚信，培养关系为什么要注重诚信？
谈判中的各种关系3种类型的信任关系建立信任:理性而谨慎的机制建立信任:内在情感机制信任的威胁修复破裂的信任结论第7章 实力、说服与道德规范……

章节摘录

书摘揭开谈判的误区在开始形成一个更加有效的谈判策略之前，我们需要排除一些有关谈判的错误假定，进而揭开谈判的误区。
这些误区妨碍了人们学习有效的谈判技巧，有时还会强化拙劣的谈判方法。
下面，我们将揭开有关谈判行为的四大误区。
误区1：优秀谈判者生而知之一个普遍的看法认为，优秀的谈判技巧是人与生俱来，而非后天习得。
这个观点是错误的，因为大多数出色的谈判者都是自我努力的结果。
事实上，很少有人生来就善于谈判。
我们经常听到他们的故事，但我们必须记得，他们的经历是带有选择性的，这就意味着故事中的他们很可能是遇到了幸运的一天或是有了一段幸运的经历。
这一误区广泛地存在于用买卖汽车的经历来评价谈判技巧的人群中。
购买汽车当然是一种重要而又常见的谈判，但它并非评价谈判技巧的最佳情境。
最重要的谈判是我们每天与同事、上级、合伙人以及商业伙伴进行的谈判，这些关系提供了一个更加精确的谈判效果指标。
简言之，有效的谈判需要实践和反馈。
然而问题是，我们大多数人都没有机会以一种训练有素的方式来提高自己的谈判技巧，而仅仅是在谈判中学习。
正如在误区2中我们所揭示的，经验是有帮助的，但是远远不够。
误区2：经验是最好的老师我们经常在鸡尾酒会或者飞机上听到一些人吹嘘自己的谈判技巧以及自己如何在工作中获得了经验(Bazerman & Neale，1992)。
经验能够提高谈判技巧的说法并不完全正确；事实上，幼稚浅薄的经验对于提高谈判技巧是远远不够的(Thompson & DeHarpport，1994)。
“经验是最好的老师”的观点有3方面的不足：(1)如果缺少反馈，改善业绩几乎是不可能的．例如，如果不做练习和测试，你能想像出怎样学习数学吗？
如果缺少诊断信息的反馈，那么要想队经验中有所收获是很难的。
(2)我们的记忆也具有选择性，即人们习惯于记住自己的成功经历而忘记自己的失败和缺陷。
这当然有利于我们的心态平稳，但不会提高我们的谈判能力。
(3)经验可以增强我们的信心，但不一定能提高我们的准确度。
经验比较丰富的人们变得越来越自信，但是他们判断的准确性以及行为的有效性却没有按相同比例增长。
过分自信会很危险，因为它驱使人们去冒极不明智的风险。
误区3：优秀的谈判者敢于冒险人们普遍认为有效的谈判需要冒险和敢于赌博。
在谈判中，这

媒体关注与评论

书评《谈判者心智》（第2版）谨献给经理人、管理人员和领导者们——以及每一个为了达到目的而必须与他人谈判的人。
本书为经理们提供了应对呼种棘手的谈判难题的解决方案，这些方案经实践证明非常有效。

编辑推荐

《谈判者心智》(第2版)共3篇12章。
第Ⅰ篇介绍谈判的基础知识，解释为什么大多数人的谈判效率很低的原因，分析谈判的方式及其结果，阐述双赢谈判的内涵和策略；第Ⅱ篇以精辟简练的语言向人们展示了各种高级谈判技巧，包括形成谈判风格、建立诚信、培养关系、利用自己的谈判实力和创造力等；第Ⅲ篇分析各种谈判情境，论述谈判技巧在特定情境下的应用。
此外，《谈判者心智》(第2版)的4个附录体现了谈判理论、技巧与实践的综合运用。
《谈判者心智》(第2版)适用人群很广，可作为读者在生活与工作中的一本必备指南，适用于高等院校工商管理、贸易类专业的教师和学生，也适用于政府官员和学习公共政策的学生，以及各行各业的执业人员与希望提高自身谈判能力的各界人士。

第一图书网, tushu007.com

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