

<<法律谈判之道>>

图书基本信息

书名：<<法律谈判之道>>

13位ISBN编号：9787503666025

10位ISBN编号：7503666021

出版时间：2006-9

出版时间：法律出版社

作者：戴安娜·特赖布

页数：111

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>

<<法律谈判之道>>

内容概要

本书涉及谈判的法律技能，这一技能对于律师而言是必备的。

在英国，绝大多数的诉讼请求都是在审前解决的。

1989年出版的《法律职业工作和机构绿皮书》（The Green Paper on the Work and Organization of the Legal Profession）认为，律师应该学习谈判技能因而建议开展这些培训。

早在20世纪50年代初期，美国就认识到了培训未来律师的谈判技能的重要性，但是在英国，直到大约十年前，谈判方法和技术的教育才被引入（一些）本科的法学项目。

谈判成为职业培训阶段的必备要素，也是最近的事情。

本书分为三大部分，分别引导读者从审查谈判理论上的模式和基本的谈判过程，到观察和评估谈判，最后再练习和自测。

第1章审查了谈判的三大模式，即竞争型、合作型和问题解决型，并为随后的章节提供了简要的理论支撑。

随后的第2章到第4章则考察了谈判过程中言辞和非言辞技能的重要性，概括了谈判成功前必须的准备计划阶段，以及一个典型的谈判流程。

第5章介绍了一起人身伤害案件的谈判实录。

在第三部分中，第6章通过实例为读者提供了练习谈判的机会；第7章则介绍了经验老道的律师们使用的较为复杂的技巧。

最后，第8章将有助于读者评估自己的谈判表现；第9章则对实例演练进行了点评。

<<法律谈判之道>>

作者简介

特赖布，现任特福德郡大学法律部主任，伦敦大学高等法学研究院副研究员，英吉利亚里工大学法学教育客座高级讲师。

<<法律谈判之道>>

书籍目录

丛书编者序前言上篇 打好理论基础 第1章 何为谈判？

- 1.1 争端
- 1.2 谈判技巧能否后天习得？
- 1.3 谈判的主要类型
- 1.4 应该采用哪种类型？
- 1.5 怎样才是有效的谈判者？

1.6 谈判作为和解策略的利与弊

1.7 谈判者性格的作用

1.8 案例研究

1.9 评语

第2章 实施谈判——人际关系技巧

2.1 非言辞技巧的使用

2.2 言辞技巧

2.3 与委托人的交流

第3章 准备与计划

3.1 识别适用谈判的情形

3.2 适合谈判的典型情形

3.3 谈判前评估案件

3.4 谈判前的安排和准备

3.5 谈判中的期限

3.6 建立谈判记录簿

3.7 本章习题

3.8 参考答案

中篇 在实践中实施谈判 第4章 谈判的各个阶段

4.1 评估利害

4.2 准备

4.3 谈判进程的基本结构

4.4 回顾

第5章 人身伤害谈判实录

5.1 案件事实

5.2 需考虑的问题

5.3 谈判实录

5.4 点评下篇 实例演练 第6章 谈判实务个案研究

6.1 本章导读

6.2 买卖谈判

6.3 探视权谈判

6.4 废车谈判

6.5 扭伤谈判

6.6 自测表

第7章 其他谈判途径

7.1 导言

7.2 提出极高的初始报价

7.3 最后通牒

7.4 僵局

7.5 撤出谈判

7.6 威胁

7.7 说“不”

7.8 沉默的使用

7.9 锁定

7.10 两面派

7.11 本章习题

7.12 参考答案

第8章 提高与自测

8.1 导言

8.2 自测

8.3 培养聆听的能力

8.4 提高口头表达能力

8.5 增强肢体语言能力

8.6 结论

第9章 实例演练简评

9.1 本章导读

9.2 买卖谈判

9.3 探视权谈判

9.4 废车谈判

9.5 扭伤谈判

<<法律谈判之道>>

编辑推荐

谈判技巧对每一个律师都是最基本的要求。

本书从实践的角度概括了法律谈判的理论探讨，逐章描述了谈判的准备、谈判者的言语与非言语技巧以及一个典型谈判的不同阶段。

读者并可通过参与真实谈判记录的分析以及一系列复杂性递增的谈判实例进行实践学习。

本套丛书的宗旨是为法律职业培训者增加他们的法律技巧，每一本书都专门用来讨论一个特殊的法律技巧，同时还包含了很多实用性练习和反馈信息。

本书为其中一册。

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>