

<<大领导力>>

图书基本信息

书名：<<大领导力>>

13位ISBN编号：9787507822366

10位ISBN编号：7507822362

出版时间：2003-4-1

出版时间：国际广播

作者：许立东,甘华鸣

页数：352

字数：275000

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>

<<大领导力>>

内容概要

“大领导力丛书”根据时代特点和现代领导者的迫切需要而精心编撰的。这套丛书详细阐述了大领导力的精髓要义，既有系统理论，又有实践技能，可使广大领导者获得最具前沿性的知识，从而开阔眼界，增长才干，激荡智慧，极大地提升领导能力，成为卓越的领导者。

人类各种组织的“头儿”——企业、事业单位、党政军群机关的领导者，都应构筑大领导力。正如拿破仑所作的论断：“狮子统帅的绵羊部队，能够打败绵羊统帅的狮子部队。”可以说，大领导力决定命运，有大领导力者生存，无大领导力者灭亡，大领导力强者兴旺，大领导力弱者衰落。

<<大领导力>>

书籍目录

第一篇 谈判策略基础 第一章 谈判的定义、性质及要素 第一节 谈判的定义 第二节 谈判的性质
 一、谈判是各方谋求满足需要、获取利益的一种行为 二、谈判是各方观点互换、感情互动的过程
 三、谈判是借助于思维—语言链传送信息、交换信息的过程 第三节 谈判的要素
 一、谈判主体 二、谈判议题 三、谈判方式 四、谈判约束条件 第二章 谈判策略模式
 第一节 谈判策略模式概要 一、谈判策略模式的框架 二、谈判策略的构成
 第二节 谈判策略模式简析 一、谈判的策略 二、谈判的基本原则 三、谈判的过程
 四、谈判的情绪调控 五、谈判的语言和礼仪 六、特殊谈判的特别处理 第二篇 谈判的基本原则
 第三章 人事分开 第一节 分清利益与关系 第二节 引导对方的看法
 一、正确理解对方的看法 二、共同讨论问题而不要责怪对方 三、采取行动消除成见
 四、让对方无法置身事外 第三节 顾及对方的脸面 一、补充有关争议事项的新信息
 二、提供非实质性的让步 三、寻求第三者解围 四、帮助对方在相关者中树立形象 第四章 以利益为中心
 第一节 焦点对准利益而非立场 一、注意规避立场争论 二、寻求对立立场背后的利益
 三、用利益诱导代替立场之争 第二节 识别双方利益所在 一、探讨对方的利益
 二、了解双方均有多重利益 三、要认识到最有影响力的利益是人性的基本需求
 第三节 加强双方利益沟通 一、表明重视对方的利益 二、主动向对方传达利益
 三、共同讨论利益 第五章 提供多种选择 第六章 坚持客观标准 附录 第三篇 谈判的过程
 第七章 初步准备 第八章 制定计划 第九章 谈判开局 第十章 接触摸底 第十一章 实质磋商
 第十二章 谈判收尾 附录 第四篇 谈判的情绪调控 第十三章 谈判的情绪调控
 第五篇 谈判的语言和礼仪 第十四章 谈判的语言 第十五章 谈判的礼仪
 第六篇 特殊谈判的特别处理 第十六章 团体谈判 第十七章 多边谈判 参考文献

<<大领导力>>

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>