

图书基本信息

书名：<<我们谈谈吧：哈佛共赢谈判课（修订版）>>

13位ISBN编号：9787510060199

10位ISBN编号：7510060192

出版时间：2013-9

出版时间：世界图书出版公司·后浪出版公司

作者：[美]格兰德·卢姆

译者：姜丽丽,许捷,陈福勇

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>

内容概要

最受世界500强公司欢迎的哈佛共赢谈判课

国际气候谈判、买菜砍价、面试谈待遇、商务合作、家庭纷争……在人与人交接的几乎所有场合，人们都在谈判，谈判无可避免，谈判是每个人的必备技能。

谈判要紧张、好斗、诡诈？

还是从容、大度、智慧？

谈判时该如何应对刁难？

如何化对抗为合作？

如何尽量使双方满意？

谈判不成又该怎么办？

本书颠覆了非输即赢的陈旧观念，提供了一种全新的谈判思路。

书中以大量真实事件为例，明示谈判步骤、谈判中应有的言行举止，设置练习题，结尾部分还总结归纳了各种谈判战术及其应对策略。

经过充分准备、知己知彼、制订方案、了解标准、建立信任、协商解决等步骤，谈判者就能在任何事情的谈判中获得成功。

对这样一个谈判无处不在的世界而言，本书也许是你能找到的最有用的书了。

——Roger Fisher，哈佛大学教授，哈佛谈判小组主任

这本强大的书从头到尾都闪耀着作者的经验和专业。

——Deborah D.McWhinney，世界500强企业美国嘉信理财公司主席

通过学习本书，你可以简单有效地在任何谈判中达成共赢。

——Sam Reese，全球营销培训领域领导企业米勒·黑曼公司CEO

书中的练习方法和真实案例能很好地支撑作者的谈判理论，并切实帮助读者成功应对谈判中出现的所有状况。

——Catherine L.Farrell博士，世界500强企业美国安进制药公司全球运营主管

一本极其有用的合作式谈判指南，对业务经理，职场人，以及所有想提高谈判技能、成功谈判的人都有用。

——Jonathan D.Greenberg，斯坦福大学法学院国际研究生院院长

作者简介

格兰德·卢姆（Grande Lum），毕业于哈佛大学法学院，顶级谈判专家、法学教授、哈佛谈判小组前任讲师，专长是谈判、和解、仲裁、替代性纠纷解决、进程推进和冲突解决。

卢姆是奥巴马任命的美国司法部社区关系服务处负责人和小企业管理局“HUBZone认证”项目负责人，也是美国最大招聘网站 Monster.com 经营管理谈判的顾问。

曾任职于加州大学黑斯廷斯法学院“谈判与争议解决中心”（主任、实战导师）、半岛冲突解决方案中心委员会、加州大学伯克利分校法学院、斯坦福大学法学院，还是加州律师协会成员、谈判咨询培训公司 Accordence 创办人和咨询培训公司 ThoughtBridge 创办人之一。

卢姆在争议解决方面多有著述，合作过的企业包括世界500强企业惠普、微软、杜邦、美国礼来医药公司、美国安进制药公司、美国嘉信理财，以及 Adobe 公司、红牛、美国红十字会、世界银行等。

姜丽丽，北京大学民商法博士生，争议解决培训专家，中国政法大学政府与企业管理教育中心主任，北京大学法律经济学研究中心主任助理，有丰富的商事仲裁和调解经验。

许捷，武汉大学法学学士，美国佩普丹大学争议解决硕士，现供职于北京仲裁委员会。

陈福勇，清华大学法学博士，加州大学伯克利分校法学院访问学者，现为北京仲裁委员会业务三处处长。

书籍目录

推荐序

致 谢

前 言

本书的使用方法

第一部分 ICON谈判模式:了解利益、标准、方案、替代方案，谈判就成功了一半

第1章 利益:潜藏于谈判立场之下

第2章 方案:创造性地集思广益

第3章 标准:用客观标准代替主观意志

第4章 替代方案:了解自己的最佳替代方案

第二部分 4D...程序:规划、发掘、改进、决策，成功谈判，步步为营

第5章 4D规划阶段:构建并开启谈判

第6章 4D发掘和改进阶段:了解利益、集思广益讨论方案、依据标准筛选方案

第7章 4D决策阶段:谈判收尾

第三部分 上谈判桌前

第8章 应对刁难

第9章 将所有谈判都当成跨文化活动

第10章 准备，准备，再准备

第四部分 附 录

重要词汇

参考文献

出版后记

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>