

<<谈判学与谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<谈判学与谈判实务>>

13位ISBN编号：9787302250524

10位ISBN编号：7302250529

出版时间：2011-4

出版时间：清华大学出版社

作者：蔡彦敏 等著

页数：318

字数：430000

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>

## <<谈判学与谈判实务>>

### 内容概要

《谈判学与谈判实务》为纠纷解决原理与实务系列教材之一，适用于法律院校学生和实务互作者(调解员、仲裁员、法官)等。

它是我国法学教育领域第一部关于谈判学的教材。

《谈判学与谈判实务》由“谈判的基本理论”、“谈判的主体”、“谈判的阶段”、“谈判的策略与技巧”等七章组成，作者在撰写过程中，参考借鉴国内外在谈判学领域的最新研究成果，并结合我国法学教育的目标、特点、需要及发展趋向设计安排全书框架、体系和内容，以谈判学理论、实务操作相结合为基本思路和方法，涉猎法学、管理学、心理学、政治学、社会学、历史学等多学科知识，对谈判学理论进行系统的研究和运用，同时又结合诸多谈判实例予以阐释和分析，兼具理论性、实用性、可读性与启发性，使读者既可获得谈判学理论上的指引与提升，又可了解谈判实务、增强谈判实力。

## <<谈判学与谈判实务>>

### 作者简介

蔡彦敏，女，法学博士，中国人民大学博士后，美国富布莱特项目访问学者，美国耶鲁大学世界研究员项目研究员，纽约大学高级访问学者。

现任中山大学法学院教授，中国民事诉讼法学研究会副会长，中国诊所法律教育专业委员会副主任，广东省诉讼法学研究会会长，广东省人大常委会立法顾问，广东省、广州市人民检察院专家咨询委员会委员。

著有《正当程序法律分析》、《民事诉讼主体论》；译著《美国民事诉讼的真谛》、《纠纷解决——谈判、调解及其他机制》、《法庭风暴——美国耶鲁师生诉战总统》；在《中国法学》等国家级杂志上发表《对以事实为依据以法律为准绳原则的重新释读》等论文；《中国特色的诊所法律教育》（英文版）论文发表在牛津大学出版社《全球化的诊所法律教育运动》一书；主持国家社科基金项目“中国民事诉讼法的修改”等课题；主讲的民事诉讼法课程被评为中山大学优秀重点课程；主持的诊所式法学教育改革项目获广东省教学成果一等奖。

## <<谈判学与谈判实务>>

### 书籍目录

#### 第一章 谈判的基本理论

##### 第一节 谈判的概念、要素及特征

- 一、谈判的概念及其与人们的关系
- 二、谈判的定义和要素
- 三、谈判的基本特征
- 四、谈判与相似概念的区别

##### 第二节 谈判的基本类型

- 一、竞争型谈判和合作型谈判
- 二、硬式谈判、软式谈判和原则型谈判
- 三、达成交易型谈判和纠纷解决型谈判

##### 第三节 谈判与其他纠纷解决机制

- 一、纠纷与纠纷解决机制概述
- 二、谈判纠纷解决机制的特点与局限
- 三、谈判与其他纠纷解决机制的关系

#### 第二章 谈判的主体

##### 第一节 谈判主体概述

- 一、谈判主体对于谈判的影响
- 二、谈判的关系主体与行为主体
- 三、谈判的行为主体应具有素质与能力
- 四、谈判团队
- 五、谈判权力

##### 第二节 感知、认知因素对谈判主体的影响

- 一、感知因素对谈判主体的影响
- 二、认知因素对谈判主体的影响

##### 第三节 性格、性别、情绪因素对谈判主体的影响

- 一、性格因素对谈判主体的影响
- 二、性别因素对谈判主体的影响
- 三、情绪因素对谈判主体的影响

#### 第三章 谈判的阶段

##### 第一节 谈判的准备阶段

- 一、知己——对于谈判的自我评估
- 二、知彼——对于谈判对手的评估
- 三、审时度势——对谈判情势的评估
- 四、确定谈判议程

##### 第二节 谈判的开始阶段

- 一、谈判开始阶段的主要任务
- 二、营造良好的谈判氛围应遵循的原则

##### 第三节 谈判的进行阶段

- 一、谈判中的开价
- 二、谈判中的让步
- 三、谈判的节奏

##### 第四节 谈判的结束阶段

- 一、谈判达成一致
- 二、谈判不能达成一致

#### 第四章 谈判的策略与技巧

## <<谈判学与谈判实务>>

### 第一节 谈判的策略与技巧概述

#### 一、谈判的策略概述

#### 二、谈判的技巧概述

### 第二节 从“重庆谈判”看谈判策略的制定与运用

#### 一、蒋介石方面“重庆谈判”战略的制定与运用

#### 二、毛泽东方面“重庆谈判”战略的制定与运用

#### 三、“重庆谈判”前电报往来间的战略与战术博弈

#### 四、“重庆谈判”过程中国共双方的战略与战术博弈

#### 五、“重庆谈判”的启示

### 第三节 谈判中沟通技巧的运用

#### 一、表达

#### 二、倾听

#### 三、提问

#### 四、回应

### 第四节 谈判中其他技巧的运用

#### 一、分出轻重、抓大放小

#### 二、白脸黑脸、刚柔并济

.....

### 第五章 第三方介入的谈判

### 第六章 诉讼框架下的谈判

### 第七章 国际商务谈判

## &lt;&lt;谈判学与谈判实务&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：南非前总统纳尔逊·曼德拉，不仅是南非黑人自由与人权的捍卫者，也是一名杰出的执业律师，倾其一生致力于反对种族隔离，建立真正民主、平等、自由的南非。

而谈判是曼德拉实现其政治目的主要手段和方式，在被判终身监禁长达28年之后，曼德拉最终也是通过谈判方式争得自由并实现了自己的政治抱负。

在20世纪50~60年代，以顽固的种族主义者为中坚的南非执政党——国民党以“维护白种人的纯洁、保证白种人特权”为口号，推行一整套的种族隔离法令，使种族隔离合法化，同时剥夺黑人在政治、经济乃至人身自由上的种种权利。

作为南非国内最有影响的政治组织——非洲人国民大会（简称“非国大”）领袖的曼德拉律师，借诸法律武器进行了艰苦卓绝的反对种族主义的斗争。

他以自己所创办的律师事务所为阵地，为遭受种族隔离侵害的黑人辩护，以白人的法庭作为反对种族主义、争取民主、平等与自由的阵地。

在自己和“非国大”领导人遭遇白人当局“重大叛国罪”指控的历时四年多的审判中，曼德拉坚持在法庭上自己为自己辩护，并将法庭当做宣讲自己政治主张的讲台，呼吁和主张以和平的方式通过议会选举的道路来实现非洲人与白人的平等。

但是，白人当局对于曼德拉提出的和平谈判的政治呼吁无动于衷，并将“非国大”宣布为非法组织。在所有的和平抗议的渠道都被关闭之后，曼德拉律师又创立了另一政治组织——“民主之矛”，并组织参与了相关的暴力活动。

1963年，他本人以及该组织的主要领导人均遭白人当局逮捕，并被提起公诉要求处以极刑。

在这场生死存亡的法庭之战中，曼德拉以超凡的理智和高瞻远瞩，确立了以政治为武器来反击公诉方指控的战略方针，即把刑事审判上升为政治问题对待，而不是单纯当成法律问题，从而将公诉方置于反道义的被动位置，以避免在法律细节上与公诉方作无谓的纠缠和被对方牵着走。

在法庭开庭审判中，曼德拉庄严声明：“只是在其他所有的尝试归于失败、一切和平抗议的渠道都对我们关闭之后，我们才决定采取暴力方式进行政治斗争的。

这样做不是因为我们愿意选择这种方式，而仅仅是因为这是政府留给我们的唯一选择。

我们感到，除暴力之外，南非人民没有其他手段取得反对白人至上主义的胜利。

是白人当局逼迫善良的南非人民作出了这一追不得已的选择。

非洲人民争取民主、平等的政治权利，反对种族隔离，反对白人统治，也反对黑人控制，珍视实现民主社会的理想，人人具有平等的权利。

”利用法庭审判，曼德拉再一次向白人当局和社会各界阐明了废除种族隔离、争取平等、民主与自由的政治主张，同时也揭露了南非法律的极端虚伪性。

曼德拉振聋发聩的辩词和视死如归的气概，感动着广大的南非人民，也得到了南非社会各界的深切同情以及国际社会的高度关注和强烈呼吁，从而给南非白人当局和法庭形成了一种无形而又不可小觑的压力，迫使其最终判决未敢支持公诉方处以极刑的要求，而判处曼德拉及其战友们终身监禁。

## <<谈判学与谈判实务>>

### 编辑推荐

《谈判学与谈判实务》是纠纷解决原理与实务系列教材之一。

<<谈判学与谈判实务>>

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>