

<<寸土必争>>

图书基本信息

书名：<<寸土必争>>

13位ISBN编号：9787560031842

10位ISBN编号：7560031846

出版时间：2005-11

出版时间：外语教学与研究出版社

作者：Roger Fisher, William Ury, Bruce Batton

页数：312

译者：王燕, 罗昕

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>

## <<寸土必争>>

### 内容概要

本书就是介绍有关原则谈判的方法。

第一章讲述采用就双方立场讨价还价的标准谈判方式带来的问题，接下的四章介绍了有关原则谈判方法的四条原理，最后三章则回答有关原则谈判方式最常见的一些问题；如果对方实力强于自己怎么办？

如果对方不配合该怎么办？

如果对方使用卑鄙手段又该怎么办？

本书介绍了有关原则谈判的方法。

第一章讲述采用就双方立场讨价还价的标准谈判方式带来的问题，接着介绍有关原则谈判方法的四条原理，最后三章则回答有关原则谈判方式最常见的一些问题：如果对方实力强于自己怎么办?如果对方不配合该怎么办?如果对方使用卑鄙手段又该怎么办?本书“原则谈判方式”让你得到想要的东西而又不失风度，让你公平有理同时又能保护自己不被对方利用。

## &lt;&lt;寸土必争&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 问题第一章 不要在立场上讨价还价第二部分 谈判方式第二章 把人和事分开第三章 着眼于利益，而不是立场第四章 为共同利益创造选择方案第五章 坚持使用客观标准第三部分 但是……第六章 如果对方实力更强大怎么办?(确定你的最佳替代方案——谈判协议的最佳替代方案)第七章 如果对方不合作怎么办?(谈判柔术)第八章 如果对方使用卑鄙手段怎么办?(驯服难对付的谈判者)第四部分 结论第五部分 关于本书，人们常问的十个问题关于公平与“原则”谈判的问题问题1、“在立场上讨价还价是否有道理?”问题2、“如果对方相信另一套公平标准怎么办?”问题3、“如果并非必要，我是否应该做得公平”?关于人际关系问题问题4、“如果问题在人，我该怎么办?”问题5、“我甚至要与恐怖分子以及类似希特勒那样的人谈判吗?什么时候我可以拒绝谈判?”问题6、“如何针对性格、性别以及文化等方面的差异及时调整谈判方法?”关于策略问题问题7、“对于像‘在哪里会面’、‘谁先开价’、‘开价多高’这类的问题，我应如何决策?”问题8、“具体地说，我如何由制定选择方案过渡到作出承诺?”问题9、“怎样才可以不冒太大风险去尝试这些想法?”有关实力的问题问题10、“当对方实力更强大时，我采用的谈判方法真能起作用吗?”“如何增强我的谈判实力?”

<<寸土必争>>

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>