

《谈判分析》

图书基本信息

书名：《谈判分析》

13位ISBN编号：9787810845953

10位ISBN编号：7810845950

出版时间：2005-8

出版社：东北财经大学出版社

作者：霍华德·雷法

页数：373

译者：詹正茂

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《谈判分析》

内容概要

作为一本经典名著，本书在开创性地整合四种决策方法——决策分析、行为决策、博弈论、谈判分析——的基础之上，深入浅出，全面细致地讲解了输赢谈判，双赢谈判和多边谈判，从而使谈判分析的研究水平达到了一个新的高度。此外，本书涉猎论题广泛，对实践具有较强的指导意义，相信读者在处理小至家庭成员、商业伙伴、劳资双方之间的争端，大至国与国之间的争论时，均会从中受益。

《谈判分析》

作者简介

霍华德·雷法，在哈佛商学院和哈佛肯尼迪政府学院任弗兰克·P.拉姆齐讲席的管理经济学教授。他还是《谈判的科学和艺术》等多部经典著作的作者和合著者。

书籍目录

- 第1部分 基本原理
 - 第1章 决策视角
 - 第2章 决策分析
 - 第3章 行为决策论
 - 第4章 博弈论
 - 第6章 榆树之家
 - 第7章 互斥谈判：基本问题
 - 第8章 复杂因素介绍：不确定因素
 - 第9章 复杂因素介绍：时间
 - 第10章 拍卖和竞标
- 第3部分 双连整合谈判（双赢谈判）
 - 第11章 模板设计
 - 第12章 模板评估
 - 第13章 模板分析（I）
 - 第14章 模板分析（II）
 - 第15章 行为的现实性
 - 第16章 非合作性谈判对手
- 第4部分 外部协助
 - 第17章 通常的辅助与调停
 - 第18章 仲裁：传统与非传统
 - 第19章 何谓公平
 - 第20章 并行谈判
- 第5部分 多边谈判
 - 第21章 群体决策
 - 第22章 一致意见
 - 第23章 联合
 - 第24章 投票
 - 第25章 多元化群体
 - 第26章 多边干预
 - 第27章 社会困境
- 参考资料注释
- 译后记

《谈判分析》

精彩短评

- 1、因为**没货，所以来当当找，2日下单，12日才收到货，而且是在自己打了无数咨询、投诉电话之后。相比**，当当送货“快”，服务“好”。书是本好书，但是难度大，要花很多时间细细读。
- 2、内容很专业，且适合多看和作为其他相关书籍的索引！但是整本书颜色太艳了，难道原版也是这个颜色吗？
- 3、内容的颜色是浅色系的，眼都花了，下次再版还是改黑色吧
- 4、哎 将自己的谈判目标量化的过程才是应用本书理论的难点。关于这一点书中没有讲，我们如何确定一个组织的效用函数？
- 5、内容很不错，最出乎意料的是，文字是蓝色的。而且那么大本。
- 6、翻译得相当好。
- 7、案例分析方面仁者见仁，有值得借鉴的地方。
- 8、谈判分析，字居然是蓝色的。看着不太舒服。
- 9、太专业了！！
- 10、你要看的书
- 11、好得有点恐怖了....与通常看到谈判类的书很不一样，把数学带入谈判.....恐怖啊！
- 12、写的还可以，不过不是很详细啊
- 13、我觉得这本书不大适合于初学者，里面有很多专业术语，看过去像专业课的教科书。还有颜色不大好，看了之后眼睛很不舒服，很疲劳
- 14、如此好书，谢谢
- 15、理论性很强，正在慢慢消化，结合“谈判是什么”“谈判天下”从学术的角度去了解谈判。
- 16、买过来了，得慢慢看
- 17、内容不错，但是翻译质量比较差，如果有原版还是建议读原版
- 18、这本书很好我很喜欢但如果让我推荐的话我觉得初学者不太适合
- 19、关于谈判的好书，不过非专业人士或初学者最好还是先不要读了。
- 20、从内容上说，是一本好书。不过这本书不是谈判实战，而是谈判的博弈理论分析，需要有初级的经济学的基础或者具备博弈基础知识，否则读来有一定的吃力。此外，这本书可以作为谈判研究者的进阶读物，也可以作为博弈和经济学的学习者的辅助读物。
这是一本严肃的书，排版搞得像盗版。蓝色字体和蓝色背景实在是拙劣的设计。
- 21、一句话，非常不错的一本书
- 22、里面设计的内容比较多，比较难
- 23、经典博弈论由于有太多的假设，尤其是完全理性的假设，因而特别适用于经济的纯理论的分析，而这本书，则是从真实的谈判行为入手，分析了真实博弈行为中的冲突问题。非常值得一读。经典的书，其魅力往往并不随时间的流逝而退色，而著作者也是博弈论和真实冲突战略分析的专家。美中不足的是，这本书的中文版印刷字体过于艳丽（不是传统的黑色），因而阅读时间长了，会带来视觉的疲劳。
- 24、每一个章节，每一个案例，不一样的解决方案——借鉴！
- 25、书很实用，帮人理清思路真的很不错！
- 26、看到标题就明白了我对此书的评价：这是一本需要反复细读和钻研的book，好像吃东西，吃的越仔细吸收就越好。此书偏理论的东西多，需要自己反复思考结合实践，才会体会到大师的著作。对了，此书的Instance简单而美味！
- 27、翻译语言没有任何生动活泼性，挺沧桑挺严肃的。

爱因斯坦讲相对论都可以打个比方说得那么生动，拜托，这么简单的道理有必要用那么晦涩的语言来表达吗？有些翻译出来的中文还保留了英文的从句结构。

这本书严肃有余幽默不足，连原文一些可爱的故事都翻译成一本正经的例子。

28、这本书通过各种例子生动的讲解了现行主流的几种谈判方式，使我们更好的了解谈判。特别是其中的心里分析和量化分析为我们研究谈判指出新的思路。总之这本教材完全符合当今谈判人士的需要

《谈判分析》

，是一本不可多得的好书。

29、有点学术性的严谨

30、我还没来得及看，但我想应该还不错的吧！

31、详实的谈判案例

32、看到推荐，买了以后果然不错，货真价实的一本书，合我胃口，又买一本送人了

33、这本书真是属于专业书，太专业了！如果有志于提升谈判功力则必须花上一年半载好好消化。费解的是，内文采用了一种浅蓝色的字，看起来非常吃力。

34、好书 不适合中国的现状 不过 只是就与我这个小城市而言 大城市里的人应该会冷静一些 建议看看 厚黑徐之类的中和一下 中西合璧疗效好

章节试读

1、《谈判分析》的笔记-全书目录

+++++

1谈，原理-5：视角，决策，行为，博弈，谈判
2判，互斥-5：榆树，问题，不确定，时间，拍卖和竞标
3分，整合-5：设计，评估，分析，现实，对手
4析，协助-4：调停，仲裁，公平，并行
5雷，多边-7：群体，一致，联合，投票，多元化，多边，困境

=====

封面	1
书名	2
版权	3
前言	4
目录	8
第1部分 基本原理	13
第1章 决策视角	15
1.1 我们的决策方法	15
1.2 描述性、规范化和说明性导向	18
1.3 核心概念	21
第2章 决策分析	22
2.1 谈判中的一般决策	22
2.2 PrOACT思维方式	23
2.3 不确定因素和风险	26
2.4 核心概念	34
第3章 行为决策论	35
3.1 决策陷阱	35
3.2 预测异常	38
3.3 不确定下的选择	43
3.4 核心概念	46
第4章 博弈论	48
4.1 博弈论与谈判分析	48
4.2 交互思考的战略本质	48
4.3 博弈规则	49
4.4 后果与矩阵表达	49
4.5 博弈1：不确定	50
4.6 博弈2：优势	51
4.7 博弈3：重复优势	52
4.8 博弈4：均衡	53
4.9 博弈5：不对称说明性 / 描述性分析	54
4.10 博弈6：承诺与先行优势	55
4.11 博弈7：威胁与交流	56
4.12 博弈8：理性的宿命	56
4.13 博弈9：胆小鬼与相互毁灭的诱惑	59
4.14 博弈10：重复的困境博弈与合谋默契	60

4.15 博弈11：通牒博弈与不理性的回报	62
4.16 核心概念	66
第5章 谈判分析	68
5.1 联合决策的实质	68
5.2 一些组织问题	72
5.3 核心概念	77
第2部分 双边互斥谈判（输赢谈判）	79
第6章 榆树之家	81
6.1 问题与机会	81
6.2 准备谈判	82
6.3 开局	85
6.4 让步的艺术	85
6.5 结束	86
6.6 核心概念	87
第7章 互斥谈判：基本问题	88
7.1 互斥的抽象概念	88
7.2 二手车：一次简单的角色扮演练习	90
7.3 分析的细节	93
7.4 核心概念	100
第8章 复杂因素介绍：不确定因素	102
8.1 案例研究：苏润生·雪弗兰档案	102
8.2 推广：处理不确定和风险问题	113
8.3 核心概念	115
第9章 复杂因素介绍：时间	116
9.1 选择让步的时间	116
9.2 序列研究	117
9.3 罢工博弈	118
9.4 自动增价博弈	121
9.5 虚拟罢工	124
9.6 核心概念	125
附录“选择最佳候选人问题”的数学证明	126
第10章 拍卖和竞标	128
10.1 纠结的谈判	128
10.2 拍卖机制	129
10.3 特殊案例	138
10.4 核心概念	145
第3部分 双边整合谈判（双赢谈判）	147
第11章 模板设计	149
11.1 做好准备	149
11.2 第一阶段：单独的准备工作的	150
11.3 第二阶段：共同准备（对话或谈判前置期）	155
11.4 案例研究：都市警员联合会vs自治市	157
11.5 核心概念	160
第12章 模板评估	161
12.1 偏好与价值的权衡	162
12.2 累加评分制	164
12.3 BATNA与底线价值	166
12.4 货币的量化	169
12.5 核心概念	169

第13章 模板分析 ()	170
13.1 寻找有效的合同	170
13.2 公平分配	174
13.3 电子表格辅助的FOTE分析	181
13.4 核心概念	186
第14章 模板分析 ()	188
14.1 案例研究：纳尔逊对阿姆斯特多	188
14.2 SOLVER分析	201
14.3 核心概念	203
第15章 行为的现实性	204
15.1 实验室与课堂模拟	205
15.2 谈判中的现实行为：偏差、异常和误差	211
15.3 谈判中的文化差异	214
15.4 核心概念	216
第16章 非合作性谈判对手	218
16.1 与简单合作者的谈判	218
16.2 与激进主张者的谈判	226
16.3 与争辩敌手的谈判	228
16.4 核心概念	231
第4部分 外部协助	233
第17章 通常的辅助与调停	235
17.1 干预的类型	236
17.2 协助的类型	239
17.3 案例研究：戴维营谈判	242
17.4 对单独谈判文件程序的批判	245
17.5 核心概念	246
第18章 仲裁：传统与非传统	247
18.1 评估性干预	247
18.2 非评估性干预	251
18.3 核心概念	256
附录 最终提议仲裁的决策分析与博弈论分析	256
第19章 何谓公平	261
19.1 度量单位	262
19.2 公平方案	264
19.3 替代的公平方案	265
19.4 一则案例：绝不能选择星期四	267
19.5 纳什方案的基本原理	268
19.6 不相关方案的独立性	269
19.7 平衡增量方案	270
19.8 再次讨论度量单位与效用	271
19.9 核心概念	273
第20章 并行谈判	274
20.1 目标	274
20.2 并行谈判为什么能起作用	276
20.3 具体做法	283
20.4 核心概念	286
第5部分 多边谈判	287
第21章 群体决策	289
21.1 行为的现实性	290

21.2 说明性建议	291
21.3 带有一组顾问的个体决策者	299
21.4 核心概念	300
第22章 一致意见	301
22.1 一致同意的协议	301
22.2 多方公平分配问题	302
22.3 多方FOTE分析	306
22.4 核心概念	316
附录 不对称状况的一致同意	317
第23章 联合	318
23.1 合作博弈论	318
23.2 案例研究：斯堪的纳维亚水泥公司	319
23.3 纯联盟博弈	322
23.4 核心概念	331
第24章 投票	332
24.1 多数决定原则	332
24.2 阿罗的不可能性定理	335
24.3 核心概念	342
第25章 多元化群体	343
25.1 案例研究：两位老板与一位代理	344
25.2 三方公平分配	348
25.3 巴拿马运河谈判	351
25.4 核心概念	355
第26章 多边干预	357
26.1 多边争端中的干预者	357
26.2 一则虚构的社区争端案例	358
26.3 欧盟谈判	363
26.4 核心概念	371
第27章 社会困境	373
27.1 多边社会困境博弈	373
27.2 公共地问题	375
27.3 LULU问题	378
27.4 个人准则与社会困境	380
27.5 核心概念	382
参考资料注释	383
译后记	385

《谈判分析》

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:www.tushu111.com