

6884
NG-T
2008

Th.S. NGUYỄN THỊ THU

Nghệ Thuật

ĐÀM PHÁN

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM THÔNG TIN THƯ VIỆN

V-DO/ 20185

NHÀ XUẤT BẢN GIAO THÔNG VẬN TẢI

MỤC LỤC

Lời nói đầu	5
Chương 1: Bản chất của đàm phán	7
Chương 2: Chiến lược và chiến thuật của mặt cả mềm mỏng	54
Chương 3: Chiến thuật và các chiến thuật đàm phán thống nhất	103
Chương 4: Chiến thuật và lập kế hoạch đàm phán	150
Chương 5: Cảm nhận, nhận thức và xúc cảm	192
Chương 6: Cách truyền đạt	229
Chương 7: Phát hiện và sử dụng ưu thế đàm phán	255
Chương 8: Đạo đức trong đàm phán	292
Chương 9: Các quan hệ trong đàm phán	334
Chương 10: Những bên tham gia đàm phán & các nhóm đàm phán	368
Chương 11: Đàm phán quốc tế và đàm phán giữa các nền văn hóa	412
Chương 12: Những thói quen tốt nhất trong đàm phán	455