**新 书 推 荐**

**中文书名：《施兰纳构想: 未来谈判的新原则》**

**英文书名：THE SCHRANNER CONCEPT®: THE NEW PRINCIPLES FOR THE NEGOTIATIONS OF THE FUTURE**

**德文书名：Das Schranner-Konzept®: Die neuen Prinzipien für die Verhandlungen der Zukunft**

**作 者：Matthias Schranner**

**出 版 社：Ullstein**

**代理公司：ANA/ Winney**

**页 数：211页**

**出版时间：2020年1月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**内容简介：**

走出谈判死胡同！

无望的谈判、敌对的各方、极端的压力--这就是谈判专家马蒂亚斯·施兰纳（Matthias Schranner）的日常生活。他曾在警察部队工作，深知总有解决之道！ 每一次谈判都可以在四个明确原则的基础上取得胜利。其中的决定性因素是充分的准备、谈判成功的意愿以及处理冲突而不是拖延的意愿。无论是在工作中还是在私人生活中，任何需要应对谈判难题的人都必须掌握这本书。

**作者简介：**

**马蒂亚斯·施兰纳（Matthias Schranner）**是一名顾问和前人质谈判专家，曾为德国警方工作。他是瑞士 Schranner 谈判研究所和美国 Schranner Negotiation LLC 的首席执行官和创始人也是圣加仑大学（the University of St. Gallen）和华威大学（the University of Warwick）的兼职教授。

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：[Rights@nurnberg.com.cn](mailto:Rights@nurnberg.com.cn)

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

