

四、《赢在谈判——商务律师的成功法则(第二版)》

内容简介

律师与谈判是一种相互需要、相互促进、相得益彰的关系。作为受命于危难忧烦之际，效力于是非曲直之间的法律职业人士，律师实际上就是一种不断变复杂为简单，变被动为主动，化腐朽为神奇，挽狂澜于既倒的职业。而谈判，就是帮助当事人实现上述目标的专业本领与技巧。