

<<世界经济谈判>>

图书基本信息

书名：<<世界经济谈判>>

13位ISBN编号：9787501221042

10位ISBN编号：7501221049

出版时间：2003-11

出版时间：世界知识出版社

作者：约翰·奥德尔

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>

<<世界经济谈判>>

内容概要

《世界经济谈判》对1944年以来美国政府进行的10项重大经济谈判进行了比较分析，揭开了这些谈判的内幕，阐释了各方谈判代表的战略选择和收益。

在本书中，作者把变化的市场条件、谈判者信仰和国内政治视为影响谈判战略和结果的重要因素，进而提出一种建立在有限理性前提下的中层谈判理论。

本书研究历经十多年，作者曾在日本、墨西哥、巴西、韩国、欧洲以及世界贸易组织和国际货币基金组织进行了大量的实地研究。

这部书指明了未来谈判研究的途径，提出了改善谈判行为的指导方针，适用于所有国家和任何可能受到经济谈判影响的人。

<<世界经济谈判>>

作者简介

孙英春，北京大学博士，人民出版社副编审，北京广播学院兼职副教授，著译200多万字，主要译作有《中国西部四十年》、《南京暴行》、《巨龙》、《从财富到权力》、《道德剧》等。

<<世界经济谈判>>

书籍目录

第一部分 经济谈判的要素 第一章 目标与现有的认识 一种有效、实用的理论 讨价还价与谈判
现有的认识 选择与说明 方法 第二章 战略与结果 基石 环境条件 第三章 市场条件 谈判
方与战略 最佳协议选择、拒绝点与战略 可能性前沿与谈判结果 制约目标与战略的国内因素
内生的市场 时滞的不同第二部分 固定制度的两个谈判方 第四章 关于可行性和战略选择的信仰 第
五章 偏见、补偿战术与结果 第六章 国内政治与谈判结果 第七章 混合战略与谈判结果 第八章 改变国
内制度与机制协议的批准第四部分 启示 第九章 完善谈判知识 第十章 谈判的改进附录A 部分主观的
理论附录B 谈判战略的操作定义 价值创造战略 混合或组合战略参考文献

<<世界经济谈判>>

媒体关注与评论

书评约翰·奥德尔撰写了一部开创性的著作——它对国际经济谈判的分析，植根于具体个案的经验性研究，理论缜密并具有很高的实用性。

奥德尔的观点是鲜活的，提炼的经验是无价的。

全球范围的谈判者，无论是在政府、企业或是非盈利组织，都应该认真地读一读这本书。

<<世界经济谈判>>

编辑推荐

本书作者采用霍华德Raiffa在《谈判的科学与艺术》一书中首次提出的谈判分析框架法，把谈判看作一种价值创造和价值索取的过程，填补了“世界经济谈判”这一空白，并提供了一个总体概念解析图，以便通过具体的案例研究来探讨谈判的策略与结果。

该书是相关研究人员和谈判代表必不可少的读物。

尤其那些倾向于单纯凭借经验的谈判代表，可以通过认真思考本书最后一章提供的、从一系列案例研究中得出的政策方案而取得极大的收获。

<<世界经济谈判>>

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>