

<<国际商务谈判学>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判学>>

13位ISBN编号：9787506461436

10位ISBN编号：7506461439

出版时间：2010-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈岩 编

页数：268

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>

<<国际商务谈判学>>

前言

国际商务谈判学的研究对象就是国际商务的谈判。

它是研究国际商务谈判的概念、特征、分类、原则及内在规律等的科学。

它的研究方法包括定性、定量、实证、实验等。

在全球化时代，国际商务谈判成为当今国际商务活动中的重要环节，国际商务谈判成功与否，往往直接决定着国际经营与国际商务活动的成败。

我们先看一个小故事。

有一位母亲把一个苹果给了邻居的两个孩子，这两个孩子便讨论起如何分这个苹果来。

两个孩子吵来吵去，最终达成了一致意见，由一个孩子负责切苹果，而另一个孩子先选苹果。

结果，这两个孩子按照商定的办法各自得到了一半苹果。

第一个孩子把半个苹果拿到家，把皮削掉扔进了垃圾桶，把果肉放到榨汁机中榨果汁喝；另一个孩子回到家把果肉吃完后，把苹果皮留下来磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。

同样的故事，可能的选择如下。

小孩子说：“如果把这个苹果全给我，你上次欠我的棒棒糖就不用还了。”

” 大孩子答道：“可以。”

” 大孩子力气大，威胁说：“你给我大的一半，不然我就打你。”

” 小孩子眼里含着泪说：“你会后悔的。”

” 这个故事告诉我们什么？

谈判是一种生活方式！

谈判是人类行为的一部分！

地球就是谈判桌！

<<国际商务谈判学>>

内容概要

国际商务谈判学的研究对象就是国际商务的谈判。

它是研究国际商务谈判的概念、特征、分类、原则及内在规律等的科学。

它的研究方法包括定性、定量、实证、实验等。

在全球化时代，国际商务谈判成为当今国际商务活动中的重要环节，国际商务谈判成功与否，往往直接决定着国际经营与国际商务活动的成败。

本书在构建国际商务谈判学学科体系上做了全新的尝试，指出国际商务谈判学是研究国际商务谈判概念、特征、分类、原则及内在规律等的科学。

<<国际商务谈判学>>

作者简介

陈岩，南开大学博士，中国人民大学博士后，浙江大学博士后，美国伊利诺大学高级研究学者，宁波大学副教授，杭州江干全球系统科学研究所研究员，中国管理科学研究院研究员，美国计量经济协会会员。

在国际商务谈判领域，创立国际商务谈判学，提出国际商务动态博弈谈判理论、国际商务谈判“开局-实质性磋商-签约”三段论、国际谈判的儒道佛兵型战略等。

出版著作10多本，在《世界经济》、《世界经济与政治》、《光明日报》等发表文章280多篇。获全国普通高校人文社会科学优秀成果奖等奖项。

<<国际商务谈判学>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判的概念、动因、原则与特征 第一节 国际商务谈判的概念与动因 一、国际商务谈判的概念 二、国际商务谈判的动因 第二节 国际商务谈判的原则与特征 一、国际商务谈判的十大原则 二、国际商务谈判的十大特征 案例分析 思考题第二章 国际商务谈判的要素与类型第三章 国际商务谈判的理论第四章 国际商务谈判的谈判内容 第五章 国际商务谈判的谈判内容 第六章 国际商务谈判的过程模式 第七章 国际商务谈判的过程模式 第八章 国际商务谈判战略 第九章 国际商务谈判战略 第十章 国际商务谈判的战术 第十一章 国际商务谈判的战术 第十二章 国际商务谈判的沟通艺术第十三章 国际商务谈判的礼仪第十四章 与各国人跨文化谈判第十五章 国际商务谈判者与谈判能力测试参考文献后记 谈判无止境

<<国际商务谈判学>>

章节摘录

插图：第一章 国际商务谈判的概念、动因、原则与特征第一节 国际商务谈判的概念与动因首先，国际商务谈判学要明确国际商务谈判的概念，也就是“什么是国际商务谈判”。

一、国际商务谈判的概念为了明确国际商务谈判的概念，我们遵循的路线是，第一看谈判的概念，第二看商务谈判的概念，第三看国际商务谈判的概念，第四看成功的国际商务谈判的概念。

1.谈判（Negotiation）有一种观点认为谈判是指人们基于一定的目的和需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调或改变其相互关系，赢得、维护或发现各自利益或共同利益的行为过程。

杰勒德·I.尼尔伦伯格认为谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

谈判通常是在个人之间进行的，他们或是为了自己，或者是代表着有组织的团体。

因此，可以把谈判看作人类行为的一个组成部分，人类的谈判同人类的文明同样长久。

谈判作为协调各方关系的重要手段，广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技、生活等各个领域。

对于谈判的概念，我们给出狭义谈判和广义谈判的概念。

狭义谈判就是由谈判人员在一固定的谈判场所，在一定时间，就一谈判议题进行磋商达成一致的过程。

广义谈判就是可能没有固定的谈判场所，只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商。

这种广义的谈判贯穿在人类生活中，在家庭、公司、社会中经常出现广义的谈判，像家庭主妇在家里讨论是否买住房，是否买一件昂贵的家具；像家里的小孩是否买一棵圣诞树；像在公司中是否给员工加工资；像在社会中为拆迁的郊区的农民补贴多少；像给一个外教老师多少收入等，都会涉及广义的谈判过程。

2.商务谈判（Business Negotiation）商务谈判是关于商务的谈判。

有一种观点认为，它主要指商务领域中，谈判双方基于一定的目的和需要，协调或改变彼此的商务关系，满足彼此的需求，围绕涉及双方的标的物的条件等，通过信息交流、磋商协议达到商务目的的行为过程。

我们认为，狭义的商务谈判是在固定谈判场所或网络进行的谈判，具体主要包括商品买卖谈判、劳务输出与输入谈判、技术贸易谈判、投资谈判、经济合作谈判等。

后记

日全食出现了，写作也告一段落。

感谢徐金发、杜厚文、高成兴、薛敬孝、佟家栋、熊性美、胡青、Rashad、盖温·肯尼迪、尼尔伦伯格、冯·诺伊曼、奥斯卡·摩根斯特恩、马斯洛、约翰·温克勒、荣格·费舍尔、汤秀莲、王威、刘园、张秋林、袁其刚、陈姗姗、滕晓萌、王启仿、李志军、任廉清、廖丽蓉、陈怡、姚天之、谢承志、张艳、李晓辉、沈雁飞等，感谢他们的培育、帮助和启示。

本书为宁波市经贸基地项目[Jd070919]，在撰写过程中参考了一些人的著作和文章，在此一并表示感谢。

本书第一、二、三、四、五、六、八、九、十、十一、十二、十四、十五章由陈岩编写，第七章由董楠楠编写，第十三章由姚琼巍编写。

全书由陈岩任主编，董楠楠和姚琼巍任副主编。

由于英文中没有国际商务谈判学这个英文词汇，我设计了一个International Business Negotiations，我也希望国际商务谈判学从这里开始，可以逐步走向辉煌！

十年前写一本国际商务谈判学的想法，今天初步实现。

谈判无止境！

<<国际商务谈判学>>

编辑推荐

《国际商务谈判学》：经济管理高等教育“十一五”部委级规划教材

<<国际商务谈判学>>

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>