

<<风云论道>>

图书基本信息

书名：<<风云论道>>

13位ISBN编号：9787566301222

10位ISBN编号：7566301225

出版时间：2011-9

出版时间：对外经济贸易大学法学院 对外经济贸易大学出版社 (2011-09出版)

作者：对外经济贸易大学法学院 编

页数：281

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>

## <<风云论道>>

### 内容概要

2004—2005年，我作为富布赖特项目访问学者在哈佛大学进行学术交流期间，深感那里学术气氛的浓烈。

给我以深刻印象的是，那里的许多学院和研究中心经常办讲座，每周都有名人应邀前来演讲，讲座对其他学院的学生都是开放的。

演讲的主题有美国的，也有外国的，包括像“郑和下西洋时期的中国文化”这样的演讲，在那里也可以听到。

我当时想，中国的大学为什么不能更多地举办这样的讲座呢？

这些年来，经过大家的共同努力，法学院的名家论坛有了起色：不仅搞起来了，并且放到了网站上，后来又得到英国著名律师事务所——高伟绅律师事务所的支持。

论坛名称为“高伟绅经贸法律博士论坛”。

这本演讲录是从以往的演讲辑录中挑选出来的，主要来自这个“博士论坛”。

“博士论坛”在开学期间举行，一般每两周一次，广泛邀请不同领域的学者、实务专家和政要人物作专题讲授。

主题涉及法学各学科、理论与方法、个案研究、跨学科交流、法学教育等，至今已经举行50多期。

“博士论坛”的举行，既提高了法学院的学术氛围，也为学生开辟了第二课堂，使他们有机会学习到正规法律课程之外的知识。

同时，也搭建成为与其他法律教学、科研和实务部门交流的平台。

今后，法学院将投入更多的人力和物力，将这个论坛办得更好。

我们也会从中选出更多的作品结集出版。

书籍目录

国际法理论与实践

- 中国在世界贸易组织中领导地位的崛起
- 对国际经贸谈判的认识
- 国际贸易热点问题
- 海峡两岸仲裁法律制度的比较
- 中国仲裁的发展方向
- 涉外仲裁司法审查问题研究
- WTO贸易救济规则
- 中国和WTO争端解决

民商法理论与实践

- 关于侵权责任法的立法思考
- 《侵权责任法》立法过程中的疑难问题
- 中国市场上的部门货币及法律问题
- 商法的理念与原则
- 中国知识产权建设30年的回顾与评价
- 农村土地流转的法律瓶颈
- 竞争政策的法律分析
- 法学院学生如何学习保险法

## &lt;&lt;风云论道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：大企业之间的商务谈判还是很多的，都有一套技巧和方法，但是我们国家的大学课程真的没有设置这种谈判课。

然后就会发现你和人家的差距，在教育里没有设置这种专项培训，肯定比别人落后。

我们的谈判人才都是在实践中学习、摸索和掌握的。

学会这种谈判，但是你要付出代价的，人家已经比你提前学到了这些知识，而我们是通过这种实践来培养的。

我们中国人确实很聪明，我们通过加入世贸组织的谈判也好，我们通过大大小小的国际经贸谈判也好，我们也培养出很多谈判的人才，但是总体上说，我们谈判的实力还是很弱的。

因为真正的大型国际谈判是要有个团队的，不是光你主谈者谈就行的，有一个Team，从文件的准备到方案的研究，这样才能承担起比较大的谈判。

像世贸组织的谈判，为了逼你达成协议，就是不结束谈判。

2008年一谈谈十天，部长都不许离开，逼着你达成协议。

你光靠一个人怎么行，真正作出一个国家比较重大关键性决定的时候，是一个团队在支撑。

我特别希望通过我今天的体会和认识，引起大家一些愿意从事谈判的兴趣，以后能够作为自己谈判队伍的后备人才。

对谈判认识的体会，我曾经翻过辞典，就是“有关方面对有待解决的重大问题进行会谈”。

我令人觉得字典的解释，它也不是特别的完善，还值得推敲。

因为在实践中，我们谈的方式不仅仅限于会谈，包括很多种方式，尤其是现在这种电讯发展以后。

我们现在很多谈判，有的时候是会谈，有的时候是电话磋商，更先进的现在还有视频磋商，还有传真、电子邮件和信函，都可以用来作为谈判的方式。

我觉得谈判从我自己的体会来说，应该是一个过程，包括谈判的准备、谈判的进行和谈判的结果。

在谈判过程中，我觉得“判”字特别关键，他要求你按照一定的原则、确定好的方案、立场，你要在谈判中对复杂多变的情况很快地作出利弊取舍的决定，来维护自己利益。

我觉得谈不难，有的时候能谈一两个月，但是判是很重要的，怎么结束呢？

就是“判”的过程。

真正词义理解没有太大意义，但是真正想认识谈判的内涵和实质，内容还是很多的。

首先谈判是一种使命和责任，从法律意义上来讲，谈判是一种授权的体现，有点像我们学的民商法的代理行为一样，每个谈判人都是有授权的。

你不能超出你的授权进行谈判，这是肯定的。

当谈判内容超出你的授权，你一定要去请示的。

你作为一个主谈者，或者这个谈判团队，你是不能超越授权，也不能随意地去做主的。

有的时候，我们到国外去谈判，我们拿的授权是多少，谈到一定的程度要突破授权的时候，我们要发电回国请示。

<<风云论道>>

编辑推荐

《风云论道:法律名家演讲录上》是庆祝对外经济贸易大学建校60周年。

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>