

<<文化与谈判>>

图书基本信息

书名：<<文化与谈判>>

13位ISBN编号：9787801495297

10位ISBN编号：7801495292

出版时间：2001-5

出版时间：社会科学文献出版社

作者：（法）福尔,（美）鲁宾

页数：252

译者：联合国教科文组织翻译组

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>

<<文化与谈判>>

前言

我高兴地向大家推荐这部关于文化和谈判的书，这是教科文组织与国际应用系统分析研究所（IIASA）的合作成果。

教科文组织感谢国际应用系统分析研究所邀请了一批作者从各种不同的角度来论述这个重要而复杂的课题。

现在，人们越来越清楚地认识到文化对人类生活的各个方面，包括对发展目标的选择和实现都有普遍的影响。

以教科文组织挂帅的“世界文化发展十年”（1988～1997年）的宗旨之一就是促进在发展工作中考虑文化问题以及强调和丰富各种文化特性。

当代明显的全球化趋势更突出了认识和滋养人类不同的文化根源的重要性。

我们既要有个人归属感，又要与世界各国人民共处，既要有全局观点，又要考虑局部的特点，这正是我们这个世界面临的艰巨任务之一。

这项任务在环境领域尤其艰巨，因为保护本地的利益与关心全球是分不开的。

此外，要综合地考虑问题，就不能局限于某一个领域，环境方面的问题与各种发展问题，包括某些发展工作所要达到的文化目的，都是密切相关的。

除了1992年在里约热内卢达成的各项具体协议，联合国环境与发展会议最重要的成就是树立了强调文化多样性的全球大团结这一观点。

里约高峰会议本身就表明人类在协调局部利益与全局利益时谈判是多么重要。

此次会议开始时有北—南对抗的危险，但通过长时间的讨论，取得了基本共识，并就一些极其重要的问题达成了协议。

国际社会要加强和扩大里约协议，千秋万代造福人类，这样的外交谈判非常重要。

从更普遍的意义讲，如果我们要从战争文化引起的冲突和对抗走向真正的和平文化，就必须在社会各个层面上重视谈判技巧，促进文化了解和合作精神。

文化因素如何影响国际谈判，这显然是个重要的课题，尤其是在环境领域，因为这里的问题又多又重要，而且迫切需要解决：在我看来，这本书的特点在于既对有关的问题和概念作了清晰和全面的分析，又有关于某些河流以及在河流两岸居住和生产的人民的实例研究。

它有趣地说明了使人们意见一致或意见分歧的文化原因，在谈判艺术方面提供了有益的和实用的指导，也指出了今后开展研究的方向。

实际上，文化可以是桥梁，也可以是障碍。

在当今这个现代通讯手段大大缩短了空间距离、资源不断减少、人口猛增、环境问题日趋严重的世界上，为了生存和发展，人们必须相互谅解，同舟共济。

我们必须像刘易斯·芒福德在其《人的状况》一书中所说的那样，不要“固步自封，重蹈覆辙”。

我们必须敢于通过改变我们对自己与他人和与自然界的关系的看法，来改变自己。

<<文化与谈判>>

内容概要

本书所作的全面阐述使读者有机会看到迄今很少发表过的第一手资料。

它可以丰富读者的知识，提高谈判者的谈判技巧。

它通过文化既能为解决争端，创造意想不到的机会；又能给达成一致带来障碍这一特点，集中说明文化对谈判的特殊影响。

<<文化与谈判>>

作者简介

<<文化与谈判>>

书籍目录

序前言一、文化与谈判：绪论第一部分 国际谈判 ——文化能产生不同的谈判结果吗？
二、怀疑者的观点三、倡导者的观点四、职业谈判者的观点五、多元的观点第二部分 实例与分析六、
水资源——引言七、苏丹南北部地区：尼罗河八、瑞士、法国、德国、荷兰：莱茵河九、土耳其、保
加利亚、罗马尼亚和苏联：黑海十、土耳其、叙利亚、伊拉克：幼发拉底河十一、阿拉伯人和以色列
人：约旦河第三部分 分析十二、对谈判者的启示十三、对理论与研究工作的启迪作者简介

<<文化与谈判>>

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>