

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300097954

10位ISBN编号：7300097952

出版时间：2008-11

出版时间：中国人民大学

作者：罗伊·J·列维奇//戴维·M·桑德斯//布鲁斯·巴里|译者:方萍//谭敏

页数：399

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>>

### 前言

本书系统地介绍了谈判学中谈判的基本原理、形式和过程，跨文化谈判，以及如何在谈判中避免不同文化的冲突。

本书主要讨论了两类基本类型的谈判，即对立型与合作型谈判，分别阐述了两者的基本定义、性质、特点，以及可以运用的各种战略。

全书尽可能地反映了本学科发展的前沿动态，吸收了谈判学领域的最新成果。

本书是关于谈判相关问题的理性知识的总结。

相对于其他的谈判学教材，本书每一章都配有相关的专栏，以强化读者对谈判理论和策略的掌握与具体运用，从而突出人才培养的特点，培养读者分析问题和解决问题的实际能力，具有覆盖面全、实用性强、内容新颖、难易适度等特点。

本书适合作为本科或大专院校的经济或国际管理类国际经济与贸易、国际金融等专业的教材，也可作为处理谈判、劳务关系、冲突管理问题的参考书，还可作为国际贸易、国际金融等相关领域从业人员的参考用书，并适合希望提高自身谈判能力的社会各界人士阅读。

## <<国际商务谈判>>

### 内容概要

现实生活中，人们无时无刻不在谈判，它几乎是每个人每天都要做的事情。

谈判能力的培养与获得，涉及生活工作的方方面面，需要一定的经验，同时也要以必需的理性认识为基础。

本书共分五个部分，14章。

第一部分为谈判的基本要素，包括谈判的本质；对立型谈判的战略与战术；合作型谈判的战略与战术；谈判：战略和计划。

第二部分为谈判的主要过程，包括感知、认识和情绪；沟通；发现并利用谈判权力；影响；谈判中的伦理。

第三部分为跨文化谈判，包括国际的和跨文化的谈判。

第四部分为解决差异，包括应对谈判僵局；应对谈判错误；应对谈判困难：第三方途径。

第五部分为总结，包括谈判中的最佳实践。

本书是关于谈判相关问题理性知识的总结，学习主要的议价和谈判心理学，以及人与人之间、团体之间的冲突。

本书介绍了很好的谈判方法，对于那些想要感受谈判艺术的人们来说是一个完全独立的学习工具。

<<国际商务谈判>>

作者简介

作者：(美国)罗伊·J·列维奇 (Roy J.Lewicki) (美国)戴维·M·桑德斯 (David M.Saunders) (美国)布鲁斯·巴里 (Bruce Barry) 译者：方萍 谭敏

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 谈判的基本要素 第一章 谈判的本质 关于我们风格和方法的几点说明 乔和休·卡特 谈判情形的特征 相互依赖 相互调整 价值主张和价值创造 冲突 有效的冲突管理 本书各章节概要 本章小结 第二章 对立型谈判的战略与战术 对立型谈判情形 战术型任务 谈判中所持立场 承诺 结束谈判 强硬战略 对立型谈判策略适用于合作型谈判 本章小结 第三章 合作型谈判的战略与战术 引言 合作型谈判过程概述 合作型谈判过程的关键步骤 促成合作型谈判的因素 为什么合作型谈判难以实现？ 本章小结 第四章 谈判：战略和计划 目标——推动谈判策略的焦点 战略——实现目标的总体计划 理解谈判的流程：进程与阶段 准备实施战略：计划过程 本章小结 第二部分 谈判的主要过程 第五章 感知、认识和情感 感知 框架 谈判中的认识偏差 应对谈判中的错误感知和认识偏差 情绪、情感和谈判 本章小结 第六章 沟通 沟通的基本模型 谈判中要沟通哪些内容？ 谈判中人们如何进行沟通？ 谈判中如何提高沟通质量？ 谈判结束时特殊的沟通考虑 本章小结 第七章 发现并利用谈判权力 为什么权力对于谈判很重要？ 权力的定义 权力的来源——人们如何获得权力 应对更具有权力的人 本章小结 第八章 影响 影响的两种路线：组织模型 中心路线影响：信息及其传递 外围路线影响 接收者——影响的目标 本章小结 第九章 谈判中的伦理 伦理标准的实例 我们对“伦理”的定义以及为什么它们与谈判有关？ 伦理推理的四种方式 谈判中会产生哪些有关伦理行为的问题？ 为什么使用欺骗性战术？ 动机与结果 哪些因素使得谈判者倾向使用非伦理战术？ 谈判者应如何应对对方的欺骗行为？ 本章小结 第三部分 跨文化谈判 第十章 国际的和跨文化的谈判 什么使得国际谈判如此不同？ 文化的概念与谈判 文化对于谈判的影响：管理的观点 文化对于谈判的影响：研究的观点 有文化针对性的谈判战略 本章小结 第四部分 解决差异 第十一章 应对谈判僵局 引言 “难以解决”的谈判本质和产生原因 导致僵局的根本性错误 如何解决僵局 本章小结 第十二章 应对谈判错误 引言 应对影子谈判和社会契约 对对方恶劣的对立战术的回应 当对方更有实力时的回应 处理最后通牒的特殊问题 当对方难以对付时的回应 本章小结 第十三章 应对谈判困难：第三方途径 将第三方引入双方谈判过程 第三方介入的类型 正式介入的方法 非正式介入的方法 选择性的争端解决体系：组织在何时能成为第三方 本章小结 第五部分 总结 第十四章 谈判中的最佳实践 1.有所准备 2.判断谈判的基本结构 3.识别以及为BATNA工作 4.乐于走开 5.掌握谈判矛盾的关键 6.记住无形因素 7.积极应对联合 8.欣赏并保护你的声誉 9.记住合理性和公平性是相对的 10.继续从你的经验中学习

<<国际商务谈判>>

章节摘录

插图：

## <<国际商务谈判>>

### 编辑推荐

《国际商务谈判(第5版)》适用于高等财经院校国际贸易专业的本科教学，同时也适用于国际经贸从业人员及对国际贸易感兴趣的人士。

根据教育部的有关规定和教学指导委员会“国际经济与贸易学科建设和教学改革”的指导意见，中国人民大学出版社携手国际著名的出版公司，推出这套“高等院校双语教材·国际贸易系列”教材。

本系列教材具有以下特点：第一，体系完整。

本套教材精选了一批国外著名出版公司的优秀教材，涉及国际贸易、国际经济学、世界经济、国际商务、国际营销、国际商务谈判等课程，涵盖了国际贸易专业的核心课程。

第二，保持原貌。

本套教材在广泛听取一线任课教师的意见基础上，删减了一些相互重复和不适合我国国情的内容，在体系和内容上保持了原教材的特色。

第三，中文注解。

我们邀请了国际贸易专业的一线优秀教师、学者对教材的重点内容、重要概念、主要原理添加了中文注解，并在每章前添加了中文导读，便于双语教学的开展。

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>