

<<美国人是如何谈判的>>

图书基本信息

书名：<<美国人是如何谈判的>>

13位ISBN编号：9787802324770

10位ISBN编号：7802324777

出版时间：2012-1

出版时间：时事

作者：(美)理查德·H·所罗门//奈杰尔·昆内|译者:中国现代国际关系研究院

页数：356

译者：中国现代国际关系研究院

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>

<<美国人是如何谈判的>>

前言

这部适时的有关美国外交人员谈判行为的著作，使我想起了一个有关一位典型美国人——尤利塞斯·S·格兰特——的故事。

当他还是一个八岁大的孩子时，格兰特的父亲派他去邻居家买一匹马。

抵达邻居家时，格兰特大声地说，“我爸说了，我可以出价20美元买那匹小马；如果你不接受的话，我可以出价22美元50美分；如果你还不接受的话，我就出价25美元”。

格兰特在他的自传中说道，那个故事“很是让我伤心，当村里的男孩们知道这个故事后，此事便传得没完没了”。

这个故事虽然简单，但却包含着有关讨价还价的若干经验之谈——其中包括耐心的价值、拿捏的重要性以及隐藏自己底线的智慧。

至于外交，谈判是其核心的内容之一，是一门艺术。

因此，它需要细致入微的准备以及一些相关的技巧。

在美国外交政策的大背景下，谈判是用以推进美国利益的若干关键工具之一。

其目的是劝说外国政府以对我们有益的方式行事，或至少以可以接受的方式，甚至以具有约束力和强制的方式。

代表美国进行谈判的男男女女，具有一些先天的优势，其中包括我们的军事力量、我们经济的规模以及我们国家在历史上的政治影响力。

但是，他们仍需在我们民主的地雷阵中谨慎前行，在这地雷阵中他们不仅面临着来自国会和私营部门利益集团的巨大压力，而且还面临媒体无休止的监督。

他们时时刻刻地被追问自己的战略，披露谈判的细节，预测结果以及说清自己谈判对手的态度。

主要国际条约可以闭门达成且能保密数年的日子，早已一去不复返了。

为了准备任何谈判，美国的外交人员必须在我们的政府内与相互竞争的各个权力中心进行谈判。

外交人员的目的就是既尽可能地照顾到各方利益，同时又要尽可能地保持自己独立的权威性。

与此同时，他们还要确定对不同的谈判对手采取何种战略，以便在谈判对手确实的要求与可被强制接受的条件之间划出清晰的界限。

当谈判开始时，我们的外交人员往往通过明确条件、确定问题和限定做出决定的时序来主导这一进程。

在如是实践中，他们或可采用美国早期一位大使——本杰明·富兰克林——所喜欢的策略手段，后者在实践中小心翼翼地不与任何人发生冲突，而是心平气和地提出问题和疑问；或可采用一种更为激烈的风格——言辞激烈，以引入媒体相威胁，把谈判失败归咎于对方。

不管是哪种情况，给他们的建议是，应寻求一个参与各方都至少能宣称取得部分胜利的结果。

这就不可避免地需要创造性地使用辞令，然而，一个受到双方欢迎的协议更能持久，而一个一方明显是赢家、另一方显然是输家的协议则不然。

对于一些美国人来说，谈判显然是一种示弱的表象。

在他们看来，真正的强者是无须谈判的；强者只需示强，把他们的意愿强加于人。

在少有的情况下，这的确可以是我国的唯一选择。

总之，并不是所有的问题都具有两面性，并不是所有的敌手都是讲道理的，并不是所有的问题都是可以通过讨论得到解决的。

尽管如此，外交经常被证明是改变现有秩序的一种有价值的工具，不管是建立新的友谊，或是在长期的分歧上达成共识，或是为跟上事件的发展而提出新的规则。

鉴于当前的这种现实，无论是涉及核安全问题、经济公平问题、能源问题、环境问题，还是对国际法进行修正，美国的谈判者在坐到谈判桌之前应确保能得到尽可能全面的支持，这符合美国的最大利益。

<<美国人是如何谈判的>>

内容概要

本书提供了有关美国官员谈判行为和习惯做法的丰富和翔实的内容。它对美国决策者、外交官与外国对手如何谈判及影响谈判的诸多因素——包括文化、机制、历史和政治因素——进行了客观评估。

通过与50多名外国及美国谈判者进行讨论和采访，理查德·H·所罗门和奈杰尔·

昆内认为，美国谈判行为由4种心态组成。

他们检查探讨了美国人如何在谈判桌上使用时机、语言、诱惑和施加压力等战术手段，以及他们如何在正式谈判领域之外利用(或忽视利用)媒体、幕后渠道和招待等手段来促成谈判目标。

他们对美国国内各机构间的紧张竞争以及限制美国谈判者自由发挥空间的国会的猜疑亦进行了探讨。

本书是有关跨文化谈判行为观念和具体国家个案的最新研究文集。

其他有关跨文化谈判系列研究分别对伊朗、中国、俄罗斯、朝鲜、日本、法国、德国、以色列和巴勒斯坦谈判行为模式进行了探讨。

<<美国人是如何谈判的>>

作者简介

作者：(美国)理查德·H·所罗门(美国)奈杰尔·昆内 译者：中国现代国际关系研究院理查德.H.所罗门，美国和平研究所所长，曾在美国国家安全委员会和国务院政策规划司工作，先后担任负责东亚和太平洋事务的助理国务卿和美国驻菲律宾大使。

并曾担任兰德公司政治学研究室主任及密歇根大学政治学教授。

奈杰尔·昆内，美国和平研究所出版编辑部主任，目前在多家欧美思想库、学术机构、出版社和跨国公司担任顾问。

他在国际关系和解决冲突等领域从事研究、写作和编辑工作20余年。

<<美国人是如何谈判的>>

书籍目录

绪论：跨文化谈判项目以及本书的初始

鸣谢

供稿人

第一部分 导论

第一章 导论

一、文化与谈判

二、本书的构成

第二部分 美国谈判者的肖像

第二章 四种面相的谈判者

一、生意人式的谈判者

二、法学家式的谈判者

三、道德家式的谈判者

四、超级大国的谈判者

第三章 谈判桌上的讨价还价

一、建立关系

二、安排诱饵

三、施加压力

四、盯着钟点

五、跨越谈判桌的对话

六、多边谈判

第四章 谈判桌之外的讨价还价

一、幕后渠道：一种美式迷恋？

二、媒体：变化中的权力平衡？

三、酒店招待：一种粗俗的富足

四、谈判桌之外的其他形式

第五章 美国人与美国人谈判

一、束缚与激励：国会的影响

二、滴答作响的时钟：选举周期的影响

三、各机构间竞争的影响

四、便利的目标：美国谈判者的政治脆弱性

第三部分 历史的视角

第六章 美国历届总统及其谈判者(1776—2009)

一、个人外交时代(1776—1898)

二、作为大国进行谈判(1898—1932)

三、现代外交官僚体系的发展(1933—1945)

四、遏制和共识时代的谈判(1945—1968)

五、从谈判时代到冷战结束(1968—1989)

六、冷战后的世界

七、结论

第四部分 外国的视角

第五部分 结语

附录 跨文化谈判研究项目中所使用的分析范畴

部分参考书目

<<美国人是如何谈判的>>

章节摘录

版权页：高级职业外交官和政府任命的官员在面对摄像镜头和麦克风时，通常比低级别的外事官员更能表现自如。

这种自信和流利的表达是谈判者非常宝贵的资源，他们可能必须在国会听证会上讲话，参加各种非政府组织和外交事务思想库组织的会议和专题研讨会，并向华盛顿总部通电话。

他们也可能被要求接受外国和国内媒体的采访，并向记者提供“背景简介”（即非特定主题的采访）。

显然，他们经常与记者密切接触，在谈判中对他们很有帮助。

（二）向媒体提供材料被媒体注意是受欢迎的，但媒体永远处于饥渴中，谈判者如果忽视给它们提供材料，很快就会发现它们的注意力转向了他处或它们的情绪已经变坏。

幸运的是，美国官员有许多很好的理由向媒体记者提供健康的养料。

从试图影响公众态度的角度来说，占据媒体版面在谈判的任何阶段都可能有所帮助。

在谈判开始之前，美国官员可列出重大相关问题；在谈判进程中，他们可以解释讨论的展开过程，并迅速对反面观点和预料之外的发展做出反应；在结束阶段，他们可对会谈结果进行描述分析，并提出批评或褒扬。

向媒体发表讲话的行动——至少如果以坦率和公开方式提出——将可帮助美国谈判者向公众证明其自身的“透明性”。

大多数这类向媒体传递的信息不仅适合于外国公众的意见，而且也适合于美国谈判者希望传递到的所有读者和听众。

在大多数谈判中，美国谈判者希望通过媒体向至少六类不同听众传递信息：谈判桌另一边的对方谈判小组、对方的主要决策者（那些人可能不参加会谈），对方国家的公众，第三方国家政府及其公众，国际观点的制造者（如非政府组织），美国公众，以及美国政府及其官僚体系中的其他行为者。

在不同时间和不同谈判中，这些听众的相关重要性也各有不同。

在大多数情形中，人们可能认为第一和第二组听众最重要。

但有趣的是，第五和第六组——即国内听众——也可能特别重要。

在各机构之间存在争论（这也是下一章挖掘的主题）的环境下，无论是出于促进本部门利益，还是为了提升他们的职业声誉和议程，或确定美国公众对某项特别政策（在媒体为动力的社会中，外交政策与国内政策经常重叠）的看法，美国谈判者需要花费大量时间通过媒体与美国公众交谈。

此外，通讯联络绝不是单向的。

公众从谈判者那里听到的内容也可能帮助形成公众对某项谈判及其相关问题的看法，但公众对谈判者向新闻媒体所谈论内容如何反应，将会通过媒体、国会和其他途径反馈给谈判者，并可能帮助形成他们自己的看法。

与此类似，在谈判者、国务卿和总统之间存在一个公共意见“反馈圈”，而国务卿和总统均想知道谈判者是否按照指令正确行事，如果没有，谈判者将会被要求改变进程，甚或被撤换。

<<美国人是如何谈判的>>

媒体关注与评论

对美国谈判者的真实和独特视角的研究，因为它对外国人心目中美国谈判者的观念进行了探讨。

——兹比格纽·布热津斯基，前美国国家安全顾问 战略与国际问题研究中心顾问兼理事这一适时出版的研究文集提供了相关重要经验教训和内幕，阐述了未来美国人在谈判中将如何更有效地与友国或敌国对手进行争论、讨价还价和进行交易。

——尼古拉斯·伯恩斯坦，哈佛大学教授、前美国副国务卿本书的优点之一是，它为未来外交建立了参数。

——简·伊莱亚森，前瑞典外交大臣，前联合国大会主席其强调的一个中心论点很少为外交界之外的人们所了解：重要谈判实际上更多发生在国内，而不是在各国之间。

对某些未曾讲过的故事进行了详细分析。

——L.H.盖尔布，前《纽约时报》专栏作家，外交关系委员会前主席实用信息的金矿，其思想有助于提高美国谈判者及其对手的效率，并能使人们更好地了解谈判程序。

——乔治.P.舒尔茨，前美国国务卿

<<美国人是如何谈判的>>

编辑推荐

《美国人是如何谈判的》：王道也好，霸道也好，一个只有两百多年历史的国家之所以能在世界上称王称霸，不能说没有它的过人之处和超强智慧。

那么它有哪些过人之处和超强智慧呢？

让我们好好看看，美国人是如何与世界各国打交道的吧……美国前国务卿赖斯、奥尔布赖特作序力荐，基辛格说此书是跨文化谈判艺术的入门书。

<<美国人是如何谈判的>>

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>