

《无所不在的谈判课》

图书基本信息

书名：《无所不在的谈判课》

13位ISBN编号：9787313095626

10位ISBN编号：7313095627

出版时间：2013-4

出版社：上海交通大学出版社

作者：（法国）冯海

页数：242

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《无所不在的谈判课》

前言

很荣幸能为本书作序。本书应能在新世纪的文献中取得一个重要席位。它关注实践和概念，总结了我这个经济学家、律师、哲学家在漫长的学术生涯中一直秉持的信条。我所发展的那些经济学理论一直深深地根植于滋养我的不同文化土壤中。寻求属于所有地球人的和平与和谐，是最高的追求。群体之间特点和利益的巨大差异，意味着冲突在所难免，而冯海（GuyOlivierFaure）教授一书的杰出贡献就在于描述了用于解决此类冲突的诸多方法。作为塞内加尔的总统，我始终坚持履行对话、交流与和谐的承诺。在这一原则的指导下，我与尼日利亚总统奥卢赛贡·奥巴桑乔（OlusegunObasanjo）、南非总统塔博·姆贝基（ThaboMbecki）作出智慧决策，将非洲新企划（NewInitiativeforAfrica）和OMEGA计划的理念结合起来，实施非洲发展新合作伙伴（NewPartnershipforAfrica'sDevelopment，简称NEPAD），以实现非洲共同体的未来愿景。这也是我作为西非国家经济共同体（EconomicCommunityofWestlernAfricanStates，简称ECOWAS）现任主席，不遗余力地解决西非国家四处产生的争端的原因。《无所不在的谈判课》（HowPeopleNegotiate）一书的基本假设在于，承认形成各个人类群体基本特点的独特传统是解决冲突的先决条件。只有承认其他群体的完整性，人类的创造力和智慧才能得以运用，以发现适合特定情况的解决方案。自从“独立”时代以来，对发展中国家的援助集中于经济和社会发展层面。如今，有一种观点得到了普遍认可，那就是只有将文化因素纳入考量范围，才能在发展方面取得显著成就。新的援助机构之战在于争取“经济、社会、文化权利”。如果文化权利得不到表达，那又有什么意义呢？新的信息与通信技术带来独特的机遇，让没有发言权的人得以为世人所聆听甚至理解，因此，他们独特的文化观点也被得以考虑，让他们在国际竞赛中握有自己的一手牌，实施良好的治理和实力构建。对于那些持有“这无法实现”观点的消极主义者，最好的回答就是“这已经实现了”。本书最大的实用性在于它描述了34个具有惊人差异的跨文化争议解决案例。在实现不同人类群体和平共处、尊重各自文化差异同时又能承认并奉行基本一致原则的努力中，这些曾经发生过的案例无疑成为了里程碑。冯海博士的著作应该能为所有肩负解决世间棘手而又可怕的冲突使命的人带来灵感和鼓舞。书中的实例表明，和解源自人类的相互尊重以及人类的足智多谋。全球化的时代见证了两种主流思想流派——达沃斯派和阿雷格里港派，它们毫不相同且互相对立。未来的主要挑战在于达成相互尊重、理解、包容的共识，这样在满足世界各地居民期望的过程中就不再赢家，也不再输家。我的国家——塞内加尔以及整个非洲大陆向来崇尚磋商协议这一传统，为了谋求和谐与平衡，所有人的意见都很重要。让我们汇聚在“世界谈判大树”的树阴下，携手努力，完成经济、社会和文化可持续性发展的全球化使命。对于冯海博士的著书之举我深表喜悦，并且希望他的见解能够深入全世界善良之人的思想和心灵。

《无所不在的谈判课》

内容概要

《无所不在的谈判课:不同文化中的人们如何谈判?》案例丰富,适合商务人士和谈判学师生阅读和研究。

《无所不在的谈判课》

作者简介

作者：（法国）冯海 译者：张潇予

冯海，中欧国际工商学院访问教授。北京大学光华管理学院特邀教授，法国巴黎索邦大学主讲国际谈判主讲教授。在美国《外交词典》一书中被评为“历史上有名的谈判大师之一”，著有《国际谈判：分析、方法、问题》等多本有关谈判的书籍。目前，经常斡旋于中东等地的国际及商业谈判。

《无所不在的谈判课》

书籍目录

导言

第一篇谈判的定义和范围

1.与工艺品谈判

2.马之间会谈判吗？

3.与自己谈判

第二篇问题的界定与参照点

4.亚伯拉罕与上帝

5.从不多付一分钱

6.完美的对调

7.乞丐需要改善生活

8.冷藏室里的谈判

9.共同支付交通罚单

10.小物一件

11.女孩的愿望

第三篇风险与压力管理

12.骑车在北京

13.喇合与侦探

14.图什拉塔对埃及法老的请求

第四篇升级与陷阱

15.牡蛎与诉讼人

16.耐心

17.愚蠢的卖蛋人

18.骆驼背上

第五篇欺骗、诡计和谋略

19.牙婆

20.中国外甥

第六篇公平

21.密码

22.哪一半属于我？

23.浮士德式的交易

第七篇权力问题

24.在韩国买卖哈母

25.拒绝统一

26.你付船钱了吗？

27.遭遇“绿色访客”

第八篇文化问题与身份

28.餐厅里的争执

29.国外亲身经历

30.性欲旺盛的丈夫与专横跋扈的婆婆

第九篇第三方的干预与调解

31.新几内亚高地的和平谈判

32.尼亚贝达惨剧

33.打掉一颗牙

34.亲属平台内的谈判

结论

参考文献

《无所不在的谈判课》

《无所不在的谈判课》

章节摘录

版权页：与工艺品谈判 娜戴日离开家时，父母将她用过的家具赠给了她。随后她对这些手工艺品进行了一番改造，即她所谓的“赋予它们新的生命”，借此强调自己从此走向独立。与此同时，这些家具也构筑并见证了她们与父母的新关系——通过家具，父母仍存在于她的生活中，但已不再是每日生活的重心。如是，修缮过程中汇集了各式人物。他们干预的痕迹，以及他们之间的关系，以打造工艺品的形式，建立协商谈判，并一同印刻在这件工艺品上。“自己动手（DIY）”的爱好者开始工作，尤其是准备对现有艺术品进行加工时，首先“发现”工艺品。他既是梦想得到精致工艺品的顾客，亦是会将工艺品从原貌翻新的匠人。但是，工艺品由物质构成并由前人塑造而成。它会对DIY爱好者产生抗拒。一件独特的工艺品，一件创作，将从人与物的遭遇中诞生。罗曼（Romain）即经历了这样一场遭遇，他改造了父母的旧橱柜；而克里斯汀（Christine），则完完全全地翻新了祖母的一对路易十六时代的扶手椅。这些工艺品都有着过去和历史。它们曾在其他人们的生活中出现，并将这些经历融入自身的物质属性中。罗曼和哥哥曾在那个橱柜边玩耍，一玩就是几个小时。他们儿时的游戏印记——玩具车痕、涂鸦画迹，都被记录在了橱柜上。现在，这些印记抗拒着罗曼的改造。“我得用砂纸在柜顶打磨更多次，不像其他地方，柜顶上的痕迹比较多，除去它们得花一段时间”，罗曼说。而当克里斯汀拆第一把椅子，拆到框架时，她发现了之前一个又一个工匠所留下的痕迹，她说：“这对椅子肯定被装潢过好几次，而且还不怎么上心。木头上都是洞眼，我可不想再多加几个，所以，我要做的第一件事就是用木胶把它们填上。”改造工艺品绝非易事。工艺品会产生抗拒，而DIY爱好者则需不断体会，根据新发现、新认知来调整工作计划。对DIY爱好者而言，每一件工艺品都是独一无二的，这一物品和这个行动者的相遇都是唯一的。为创造可以自由发挥其创意的空间，体验展现自身能力以及打造全新的、个性化的工艺品，DIY爱好者必须与工艺品进行谈判。待成之作 第二个步骤，工艺品在DIY爱好者的手中重生。他用物质本身为它延续未来。娜戴日已经对橱柜清理完毕，在清理的过程中，她摸清了它的纹理。随即，她决定顺着这些纹理，依次并行涂上蓝、黄、红几种颜色。娜戴日开始只想重新上色，但是，家具本身让她产生了依据工艺品自身物质属性来上色的想法。黛安（Diane）解释说，在给书架重新上色时，她会后退几步，以便更好地观察是否合适。她说：“有时，我想从整体上看看它将呈现出什么样子。所以，我要退后来看。我喜欢这个样子，于是就照这样完成了作品。现在，我觉得它非常美，尽管最终它更具普罗旺斯风情而非中式情调。”当初黛安看到姐姐们将桌子漆成红色，便想起她在中国度过的两年，于是她决定不再忍受家中的白色宜家书架了，将它也漆成红色。但最终，工艺品更让她联想到普罗旺斯而非中国。这件待成之作就是在人与物的谈判和寻求统一中逐渐形成的。

《无所不在的谈判课》

媒体关注与评论

冯海先生是国际谈判理论的著名专家，其有关谈判的许多著作已被中国读者所熟知。他的这本新书出自他对技术进步与经济全球化带来的变化的新思考。随着通讯、旅行的发展，人们与外界接触、交流的机会越来越多，人们发现了新的文化，新的生活方式，新的思维方法，当然也发现了不同的新谈判方法。经济交易与解决冲突一直伴随着人类的发展，但时代不同，解决这些问题的方法也大相径庭。冯海先生让许多人参与了他这本书的创作，让许多不同的作者讲出自己的故事，有些是亲历的，有些是目睹的，有些是听到的。冯海先生把这些故事分门别类，把精髓提炼了出来上升为理论。一般读者可以从中获得许多解决事情的灵感，而谈判专家也可以从书中得到启示。 ——丁一凡

《无所不在的谈判课》

编辑推荐

《无所不在的谈判课:不同文化中的人们如何谈判?》案例丰富,适合商务人士和谈判学师生阅读和研究。

《无所不在的谈判课》

名人推荐

冯海先生是国际谈判理论的著名专家，其有关谈判的许多著作已被中国读者所熟知。他的这本新书出自他对技术进步与经济全球化带来的变化的新思考。随着通讯、旅行的发展，人们与外界接触、交流的机会越来越多，人们发现了新的文化，新的生活方式，新的思维方法，当然也发现了不同的新谈判方法。经济交易与解决冲突一直伴随着人类的发展，但时代不同，解决这些问题的方法也大相径庭。冯海先生让许多人参与了他这本书的创作，让许多不同的作者讲出自己的故事，有些是亲历的，有些是目睹的，有些是听到的。冯海先生把这些故事分门别类，把精髓提炼了出来上升为理论。一般读者可以从中获得许多解决事情的灵感，而谈判专家也可以从书中得到启示。——丁一凡 国务院发展研究中心世界发展研究所研究员，副所长，中国世界经济学会副会长，中国人民外交学会理事。

《无所不在的谈判课》

精彩短评

1、这是一本很有意思的书,书中有很多关于谈判的案例,最有趣的是有些案例乍看起来和谈判无关,比如某人改造家具,或两匹马吃草等等,但经过作者的分析后,你会发现,原来这也是一种谈判,是人与物之间的谈判以及动物与动物之间的谈判,其中存在着谈判的要素.而很多其他的例子都是跨文化的,你会发现不同文化之间的谈判是如此不同.推荐!

《无所不在的谈判课》

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：www.tushu000.com