

# 《世界经济谈判》

## 图书基本信息

书名：《世界经济谈判》

13位ISBN编号：9787501221042

10位ISBN编号：7501221049

出版时间：2003-11

出版社：世界知识出版社

作者：约翰·奥德尔

页数：293

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](http://www.tushu000.com)

# 《世界经济谈判》

## 内容概要

本书作者采用霍华德Raiffa在《谈判的科学与艺术》一书中首次提出的谈判分析框架法，把谈判看作一种价值创造和价值索取的过程，填补了“世界经济谈判”这一空白，并提供了一个总体概念解析图，以便通过具体的案例研究来探讨谈判的策略与结果。该书是相关研究人员和谈判代表必不可少的读物。尤其那些倾向于单纯凭借经验的谈判代表，可以通过认真思考本书最后一章提供的、从一系列案例研究中得出的政策方案而取得极大的收获。

# 《世界经济谈判》

## 作者简介

孙英春，北京大学博士，人民出版社副编审，北京广播学院兼职副教授，著译200多万字，主要译作有《中国西部四十年》、《南京暴行》、《巨龙》、《从财富到权力》、《道德剧》等。

# 《世界经济谈判》

## 书籍目录

第一部分 经济谈判的要素 第一章 目标与现有的认识 一种有效、实用的理论 讨价还价与谈判 现有的认识 选择与说明 方法 第二章 战略与结果 基石 环境条件 第三章 市场条件 谈判方与战略 最佳协议选择、拒绝点与战略 可能性前沿与谈判结果 制约目标与战略的国内因素 内生的市场 时滞的不同第二部分 固定制度的两个谈判方 第四章 关于可行性和战略选择的信仰 第五章 偏见、补偿战术与结果 第六章 国内政治与谈判结果 第七章 混合战略与谈判结果 第八章 改变国内制度与机制协议的批准第四部分 启示 第九章 完善谈判知识 第十章 谈判的改进附录A 部分主观的理论附录B 谈判战略的操作定义 价值创造战略 混合或组合战略参考文献

# 《世界经济谈判》

## 媒体关注与评论

书评约翰·奥德尔撰写了一部开创性的著作——它对国际经济谈判的分析，植根于具体个案的经验性研究，理论缜密并具有很高的实用性。奥德尔的观点是鲜活的，提炼的经验是无价的。全球范围的谈判者，无论是在政府、企业或是非盈利组织，都应该认真地读一读这本书。

# 《世界经济谈判》

## 编辑推荐

本书作者采用霍华德Raiffa在《谈判的科学与艺术》一书中首次提出的谈判分析框架法，把谈判看作一种价值创造和价值索取的过程，填补了“世界经济谈判”这一空白，并提供了一个总体概念解析图，以便通过具体的案例研究来探讨谈判的策略与结果。该书是相关研究人员和谈判代表必不可少的读物。尤其那些倾向于单纯凭借经验的谈判代表，可以通过认真思考本书最后一章提供的、从一系列案例研究中得出的政策方案而取得极大的收获。

# 《世界经济谈判》

## 精彩短评

- 1、通俗易懂，案例较多但稍微有点老。
- 2、很好看的书，很喜欢看。
- 3、世界知识出版社，可以
- 4、我总感觉那些国外译著读起来挺别扭的。

# 《世界经济谈判》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)