

《外交谈判导论》

图书基本信息

书名：《外交谈判导论》

13位ISBN编号：9787301094174

10位ISBN编号：7301094175

出版时间：2005-8

出版社：北京大学出版社

作者：斯塔奇

页数：189

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

《外交谈判导论》

内容概要

本书研究的主题是国际外交舞台上的谈判，全面审视了传统的谈判，以及正在改变当今国际体系的景观的非传统行为体和议题。本书不仅仅是国际谈判方面的介绍性读物，三位作者还构建了一套精密的框架以便于理解国际谈判，并提供了详细的案例研究以及实用技巧。对于从事外交学研究的学者、学生，以及外事工作人员，都是一本极为有用的参考和工具书。

《外交谈判导论》

作者简介

布里吉特·斯塔奇，美国马里兰大学帕克学院国际交流和谈判模拟项目（ICONS）研究和训练顾问，开设了国际谈判与比较政治方面的课程。

马克·波义耳，美国康涅狄格大学政治学教授、全球教育项目共同主任，国际关系佩欧大学研究员和社会科学研究委员会国际和平与安全委员会

《外交谈判导论》

书籍目录

前言第一章 导论 广泛背景中的谈判 国际关系中谈判 作为高赌注博弈的谈判 构建谈判 小结第二章 背景 国际体系 谈判特征：一张清单 小结第三章 参与者 作为谈判者的主权国家 非政府行为体 行为体的动力 小结第四章 利害关系 传统的议题分析框架 变化着的国际体系中的议题突显度 双层谈判 小结第五章 行动 战略选择的模型化 权衡战略选择 实施战略 小结第六章 结论 认清重要趋势 分析现实世界的实例 美国和伊拉克的长期冲突：在武力和外交间寻求平衡 展望未来附录：学生扮演外交官 模拟：学习国际关系的实践方式 参与ICONS练习：理解其过程参考文献索引后记

《外交谈判导论》

媒体关注与评论

书评谈判领域的著作已有不少并且越来越多,此书是又一本受欢迎的新作.....无论对学生还是对决策者来说,这本短小精炼的著作既内容丰富也是很有用的工具书。——《国际事务》季刊

一本独特的.....精心编撰的书,包含有许多当代谈判的实例。——《选择》

本书并不仅仅是国际谈判方面的介绍性读物。三位作者构建了一套精密的框架以但于理解国际谈判,它对于学生、学者和决策者来说都是有益的工具书。——琳达·布雷迪 乔治亚理工大学

萨姆·诺恩国际事务学院 虽然国际谈判非常重要,但显然,很少有著作能被毫无保留地推荐为国际关系的教科书。我们要向本书的三位作者道贺,因为他们为我们带来了一本国际谈判的权威性介绍读物,集明晰性、趣味性、革新性和娱乐性于一身。对于学生来说,本书是优秀而又亲切的读本,极其成功地剖析了谈判过程中的关键特征.....我不仅完全赞同将这项出色的研究成果列为国际谈判的介绍性读物,而且也会竭力推荐它成为外交和对外政策这些一般课程的必备用书。——

雷蒙·科恩 耶路撒冷希伯来大学;《跨文化谈判》作者 这本迷人的书将我们带入了国际关系的新时代,这一时代的特征是全球外交、非国家行为体和各种繁复纠缠的问题。运用有趣的案例,作者将有关概念生生地呈现在这一领域的实践者、学者和普通读者面前。.....作者将谈判过程和战略比喻成棋赛,让读者能认识到谈判中的复杂性和不确定性,而又不纠缠于技术细节。书中每章的小结、专用名词解释、网站以及参考文献都非常有用,它们使本书列有价值。——丹尼尔·

德鲁克曼 乔治·梅森大学

《外交谈判导论》

编辑推荐

本书并不仅仅是国际谈判方面的介绍性读物。三位作者构建了一套精密的框架以便于理解国际谈判，将我们带入了国际关系的新时代，这一时代的特征是全球外交、非国家行为体和各种繁复纠缠的问题。运用有趣的案例，作者将有关概念活生生地呈现在这一领域的实践者、学者和普通读者面前。

《外交谈判导论》

精彩短评

- 1、通过"背景-参与者-利害关系-行动"的分析框架来呈现外交谈判。不同的具体谈判类型以及策略则穿插其中。很有体系感的入门读物:二三章涉及新的国际形势以及新的谈判参与者和议题对于谈判的影响;后半本则侧重如何摸清"协议区域"(即谈判双方的底线或者利益交集),以期争取底线之上做出最小的妥协。最后是博弈(行动),包括经典的胆小鬼博弈、囚徒困境,以及竞争性(他者化)和协作性谈判
- 2、我们在这方面非常欠缺基本常识。此书提供了一个进阶的机会。像顾维钧这样高水平的外交家从技术的角度来说,现在依然是我们的楷模。
- 3、很不错的一本书,从背景、参与者、行动等几方面详尽地介绍了外交谈判。感觉是一把打开分析外交谈判大门的钥匙。
- 4、质量好,适合阅读
- 5、这是一本很学术的书,适合一些专业学生使用~~
- 6、太深奥了,有点无聊
- 7、重在外交,而非谈判
- 8、#2012# Book004 理论还可以 案例应该再多元化一些 研究生水准的翻译
- 9、通过该书可以了解外交谈判的相关知识,同时还可以与实际生活相结合,理论联系实际,活学活用,对我们很有帮助。
- 10、不错,学习学习
- 11、读了两遍,上过谈判课后再读还是比较好理解的。
- 12、当为功利读书时这种时候只想说,妈的效率太差了!书写的浅显,不妨碍是好书。
- 13、2016.4 简洁
- 14、这套《外交学译丛》写得相当专业,而且前沿,书中案例都是现代较有国际影响的外交事件。我是看了杰夫·贝里奇教授的《外交理论与实践》才买这本的。两本书都一样的经典,阅读时最好有相关的知识背景。另外卓越的发货也非常快,十分满意。
- 15、. 我已经记不清这本书讲了啥了.
- 16、外行看实在是有点艰深

《外交谈判导论》

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