第一图书网, tushu007.com

<<中国谈判文化>>

图书基本信息

书名：<<中国谈判文化>>

13位ISBN编号：9787811087994

10位ISBN编号：7811087995

出版时间：2010-5

出版时间：姜栽植 中央民族大学出版社 (2010-05出版)

作者：姜栽植

页数：254

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

前言

这本书是本人在韩国庆熙大学数年间的教学科目《中国商务谈判论》的讲义文案整理而成。
庆熙大学经营大学院是韩国唯一的一所设有《中国工商管理学科》院校，培养着越来越多的韩中两国间的高级人才。
随着韩中两匡之间多方面的交流与发展，韩国人和中国人的交际也变得越来越频繁，双力之间的谈判随之变得更为重要。
但是，在韩国，有关对中国的谈判文化，谈判特征介绍的书目几乎没有多少，所以本人参照中国方面的相关著作，整理并制作了讲义的教材，意外得到了学生们积极热烈的反应，恰时，在中国朋友的帮助鼓励下，鼓起了勇气出版这部讲义文案。
谈判是当今世界上常见的社会活动之一，谈判无时不有，谈判无处不在，它涉及的领域十分广泛，从经济、政治、军事、外交直到日常生活，时时处处都有谈判行为贯穿其中。
现实世界就是一张巨大的谈判桌，我们每个人都可以说是一位谈判者，谈判者的作用也日益重要起来。
21世纪的各国人民将生活在一个全新的、快节奏的社会中，在这个乾坤镜的照视里，人与人之间时时刻刻都演绎着协调与冲突、和谐与矛盾的动态博弈故事。
在这个日新月异的社会中，人们将充分发挥各自的聪明才智，用心做人，用心做事，在与世界各国人民的竞争与合作中展现自己的谈判艺术。
中国的谈判文化源远流长，其历史长河中不乏谈判协调的高明之士，古有苏秦、张仪利用自己合纵连横的高超谋略，游说于诸侯列国，纵横于天地之间，运筹帷幄，决胜千里。
先秦诸子不仅躬身实践，穿梭于宫廷之中，游说于王侯之间，还纷纷著书立说，阐述自己的论说主张，并且形成了纵横家、儒家以及法家等各个不同学派的理论体系，创造了中国古代谈判史上的辉煌。

内容概要

谈判是当今世界上常见的社会活动之一，谈判无时不有，谈判无处不在，它涉及的领域十分广泛，从经济、政治、军事、外交直到日常生活，时时处处都有谈判行为贯穿其中。
现实世界就是一张巨大的谈判桌，我们每个人都可以说是一位谈判者，谈判者的作用也日益重要起来。

作者简介

作者：（韩国）姜栽植姜栽植，教授，出生背景：1964年，韩国忠清南道出生。
学历情况：韩国庆熙大学学士，硕士，中国北京大学法学博士(社会学专业)，韩国庆熙大学国际经营学博士(待)，韩国首尔大学国际大学院博士后(POST-DOC)。
经历情况：庆熙大学派遣中国延边大学交换研究员(1993)，庆熙大学派遣中国北京大学交流学者(1995-1998)，1999首尔世界NGO大会组织委员会中国负责人(1999)，庆熙一清华大学共同运作《中国商务CEO项目》主任教授(2002～2004)，现，大韩商事仲裁院仲裁委员，现，韩国国际地域学会常任理事，现，庆熙大学经营大学院中国工商管理学科主任教授。
讲义及研究方向，中国经济地理，现代中国社会论，国际协商战略论，环境经营及绿色发展论。
学术业绩：《中国朝鲜族社会研究》，《韩一美FTA的推进背景及两国的战略》等学术著作及论文30余篇。

<<中国谈判文化>>

书籍目录

第一章 谈判与跨文化谈判第一节 谈判概述一、什么是谈判二、谈判的原则三、谈判的特征四、谈判学理论简介五、谈判的策略六、谈判的礼仪第二节 谈判与文化一、文化的内涵及其对谈判的影响二、文化为什么影响谈判三、文化如何影响谈判四、如何对待谈判中的文化差异第三节 跨文化谈判一、什么是跨文化谈判二、跨文化谈判的特征三、中国人与国际谈判第二章 中国谈判文化的特征第一节 中国谈判的历史演变一、中国古代谈判二、中国近现代谈判三、新中国谈判——中国特色社会主义制度下的谈判第二节 中国不同地域的谈判文化..一、地域文化及其对谈判人的影响二、中国地域文化与各地商入文化表征三、地域文化差异带来不同的谈判风格第三节 特有的中国谈判文化一、中国式谈判的特征二、影响中国谈判文化的社会因素第三章 中国政治外交谈判第一节 新中国之前的政治外交谈判一、中国古代的政治外交谈判二、中国近现代的政治外交谈判第二节 新中国的政治外交谈判一、新中国政治家的政治外交谈判二、新中国政治外交谈判的特征三、新中国政治外交谈判的理念第三节 新中国政治外交谈判中传统文化与现代文化因素一、新中国政治外交谈判的基本风格二、新中国政治外交谈判体现的传统文化因素三、新中国政治外交谈判中的中国特色政治文化因素第四章 中国的经济谈判第一节 商务谈判与国际商务谈判一、商务谈判二、国际商务谈判三、商务谈判心理第二节 中国政府的国际商务谈判一、中国政府国际商务谈判的实例第五章 FTA国际协商现状及建议第一节 韩-智FTA谈判过程及影响一、韩-智FTA谈判简介二、韩-智FTA谈判的影响第二节 韩-美FIA谈判过程及影响一、韩-美FTA谈判过程及内容二、韩-美FTA谈判中韩国的谈判策略三、韩-美签订FTA对两国的影响第三节 中东盟、新西兰FTA谈判过程及影响一、中东盟FTA谈判二、中新西兰FTA谈判第四节 中国内地香港CEPA谈判过程及影响一、CEPA谈判的背景二、CEPA谈判的影响第五节 对韩-中FTA谈判的展望一、韩-中FTA谈判态势二、韩-中FTA面临的问题与对策第六节 对韩一中FTA谈判的建议一、正确对待两国之间的文化差异，协调两国之间的文化冲突二、坚持和完善制度性协商对话机制参考文献参考书目

章节摘录

插图：其次，谈判各方需要互惠互利。
因为有需要，才使谈判各方走到一起来，也正是因为彼此需要上的分歧，才使大家坐下来进行交流。因此，成功的谈判结束后，各自的需要都有所满足，这就是谈判的互惠原则。
“谈判中不做任何的让步是不可能的，因为互惠原则告诉我们，谈判一方在某一问题上的让步，就是另一方在该问题上的需求；而对于接受让步的一方，他也会在其他问题上做出让步，满足对方的某些需求，这就是互惠原则的本质。
”只有充分认识并做出让步才能换取自己的真正需求。
2.求同存异原则谈判作为一种为谋求一致而进行的协商活动，谈判各方一定蕴藏着利益上的一致与分歧，因此，为了实现谈判目标，谈判者还必须遵循求同存异原则。
所谓求同存异原则，是指谈判各方对于一致之处，达成共同协议，对于一时不能弥合的分歧，不强求一致，允许保留意见，以后再谈。
为了很好地遵守这一原则，我们必须要正确对待谈判各方的需求和利益上的分歧，谈判的目的不是扩大矛盾，而是千方百计地弥合分歧，寻找共同的利益点。
3.利益至上原则坚持立场会使我们在谈判中取得一定的成果，它可以为我们在有压力、不确定的情境下提供一种标准，同时也为可接受的协议提出具体的条件。
但认真分析后就会发现，在捍卫立场的前提下磋商问题或讨价还价，后果将是十分消极的。
要知道在商务谈判桌上要得到的是利益而不是立场，立场必须服从利益，该让步妥协时要抓住时机做出姿态，当然这也是谈判各方的事情，都不能忘记合作互惠的大前提、大原则。
4.客观标准原则所谓客观标准，是指独立于谈判各方意志之外的社会标准，如国家政策和法律规定的标准、行业标准、通行的惯例，包括职业标准、道德标准、科学标准等。
谈判中的许多标准是由于各自坚持不同的标准而发生的，各方只有在客观的标准上，才能尽快达成一致，否则容易使做出让步的一方永远认为自己吃了大亏，违背了公正、公平的原则。

编辑推荐

《中国谈判文化》是由中央民族大学出版社出版的。

第一图书网, tushu007.com

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