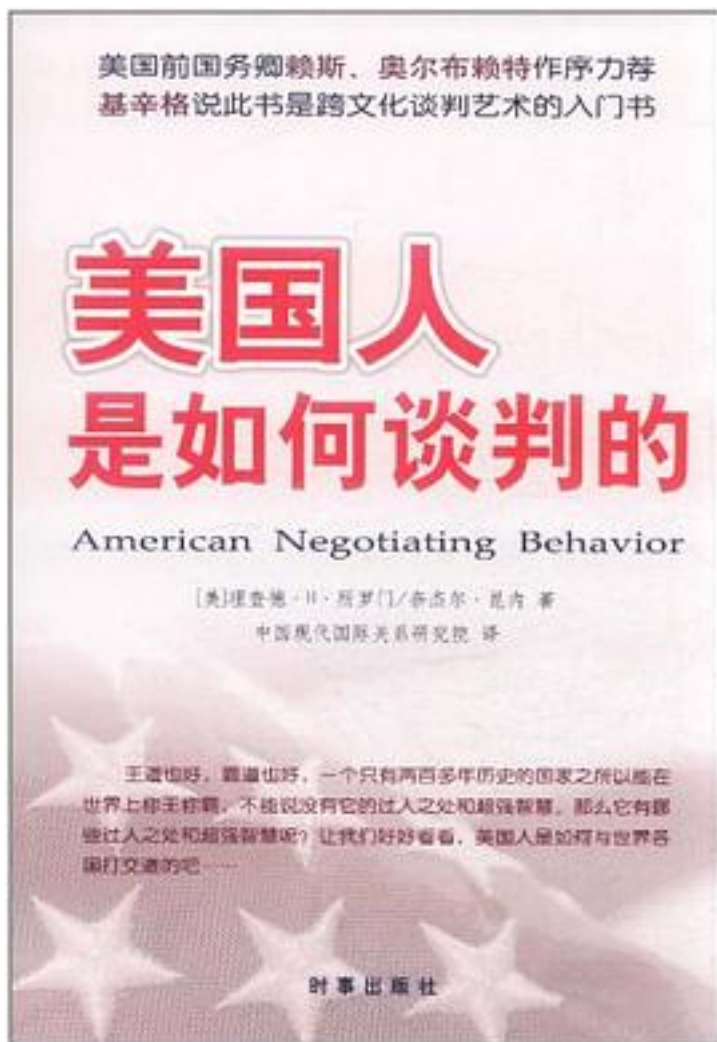


美国人是如何谈判的



[美国人是如何谈判的_下载链接1_](#)

著者:(美)理查德·H·所罗门//奈杰尔·昆内|译者

出版者:时事

出版时间:2012-1

装帧:

isbn:9787802324770

《美国人是如何谈判的》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。

《美国人是如何谈判的》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。

作者介绍:

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 第七章 不同论坛不同风格
一、双边谈判: 美国-新加坡自由贸易协议 二、地区论坛: 与东盟谈判 三、联合国
四、结论 第八章 贸易谈判: 日本谈判者的痛苦经历 一、贸易争端的背景
二、从贸易谈判学习到的教训 三、从安全谈判中学到的教训
四、走向新时代: 从贸易摩擦到合作 第九章 谈判安全: 一意孤行的超级大国
一、“9.11”事件后的新世界 二、土耳其经验 三、美国外交的典型模式 四、结论
第十章 在华盛顿谈判: 处在非常困难的境地 ——一位新西兰外交官的回忆 一、核分歧
二、寻求和解 三、超级大国的敏感性 四、一致对外的一家人 五、与自己谈判
六、与国会打交道 七、媒体 八、再进一步努力 九、破裂与后续事件 十、破裂的后果
十一、重新爬起来 十二、重返华盛顿 十三、例外还是惯例 第十一章
以对手身份谈判: 俄罗斯的视角 一、美国谈判行为的总体特征 一、达成妥协
三、秘密与泄密 四、利用我们的内部分歧 五、影响苏联态度
六、幕后内部分歧及其对谈判的影响 七、战略错误 八、展望未来 第十二章
双边谈判: 印度与美国谈判经历 一、“半个世纪的误解、错误判断和不幸”
一、意识形态分歧 三、关键人物的影响 四、文化差异的影响
五、冷战后: 从战略不相干到战略伙伴 六、2009年及之后: 缩小文化距离 第十三章
多边谈判: 美国方式的优势与弱点 一、美国多边外交战略方式
一、美国的多边外交实践 三、对美国弱点的可能补救办法 第十四章
运用才智进行谈判: 与美国谈判的12条规则 一、12条规则 二、结论 第五部分 结语
第十五章 结语: 在一个转型世界中的谈判 一、美国外交中的强势与劣势
二、变化中的国际谈判界 三、加强美国的谈判能力
四、确定什么能够被改变和什么不能被改变
五、调整外交官的培训, 以适应21世纪的要求
六、改进机构记忆 附录: 跨文化谈判研究项目中所使用的分析范畴

一、对待谈判的总体态度 二、国内的关联关系 三、谈判的程序 四、谈判的特点及战术
五、信息沟通部分参考书目
· · · · · (收起)

[美国是如何谈判的_下载链接1_](#)

标签

谈判

政治

跨文化

美国

沟通

实务

negotiation

心理学

评论

书的厚度与深度不太成正比。
主要内容是围绕各个时期，美国的外交谈判，对商业谈判，或生活谈判，借鉴不大，书的大体意思是，美国外交官的谈判，因其背后强大的国家实力，所以基本上很少用到谈判技巧，而且由于民主式的部门分立，导致国内的谈判难度与时间，远超于国际间的谈判。想了解更多的我谈判心得，可以百度“谈判闲话”，每天一篇博客，微博，萃取中外谈判书中的精华，让你高效提升自己的谈判能力。

[美国人是如何谈判的 下载链接1](#)

书评

[美国人是如何谈判的 下载链接1](#)