

《文化软实力与国际谈判》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年09月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787509749920

编辑推荐

文化是国家软实力的重要内容，国际谈判深受其影响。在两国的谈判竞争中，军事等硬实力与文化软实力是很重要的两个方面。中国为什么在国际谈判桌上很多时候不占优势？作者认为原因有二：一是对文化的差异性认识不够。冲突的基本根源不再是意识形态，而常常是文化方面的差异。主宰全球的将是“文明的冲突”。二是对新闻媒体的作用不够重视。仅仅依靠经济的高速发展，并不足以显示国家实力。为此，近年来，文化软实力问题越来越受到中央和各地方政府的重视，文化发展战略已经上升为国家发展战略。

内容简介

本书是原外经贸部副部长张祥博士数十年国际谈判的经验结晶。通过多年工作，张部长意识到，谈判是最直接的文化角力。本书是从软实力角度诠释国际谈判中的技巧、规律、成效的极其有益的尝试。作者作为各种国际谈判的参与者及一些项目的领军人物，从国人极少领略的舒缓角度给国际谈判的规则、进退、成效与感悟，使读者从中领略国际谈判中文化因素的重要作用，并进而领悟到文化立国的意图，这是我国有关著作很少涉及的，也是本书的亮点。

本书实际是以两种方式讲述国际谈判含义的。一种是比较规范的方式讲述谈判的要领、规则与理论；另一种则是以讲故事和分析案例的方式娓娓道来，给国际谈判的技巧以及投入产出比，生动、形象、具体，给人深刻的认识和启迪。

作者简介

张祥，原中国对外贸易经济合作部副部长

目录

第一章 一个真实的故事：上海地铁谈判亲历记

第一节 由来已久的上海地铁梦

第二节 机遇，向世界发出邀请

第三节 故事的主角们

“东方居里夫人”吴健雄的三条“金科玉律”

出国前父亲的“约法三章”

第四节 “联合探险队”面对一片森林

第五节 走向成功：经验与收获

石广生回忆WTO谈判的最后阶段

谈判中的黄金法则

在上海地铁谈判中的坚持

第二章 国际谈判的原则、方法和艺术

第一节 什么是谈判？

与美国谈判“四步曲”

第一节 由来已久的上海地铁梦

第三节 故事的主角们

出国前父亲的“约法三章”

第五节 走向成功：经验与收获

谈判中的黄金法则

第二章 国际谈判的原则、方法和艺术

与美国谈判“四步曲”

有原则的妥协才是成功的妥协——周恩来在中法建交谈判中的政治智慧

第二节 谈判进程的驾驭

谈判要做好充分准备

“眼高手低”有新解

阿根廷烤牛肉与网球外交

别教老奶奶如何煮鸡蛋

外交人员要主动适应环境

马其顿科佳电站项目谈判实例

中美谈判中的周恩来

谈判中的发问技巧

第三节 国际谈判的策略

开启中国首脑外交的新时代

字斟句酌，因为见微知著——中美建交谈判中的文字功夫

应对不友好的谈判者

闲庭信步，挥洒自如——李克强外交风采

话说“特使”

外国待人称谓有门道

周恩来的谈判语言魅力

吵架也是一种外交——向文波答记者问

第一节 文化差异的影响

“Dinner at 12 o'clock”

第二节 在国际交往中锻造我们的文化软实力

学会讲故事，助你精彩

朱镕基令人折服的口才

到国外，你会起个英文名吗？

面对刁难，“铁面”犹胜“笑面”

荣毅仁：真正的贵族

“不受待见”的中国游客

首次在美的早餐会

梁祝：东方的“罗密欧与朱丽叶”——周恩来外交谈判的翻译智慧

英国伊顿公学的独特教育

王岐山的“大国风范”

新闻媒体背后的话语权

“屌丝DIAOSI”广告在纽约时代广场被禁播

中美电影之争

美国对国际经贸规则话语权的掌控

巧播《一九五二年国庆节》——周恩来用“文化符号”演绎外交艺术

法国人的傲慢

第五节 国际交往中的礼仪和修养

眼神背后

穿袜搭配有原则

“国宴”漫谈

邓小平与江泽民访美时美国的国宴菜单

喝酒的礼仪文化

奥巴马访英失礼让女王尴尬

第四章 大案例

第三节 中铁建沙特轻轨项目巨亏案例

第五节 邓小平与撒切尔夫人关于香港问题的谈判

第七节 德班世界气候大会的谈判

第九节 中石油收购后的整合管理3

[显示全部信息](#)

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