

合同签约与谈判艺术丛书

谈判签约与 法律适用

雪映 著

中国人民公安大学出版社

谈判签约与法律适用

雪 映 著

中国人民公安大学出版社

·北 京·

图书在版编目(CIP)数据

谈判签约与法律适用/雪映著. - 北京:

中国人民公安大学出版社, 2000

ISBN 7-81059-563-6

I. 谈… II. 雪… III. 合同-法律适用-中国

IV. D923.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 77993 号

D923.6/23

谈判签约与法律适用
TANPAN QIANYUE YU FALU SHIYONG

雪 映 著

出版发行:中国人民公安大学出版社
地 址:北京市西城区木樨地南里
邮政编码:100038
印 刷:北京郁文印刷厂

版 次:2001 年 1 月第 1 版
印 次:2001 年 1 月第 1 次
印 张:16.5
开 本:850 毫米×1168 毫米 1/32
字 数:330 千字
印 数:0001 册~2000 册

ISBN 7-81059-563-6/D·460
定价:30.00 元

本社图书出现印装质量问题,由发行部负责调换

联系电话:(010)83905728

版权所有 翻印必究

E-mail: cpep@public.bta.net.cn

出版说明

世界是谈判桌，人人都是谈判者。当今社会是一个谈判的时代，谈判已经成为人们解决纷争、赢得利益必不可少的重要手段。谈判理论在当今世界已相当流行。

随着新合同法的施行及中国即将加入世贸组织，经济往来及至跨国性的经济合作与竞争愈来愈多，而这一切都需要法律性的契约来约束。因此，谈判显得尤其重要。而谈判理论的研究与著述，也只有与法学理论相结合才有前途。因此，我们出版了《合同签约与谈判艺术丛书》。

该丛书将谈判与法律融为一体，结合法律制度与法律适用，推出了谈判原理与实务相结合的新成果。这套丛书包括《谈判签约与法律适用》、《谈判签约经典案例》、《合同签约文书范本》、《谈判签约语言艺术》、《谈判签约礼仪与禁忌》、《谈判策略与

签约技巧》。

这套丛书系统地阐明了谈判签约的原理、程序、方法、技巧与要领，揭示了谈判的内在规律，重点阐述了与世界各国谈判应确知的法律规定与礼仪，对指导和规范谈判者正确、有效地运用法律从事谈判，具有重大的意义。

该丛书不仅可为大专院校教学科研的参考书；也可为律师、企业家、管理者和法律工作者的智囊库、工具书；更可为人们收藏、备用、开卷有益的佳品。

希望这套丛书的问世，为推动我国谈判理论与谈判活动的发展，教育培训谈判法律人才，起到应有的借鉴参考作用。

编者

2001年1月

目 录

第一编 经贸谈判概论

第一章 经贸谈判原理.....	(3)
第一节 谈判的要素分析.....	(3)
第二节 谈判的价值构成分解	(11)
第三节 谈判的需求结构	(17)
第四节 经贸谈判的三种内容	(22)
第二章 谈判者与谈判组织	(50)
第一节 谈判人才的要求与选择	(50)
第二节 谈判班子的构成与协调	(68)
第三节 智囊服务在谈判中的作用	(73)
第四节 谈判团体的人际关系与组织管理	(78)
第三章 谈判准备阶段的程序与操作	(85)
第一节 谈判的调研期	(85)
第二节 谈判的确定目标期	(92)
第三节 谈判的计划布置期	(96)

第四章 谈判开局阶段的程序与操作	(103)
第一节 谈判的“破冰”期.....	(104)
第二节 谈判的探测期.....	(110)
第三节 谈判的控制期.....	(114)
第五章 谈判磋商阶段的程序与操作	(121)
第一节 谈判的报价期(条件提出).....	(122)
第二节 谈判的争执期.....	(128)
第三节 谈判的让步期.....	(142)
第四节 谈判的明朗期.....	(147)
第六章 谈判终局阶段的程序与操作	(151)
第一节 谈判的假性败局及技术处理.....	(151)
第二节 谈判的真性败局及防范措施.....	(156)
第三节 谈判的和局及工作程序.....	(163)
第四节 谈判的 PRAM 模式	(169)
第七章 经贸合同的书写、签订、后续问题与谈判	(175)
第一节 经贸合同的书写.....	(175)
第二节 经贸合同的签订.....	(190)
第三节 签约后需要解决的问题.....	(194)
第四节 经济索赔.....	(201)

第二编 经贸谈判分论

第八章 我国合同法律制度与谈判	(211)
第一节 合同的概念与合同法的一般规定.....	(212)

第二节	合同的订立·····	(217)
第三节	合同的效力·····	(231)
第四节	合同的履行·····	(237)
第五节	合同的变更与转让·····	(243)
第六节	合同的权力义务终止·····	(246)
第七节	违约责任·····	(253)
第八节	其他相关法律规定·····	(257)
第九章	我国经贸合同的种类·····	(261)
第一节	买卖合同·····	(261)
第二节	供电合同·····	(264)
第三节	赠与合同·····	(266)
第四节	借款合同·····	(269)
第五节	租赁合同·····	(271)
第六节	融资租赁合同·····	(274)
第七节	承揽合同·····	(277)
第八节	建设工程合同·····	(280)
第九节	运输合同·····	(282)
第十节	技术合同·····	(285)
第十一节	保管合同·····	(288)
第十二节	仓储合同·····	(290)
第十三节	委托合同·····	(292)
第十四节	行纪合同·····	(296)
第十五节	居间合同·····	(297)
第十章	工业产权法律制度与谈判·····	(300)
第一节	工业产权的法律特征·····	(300)

第二节	专利法律制度	(302)
第三节	商标法律制度	(314)
第十一章	国际货物销售法律制度与谈判	(325)
第一节	《公约》的主要内容及适用范围	(326)
第二节	国际货物销售合同的成立	(329)
第三节	国际货物销售合同中双方当事人的 义务	(333)
第四节	违约的救济方法	(339)
第五节	货物灭失、毁损的风险分担	(343)
第十二章	国际技术转让法律规定与谈判	(348)
第一节	国际技术转让	(348)
第二节	国际技术转让法	(351)
第三节	我国涉外技术转让立法	(360)
第四节	多种形式的国际技术转让	(367)
附：与经贸谈判相关的法规		(376)
中华人民共和国合同法		(376)
中华人民共和国专利法		(443)
中华人民共和国专利法实施细则		(459)
中华人民共和国商标法		(488)
中华人民共和国商标法实施细则		(497)
集体商标、证明商标注册和管理办法		(512)

第一编 经贸谈判概论

第一章 经贸谈判原理

第一节 谈判的要素分析

什么是谈判？

谈判在历史上一直为少数外交家、军事家所垄断。商品经济崛起后，又成为经贸活动普遍运用的讨价还价，赢得利益的一种手段。

在现代社会里，谈判作为一种调处人际争端，谋求发展的文明方法，富有更广泛、更深刻的社会含义。我们在社会政治、经济、军事、文化乃至生活方式各领域无处不见人们在评判是非，交换观点，取舍利益。这些都是广义上的谈判。如此事事皆在的谈判，勿需下定义，套格式，但要理解谈判是人们基于一定的需求，进行信息交流，磋商协议的过程；是人们旨在确立、变更、发展或清除其相互关系，而进行的价值评价或价值交换。

谈判可以在敌对关系中进行，也可以在朋友关系中进行。谈判对手可以是仇人，也可以是陌生人、商人、领导、同事

乃至父亲儿女和情人。

当你要求“老爷子”为你出资购置一件贵重家电时，“老爷子”提出要把孙子送回家住为条件。你说：“每礼拜六我们接回去行不行？”“老爷子”说：“中！”一场圆满的谈判就这样在父子间神不知、鬼不觉地完成了。你从中赢得了好处，“老爷子”也用本来就为你积攒的钱，购得了一种天伦之乐，可谓两相情愿，皆大欢喜。

由此可见，谈判并不神秘。它在现代生活中，日日发生，处处可见，人人都是谈判者。所以，不要以为只有少数政治家、外交家、将军和商人才去谈判。

人人都能谈判，并不意味着谈判可以不讲科学，成败随机。如果谈判者想提高谈判的成功率，用谈判技巧赢得利益，就必须把谈判看作一门科学。特别是经贸谈判，仅仅了解了什么是谈判远远不够，还要了解谈判过程中由谁谈？谈什么？怎样谈？期望什么？结果如何？下面讲讲这五个方面的基本要素。

一、由谁谈——谈判的关系 主体与行为主体

任何谈判最先需要明白的问题便是谁来谈的问题。经贸谈判更是这样。谈判之前首先应明确自己是在亲自谈，还是委托他人谈，或者正在代表别人谈。说白了，也就是谈判者主张的是谁的权利？反映了谁的愿望或要求？是自己的？还是他人的？这便是谈判的主体问题，即谈判的任务由谁来完

成，谈判的结果由谁承担的问题。

谈判的主体科学地论究起来，又可分为关系主体和行为主体两种：

（一）**关系主体**。谈判的关系主体是指有资格参加谈判，并能承担谈判后果的自然人或组织、实体等。

其特征为：

1. 必须是谈判关系的构成者。谈判代理人不是谈判关系的构成者。

2. 必须直接承担谈判后果。代理人或代理组织谈判的人不承担谈判后果。

3. 必须有行为能力和谈判资格。如精神病人不能成为谈判关系主体。不能独立承担经济责任的工厂班组，也不能成为经济合同谈判关系的主体。

以上三点是谈判关系主体的最明显特征。

（二）**行为主体**。谈判的行为主体是指通过自己的行为完成谈判任务的人。

其特征是：

1. 必须是亲自参加谈判的自然人。组织或实体无法亲自参加谈判，不能成为行为主体；委托别人谈判的自然人不直接参加谈判，也不是行为主体。

2. 必须通过自己的行为来直接完成谈判任务。谈判的关系主体如是自然人并直接与对方谈判的，同时也是行为主体。而委托他人代己谈判的，则不是行为主体。

由此可见，谈判的关系主体与行为主体有时是同一人，有时是分离的。

谈判的主体问题是非常重要的，如果谈判者不想在谈判中失误，就必须首先考虑谈判的主体问题。一般来说，经贸谈判总是涉及彼此的经济利益，谈判之前，要首先解决谈判中的人选，审查对方的主体资格。在现实生活中，常常发生谈判进行了一多半或要结束了，才发现对方主体不合格，没有履约能力等情况。为此，在一些重要的国家间谈判，参加谈判的各方要首先提交全权证书，经过彼此校阅，确认其正确无误后，才能开始会谈。

例如，1978年“中日和平友好条约”会谈，两国外长相互校阅了全权证书后才进行谈判。有时，国家首脑参加谈判也要出具全权证书。如1919年美国总统威尔逊出席“巴黎和会”签署“凡尔赛和约”时，也同其它代表一样，出具了全权证书。这对谈判前把好主体关是很重要的。

二、谈什么——谈判的事项

你想要谈判，那么要谈什么呢？如果你买了一台质量不好的电视机要换，但经销者说不能换，只能修。为此，你要去找他们的领导谈谈。这个为了换台电视机而谈判的事由，就是谈判的事项。

由此可见，谈判的事项也就是谈判的议题。经贸谈判的事项主要是经济交易问题，它是解决为什么谈判，或者说是谈什么问题。谈判事项，构成了谈判的内容，是谈判者利益要求的体现。任何谈判都不可能没有议题。因此，谈判事项是谈判必不可少的要素之一。

一场谈判可以有一个议题，也可以有两个议题，或两个以上的议题。

例如，谈判者为购进一套家具而与经营者谈判，谈判的议题只有一个。而一场劳资对立的谈判，涉及的问题可能是多个，如工资问题、住房问题、福利问题、工作条件问题等等。

在社会人际关系中，一切涉及利益的问题，都可以成为经贸谈判的议题。但是，在一定的社会环境中，谈判的事项又受到诸如法律、政策、道德等内容的制约，不是什么谈判都能成功。在我国私人间协商买卖属于国家保护的文物是非法的，而为贩卖毒品谈判，则构成国际犯罪。因此，如果要提高谈判的成功率，还要考虑谈判的事项是否符合一定社会环境的法律、政策、道德规范的要求，谈判之前，解决好谈什么的问题。

三、怎样谈——谈判的行为

要谈判，就必须与对手沟通信息，磋商观点，巧妙地进行价值评价与价值交换。这就是谈判中的听、叙、问、答、辩，以及说服与拒绝的具体行为过程，也就是谈判学中关于怎样谈的问题。

由此可见，谈判的行为主要是指谈判的行为主体围绕谈判事项而进行的信息传递和意思交流。

谈判的行为体现着谈判各方的价值观点、利益要求乃至谈判的方法手段等。谈判的成败与否，很大程度上取决于这

一谈判行为语言交流过程。要想说清楚这一过程，就要了解美国传播学者哈罗德·拉斯韦尔提出的人类传播过程“五W”的著名公式。

这一公式是由五个W构成的：

1. 谁(who)，是语言的传播者，即上面所提及的谈判的行为主体问题。
2. 说什么(say what)，指传播的内容，即谈判的项目所涉及的内容。
3. 通过什么渠道(through which channel)，在谈判中主要是由谈判的行为人面对面地进行语言交流。
4. 对什么人(to whom)，在谈判中是指谈判的对手问题。
5. 取得什么效果(with what effect)，即谈判行为的后果问题。

上述公式是在经贸谈判过程中分析研究信息交流结构和效果的科学方法。从谈判行为主体的语言交流角度来看，这一公式的实质意义在于：谈判者熟知和掌握了“五W”公式，可以通过了解谈判的语言交换过程，来对谈判对手所反映或变化着的信息，进行科学的预测、判断，以不断地修改、调正原定目标，使之有效地沟通谈判各方利益的一致性，达到谈判成功的目的。

以上五个过程相互关联，构成了语言传递的一个完整系统，是分析谈判行为的科学依据。