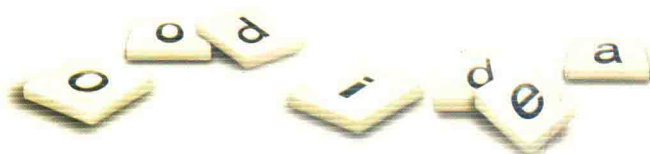


信華 创优系列 · 国际贸易



本书含
精美PPT



国际商务谈判

International Business Negotiation

刘春生 主 编



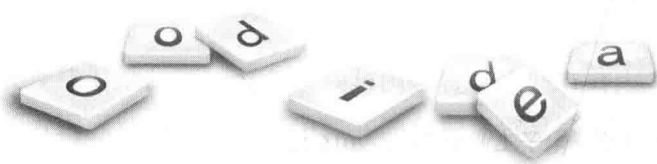
中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



创优系列·国际贸易



国际商务谈判

International Business Negotiation

刘春生 主 编

孙志贤 沈 琪 副主编

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

随着世界经济的快速发展和全球经济一体化进程的不断深入,现代企业的国际交易日趋繁杂,需要通过谈判协调的事务大大增加。在现代国际商务活动中,谈判是商业活动的前奏曲,是进行交易的必备条件,国际商务谈判已经成为国际贸易工作中不可缺少的重要环节。

本书系统覆盖了国际商务谈判所需的知识体系,突出了案例教学的特点。全书选用了大量具有国际背景的前沿性案例,能够帮助读者了解国际商务谈判的现实环境,并通过案例学习获得职业感觉和应用能力。

本书既可供高等院校国际贸易、国际商务相关专业课程教学使用,又可作为从业人员和对此领域感兴趣的读者学习国际商务谈判基本原理和业务知识的培训和参考用书。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判 / 刘春生主编. —北京: 电子工业出版社, 2016.12

ISBN 978-7-121-29869-1

I. ①国… II. ①刘… III. ①国际商务—商务谈判—高等学校—教材 IV. ①F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 211988 号

策划编辑: 徐 颢

责任编辑: 徐 颢 特约编辑: 张玉辉

印 刷: 北京京师印务有限公司

装 订: 北京京师印务有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

开 本: 787×1092 1/16 印张: 15 字数: 384 千字

版 次: 2016 年 12 月第 1 版

印 次: 2016 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010)88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: (010)88254103。

前 言

随着世界经济的快速发展和全球经济一体化进程的不断深入,现代企业的国际交易日益繁杂,需要通过谈判协调来解决的事务越来越多。国际商务谈判是现代国际商务活动发生的前奏曲,是顺利进行交易的必备条件,已经成为国际贸易工作中不可缺少的重要环节。

历史发展规律揭示,国际商务谈判与国际贸易之间有着内在的、本质的联系。国际商务谈判是随着国际贸易产生而产生,并随着国际贸易的发展而发展的。国际商务谈判的规模、范围和深度等状况受到国际贸易的规模、范围、深度等特点影响。反过来,国际贸易各方关系的有效协调,乃至国际贸易的良好发展,可以通过国际商务谈判科学性程度的提高而得以促进。因此可以说,国际商务谈判是在对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突、寻求平等互利合作共赢的一种必要的手段。

世界市场的发展与形成,为国际商务谈判带来了前所未有的机遇,使谈判扮演了社会经济生活中的重要角色;而谈判手段广泛有效的运用,又极大地促进了商品经济的繁荣与发展。目前,谈判已经成为商品经济社会中不可缺少的组成部分,成为各种组织和公众解决彼此间矛盾、争议和调整人际关系的重要手段。不论人们是否承认、有没有意识到,人们都曾在现实生活中扮演了并将继续扮演着“谈判者”的角色。正如谈判专家所说的,世界就是一张大的“谈判桌”。

国际贸易关系日益扩大,涉及的国家增多,出现的问题也日益复杂。我国加入世界贸易组织(简称 WTO)已有 15 年,引进了无数国外的先进技术、设备和管理经验。同时,我国科学技术的发展,也带来了大量的出口机会。要开展对外贸易,必须学会商务谈判,才能妥善解决贸易争端中遇到的问题。

参与国际竞争,开拓国际市场,发展对外贸易,必须研究国际商务谈判的规律,总结国际商务谈判的经验教训,探讨谈判技巧的正确运用,妥善处理谈判中出现的各种问题,争取在平等互利的基础上达成公平合理和切实可行的协议。为此,我们编写了这本《国际商务谈判》教材。

本书结合了众多国际商务领域里的实例，全面考察了现代商务谈判活动的内涵、要素、原则、规律以及其一般程序与技巧。

本书由刘春生副教授担任主编，李天翔、董宇佳、万思、马宇燕、白晓云、闫昊昊、张咪咪、王姝雅、冯思宇等教学科研人员参与了本书的编写及教学资源的制作。同时感谢马雨洁、杨嘉幸等同学在本书的资料搜集、文本编辑、案例整理过程中，以及徐颖编辑在出版过程中提供的帮助。

由于编者的水平所限，误漏之处在所难免，恳请读者不吝指正。

刘春生

2016年10月于北京

目 录

第一章 概述.....1

第一节 国际商务谈判的概念及特点/1

- 一、国际商务谈判的概念/1
- 二、国际商务谈判的特点/2

第二节 国际商务谈判的种类/4

- 一、根据参加谈判的人数规模划分/5
- 二、根据参加谈判的利益主体的数量划分/5
- 三、根据谈判的接触方式划分/5
- 四、根据谈判进行的地点划分/6
- 五、根据谈判双方采取的态度与方针划分/6

第三节 国际商务谈判的基本原则/7

- 一、平等互利原则(双赢原则)/8
- 二、随机应变原则/8
- 三、友好协商原则/9
- 四、依法办事原则/9
- 五、结合策略的原则/9

第四节 国际商务谈判的基本程序/10

- 一、国际商务谈判基本程序/10
- 二、国际商务谈判的 PRAM 模式/13

本章关键词/14

思考题/14

第二章 国际商务谈判理论15

第一节 商务谈判的经济学理论

基础/15

- 一、概述/15
- 二、事例引述/15
- 三、事例的思考/18

第二节 商务谈判的心理学理论

基础/19

- 一、谈判需要理论/19
- 二、谈判公平理论/21
- 三、谈判中需要注意的一些心理因素/24

第三节 博弈论与商务谈判/26

- 一、博弈论的基本概念/26
- 二、囚徒困境对商务谈判的启示/27
- 三、在博弈论的基础上建立谈判程序/29

本章关键词/31

思考题/31

第三章 商务谈判心理 34

第一节 研究和掌握商务谈判心理/34

- 一、商务谈判心理的特点/34
- 二、研究和掌握商务谈判心理的作用/35

第二节 谈判的需要和动机/39

- 一、谈判的需要/39
- 二、谈判的动机/43

第三节 商务谈判人员的心理特征/45

- 一、商务谈判人员的个性特征/45
- 二、商务谈判人员的知觉/51
- 三、商务谈判人员的情感、情绪/52

本章关键词/53

思考题/53

本章参考书目/53

第四章 国际商务谈判团队构成.....58

第一节 商务谈判人员的基本素质/58

- 一、商务谈判人员的业务方面素质/58
- 二、商务谈判人员的谈判技能素质/59
- 三、商务谈判人员的心理方面素质/61
- 四、商务谈判人员的礼仪素质/62

第二节 商务谈判人员构成/63

- 一、商务谈判人员构成原则/63
- 二、商务谈判队伍的人员构成/64

第三节 商务谈判人员的管理/67

- 一、商务谈判人员管理的基本要求/67
- 二、商务谈判人员的获取/68

本章关键词/74

思考题/74

本章参考书目/74

第五章 商务谈判前的准备77

第一节 谈判目标的确定/78

- 一、企业总目标/78
- 二、谈判目标/78
- 三、谈判某一阶段具体目标/80
- 四、谈判目标的优化及其方法/81

第二节 商务谈判时的信息准备/81

- 一、谈判信息的作用/81
- 二、谈判信息的分类/82
- 三、谈判信息收集的原则/83
- 四、谈判信息收集的手段/84
- 五、谈判信息收集的主要内容/86
- 六、谈判信息资料的处理/92

第三节 谈判对象的分析/94

- 一、谈判对象的选择/94
- 二、谈判参与者的分析/95

第四节 谈判方案的制定/96

- 一、制定谈判方案的基本要求/96
- 二、谈判方案的主要内容/97

第五节 模拟谈判/100

- 一、模拟谈判的必要性/100
- 二、拟定假设/101
- 三、想象谈判全过程/101
- 四、集体谈判/101

第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度/102

- 一、价格水平/102
- 二、支付方式/103
- 三、交货及罚金/104
- 四、保证期的长短/104

本章关键词/104

思考题/104

第六章 国际商务谈判的礼仪105

第一节 国际商务谈判礼仪的概述/105

- 一、商务礼仪内涵及特征/105
- 二、商务谈判基本礼仪/106
- 三、商务谈判服饰礼仪/108
- 四、谈判者的举止要求/110

第二节 国际商务谈判迎送的礼仪/113

- 一、见面礼仪/113
- 二、迎送礼仪/117
- 三、电话联系礼仪/119

第三节 国际商务谈判活动的礼仪/122

- 一、会谈礼仪/122
- 二、会务活动礼仪/124

本章关键词/130

思考题/130	
第七章 国际商务谈判各阶段的不同策略..... 132	
第一节 国际商务谈判策略概述/133	
一、国际商务谈判策略的概念/133	
二、国际商务谈判策略原则的选择和制定/133	
三、制定国际商务谈判策略的步骤/134	
四、商务谈判过程中各阶段对应的策略/135	
第二节 开局阶段的策略/136	
一、开局阶段的含义/136	
二、开局阶段的基本任务/136	
三、开局阶段的常见策略/140	
第三节 报价阶段的策略/143	
一、报价阶段的含义/143	
二、报价的原则/143	
三、报价的形式类别/144	
四、报价的顺序/144	
五、报价阶段的常见策略/145	
第四节 磋商阶段的策略/147	
一、磋商阶段的含义/147	
二、磋商阶段的主要内容/147	
三、磋商阶段的常见策略/150	
第五节 成交阶段的策略/160	
一、成交阶段的含义/160	
二、成交阶段的内容/161	
三、成交阶段的策略/163	
本章关键词/164	
思考题/164	
本章案例分析/164	
第八章 应对谈判僵局 166	
第一节 谈判中僵局形成的分类与原因/166	
一、谈判僵局的概念/166	
二、商务谈判中僵局的分类 /166	
三、国际商务谈判僵局产生的原因/167	
第二节 处理谈判僵局的方法/175	
一、避免僵局产生的策略/175	
二、打破谈判僵局的策略/176	
本章关键词/182	
思考题/182	
第九章 商务谈判中的语言技巧 183	
第一节 商务谈判语言的形式及表达原则/184	
一、商务谈判中语言的形式/184	
二、商务谈判语言表达原则/187	
第二节 商务谈判语言的运用技巧/189	
一、商务谈判语言的运用原则/189	
二、商务谈判语言的运用技巧/191	
第三节 商务谈判中的行为语言/198	
一、商务谈判行为语言概述/199	
二、不同文化背景下的商务谈判行为语言识别/200	
本章关键词/202	
思考题/202	
第十章 跨文化谈判 203	
第一节 美洲商人的谈判风格/203	
一、美国商人的谈判风格/203	
二、加拿大商人的谈判风格/207	
第二节 欧洲商人的谈判风格/208	
一、英国商人的谈判风格/208	
二、德国商人的谈判风格/209	
三、法国商人的谈判风格/209	
四、俄国商人的谈判风格/211	
第三节 亚洲商人的谈判风格/213	
一、日本商人的谈判风格/213	
二、韩国商人的谈判风格/215	
三、新加坡商人的谈判风格/216	

四、阿拉伯世界商人的谈判风格/216

本章关键词/216

思考题/217

综合案例 218

案例 1 天然苏打水合资生产的
谈判/218

案例 2 制药技术转让谈判中的
“告状”插曲/221

案例 3 中国厂商联合购买德国旧生
产线的谈判/223

案例 4 由函电协商上升到仲裁解决
的谈判/226

案例 5 中国公司投标非洲某国政府
设备采购项目/229

参考书目 232

第一章 概述

【本章知识要点】

国际商务谈判是国际贸易活动中的一个至关重要的环节，在国际商务活动的达成与文件的签署中占据着重要的地位。作为本书第一章，本章通过对国际商务谈判的概述，总体介绍了国际商务谈判的概念、特点、种类、原则和程序等，使读者对谈判涉及的各个方面取得比较全面的了解。

【本章学习目标】

1. 理解谈判、商务谈判、国际商务谈判的概念；
2. 了解国际商务谈判的特点和种类；
3. 掌握国际商务谈判的基本程序及各个阶段的主要内容；
4. 了解商务谈判的 PRAM 模式。

第一节 国际商务谈判的概念及特点

国际商务谈判是指在国际经济和贸易活动中，买卖双方为了达成交易而对交易过程中的各个环节进行协调沟通的过程，是一项复杂而严密的商务活动。国际经济贸易活动中引起学者广泛讨论的核心议题就是如何在经济贸易活动中掌握主动权，如何通过国际商务谈判达成目的，以及如何提高谈判的效率和质量。

一、国际商务谈判的概念

(一) 谈判(Negotiation)

谈判是指参与经济活动的各方基于自身的需要及其他各方的要求，彼此之间沟通信息，进行协议与磋商，致力于协调各方之间的相互关系，最终在保护自身利益的基础上达成协调一致的行为过程。

努力协调利害冲突,实现共同利益是谈判的目的之所在。在谈判的过程中,谈判各方会对共同关注或是感兴趣的问题相互沟通、交流和磋商,协调彼此在政治、经济或其他方面的利益,最终在保障自身权利、利益的基础上谋求妥协一致,使各方都能满足各自需求的条件下达成协议。

利用谈判进行交流沟通、磋商协调乃至趋于妥协从而维护各自利益的行为已经被广泛应用于经济、政治、军事、科技、外交等各个领域。

(二) 商务谈判(Business Negotiation)

商务谈判是谈判应用的重要领域之一,主要表现在经济活动中,各方为达成一致的贸易目的而就彼此的经济关系进行沟通和协商,通过信息的交流互换,来达到贸易的需求。商务谈判在所有商务活动中,是能够缓解矛盾冲突,协调各方利益,确保活动顺利进行下去的重要环节。

商务谈判主要包括货物买卖谈判、投融资谈判、工程承包谈判、技术转让谈判、技术贸易谈判、经济合作谈判以及劳务输入输出谈判等。

(三) 国际商务谈判(International Business Negotiation)

国际商务谈判是在商务谈判的基础上加上国际元素这一特点,是指分属不同的国家或地区的商务活动参与各方,为达成一致的贸易目的而就彼此的经济关系进行沟通和协商,通过信息的交流互换,来达到贸易的需求。国际商务谈判是国际商务活动的重要内容,也是国内商务活动在国际领域的延伸和发展。总体上说,国际商务谈判是解决对外经济活动中,不同国家或地区的商业机构之间普遍存在、不可避免的利害冲突的重要手段,是协调各方利益的必不可少的商务活动环节。

由于国际商务活动各方立场和追求目标存在差异,谈判过程中也不可避免地充满了复杂的利害冲突。这些利害冲突的存在,使谈判成为国际商务活动中必要的过程。通过有效的沟通协调解决这些矛盾冲突,实现预期目标,平等对话达成一致也正是谈判的意义所在。

二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判是一般商务谈判在国际上的拓展,因此既具有一般商务谈判的共性,也具有国际商务谈判的特性。

(一) 国际商务谈判具有一般商务谈判的共性

1. 商务谈判以获得经济利益为谈判目的

与一般的谈判相同,国际商务谈判是为了实现谈判各方的既定目标和经济利益。虽然国际间谈判涉及双边政治、经济、外交等各方面因素的复杂性,使国际商务谈判必然会受其影响,但在复杂的政治、经济、外交格局下获取最大的经济利益仍然是谈判双方的出发点和最终目标。

同时,经济利益的获取也是衡量一次商务谈判是否成功的重要指标。国际商务活动,具有作为商务活动的最本质的特点,即是一项经济活动。经济活动本身的意义就在于获取最大的经济利益,即核算谈判的收益与成本的差额,这里的成本主要指谈判桌上的成本、谈判过程的成本以及谈判的机会成本。因此,获取最大的经济利益仍是国际商务谈判的基本意义所在。

2. 商务谈判以价格作为谈判的核心

商务谈判的内容涉及的方面和要素复杂多样,谈判各方可能在众多经济领域和因素上有利益关系,但价格在谈判内容中的核心地位毋庸置疑。价格的高低最直接地表明了谈判双方的利益分配关系。此外,一些其他利益相关的条件如贸易标的的质量、数量、付款形式、付款时间等利益要素上的得失,也可以通过承担的风险或收益状况在很多情况下换算为一定的货币价值,并通过价格的升降体现出来。例如在国际贸易中,若谈判中商定由买方自己承担运费,则价格仅考虑商品本身;但若由卖方负责承担运费,则在谈判时卖方往往提高商品的价格来维持自身利益。

此外,谈判中虽然必须坚持以价格为核心来争取直接经济利益,但是由于价格因素相对敏感,在其他方面拓宽思路,争取更大的利益,可能对于双方而言都存在更大的协调空间。

3. 商务谈判是利益各方合作与冲突的博弈过程

商务谈判之所以发生,是因为双方能够通过合作获取较不合作时双方各自取得的收益更大的利益。共同的利益将双方联系在一起,然而在利益的分配过程中又可能产生冲突。因此,商务谈判的过程就是双方进行利益博弈的过程。双方都本着自身利益最大化的目标参与到商务谈判中,结果往往是根据谈判各方的实力和谈判的能力来决定的,谈判者需要在保持合作的前提下,通过谈判使对方有所收获的同时实现自身利益最大化。

4. 商务谈判注重合作规定的严密性、准确性

商务谈判过程商定的规章,包括谈判过程中的各种合作备忘文件,以及最终签署的合作协议等,都是谈判完成后各方进行合作的基础和纲领。其中确认了双方的权利和义务,且具有特定的法律效力。规章的严密性、准确性是保证最终实现各方利益的根本基础和前提。若合同或协议的条款不准确,在其执行过程中一旦发生冲突,双方各持己见,就会产生经济损失。因此,谈判者在谈判时要注重合作规定的严密性、准确性。

(二) 国际商务谈判的特殊性

1. 国际商务谈判的涉外性

涉外性是国际商务谈判的显著特征。国际商务谈判的双方在谈判过程中会建立一种商务关系,这样的商务关系也构成了两个国家地区或多个国家地区之间的经济关系的一部分。同时,谈判过程中也会不可避免的涉及国家地区之间的政治、外交关系。同时,从跨度来看,国际商务谈判也可能涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等方面的问题,涉外性非常强。

涉外性要求谈判者熟悉涉外的法律、惯例,熟悉国际经济组织的各种规定,这些是国内商务谈判所不涉及的。

2. 国际商务谈判受到国际惯例的约束

国际商务谈判的跨国界性使谈判往往涉及多国的法律法规,其适用的法律法规往往不能只以谈判中一方所在的国家或者地区的经济法为依据,而必须遵从国家的外交政策,以国际经济法为规则,按国际惯例行事。同时,仲裁时所适用的仲裁规则和程序一般取决于仲裁所在国家或地区的法律法规。

资料链接 2015 年以来国际市场猪肉价格走势情况及后期预测(摘要)

2015 年以来,国际市场猪肉价格总体呈震荡下行走势,目前价格与 2010 年最低水平相当,大幅低于去年同期水平。结合全球生猪供需、饲料成本及猪肉价格周期等因素分析,我们判断,今后几个月国际市场猪肉价格仍会维持弱势运行。

3 月底,美国芝加哥商业交易所瘦肉猪肉期货、美国猪肉现货价格分别为 1376.2 美元/吨、1227.1 美元/吨,比年初下跌了 23.2%、25.5%。4 月—8 月上旬,受国际市场饲料(玉米、豆粕)价格上涨影响,国际猪肉价格止跌反弹,美国猪肉期货、现货价格分别上涨了 21.4%、33.7%,此后价格止升转跌,小幅回落。9 月 10 日,美国猪肉期货、现货价格分别为 1511.3 美元/吨、1512.1 美元/吨,比年初分别下跌 15.7%、8.2%,比上年同期分别下跌 36.0%、27.6%,与去年 7 月的历史最高位相比,跌幅均接近 50%。

3. 国际商务谈判涉及的谈判内容比较广泛

国际市场上竞争更为激烈,价格变化迅速,只有及时对国外的经济和市场情况进行调查研究,了解国际市场上的需求与供应,才能够准确把握各方的政策和措施,同时制定相应的对策。由于各国的政策与环境各有不同,还应根据国别政策区别对待。

4. 国际商务谈判的影响因素更加复杂多样

国际商务谈判的谈判者来自不同的国家和地区,可能有着不同的社会文化背景,处于不同的政治经济体制,在价值观念、行为方式、思维方式、语言及风俗习惯都有所差异,使得影响谈判的因素更为复杂多样。在谈判中,双方需要尊重和协调彼此在文化宗教和道德伦理上的差异。

资料链接

一次,一个中国人正跟一个美国人谈判,谈了半天没有结果。于是,中国人就和美国人说:“你和我拼耐性啊,我是中国人,我们有五千年的悠久历史,我可以慢慢等啊。”结果,最后美国商人真的做出了让步。其实,我们有时候也没有时间,但我们可以借鉴老祖宗的东西,借助所谓的文化和价值观来让对方相信我们有耐心,有时间。

第二节 国际商务谈判的种类

从本质上讲,国际商务谈判是来自不同的国家或地区的商务人员协商贸易规则和条件的过程。国际商务活动中涉及的贸易标的、品质等极为复杂,谈判的内容有所差异,谈判的形式也就有所区别。根据不同的维度,可将国际商务谈判分为不同的种类。

一、根据参加谈判的人数规模划分

根据参加谈判的人数规模划分,可以将国际商务谈判分为一对一的个体谈判和多人参与的集体谈判。在个体谈判中,谈判双方各自派一人代表双方参与谈判。而在一般重大谈判中,谈判双方通常会派出两位以上的人员进行多对多的谈判。

谈判的组织管理在很大程度上取决于参加谈判的人员数量。如果是一对一的谈判,通常谈判双方的代表独自掌握决策权,因此要选择有商务、法律、技术等方面的知识能力储备最全面的谈判人员参与到谈判过程中,来独立应对谈判过程中可能出现的各种问题。他能根据自己积累的知识和经验分析、判断谈判的进程,掌握谈判的趋势,并最终进行决策。这种一对一谈判虽然主要依赖于谈判代表个人的知识储备和技能水平,无法在第一时间得到相关的有效援助,但它的优点也体现在进行决策过程中省去了大量的内部协商的成本,谈判代表的决策想法能够得到完全施展,有利于谈判整个过程的协调统一。

多对多的谈判形式则更适用于正式的、较大规模的谈判场合。在集体谈判中,各方成员之间需分工明确,有专门负责财务、工程、法律等谈判所涉及方面的专业人才,还要有掌握谈判整体的主谈人。集体谈判能够在更大程度上发挥协作的力量,克服一对一谈判个人能力受限、思虑不周的不足。

二、根据参加谈判的利益主体的数量划分

国际商务谈判根据参加谈判的利益主体数量不同,可分为双方谈判(两个利益主体)和多方谈判(两个以上利益主体)。

在双方谈判中利益关系较为简单明确,意见容易达成一致。而多方谈判的利益关系就比较复杂,难以达成一致。例如中外双方企业合资筹建某中外合资企业,在谈判中,中方本身是一家企业,外方本身也是一家企业,两家企业的利益就相对容易达成一致。如果中方本身是由多家企业构成,外方也由多家企业构成,那么由于多家企业之间也会存在利益矛盾,在众多利益主体中间谋求协调一致就困难得多。两方需要先在内部进行沟通,达成一致的意見,然后再作为两个对象参与到国际商务谈判当中来,进行沟通与协商。因此在多方谈判中往往需要就某些特定问题进行一定的双方谈判。

三、根据谈判的接触方式划分

根据谈判双方的接触方式划分,国际商务谈判可分为面对面的口头谈判和间接进行的书面谈判。口头谈判,顾名思义,就是双方的谈判人员面对面直接进行口头的交谈与协商。口头谈判的好处就是面对面更有利于双方直接沟通交流思想解决矛盾,通过直接观察对方的言行举止(如面部表情变化、说话方式以及动作姿势等),对对方的谈判人员本身以及交易本身的可靠性产生感性认识,做出进一步的理性分析。一般来说,口头谈判双方处在平等地位上进行博弈协调,即使是再强硬的谈判对手,为双方能顺利达成合作,也会做出一定的妥协让步,极少采取绝对坚持的立场。

书面谈判是指谈判双方通过信函、传真、电报、互联网等方式进行间接的商谈,而

没有进行面对面商议的谈判过程。书面谈判,是以一种更为正规化的形式阐释自己的立场观点,要比口头谈判形式更正式,可以表现出合作的诚意;同时,书面谈判比面对面的谈判方式更方便,尤其是在互联网时代的今天,书面形式的电子书函广泛地活跃于商务谈判双方互相沟通协调的过程中,既获得了其方便性又大幅度地节省了成本。书面谈判的缺点是仅仅通过信函、传真、电子邮件等通信媒介所能传递的信息量是十分有限的,尤其不能够通过谈判者的语气和行为等来判断对方的状态及谈判进展的状况等。因此,这种方式大多适用于谈判的前期或者谈判基本条款都完成的后期,以及双方长久合作后相互了解程度较深的时期采用。

四、根据谈判进行的地点划分

根据谈判进行的地点不同,可将谈判分为主场谈判、客场谈判和中立地谈判三种形式。

主场谈判是指对谈判的其中一方而言,谈判在其所在地进行的,该谈判方即是东道主;相应地,对谈判的另一方而言,本场谈判其以宾客身份前往,是客场谈判。中立地谈判则是指谈判是在谈判两方所在地以外的第三地进行的,双方无主宾之分。

不同的谈判地点使得谈判双方具有的身份不同。对于主场谈判而言占有较大的主场优势,如对谈判环境更熟悉、信息搜集更为便利等。相反,客场谈判方在交通、环境、语言等方面会遇到一定困难。因此谈判双方在选择谈判地点时要充分考虑主客方的因素,运用相应的谈判战略以争取主动权。在实际谈判地点的选择上,采取中立地谈判或主客场轮流式谈判更为公平合理。

五、根据谈判双方采取的态度与方针划分

根据谈判双方采取的态度与方针不同,国际商务谈判可以分为让步型谈判(或称软式谈判)、立场型谈判(或称硬式谈判)以及原则型谈判(或称价值型谈判)。

(一) 让步型谈判

在让步型谈判中谈判者希望尽可能避免冲突,因此为了达成最终的协议,谈判方可能做出一定的让步,最终使谈判双方成功签订均可满意的协议。这种类型的谈判通常有相对比较融洽的谈判氛围,采取此种谈判策略的谈判者把对方视为合作者而不是竞争者,他们的目的是要达成协议而不是获取最大利益,或者他们希望在更大程度上争取与对方的长期合作。因此,让步型谈判中让步的一方通常会保持友善、让步利益、提出建议,为了避免冲突而最终做出妥协。

在谈判过程中,如果双方都采取让步的心态进行谈判,那么谈判可能达成一个使得双方都获益的一致决议,效率与成果会更令人满意。然而,由于谈判中双方所处的立场不同,一方的收益很可能会给另一方带来损失,谈判的双方可能不会都采取让步型的方式。如果在谈判中对对方的态度比较强硬,那么采取让步策略的一方在谈判过程中就很容易遭受利益损失。因此,在实际谈判过程中很少有采取绝对让步方式的谈判者,除非一些有长期业务往来且双方合作关系良好的合作伙伴,可能会在谈判中采取让步型的谈判策略。

（二）立场型谈判

立场型谈判又称硬式谈判。立场型的谈判者持以强硬的立场，将谈判视为一场战斗与博弈，视对方为劲敌，认为只有按照己方的立场达成的协议才是谈判的胜利。

立场型谈判者往往会在谈判开始时提出一个极端的立场，并在后面的谈判中固执地坚持。并只有在谈判难以继续进行、谈判破裂会给她带来更大损失时，才会做出最低程度的妥协。如果在一场谈判中，谈判双方都采取立场型谈判策略，谈判的气氛就会十分紧张，从而导致谈判的成本大大增加、谈判的效率明显降低。立场型谈判的结果很可能是一方在考虑到其谈判破裂带来的损失更大而选择屈服，被迫让步达成了一致，但由于其在谈判中的需求并没有得到满足，也会造成很大的有形或无形损失，因此可能并非心甘情愿的履行协议中己方的责任义务，从而给对方带来相应的损失。

立场型谈判的双方站在各自立场上，想方设法获取最大的利益，而完全忽视了对方的立场和利益，未从谈判的本身出发，不能换位思考，损失了谈判的效率效用，通常无法达成兼顾双方利益的统一协议。

（三）原则型谈判

原则型谈判也称价值型谈判，谈判双方把对方视为同等地位的合作同事，既不是朋友更不是敌人。原则型谈判强调双方的合作关系，谈判双方能够设身处地为对方着想，充分尊重对方，双方尽可能找到双方利益中的契合点，在和谐融洽的气氛中达成协调一致的方案。一旦谈判或执行过程中发生冲突，则根据公平合作的原则共同协商解决，并不是单纯的仅考虑自身利益、靠能力较量来判决。

原则型谈判提出者哈佛大学法学院的荣誉教授荣格·费舍尔认为，让步型谈判和立场型谈判两种谈判风格都是错误的，正确的应该是原则型谈判风格。与让步型谈判相比，原则型谈判不仅注重与对方建立良好关系，更重视利益的公平性。与立场型谈判相比，原则型谈判注重协调双方的利益，而不是仅在自身立场上谋取己方利益。因此，原则型谈判既不是让步型谈判，也不是立场型谈判，而是介于两者之间。原则型谈判的优势在于考虑了双方利益的同时尊重了对方的立场，有利于谈判的顺利进行，创造谈判的经济与社会价值。因此，原则型谈判成为国际谈判中受到普遍推崇的一种谈判方式。

事实上，在实际的谈判中，以上所述的三种理论谈判方式之间并没有显著的界限。现实中的谈判往往结合了多种谈判方法，根据实际情境情况，综合运用三种谈判方法的要素进行谈判。具体的谈判风格往往与我方主体在谈判中所处的地位有很大的关系。同时，双方业务的延续性、长期性，本次交易的重要性等也对谈判策略的选取产生重大影响。

第三节 国际商务谈判的基本原则

根据我国对外经济贸易政策，在国际商务谈判中应遵循平等互利、随机应变、友好协商、依法办事以及结合策略的基本原则。

一、平等互利原则(双赢原则)

在国际商务活动中,双方或多方的实力不分强弱,在相互关系中应处于平等的地位;在商品交换中,自愿让渡商品,等价交换;谈判双方或多方存在一定的共同利益,有来有往,互通有无,互惠互利。

资料链接

一位妈妈将一个橙子给了她的两个儿子,哥哥和弟弟为了这一个橙子争抢起来。哥哥说:“我来切。”弟弟说:“你会切成一大一小,从而对你有利。”哥哥说:“你切也会有这种问题,我也不能信任你。”两人一直争执不下。

最后,为了公平起见,哥哥获得了“切权”,弟弟则获得了“选择权”,即由哥哥来切橙子,由弟弟先选择切好的橙子,两兄弟愉快的达成了一个“公平”的协议。

分完后,哥哥把半个橙子的皮剥掉了,把果肉榨成果汁喝;弟弟则把果肉挖出来扔了,把皮留下来磨碎,将其混在面粉里烤蛋糕吃。哥哥只要了橙肉而将橙皮丢掉,弟弟只要了橙皮而将橙肉丢掉,都浪费了资源。

之所以会产生资源浪费的现象,是因为谈判双方在谈判中未表明真正的需求期望。结果,表面上皆大欢喜,事实上不尽理想。只解决了表面上的公平性,并未达到真正的双赢。

平等互利原则也是一种双赢原则。商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是谈判各方当事人在追求共同商业目标,实现双方商业利益整个过程中一个不断地化解冲突、实现谈判者最大利益的手段。作为我国对外经贸关系中的一项基本准则,平等互利原则必须贯彻于国际商务谈判的各个方面。

第一,要遵循自愿原则,并以此原则作为交易的基础。在与其他各国的贸易的过程中,应根据双方的需要与可能,在自愿的基础上达成交易。不能够以其他方面的压力作为条件,强迫对方进行贸易、强塞给对方其本身并不需要的商品或强要对方无能力供应或不愿供应的商品。

第二,在谈判过程中,应当坚持以国际市场上的公平价格水平为基准来确定商品进出口价格。单凭主观决定价格,不顾谈判对方的利益,既违反了价值规律的正常作用,又脱离了实际情况,容易引起谈判对方及国际市场的不满。

第三,“重合同,守信用”是中华民族商业发展过程中的传统美德,也是从商得以延续的基础。合同是经谈判双方共同协商努力后产生的一种具有法律效力的书面文件,说明了双方的权利与义务,代表着双方的根本利益。如果合同执行过程中有一方违反相关条款,都可能会给另一方带来损失。以审慎的态度对待合同的签订和贯彻落实是对自身和交易对方都有利的行为。

二、随机应变原则

随机应变原则主要体现在国际商务谈判过程中对多种谈判技巧的灵活运用。国际商务谈判具有很强的随机性,谈判过程中形势不断发生变化,需要谈判双方灵活应对,加