



21世纪高职高专规划教材

国际商务谈判



李景霞 主编



 **机械工业出版社**
CHINA MACHINE PRESS

21世纪高职高专规划教材

国际商务谈判

主 编	上海电机高等专科学校	李景霞
副主编	佳木斯大学	王丰敏
	安徽农业管理干部学校	倪东辉
	上海电机高等专科学校	房 晶
参 编	上海电机高等专科学校	石 琛
	上海电机高等专科学校	刘莉华

机 械 工 业 出 版 社

本书是由中国机械工业教育协会和机械工业出版社组织编写的 21 世纪高职高专规划教材。作者根据教育部教高〔2002〕2 号文件精神结合高等职业教育的特点,融合了作者多年的教学经验和成果,采用以导入案例引出各(章)节中心内容的阐述方法,深入浅出地介绍了国际商务谈判的基本理论、内容和方法。全书由三部分组成。分别介绍了国际商务谈判的基础与程序、国际商务谈判的策略与技巧以及国际商务谈判中的社交与礼仪。本书各节均选用了适当案例,以引起学生的学习兴趣与思考,每章均附有小结、思考与练习,以便于学生学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/李景霞主编. —北京:机械工业出版社, 2004. 9

21 世纪高职高专规划教材

ISBN 7-111-15213-1

I. 国… II. 李… III. 国际贸易—贸易谈判—高等学校

校:技术学校—教材 IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 090424 号

机械工业出版社(北京百万庄大街 22 号 邮编 100037)

策划编辑:余茂祚 责任编辑:余茂祚

封面设计:饶薇 责任印制:李妍

北京蓝海印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004 年 9 月第 1 版·第 1 次印刷

1000mm×1400mm B5·5.75 印张·223 千字

定价:15.00 元

凡购书本,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

21 世纪高职高专规划教材

编委会名单

编委会主任 王文斌 郝广发

编委会副主任 (按姓氏笔画为序)

马元兴	王茂元	王明耀	王胜利	王锡铭
田建敏	刘锡奇	杨文兰	杨 飒	李兴旺
李居参	杜建根	余元冠	沈国良	沈祖尧
陈丽能	陈瑞藻	张建华	茆有柏	徐铮颖
符宁平	焦 斌			

编委会委员 (按姓氏笔画为序)

王志伟	付丽华	成运花	曲昭仲	朱 强
齐从谦	许 展	李茂松	李学锋	李连邨
李超群	杨克玉	杨国祥	杨翠明	吴诗德
吴振彪	吴 锐	肖 珑	何志祥	何宝文
陈月波	陈江伟	张 波	武友德	周国良
宗序炎	俞庆生	恽达明	娄 洁	晏初宏
倪依纯	徐炳亭	唐志宏	崔 平	崔景茂

总 策 划 余茂祚

策划助理 于奇慧

前 言

本书是由中国机械工业教育协会和机械工业出版社组织全国 80 多所高职高专院校编写的高职高专管理类专业规划教材之一。可作为 2 年制和 3 年制高等职业院校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院和民办高校经济管理类专业必修的通用教材,也可供其他人员参考。

本书由三部分 9 章组成。第 1~4 章,主要叙述国际商务谈判的基础与程序,内容包括国际商务谈判的概念、特征、原则、类型,国际商务谈判人员的素质要求和国际商务谈判准备以及国际商务谈判过程;第 5~7 章,介绍国际商务谈判的策略与技巧,内容包括国际商务谈判的策略,国际商务谈判中僵局的处理策略和国际商务谈判中的语言表达技巧;第 8、9 章,主要叙述国际商务谈判的礼仪与文化,介绍了商务谈判的礼仪与礼节,世界各国文化差异和谈判风格。

本书根据高等职业教育培养技术应用性专门人才的教学特点,在参考国内外有关教材的基础上,融合我们多年的教学经验和成果,在教材的内容、体系等方面力求做到题材新颖、选材适当、突出案例,注重运用。全书各章采用导入案例,以引起学生对学习内容的兴趣与思考,每章末均附有本章小结、思考与练习,便于学生课后复习和练习。

本书由上海电机高等专科学校李景霞主编,佳木斯大学王丰敏、安徽农业管理干部学校倪东辉、上海电机高等专科学校房晶任副主编,全书由李景霞提出编写大纲及全书的最后统稿工作。具体分工如下:第 1 章由上海电机高等专科学校李景霞撰写;第 2 章由上海电机高等专科学校刘莉华撰写;第 3、5 章由上海电机高等专科学校石琛撰写;第 4 章由安徽农业管理干部学校倪东辉撰写;第 6、7 章由佳木斯大学王丰敏撰写;第 8、9 章由上海电机高等专科学校房晶撰写;在本书的编写过程中,编者参考了大量同类教材及有关的论著资料,并得到机械工业出版社首席策划余茂祚教授级高工的精心指导,在此一并向他们致以诚挚的谢意。

书中难免存在不完善之处,恳请读者批评指正,以便修订再版时进一步完善。

编 者

目 录

前言

第1章 国际商务谈判

概述..... 1

1.1 国际商务谈判的概念和特征 1

1.2 国际商务谈判的原则 5

1.3 国际商务谈判的类型..... 7

本章小结..... 12

思考与练习..... 12

第2章 国际商务谈判人员

的素质要求..... 14

2.1 国际商务谈判的人员素质 14

2.2 谈判班子的组成..... 21

本章小结..... 25

思考与练习..... 25

第3章 国际商务谈判

准备..... 27

3.1 国际商务谈判环境因素分析 27

3.2 信息的准备 30

3.3 谈判方案的制定..... 47

3.4 模拟谈判 55

本章小结..... 58

思考与练习..... 59

第4章 国际商务谈判

过程..... 61

4.1 开局阶段..... 61

4.2 磋商阶段..... 69

4.3 成交阶段..... 74

本章小结..... 79

思考与练习..... 79

第5章 国际商务谈判

策略..... 81

5.1 国际商务谈判开局阶段策略..... 81

5.2 国际商务谈判磋商阶段策略..... 85

5.3 国际商务谈判成交阶段策略..... 91

本章小结..... 93

思考与练习..... 94

第6章 国际商务谈判中僵

局处理策略..... 95

6.1 谈判中形成僵局的 原因..... 95

6.2 打破谈判僵局的 策略 99

6.3 谈判僵局的处理 方法 104

本章小结..... 106

思考与练习..... 107

第7章 国际商务谈判语言

表达技巧.....	108	思考与练习.....	152
7.1 国际商务谈判语言		第9章 世界各国文化差异	
言的表达.....	108	和谈判风格.....	154
7.2 国际商务谈判有声		9.1 文化习俗与谈判	
语言表达的技巧.....	112	风格.....	154
7.3 国际商务谈判无声		9.2 亚洲商人的谈判风	
语言的表达技巧.....	125	格与应对技巧.....	156
本章小结.....	130	9.3 美洲商人的谈判风	
思考与练习.....	130	格与应对技巧.....	164
第8章 国际商务谈判		9.4 欧洲商人的谈判风	
中的礼仪.....	133	格与应对技巧.....	167
8.1 谈判的一般礼		9.5 大洋洲商人的谈判	
仪与礼节.....	133	风格.....	173
8.2 正式谈判中的礼		9.6 非洲商人的谈判	
仪与礼节.....	140	风格.....	174
8.3 谈判签约仪式礼仪.....	150	本章小结.....	175
本章小结.....	152	思考与练习.....	175
		参考文献.....	177

第1章 国际商务谈判概述

学习目标

1. 了解谈判的基本理论知识和谈判的直接原因。
2. 理解谈判的性质。
3. 掌握谈判的原则。
4. 熟悉谈判的分类。

1.1 国际商务谈判的概念和特征

导入案例 1-1

20世纪60年代初期,美欧之间发生了一场“肉鸡战争”。当时的美国掌握了新的饲养技术,肉禽生产得到迅速发展,对欧共体的肉鸡出口从1958年的约0.1亿磅(1b=0.45359237kg)猛增到1962年的1.6亿磅,欧共体极为不安。当时德国为保护欧共体的肉鸡生产,联合欧洲大陆的盟友,对从美国进口的肉鸡征收3倍以上的从价税,即从15%增加到50%。对此,美国人非常气愤。他们一方面向贸易协定的法庭进行控告,对欧共体向美国出口的商品征收惩罚性税金;另一方面对欧共体由全鸡改为鸡块出口,并开始一年四季向欧共体出口火鸡(过去只是在复活节和圣诞节前才出口)。待欧共体对美国的切割鸡块和火鸡也征收从价税时,美国商家又改向欧共体出口加料腌制的肉禽。总之,美国人想方设法要继续保持欧共体的肉禽市场份额。与此同时,欧共体加强了在肉禽生产方面的技术研究,肉禽生产也快速发展起来,并大力向其邻国,特别是瑞士、奥地利等国销售,用补贴出口的办法挤掉了美国在那些国家的部分市场份额。美欧之间在肉鸡市场上的分歧因此越来越深。但是美欧双方在政治上是盟友,在经济上又互有需求,保持分歧或扩大矛盾对双方都没有好处。在此情况下,美欧双方又回到了谈判桌上,在东京回合谈判中,经过多轮讨价还价,美国同意欧共体可对美国不加作料的整禽及加作料的肉鸡征收差价税,并以此为条件,换取欧共体对其他美国产品的让步。欧共体则同意对美国加作料的火鸡块实行免税,同时停止对可能挤占美国在欧市场的出口品给予补贴,以此为条件,换取美国牌欧洲卡车、大众牌大篷车、马铃薯、淀粉以及每加仑(1Usgal=3.7541dm³)超过9美元的白兰地征税率恢复到1962年的水平上。美欧双方从谈判中都得到了好处。

1.1.1 国际商务谈判的含义

中国的改革开放和现代化建设所取得的巨大成就,吸引着各国的商人纷至沓

来, 尤其中国加入世界贸易组织后, 越来越多的对外经济贸易活动在我国企业和世界各国的企业中进行着。在这些国际商务活动中, 不论是政府支持的建设项目, 还是企业之间进行的货物买卖、跨国投资、技术引进、国际运输以及咨询服务等, 都不可避免的要为双方所要进行的业务进行磋商, 以求最终能够达到双方都能接受的协议。这种磋商就是我们经常所说的谈判。

谈判是人与人交往的一种常见的形式。它在现实生活中可以出现在任何场合, 包括在学习、工作、生活等方面, 每一个人都可能成为谈判者。人们每天都面临谈判, 都在与人谈判, 那么到底什么是谈判呢?

美国谈判学会会长、著名谈判专家杰勒德·I·尼尔伦伯格在《谈判的艺术》中认为: “只要人们为了改变相互关系而交流意见, 为了取得一致而相互磋商协议, 这就是谈判”他把谈判看作是一个“合作的利己主义”的过程, 认为人的需要和对需要的满足是谈判的基础。由此, 他提出了“谈判的需要理论”, 这一理论得到了众多理论家和实践家的赞同。

英国谈判家马什(P. D. V. Marsh)在《合同谈判手册》中给谈判下的定义是: “所谓谈判, 是指有关各方为了自身的目的, 在每项涉及各方利益的事务中进行磋商, 并通过调整各自提出的条件, 最终达成一项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程”。他特别强调整个谈判就是一个“过程”。

美国谈判专家威恩·巴罗认为: “谈判是一种双方都致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。其最终目的就是要达成一项对双方都有利的协议”。

虽然没有一个确定的谈判的定义, 但是结合各种观点, 谈判的含义体现了以下基本思想: 谈判是贸易双方就共同关心或感兴趣的问题进行磋商、协调和调整, 为达到各自的经济利益和政治利益谋求妥协, 寻找双方都能接受的方案, 使双方都感到是在有利的条件下达成协议。

由此看来, 国际商务谈判是一种在对外经贸活动中普遍存在的方式, 以解决不同国家商业机构之间不可避免的利害冲突, 实现共同利益的一种必不可少的手段。当然, 国际商务谈判除了包含一系列国际经济活动的特点外, 还是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动。在现代国际社会, 每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要, 都是诱发人们开展谈判过程的潜因; 在整个对外经济贸易活动中, 每一次进出口贸易活动都要通过谈判达到自己的目的。只要人们为了改变相互关系而交换观点, 为了取得一致而磋商协议, 这就是在进行谈判。

1.1.2 国际商务谈判的特征

谈判是体现人类交往的一种特殊的社会现象, 需要运用人的行为理论去揭示商务谈判的基本特征。人的行为受动机支配, 而动机根源是人的需要和利益。商

务谈判行为之所以能够发生，也在于每位谈判者都想从中满足某种需要，获取某种利益。不过，谈判任何一方的需要都必须从对方的合作中或从对方承诺的某种行为中才能得到满足。因此，谈判具有以下几个特征：

1. 谈判具有以经济利益为基本目的和主要评价指标的特征 商务谈判本身是经济活动的重要组成部分或直接就是一项经济活动，任何的经济活动都要讲究经济利益，因此商务谈判的目的集中而鲜明的指向经济上的利益，都围绕着实现经济利益，；离开了这种经济利益，国际商务谈判就失去了存在的价值和可能。同时谈判者在谈判中都比较注意谈判的成本、效率和效益。

2. 谈判具有以价格作为核心的特征 商务谈判所涉及的因素很多，谈判者的需要和利益表现在众多的方面。商务谈判中价格只是谈判内容的一个部分，却占据最显赫、最重要的地位，几乎在所有的商务谈判中都是核心内容。不仅因为价格的高低最直接、最集中表明了双方的利益分割，而且谈判双方还会涉及价格以外的因素，诸如质量、数量、付款形式等利益要素也都要折算成一定的价格，并通过价格的升降来体现。因此，价格总是谈判的核心。

3. 谈判是双方通过不断调整各自的需要和利益，最终达成一致意见的过程 人们之所以要进行各种谈判是因为要实现一定的目标和利益要求，谈判的目的集中而鲜明地指向经济上的利益。但谈判不是单纯追求自身利益、无限制的满足自己利益需要的过程，而是具有一定利益界限的。正如尼尔伦伯格所说：谈判不是一场棋赛，不要求决出胜负；谈判也不是一场战争，要把对方消灭或置于死地，谈判恰恰是一项互惠互利的合作事业。

4. 谈判不是“合作”与“冲突”的单一选择，而是“合作”与“冲突”的矛盾统一 通过谈判达成的协议应该对双方都有利，各自都获得了基本利益，这是谈判合作性的一面；双方在谈判中积极的维护各自的利益，希望在谈判中获得更多的利益，这又是谈判冲突性的一面。正确处理合作与冲突之间的矛盾统一，对于谈判双方来说都是一种考验，既不能只注意谈判的合作性，一味的退让和承诺；也不能只注重谈判的冲突性，将谈判看成是一场争斗，寸步不让，导致谈判破裂。

5. 谈判注重合同条款的严密性与准确性 商务谈判的结果是由双方协商一致的协议或合同来体现的。合同条款实质上反映了各方的权利和义务，合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提。有些谈判者在商务谈判中花了很大气力，好不容易为自己获得了较有利的结果，对方为了得到合同，也迫不得已作了许多让步，这时谈判者似乎已经获得了这场谈判的胜利。但如果在拟订合同条款时，掉以轻心，不注意合同条款的完整、严密、准确、合理、合法，经获得了这场谈判的胜利，但如果在拟订合同条款时，掉以轻心，不注意合同条款的完整、严密、准确、合理、合法，其结果会被谈判对手在条款措词或表述技巧上，引你掉进陷阱，这不仅会把到手的利益丧失殆尽，而且还要为此付出惨重

的代价,这种例子在商务谈判中屡见不鲜。因此,在商务谈判中,谈判者不仅要重视口头上的承诺,更要重视合同条款的准确和严密。

1.1.3 国际商务谈判的特殊性

国际商务谈判与国内商务谈判相比,既具有一般贸易的共性,又具有一定的特殊性。

1. 国际商务谈判具有跨国性 国际商务谈判的主体是两个或两个以上的国家,谈判者代表着不同国家地区的利益,因此跨国性成为国际商务谈判的最大特点。国际商务谈判使得资产在贸易、金融、保险、运输、支付以及法律等领域进行跨国流动,同时按照国际惯例、法律条款、国际经济组织的各种规定和国际法来执行,并以国际商法为准则,以国际惯例为准绳。

目前,国际商法关于国际货物买卖的国际公约有三项:1964年《国际货物买卖统一法公约》、《国际货物买卖合同成立统一法公约》以及1980年《联合国国际货物销售合同公约》。其中我国是1980年《联合国国际货物销售合同公约》最早的成员国之一,外贸企业与其他缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同都将适用这一公约,除非当事人已在合同中排除了公约的适用。应当注意的是我国在核准公约时,对该公约提出了两项重要的保留:关于采用书面形式的保留和关于公约适用范围的保留。

国际贸易惯例是国际贸易法的渊源之一。关于国际货物买卖的国际惯例主要有:《国际贸易术语解释通则》(1936制定,于1980年、1990年、2000年进行了修改,现行的文本是《2000年国际贸易术语解释通则》);《华沙——牛津规则》;美国1941年修订的国际贸易定义。另外,各国也有相应的法律体系,如美国的《美国贸易法》,英国的《英国货物买卖法》,中国的《中华人民共和国涉外经济法》等。必须指出的是,上述各项国际贸易惯例并不具有普遍的约束力,双方当事人可以采用,也可以不采用,完全由当事人决定。只有当事人在他们订立的国际货物买卖合同中采用了某种国际贸易惯例来确定它们之间的权利和义务时,该项惯例才能用于该合同并对当事人产生约束力。

2. 国际商务谈判具有较强的政策性 由于谈判双方之间的商务关系是一国同别国或中介地区之间经济关系中不可或缺的重要组成部分,并且常常涉及到一国同他国或他地区之间的政治和外交关系。这就决定了国际商务谈判必须贯彻执行国家有关的方针政策和外交政策,还应注意国别政策,特别是执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。例如,我国政府的对外开放政策极大地推进了涉外商务谈判及其带来的商务交易活动;中国台湾当局对内地奉行的政策直接影响着台商同内地企业之间商务谈判的进行;美国国会曾经一年一度的关于是否保留中国最惠国待遇的辩论和投票,以及西方国家实施或取消的对中国的经济制裁等都对中美之间、中西方之间的商务谈判产生了积极或消极的影响。因此,包括我国

在内的各类国际商务谈判的参与者，都必须熟知本国和对方国家的方针政策和对外经济贸易的法律和规章制度；都要通过各种渠道积极寻求我国政府以及有关的外国政府、地区当局的支持或认可。

3. 国际商务谈判具有复杂性、多变性，要按国际惯例办事 国际商务谈判商讨的是两国或两个地区企业之间的商务关系，因此在适用法律方面就不能完全以任何一方所在国家或地区的经济法为依据。由于双方都有不同的文化、宗教、伦理环境；各自具有不同的价值观、道德观、思维方式和行为方式；在语言表达和风俗习惯等方面也各不相同，这就大大增加了谈判的难度。因此，必须以国际经济法为准则，按国际惯例行事。当需要仲裁时，仲裁地点与仲裁所适用的规则直接相关。一般说来，规定在哪一国仲裁，往往就要适用该国有关仲裁规则和程序。

4. 国际商务谈判涉及范围较广 由于受供求关系的影响，加之国际市场行情变化莫测，竞争激烈，必须特别重视调查研究工作。通过调查研究，了解国外的经济情况和市场情况，做到知己知彼，心中有数。作为出口商要了解市场的需求，而作为进口商则要掌握产品的货源。对不同国家和地区，还应根据国别政策，分清情况，区别对待。要求谈判人员能够事先估计到可能出现的问题和不测事件。

5. 国际商务谈判对谈判人员的知识结构与层次要求具备更高的素质 由于谈判结果将导致有形或无形资产的跨国转移，因而要涉及到国际贸易、国际金融、会计、保险、运输等一系列复杂的问题。这就对从事国际商务谈判的人员在知识结构、谈判策略及技巧的实际运用能力、防范风险能力等方面提出了更高的要求。谈判人员不仅要在谈判桌上运用自如，而且在谈判前还要注意资料的准备、信息的收集。

1.2 国际商务谈判的原则

导入案例 1-2

1985年，某友好国家工业贸易代表团来华谈判，该国大使先找到有关领导要求促成贸易合作。有关领导指示，在可能的前提下，尽量与对方达成协议。对方要求向中国出口矿山设备，要价高，质量不及先进国家水平。中方代表很为难，如果答应，中方损失太大，如果当场拒绝，又怕影响两国关系。最后中方代表想出了办法，要求对方拿出一台矿山设备到我国北方严寒地区进行一定时间试验。如能在零下40℃中正常工作，我方可以留购，对方答应回去研究。两个月后，对方答复说，他们国家最低气温才零下7~20℃，要适应我国零下40℃的工作条件，技术上有困难。于是，对方放弃了向我国出口矿山设备的要求。

商务谈判的基本原则也是商务谈判的指导思想、基本准则。遵循必要的商务谈判原则是取得商务谈判成功的基本保证。商务谈判原则是指导谈判活动的行为准则，反映了市场的运动规律，具有普遍的适用性。

世界上至今还没有为国际商务谈判制定出一套专门成文的行为规则，但各国之间不断重复的类似行为已逐渐形成了一些共同认从的准则，这给国际商务谈判提供了应予遵守的一般原则。

1.2.1 平等原则

平等，就是要求谈判双方处于平等地位。自愿合作、等价交换是商务谈判的基础。也就是说，谈判双方建立谈判关系，并通过平等协商、公平交易来实现双方权利和义务的对等。

在现代市场经济条件下，作为贸易双方的经济实体，都是具有独立法人资格的商品生产者和经营者。因此，谈判双方的法律地位完全平等，不论国家大小、经济实体实力强弱，都要平等相待。同时，商品交换客观上要求自愿交易，不存在谁支配谁的问题，是否成交或怎样成交都要通过双方充分协商。不自愿，双方就洽谈不起来。贯彻平等互利原则，要求谈判双方各自互相尊重，以礼相待，任何一方以势压人，以大欺小，以强凌弱，把自己的意志强加于对方，都是不允许的。在国际商务谈判过程中，双方在观点、利益或行为方式等方面的分歧是客观存在的，只能通过平等协商来解决，不应违背任何一方的意愿，将自己的意志强加给对方。

1.2.2 互利原则

互利原则是要求谈判双方在适应对方需要的情况下，互通有无，使双方都能得利，是商务谈判的目标，在考虑己方利益的同时，要照顾双方利益，使交易谈判结果实现等价交换、互利互惠。

互利是平等的客观要求和直接结果，互利原则正是实现等价交换的前提。在谈判中坚持互惠互利原则，就体现了等价交换的公平合理性。当然，互利互惠不等于利益均分，谈判双方可能一方获得利益多一些，另一方获得利益少一些，这主要取决于双方各自的实力和谈判技巧等因素。一项商务谈判的结果有四种可能，即我赢你输、你赢我输、你输我输、你赢我胜。前两种结果，实际上是一方侵犯了另一方的利益，即使在特定情况下出现，也往往是“一锤子买卖”；第三种结果是双方都不愿意看到的，因而应尽力避免；第四种结果达到了互利互惠，这是双方通力合作的成果。因此，贯彻平等互利原则，才能达到互惠互利的谈判目标。

1.2.3 灵活机动原则

在国际商务谈判中要灵活运用多种谈判技巧以使谈判获得成功。谈判过程是一个不断组织思考的过程，需要灵活掌握各种谈判技巧，以便测出对方内心的想法与计策，使自己在谈判中始终占据比较有利的位置。总之，在谈判过程中，在不放弃重大原则的前提下，要有实现整个目标条件下的灵活性，特别是要根据不同的谈判对象，不同的市场竞争情况，不同的销售意图，采用不同的灵活的谈判技巧，只有这样方能促使谈判成功。

1.2.4 求同存异原则

求同存异原则是商务谈判成功的关键。谈判中双方必然会为某些条款协议发生争议,这就要求各方都应从大局着想,把共同利益作为出发点,双方用友好协商的态度来解决问题;要把谈判对象当成是合作伙伴,而不是敌人;要把眼光放长远一些,考虑作出局部牺牲来换取长远利益;同时要善于运用灵活机动的谈判策略,通过妥协寻求协调利益冲突的解决方法,构建和增进共同利益,让双方的利益做大,使双方都成为赢家,这也是谈判高手智慧的体现。

1.2.5 依法办事,遵法守约原则

依法办事、遵法守约是商务谈判的根本,这包括谈判主体合法;谈判议题合法;谈判手段合法。同时对外谈判最终签署的各种文书都具有法律效用,因此,谈判当事人的发言,特别是书面文字,一定要符合法律的规定、要求;一切语言、文字应具有双方一致承认的明确的合法内涵。必要时应对用语的法定涵义作出具体明确的解释,写入协议文书。以免因解释条款的分歧,导致签约后在执行过程中发生争议。按照这一原则,主谈人的重要发言,特别是协议文书,必须经由熟悉国际经济法、国际惯例和涉外经济法规的律师负责进行细致的审定。对双方都具有同等的权威性、指导性和约束力,成为一定时期内在某项国际经济活动中谈判各方的行为准则。

1.3 国际商务谈判的类型

国际商务谈判从本质上说是来自不同国家或地区的商务人员协商交易条件的过程。大多数的谈判专家往往注重于对谈判的原则、策略、技巧等问题的研究,其实由于商务谈判中可交易的项目、品种极为广泛,设计的谈判内容不同,谈判的形式也各不相同。因此,如果能够对于国际商务谈判进行不同类型的划分,谈判人员就可以根据各种类型的不同特征和要求组织谈判,这样反而可以更加有效的展开谈判,提高谈判人员的能力,争取谈判的主动权。

1.3.1 按参加谈判人数规模分类

按参加谈判的人员来划分的谈判类型,有一人参加的一对一的个体谈判,以及各方都有多人参加的小组谈判。

1. 个体谈判 个体谈判是指谈判双方各由一位代表出面谈判的类型。从某种角度来看,个体谈判的类型有着其他谈判类型无可比拟的优点,比如由于谈判规模相对较小因此在准备地点、时间安排上都可以灵活、变通。谈判的方式可以灵活选择,气氛也比较和谐随便。特别是当双方谈判代表较熟悉、了解时,谈判就更为融洽。这就可以消除小组谈判中正式、紧张的会谈气氛和拘泥、呆板、谨慎的言行,有利于双方代表的沟通与合作。但是,它也有一定的缺陷。比如,由于是一对一的个体谈判,所选择的谈判人员必须是全能型的,必须具备所有与谈判

有关内容的知识,而且在谈判中需要独立应付全局,难以得到他人的帮助,根据自己的经验和知识作出分析。因此许多谈判专家认为,个体谈判是最简单,也是最困难的谈判。

2. 小组谈判 小组谈判是指每一方都是由两个以上的人员参加协商的谈判类型。小组谈判可用于大多数正式谈判。特别是内容重要、复杂的谈判,非小组谈判不行。因为集体的智慧与力量是取得谈判成功的保证。每个人由于经验、能力、精力多种客观条件的限制,不可能具备谈判中所需要的一切知识与技能,因此需要小组其他成员的补充与配合。可以更好地运用谈判谋略和技巧,更好地发挥谈判人员的创造性、灵活性。而且经小组谈判达成的协议或合同具有更高的履约率,集体的决定对其成员有更大的约束力。由此可见,小组谈判最大的优点是发挥了集体的智慧。

1.3.2 按谈判双方接触的方式分类

从这个角度划分,可以将谈判划分为口头谈判、书面谈判、电话谈判。

1. 口头谈判 口头谈判是指双方的谈判人员面对面的直接用口头语言进行信息的交流和条件的协商。由于双方是在日常直接接触中进行思想感情的交流,使得双方在相互了解中增进感情,对于各方提出的条件和各种不同意见,都能作出详细的说明,也会由于感情因素而妥协让步。同时在谈判中能够发挥谈判团体的整体优势,通过观察对方的面部表情、姿态动作,掌握心理,借以审查对方的为人及交易的诚实可靠性,有针对性的调整策略。

2. 书面谈判 书面谈判是指买卖双方利用文字或图表等书面语言交流信息、协商条件。一般双方不直接见面,只是通过电传、信函、传真、互联网等方式进行商谈。例如:国际贸易中通过函电进行询盘、发盘、还盘、接受等形式。书面谈判方式比口头谈判方式显得更为坚定有力,表达准确利于遵循;双方都利于思考和审慎决策;这种谈判方式相对费用低,利于提高谈判的经济效益。但对于一些内容比较复杂,随机多变而双方都缺乏必要的了解的谈判是不适用的。

3. 电话谈判 电话谈判是指通过电话就经济贸易中的某项交易进行的口头磋商。这种谈判双方不见面,一般多在彼此了解的客户或合同者之间进行。这样的谈判来的迅速,避免劳累,但由于不能对问题进行完整回答,难做完整的纪录,容易引起双方的误解和纠纷。

1.3.3 按谈判地点分类

根据这个标准来划分,可以将谈判分为主座谈判、客座谈判、第三地谈判。

1. 主座谈判 主座谈判是指在自己所在地组织的谈判,也包括在自己所居住的国家、城市或办公所在地组织的谈判。这类谈判的特点是:由于是在自己企业的所在地谈判,谈判的时间表、各种资料的准备、新问题的请示等都比较方便。而且主座谈判人的自信心能使他们谈判起来运用自如,应变能力强,充分发挥和

利用策略和技巧，加上东道主一般总是以“礼节”来表现自己，礼貌的程度会使对方感到是否受到重视与尊重，能使谈判朝着自己有利的方向发展。

2. 客座谈判 客座谈判是指在谈判对手所在地组织的谈判。“客座”在某种意义上讲可以在海外或国外。当然，从广义上讲，在同一个国家的不同城市，在同一城市的不同办公地点，只要不是在自己企业所在地或办公楼内谈判，都可以看作是“客座”。这类谈判的特点是：身处异国或异地的拘束感，许多陌生的东西都可能造成阻碍，受到各种限制与束缚，如时间限制、上级授权的限制等，可施展的谈判手段有限，对交易效果影响也较大。这就要求客座谈判人员要在矛盾的处境中审时度势，灵活调整谈判策略。应随时、随机变“被动”为“主动”，争取“主应客求”的谈判局面。

3. 第三地谈判 第三地谈判是指谈判在双方以外的其他地点进行谈判。这种谈判对任何参加谈判方都没有“主”“客”之分，享有同等的谈判气氛。但是可能第三方的介入给谈判带来微妙的变化。

1.3.4 按谈判双方的态度与方针分类

根据谈判双方所采取的态度与方针可以划分为：让步型谈判（或称软式谈判）、立场型谈判（或称硬式谈判）、原则型谈判（或称价值型谈判）。

1. 让步型谈判 让步型谈判是指谈判双方不是把对方当作敌人，而是以朋友相对待，避免冲突，随时准备为达成协议而让步。他们的目的是要通过谈判达成协议，获得相互信任而不是获取胜利。因此，在让步型的谈判中，谈判者要保持友善，信任对方，让步不是屈服于对方。

如果谈判双方都能以宽大及让步的心态进行谈判，那么达成协议的可能性、速度以及谈判的成本与效率是会比较令人满意的，并且双方的关系也会得到进一步加强。然而，由于利益的驱使，加上价值观及个性方面的不同，并非人人会在谈判中都会采用这种谈判的方法。而且，这种方法也并不一定就是明智的、合适的，特别是在遇到强硬的谈判者时，极易受到伤害。因而在实际的商务谈判中，采取这种软式谈判的人是极少的，一般只限于双方的合作关系非常友好，并有长期业务往来的场合。

2. 立场型谈判 立场型谈判是指谈判双方把任何情况都看作是与对方的竞争和搏斗，认为谈判是一场竞赛，谁的立场越强硬，最后的收获也就越多。在立场型谈判中，双方把注意力都投入到如何维护自己的立场、否定对方的立场上，而忽视双方在谈判中真正需要的是什么，能否找到一项兼顾双方需要的解决方法。

立场型谈判者往往在谈判开始时提出一个极端的立场，进而固执地加以坚持。只有在谈判难以为继、迫不得已的情况下，才会作出极小的松动和让步。在双方都采取这种态度和方针的情况下，必然会导致双方的关系紧张，从而增加谈判的时间和成本，降低谈判的效率。即使某一方屈服于对方的意志而被迫让步签

订协议，其内在的不满也是显然的。因为在这场谈判中，他的需要没能得到应有的满足。这会导致他在以后协议的履行过程中的消极行为，甚至会想方设法阻碍和破坏协议的执行。从这个角度来讲，立场型的谈判没有真正的胜利者。

3. 原则型谈判 原则型谈判是指谈判双方首先将对方作为自己的合作伙伴，而不是作为敌人来对待。也就是说，要首先注意与对方的人际关系。在双方尊重的基础上，尽最大努力寻求双方利益上的共同点，从而设想出各种使双方各有所获的方案。当双方的利益发生冲突时，则坚持根据公平的标准来作决定，而不是通过双方意志力的比赛一决胜负。

与立场型谈判相比，原则型谈判注意调和双方的利益而不是双方的立场。这样做常常可以找到既符合己方的利益，又符合对方利益的替代性立场。原则型谈判的立场基点是，在谈判双方对立立场的背后，存在着某种共同性利益和冲突性利益。深入地分析双方对立的立场背后所隐含的或代表的利益，就会发现双方共同性的利益要多于冲突性利益。如果双方能认识到和看重共同性利益的话，调解冲突性利益也就比较容易了。而最终谈判所获取的价值既包括经济上的价值，也包括人际关系的价值，因而是一种既理性又富有人情味的谈判，被世界各国的谈判研究人员和实际谈判人员所推崇。

1.3.5 按谈判的内容分类

由于经济活动内容多种多样，因此商务谈判的内容也复杂而广泛，这里主要介绍几种具有代表性的谈判类型，即货物买卖谈判、技术贸易谈判、租赁及“三来一补”谈判、投资谈判等。

1. 货物买卖谈判 货物买卖谈判是指对有形的商品的买卖。在国际货物买卖谈判中分为进口贸易谈判和出口贸易谈判，它主要是买卖双方就买卖货物本身的有关内容，如质量、数量、货物的转移方式和时间、买卖的价格条件与支付方式、交易过程中双方的权利、责任和义务等问题所进行的谈判。是商务谈判中数量最多的一种谈判，占有重要地位。

2. 技术贸易谈判 技术贸易谈判是指技术拥有方把技术和有关权利，通过贸易方式提供给技术需求方使用。是以技术为对象的买卖交易活动，以转让技术的形式、内容、质量规定、使用范围、价格条件、支付方式等双方在转让中的一些权利、责任义务关系问题所进行的谈判。

技术贸易的技术作为特殊的商品进行买卖，有其独有的特点：

(1) 技术贸易大多数是技术使用权的转让：货物买卖的特点是所有权和使用权一起转移。而技术贸易的特点是只转让技术使用权，而不转让技术所有权。技术拥有方并不因为把技术转让给他人而失去所有权。他自己仍可使用或转让给其他企业使用(技术贸易合同规定不得使用的除外)。

(2) 技术贸易中双方合作的关系具有持续性：货物买卖中，双方一手交钱，