



面向21世纪高等院校经济管理系列规划教材
ECONOMICS AND MANAGEMENT COURSES FOR UNDERGRADUATE EDUCATION

商务谈判

宋贤卓 主编



科学出版社
www.sciencep.com



面向21世纪高等院校经济管理系列规划教材

ECONOMICS AND MANAGEMENT COURSES FOR UNDERGRADUATE EDUCATION

商务谈判

宋贤卓 主 编
王德应 严传东 副主编

科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书系统深入地阐述了商务谈判的要素构成、基本原则,商务谈判的一般程序、主要方法、策略和技巧,经济合同的谈判,商务谈判僵局的破解,跨文化商务谈判,商务谈判中的风险规避,商务谈判中的礼仪和礼节等内容,并且每章精选了若干练习题和案例,以便读者复习巩固所学。

本书的主要特点为系统、务实、简明。其中的许多谈判实务是编者的亲身经历;同时,本书参考了大学本(专)科生必修、选修课的时量,在内容取舍以及章节安排上,力求简明扼要。

本书是为适应本科经管类专业的教学需要而编写的教材(54~72课时为宜),同类专业的函授、经管类院校的高职高专以相关专业的大学本(专)科,可以有选择地使用本书,本书也可供商务人士学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判/宋贤卓主编. —北京:科学出版社,2004

(面向 21 世纪高等院校经济管理系列规划教材)

ISBN 7-03-014072-9

I. 商… II. 宋… III. 贸易谈判—高等学校—教材 IV. F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 078691 号

责任编辑:李 娜 丁 波/责任校对:都 岚

责任印制:吕春珉/封面设计:三函设计

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2004 年 8 月第 一 版 开本:B5(720×1000)

2004 年 8 月第一次印刷 印张:21 1/4

印数:1—3 000

字数:396 000

定价:27.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈环伟〉)

前 言

2001年12月11日,经过15年的艰辛谈判,中国终于成为世界贸易组织的一员。这意味着中国将全面融入经济全球化浪潮,意味着中国企业将从“引进来”发展到“走出去”,意味着中国将告别计划经济走向市场经济,意味着中国国有企业将失去政府的层层“保护”,走向市场,从市场中“谈出”商机,意味着中国亟待培养大量的商务谈判人才,以便深入地参与国内外商务洽谈。因此,商务谈判作为企业家之间沟通合作、缓解矛盾、解决商贸分歧进而达成协议的有效途径或手段,其存在的意义已经受到人们的普遍重视。

在我国,自20世纪80年代高等院校开设“商务谈判”课程以来,经过20多年的理论研究和教学实践,对谈判理论、实务、策略等方面进行了许多开拓性的探索。目前,“商务谈判”作为一门新兴的边缘管理学科已成为经管类专业尤其是商学院学生的必修课。随着中国市场经济的推进,商务活动日益频繁,商务谈判方面的高水平、高素质人才的匮乏已露端倪,谈判学课程在相关专业也越发受到重视。

根据我国高等院校经管类“十五”教材建设工作总体规划的要求,在中国科学院教材建设专家委员会的指导下,我们组织了从商多年且具有丰富教学经验的“双师型”研究人士,以及长期从事经管专业教学和研究的学者、教授,共同编写了本书。

本书最主要的特点是精选了大量经典商务谈判案例和实例,借以分析、阐述、论证商务谈判的基本原则、基本概念、基本理论、基本方法、基本技巧等。每章除了附有1~3个案例之外,还引用了许多编者亲身参与的商务谈判实务,以此描述一幅幅栩栩如生、实实在在、充满现代气息的商务谈判精彩场景,希望读者能够从中获得某些感受并得到一些启迪和裨益。

本书由宋贤卓任主编,王德应、严传东任副主编。其中,第一~三章、第十章由宋贤卓编写,第四~六章由严传东编写,第七章、第九章由王德应编写,第八章由张仁华编写。最后,宋贤卓对全部书稿进行了修改、总纂。

在本书的编写和出版过程中,参阅了许多国内外文献,谨此深表谢意!由于编者水平有限,书中难免存有不妥之处,欢迎专家、读者提出宝贵意见。

编 者

2004年6月

目 录

第一章 商务谈判概述	1
第一节 商务谈判的要素构成	1
一、谈判的定义	1
二、商务谈判的基本特征	5
三、商务谈判的分类	6
四、商务谈判要素构成	13
五、现代谈判理论简介	19
第二节 商务谈判的基本原则	22
一、目标原则	22
二、自愿原则	24
三、平等原则	25
四、弹性原则	26
五、诚信原则	27
六、双赢原则	29
七、倾听原则	31
八、合法原则	32
本章案例分析	33
练习题	35
第二章 商务谈判的一般程序	36
第一节 商务谈判的前期准备	36
一、市场调查,深入细致	36
二、知己知彼,百战不殆	39
三、筛选人员,组织队伍	42
第二节 制定商务谈判战略	45
一、商务谈判计划的制定	45
二、采用什么样的谈判风格	47
第三节 第一次谈判	51
一、开场	52
二、制订谈判议程	54

第四节 相互了解	55
一、收集信息	56
二、注意纠正使用信息中的常见错误	58
三、控制时间, 利用休会	60
第五节 商务谈判中的讨价还价	61
一、如何讨价	61
二、如何还价	67
三、相互让步	68
四、打破僵局	70
五、向协议迈进	70
第六节 结局	72
一、拟订合同	72
二、谈判破裂	74
三、谈判总结	74
本章案例分析	75
练习题	76
第三章 商务谈判的主要方法	78
第一节 隔离谈判法	78
一、隔离谈判法的基本特征	78
二、如何运用隔离法	80
第二节 利益焦点谈判法	85
一、利益焦点谈判法的基本特征	86
二、如何运用利益焦点谈判法	89
第三节 原则谈判法	91
一、原则谈判法的基本特征	91
二、如何运用原则谈判法	94
第四节 柔道谈判法	100
一、柔道谈判法的基本特征	100
二、如何运用柔道谈判法	102
本章案例分析	105
练习题	112
第四章 商务谈判的策略和技巧	113
第一节 商务谈判策略	113
一、谈判策略的意义	113

二、常用的谈判策略	115
第二节 商务谈判的语言技巧	120
一、谈判语言的一般要求	120
二、开局的语言技巧	121
三、阐述技巧	124
四、提问技巧	126
五、回答技巧	128
六、说服技巧	129
第三节 谈判策略与技巧的运用	129
一、避免争论的策略与技巧	129
二、攻心的策略与技巧	132
三、防守与让步的策略	134
本章案例分析	137
练习题	139
第五章 一般商务合同谈判	141
第一节 合同谈判程序与签约形式	141
一、合同谈判程序	141
二、一般合同的签约形式	143
第二节 合同正本的结构与内容	145
一、合同的结构与写作的基本要求	146
二、合同正本的主要内容	147
三、合同谈判的风险防范	151
第三节 企业并购合同的谈判与签约	153
一、企业并购的含义与现状	153
二、并购合同谈判的步骤及要点	157
三、并购合同的内容及其风险防范	161
本章案例分析	166
练习题	170
第六章 涉外商务合同谈判	171
第一节 涉外商务合同谈判的当事人及法律适用	171
一、涉外商务合同谈判的当事人资格审查	171
二、法律规定的适用原则	174
三、法律检索的顺序与范围	175
第二节 国际货物买卖合同谈判	177

一、国际货物买卖合同的特点	177
二、谈判对手的资信整理和草拟底牌	178
三、涉外商务合同的谈判程序	179
四、国际货物买卖合同的主要条款	180
第三节 国际技术转让合同谈判	181
一、国际技术转让的含义和途径	182
二、国际技术许可合同	183
三、国际技术转让谈判中的特殊问题	186
第四节 国际工程承包合同谈判	188
一、国际工程承包合同谈判概述	188
二、国际工程承包合同的常用文本	191
三、FIDIC 合同条件下的索赔	194
本章案例分析	198
练习题	204
第七章 商务谈判僵局的破解	205
第一节 商务谈判僵局及主要障碍	205
一、商务谈判僵局的利用	205
二、商务谈判中的主要障碍	208
三、谈判障碍的载体	212
四、谈判障碍的形式	213
第二节 排除谈判障碍的技巧	216
一、营造平和的谈判气氛	216
二、谈判人员调换	218
三、处理各种意见的技巧	218
四、说服的技巧	222
第三节 调解和仲裁	225
一、调解	225
二、仲裁	227
本章案例分析	229
练习题	232
第八章 跨文化商务谈判	233
第一节 文化差异对商务谈判的影响	233
一、中西文化差异的主要表现	233
二、文化差异与商务谈判对策	237

三、涉外谈判中应注意的两个问题	240
第二节 欧美主要国家商人的谈判风格	241
一、美国商人的谈判风格	241
二、德国商人的谈判风格	243
三、法国商人的谈判风格	245
四、英国商人的谈判风格	247
五、俄罗斯商人的谈判风格	250
第三节 亚洲主要国家商人的谈判风格	252
一、日本商人的谈判风格	253
二、泰国商人的谈判风格	256
三、越南商人的谈判风格	258
本章案例分析	261
练习题	267
第九章 商务谈判中的风险防范	268
第一节 商务谈判中常见的风险类型	268
一、风险的概念与特征	268
二、商务风险识别	270
三、商务谈判中常见的风险类型	272
第二节 商务谈判风险的规避	275
一、防范商务风险的基本措施	276
二、素质风险的规避	277
三、沟通风险规避	280
第三节 商务谈判风险的转移	282
一、转移风险管理技术	283
二、合同（或契约）与风险转移	283
三、外汇风险的防范	289
本章案例分析	293
练习题	295
第十章 商务谈判礼仪	296
第一节 商务谈判礼仪的一般要求	296
一、商务礼仪简述	296
二、商务谈判礼仪的基本原则	300
三、商务谈判礼仪的基本要求	302
第二节 商务谈判中的语言礼仪	303

一、寒暄与问候	303
二、交谈的语言礼仪	305
三、欢迎与欢送语言礼仪	309
第三节 商务谈判中的行为举止礼仪	310
一、见面举止礼仪	310
二、交谈行为举止礼仪	314
第四节 商务谈判中谈判手的服饰	318
一、西装与礼仪	319
二、中山装与礼仪	322
三、套裙与礼仪	322
四、旗袍与礼仪	325
五、夏季服饰	325
本章案例分析	326
练习题	327
主要参考文献	328

第一章 商务谈判概述



学习目的与要求

了解谈判的定义；理解商务谈判的基本特征；掌握商务谈判的要素构成；牢记商务谈判的基本原则。

“世界是一张谈判桌”。在市场经济条件下，商务谈判无处不在、无时不在，对企业的生存、发展产生重大作用。这正如人们所说的那样，一次成功的商务谈判可以救活一个企业，反之，一次失败的商务谈判可能会摧毁一个企业，真可谓“成也萧何，败也萧何”。

要想破解其中的奥妙，需要我们从理解和掌握商务谈判的构成要素、基本原则入门，学习商务谈判的基本理论、认识商务谈判的一般规律、掌握商务谈判实务、策略、技巧等。

第一节 商务谈判的要素构成

商务谈判的要素是指商务谈判活动的必要因素，它是任何类型的商务谈判必须具备的要素条件。由于商务谈判只是众多谈判中的一种，显然，谈判的基本原理以及谈判理论对商务谈判具有同样重要的指导意义，因此，我们需要先从谈判定义、特征、类型等入手，再展开介绍商务谈判要素。

一、谈判的定义

谈判是一项极为普通的活动，绝大多数人或许每天都要进行某种谈判，比如在和睦的气氛中与他人交换意见、解决分歧，或者为了满足自己的愿望而与对方进行讨论。因此，通常人们把谈判定义为洽谈。按我国《辞海》的解释：洽，具有“协和、和睦、商量”之内涵；谈的本意为“彼此对话、讲论”；判，则为“评断”。可见，“谈”意味着“过程”，“判”意味着“结果”。谈判实质上就是通过对话协商表明自己对某事物的立场、意愿，并努力去说服对方，以便实现自己的目标或寻求双方都能够接受的结果。然而，由于谈判所涉及的范围十分广泛，内容又丰富多彩，因此，中外学者对谈判的定义也存在表述上的差异，迄今为止，在理论上还没有达成共识。

1. 欧美学者对谈判定义的主要观点

美国谈判学会会长、纽约律师杰勒德·I·尼尔伦伯格在《哈佛谈判学》一书中曾给谈判下了一个广泛的定义：“谈判就像在一张绷紧了的网中，运用情报及权力来左右他人的行为。”只要你细想这个定义，就会感到在现实生活中，时时都存在谈判，或与你的上司谈判，或与你的对手谈判，或与你的家人谈判。对于这一涵盖广泛的谈判定义，杰勒德·I·尼尔伦伯格在《谈判艺术》一书中又写道：“每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换意见，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”

法国谈判学家克里斯托夫·杜邦从社会关系的角度，在他的《谈判的行为、理论与应用》一书中给谈判下的定义是：“谈判是使两个或数个角色处于面对面位置上的一项活动。各角色因持有分歧而相互对立，但他们彼此又互为依存。他们选择谋求达成协议的实际行动，以便终止分歧，并在他们之间（即使是暂时性的）创造、维持、发展某种关系。”

美国谈判咨询顾问 C·威恩·巴罗（C. Wayne Barlow）和格莱德·P·艾森（Glenn P. Eisen）在合著的《谈判技巧》一书中指出：“谈判是一种双方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。”

2. 我国学者对谈判定义的主要观点

“谈判，就是要通过各种非武力的手段来使对方接受自己所提出的条件，达到自己的目的。”^①

“谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达成的意见”。^②

“谈判是指人们为了改变相互关系而交换意见，为取得一致而相互磋商的一种行为。谈判亦是直接影响各种人际关系，对参与谈判的各方产生持久利益的过程。”^③

3. 对谈判的定义的理解

上述中外学者对谈判定义的表述虽不尽相同，但是其理论基础和基本含义在

① 高天. 商用口才——谈判老手，第8页. 北京：北京燕山出版社，1997

② 孙庆和. 张福春. 实用商务谈判大全，第1~2页. 北京：企业管理出版社，2002

③ 王海云. 商务谈判，第5页. 北京：北京航空航天大学出版社，2003

以下几方面是一致的。

(1) 谈判基石，需求理论

中外谈判学理论家对谈判的定义表述虽不一致，但没有人否认谈判的定义是建立在需求理论基础上演绎的概念，换言之，需求理论是谈判理论的基石。谈判无论是作为“运用情报及权力来左右他人的行为”，还是为了“达成一项对双方都有利的协议”，或是“使对方接受自己所提出的条件，达到自己的目的”，都表明是为了满足各自需求或目的。谈判的范围之所以“最为广泛”（杰勒德语），依据需求理论分析得出的结论是：因为人们的需求是多种多样的，并呈现出不同的需求层次，包括基本需求、发展需求等。人们为了满足不同的需求就需要进行各类型或不同级别的谈判，以便实现各自的愿望和目标，包括精神和物质等诸多方面。

人们为什么要谈判呢？其根本原因是因为参加谈判的各方期待实现自己的需要，或者是为了满足自己所代表的某个组织的某种需要。当各类需要之间发生矛盾、产生分歧时，就需要通过谈判来解决矛盾和分歧。因此，谈判各方参加谈判都以满足各自需要为出发点和归宿，通过有效地交换意见、解决分歧而进行的磋商，以便寻找使双方都能接受的方案。

比如，发展中国家与发达国家谈判建立一个合资企业，由发展中国家提供生产场地，发达国家提供先进技术。举办这样一个合资企业，发达国家的目的和需要是：利用技术上的优势，通过举办合资企业的形式，绕过直接贸易的壁垒，开拓发展中国家广阔的市场或扩大原有市场份额，以期获得长期丰厚的利润。而发展中国家的目的和需要是：利用先进技术，提高本国的生产水平，获得丰厚利润，进而积极争取出口，开拓国际市场。显然，双方为了满足各自的需要，才进行合资企业项目的谈判。

(2) 正视分歧，谋求一致

没有分歧就没有谈判，正视分歧、谋求一致，是任何谈判的共同特征。因此可以说，谈判是建立在意见分歧基础之上的一项对话活动。对上例做进一步分析，我们还会发现，虽然发达国家和发展中国家只是因为满足各自的需要，才走到一起来兴办合资企业。但这并不意味着双方在所有合作内容上都完全达成一致，相反，双方在许多需求意向方面都可能存在分歧。比如，双方可能对市场潜力的评估存在分歧，一方认为前景十分广阔，而另一方则认为市场前景一般。这一分歧又可能派生出技术转让价格的分歧、投资方向的分歧等。正因为存在这些分歧，才需要进行谈判，因此，谈判正是为了解决分歧而进行的一种讨论，没有分歧也就失去了讨论的基础。

其实在现实生活中,无论是个人还是团体的意愿和利益都存在分歧,化解或消除分歧最好的途径就是谈判。大到为消除国际事务分歧而进行的类似美、朝、中、韩、俄、日之间的“六方会谈”,小到农贸市场上的讨价还价买卖交易,均可以通过谈判这一途径“使两个或数个角色处于面对面位置上的”的当事人,“为了改变相互关系”而“终止分歧”。因此,没有分歧也就无所谓谈判,采取对话的方式解决分歧,是被当今社会普遍接受的最有效的方式。显然,以“交换意见”或对话的方式解决分歧,一定涉及多方当事人,至少也是两方,否则就是自言自语,无助于消除任何分歧。

(3) 相互沟通,平等协商

谈判是人与人之间相互沟通的行为。所谓沟通,就是信息由发送方与接收方之间通过环境和设备进行发送接收,且为双向互动的过程。谈判者之间的沟通就是利用谈判这一途径,为谈判各方彼此交流信息搭建了沟通平台。谈判者之间交流信息的内容相当丰富,其中有情感信息、利益信息、观点信息、习俗信息、礼仪信息等。谈判者彼此交流信息的方式也多种多样,其中有面对面对交流(面谈)、文字往来交流(笔谈)、远距离交流(电谈)等。

尽管谈判类型众多、内容广泛,但是都离不开有效手段——沟通或彼此交流信息。因此,谈判实际上就是人与人之间相互沟通的行为,也就是谈判者之间“交换意见”的过程。由于任何背景下的沟通,都应该是在平等协商的气氛中进行,不可以用压制的手段强迫对方接受己方的意见,因此,谈判又是在充分沟通的前提下,谈判各方为了实现各自的目标,“通过协商而争取达成的意见”的过程。

(4) 理顺关系,实现多赢

谈判是建立和发展社会关系的一种有效途径,是实现多赢的最好方式。社会关系是指人们在共同实践活动中结成的相互关系的总称。人们为了自身的生存和发展,总是需要不断地建立和发展各种社会关系。包括人与人之间的人脉关系、国与国之间的国际关系等。谈判的实践表明,无论是各国政府之间的贸易谈判,还是经济主体之间的商务谈判,都是在一定社会关系背景下进行的。友好国家之间的贸易谈判相对要顺利得多;老朋友之间的商务谈判更容易沟通。可是谈判往往并不是只在友好国家之间或老朋友之间进行的,更多的是需要通过谈判建立新的合作关系,或者是通过谈判改善原来的敌对关系、建立良好的互信关系。

综上所述,我们对谈判定义的表述是:谈判是人们为了满足各自的需求和实现自己的目标而进行的磋商对话的一种活动。

二、商务谈判的基本特征

商务谈判是指人们为了各自的经济目的而相互协商的活动。商务有狭义与广义之分。依据《辞海》(缩印本)上的解释,狭义的商务应理解为商业活动,即商品的买卖交易行为。广义的商务可以理解为在一定利益动机驱使下的经济活动。在现代社会中,商务谈判几乎涉及现实经济生活的所有内容,比如,乌拉圭谈判涉及15个议题,即关税、非关税措施、热带产品、自然资源产品、纺织品和服装、农产品、关贸总协定条款、保障条款、多边贸易谈判协议和安排、补贴和反补贴措施、争端解决、与贸易有关的知识产权包括冒牌货贸易问题、与贸易有关的投资措施、总协定体制作用和服务贸易。其中关税这一议题,仅欧盟的减让产品谈判,就涉及6700项。可见商务谈判无所不谈,无所不可谈,作为谈判的一种类型,具有明显的不同于其他谈判的特征。

1. 商务谈判是以追求经济利益为目的

在市场经济条件下,追求自身利益最大化,是人性的本质特征,也是产生商务谈判的根本原因,古人云:“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往。”无论是外交谈判还是商务谈判,或其他内容的谈判,都是为了实现人们自身利益的最大化。只是商务谈判所追求的利益,就本质而言,集中体现为经济利益而已。

我们知道,经济利益只是利益的一种,除此之外,利益还包括政治利益、安全利益、社会利益等。外交谈判侧重的是政治利益,国家安全职能部门之间的谈判则侧重于安全利益,官方与民间的谈判对官方而言侧重于社会利益,对民间而言则侧重于经济利益。但商务谈判最根本的目的是为了实现自身经济利益的最大化。

因为谈判各方都是经济实体,获取自身经济利益最大化是他们经营的根本目标,也是他们之所以参与谈判出发点和目的。虽然在商务谈判的过程中,谈判手可能会运用并调动其他非经济因素,并且会产生对谈判的积极影响,但其最终目的是为了自身经济利益的最大化,或者为了追求本组织的长远经济利益。比如设备购买方会提出设备的各项技术参数及其科技含量问题,他们会经常说:“贵方设备中的科技含量与同类设备相比还低得多,可价格几乎相等,这是我方不能接受的。”显而易见,其目的是为了压低价格,获取更好的经济效益。

2. 商务谈判追求平等互惠

商务谈判之所以追求平等互惠,这是因为商务谈判交易的载体都具有商品的属性,比如设备、技术、服务等。既然具有商品属性,就必须遵循价值规律的要

求, 等价交换是谈判的最高准则, 因而决定了谈判双方是平等互惠的。但是由于影响交易成功的因素很多, 有可能导致一方失衡或“吃亏”, 这里有两个因素值得一提: 一是谈判双方各自拥有的综合实力; 二是谈判手谈判能力的有效发挥和谈判策略的运用技巧。如果谈判的一方在这两方面都胜于或略胜于对方, 就可能使对方接受相对获利较少的谈判结果, 表现为结果的“不平等”。

商务谈判中各方所追求的平等, 不仅仅局限于价格的平等。更重要体现在权利的平等, 这里的权利包括话语权、决策权、参与权等, 就是说谈判各方在这些权利面前都是平等的, 谈判的任何一方不能凌驾于这些权利之上而对另一方发号施令, 或者代替对方做出决定。

正是基于这种平等, 才使得谈判各方能够互利互惠, 失去或缺乏互利互惠的谈判是不存在的, 即使因某种威胁之下达成的协议也难以执行。

3. 商务谈判注重合同的准确性和严密性

合同是商务谈判双方协商结果的书面文件。合同中的各项条款是对双方责、权、利的文字表述, 条款要严密, 条款之间不能自相矛盾, 笔者还认为, 要尽可能地详细、完整; 文字表述要准确, 不能使用模棱两可的文字, 更不能词不达意。经验表明, 合同条款的准确、严密是保证各方经济利益以及严格执行合同的重要前提, 俗话说, “害人之心不可有, 防人之心不可无”, 拟订合同条款时的任何掉以轻心, 都可能使经济利益遭受损失, 最常见的是落入对方条款措辞和表述技巧的“陷阱”。因此, 在商务谈判中, 谈判者不仅要重视对方的口头承诺, 更要重视合同条款的严密、准确、完整、详细。

三、商务谈判的分类

由于商务谈判所涵盖的内容十分广泛, 加之由不同内容构成的谈判具有不同的特点和要求, 为了有效地组织各种类型的商务谈判, 提高谈判手驾驭商务谈判战场的能力, 增强谈判手运用谈判策略的灵活性, 就需要对商务谈判进行分类。

1. 按商务谈判参与方的国界划分

按照谈判参与方的国界(或地区界限)可分为国内商务谈判和国际商务谈判。这两类谈判的主要区别是, 谈判背景不同。表现为谈判的文化背景和习俗不同; 各国商业惯例、法律、政治制度存在一定的差异等。

(1) 国内商务谈判

国内商务谈判是指在我国境内的个人或经济团体之间为了实现各自的经济利益而进行的各种形式的商务性的协商活动。包括跨地区商品贸易谈判、项目合作

谈判、工程承包谈判、租赁并购谈判等。

(2) 国际商务谈判

国际商务谈判是指隶属于两个或两个以上的国家或地区的个人或团体或政府之间,为了各自的经济利益而进行的不同形式的商务性协商活动。

伴随着全球经济一体化的推进,各国政府之间贸易谈判涉及内容非常广泛,参加谈判的成员越来越多,谈判的时间十分漫长,比如乌拉圭回合谈判。

所谓乌拉圭回合谈判,是指1986年9月在乌拉圭的埃斯特角城举行的关贸总协定部长级会议,决定进行一场旨在全面改革多边贸易体制的新一轮谈判,故命名为“乌拉圭回合”谈判。这是迄今为止最大的一次贸易谈判,历时七年半,于1994年4月在摩洛哥的马拉喀什结束。谈判几乎涉及所有贸易,从牙刷到游艇,从银行到电信,从野生水稻基因到艾滋病治疗。参加方从最初的103个,增至谈判结束时的125个。

因此,在国际商务谈判中要特别注意,对不同国家文化、习俗、法律、政治制度、经济发展特征的研究,并给予尊重。

2. 按商务谈判所在地划分

按商务谈判所在地划分可分为主场谈判、客场谈判和中立地点谈判。在不同谈判地点进行谈判,对谈判方产生一定程度的不同影响,从谈判准备、人员配置,到谈判礼仪、安全等方面,都可能因谈判地点的不同而有所不同。

(1) 主场谈判,占有地利

主场谈判,也称为主座谈判,是指在自己所在地且由己方做主人组织的谈判。由于在自己熟悉的场所进行谈判,占有“地利”之便,处于主人位置,这自然增强了己方的优势和自信心,有利于收集谈判所需的各种资料、做好各项准备工作。当然,作为东道主,也应该注意做好服务、安全等工作。

(2) 客场谈判,集中精力

客场谈判也称客座谈判,是指在谈判对方所在地且由对方做主人组织的谈判。客场谈判是难度较大的一种谈判,谈判人员受到异国他乡的各种条件的约束,需要克服许多困难,比如,需要了解和熟悉各国、各地的不同习俗、风俗和国情、政情等。虽然客场谈判存在相当大的难度,但也同时存在一定的好处,比如,谈判人员可以集中精力参与谈判,不受本单位干扰;必要时可以使用拖延策略,赢得谈判时间。当你某一议案尚存有疑虑时,你可以声称还需要向领导请示,或者说:“不好意思,领导还没有给我回电”,借以拖延时间,充分考虑对策。