



商务俄语专业系列教程

SHANGWU EYU ZHUANYE XILIE JIAOCHENG



商务俄语专业 谈判教程

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

林春泽 主 编 莫奇卡洛娃C.A. 拉宾H.H. 副主编



黑龙江大学出版社

HEILONGJIANG UNIVERSITY PRESS

责任编辑：付天松

封面设计：张 骏



商务俄语专业系列教程

SHANGWU RUYU ZHUANYE XILIE JIAOCHENG

商务俄语专业口语教程（上册）

商务俄语专业口语教程（下册）

商务俄语专业阅读教程

商务俄语专业经贸法律选读教程

商务俄语专业沟通教程

商务俄语专业翻译教程

商务俄语专业国际合同实务教程

商务俄语专业国际贸易实务教程

商务俄语专业市场营销教程

商务俄语专业谈判教程

俄罗斯社会与文化

商务俄语专业国际贸易基础教程

ISBN 978-7-81129-100-1



9 787811 291001 >

定价：20.00元



商务俄语专业系列教程

SHANGWU EYU ZHUANYE XILIE JIAOCHENG

商务俄语专业 谈判教程

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ



黑龙江大学出版社

HEILONGJIANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商务俄语专业谈判教程: 俄文 / 林春泽主编. — 哈尔滨:
黑龙江大学出版社, 2008.9
(商务俄语系列教程 / 严明主编)
ISBN 978-7-81129-100-1

I. 商… II. 林… III. 贸易谈判—俄语—教材 IV. H35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 134121 号

责任编辑 付天松

封面设计 张 骏

商务俄语专业谈判教程

Международные внешнеторговые переговоры

林春泽 主编 莫奇卡洛娃 С.А. 拉宾 Н.Н. 副主编

出版发行	黑龙江大学出版社
地 址	哈尔滨市南岗区学府路 74 号 邮编 150080
电 话	0451-86608666
经 销	新华书店
印 刷	哈尔滨海天印刷设计有限公司
版 次	2008 年 9 月 第 1 版
印 次	2008 年 9 月 第 1 次印刷
开 本	787 × 1092 毫米 1 / 16
印 张	14.75
字 数	250 千
书 号	ISBN 978-7-81129-100-1

定 价	20.00 元
-----	---------

凡购买黑龙江大学出版社图书,如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究



序

在 21 世纪国际化、信息化的形势下,随着全球经济一体化步伐的加快,中俄两国间的交流与合作越来越多,其领域也越来越宽,特别是中俄两国的商务交流日益频繁,对俄语人才的需求,特别是对商务俄语人才的需求呈上升趋势。

竞争的国际化对人才的国际竞争力和就业能力提出了更高的要求,因此迫切需要培养一批符合时代需求的,全面、扎实地掌握俄语语言基础和听、说、读、写、译的技能,掌握商务俄语沟通技能,熟悉国际商务和国际贸易的规则和惯例,能够在国际经济贸易部门、外资企业及政府机构中从事商务俄语工作的,具有创新意识和较强实践能力,具备开放性知识结构和可持续性职业发展前景的,适应人才市场竞争,具有时代特色的复合型、应用型俄语人才,如国际商务文秘、国际商务业务员、国际贸易业务员、企事业单位涉外高级文秘和业务员等,以满足经济与社会发展的需要。

黑龙江大学应用外语学院组织了在商务俄语方面具有长期教学经验和实践经验的教师,在引进消化大量俄文原版教材的基础上,参考了国内外商务俄语,商务基本理论、基本知识以及各种应用性技能方面的教材,编著了商务俄语系列教程。在编著过程中,努力平衡相关专业知识的系统性、理论性、实用性和语言上的可读性之间的矛盾,使其适合中国国情,达到专业知识传授和语言技能培养的统一,突出前沿性、新颖性、实用性,紧紧抓住社会需求和时代发展,符合商务俄语专业人才培养目标。

本系列教程包括:《商务俄语专业口语教程》(上下册)、《商务俄语专业阅读教程》、《商务俄语专业经贸法律选读教程》、《商务俄语专业沟通教程》、《商务俄语专业翻译教程》、《商务俄语专业国际贸易基础教程》、《商务俄语专业国际合同实务教程》、《商务俄语专业国际贸易实务教程》、《商务俄语专业市场营销教程》、《商务俄语专业谈判教程》、《俄罗斯社会与文化》等。本系列教程尚不完备,作者们还将继续努力,不断推出新的教材。

本系列教程可供高等院校、高等职业学校、高等专科学校、成人高等学校及高等教育自学考试俄语专业和商务俄语专业学生使用,也可用做爱好商务俄语的非俄语专业学生的选修课教材。在教学过程中,本系列教程既可用做双语教学教材,亦可用做专业外语教材。同时,还可以用做有志于提高商务俄语综合能力和素质的学生的自学教材。另外,本系列教程对于外贸工作者和涉外商务工作者也大有裨益。

本书在编写过程中参阅了大量相关资料,恕不一一列出。在此,谨向其作者和出版社表示诚挚的谢意!

编著本系列教程是一种全新的尝试,因编写时间仓促,编者的水平和经验有限,难免出现一些错讹和疏漏,欢迎使用者予以批评和指正,以便再版时能够及时修订。

本系列教程在编著过程中得到了黑龙江大学出版社的大力支持,在此特致诚挚的谢意。

编委会

2008年9月

前 言

商务谈判相关知识已经成为今天人们从事各种商务活动不可缺少的知识之一。随着中俄战略伙伴关系的确定和中俄贸易关系的快速发展,商务谈判人才也已成为越来越急需的人才之一。为此,培养既有谈判理论知识又懂得谈判实践知识的高素质商务人才就成为本书的主要编写目的。

为使读者或学习者以后能够独立从事商务谈判活动,本书在阐述商务谈判的基本概念和基本理论的基础上,对商务谈判的组织、商务谈判的技巧与策略、影响商务谈判结果的因素、谈判者个人心理和文化背景对商务谈判的影响、商务谈判的风格与礼仪以及翻译者对商务谈判的影响等因素进行了分析描写。除此之外,本书还设有案例研究和模拟谈判,使学生通过实际操练体会谈判理论的指导意义,获取比较真实的谈判体验。学习者在模拟谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己的谈判体会来检验自己学习到的商务谈判知识,以便达到更好的学习效果。

本书每章结束后都给出生词表和结合本章内容设计的思考题与讨论题,为扩大学习者的知识面和提高阅读能力,大部分章节之后还给出与本章内容有关的阅读练习。

本书后面给出的参考书目是作者编写本教材的主要资料来源,也是学习者和读者学习商务俄语谈判知识的主要参考书目,建议学习者在精力允许的情况下能够主动阅读这些书。

本教材适合俄语及商务俄语专业的大中专学生、研究生、教师以及从事对俄贸易的商务人员使用。

另外,本书在编著过程中得到许多人士的大力支持,感谢他们在资料搜集、修改意见等方面给予的帮助。由于本书是首次编著出版,还望使用者能多多提出自己的需求和修改意见,以便更加完善该教材。

编 者

2008年9月5日

Содержание

Глава 1	Общее знание о переговорах	1
1.1	Понятие переговоров	1
1.2	Главные характеристики переговорного процесса	3
1.3	Типология переговоров	10
1.4	Доминанта отношений сотрудничества	11
Глава 2	Подготовка к переговорам	19
2.1	Организация подготовки внешнеторговых переговоров с зарубежными фирмами	19
2.2	Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров	22
2.3	Программа пребывания делегации	24
2.4	Основное содержание переговоров	26
Глава 3	Техника и тактика внешнеторговых переговоров	30
3.1	Методы ведения переговоров	30
3.2	Стратегия и тактика ведения переговоров	33
3.3	Специфические приемы в переговорах	35
3.4	Завершение переговоров	39
Глава 4	Психологическое воздействие	44
4.1	Психологические методы переговорного процесса	44
4.2	Уметь услышать и слушать партнера	49
4.3	Феномены контактов и психологические барьеры	51

Глава 5	Внешнеторговые переговоры и их национальные особенности (1)	56
5.1	Ведение внешнеторговых переговоров	56
5.2	Общие правила международного этикета	58
5.3	Национальные особенности невербального общения	59
5.4	Отличия национальных стилей разных стран	61
5.5	Западный стиль ведения переговоров	63
5.6	Восточный стиль ведения переговоров в глазах русских	63
5.7	Ближневосточный стиль переговоров	64
Глава 6	Внешнеторговые переговоры и их национальные особенности (2)	73
6.1	Российский стиль	77
6.2	Американский стиль	80
6.3	Английский стиль	83
6.4	Немецкий стиль	85
6.5	Китайский стиль в глазах иностранцев	86
Глава 7	Деловой этикет и международные переговоры	102
7.1	Поведение делового общения	102
7.2	Рукопожатие	103
7.3	Визитная карточка	104
7.4	Виды приемов	107
7.5	Деловой стиль	108
7.6	Деловая риторика	114
7.7	Громкость, темп речи, высота голоса, интонация, дикция	115
7.8	Телекоммуникации во время ведения переговоров	117
Глава 8	Переводчики и переговоры	125

Глава 9	Практика проведения внешнеторговых переговоров	138
9.1	Деловая игра «Проведение внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи»	138
9.2	Деловая игра «Проведение внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи»	139
9.3	Протокол деловой беседы между ЗАО «Исток» (Россия) и ЗАО «Виларе» (Франция) по заключению внешнеторгового контракта купли-продажи французского марочного вина	146
Глава 10	Анализ и оформление результатов внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи № 200f французского марочного вина между ЗАО «Исток» (Россия) и ЗАО «Виларе» (Франция)	154
10.1	Название фирм, проводивших переговоры	154
10.2	Место проведения переговоров	154
10.3	Дата и время проведения переговоров	154
10.4	Участники переговоров	154
10.5	Достижение цели в сравнении с поставленными задачами	155
10.6	Причины достижения данных результатов, выводы на будущее	156
10.7	Подготовка переговоров согласно методике, способам организации, составу участников	158
10.8	Настрой на партнера	159
10.9	Свобода действий в рамках переговоров	160
10.10	Эффективность аргументации	160
10.11	Новые аспекты	161
10.12	Необходимость компромисса	162
10.13	План ведения переговоров	162
10.14	Участие коллектива	163
10.15	Атмосфера переговоров	163
10.16	Обеспечение успеха	164

10. 17 Наши предложения и выводы, сделанные на основании завершившихся переговоров	164
Заключение	167
Литература	170
Приложение I	171
Приложение II	208
Приложение III	225

Глава 1

Общее знание о переговорах

1.1 Понятие переговоров

1.1.1 Для чего ведутся переговоры

Как правило, этот чрезвычайно сложный процесс коммуникации между людьми направлен на то, чтобы договаривающиеся стороны (а это могут быть не только отдельные люди, но и целые государства) пришли к компромиссу, единому решению.

Понятие «переговоры» имеет два наиболее распространенных определения:

- обмен сведениями, мнениями или иной вид разговора;
- обсуждение с целью заключения соглашения между кем-то по какому-то предложению, обмен мнениями.

Существует немало определений понятия «переговоры», которые отражают многогранность данного процесса и специфичность отдельных его проявлений. Вот лишь некоторые из них:

«Переговоры — вид совместной деятельности или организации сотрудничества, который предполагает коллективное принятие какого-либо решения, оформленного договором, контрактом или соглашением, заключенным, как в устной, так и в письменной форме»;

«Переговоры — это совместное преодоление конфликта»;

«Переговоры — это искусство компромисса»;

«Переговоры — это форма коммуникации, направленная на принятие решения. Их цель — прийти к обоюдному согласию, договоренности»;

«Переговоры — это официальные, деловые встречи, ориентированные на заключение взаимовыгодного соглашения»;

«Переговоры — это система действий, направленная на выработку взаимовыгодных условий и согласование будущего плана совместных действий»;

«Переговоры — это встреча двух и более лиц, преследующих одну главную цель: установить контакт и прийти к общему соглашению»;

«Переговоры — это не простой процесс, в ходе которого стороны продвигаются к достижению соглашения».

Обычно, деловые переговоры включают в себя следующие действия:

- установление взаимоотношений между потенциальными партнерами;
- поиск соглашения между партнерами, которые могут иметь разные позиции;
- обсуждение разных интересов сторон для принятия приемлемого решения на выгодных для договаривающихся сторон условиях;
- дискуссия или обмен мнениями, информацией между сторонами;
- достижение соглашения об односторонних уступках или об обмене уступками;
- выход на конкретный результат (заключение договора, совершение сделки), служащий итогом общения сторон.

Переговоры, как часть процесса деловой активности, представляют собой единство таких составляющих, как:

- предмет переговоров;
- процесс переговоров;
- выработка условий и правил переговоров, согласования порядка обсуждения предмета переговоров;
- документальное обеспечение (протоколы, экспертные заключения, подготовка информации в виде основных и сопроводительных документов и материалов и т. д.);
- поддержание отношений (непосредственные контакты и с помощью средств связи, косвенные контакты через третьих лиц).

Все это в совокупности и определяет сложность любых переговоров.

1.1.2 Что не относится к понятию «переговоры»

К понятию «переговоры» не следует относить:

- дискуссии по вопросам, не имеющим прямого отношения к предмету переговоров, которые, как показывает практика, занимают много времени в процессе переговоров, но не являются таковыми;
- договоренности и обмены мнениями, когда участники переговоров не принимают никакого решения.

1.1.3 Ключевые характеристики переговоров

Шесть ключевых характеристик:

- 1) переговоры проводятся коллективно, являясь, как минимум, двусторонним процессом, даже в том случае, если они проходят в дистанционном режиме (электронная почта, телефон, факс, web-средства);
- 2) решаются вопросы материального (товары, услуги) и финансового (движение наличных или безналичных денежных средств) характера;
- 3) затрагиваются интересы и даже будущее сторон;
- 4) проводятся, особенно в решающих фазах при непосредственной встрече сторон, когда большое значение обретает как вербальное, так и невербальное общение (жесты, мимика, эмоциональные, голосовые характеристики);
- 5) предпринимаются совместные усилия, направленные на устранение угрозы возникновения конфликта, способного помешать переговорам, сорвать их;
- 6) заключается соглашение (договор, контракт), отвечающее интересам участвующих в переговорах сторон.

1.2 Главные характеристики переговорного процесса

1.2.1 Виды переговоров

Все виды переговоров классифицируются по характерным для каждого из них признакам и критериями здесь являются:

а) Предметная сторона

Исходя из своего предмета, переговоры могут быть:

- деловыми (предмет — деловые отношения);
- экономическими (предмет — экономические отношения);
- финансовыми (предмет — финансовые отношения);
- политическими (предмет — политические отношения);
- торговыми (предмет — торговые отношения);
- дипломатическими (предмет — дипломатические отношения);
- решение трудовых споров (предмет — трудовые отношения).

Примеры

Переговоры между российскими и китайскими торговыми фирмами относительно организации совместной торгово-промышленной ярмарки во Владивостоке летом 2007 г. следует отнести к деловым, так как предметом переговоров являлось развитие деловых отношений между потенциальными партнерами.

В свою очередь, переговоры Администрации Приморского края с руководством той или иной провинции Китайской Народной Республики о развитии приграничной торговли необходимо классифицировать как экономические, ибо их предметом являлось развитие экономических отношений между дружественными странами на региональном уровне.

Переговоры между фирмами о порядке взаимных расчетов являются финансовыми, так как их предмет — регулирование финансовых отношений между юридическими лицами.

Переговорный процесс между правительствами Китайской Народной Республики и Российской Федерации об общих принципах сотрудничества в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона — это пример политических переговоров, ибо их предметом явились политические вопросы межгосударственного взаимодействия.

К категориям торговых переговоров необходимо отнести переговоры между российскими и китайскими фирмами, стремящимися осуществить совместные торговые операции на любом уровне.

Когда речь идет о переговорах относительно решения вопросов о

принципах межгосударственного сотрудничества (правовое положение граждан одной стороны на территории другой, статус дипломатических миссий и их сотрудников, ратификация договоров и т. д.), то в данном случае мы безусловно говорим о дипломатических переговорах, так как их предмет — дипломатические отношения между странами.

Очень специфическими являются переговоры относительно решения трудовых споров. Их предметом являются трудовые отношения между работодателями и работниками предприятий, организаций. В законодательстве большинства стран мира процедура ведения таких переговоров прописана очень тщательно. История изобилует примерами того, как отсутствие совершенной правовой базы в данной сфере порождало острые социальные конфликты, нередко порождавшие даже революционные выступления, яркий пример «Красная осень» (1968 года в Западной Европе).

б) Субъектная сторона

Какие бы не велись переговоры, их участниками являются люди и коллективы людей вплоть до государств — наиболее высокоорганизованных человеческих сообществ.

В связи с этим переговоры могут быть:

- межорганизационными;
- межнациональными;
- межконфессиональными;
- межличностными;
- индивидуальными (два человека договариваются о своих делах);
- индивидуальными с посредником (медиатором);
- коллективными;
- двусторонними (в переговорах участвуют две стороны — представлены индивидуально или коллективно);
- трехсторонними;
- многосторонними.

Примеры

Переговоры между ветеранскими общественными организациями КНР и России относительно проведения совместных мероприятий, посвященных очередной годовщине разгрома японских милитаристов в 1945 г. классифицируются как межорганизационные.

В случае, когда переговоры ведутся между старейшинами двух национальных общин, например в зоне абхазско-грузинского конфликта на Кавказе, то здесь мы имеем дело с межнациональными переговорами.

Переговоры о каноническом взаимодействии Русской Православной Церкви (Московский Патриархат) и Русской Православной Церковью за рубежом, завершились заключением договора о каноническом взаимодействии, дав нам пример успешных межконфессиональных переговоров (переговоров между двумя религиозными объединениями — конфессиями).

Межличностные переговоры — это переговоры, которые нередко ведутся между частными лицами и обычно затрагивают сферу бытовых отношений.

Индивидуальные переговоры, в том числе и с использованием посредника (медиатора) более характерны для деловой сферы и распространены среди предпринимателей.

Коллективные переговоры возникают при регулировании отношений между коллективами людей. Несмотря на то, что понятие «коллектив» в законодательстве многих стран не имеет правового определения, тем не менее, коллективы бастующих работников являются частым явлением жизни в странах с рыночной экономикой. И переговоры с ними, а также коллективами бастующих имеют место всегда и везде.

Примерами двусторонних, трехсторонних и многосторонних переговоров изобилует политическая, экономическая, общественная и даже культурная жизнь любого государства мира. Государственные учреждения, фирмы, политические партии и другие организации заинтересованы в установлении и развитии многосторонних связей, что просто невозможно реализовать без ведения переговоров, направленных на выработку принципов совместной деятельности.