

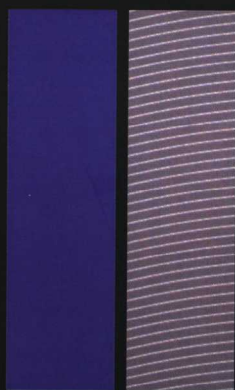
GUOJI

SHANGWU

TANPANXUE

国际商务谈判学

郭秀君◎著



研究出版社

国际商务谈判学

郭秀君 著

研究出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务谈判学/郭秀君著.

—北京: 研究出版社, 2006. 9

ISBN 7-80168-278-5

I. 国…

II. 郭…

III. 国际贸易—贸易谈判

IV. F840.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 117448 号

责任编辑: 之 眉 责任校对: 郑 燕

国际商务谈判学

郭秀君 著

研究出版社出版发行

(北京 1746 信箱 邮编: 100017 电话: 010—63097512)

知识产权出版社电子印制中心

开本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

印张: 10 字数: 250 千字

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-80168-278-5

定价: 32.00 元

本社版图书如有印装错误可随时退换

作者简介

郭秀君，女，辽宁沈阳人，应用经济学博士，现为北京林业大学经济管理学院教师，从事国际经济与贸易专业的教学与科研工作。近年来，在《国际贸易问题》、《国际经济合作》、《宏观经济管理》、《财经问题研究》等一系列国家级、省级刊物上发表《入世与我国国有专业外贸公司的存在》、《利用加入世贸机遇加速沈阳开发区发展》、《“入世”与我国利用外资战略》、《加入WTO挑战计划经济文化》等学术论文40余篇，出版《外贸谈判研究》、《入世与中国利用外资新战略》和《入世与中国宏观经济管理创新》学术专著3部，参编《国际经济合作理论与实务》、《人本管理学》、《国际市场营销指南》等多部学术著作，主持或参加了《加入WTO与中国宏观经济管理创新》、《二十一世纪中国利用外资战略研究》、《辽宁省外向牵动战略研究》等多项科研课题研究。

责任编辑：之眉

封面设计： 斌磊设计
bkdesign.103.com

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

序

谈判作为一种人类社会行为，古今中外普遍存在。谈判作为一个专门的学科，具有丰富系统的内容。美国谈判学会会长、著名律师杰勒德·I·尼尔伦伯格曾在其《谈判的艺术》一书中说道：“在一个计算机已经使许多工作都变得过时无用的时代里，谈判者的作用日益重要起来。因为，我们大家都成了谈判者。”事实上，在现实社会生活中，在政治、经济、文化、军事、外交等领域里，谈判活动无处不在，谈判活动无时不有。国际商务谈判作为谈判活动的一种主要形式，是国家、组织和个人进行对外商务活动的媒介和手段，在国际经贸活动中达成各种交易、获取经济效益方面发挥了重要的作用。因此，自20世纪60年代以来，许多国家，特别是一些经济发达国家（如美国、英国）都很重视对谈判理论、原则和技巧的研究，先后成立了专门的研究机构，出版了大量相关的论著。谈判研究者运用现代科学的研究方法，使谈判上升为科学理论，逐步建立起谈判学这一新兴学科，并在一些高等学校开设谈判学课程。在西方现代管理教育中，谈判学是一门重要的课程，而且越来越受到人们的重视。与此相适应，鉴于长期以来我国缺乏对谈判、特别是国际商务谈判的系统的理论研究，以及我国改革开放的日益深入和大力发展对外经贸的需要，自20世纪80年代以来，我国先后翻译出版了不少有关（商

国际商务谈判学

务) 谈判的国外学者的论著, 一些高等学校也相继开设了谈判方面的课程, 例如对外经济贸易大学、中国人民大学、上海交通大学、湖北大学等。

郭秀君同志的这部《国际商务谈判学》, 是她在多年来担任外贸谈判技巧、国际商务谈判的课程教学, 积累了丰富的教学经验的基础上撰写的。阅读该书后, 感到此书比较全面系统地研究了国际商务谈判的主要理论和实务, 并具有以下一些特点。

第一, 国际商务谈判学是一门新兴的边缘交叉学科, 需要综合运用其他相关学科的知识来进行研究。由于国际商务谈判是人类行为的一个重要组成部分, 谈判结果又具有法律效力和能够为谈判者带来经济效益, 以及谈判行为是在不同国家或地区的商人之间进行, 因此, 该书运用行为科学、心理学、法学、经济学、社会学等方面的知识对国际商务谈判加以分析。

第二, 国际商务谈判学是一门学科, 相应具有作为一门学科的体系内容。该书把国际商务谈判作为一门学科来研究, 不仅包括国际商务谈判的概念、特点、类型、原则、方法等基本知识, 而且包括国际商务谈判的过程、后续工作、策略与技巧、礼仪、商人谈判风格等的一般规律及其各个方面内在的逻辑联系。既包括国际商务谈判理论, 又包括国际商务谈判实务。

第三, 国际商务谈判学是一门应用性很强的学科, 需要谈判者掌握大量的、有效的谈判策略与技巧, 才能取得谈判的成功。该书作者在收集整理大量的国内外有关谈判的策略、技巧、艺术的资料的基础上, 除了一般性的听、说方面的策略与技巧外, 又归纳提出十大类型谈判策略与技巧, 增强了谈判策略与技巧方面研究的系统性和指导性, 同时也使该书具有比较明显的应用价值。

总之, 这部著作体系完整, 内容丰富, 语言流畅, 逻辑性强, 既具有较强的理论性和科学性, 又具有较强的实践性和应用

序

性。相信该书的出版，在丰富国际商务谈判学的内容、满足国际商务谈判教学研究和指导从事国际商务谈判工作的专业人员等方面，都将起到相当有益的作用。

刘战强

2006年8月

目 录

第一章 国际商务谈判概述	1
第一节 国际商务谈判的概念与特点	2
第二节 国际商务谈判的主体与客体	6
第三节 国际商务谈判的种类	9
第四节 国际商务谈判的原则	10
第五节 国际商务谈判的形式	13
第六节 研究与学习国际商务谈判的方法及意义	16
第二章 国际商务谈判的心理因素	20
第一节 需要	20
第二节 动机	25
第三节 谋略	29
第四节 情感	31
第五节 行为	34
第三章 国际商务谈判的决策理论	38
第一节 单一型国际商务谈判决策理论	39
第二节 统筹型国际商务谈判决策理论	42

国际商务谈判学

第四章 国际商务谈判前的准备	54
第一节 谈判目标的确立	54
第二节 谈判资料的收集	57
第三节 谈判组织的建立	62
第四节 谈判计划的制定	71
第五节 模拟谈判的进行	76
第六节 谈判准备的案例	80
第五章 国际商务谈判的过程（上）	85
第一节 摸底阶段	85
第二节 报价阶段	96
第六章 国际商务谈判的过程（中）	105
第一节 讨价还价的涵义	105
第二节 讨价还价的原则	113
第三节 避免与打破僵局的方法	117
第四节 让步的型态与策略	124
第七章 国际商务谈判的过程（下）	130
第一节 成交阶段的最后一次报价	130
第二节 达成协议的两种方法	132
第三节 签订合同	133
第八章 国际商务谈判的后续工作	152
第一节 合同的履行与管理	152
第二节 争议的处理	156
第三节 国际商务谈判总结	163

第九章 国际商务谈判策略与技巧 (上)	166
第一节 中国谈判哲学与策略	166
第二节 倾听技巧和语言技巧	171
第十章 国际商务谈判策略与技巧 (中)	182
第一节 攻心为上型谈判策略与技巧	182
第二节 欲擒故纵型谈判策略与技巧	186
第三节 以逸待劳型谈判策略与技巧	191
第四节 打草惊蛇型谈判策略与技巧	194
第五节 以守为攻型谈判策略与技巧	199
第十一章 国际商务谈判策略与技巧 (下)	207
第一节 坑道攻城型谈判策略与技巧	207
第二节 激将点兵型谈判策略与技巧	211
第三节 吞食扩展型谈判策略与技巧	214
第四节 灵活机动型谈判策略与技巧	219
第五节 胜在人为型谈判策略与技巧	223
第十二章 国际商务谈判的礼仪	227
第一节 国内国际商务谈判的礼仪	227
第二节 国外国际商务谈判的礼仪	231
第十三章 世界主要国家和地区商人的谈判风格	240
第一节 亚洲商人的谈判风格	240
第二节 欧洲商人的谈判风格	247
第三节 美洲商人的谈判风格	254
第四节 大洋洲商人的谈判风格	258
第五节 非洲商人的谈判风格	259

国际商务谈判学

第六节 东西方国家商人的谈判风格比较·····	260
第十四章 国际商务谈判面面观·····	263
第一节 国际货物买卖谈判·····	263
第二节 国际技术贸易谈判·····	273
第三节 国际合资经营谈判·····	281
附 录·····	296
参考文献·····	312
后 记·····	313

第一章 国际商务谈判概述

我国自 1979 年实行对外开放政策以来，随着外贸体制改革的不断深入发展，中国对外经贸取得了巨大的成绩。在此期间，我国企业与公司的对外经济贸易活动日益频繁，各界人士同外商打交道的机会越来越多。例如，国际间的货物买卖、引进与输出技术、利用外资与对外投资、国际经济合作活动等，因此各种国际商务谈判无时无刻不在进行着。谈判成为各种经贸活动交往的媒介、手段，它构成国际商务活动的一个极其重要的方面。因此，从事国际商务活动的人员要对谈判活动予以应有的重视。

在国际商务活动中，任何交易都必须通过谈判才能达成。为在谈判中获胜，提高谈判效率，取得有利于己方的谈判成果，谈判人员就要具备应有的谈判知识与技巧，才能更好地应付复杂多变的谈判过程。因为谈判是一种艺术。谈判的艺术性首先表现在要求谈判人员具有较高的素质，包括掌握各种知识，有一定的修养，善于与人相处，能灵活地处理各种问题。其次表现为语言表达艺术。谈判是一种交际活动，语言则是交际的工具。如何清晰、准确表达自己的立场、观点，了解对方的需要、利益，与谈判对方进行友好地沟通，巧妙地回答对方所提出的问题以及说服对方，都需要掌握一定的语言技巧。再次表现为谈判的策略与技巧。由于谈判是一种复杂的、需要多种技能与方法的专项活动，因此谈判成功与否也取决于谈判人员策略技巧的应用。

第一节 国际商务谈判的概念与特点

一、国际商务谈判的概念

(一) 谈判 (Negotiation)

所谓谈判,是指人们基于某种需求,彼此进行信息交流,磋商协议,旨在协调其相互关系,赢得或维护各自利益的行为过程。

美国谈判协会会长、著名律师杰勒德·I·尼尔伦伯格(Gerard·I·Nierenberg)在《谈判的艺术》(The Art of Negotiating)一书中所阐述的观点更加明确。他指出:“谈判的定义最为简单,而涉及的范围却最为广泛,每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要,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观点,只要人们为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判。”

谈判作为协调各方关系和获得各自利益的重要手段,广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技等各个领域。

(二) 商务谈判 (Business Negotiation)

所谓商务谈判,是指在经济领域中,参与各方为了协调、改善彼此的经济关系,满足交易或合作的需求,围绕标的物的交易或合作条件,彼此通过信息交流、磋商协议达到交易或合作目的的行为过程。这是市场经济条件下流通领域最普遍最大量的活动。

商务谈判具体包括商品买卖谈判、技术贸易谈判、投资谈判、劳务输出输入谈判、经济合作谈判等。

(三) 国际商务谈判 (International Business Negotiation/Cross-Culture Business Negotiation)

所谓国际商务谈判,是指在国际商务活动中交易或合作双方

为了达成某笔交易或合作，就交易或合作的各项条件进行协商的行为过程。

为了更好地理解和把握国际商务谈判的概念，我们有必要分析国际商务谈判的内涵与外延。

从国际商务谈判的概念，我们不难看出，国际商务谈判的实质就是交易或合作双方为达到互惠互利的目的而进行的协商过程。在这个过程中，交易或合作双方就共同关心或感兴趣的问题（主要指交易或合作条件）进行磋商，调整各自的利益，谋求在某一问题或多个问题上进行妥协并取得一致，从而达到满足双方利益的协议。交易或合作双方之所以要谈判，原因在于都要从对方那里获得一种或几种需要的满足。双方都要有所给予，从而使双方的需要相互得到满足。谈判的目的是为了协调双方利益冲突，最终实现共同利益。因此，谈判结果一般都是要争取互惠互利、皆大欢喜。

国际商务谈判概念的外延随着商品经济的不断发展，商品范畴的不断扩大，经贸活动内容的不断丰富，国际商务谈判的范围日益扩大，不仅包括贸易谈判与投资谈判，而且包括劳务合作谈判与工程承包谈判。

二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判是一种集科学性、艺术性和政策性于一体的人类社会经济活动，既有一般谈判的共性，又有其特殊性。

一般谈判作为人类的一种行为，具有以下四个特点：

1. 谈判是“给”与“取”兼而有之的一种互惠过程。

在谈判中，谈判双方既从对方有所得又要对对方有所予，做到互惠互利。但是，如果只是单方面的“给”或单方面的“取”，不管这种给或取是自愿的还是被动的，都不能被看作是谈判。

2. 谈判是“合作”与“冲突”兼而有之的一种互动过程。

谈判一般是建立在双方有某种需求而又期望得到实现的基础上。例如，买方希望卖方提供货物以满足消费等需求，而卖方则需要出售货物以满足对货币的需求。因此，为了达成协议，谈判双方在谈判过程中必须具备一定程度的合作性。同时，谈判双方又都希望达成的协议对自己更为有利即希望能在对自己有利的条件下满足自己的需要。这样谈判的双方又在谈判中存在着一定的利益冲突。一般地说，在不同的谈判场合中，由于存在着影响双方合作与冲突程度的因素，所以这种合作与冲突的程度各不相同。但是，有一点可以肯定，任何一种谈判都具有一定程度的合作与一定程度的冲突。

决定谈判合作与冲突程度的因素很多，其中比较主要的有：

(1) 谈判各方所需要取得的谈判成果总和越是固定，则谈判越具有冲突性。例如，定额的盈余越多，则分配越具有冲突性。

(2) 单一的谈判主题要比多项的谈判主题更具有冲突性。例如，交易双方单独针对价格条款进行谈判，则谈判冲突性较高。因为对卖方越有利的价格，必定对买方越不利。但是，如果双方同时针对价格条款、付款条件、交货条件、售后服务等方面进行谈判，则谈判的冲突性被减少，因为交易双方对一些问题所产生的分歧，可以由其他问题的谈判予以缓和。例如，当买方要求降低价格时，卖方可要求买方以现金付款等，从而提高了谈判的合作性。

(3) 谈判双方的依赖度越高，则谈判越具有合作性。例如，买卖双方有较为长久的商务合作往来关系，那么，他们在谈判时都不得不考虑对方的利益和意愿，从而保持长期的友好的合作关系。

(4) 谈判者的性格对谈判的合作与冲突程度的影响。例如，

理智型的谈判者能使谈判具有合作性，而巧取豪夺的人则使谈判具有冲突性。

(5) 谈判各方的实力对谈判的合作与冲突程度的影响。例如，谈判实力相差悬殊时，实力较强的一方往往以以强凌弱的姿态进行谈判，从而使谈判具有冲突性；反之，当谈判双方势均力敌时，则谈判较具有合作性。

(6) 谈判各方所能运用的谈判时间。如果谈判各方所能运用的谈判时间越长，则越容易达成协议，此时谈判较具有合作性；反之，谈判各方所能运用的时间越短，则在时限的压力下，谈判较具有冲突性。

3. 谈判的结果是绝对的不平等和相对的平等。

谈判的结果是绝对的不平等，是指谈判双方可能一方获利多些，另一方获利少些。导致谈判结果不平等的因素很多，但最主要的两个因素是谈判双方各自拥有的实力和所掌握的谈判技巧。

同时，谈判的结果又是相对的平等。在谈判过程中，双方对方均有所需求，各自为了取得有利于己方的条件而相互角逐、讨价还价以维护己方的利益。但是，如果双方只为自己的利益着想或双方都太贪心，使谈判变成非互惠的，那么谈判将不能进行下去。因此，成功的谈判，双方都是胜者，因为谈判不是棋赛。令人满意的谈判目标是双方达成协议，均感到有所得，而不是一方独自获得胜利。在谈判过程中，即使谈判一方不得不做出重大让步，整个谈判格局也应该是双方各有所得。总之，通过双方的共同努力，选择最佳解决问题的方案，从而得到最佳的互惠互利的谈判结果。

4. 谈判是公平的。

谈判的结果一般来说可能是不平等的，但是不管这个谈判结果是多么的不平等，只要谈判双方对谈判结果都具有否决权，则谈判便是公平的。