



对外经济贸易大学国际贸易教材编写组  
经济管理类课程教材·国际贸易系列

# 国际商务谈判

主 编 刘 园  
副主编 尹庆双





对外经济贸易大学国际贸易教材编写组  
经济管理类课程教材·国际贸易系列

# 国际商务谈判

主 编 刘 园  
副主编 尹庆双



 中国人民大学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

国际商务谈判/刘园主编

北京:中国人民大学出版社,2007

对外经济贸易大学国际贸易教材编写组.

经济管理类课程教材·国际贸易系列

ISBN 978-7-300-07994-3

I. 国…

II. ①刘…②尹…

III. 国际贸易-贸易谈判-高等学校-教材

IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 046292 号

对外经济贸易大学国际贸易教材编写组

经济管理类课程教材·国际贸易系列

**国际商务谈判**

主 编 刘 园

副主编 尹庆双

---

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242(总编室)

010-62511398(质管部)

010-82501766(邮购部)

010-62514148(门市部)

010-62515195(发行公司)

010-62515275(盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京密兴印刷厂

规 格 170 mm×228 mm 16 开本

版 次 2007 年 5 月第 1 版

印 张 23.5 插页 1

印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

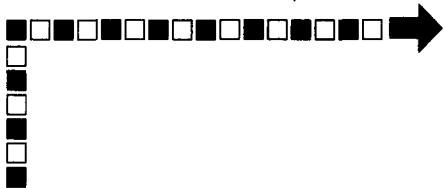
字 数 432 000

定 价 25.00 元

---

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



# 总 序

在经济全球一体化的大背景之下，尽快培养出我国国际贸易的专业化、国际化人才，已经成为当前市场经济发展迫在眉睫的任务。

本着加强国际贸易学科建设、努力培养适应社会需要的贸易人才的理念，由对外经济贸易大学牵头，中国人民大学等校鼎力合作，并经过联合攻关，编写了这套适应新时期教学需要的国际贸易教材。

纵观本套教材，其特点主要有三：

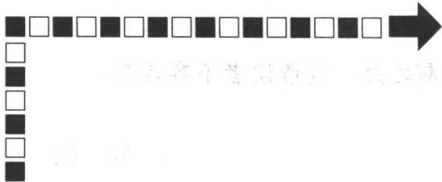
第一，内容前瞻新颖。本套教材立足于市场经济发展的前沿，借鉴了国际领先水平的贸易工作经验，具有新结构、新内容、新观点、新方法，并紧跟时代发展的步伐。

第二，知识丰富实用。本套教材对国际贸易工作从理论到操作的方方面面做了介绍，它以实务为中心，将应掌握的知识和技能贯穿于每一个案例中，使学生明确在工作中应做什么，怎样才能做好以及怎样不断提高工作效率。

第三，架构系统全面。该系列是由多本教材组成的相互关联、衔接有序的动态系统，囊括了国际贸易的全部内容。

总之，我们在教材的先进性、实用性、规范性等方面做了集思广益的工作。真诚地期待广大师生和其他读者提出宝贵的意见和建议。

对外经济贸易大学国际贸易教材编写组



## 前 言



刘园,对外经济贸易大学国际经贸学院教授,博士生导师。世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长,北京市经济学协会理事,亚太研究会副会长,国际贸易学会理事,跨国公司研究会常务理事。

国际商务谈判既是一门科学,又是一门艺术,在经济生活中几乎无处不在。作为国际经济交往的重要组成部分,国际商务谈判的成功与否常常在很大程度上决定着交易的成败与企业的兴衰。商场如战场,谈判桌上的风云变幻,波澜起伏,不仅会使缺乏经验的谈判者穷于应付,即使是老练的谈判高手,有时也难免束手无策。而国际商务谈判本身,也成为浩瀚商海中输赢博弈、利益相争的“战略制高点”。21世纪是一个经济全球化的世纪。中国对外贸易的飞速发展和与世界的全方位接轨,使得国际商务合作的形势日益多样。历史上从未有过任何一个时代像今天这样迫切需要谈判高手和谈判的技巧。

当今时代,和平与发展已成为社会进步的主旋律。在竞争日益激烈和活跃的情况下,各国、各民族、各企业、个人之间也愈益强调合作和共赢。在竞争中合作,在合作中竞争,既为谈判活动开拓了广阔的舞台和空间,同时也使得与谈判相关的知识和经验具有了日益重要的学术价值和实践意义。

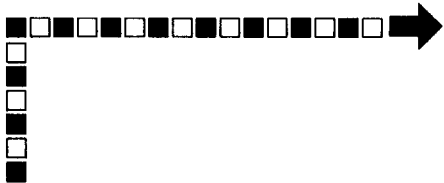
本书比较全面地介绍了国际商务谈判的基本理论、各个阶段的技巧和策略,并根据谈判的具体进程,比较详尽地向读者展示了成功谈判的谋略和其中蕴涵的文化、历史和宗教等的内在动因。本书在向读者提供大量经典案例的基础上,还结合心理学、行为学、数学、管理学等多学科的研究成果,揭示了国际商务谈判的逻辑和规律,体现了本书融知识性、科学性、操作性、时效性为一体的特点。

本书由刘园教授担任主编,尹庆双教授担任副主编。此外,参与本书编写的

还有刘晓、孙美丹、范畅和罗飞飞博士等。

由于作者知识水平所限，书中难免有疏漏之处，敬请读者不吝赐教。

刘 园



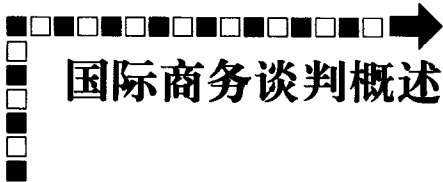
# 目 录

<b>第一章</b>	<b>国际商务谈判概述</b> .....	(1)
	第一节 国际商务谈判的概念 及特点 .....	(2)
	第二节 国际商务谈判的 种类 .....	(4)
	第三节 我国国际商务谈判的 基本原则 .....	(10)
	第四节 国际商务谈判的基本 程序 .....	(12)
<b>第二章</b>	<b>影响国际商务谈判的因素</b> .....	(21)
	第一节 国际商务谈判中的 环境因素 .....	(21)
	第二节 国际商务谈判中的 法律因素 .....	(29)
	第三节 国际商务谈判中的 心理因素 .....	(35)
<b>第三章</b>	<b>国际商务谈判前的准备</b> .....	(50)
	第一节 国际商务谈判人员的组织与 管理 .....	(50)

	第二节	国际商务谈判前的信息准备 .....	(63)
	第三节	谈判目标的确定 .....	(83)
	第四节	谈判方案的制定 .....	(89)
	第五节	模拟谈判 .....	(96)
	第六节	确定谈判中各交易条件的最低可接受程度 .....	(99)
<b>第四章</b>		<b>国际商务谈判各阶段的策略</b> .....	(105)
	第一节	国际商务谈判策略概述 .....	(105)
	第二节	开局阶段的策略 .....	(107)
	第三节	报价阶段的策略 .....	(113)
	第四节	磋商阶段的策略 .....	(120)
	第五节	成交阶段的策略 .....	(133)
	第六节	处理僵局的策略 .....	(135)
<b>第五章</b>		<b>国际商务谈判中的技巧</b> .....	(155)
	第一节	国际商务谈判中的技巧概述 .....	(156)
	第二节	国际商务谈判中“听”的技巧 .....	(164)
	第三节	国际商务谈判中“问”的技巧 .....	(170)
	第四节	国际商务谈判中“答”的技巧 .....	(175)
	第五节	国际商务谈判中“叙”的技巧 .....	(178)
	第六节	国际商务谈判中“看”的技巧 .....	(184)
	第七节	国际商务谈判中“辩”的技巧 .....	(189)
	第八节	国际商务谈判中“说服”的技巧 .....	(191)
<b>第六章</b>		<b>国际商务谈判礼仪</b> .....	(197)
	第一节	国际商务谈判礼仪惯例 .....	(197)
	第二节	日常交往礼仪 .....	(204)
<b>第七章</b>		<b>文化差异对国际商务谈判的影响</b> .....	(215)
	第一节	影响国际商务谈判风格的文化因素 .....	(216)
	第二节	美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 .....	(222)
	第三节	欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 .....	(229)
	第四节	亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 .....	(246)
	第五节	大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 .....	(264)
<b>第八章</b>		<b>国际商务谈判风险管理</b> .....	(269)
	第一节	国际商务活动的风险分析 .....	(270)
	第二节	国际商务风险的预见与控制 .....	(277)



	第三节 规避风险的手段 .....	(280)
<b>第九章</b>	<b>现代谈判理论和思想 .....</b>	<b>(293)</b>
	第一节 博弈论及其在谈判中的应用 .....	(294)
	第二节 理性谈判 .....	(304)
<b>第十章</b>	<b>国际商务谈判经典案例分析 .....</b>	<b>(314)</b>
	案例一 谈判是这样完成的——首席谈判代表龙永图谈 中国人世进程 .....	(315)
	案例二 世界气候谈判——继 WTO 之后一场最重要的 国际谈判 .....	(325)
	案例三 温州商人收购中东卫视揭秘 .....	(329)
	案例四 中、日、俄角力石油管道谈判 .....	(331)
	案例五 美日半导体谈判 .....	(340)
	案例六 克莱斯勒公司起死回生记 .....	(346)
	案例七 强强合作，利益至上——曼联队与沃达丰公司的 球衣广告谈判 .....	(349)
	案例八 将计就计，有勇有谋——卡内基勇斗摩根 .....	(356)
	案例九 三强争“魁”，能者胜出——百事可乐并购魁克的 谈判案例 .....	(359)
	案例十 积极应诉，通力协作——中国“入世”后中美首 起反倾销案胜诉始末 .....	(363)



## 第一章

# 国际商务谈判概述

### 学习目标

学习本章，你应掌握：

- 国际商务谈判的概念与特点；
- 国际商务谈判的种类；
- 我国国际商务谈判的基本原则；
- 国际商务谈判的基本程序。

我国加入 WTO 之后，国内企业参与世界分工、开展国际贸易的格局在深度和广度上都迅速扩展。不论是进行国际间的货物买卖、技术引进还是外资引进，都不可避免地需要经过一个中外双方就所拟进行的业务进行磋商，以求达成协议的过程，这就是我们所说的谈判过程。

实践证明，谈判是我们进行对外经济贸易活动的一个极其重要的环节。凡是涉及有关交易的价格和其他交易条件，都要通过谈判予以确定。也就是说，买卖双方在一笔交易中的权利及义务将通过谈判确定下来，双方在这方面所达成的决议具有法律的约束力，不得轻易改变。所以，谈判的结果直接关系到国家的宏观

利益和企业的微观利益。

## 第一节 国际商务谈判的概念及特点

国际商务谈判是指在对外经济贸易活动中，买卖双方为了达成某笔交易而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判是对外经济贸易工作程序中不可缺少的一环。在整个对外经济贸易活动中，每一次进出口贸易活动能否通过谈判达到自己的目的，怎样谈判并提高谈判效率，作为一门学问已引起了买卖双方的普遍关注。

### 一、国际商务谈判的定义

#### (一) 谈判 (negotiation)

所谓谈判是指参与各方基于某种需要，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非常明确：“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。”

谈判是一个过程，在这个过程中，利益双方就共同关心或感兴趣的问题进行磋商，协调和调整各自的经济、政治或其他利益，谋求妥协，从而使双方都感到是在有利的条件下达成协议，促成均衡。谈判的目的是协调利害冲突，实现共同利益。

谈判作为协调各方关系的重要手段，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)

商务谈判主要集中在经济领域，参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。这是市场经济条件下流通领域最普遍的活动之一。

它具体包括商品买卖、投资、劳务输出输入、技术贸易、经济合作等。

#### (三) 国际商务谈判 (international business negotiation)

国际商务谈判是指在国际商务活动中，处于不同国家或不同地区的商务活动

当事人为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。国际商务谈判是国际商务活动的重要组成部分，是国际商务理论的主要内容，是国内商务谈判的延伸和发展。可以说，国际商务谈判是一种在对外经贸活动中普遍存在的、解决不同国家的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。

由于谈判双方的立场不同，所追求的具体目标也各异，因此，谈判过程充满了复杂的利害冲突和矛盾。正是这种冲突，才使谈判成为必要。而如何解决这些冲突和矛盾，正是谈判人员所承担的任务。

## 二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性，又具有国际商务谈判的特殊性。

### (一) 国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性

#### 1. 以经济利益为谈判的目的

人们之所以要进行各种谈判，这是因为需要一定的目标和利益得到实现。国际商务谈判的目的集中而鲜明地指向经济上的利益，虽然参与商务谈判的双方要受政治、外交因素的制约，但他们考虑的却是如何在现有政治、外交关系的格局下取得更多的经济利益。

#### 2. 以经济利益作为谈判的主要评价指标

商务谈判本身就是经济活动的组成部分，或其本身就是一项经济活动，而任何经济活动都要讲究经济利益。不仅要核算从谈判中能获得多少经济利益，还要核算谈判的三项成本，即谈判桌上的成本、谈判过程的成本和谈判的机会成本。

#### 3. 以价格作为谈判的核心

虽然商务谈判所涉及的项目和要素不仅仅是价格，价格只是谈判内容的一个部分，谈判者的需要和利益也并不仅仅表现在价格上，但在几乎所有的商务谈判中其价格都是谈判的核心内容。这不仅是因为价格的高低最直接、最集中地表明了谈判双方的利益切割，而且还由于谈判双方在其他条件，诸如质量、数量、付款形式、付款时间等利益要素上的得与失，在很多情况下都可以折算为一定的价格，并通过价格的升降而得到体现或予以补偿。

### (二) 国际商务谈判的特殊性

1. 国际商务谈判既是一笔交易的商洽，也是一项涉外活动，具有较强的政策性

谈判双方之间的商务关系是一国同别国或地区之间的经济关系的一部分，并且常常涉及一国同该国或地区之间的政治关系和外交关系。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，执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

## 2. 应按国际惯例办事

国际商务谈判商讨的是两国或两个地区的企业之间的商务关系，因此在适用的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，而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。一般来说，规定在哪一国仲裁，往往就要适用该国的有关仲裁规则和程序。

## 3. 国际商务谈判涉及面很广

由于受供求关系的影响，加之国际市场价格变化多端，竞争十分激烈，因此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。出口业务要了解市场的需求，进口业务要了解国外的供应。对不同国家和地区，还应根据国别政策，区别对待。

## 4. 影响谈判的因素复杂多样

由于谈判者来自不同的国家和地区，有着不同的社会文化背景和政治经济体制，人们的价值观念、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同，从而使影响谈判的因素大大增加，导致谈判更为复杂。

## 5. 谈判的内容广泛复杂

由于谈判结果导致有形或无形资产的跨国转移，因而要涉及国际贸易、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专业知识方面提出了更高的要求。

# 第二节 国际商务谈判的种类

根据不同的标准，可以将国际商务谈判划分为各种不同的类型。

## 一、按参加谈判的人数规模来划分

从参加谈判的人数规模来划分，可以将谈判分为谈判双方各只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集体谈判。一般说来，关系重大而又比较复杂的谈判大多是集体谈判。

谈判的人数规模不同，则在谈判人员的选择、谈判的组织与管理上都有很大的不同。例如，在人员的选择上，如果是一对一的个体谈判，那么所选择的谈判

人员必须是全能型的。也就是说，他必须具备本次谈判所涉及的各个方面的知识和能力，如国际金融、国际贸易、商品、技术和法律等方面的知识。因为在谈判中只有他一个人独立应付全局，难以得到他人的帮助。虽然在谈判前的准备工作中，他可以得到同事的支持和协助，在谈判过程中也可以得到领导的指示，但整个谈判过程始终是以他一个人为中心来进行的。他必须根据自己的经验和知识做出分析、判断和决策。个体谈判尽管有谈判人员不易得到他人帮助的不足，但它也有有利之处，这就是谈判人员可以随时有效地把自己的谈判设想和意图贯彻到谈判中去，不存在集体谈判时内部意见协商困难，以及某种程度上的内耗问题。

## 二、按参加谈判的利益主体的数量来划分

根据参加谈判的利益主体数量的不同，可以将谈判分为双方谈判（两个利益主体）以及多方谈判（两个以上的利益主体）。

很显然，双方谈判的利益关系比较明确具体，也比较简单，因而容易达成一致意见。相比之下，多方谈判的利益关系则要复杂得多，难以协调一致。例如，在建立中外合资企业的谈判中，如果中方是一家企业，外方也是一家企业，两家企业之间的意见就比较容易协调。如果中方有几家企业，外方也有几家企业，谈判将困难得多。这是因为中方几家企业之间存在着利益上的不一致，需要进行协商谈判；同样，外商几家企业之间也存在利益上的矛盾，需要进行谈判，然后才能在中外企业之间进行协商谈判。这样，矛盾的点和面就大大增加了，关系也更为复杂。

## 三、按谈判双方接触的方式来划分

从谈判双方接触的方式，可以将谈判划分为面对面的口头谈判与间接的书面谈判两种。口头谈判是双方的谈判人员在一起，直接地进行口头交谈协商。这种谈判形式的好处是便于双方谈判人员交流思想感情。双方谈判人员随着日常的直接接触，会由“生人”变为“熟人”，产生一种所谓的“互惠要求”。因此，在某些谈判中，有些交易条件的妥协让步完全是出于感情上的原因。在一般情况下，在面对面的谈判中，即使实力再强的谈判人员也难以保持整个交易立场的不可动摇性，或者拒绝做出任何让步。面对面的谈判还可以通过观察对方的面部表情、姿态动作，借以审查对方的为人及交易的诚实可靠性。书面谈判是谈判双方不直接见面，而是通过传真、电报、互联网、信函等方式进行商谈。这种谈判方式的好处在于：在阐述自己的主观立场时，用书面形式比口头形式显得更为坚定有

力；在向对方表示拒绝时，书面谈判要比面对面的谈判方式方便得多，特别是在双方人员已经建立起个人交往的情况下更是如此。这种谈判方式还比较节省费用，缺点是不便于谈判双方的相互了解，信函、电报、传真、电子邮件等通信媒介所能传递的信息量有限。因此，这种谈判方式只适用于交易条件比较规范、明确，内容比较简单，谈判双方彼此比较了解的情况。对一些内容比较复杂多变，而双方又缺少必要的了解的谈判是不适用的。随着现代通信事业的发展，通过电话进行谈判的形式也逐渐发展起来。不过，在涉外商务谈判中，因国际电话费用太高而很少运用，一般只在特殊情况下使用。

#### 四、按谈判进行的地点来划分

根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为主场谈判、客场谈判、中立地谈判三种。

所谓主场谈判是指对谈判的某一方来讲谈判是在其所在地进行，他就是东道主；相应地，对谈判的另一方来讲就是客场谈判，他是以宾客的身份前往谈判的。所谓中立地谈判是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。在中立地进行谈判，对谈判双方来讲就无宾主之分了。

不同的谈判地点使得谈判双方具有不同的身份（主人身份和客人身份，或者无宾主之分）。谈判双方在谈判过程中都可以借此身份和条件，选择运用某些谈判策略和战术来影响谈判，争取主动。

#### 五、按谈判中双方所采取的态度与方针来划分

根据谈判中双方所采取的态度，我们可以将谈判划分为三种类型：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）。

##### （一）让步型谈判法

让步型谈判者希望避免冲突，随时准备为达成协议而让步，希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议。采用这种谈判方法的人，不是把对方当做敌人，而是当做朋友。他们的目的是要达成协议而不是获取胜利。因此，在一场让步型的谈判中，一般的做法是：提议、让步、信任对方；保持友善，以及为了避免冲突对抗而屈服于对方。

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、达成协议的速度以及谈判的成本与效率都会比较令人满意，并且双方的关系也会

得到进一步的加强。然而，由于利益的驱动，加上价值观及个性方面的不同，并非人人都会在谈判中都会采用这种谈判的方法。而且，这种方法并不一定是明智的、合适的，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，采取让步型谈判的人是极少的，一般只限于双方的合作关系非常友好，并建立了长期的业务往来关系的情况。

## （二）立场型谈判法

立场型谈判者把任何情况都看做是一场意志力的竞争和搏斗，认为在这样的竞赛中，立场越强硬者，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麼，能否找到一个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，才会做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，必然导致双方的关系紧张，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，其内心的不满也是显然的。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履行过程中的消极行为，甚至是想方设法阻碍和破坏协议的执行。从这个角度来讲，立场型谈判没有真正的胜利者。

总之，由于立场型的谈判因双方陷入立场性争执的泥潭而难以自拔，不注意尊重对方的需要和寻求双方利益的共同点，所以很难达成协议。

## （三）原则型谈判法

原则型谈判法要求谈判双方首先将对方作为与自己并肩合作的同事对待，而不是作为敌人来对待。也就是说，首先要注意与对方的人际关系。但是，原则型谈判法并不是像让步型谈判法那样只强调双方的关系而忽视利益的获取，它要求谈判双方尊重对方的基本需要，寻求双方利益上的共同点，设想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做决定，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自己的利益，又符合对方利益的替代性立场。

原则型谈判法认为，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。我们常常因为对方的立场与我们的立场相对立而认为对方的全部利益与我方的利益都是冲突的。但是，事实上在许多谈判中，深入地分析双方对立立场背后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。



如果双方能认识到并看重共同性利益的话，调解冲突性利益也就比较容易了。

原则型谈判法强调通过谈判所取得的价值。这个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，为世界各国的谈判研究人员和实际谈判人员所推崇。

上述三种方法都是比较理论化的谈判方法，现实中的谈判往往与上述三种方法有所差别，或者是三种方法的综合。影响和制约上述方法运用的因素有四个方面。

#### 1. 今后与对方继续保持业务关系的可能性

如果一方想与另一方保持长期的业务关系，并且具有这样的可能性，那么就不能采取立场型谈判法，而要采取比较注意建立和维护双方关系的原则型谈判法与让步型谈判法；反之，如果是一次性的、偶然的业务关系，则可以适当地考虑采用立场型谈判法。

#### 2. 对方的谈判实力与己方的谈判实力的对比

如果双方实力接近，可以采用原则型谈判法；如果己方的谈判实力要比对方强得多，则可以考虑适当采用立场型谈判法。

#### 3. 该笔交易的重要性

如果交易很重要，可以考虑采用原则型谈判法或立场型谈判法。

#### 4. 谈判在人力、物力、财力和时间方面的限制

如果谈判的花费很大，在人力、物力、财力上支出较多，谈判时间过长，必然难以负担，故应考虑采用让步型谈判法或原则型谈判法。

## 六、按谈判的内容来划分

企业经济活动的内容是多种多样的，因此商务谈判的内容也是复杂多样的。我国企业涉外经济活动中经常碰到的涉外商务谈判主要有以下几种。

### (一) 投资谈判

投资，简单地说就是把一定的资本（包括货币形态的资本、物质形态的资本、所有权形态的资本和智能形态的资本等等）投入和运用于某一项以营利为目的的事业。投资谈判是指谈判的双方就双方共同参与或涉及的某项投资活动，对该投资活动所涉及的有关投资的周期、投资的方向、投资的方式、投资的内容与条件、投资项目的经营及管理，以及投资者在投资活动中的权利、义务、责任和相互关系所进行的谈判。

### (二) 租赁及“三来一补”谈判

租赁谈判是指我国企业从国外租用机器和设备而进行的谈判。它涉及机器设