

经济谈判策划

马志忠 成健 彭树堂 编著

JINGJI TANPAN CHEMA



经济谈判策划

马志忠 成 健 彭树堂 编著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

责任编辑:高焕之

封面设计:高书精

经济谈判策划

马志忠等编著

中国经济出版社出版

(北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经售

北京市友谊印刷经营公司印刷

850×1168毫米 1/32 8.5印张 216千字

1997年2月第1版 1997年2月第1次印刷

印数:1-2,000

ISBN 7-5017-3820-3/F·2722

定价:15.00元

前 言

随着我国社会主义市场经济体制的确立和完善,经济谈判在经济活动中的作用越来越显得重要。目前,经济谈判已成为市场经济条件下调节各种经济关系、分配各种经济利益的一个重要的手段,经济谈判本身也已成为当代经济生活的一个重要的有机组成部分。为适应当前经济发展的要求,我们编著了这本《经济谈判策划》。

本书从理论方面对经济谈判的内在规律进行了探索和拓展,从实务方面对经济谈判的操作方法进行了归纳和总结,并从对案例的分析中总结、提炼出经济谈判的经验和规律。本书力求做到深入浅出,简明易懂,结构严谨,内容丰富新颖,融知识性、系统性和实践性为一体,力求反映经济谈判的最新研究成果。本书将实务技巧建立在理论上,以期使读者达到既掌握谈判规律,又掌握谈判技巧和学以致用、融汇贯通的目的。本书可供高等院校有关专业作教材之用,也可供广大从事经济谈判理论研究工作者和实际工作者阅读参考。

本书是作者根据多年教学和研究的经验,并参考了国内外有关著作和资料,在广泛征求专家学者意见的基础上写成的。在此谨向这些专家学者致以诚挚的谢意。

由于作者水平有限,书中难免有疏漏不妥之处,恳请专家学者和广大读者批评指正。

编 者

1997年元月

目 录

第一篇 经济谈判实务篇

第一章 经济谈判概述

- 第一节 经济谈判的概念..... (1)
- 第二节 经济谈判的特点和规律..... (5)
- 第三节 经济谈判的方针..... (9)

第二章 经济谈判内容

- 第一节 产品购销谈判的内容 (17)
- 第二节 工程建设谈判的内容 (26)
- 第三节 生产协作谈判的内容 (30)
- 第四节 科技协作谈判的内容 (33)
- 第五节 其他经济谈判的内容 (34)

第三章 经济谈判分类

- 第一节 合作型谈判与竞争型谈判 (40)
- 第二节 口头谈判与书面谈判 (43)
- 第三节 经济谈判的其他分类 (49)

第四章 经济谈判心理

- 第一节 需求理论与经济谈判 (55)
- 第二节 个体心理与经济谈判 (63)
- 第三节 集体心理与经济谈判 (72)

第五章 经济谈判信息

- 第一节 经济谈判信息的主要内容 (75)
- 第二节 经济谈判信息的收集 (84)
- 第三节 经济谈判信息的处理 (88)

第六章 经济谈判人员

- 第一节 经济谈判人员的选择 (91)
- 第二节 经济谈判人员的管理 (94)
- 第三节 各国经济谈判人员的特征 (103)

第七章 经济谈判过程

- 第一节 经济谈判的准备过程 (114)
- 第二节 经济谈判的正式过程 (125)

第八章 经济谈判签约

- 第一节 经济合同的内容 (134)
- 第二节 经济合同的签约 (139)

第九章 经济谈判策略和技巧

- 第一节 经济谈判策略 (143)
- 第二节 经济谈判技巧 (154)

第二篇 经济谈判礼仪篇

第十章 一般礼仪

- 第一节 日常礼仪 (171)
- 第二节 见面礼仪 (173)
- 第三节 交谈礼仪 (179)
- 第四节 送礼礼仪 (181)
- 第五节 约会和拜访礼仪 (183)
- 第六节 服装穿戴礼仪 (186)
- 第七节 卫生礼仪 (189)

第十一章 迎送礼仪

- 第一节 迎送规格 (192)
- 第二节 迎送时间 (193)
- 第三节 介绍与献花 (194)
- 第四节 陪车 (195)

第五节	迎送中的几个注意事项·····	(195)
第十二章	会见和会谈礼仪	
第一节	会见和会谈·····	(197)
第二节	会见与会谈座位的安排·····	(198)
第三节	会见与会谈中的几个注意事项·····	(201)
第十三章	饮宴礼仪	
第一节	饮宴形式·····	(204)
第二节	准备工作·····	(207)
第三节	现场工作·····	(213)
第四节	赴宴礼仪·····	(222)
第十四章	其他有关礼仪	
第一节	几种仪式·····	(229)
第二节	参观游览礼仪·····	(234)
第三节	舞会与文艺节目礼仪·····	(235)
第四节	名片的使用·····	(239)
第五节	小费的付给·····	(240)
第六节	礼宾次序·····	(241)

第三篇 经济谈判案例篇

案例一	信任是成功的基础·····	(242)
案例二	“兵不厌诈”出奇迹·····	(244)
案例三	信息·战机·效率是谈判制胜的三大法宝·····	(245)
案例四	罗斯福是怎样改变初衷的?·····	(246)
案例五	莫斯科奥运会转播权谈判说明了什么?·····	(248)
案例六	时间和议程是谈判的重要因素·····	(249)
案例七	从两个采购员的不同结果看吹毛求疵战术的运用·····	(251)

案例八	迪巴诺的面包是如何推销出去的？	(252)
案例九	善于观察和得体的称赞使韦普先生成功了	(253)
案例十	A 先生是怎样被雇用的？	(255)
案例十一	软弱也是一种力量	(256)
案例十二	感情投资使拉堤埃绝路逢生	(257)
案例十三	饭店经理是怎样被征服的？	(258)
案例十四	二十万美元是如何省下来的？	(259)
案例十五	“不明白的人”打败了明白人	(260)
案例十六	卖皮鞋的学问	(261)

第一篇 经济谈判实务篇

第一章 经济谈判概述

随着我国改革开放的不断深化和社会主义市场经济的确立,经济谈判越来越广泛和复杂。经济谈判既是一门科学,又是一门艺术。说它是科学,因为它既是一门涉及社会学、心理学、行为科学、经济法学和众多技术科学的综合性科学,又有其自身的规律;说它是艺术,是因为经济谈判是一个复杂过程,在这个过程中,会经常出现一些意想不到的情况,需要谈判者具有较强的应变能力,谙熟谈判策略和技巧。一个优秀的谈判者,面对强手如林的谈判对手,只有真正掌握谈判理论和方法,才能运筹帷幄,稳操胜券。

第一节 经济谈判的概念

一、经济谈判的涵义

要弄清什么是经济谈判,首先必须搞清什么是谈判。谈判是现代社会的普遍现象,已成为一门综合性的科学。要给谈判下一个确切而完整的定义确非易事。有人认为,谈判是参与的各方通过协商

达成协议的过程；也有人认为谈判是人们为了满足某种需要所进行的一种语言行动；还有人认为，谈判是参与的各方进行的一场智力游戏。综合各方面专家的意见，我们可以把谈判定义为：谈判是人们为了改变相互关系而交换观点，为了取得一致而相互磋商的活动。

根据上述定义，我们可以认为，谈判包含下面几个涵义：

（一）谈判是建立在人们需要基础上的行动

当人们想交换意见、寻求建立或改善社会关系、谋求某种利益时，就要进行谈判。

（二）谈判是一种协调行为的过程

谈判要达成协议，各有关方面就要进行磋商。谈判是参加各方观点互换、情感互动、利益互惠的人际交往过程。

（三）谈判的目的是为了获取某种利益

为此，谈判者要面对面地进行接触，这就需要建立良好的个人关系，建立新的社会关系，这种关系的建立是通过谈判实现的。

（四）在谈判过程中，需要是动力，协调是手段，协议是结果，都是为谈判目标服务的

谈判各方必须根据双方的需要，选择恰当的地点、时间进行，谈判的整个过程就是提出问题和要求，反复进行协商，直到最后达成协议。

谈判可以说无时不有，无处不在。它包括政治、军事、经济等各个方面。实践证明：商品经济越发达，经济谈判的应用就越广泛。所谓经济谈判，就是以经济目的为中心进行的谈判。它是指人们为了追求某种经济利益，就贸易、资金和技术等问题，通过磋商洽谈而试图达成一致性协议的活动。当今世界，以经济问题为内容的谈判是最广泛的一种谈判类型，其谈判形式也越来越多样化和复杂化，出现了个人之间谈判、民间经济谈判、企业间经济谈判、政府间谈判以及国际间谈判等多种形式的经济谈判。一次商品的交易过程

实际上就是一次浓缩了的经济谈判。

二、经济谈判的意义

经济谈判被广泛地应用于社会生产、生活的各个领域,大大地促进了社会的繁荣和经济的发展。具体说来,经济谈判有以下作用。

(一)有利于促进社会主义市场经济的发展

由于商品经济的出现和发展,才使经济谈判在社会生活中发挥了巨大的作用。商品经济愈是发达,谈判的应用愈是广泛。谈判已成为经济活动的重要手段。只有通过买卖双方的平等协商,才能在互利的基础上实现彼此的联系。所以,通过经济谈判,可以大大促进社会主义市场经济的进一步发育和完善。

(二)有利于促进企业之间的横向联系

经济谈判,大多在企业与企业之间进行,或者在企业与其他有关部门之间进行。企业要生存,要发展,要提高信誉和知名度,完成生产经营任务,获取更大的利润,就必须保持和扩大与其他企业和部门之间的联系与沟通。事实上,经济越发展,分工越细,专业化程度越高,企业间的联系与合作就越紧密。但是,在社会主义市场经济条件下,企业作为国民经济的细胞和经济组织,是独立的生产经营者,具有独立的法人资格。企业为了扩大对内对外的交往,就要用谈判促进彼此的了解,沟通信息,推销产品或服务,引进技术,采购原材料,拓展广泛的经济技术合作。同时,各行各业之间由于经济利益的冲突,也有日益增多的经济纠纷和争议需要斡旋、调停和仲裁。因此,经济谈判就成了企业之间进行经济联系的桥梁和纽带。

(三)有利于促进我国对外经济贸易的发展

当今社会是一个开放的社会。随着科学技术的迅速发展,任何一个国家都不可能只用本国的资源、生产能力和科学技术来满足国内的需要。中国离不开世界,世界也离不开中国。要增强我国的

实力,大力发展我国的市场经济,更多地吸收外国的资金和先进技术,就必须扩大对外贸易。而要发展我国的对外贸易,加强同国际市场的联系,就必须进行涉外经济谈判。

三、经济谈判的要素

在经济谈判中,谈判主体、谈判客体和谈判过程构成谈判的三个最基本的要素。

所谓经济谈判主体,是指在经济谈判中实施谈判行为的经济单位,一般是由两个或多个组成。谈判主体是由谈判人员或谈判小组来代表的,即使是组织之间的谈判,彼此打交道的也不是“抽象代表”,而是通过人来进行的。所以,谈判者个人的素质如何,包括他的知识、个性、品质、能力、口才等,都会直接影响着谈判的成败。

所谓经济谈判客体,是指谈判主体共同关心、希望达成协议的经济问题。这类问题大小不等,涉及范围各异。可以是经济交易条件,也可以是进行交易的具体方式,还可以是与交易有关的法律问题,等等。但无论是哪一方面的问题,都必须是主体共同关心并想解决的问题。

所谓经济谈判过程,是指谈判主体就谈判客体进行磋商,试图取得一致性意见的行为过程。

经济谈判通过各个构成要素的相互作用而达到谈判目的。因此,经济谈判三要素之间存在着内在的必然联系。首先,谈判的主体通过谈判过程对谈判客体进行磋商,三者缺一不可;其次,谈判的主体必须是相对独立的,必须对谈判客体具有从自己一方出发发表意见和修改意见的权力,而谈判客体又必须是所有主体都共同关心的问题;最后,谈判过程是谈判主体相互磋商的重要阶段。在这个阶段里,各个主体充分发表自己的看法,并影响和劝说对方接受自己的观点,从而使谈判主体对谈判客体的意见趋于一致,达到谈判的目的。

第二节 经济谈判的特点和规律

经济谈判不同于政治谈判、军事谈判、外交谈判和文化谈判，等等，经济谈判有其自身的特点和特征。经济谈判的内容是丰富的，它可以是贸易、商务、资金、产品、工程、技术、设备和服务；经济谈判的过程是复杂的，举手投足间的一个失误，可以导致全盘皆输；经济谈判的技巧是多变的，不同的谈判对手只能采取不同的办法，甚至同一对手在不同的场合所采取的谈判策略也有所不同。

一、经济谈判的特点

总结经济谈判的规律，经济谈判具有以下五个特点。

（一）谈判的自愿性

经济谈判活动得以顺利进行，是以各方自愿参加为先决条件，以友好协商为基础的。俗话说：捆绑不能成夫妻。一方强求另一方坐到谈判桌上来，其结果大部分都会中途夭折。只有双方都有谈判的愿望，谈判才可能顺利进行。这是因为：

自愿是建立在有诚意基础之上的。只有自愿的谈判，才是有诚意的谈判，也才会顺利达成协议。双方有强烈进行经济谈判的愿望，就可能在平等的基础上进行公平的谈判，直到最后达成某种协议。如果是被迫的谈判，那就会要么陷入旷日持久的争执，白白耗费双方的精力；要么节外生枝，以种种借口使谈判中途夭折。即使被逼达成某种协议，对方也不会去认真履约，并且一旦有机会，就会彻底推翻协议。

（二）谈判的原则性

谈判的原则性表现在以下几个方面。

1. 谈判者要坚持用客观标准来谈判，坚持按公正的程序来办事。

2. 谈判要遵纪守法,坚持依法办事。一方面,所签订的合同要符合国家的法律、法规,使协议具有法律效力。尤其是在涉外经济谈判中,凡涉及我国对外经贸活动的政策法令、国家尊严以及国家和企业根本利益的原则问题,必须坚持原则,寸土不让。另一方面,参加谈判的人要清正廉洁,不收取贿赂,不丧失国格、人格。

3. 坚持谈判目标,决不向压力屈服。谈判中要有坚韧不拔的毅力和顽强性,坚持不懈地克服各种困难去实现既定的目标,绝不惧怕威胁,不强求别人信任,不怕拒绝让步。

(三)谈判的灵活性

谈判的过程是一个动态过程,瞬息万变。因此,必须在整个谈判过程中掌握策略、谈判方法和谈判结果的灵活性。所谓谈判策略的灵活性,就是说在谈判过程中,要根据谈判对象的不同和谈判主题的不同,制定出不同的策略。所谓谈判方法的灵活性,就是說在整个谈判过程中,不墨守成规地坚守一种谈判方法,而是灵活地去运用。灵活多变,相机行事,把坚定的原则性和方法的灵活性有机地结合起来。所谓谈判的灵活性,就是说,对谈判最终可能取得的结果,也要采取一种灵活的态度,适时地作出某种让步,因为只有通过某种让步和妥协,才能最终达成协议。当然,这种让步和妥协要有一个限度,即以不损害自己的根本利益为前提,超过了这个限度,就会失去控制,以致使谈判告吹。

(四)谈判的互利性

有人认为,在经济活动中,谈判就是买卖双方施展各种手腕和诡计,最终争个你死我活。其实这是一种误解。谈判的目的是双方达成协议,而绝不是把对方置于死地。如果把谈判的目标定在置对方于死地,那么,就把谈判变成了“宣判”,其结果是谈判者要自食其果。因为谈判的每一方都有自己的欲望需要得到满足,如果一方居高不下,咄咄逼人,想独占利益,那么,结果将是适得其反,大家都会一无所得。由于谈判双方的利益总是互相依赖、互相制约的。

这种互相依赖性越强,谈判的双方就越会向互惠性方向发展。所以;谈判应寻求一个对双方都有利的结果。在谈判中要兼顾双方的立场,使双方通过谈判都能获得利益。谈判的任何一方都不应表现出绝对的胜利者的姿态,而应让双方都感到是胜利者。

(五)谈判的平等性

一般说来,经济谈判的双方在法律地位上都享有平等的权利和义务。不论国别如何,单位大小,实力强弱,当谈判人员坐到谈判桌前进行谈判时,他们的地位是平等的。因此,在经济谈判中,双方都要平等相待,任何一方不能以强凌弱,以大压小,盛气凌人,以老大自居;反之,也不能以小讹大,以弱就强。在签订协议时,不允许任何一方违背另一方的意志,强加于人。凡是通过威逼、利诱和欺诈等手段把自己的意志强加给对方的,即使签了协议,也不会得到认真的执行,而往往是无效的。当然,在经济谈判中,绝对的平等也是不可能的,尤其是当双方实力相差较大,如工业化国家同第三世界国家的谈判,大企业同小企业的谈判,要做到绝对平等就很困难。但作为谈判人员来说,思想上必须明确,参与经济谈判的双方是平等的。

(六)经济谈判的时效性

经济谈判具有明显的时效性,这是因为,一是货币具有很强的时间价值,尤其是在涉外经济谈判中,汇率几乎天天都在发生变化;二是随着知识爆炸和信息爆炸,科学技术进步的周期性日益缩短。因此,一般说来,旷日持久的经济谈判,对于双方来说都是不利的。

二、经济谈判的规律

经济谈判是在人格、地位、物质力量等方面具有相对独立或对等资格的各方之间,由于其基本经济利益、行为方式等方面存在着分歧,而又企图说服对方理解、接受自己的观点,从而在彼此之间展开信息传递和交流,争取达成谅解和协议的过程。因此,经济谈

判具有以下规律。

(一)经济谈判是“说服”和“拒绝”的对立统一

在经济谈判中,人们总是根据自己的经济利益,试图用自己的观点去影响或说服对方;反之对方也总是力图拒绝另一方的观点而反复陈述自己的观点,用自己的观点去影响或说服另一方。经济谈判的过程,也就是彼此进行说服和拒绝的过程。经过反复多次的说服和拒绝,使彼此的观点逐步接近,直到最后达成协议。但如果拒绝对方过甚或说服不了对方,则谈判告吹。

(二)经济谈判是“合作”与“抗争”的对立统一

参与经济谈判的各方,为了达成协议而需要合作,为了各自的利益又互相抗争。

经济谈判首先是合作。这是因为经济谈判是对双方都有利的事业。如果谈判双方都抱有诚意,又深明大义,那么,双方就会在充分合作的基础上为实现各自的目标而努力,并力图寻求一致,从而达成协议。当然,合作不是没有抗争。相反,在整个经济谈判过程中,自始至终都存在着抗争,有时抗争还很激烈。合作是前提,抗争是手段。不言而喻,合作的双方都是利己的。在经济谈判中,彼此首先考虑的是自己的利益,然后才在对自己有利的前提下考虑对方的利益。为了使自已一方在谈判过程中占据有利位置,就必须进行抗争。抗争是自己同对手抗衡的一种策略和手段。抗争的报偿,就体现在双方谈判的成果上。

(三)经济谈判是“互惠”与“不平等”的对立统一

从某种意义上讲,经济谈判的过程就是双方追求共同利益的过程。所以说,成功的经济谈判没有输者,而是对双方都有利可图。谈判必须是互惠互利的。在谈判过程中,必须照顾彼此利益。唯有如此,才能使谈判获得成功。但是,谈判的结果往往又是不平等的。由于谈判各方所拥有的实力与策略各不相同,因此,谈判的最终结果,使各方所获得的利益大小是不完全平等的。当然,不管这种谈

判结果多么“不平等”，这样的谈判也是“公平”的。

(四)谈判是“施”与“受”的对立统一

经济谈判的目的是做成买卖，达成交易。所以谈判就是“给”与“取”，或者说“施”与“受”。在谈判中，买主和卖主都想赚钱，都有一本账，可以说都是利己的。但是，经济谈判不取决于一方，而是取决于参与谈判的双方。往往谈判一开始是互相不信任的，即一开始都把对方当作小人而不是君子；但是真正的谈判高手都懂得如何妥协，怎样瓦解等道理。同时，他们也都懂得寻求共同利益的必要。认识到谈判的双方都要有所给，都要有所取。不给就没有取，彼此都是一样的。要知道，如果一方把算盘打过了头，对方就不一定屈服。所以说，相互间的妥协和理解是达成满意结局的通道。要使谈判获得成功，就必须照顾双方的利益，这是谈判者明智的选择。

(五)经济谈判要有一个“临界点”

不言而喻，参加经济谈判的每一方都有自己的欲望，希望在谈判中得到满足。但是，如果有一方不顾客观情况，想独占利益，一味地坚持固有立场，寸土不让，丝毫不考虑对方的利益，甚至想把对方置于死地而后快，那就会把自己置于危险的境地，轻者会使谈判无休止地争论下去，拖延了谈判时间；重者会严重损害双边关系，使谈判遭到破坏，甚至使谈判破裂。所以，经济谈判必须掌握分寸，把握住“临界点”。不要光想向对方索取“再多一点”，经不起诱惑而忘乎所以。如果超越了这个临界点，落入非赢不可的陷阱，就会使谈判失去控制，甚至遭致失败。

第三节 经济谈判的方针

经济谈判的方针是整个谈判的指导思想和基本准则，它决定了谈判者在谈判过程中采用什么谈判策略和谈判技巧，以及如何