

MODERN INTERNATIONAL TRADE SERIES

现代国际贸易丛书

薛敬孝 佟家栋 主编

国际商务 谈判

主 编 汤秀莲

副主编 王 威

南开大学出版社

★现代国际贸易丛书

国际商务谈判

主 编 汤秀莲

副主编 王 威

南开大学出版社

天 津

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判 / 汤秀莲主编. —天津:南开大学出版社, 2003. 1

(现代国际贸易丛书)

ISBN 7-310-01872-9

I. 国... II. 汤... III. 国际贸易—贸易谈判

IV. F740. 41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 090989 号

出版发行 南开大学出版社

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮编:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542

邮购部电话:(022)23502200

出版人 肖占鹏

承印 天津宝坻第二印刷厂印刷

经销 全国各地新华书店

版次 2003 年 1 月第 1 版

印次 2003 年 1 月第 1 次印刷

开本 880mm×1230mm 1/32

印张 11.375

字数 322 千字

印数 1—3000

定价 18.00 元

现代国际贸易丛书编辑委员会

顾问:滕维藻 陶继侃 熊性美 王林生

主任:薛敬孝 佟家栋

副主任:刘重力 李坤望 胡晓清 王乃合

成员:徐复 谢娟娟 饶友玲 史学瀛

周哲 李荣林 盛斌 王文先

白力威 汤秀莲 于志达



总序

15 世纪末的地理大发现和由此而开始的世界市场革命拉开了近代国际贸易的序幕。18 世纪末发端的产业革命使世界史进入了现代国际贸易的时代。二战后国际贸易有了前所未有的飞速发展。特别是 20 世纪 80 年代以来,随着科学技术的突飞猛进,国际经济一体化的发展,多边贸易体制的吸引力的逐步增强,国际贸易更以崭新的姿态展现在我们面前。尤其需要提及的是,1992 年欧洲统一大市场开始运行,欧洲经济和货币联盟的发展,1994 年北美自由贸易区正式诞生,1994 年 APEC 通过《茂物宣言》确立了投资和贸易自由化的原则及时间表,1995 年世界贸易组织取代关贸总协定正式运转,2002 年欧元正式发行,并代替欧元区成员国的货币等因素,都大大促进了国际贸易的发展。理论和实践证明,国际贸易是世界经济增长的发动机,而世界经济的增长又促进了国际贸易的发展。据统计,从 1950 年到 2000 年,全世界商品的出口额从 579 亿美元增加到 6 800 多亿美元,而同期的 GDP 也增加到 34 万多亿美元。因此国际贸易与经济增长之间具有明显的相互促进作用,尽管在不同的国家所表现出的因果关系有所不同。

中国虽然在古代有过丝绸之路和南洋海上贸易的辉煌历史,但在近代却落伍了。自给自足的自然经济长期统治着中国,19 世纪中叶,帝国主义用洋炮和洋枪打开了中国闭关锁国的大门,用低成本的制成品按高价换取中国的初级产品,打击了中国的经济,特别是工业的生存和

发展。中国人民的革命从根本上改变了历史的方向。但是,在计划经济和过分强调自力更生的年代,中国的对外贸易只在“互通有无”、“拾遗补缺”的政策口号下停滞在较小的限度内。改革开放使中国从计划经济转向市场经济,使中国打开了国门,引进了大量外资,同时跻身于国际市场。改革开放后,中国不仅实现了经济的高增长,也实现了对外贸易的大发展。从1980年到2000年,中国的GDP从2 016亿美元增加到11 000多亿美元;同期,中国的商品进出口总额从380亿美元,增加到4700亿美元。极大地提高了我们对对外贸易的依存度。对外贸易增长速度改变了中国在世界贸易中的地位,以致没有中国的加入,世界贸易组织很难名副其实。经过15年的艰苦谈判,我们终于在2001年12月11日成为世界贸易组织的成员。

国际贸易理论来源于国际贸易实践。国际贸易发展的各个时期产生出各种不同的国际贸易理论。改革开放以来的伟大变革使中国人开始亲身体会到国际贸易的含义。但是这一体验毕竟是时间太晚和太短了。长期以来中国人缺乏国际贸易的实践,因此就谈不上创立什么国际贸易理论。解放初期,我们从当时的苏联搬来了他们的国际贸易理论,强调国际贸易理论是政治经济学的一个分支。改革开放以来,我们又从西方国家引进了西方的国际贸易理论。当前,我们已经进入21世纪。随着知识经济时代的到来,经济的全球化、区域经济的一体化及各国对开放经济的认识都有了新的进展和变化,从而使国际贸易出现了新的发展条件、新的发展环境和新的发展特征;可以预见,新的国际贸易理论也会应运而生。我们渴望,在未来国际贸易的讲坛上,以中国学者命名的国际贸易理论也会占有一席之地。

当前,我们的迫切任务是在更大的范围内普及国际贸易的理论和知识,提高现有人员的理论和操作水平。中国加入WTO要求我们客观地、科学地预见国际经济交往中的各种可能和利弊得失。特别是对于从事对外贸易的政府官员、企业家和经理人员来说,如何通过科学判断和理性操作,达到制订正确的对外经济贸易政策、回避风险、妥善经营、获取最佳经济利益的目标是极为重要的。

同时,适应开放形势的要求,我国每年都有大批的大学生进入国际

经贸专业学习,这一专业还通过多种形式的成人教育吸引了数量庞大的各界青年。为了将这些大专院校的各类学生培养成国际经贸领域的专业人才,就需要有一种系统的专业教育,使他们对国际贸易理论、国际贸易政策、国际贸易实务和国际贸易法规等方面的知识有一个比较深入、系统的挖掘,从而使他们在国际贸易方面有较为扎实的理论基础、较为广博的知识和较为熟练的操作能力。

鉴于以上考虑,我们组织有关教师用了将近两年的时间,设计和编写了这套现代国际贸易系列丛书。在编写后,从使用的情况和国际贸易发展的角度看,我们感到还有改进或修改的余地。经与南开大学出版社协商,我们现在系统地修改各部教材,以期增加新的内容,完善现有的体系,奉献给广大读者。本丛书由既有联系又各自独立的 11 本教材组成,即:佟家栋、李坤望主编的《国际贸易理论与政策》,徐复、刘文华主编的《中国对外贸易概论》,金淑云、刘重力主编的《国际贸易实务》,谢娟娟主编的《对外贸易单证实务》,饶友玲主编的《国际技术贸易》,白力威主编的《国际结算》,史学瀛主编的《国际商法》,王文先主编的《国际贸易法规与惯例》,谢娟娟、周哲主编的《国际电子商务》,汤秀莲主编的《国际商务谈判》,于志达主编的《国际贸易地理概论》。

南开大学一直非常重视世界经济、国际贸易学科的发展。由于综合性大学的特点,教学与科研的成果多集中在理论方面。现代国际贸易的发展要求我们理论和实践相结合。国际贸易学科作为应用学科应该有更大的发展,近几年,我们通过院系和学科调整,在继续强化我们的理论研究的同时,加强了应用方面的研究和实践。1998 年南开大学的国际贸易学科成为综合性大学第一家以二级学科申报并获得批准的博士点学科。我们这套修改后的教材应该是我们近年来教学经验和科学研究的成果,现在奉献给大家。

本丛书推出之后我们渴望得到各方面的建议,以求进一步提高和完善。如果本丛书的出版能够在当前的国际贸易教学中发挥一定的作用,便达到了我们的目的。

薛敬孝 佟家栋

2002 年 1 月 25 日于南开园

前言

国际商务谈判有着悠久的历史。可以说,自从人类有了社会交往,就有了商务谈判。从古代到现代人们的交换关系已从简单的物物交换,发展成为社会再生产各种要素的错综复杂的运动,交换关系已从国内发展到国际。国际商务谈判也从形式、内容、程序到手段都发生了巨大的变化;它随着国际经济关系的出现而出现,同时又推动着国际经济关系不断向前发展。

最早的谈判只是作为解决争议的较为有限的手段之一,随着人类社会政治、经济的发展和文明进步,战争被竞争所代替,对抗被对话所代替。交流、理解与协商逐步成为人类历史发展的必然趋势。商务谈判作为一种有效的协调手段,已越来越被广泛运用到了社会生活的各个领域,受到了越来越多人们的关注。当今和平与发展已成为时代的主旋律,在竞争愈益活跃的情况下,社会生活愈益强调合作。在竞争中合作,在合作中竞争,从而为谈判活动提供了更加广阔的空间。

国际商务谈判作为经济交往的起点,在很大程度上决定着企业的兴衰。商场如战场,商务谈判已成为不见刀光血痕,但却无时无刻不在斗智斗勇,无时无刻不在决定着搏击其中者的兴衰、荣辱的残酷斗争的一个至关重要的“战略制高点”。在当代,商务谈判理论知识越来越受到重视。谈判行为的普遍性及其过程与结果的重要性,也促使人们不断地去探讨、去研究谈判的产生、发展的内在规律性,从而把谈判成功的偶

然变为必然。世界上处于领先地位的国家对谈判理论的广泛研究，逐步使谈判理论发展为当今的谈判学。有关商务谈判理论的系统研究，欧、美等西方国家起步较早，在 20 世纪 60 年代就已取得了一定的成果；商务谈判课程自 80 年代就进入大学课堂，成为许多专业尤其是贸易专业学生的必修课程。美国早在 60 年代初就成立了全国性的谈判学会，各大公司纷纷建立自己的谈判研究机构。哈佛大学谈判培训中心不仅负责政府部门、公司和企业高级谈判人员的培养，而且常常参与重大的国际谈判活动。有关资料表明，在发达国家中有 10% 的人每天都直接或间接地从事着谈判工作。美、英等国仅职业的商务谈判人员就占全国人口的 5% 以上。而我国在这方面的研究起步较晚，与我国现代化建设、社会发展与对外交往和开放的需要显得十分不协调。在经济谈判、外贸谈判、外事谈判等应用领域，我国与发达国家的距离很大。很多商务外事谈判人员由于缺乏系统的理论及实践知识，在谈判桌上吃亏，以国格和人格为代价交了昂贵的学费。

随着我国改革开放的深化，中国加入世界贸易组织，国家间的贸易量大大增加，国际投资迅速增长，国家间的商务合作形式日趋多样，我国各类企业和世界各国各地区间的商务往来与日俱增，参与国际商务活动面临越来越激烈的国际商务竞争环境的挑战。我国为培养适合经济和社会发展的合格人才，自 20 世纪 80 年代开始，逐步地开展对商务谈判理论的研究，商务谈判课程逐步进入高等院校课堂。商务谈判的理论和实践越来越受到国人瞩目，掌握国际商务谈判的基本知识，已成为国人无法回避的现实和必备的基本能力。

国际商务谈判是理论与实践并重的科学，它集政策性、知识性、艺术性于一体。从理论上讲，它的综合性强，涉及到经济学、市场学、营销学、管理学、会计学、统计学、心理学、行为学、语言学、逻辑学等多学科的内容，汇集运用了多学科的基础知识和科研成果。从实践上看，它是一门注重实践，讲求实用，重在解决实际问题的应用科学。商务谈判既有其规律性和原则性，更具有灵活性和创造性。一个称职的谈判者应是目光敏锐，反应迅速，思维敏捷的智者。商务谈判是实力与智慧的较量，是学识与口才的较量。所以说，学会商务谈判不单是学会在市场经济规

则中如何与人相处、与人竞争,还可以学会在与人相处和竞争中如何去驾驭自身的理智与感情。从这个意义看商务谈判,它确实是每个人应该去学习、去研究的一门学问。

国际商务谈判是国内商务谈判的延伸,是国际商务活动的重要组成部分,本书在研究商务谈判的基础上,侧重国际商务谈判的研究。

本书分为四篇八章。第一篇国际商务谈判概论,包括:第一章国际商务谈判基础知识,第二章国际商务谈判的基本内容;第二篇国际商务谈判的程序,包括:第三章国际商务谈判的准备,第四章国际商务谈判的过程;第三篇国际商务谈判策略与沟通艺术,包括:第五章国际商务谈判的策略,第六章国际商务谈判的沟通技巧;第四篇国际商务谈判的礼仪与风格,包括:第七章国际商务谈判的礼仪与礼节,第八章不同国家和地区的商务谈判风格。本书由汤秀莲任主编,王威任副主编,由汤秀莲负责全书总纂。本书在编写过程中,得到了许多专家教授的指导,得到了南开大学出版社的支持,本书在写作过程中参阅了许多国内外文献,谨此深表谢意!

由于编写时间仓促,水平有限,书中偏颇、疏漏在所难免,敬请广大读者提出宝贵意见,以便进一步修订完善。

编者

2002年8月18日

目 录

第一篇 国际商务谈判概论

第一章 国际商务谈判基础知识_____ (3)

- 第一节 国际商务谈判的含义(3)
- 第二节 国际商务谈判的特征及特殊性(9)
- 第三节 国际商务谈判的基本原则及其运用(15)
- 第四节 国际商务谈判的构成要素(26)
- 第五节 国际商务谈判的类型(33)
- 复习思考题(47)

第二章 国际商务谈判的基本内容_____ (49)

- 第一节 货物买卖谈判(49)
- 第二节 技术贸易谈判(56)
- 第三节 劳务合作谈判与租赁谈判(62)
- 第四节 三资企业谈判与三来一补谈判(65)
- 复习思考题(72)

第二篇 国际商务谈判的程序

第三章 国际商务谈判的准备_____ (75)

- 第一节 国际商务谈判环境的调查(75)
- 第二节 信息的准备(80)
- 第三节 方案的准备(102)
- 第四节 人员的准备(110)
- 第五节 其他准备(118)
- 复习思考题(145)

第四章 国际商务谈判的过程 (146)

第一节 开局阶段(146)

第二节 磋商阶段(160)

第三节 成交阶段(169)

复习思考题(180)

第三篇 国际商务谈判策略与沟通艺术

第五章 国际商务谈判的策略 (183)

第一节 国际商务谈判策略概述(183)

第二节 国际商务谈判开局策略(191)

第三节 国际商务谈判磋商策略(198)

第四节 国际商务谈判僵局的突破策略(209)

第五节 国际商务谈判的攻防策略(221)

复习思考题(239)

第六章 国际商务谈判的沟通艺术 (240)

第一节 国际商务谈判中的语言沟通(240)

第二节 国际商务谈判语言沟通的技巧(247)

第三节 国际商务谈判非语言沟通(275)

复习思考题(284)

第四篇 国际商务谈判的礼仪与风格

第七章 国际商务谈判的礼仪与礼节 (287)

第一节 国际商务谈判的礼仪(287)

第二节 国际商务谈判礼节(302)

复习思考题(313)

第八章 不同国家和地区的商务谈判风格 (314)

第一节 文化习俗与谈判风格(314)

第二节 与不同谈判风格国家和地区人谈判的应对技巧(328)

复习思考题(347)

参考文献 (348)

第一篇

国际商务谈判概论

国际商务谈判概论作为开篇,阐明了国际商务谈判的基础知识,包括:国际商务谈判的涵义、国际商务谈判的特点与特殊性、国际商务谈判的原则与应用、国际商务谈判的要素与类型;国际商务谈判的基本内容,包括:货物买卖谈判、技术贸易谈判、劳务合作谈判及租赁谈判、三资企业谈判与三来一补谈判等主要内容。本篇为以后各篇的逐步展开提供必要的理论基础。



第一章

国际 商务 谈判 知识

国际商务谈判是国际商务活动的重要组成部分,在国际商务活动中占据相当大的比重。从基础知识入手了解谈判,是学习和研究国际商务谈判的起点。

第一节 国际商务谈判的含义

谈判的范围很广,比如,我们在平常购物中,与营业员或个体老板进行交涉;在工作中与上司就权利和义务据理力争;在家庭内部就家务的分配或家庭开支与家人偶尔争得面红耳赤;或是在谈判桌上就某项业务与对方进行讨价还价;或是在社交酒会上与国外合作者探讨一个大型合作经济项目;或是在由多个国家、多个地区或多个组织之间,就某个重大问题举行的会议中陈述本方的观点,这些都可以归入谈判的范畴。谈判的适用范围也是十分广泛的,大到国家之间经济、政治、军事谈判,联合国大会就某项问题进行的讨论;小到人们生活的现实社会中,各自的工作、学习、生活多种场合都有谈判。因此谈判不仅是政治家、外交家、贸易谈判家和法律专家的事,每一个人都有可能成为谈判

者。由此可以看出,谈判是人与人交往的一种常见的形式。在现在生活中,人们每天都面临着谈判,每天都在与人谈判。谈判是一门学问,它像其他学科一样有着它自身的规律、特点和法则。

谈判有广义谈判和狭义谈判之分。广义的谈判,包括在各种场合和各种形式下进行的交涉、洽谈和协商。狭义的谈判,一般仅指正式的场合下专门安排和进行的谈判。作为研究谈判实践内在规律的谈判理论,一般是以狭义的谈判为研究对象。

一、什么是谈判

谈判像其他学科一样有着它自身的理论定义,我们从谈判的一般定义出发来了解国际商务谈判。

(一)国际商务谈判的定义

1. 谈判(Negotiation)

所谓谈判是指人们基于一定的需求,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)一书中所阐明的观点更加明确。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,只要人们是为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判。”他还指出:“谈判通常是在个人之间进行的,他们或是为了自己,或者是代表着有组织的团体。因此,可以把谈判看作人类行为的一个组成部分,人类谈判是同人类的文明同样长久。”

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。

2. 商务谈判(Business Negotiation)

主要指经济领域中,具有法人资格的双方,为了协调、改善彼此的经济关系,满足贸易的需求,围绕涉及双方的标的物的交易条件,彼此

通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。它是市场经济条件下流通领域最普遍大量的活动。

具体包括：商品买卖、劳务输出输入、技术贸易、投资、经济合作等。

3. 国际商务谈判(International Business Negotiation or Cross-Culture Business Negotiation)

它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满足某一需要,彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。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和核心,是国内商务谈判的延伸和发展。

主要指商品、劳务、技术、投资、经济合作等在国际间流动。

综合以上谈判定义,从实质上看,其内涵的基本点都包括:谈判总是以某种利益需求的满足为预期目标,谈判总是处于相互独立或对等的双方平等对话、谋求合作、协调彼此之间的关系的交往活动,谈判总是各方沟通信息、交换观点、相互磋商、达成共识的过程。概括起来,可以把谈判理解为这样一个过程:贸易双方根据双方不同的需求,运用所获得的信息,就共同关心的或感兴趣的问题进行磋商、协调各自的经济利益,谋求妥协,从而使双方感到是在有利的条件下达成协议,促成交易。谈判的目的是说服对方理解、允许或接受本方的观点、意愿或行为方式,从而赢得或维护本方利益。谈判的实质,就在于平等、自愿地切割利益或交换价值。由于谈判双方的立场不同,所追求的具体目标也不同,因此谈判过程充满了复杂的利害冲突和斗争,正是这种冲突才使谈判成为必要,而解决这些冲突和矛盾,正是谈判人员所承担的义务。一项谈判是否成功,就在于参加谈判的双方能否通过各种不同的讨价还价的方式或手段,往返折中,最后取得妥协,得出一个双方都能接受的方案。

(二)国际商务谈判的动因

人类为什么要进行谈判?从本质上说,参与谈判的各方的利益需求是谈判的基本动因。

人们的需求是多方面的,诸如从主体看,有个人、组织、国家的不同需求;从层次上看,有生理、安全与保障、爱与归属、获得尊重、自我实现