



胡正明著

经贸谈判学

山东人民出版社



96
F715
204
2

经贸谈判学

胡正明 著

XAL40/03

山东人民出版社

1995年·济南

C

286352

鲁新登字 01 号

经贸谈判学

胡正明著

*

山东人民出版社出版发行

(社址:济南经九路胜利大街 39 号 邮政编码:250001)

平度日报社印刷厂 印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 10.625 印张 249 千字

1995 年 7 月第 1 版 1995 年 7 月第 1 次印刷

印数 1—5000

ISBN7—209—01802—6
F·547 定价:11.80 元

序 言

市场经济在一定意义上说,是一种交易经济。在市场经济条件下,企业、部门、地区乃至国与国之间的经济联系,包括货物的买卖、项目的投资、资金的融通与筹集、生产的协作等等,都要采取商品交换的形式,遵循商品交换的原则。因为,只有这样才能在平等互利的基础上兼顾各方的经济利益,实现整个社会经济的协调、有序发展。但是,在现实经济生活中,各种经济活动都是在具有不同经济利益的经济主体之间进行的。他们在各种经济活动中,都要维护各自的利益,追求自身利润最大化。这样就不可避免地会产生各种矛盾,出现意见分歧。因此,采用适当的方式,进行必要的洽谈、磋商,协调彼此的利益关系,达成一致的意見,就成为社会经济生活正常运转不可缺少的环节。经贸谈判学也正是适应这样一种客观需要而产生的一个新兴学科。近几年来,随着我国改革的深化,社会主义市场经济体制的建立,对外开放的扩大和经贸往来的发展,经贸谈判学也日益引起人们的广泛关注和重视。

胡正明教授的专著,在借鉴前人研究成果,紧密联系我国实际,总结经贸谈判经验的基础上,为探索建立有中国特色经贸谈判学进行了有益的尝试。本书具有如下二个鲜明的特点:

第一是科学性。经贸谈判学是一门科学,就必然会有自己的研究对象、研究内容、研究体系和研究方法。本书科学地构筑了经贸谈判学的体系框架,详细阐述了经贸谈判的理论、方法和技巧,内容全面、系统、完整,是高等财经院校开设经贸谈判学课程

难得的教科书。

第二是实用性。经贸谈判学是一门应用性很强的学科。本书向读者系统介绍了经贸谈判的基本知识,内容通俗易懂,深入浅出,在各章中还列举许多谈判实例,帮助读者理解。因而,它又是广大经贸工作人员提高谈判能力,掌握谈判技巧和方法的难得的参考书。

总之,本书融经贸谈判理论的科学性与谈判技巧的艺术性为一体,不仅对推动教学和科研有较高的理论价值,而且对提高经贸谈判工作水平有较高的实用价值。当然,经贸谈判学的研究,在我国历史还不长,有许多问题还有待于在实践中不断探索、总结和提高。因此,我希望本书出版后能得到专家同行和广大读者的帮助,以使其进一步完善。

贾履让

1995年5月4日于北京

目 录

序 言	贾履让(1)
第一章 经贸谈判绪论	(1)
第一节 经贸谈判的含义	(1)
一、谈判与经贸谈判	(1)
二、经贸谈判的特点	(4)
三、经贸谈判的原则	(7)
第二节 经贸谈判的构成	(10)
一、经贸谈判的主体	(10)
二、经贸谈判的客体	(13)
三、经贸谈判的环境	(15)
四、经贸谈判的结果	(21)
第三节 经贸谈判的分类	(23)
一、按经贸谈判的主体分类	(23)
二、按经贸谈判的客体分类	(26)
三、按经贸谈判的方式分类	(28)
第四节 经贸谈判的效益	(31)
一、取得谈判成功的基本条件	(31)
二、经贸谈判的效益评价	(33)
第二章 经贸谈判的内容和过程	(36)
第一节 经贸谈判的内容	(36)
一、货物买卖谈判	(36)
二、劳务买卖谈判	(42)
三、技术贸易谈判	(44)

四、房地产交易谈判	(46)
五、投资谈判	(48)
六、融资谈判	(51)
七、协作谈判	(54)
第二节 经贸谈判的过程	(57)
一、谈判准备阶段	(57)
二、正式谈判阶段	(60)
三、谈判履约阶段	(63)
第三章 经贸谈判的准备	(65)
第一节 经贸谈判人员的安排	(65)
一、谈判人员的素质要求	(65)
二、谈判班子的组成	(72)
第二节 经贸谈判的信息准备	(81)
一、决定谈判实力对比的信息因素	(81)
二、经贸谈判信息准备的内容	(84)
第三节 经贸谈判计划的制定	(93)
一、谈判方案的制定	(94)
二、谈判执行计划的制定	(97)
第四章 经贸谈判的心理	(103)
第一节 谈判者的需要	(103)
一、谈判者需要的层次	(103)
二、谈判需要的发现	(109)
第二节 谈判者的动机	(113)
一、谈判动机的类型	(113)
二、谈判动机的利用	(117)
第三节 谈判者的心理	(120)
一、谈判心理活动的内容	(120)
二、谈判的心理类型及表现时间	(124)
第五章 经贸谈判的思维	(129)
第一节 谈判思维的程序和方法	(129)

一、谈判思维的基本程序	(129)
二、谈判思维的方法	(134)
第二节 谈判中的思维艺术	(137)
一、谈判思维方式的类型	(137)
二、谈判中的辩证思维	(141)
三、谈判思维中的诡辩术	(143)
第三节 各国的文化差异与谈判思维	(146)
一、文化差异对谈判思维的影响	(146)
二、部分国家和地区谈判者的思维特点	(150)
第六章 经贸谈判的语言	(161)
第一节 经贸谈判语言的种类与应用	(161)
一、经贸谈判语言的种类	(161)
二、运用谈判语言的依据	(165)
三、应用谈判语言的原则	(168)
第二节 经贸谈判的口头语言	(170)
一、经贸谈判中的叙述	(171)
二、经贸谈判中的提问	(173)
三、经贸谈判中的回答	(180)
四、经贸谈判中的说服	(183)
五、经贸谈判中的拒绝	(186)
第三节 经贸谈判的书面语言	(188)
一、经贸谈判的函电语言	(189)
二、经贸谈判的合同语言	(194)
第七章 经贸谈判的行为	(197)
第一节 谈判行为概述	(197)
一、谈判行为的类型	(197)
二、谈判行为的特点	(199)
三、谈判行为的作用	(202)
第二节 谈判行为的内容	(203)
一、谈判者的人体行为	(204)

二、谈判者携带物品的行为	(211)
三、谈判者的礼仪行为	(213)
第三节 谈判行为的运用	(225)
一、影响谈判者运用行为的因素	(225)
二、运用谈判行为语言的原则	(229)
三、谈判中“说”的行为的运用	(231)
四、谈判中“听”的行为的运用	(233)
第八章 经贸谈判的策略	(238)
第一节 谈判策略的特点和作用	(238)
一、谈判策略的含义及特点	(238)
二、谈判策略的作用	(240)
第二节 谈判策略的内容及对策	(242)
一、攻心夺气型策略	(242)
二、利益诱导型策略	(248)
三、制造错觉型策略	(251)
四、外围迂回型策略	(255)
五、蚕食扩展型策略	(258)
六、正面进攻型策略	(261)
七、以守为攻型策略	(266)
第三节 谈判策略的组合运用	(270)
一、确定谈判策略组合的程序	(270)
二、使用谈判策略的条件	(273)
三、使用谈判策略的标准	(275)
第九章 经贸谈判的讨价还价	(277)
第一节 讨价还价概述	(277)
一、讨价还价的内容	(277)
二、讨价还价的原则	(279)
三、讨价还价中应注意的问题	(283)
第二节 报 价	(287)
一、报价的原则	(287)

二、报价的水平	(290)
三、报价的技巧	(291)
第三节 讨 价	(293)
一、讨价的内容和次数	(293)
二、讨价应注意的问题	(295)
第四节 还 价	(296)
一、还价的方式	(296)
二、还价的起点	(298)
三、还价的次数	(299)
四、还价的要求	(301)
第五节 让 步	(302)
一、让步的选择	(302)
二、让步的幅度	(304)
三、让步的要求	(307)
第十章 经贸谈判的控制	(309)
第一节 谈判控制的意义和要求	(309)
一、谈判控制的意义	(309)
二、谈判控制的内容和要求	(312)
第二节 谈判进程的控制	(314)
一、控制谈判进程的力量	(314)
二、谈判开局的控制	(316)
三、讨价还价的控制	(318)
四、谈判结束的控制	(319)
第三节 谈判僵局的处理	(321)
一、谈判僵局的利用	(322)
二、谈判僵局的避免	(324)
三、打破谈判僵局的技巧	(327)
后记	(330)

第一章 经贸谈判绪论

在市场经济条件下,无论国内各企业间或国际间的经济活动,都要通过商品交换的形式表现出来。在交易中,各方都争取自己的利益最大化,从而产生了不同的意见和观点。为了使各种不同的观点和意见达成一致,交易磋商就成为必须进行的工作。这样,经贸谈判就成为社会经济活动的重要内容之一。对于每一个从事经贸工作的人来说,了解经贸谈判的有关内容,掌握谈判的有关理论和技巧,并不断提高自己的谈判素质,就成为保证自己胜任工作的必修课。

第一节 经贸谈判的含义

一、谈判与经贸谈判

讲到谈判,人们会感到它是一件神秘的事情,是一门高深莫测的学问。实际上,谈判是随着一个人来到世界上就开始的活动。一个人不论从事什么工作,都在不断进行着一场又一场的谈判。但对于多数人来说,这种谈判是在不知不觉中进行的,并没有把它当作自觉的行为,从而产生了“不识庐山真面目,只缘身在此山中”的状况。当然,谈判又不是一项简单的活动,它有着独特的运行规律和技巧。因此,虽然人们一生都在与不同的对象进行着不同内容的谈判,但由于还没有把谈判当作一种自觉的行动,还不能正确地把握谈判的内容和要求,还没有把谈判作为程序性的活动,因而成功与否的把握较小。为了能在谈判中取得成

功,必须掌握谈判的理论、原则、策略和方法,其中首先要了解什么是谈判。

关于谈判的定义,目前已有多种说法。美国谈判学会主席尼尔伦伯格(Gerard I. Nierenberg)在其所著的《谈判的艺术》(The Art of Negotiating)所下的定义是:“谈判是人们为了改变相互关系而交换观点,是为了取得一致而磋商协议”。^① 英国谈判学家马什(P. D. V. Marsh)给谈判下了这样的定义:“所谓谈判(或称交易磋商)是指有关贸易双方为了各自的目的,就一项涉及双方利益的标的物在一起进行洽商,通过调整各自提出的条件,最终达成一项双方满意的协议,这样一个不断协调的过程。”^② 我国的谈判专家和学者也对谈判各自提出了不同的概念,但与前面讲的两个概念大同小异。总结国内外学者的观点和意见,谈判的定义可表述为:谈判是指人们为了各自的利益要求而进行相互磋商,以协调彼此关系而达成一致意见的行为。

要完整地把握谈判的内涵,需从以下四个方面来理解:

第一,谈判的参与者之间存在利益上的联系和分歧。谈判的参与者是谈判的主体。他们之间只有存在一定的利益关系,才会促使其走到一块来。同时,他们之间又存在分歧,只有解决了这一分歧,才能使各自的利益得以实现,否则就没有谈判的必要。例如商品的出卖者和购买者所以要进行谈判,是因为各自要实现自己的利益,但自己利益的实现离不开对方。如果买方不买,卖方的产品就销不出去,从而造成产品积压,其利益就得不到实现;反过来,如果没有卖方出卖商品,买方有钱而买不到想要的东西,也无法满足自己的利益要求。同时,二者之间又存在着利

① 杰勒德·I·尼尔伦伯格:《谈判的艺术》,上海翻译出版公司 1986 年版,第 2 页。

② P. D. V. 马什:《合同谈判手册》,上海翻译出版公司 1988 年版,第 1 页。

益分歧：卖方希望卖得价格高一些，每次卖得批量大一些；而买方则希望买得价格低一些，并且能随时购买，减少库存。正是由于双方在利益上的一致性和分歧性，才使谈判成为必要和可能。

第二，谈判的参与者都希望以磋商为手段来解决存在的利益分歧。谈判的参与者之间虽然存在利益上的分歧，但这种分歧并不是势不两立的，用其它方式又无法得到圆满解决，从而促使谈判各方都自愿坐到谈判桌前，希望通过磋商来解决，以满足自己的利益要求。例如合资经营谈判的各方都想使自己的投资得到较高的收益，从而产生了对未来利益分配的矛盾；劳资双方之间的工人想要提高工资、改善工作条件和资方要降低成本、增加利润的矛盾；战场上的各方想扩大自己的实力范围，以取得更大利益的矛盾；等等。这些矛盾在没有其他更好的方式解决问题的情况下，只能坐下来通过磋商来解决。这种希望磋商的愿望使谈判从可能性变为现实性。

第三，谈判的参与者需要通过协调各方的利益关系才能达到目标。谈判者要实现自己的利益要求，必须不断调整各方的利益关系，即各方要作出一定的妥协，否则，各方互不相让，最终谁的利益也不能实现。因此，不断对各自的利益要求进行调整是实现谈判目标的必然途径。例如，卖方对一件衣服的要价是 80 元，买方还价为 50 元，最终以 62 元成交，就是在卖方降价到 72 元、66 元和买方升价到 55 元、59 元的基础上实现的。又如卖方每公斤大米的要求价为 2.00 元，由于买方要买 10000 公斤，卖方可能会把价格主动降到每公斤 1.90 元，这也是一种利益关系的调整。再如中东地区阿拉伯国家与以色列谈判中的“以土地换和平”，也是一种利益关系调整。正是由于在谈判桌上可以实现谈判桌以外的利益调整，从而使谈判具有了其他方式所不具备的魅力。

第四，谈判者参与谈判的最终目标是达成观点一致的协议，

使各方利益都得到实现。不论谈判者参与谈判的动机如何,其最终目标都要达成观点一致的协议,以实现自己的利益要求。当然,由于多种原因,有时经过艰苦的谈判也没有达成一致协议,但这并不能说明谈判者不想谈判成功。为了达成观点一致的协议,谈判者会采用不同的谈判方式和方法,运用不同的策略和技巧。

谈判活动涉及的范围很广,有广义和狭义之分,广义的谈判包括在一切条件下对一切内容的协商和交涉;狭义的谈判仅指在正式场合下坐在谈判桌前的谈判。本书论述的内容虽然可以推广到一切方面的协商,但主要适用于正规的大、中型谈判。

谈判是一种人际交往行为,广泛存在于人们的政治生活、经济生活、社会生活以及国际关系中。在内容上包括政治谈判、外交谈判、经济谈判、贸易谈判、军事谈判、科技谈判、文化谈判、体育谈判、和平谈判、人质谈判、宗教谈判、民事谈判、党派谈判等。参加谈判的可以是个人、组织或各国政府,从而产生了政府间的、组织间的、个人间的以及三者相互之间的谈判。在这些谈判过程中,人们不断从中总结出谈判的理论原则和策略技巧,从而使谈判的水平不断提高。

经贸谈判是指政府、组织和个人之间以及相互之间进行的经济贸易谈判。它是谈判的一个分支。其内容仅限在经济和贸易领域。在市场经济条件下,人们的经济活动多数与贸易有关,因而在后面的论述中,我们将以贸易为重点,以买卖双方的谈判活动作为说明问题的例证,全面分析在贸易谈判中的理论、方法和技巧。

需要说明的是,虽然我们在经贸谈判中以贸易谈判为例证,但所讲的策略技巧也适用于其他方面的谈判。

二、经贸谈判的特点

经贸谈判作为谈判的一个分支,与谈判有着共同的特性,要

研究经贸谈判的特点,首先要了解谈判的一般特征。

谈判作为一种人际交往行为,具有四个特点:

1. 谈判是合作与竞争的统一。

从前面对谈判概念的分析我们已经知道,参加谈判者之间必然存在利益上的联系和分歧,是利益联系使各方走在了一起,从而产生了合作关系;是利益分歧使各方要进行积极地讨价还价,从而产生了激烈的竞争。谈判的这一特点要求谈判者必须认识到:一方面,参加谈判的各方都是合作者,而不是你死我活的敌对关系,因而不能只会进攻,不会妥协,否则,对方会退出谈判而使自己前功尽弃;另一方面,参加谈判的各方又都存在利益矛盾,因而必须与对方进行针锋相对地据理力争,否则,自己的利益就会受到损失。

2. 谈判是多变性与规律性的统一。

对许多人来说,谈判是深奥莫测的,因为谈判要随着谈判对手、谈判形势、谈判时间、谈判地点等不断变化。但是,谈判又是一种有规律可循的活动,从谈判过程、谈判内容、谈判方式到谈判的策略技巧,都有其内在的活动规律,都可以通过认真地学习研究而把握它。正是由于这一特点,谈判才成为一门科学,成为研究协调各方之间利益关系的边缘科学。了解谈判的这一特点,谈判者必须对谈判的理论、原则、方法和策略技巧进行认真研究,以提高自己的谈判水平。

3. 谈判的核心是说服对方。

谈判是一种人际间的信息交流,交流的目的是要形成观点一致的协议。为此,各方便通过自己提供的各种信息资料,说服对方接受自己的观点,使对方能在自己的观点或在对自己有利的基础上达成协议。这样,如何能够说服对方,就成为谈判者需要认真考虑的问题。了解谈判的这一特点,谈判者在谈判中应全面掌握各方面的信息,以便找到说服对方的充足理由。

4. 谈判活动的内容具有广泛性和不确定性。

谈判的实践告诉我们,每一项谈判活动都涉及到许多方面的内容,既有人的方面的内容,如谈判者的素质、心理、经验、人际关系等;又有物的方面的内容,如贸易谈判中的产品的质量、数量、包装、运输、交货期、交货方式、付款方式、索赔等;还有环境方面的内容,如要在不同的国家、地区、场所谈判。这些错综复杂的内容交织在一起,只有全面掌握这些内容才能在谈判中取得成功。但是,上述内容在谈判过程中是不确定的,会因谈判对手、谈判时间、谈判地点的变化而发生变化,这就是为什么在同样的谈判条件下,不同的人去谈判会得到不同结果的主要原因。了解这一特点,谈判者在谈判中必须综合考虑各种因素,掌握谈判的各种策略技巧,以适应谈判的不同要求。

经贸谈判除了具有谈判的一般特点外,还有其特殊性。经贸谈判的特点主要表现在三个方面:

第一,谈判的目的是经济利益。

不同的谈判其谈判者虽然都要求得到一定的满足,但其目的是不完全相同的。谈判者所追求的谈判目的从总的来说可分三类,即理论观点、经济利益和行为方式。党派谈判和宗教谈判追求的主要是让对方接受自己的观点和意见,军事谈判和外交谈判追求的主要是让对方接受自己的行为方式,而经贸谈判则追求的目的主要是经济利益。当然,在其追求某一方面目的的过程中,也会有其他因素来影响谈判,如宗教谈判和外交谈判也会涉及到经济利益,经贸谈判也会涉及到某些非经济的因素等,但这些并不能改变各自追求的主要目的。

第二,谈判的目标是经济效益。

由谈判的目的所决定,谈判者追求的谈判目标也各不相同。政治谈判、外交谈判所追求的目标主要是政治效益,而经贸谈判作为一项经济活动,追求的目标则是经济效益,因为离开了经济

效益,经贸谈判本身便失去了存在的意义。它既要求谈判的指标带来较好的经济效益,也要求谈判过程本身能产生经济效益;既追求谈判的目前经济效益,还要求通过与对方建立良好的人际关系而取得长远的经济效益。

第三,谈判的核心条件是价格。

不同的谈判内容通过不同的谈判条件表现出来。经贸谈判所考虑的主要条件是产品的质量、数量、交货期、价格、付款方式等。其中价格是谈判的核心条件,因为其他条件都可以通过价格的变化表现出来。例如产品质量提高可以提高价格,购买数量增加可以降低价格,交货期提前可以收取提前费而使价格提高,延期付款又会因价款的利息问题而使价格上升。从这些变化可以看出,经贸谈判的核心条件是价格,谈判者在价格问题上必须认真考虑,尤其要认真研究价格与其他条件的变化关系,以便在谈判中有广阔的活动余地,并通过其它条件的变化取得有利的谈判价格。

三、经贸谈判的原则

经贸谈判是一种协调人们的经济关系,促进交易成功的科学和艺术。为了保证取得经贸谈判的成功,谈判者不仅要了解谈判的特点,还必须掌握谈判的原则。经贸谈判的基本原则是:

1. 自愿参加原则

自愿参加原则是指谈判者不是屈服于某种压力,而是出自内心的要求来参加谈判。这是经贸谈判的首要原则,因为只有自愿参加,谈判的双方才会有合作诚意,才会进行平等的竞争,才会互谅互让,作出某些妥协,取得双方满意的谈判结果。

谈判者所以会自愿参加谈判,首先是因为谈判的内容存在可谈性,如价格的高低、数量的多少、交货期的长短等,都不是一成不变、不能谈判的,而都是可以谈判的内容。这是经贸谈判的客观基础。其次是存在着谈判的区域,即谈判者己方所要求的最