

# 民营企业 国际贸易

MINYINGQIYEGUOJIMAOYI  
TANPANJIQIAO 王志文 / 编著

## 谈判技巧



内蒙古人民出版社

# 民营企业 国际贸易谈判技巧

王志文 编著

内蒙古人民出版社

# 图书在版编目(CIP)数据

民营企业国际贸易谈判技巧/王志文编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2002. 7

ISBN 7-204-06347-3

I. 民... II. 王... III. 国际贸易-贸易谈判  
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 038521 号

## 民营企业国际贸易谈判技巧

王志文 编著

\*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京铁建印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 1/32 印张 12

2002 年 7 月第 1 版 2002 年 7 月第 1 次印刷

印数 1-10000 册

ISBN 7-204-06347-3/F·235

定价:22.00 元

## 前 言

2001 年我国正式加入 WTO，这就意味着国际交往的频繁格局已经形成。机遇与挑战牵涉着我国每一位展示才能的工商人士，实惠与压力也顾及到我国每一位公民。所以，我们必须通晓 WTO，了解外国国情，了解与外国人交往的各种通融技巧。特别是从事商业活动的企业人士更要花大力气钻研国际贸易的各种知识，掌握与国际商界打交道的习惯、规则和技巧。

本书是为我国民营企业如何在国际贸易谈判中胜算一筹并占处不败之地方面提供一套非常有效的方法和技巧。因为加入 WTO，我国的民营企业机遇大于挑战，发展前景非常广阔。我国的民营企业若想做大做强，必须将市场的视野扩充到国际大舞台。这里面，与“老外”谈判的成败是我们民营企业能否做好国际大生意的关键。

本书就是在这方面给予了广大民营企业人士充分的知识灌输和技术处理指导。国际生意的高手不是天生的，而是在实践中修炼而成的。学习和借鉴先人的经验和教训，是我们获得谈判胜利的捷径。国际贸易谈判的实践证明：谈判是有规律和定律的，尽管与外国人谈判有国籍、性别、年龄、资历、职务、信仰、伦理观念、交易内容等区别。

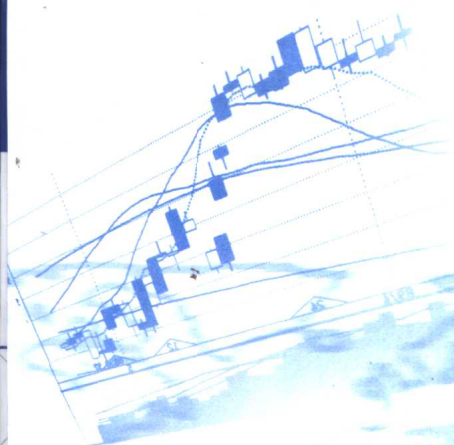
谈判是一门高深的艺术，而国际贸易的谈判则是一门高深的科学。我们只有熟透规律研究彻底，才能融汇贯通并在国际贸易谈判的实战中游刃自如。

由于编者水平有限，错误在所难免，恳望有识之士批评指教。

编者

# WTO

## Professional Tutorial



24.0000

56.257

47.258

59.357

83.215

33.59

653.225

4452.2

857.326

953.2147

258.328

114.265

953.2147

258.328

114.265

953.2147

258.328

114.265

# WTO

## 专业教程



# 目 录

## 第一章 国际贸易谈判的基本方式和基本技巧

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 一、何谓国际谈判 .....              | ( 3 ) |
| (一) 谈判四因素 .....             | ( 3 ) |
| (二) 什么是谈判 .....             | ( 6 ) |
| 二、国际谈判的经验 .....             | ( 9 ) |
| (一) 因文化不同而不同 .....          | ( 9 ) |
| (二) 美国人特有的性格 .....          | (11)  |
| (三) 谈判时的语言表达 .....          | (13)  |
| 三、不同国家的不同谈判方式及我们的应对技巧 ..... | (14)  |
| (一) 美国人的谈判方式 .....          | (14)  |
| (二) 德国人的谈判方式 .....          | (16)  |
| (三) 法国人的谈判方式 .....          | (17)  |
| (四) 英国人的谈判方式 .....          | (19)  |
| (五) 欧洲人的谈判方式 .....          | (19)  |
| (六) 日本人的谈判方式 .....          | (22)  |
| (七) 阿拉伯人的谈判方式 .....         | (24)  |
| 四、成功双赢的谈判技巧 .....           | (26)  |
| (一) 建立双赢的谈判原则 .....         | (26)  |
| (二) 双赢谈判的可能性 .....          | (26)  |
| (三) 双赢谈判的特征 .....           | (27)  |
| (四) 给与得的谈判技巧 .....          | (27)  |
| (五) 成功谈判者的特征 .....          | (29)  |

|                         |      |
|-------------------------|------|
| 五、成功谈判者的特征 .....        | (31) |
| (一) 确认协议事项 .....        | (31) |
| (二) 谈判时应遵守与应避免的事情 ..... | (33) |

## 第二章 国际贸易谈判的准备战术

|                        |      |
|------------------------|------|
| 一、伏击贸易谈判的主攻方向 .....    | (37) |
| (一) “一叶”就能“知秋” .....   | (37) |
| (二) 心中有数手中才有数 .....    | (37) |
| (三) 谈判时座位安排有讲究 .....   | (38) |
| (四) 谈判高手的内在素质 .....    | (39) |
| (五) 善用谈判专家 .....       | (40) |
| (六) 心理学家的谈判专长 .....    | (42) |
| (七) 别有用心定“议程” .....    | (43) |
| (八) “交手”之前的三思 .....    | (44) |
| (九) 略施一点小惠 .....       | (45) |
| (十) 宴无好宴——切记! .....    | (46) |
| (十一) 建立档案——务须! .....   | (46) |
| (十二) 弄清对手的“真实地位” ..... | (48) |
| (十三) 以我的逸等待他的劳 .....   | (49) |
| 二、开场前的紧要几步“棋子” .....   | (50) |
| (一) 有计划才能应付变化 .....    | (50) |
| (二) 开场白的起用技巧 .....     | (58) |
| (三) 语言之外的细节处理技巧 .....  | (62) |
| (四) 谈判的模拟演习 .....      | (64) |

## 第三章 贸易谈判中掌控主动的技巧

|                   |      |
|-------------------|------|
| 一、让他听你的谈判技巧 ..... | (71) |
|-------------------|------|

|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| （一）吊足对方的胃口 .....            | （71）         |
| （二）做一名好投手 .....             | （71）         |
| （三）数字化游戏 .....              | （72）         |
| （四）把真相给问出来 .....            | （73）         |
| （五）主动拒绝的艺术 .....            | （73）         |
| （六）踢皮球战略 .....              | （74）         |
| （七）抬价策略 .....               | （75）         |
| （八）对抗抬价策略 .....             | （78）         |
| （九）故意犯错的一招 .....            | （79）         |
| （十）智多力量大 .....              | （81）         |
| （十一）争取到特别优惠 .....           | （82）         |
| （十二）速战速决法 .....             | （84）         |
| （十三）避人耳目搅乱局面 .....          | （84）         |
| （十四）让他听你的谈判技巧 .....         | （86）         |
| （十五）投其所好让货品升值 .....         | （87）         |
| （十六）投石问路策略 .....            | （89）         |
| （十七）边打边谈的战术 .....           | （91）         |
| （十八）声东击西的战术 .....           | （93）         |
| （十九）拉帮又结伴 .....             | （94）         |
| （二十）个别击破术 .....             | （96）         |
| （二十一）以利诱惑术 .....            | （98）         |
| （二十二）说明的技巧 .....            | （100）        |
| （二十三）巧妙传递的技巧 .....          | （101）        |
| （二十四）故布疑阵术 .....            | （102）        |
| <b>二、使你更上一层楼的谈判技巧 .....</b> | <b>（104）</b> |
| （一）出价要低喊价要高 .....           | （104）        |
| （二）吹他的毛求他的疵 .....           | （105）        |

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| (三) 财务压迫策略 .....      | (107) |
| (四) 躲躲闪闪捉摸不定 .....    | (109) |
| (五) 虚张声势让他看不透 .....   | (110) |
| (六) 使你更上一层楼的一句话 ..... | (111) |
| (七) 打破砂锅纹(问)到底 .....  | (114) |
| (八) 削弱反方意见的技巧 .....   | (115) |
| (九) 软硬兼施的谈判技巧 .....   | (117) |
| (十) 重点攻击的技巧 .....     | (119) |
| (十一) 切中要害的技巧 .....    | (120) |
| (十二) 车轮子战术 .....      | (121) |
| (十三) 让他先买再谈的技巧 .....  | (122) |
| (十四) 造成事实再谈判的技巧 ..... | (123) |
| (十五) 旁敲侧击的技巧 .....    | (126) |
| (十六) 察言观色的谈判技巧 .....  | (127) |

## 第四章 国际贸易合约洽谈的技巧

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 一、国际贸易合约谈判的基本情况 .....   | (131) |
| (一) 合约的基本架构 .....       | (131) |
| (二) 国际贸易合约谈判的前提条件 ..... | (132) |
| 二、国际贸易合约谈判的成功技巧 .....   | (134) |
| (一) 合约谈判的步骤 .....       | (134) |
| (二) 合约谈判的要素 .....       | (148) |
| (三) 合约谈判的成功技巧 .....     | (151) |
| (四) 合约谈判的禁忌 .....       | (167) |
| 三、国际贸易合约各个条款的谈判技巧 ..... | (172) |
| (一) 合约版本与条款的谈判技巧 .....  | (172) |
| (二) 合约标的的谈判技巧 .....     | (182) |

(三) 合约价金的谈判技巧…………… (190)

(四) 合约交货的谈判技巧…………… (204)

## 第五章 贸易谈判中失误的防范技巧

一、有效问答的谈判技巧…………… (237)

(一) 该说什么不该说什么…………… (237)

(二) 有限制才有权力…………… (239)

(三) 步步为营策略…………… (242)

(四) 小心求证策略…………… (243)

(五) 不请就不“进”…………… (244)

(六) 有效的问有效的答…………… (245)

(七) 不轻易打出王牌…………… (254)

(八) 承诺是“金”又是“银”…………… (255)

二、慢功细练的谈判技巧…………… (257)

(一) 拖延谈判策略…………… (257)

(二) 自我假设谈判策略…………… (259)

(三) 契约上的漏洞弥补技巧…………… (260)

(四) 诚恳的谈判策略…………… (261)

(五) 低姿势诱惑策略…………… (262)

(六) 巧妙推托的技巧…………… (263)

(七) 防范有偏见的仲裁技巧…………… (265)

(八) 转动统计学的魔方…………… (266)

(九) 货比三家的谈判技巧…………… (268)

(十) 设限报价技巧…………… (269)

(十一) 重视敌人的谈判技巧…………… (271)

三、妥协和让步的谈判技巧…………… (272)

(一) 妥协要有度…………… (272)

|                      |       |
|----------------------|-------|
| (二) 反客为主的谈判技巧 .....  | (273) |
| (三) 以退为进的谈判策略 .....  | (274) |
| (四) 打破僵局的谈判技巧 .....  | (275) |
| (五) 面子补救技巧 .....     | (277) |
| (六) 搅和的谈判策略 .....    | (279) |
| (七) 场外交易的策略 .....    | (280) |
| (八) 理想的让步方式 .....    | (282) |
| (九) 倾听也是一种让步方式 ..... | (283) |
| (十) 让步的八种形态 .....    | (286) |
| (十一) 毫无损害的让步技巧 ..... | (288) |

## 第六章 国际贸易合约的变更、 违约、争议的谈判技巧

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 一、合约变更的谈判技巧 .....       | (293) |
| (一) 履约主体的变动 .....       | (293) |
| (二) 履约客体的变更 .....       | (298) |
| 二、违约的谈判技巧 .....         | (304) |
| (一) 违约条款的谈判策略 .....     | (304) |
| (二) 进出口管制与违约的谈判策略 ..... | (311) |
| 三、合约争议的谈判技巧 .....       | (315) |
| (一) 单据法的选择技巧 .....      | (315) |
| (二) 裁判地与裁判方式的选择技巧 ..... | (321) |
| (三) 完整合约条款的谈判技巧 .....   | (329) |

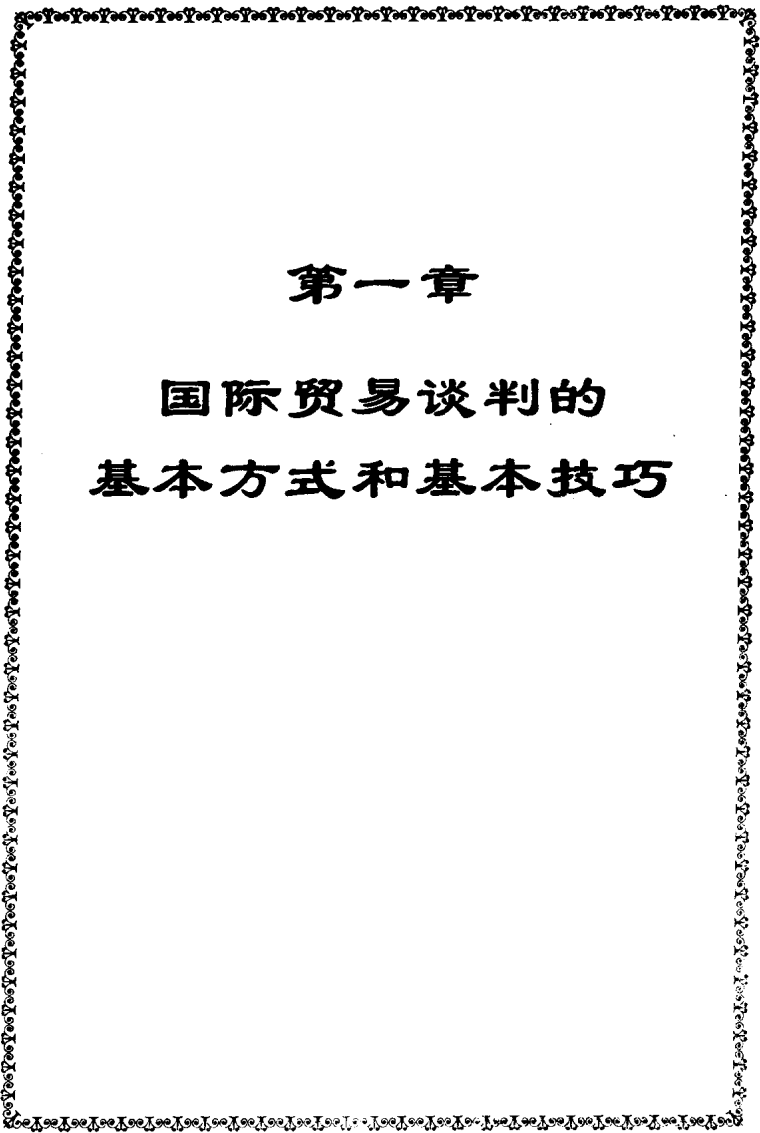
## 第七章 贸易谈判中的破解技巧

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 一、活用“反学”的谈判技巧 .....  | (337) |
| (一) 达成交易的十一种方法 ..... | (337) |

|                        |       |
|------------------------|-------|
| (二) 最后通牒策略·····        | (340) |
| (三) 反用最后通牒策略·····      | (341) |
| (四) 再出价的方法·····        | (342) |
| (五) 对付再出价的方法·····      | (345) |
| 二、长短限期的谈判技巧·····       | (346) |
| (一) 最后时间的设定技巧·····     | (346) |
| (二) 凑个整数的技巧·····       | (347) |
| (三) 长短战的取舍技巧·····      | (348) |
| (四) 发挥期限的力量·····       | (349) |
| (五) 把底牌揭开的技巧·····      | (350) |
| (六) “铁定最后一天”的谈判技巧····· | (353) |

## 第八章 国际贸易谈判中的英语惯用法

|               |       |
|---------------|-------|
| 一、谈判开始时·····  | (359) |
| (一) 中文表达····· | (359) |
| (二) 英文表达····· | (360) |
| 二、谈判进行时·····  | (361) |
| (一) 中文表达····· | (361) |
| (二) 英文表达····· | (364) |
| 三、谈判争议时·····  | (366) |
| (一) 中文表达····· | (366) |
| (二) 英文表达····· | (369) |
| 四、谈判结束时·····  | (371) |
| (一) 中文表达····· | (371) |
| (二) 英文表达····· | (372) |



# **第一章**

## **国际贸易谈判的 基本方式和基本技巧**



## 一、何谓国际谈判

### (一) 谈判四因素

为了改变双方目前的关系，人们彼此交换意见，直到达成协议为止，就是所谓的谈判。

若是缺乏沟通，谈判便无法成立。无论是自身或是公司的得失，凡是代表特定利害关系的人与人之间的沟通，即可谓之谈判。换言之，谈判是人们的行动要素之一。

什么是谈判呢？对于这个问题，自古迄今，有各种不同的判断角度。从前是历史、法学、经济学、社会学或心理学，现在是控制论、价值论或竞赛理论等等。但是谈判的概念相当广泛，无法以单一的行为科学来概括之。

每天报纸上充斥着各式各样的谈判，例如美国政府为了削减财政赤字，与国会之间的相互攻讦，或是某国公司与另一国公司之间因贸易关系而进行的谈判等等。然而，除了报纸之外，谈判的例子在日常生活中更是屡见不鲜，例如和妻子商量到何处度假、或如何使用今年的年终奖金等等，虽然我们通常不会称之为“谈判”，但它无疑也是一种谈判行为。

总而言之，想以讨论、争辩或商场上的战术等等一句话的方式来表达谈判的含意，是绝对无法淋漓尽致的。尤其是商场上的谈判，更是一种极其复杂的沟通现象。先建立这项概念之后，下面再来研讨什么是“谈判”。