

貿易談判

刘永凤 主编



F740.4

13

3

BS15/24

贸易谈判

主 编 刘永凤

主 审 张秋生

石油大学出版社

B 780985

贸易谈判

刘永凤 主编

•

石油大学出版社出版

山东省 东营市

菏泽市第二印刷厂印刷

各地新华书店发行

•

开本787×1092 1/32 6印张 134千字

1991年1月第1版 1991年1月第1次印刷

印数1—5000册

ISBN 7-5636-0155-4/F7·01

定价：2.60元

卷首寄语

商品经济离不开谈判，
日常生活离不开谈判，
每个人都是谈判者，
你想在谈判中取得成功吗？
请读《贸易谈判》。

前 言

中华人民共和国商业部1990年3月颁布的《商业部系统全日制普通中等专业学校教学计划》，把《贸易谈判》列为有关专业的必开课或选开课，这是适应我国社会主义有计划的商品经济发展的一项重要决策。为了适应各校开设这门课的急需，山东省菏泽供销学校的刘永凤同志主编了《贸易谈判》一书。

本书在编写过程中，批判地吸收了国外贸易谈判方面一些有益的经验和研究成果，并且结合我国发展有计划的商品经济的实际情况，联系谈判实践中的案例，进行了系统的论述，试图形成一种科学体系，并具有自己的特色。本书论述了什么是谈判、谈判的类型和谈判的基本原则；在参加贸易谈判之前应做哪些准备工作；如何探测、报价和磋商；怎样结束谈判和签订经济合同；在贸易谈判中有哪些策略和技巧以及怎样运用；在谈判中怎样进行交流，用什么语言来表达自己的思想最奏效等，根据我国对外贸易日益发展的情况，本书还详细论述了对外贸易谈判的有关问题，最后，论述了作为一个合格的谈判人员应具备的素质，以及怎样培养、锻炼和增强自身素质。

本书由高级讲师张秋生同志任主审，姜言秀、蒋中和、刘志民同志任副主编。浙江省金华商业学校的沈祖德同志编写了第二章。参加该书编写工作的还有：刘翠峰、王树同、

姚辉海、方继彬、陈守明、冯昌魁、李新华、宋加洪、许如华、汪贤武、尹逊众、黄桂芳、苏允法。

本书不但适用于中等专业学校学生使用、而且适用于技工学校学生和商业供销系统的工作人员使用。还适用于社会上广大读者。

由于我们在贸易谈判方面研究得还不够深入，加之时间仓促，本书一定还存在不少缺陷，恳切希望广大读者提出批评种改进意见，以便再版时修订。

编 者

1991年1月15日

目 录

前言	I
第一章 谈判概述	1
一、什么是谈判	1
二、谈判的类型	7
三、谈判的原则	12
第二章 贸易谈判是合作的事业	14
一、合作才能互利	14
二、适可而止	18
三、合作互利的谈判策略	20
四、合作互利的谈判应注意的问题	25
第三章 谈判的准备	27
一、建立谈判组	27
二、谈判前的探索	33
三、明确谈判中应注意的问题和谈判目标	36
四、制订谈判的计划	39
五、谈判的物质准备	41
第四章 开局的技巧	44
一、建立融洽的谈判气氛	44
二、开局的技巧	47
第五章 探测、报价和磋商	53

一、探测·····	53
二、报价·····	54
三、讨价还价(磋商)·····	56
四、对谈判的控制·····	64
第六章 谈判的结束和经济合同的签订 ·····	68
一、谈判的结束·····	68
二、经济合同的签订·····	70
第七章 谈判策略的运用 ·····	87
一、声东击西·····	87
二、故布疑阵·····	88
三、乌龟的大海·····	89
四、软硬兼施·····	89
五、吹毛求疵·····	91
六、最后通牒·····	92
七、不开先例·····	93
八、以柔克刚·····	94
九、制服主将·····	95
十、动情诉苦·····	97
十一、权力有限论·····	97
十二、地位易位·····	98
十三、凑个整数·····	99
十四、买菜求添·····	100
十五、人质交易·····	101
十六、欲擒故纵·····	102
十七、削弱反对意见法·····	103

十八、价格诱惑·····	104
十九、顾全面子·····	105
二十、花言巧语·····	106
二十一、货比三家·····	107
二十二、适度润滑·····	108
二十三、让步原则·····	109
二十四、妥善回答·····	110
二十五、善于发问·····	111
二十六、友情为重·····	113
二十七、温文尔雅·····	113
二十八、领导出面·····	115
二十九、动口又动手·····	115
三十、当机立断·····	116
三十一、仲裁调停·····	117
第八章 谈判中的交流技巧·····	126
一、设法吸引听众·····	126
二、恰当地运用行为语言·····	127
三、做一个忠实的听众·····	134
四、谈判中的语言表达·····	136
第九章 对外贸易谈判·····	142
一、对外贸易谈判的特殊性·····	142
二、谈判前的调查研究工作·····	142
三、对外贸易谈判的程序·····	148
四、部分国家和地区的文化背景及谈判方式·····	152
第十章 谈判人员的素质·····	159

一、谈判人员的自我认识和确定期望值.....	159
二、谈判者的素质要求.....	161
三、谈判人员的成长.....	164
四、谈判能力的测验.....	168

第一章 谈判概述

对于谈判，我们并不陌生，翻开每天的报纸，看看每天的电视，听听每天的广播，观察一下我们的日常生活，到处都在进行着谈判。谈判的范围极其广泛：国家之间的争端，国家之间的贸易，工商企业的生意，到市场上购买每一件生活必需品，都要进行谈判。可以说，在这个时代中，我们每个人都是谈判者。

一、什么是谈判

1、谈判的概念

“谈判”一词，在我们汉语里一看便知。所谓“谈”，就是说话或讨论的意思；所谓“判”，就是辨别，“一刀分成两半”，公平合理的意思。在谈判中，人们之间进行思想交流，表达意愿，相互讨论，以使问题得到公平合理的解决，使之各得其所。谈判的双方可能是代表自己，也可能是代表有组织的团体。

谈判是基于人们的利益而发生的，为了改变和建立新的社会关系，满足各自的需要而进行的协调行为的活动和过程。利益的存在是普遍的，利益关系的存在也是普遍的。在家庭内部，兄弟姐妹之间，父子之间；在企业内部，群众与群众组织之间，群众组织与企业管理机构之间；在国家内部，中央与地方之间，中央各部门之间，地方之间；在世界上，

国家与国家、地区之间。无不处于利益关系的网络中，正因为如此，谈判到处可见。家庭内部的谈判，公民之间的谈判，企业之间的谈判，部门之间的谈判，国家之间的谈判，几乎每时每刻都在发生着。

每一个人似乎天天都在为某些事情而进行谈判。人们即使在自己认为不是谈判的时候也在谈判。一对热恋的青年男女商定在何时、何地约会，去哪个影院看电影，看什么片子，就是在谈判；一个人跟他的孩子谈论何时关灯，也是在谈判，如此等等。谈判是你从别人那里取得你所需要的东西的基本手段，你或许与对方有共同利益，或许遭到对方的反对。谈判是为了达成某种协议而进行的交往。当然，这种协议可能是书面的，也可能是口头的。

由于谈判的范围极其广泛，所以谈判的性质也各有不同。有日常生活的交涉，有政治谈判、军事谈判、文化交流协议的谈判、民事纠纷的谈判、商业贸易谈判等等。

我们在这里研究的是商业贸易谈判。即从事商品和商品关系的交换。在这些交换中所进行的谈判。要说明一个工商企业的谈判人员应该知道些什么？做些什么？以及怎样做。认真研究贸易谈判的艺术，可以使你摆脱对谈判的神秘感，可以使你在工作中取得成功。

2、谈判的特点

①谈判必须有两个以上的参与者。谈判至少要有两人参加，三人、五人、八人、十人不等，而最大的谈判可能要数联合国的大会辩论了，它有160多个国家或地区参与，代表了全世界几十亿大（当然，各国的利益目标不尽相同）。

②谈判要选择在与参与者认为合适的时间和地点。这些时

间和地点，其含义十分微妙。尽管某些一般性的谈判不尽如此，但至少企业与企业之间，团体与团体之间，特别是国与国之间的谈判是这样的，一般来说，谈判都选择在节日或某种纪念日，特别是国与国之间的政治、军事谈判更是如此。至于谈判地点的选择，也往往表达了参与谈判各方的某种意愿，军事谈判往往在中立国或中立地区进行，或者在各方所代表的国家轮流举行。

③谈判是为了满足某种利益的需求。在经济贸易谈判中，参与各方的利益是相互的，并且要为建设持久的利益关系和友谊而努力。如企业之间或国家之间的经济往来，其经济利益应当是长期而稳定的。如果是短期的、单方面的，那么，谈判就不可能持久、协调和周期性地举行，甚至连一次也不可能进行下去。

④谈判是协调行为的过程。在经济贸易谈判中，双方为了达到各自的利益目标，必须很好地合作，要求协调动作，否则，谁也达不到目的，有的谈判是为了协调社会关系而进行的，通过谈判以协调各自的行为，达到解决问题的目的。然而，要解决问题，进行谈判，并不是一下子都能奏效的，而是要有一个过程，这个过程往往不是一次，而是随着新问题、新矛盾的出现而不断重复、不断进行的过程，

3、谈判是一门古老而新兴的学科

纵观人类发展的历史，自有人类社会以来，谈判就一直没有间断，只是其形式不同罢了。

①原始的简单的谈判形式。从最广的意义来说，人类最终从动物界分离出来以后，就需要谈判，因为人类需要协作、协调和统一行动，以对付自然灾害，获得生存资料。这种生

存资料主要是食物。为了获得这些食物，部落与部落之间，以及后来的家庭与家庭之间，都需要简单的、原始的谈判。

当然，由于原始社会中期以前生产力水平极其低下，人们抵抗自然灾害、获得食物，主要靠群体的力量，协调系一种“天性”，一种“本能”。所以，当时的“谈判”，并不是社会的，有意识的协调行为。因此，我们把这种行为叫做原始的简单的谈判。这样的谈判大概至少维持了几十万年。

②奴隶社会部落联盟的谈判。原始社会晚期以后，随着生产力的缓慢发展（新石器、骨器、以及后来青铜器的使用），生活资料有了剩余，私有制逐步产生，奴隶社会代替了原始公社制。在奴隶社会初期，部落联盟间的“议事会”是主要的谈判形式。通过部落联盟的议事会，来解决联盟的共同事务，并且推选“部落联盟主”。在我国奴隶社会中后期，为了占有更多的奴隶和基本生活资料，奴隶主之间不断发生战争，谈判行为逐渐多了起来。这是社会发展到奴隶制昌盛时代的必然趋势。

③以宗教、迷信活动为仪式的谈判。这种形式的谈判，从原始社会，一直延续到今，其间经历了原始社会、奴隶社会、封建社会、资本主义社会几个社会阶段。

以宗教、迷信仪式进行的谈判，最早是由于科学水平低下，人们对若干难以解释的自然现象逐步赋于神灵意像，加以崇拜，这样渐渐形成了习惯。后来，统治阶级或部落头领，社会集团等，借助于业已形成的宗教迷信习惯，把它用于协调社会关系上，渐渐把它融合在谈判形式中。这种以宗教迷信为仪式的谈判形式，曾遍及全世界。但是随着社会形态的发展和科学技术的进步，其保留的成分将越来越少。

④以商品交换为内容的谈判。从私有制产生以后，特别是商品交换的不断发展，这种谈判发展较快。随着生产力的进步，人类社会经历了第一、第二、第三次社会大分工，出现了直接以交换为目的的生产，即商品生产。随之而来的是贸易——国内和国际贸易。并且出现了专门从事商品交换的商人。由自然经济中的商品交换到商品经济社会的完善，促使社会的生产关系发生了巨大变革。人们对社会关系的调节方式，也发生了急剧变化。以商品经济为对象的谈判，作为协调经济关系的行为，上升到主要地位。

资本主义社会商品经济发展到了较高的程度。围绕着商品经济的竞争，展开的各种经济谈判达到了高峰。

⑤现代社会的谈判。人类社会发展到今天，谈判不仅没有消失而且更加频繁了。不但在商业领域，而且涉及人类生活的各个方面。大至国家之间，小至每个家庭，甚至工作和生活中的每一件小事情。都要通过谈判，取得意见的一致，从而协调行动。这样总比各行其是产生冲突为好。更何况，即使是产生冲突，最后解决冲突的办法也是谈判。

理论是实践的总结和需要的产物。随着近代资本主义商品经济的发展，贸易谈判也逐渐作为一门独立的科学而产生了。

我们之所以说谈判是一门古老的学科，是说它自人类社会产生以来就有了，并且一直延续至今。我们之所以说谈判是一门新兴的学科，是说它随着商品经济社会的出现，人类才有意识地研究它，而谈判形成一门专门的独立的学科，更是在不久以前的事情。

在国外，特别是在美国和英国等发达资本主义国家里，对贸易谈判有许多深入的研究，已经使谈判作为一门独立的学

科建立起来。而在我国，人们对谈判学的研究则是刚起分。这是一块处女地，有待于人们去开拓，去耕耘，前景是十分广阔的。

马克思主义认识论认为，任何理论都来自实践，并且是在实践中不断丰富和发展的。谈判本身是一门实践的科学，时至今日，还没有一套标准可以作为谈判的准绳，谈判必须象小孩学步一样，经常地从“跌跤”中学习，吸取经验教训，不断成熟。即使谈判的理论体系建立并较完备后，也要求人们根据谈判的实际来见机而行。理论的作用只是一种原则性的指导。我们学习谈判，也只是提供给大家一根拐棍，使你在谈判的学步中少跌跤。

有人认为，商业谈判是资本主义的唯利是图、尔虞我诈、勾心斗角、斤斤计较的表现，在我们社会主义国家里是不适用的。其实，这种认识是非常片面的，就象价值规律和竞争规律一样，它是商品经济的必然产物，只要有商品经济存在，它也必然存在。我国现在处于社会主义初级阶段，是有计划的商品经济，不仅存在着全民所有制经济、集体经济，还有个体经济、私营经济和三资企业等多种经济成份。各种经济成份之间，各种经济成份内部，甚至全民所有制企业之间，都有着各自独立的经济利益。各个企业之间要不断进行物资、资金、技术、信息、劳务等多种交流。这样，就必然涉及到各自的经济利益。在交往过程中也不可避免地会发生争执和冲突，这就有必要进行协调和对话，达成协议，以有利于经济的发展，这就需要谈判。所以谈判是商品经济发展的必然产物。我国社会主义商品经济的发展呼唤着谈判这门科学。

当然，在谈判中要运用各种技巧，以达成有利于己方或

双方的协议。但是运用技巧不能与诡辩混提并论。

二、谈判的类型

贸易谈判的最终目的是为了达成双方可以接受的协议。但是具体到每一次谈判，并不是完全一样的。在每次具体谈判中，当时的经济形势，买卖双方的地位，参加谈判的成员、谈判所涉及的内容等等，都影响着谈判的过程。为了达到谈判的目的，有必要研究一下谈判的类型。对于不同类型的谈判，在谈判前的计划，准备工作中以及在谈判过程中所施展的策略和技巧都是不同的。

1、按谈判的方式，可分为：

①直接谈判。即双方人员直接接触。商谈有关经济业务。直接谈判的好处是：双方可以充分地交流情况，交换意见。商谈谈判内容的各个细节问题，作更加具体的考察，也可以使双方充分施展自己的谈判技能来影响对方。这对于达成一致意见，促成谈判成功是非常重要的。直接谈判还有利于提高谈判的效率，加强谈判业务以外的经济合作关系。即谈的是这笔生意，还可能同时又增加了其他的业务关系。经济生活中大多数的谈判都是采用这种形式。

②间接谈判。即双方人员不直接接触。中间人传递信息进行谈判。纯粹的间接谈判是少见的，大多数是间接谈判与直接谈判相结合。往往是先进行间接谈判，待双方意见趋于一致时，再进行直接谈判。间接谈判既有利于双方充分表达自己的观点、态度和要求，又可避免直接冲突，有利于平静地解决问题。间接谈判还有利于避免各种非经济因素影响经济谈判。例如感情因素，双方或者因为有成见，不愿直接谈判；