

国家教育部新世纪网络课程建设工程项目
商务英语系列课程教材

国际商务谈判

International Business Negotiations

总主编 肖云南

主编 全英



Engl



清华大学出版社
<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北方交通大学出版社
<http://press.njtu.edu.cn>



国家教育部新世纪网络课程建设工程项目
商务英语系列课程教材

国际商务谈判

International Business Negotiation

总主编 肖云南
主 编 全 英
编 者 全 英 陈 勇

清华大学出版社
北方交通大学出版社
·北京·

内 容 简 介

本书系统介绍了国际商务谈判相关的理论、实践和应注意的重要问题,例如谈判中的正确行为举止、谈判人员的要求、谈判班子的组成、谈判的准备阶段、谈判的磋商阶段、谈判的终局阶段、谈判策略和技巧,还讲述了国际商务谈判的具体内容,例如国际销售谈判、国际商务合同谈判、国际投资谈判及国际商业文化差异对国际商务谈判的影响等。内容广泛,简明易懂。为方便读者查阅,更好地理解课文内容,本书有较详细的生词、读音及术语注释并附总词汇表。另外,每章都有练习、参考答案和谈判录音材料,以便学习者在提高业务知识的同时熟悉语言知识,快速进入商务谈判的角色。本书提供有配套单机版课程光盘。声音、动画、图文并茂,引导读者在一个直观的仿真商务谈判环境中学习。

本书可供国际贸易、经济管理、法律、财税、英语等专业的三、四年级本科生作为复合型专业英语教材使用,亦可供具有一定英语基础知识、热心于商务活动的读者及专业人士学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/全英主编;全英,陈勇编. —北京:北方交通大学出版社,2003.8

(商务英语系列课程教材/肖云南主编)

ISBN 7-81082-062-1

I. 国… II. ①全…②全…③陈… III. 国际贸易—贸易谈判—教材—英文 IV. F740.41

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第013541号

责任编辑:孙秀翠 特邀编辑:郭佳

印刷者:北京东光印刷厂

出版发行:北方交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686045, 62237564

清华大学出版社 邮编:100084

经 销:各地新华书店

开 本:787×960 1/16 印张:19 字数:423千字

版 次:2003年8月第1版 2003年8月第1次印刷

印 数:5000册 定价:26.00元

前 言

迈入新世纪和加入 WTO,我国正逐步地参与国际竞争,同世界接轨。随着全球经济的发展和市场化运作,英语作为国际贸易用语变得越来越重要,社会上也越来越迫切地需要既有专业知识又能熟练运用英语的人才。在这一新形势下,一些有条件的院校纷纷开设商务英语专业,商务英语已经进入了很多高校的课程之中。21 世纪是一个充满机遇和挑战的时代,它为当前的商务英语教学提出了更新、更高的要求。怎样才能有效地提高学生的实际语言运用能力,培养既有专业知识又能熟练运用英语的人才,使学生所学的知识跟上时代的节奏,符合社会经济生活的实际需求,已成为英语教育工作者的历史责任,也是日益发达的经济社会发展的需要。

为了适应新的形势,满足各大专院校商务英语专业学生和社会上各阶层商务工作者的需求,我们组织编写了这套《商务英语系列课程教材》。目的是帮助以英语为第一外国语的国际贸易专业的学生有效地解决英语学习中出现的问题,让更多的人通过商务英语系列课程的学习,快速提高商务英语听、说、读、写等各方面的能力,不断提高自身素质和专业水平,迎接国际竞争的挑战,为祖国的现代化建设服务。

商务英语系列课程教材是国家教育部新世纪网络课程建设工程项目之一,本系列教材包括《商务英语听说》、《商务英语阅读(精读本)》、《商务英语选读(泛读本)》、《商务英语写作》、《国际商务谈判》、《国际贸易实务》、《国际市场营销》、《国际支付与结算》、《国际商法》等 9 本。随着国际商务的发展和读者的需要,我们还将不断对这一系列教材进行补充和修改,以期形成读者欢迎的动态系列教材。本系列教材可作为大专院校商务英语专业的普及教材,也可供社会上从事外贸和商务工作的读者使用。

本系列教材具有以下特色。

1. 本系列教材内容新、全面,专业性、可操作性强。
2. 本系列教材强调专业基础,重视语言运用,各书均配有大量练习,注重全面提高学生运用商务知识和英语的能力。
3. 本系列教材设计有配套的课程软件,便于学生自主学习。操作上可灵活掌握,不仅可供在校课堂学习,还可以面向全国网络课程的学生和在职人员自学,覆盖面广。
4. 本系列教材的编写者都是从事商务英语教学的一线教师,具有多年丰富的教学经验和极强的事业心和敬业精神。作者根据自身教学经验编写了配套的教师指导书和参考答案,可与同行交流,便于教师授课和辅导学生进行课后实践。如有需要者请与湖南大学商务英语系联系。电子邮件地址: business@hnu.net.cn。

《国际商务谈判》是商务英语系列网络课程教材之一。全书分 11 章,内容涉及国际商务

谈判概述，国际商务谈判中的正确行为举止，谈判班子的组成，谈判的准备阶段，谈判的磋商阶段，谈判的终局阶段，谈判策略，国际销售谈判，国际商务合同谈判，国际投资谈判，国际商业文化与商务谈判等。每章后有针对性的练习，书后附有词汇表和练习参考答案。

本书作者全英负责第1、3~7、11章的课文及练习；陈勇负责第2、8~10章的课文及练习。全书由肖云南教授、Ian Winchester博士审稿，并由Ian Winchester博士与Stacey对谈判练习和重点句型录音。

由于编著者水平有限，书中不妥之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编者
2003年8月

学习指导

本书系统介绍了国际商务谈判中应注意的重要问题，讲述了涉外谈判的具体内容。内容广泛，简明易懂。

《国际商务谈判》可供国际贸易、经济管理、法律、财税、英语等专业的三、四年级本科生作为复合型专业英语教材使用，亦可供具有一定英语基础知识、从事或准备从事国际商务活动的朋友们学习参考。为方便读者自主学习，本书提供有配套的网络版和单机版课程光盘。声音、动画、图文并茂，引导读者进入一个仿真的商务谈判中学习，而且每章都有生词注释、练习、参考答案和谈判录音材料，以便学习者在提高业务知识的同时熟悉语言知识，快速进入商务谈判的角色。课时可安排为 54 学时。

本课程学习建议如下：

(1) 了解本课程各个章节内容（详见本课程中英文目录）及各章结构，即理论与实践两个部分。理论部分主要是主课文，实践部分包括微型谈判、句型练习、实用句子、交际练习和谈判技巧。每章包括以下几部分。

内容简介 (Introduction) 介绍了本章主课文的内容提要。

主课文 (Text) 概括了谈判的准备、开始、磋商、终局全部过程、谈判策略，以及涉外谈判的具体内容，如国际销售谈判、国际商务合同谈判、国际投资谈判和国际商业文化差异对国际商务谈判的影响等。

生词注解 (New words) 将主课文中的生词一一注明并有英中文双解和注音。书后附有词汇总表，其中包括练习中出现的生词。

微型谈判 (Mini negotiation) 紧扣主课文内容，配有声音、动画，图文并茂，引导读者进入一个直观的、仿真的商务谈判环境中。

句型练习 (Drill practice) 强调英语语言的基础训练。所列句型均为谈判中使用频率极高的短句，信息量大，涵盖面广。

实用句子 (Practical sentences) 是和主课文内容相关的 10 个常用谈判句子，具有典型性和代表性。熟读熟背就能运用自如，起到事半功倍的效果。

交际练习 (Communication exercises) 为提高学习者的英语交际能力和语言使用能力而设计，同时紧扣主课文内容，形式多样、内容广泛。

谈判技巧 (Negotiation skills) 通过问答形式解决一些谈判的实际问题，也是对主课文的补充和对读者谈判技巧的检验。

(2) 建议在学习本课程的同时，阅读一些中英文版的谈判书籍，有助于更好地理解各个章节主课文的主要内容。

(3) 建议学习者多单击声音文件，反复操练“微型谈判”，“句型练习”和“实用句子”。做到能够脱口而出，以备谈判实战之需。

(4) “交际练习”是对各章节主要内容的巩固练习与补充，重点在交际方面。练习题练习的目的不在于测试，而在于丰富学习者的知识。如学习者在答题时有困难，可以先点击参考答案。

(5) “谈判技巧”是对各章节内容的补充。建议学习者对提问认真思考后，再单击问题解答。此项练习设计的目的在于通过提问及解答的形式，加深印象，使学习者掌握一些谈判技巧。

编 者
2003年8月

Contents

Chapter 1 Fundamentals of International Business Negotiation	(1)
国际商务谈判概述	
1.1 Concepts and principles of business negotiation	(1)
基本概念与谈判原则	
1.1.1 What is business negotiation	(1)
什么是商务谈判	
1.1.2 Characteristics of business negotiation	(2)
商务谈判的特点	
1.1.3 The basic principles of negotiation	(3)
谈判的基本原则	
1.2 Correct understanding of negotiation	(4)
对谈判的正确理解	
1.2.1 Conflict	(4)
冲突	
1.2.2 Key aspects of negotiation	(5)
谈判的几个主要方面	
1.2.3 Tips for a successful international business negotiation mission	(6)
成功国际商务谈判提示	
1.2.4 About interpreters in international business negotiation	(7)
关于翻译人员	
1.3 Stages of negotiation	(8)
谈判的几个阶段	
1.3.1 Pre-negotiation	(8)
前期准备阶段	
1.3.2 Face-to-face negotiation	(8)
面对面谈判阶段	
1.3.3 Post-negotiation	(9)
谈判后期阶段	
1.4 Psychology in negotiation	(9)
谈判的心理	

1.4.1	The need theory	(9)
	需要理论	
1.4.2	The need theory and negotiation	(10)
	谈判与需要理论	
Chapter 2	Proper Behaviors in International Business Negotiation	(21)
	国际商务谈判中的正确行为举止	
2.1	Assumptions	(21)
	假定	
2.1.1	The concepts of assumptions	(21)
	假定的概念	
2.1.2	The types of hidden assumptions	(22)
	潜在假定的类型	
2.2	Listening	(23)
	听	
2.2.1	The barrier of listening	(23)
	听的障碍	
2.2.2	Active listening	(24)
	认真倾听	
2.3	Talking	(25)
	说	
2.3.1	Negotiation language	(25)
	谈判语言	
2.3.2	How to open and close	(25)
	怎样开头和结尾	
2.3.3	Several aspects to beware of	(26)
	要注意的几个方面	
2.4	Inquiring	(27)
	问	
2.4.1	Asking questions	(27)
	提问	
2.4.2	How to deliver questions	(27)
	怎样提问	
2.4.3	Several aspects to beware of	(28)
	要注意的几个方面	

2.4.4	Effective responding	(29)
	正确回答	
2.5	Observing	(30)
	观察	
2.5.1	Facial expression	(30)
	面部表情	
2.5.2	Body language of upper limbs	(32)
	上肢语言	
2.5.3	Body language of lower limbs	(32)
	下肢语言	
2.5.4	How to get rid of the <u>detrimental</u> body language	(33)
	怎样去除不好的身体语言	
Chapter 3	Choosing the Negotiation Team	(43)
	谈判班子的组成	
3.1	Who qualifies as a negotiator	(43)
	谁能成为谈判者	
3.1.1	A negotiator as an individual	(43)
	谈判者个人	
3.1.2	Personal characteristics	(44)
	谈判人员的素质	
3.2	The role of a chief negotiator	(46)
	主谈人的条件	
3.2.1	The chief negotiator	(46)
	主谈人	
3.2.2	Organizational qualities of the chief negotiator	(47)
	主谈人的组织能力	
3.3	Team solidarity	(47)
	谈判班子的组合与分工	
3.3.1	A comparison between a single negotiator and team negotiation	(47)
	个人谈判与小组谈判的比较	
3.3.2	Organizational structure for negotiators	(48)
	谈判班子的组织结构	
3.3.3	How big should the team be	(49)
	谈判班子的规模	

3.3.4	The importance of team solidarity	(51)
	谈判班子团结的重要性	
Chapter 4	Preparing for Negotiation	(61)
	谈判的准备阶段	
4.1	Scheduling the first meetings	(61)
	初次会面的各项准备工作	
4.1.1	Flights, ground transport and traffic	(61)
	航班、地面交通问题	
4.1.2	Jet lag, weather and health issues	(62)
	飞行时差、天气及健康问题	
4.1.3	Clothing	(62)
	服装问题	
4.1.4	Dining	(62)
	饮食习惯问题	
4.1.5	Holidays and religions	(62)
	假日与宗教问题	
4.1.6	Gifts	(63)
	礼品问题	
4.2	Setting the agenda	(63)
	制定谈判议程	
4.2.1	Taking a <u>proactive</u> role	(63)
	积极筹划议程	
4.2.2	Visitors and agendas	(64)
	客方与谈判议程	
4.2.3	Negotiating agenda	(64)
	议程商议	
4.2.4	Accommodating the social aspects	(65)
	提供社交便利	
4.3	Preparing for negotiation	(66)
	谈判的各项准备	
4.3.1	Establishing objectives	(66)
	制定谈判目标	
4.3.2	Issues and positions	(67)
	确定谈判内容与谈判角色	

4.3.3	Meeting site and accommodation	(67)
	谈判地点与食宿选择	
4.3.4	The physical preparation	(68)
	谈判场地布置	
4.3.5	Opening the meeting	(70)
	谈判开场白	
Chapter 5	The Bargaining Process	(78)
	谈判的磋商阶段	
5.1	Bidding	(78)
	报价	
5.1.1	Tactics of the choice of bid	(78)
	报价的确立策略	
5.1.2	Tactics of the presentation of bid	(79)
	报价的表达策略	
5.1.3	Tactics of responsiveness	(80)
	回应策略	
5.2	Bargaining	(81)
	磋商	
5.2.1	The moves we must make at the start	(81)
	磋商初始的策略	
5.2.2	The ways to influence the deal	(84)
	左右磋商局势的方式	
5.2.3	Tactics of making concessions	(84)
	让步的策略	
5.2.4	Breaking an impasse	(86)
	僵局的破解策略	
5.2.5	Towards settlement	(87)
	达成共识	
Chapter 6	Closing the Negotiation	(96)
	谈判的终局阶段	
6.1	Closing the deal	(96)
	结束谈判	
6.1.1	Who makes the decision	(96)

	谁来作决定	
6.1.2	When is it time to close 什么时候结束	(97)
6.2	Tactics towards agreement 达成协议的策略	(97)
6.2.1	Recessing 休会	(97)
6.2.2	Setting deadlines 规定最后期限	(99)
6.2.3	Full disclosure / The straightforward statement 摊牌	(99)
6.2.4	Lubrication / The Golf Club 联络感情	(100)
6.2.5	The study group 各个击破	(100)
6.3	Tips on contract signing 签约过程应注意的问题	(100)
6.3.1	The draft of the contract 经济合同文本的起草	(101)
6.3.2	Examination of the qualification of the contract signer and its trading items, scope and process 对经济合同的主体、客体及经济合同的签订过程进行审查	(101)
6.3.3	Contract articles must be rigid and thorough 经济合同的条款必须严密、详细	(101)
6.3.4	The contract signing ceremony 经济合同的缔约或签字仪式	(102)
6.4	Summary of the negotiation 谈判总结	(102)
6.4.1	Value evaluation standard of business negotiation 商务谈判的价值评判标准	(102)
6.4.2	Content of business negotiation summary 商务谈判总结的内容	(103)
6.4.3	Steps of business negotiating summary 商务谈判总结的步骤	(103)

Chapter 7	Negotiation Strategies	(112)
	谈判策略	
7.1	Choices of strategies	(112)
	策略的选择	
7.1.1	Strategic considerations	(112)
	几个重要的因素	
7.1.2	Guidelines for strategic decisions	(113)
	决策指南	
7.2	Negotiation strategies	(114)
	谈判策略	
7.2.1	“When” strategy	(114)
	何时出击, 何时叫停的策略	
7.2.2	“How and where” strategy	(117)
	怎样谈, 谈什么的策略	
7.3	Dealing with difficult people and difficult situations	(119)
	在困境中和强手周旋	
7.3.1	Developing self-control	(119)
	增强自制力	
7.3.2	Accurate diagnosis	(119)
	准确判断对手	
7.3.3	Knowing one’s core values	(120)
	掌握核心价值	
7.3.4	Appropriate anger management	(121)
	适度发泄不满	
7.3.5	Role selection	(121)
	谈判角色选择	
7.3.6	Doing the unexpected	(122)
	出其不意	
7.3.7	Resiliency	(122)
	保持弹性	
7.4	Handling conflicts in negotiation	(123)
	处理谈判冲突	
7.4.1	The nature of conflicts	(124)
	冲突的本质	
7.4.2	Are conflicts bad	(124)

	冲突是坏事吗	
7.4.3	Promoting <u>consensus</u> in negotiation	(125)
	促进谈判的一致性	
7.4.4	Preventing small conflicts growing into big ones	(125)
	防止小的冲突变大	
7.4.5	Anticipating conflicts	(125)
	先入为主	
Chapter 8	International Sales Negotiation	(134)
	国际销售谈判	
8.1	The contents of international sales negotiation	(134)
	国际销售谈判的内容	
8.1.1	Quality	(134)
	质量	
8.1.2	Quantity	(135)
	数量	
8.1.3	Packing	(136)
	包装	
8.1.4	Shipment	(136)
	装运	
8.1.5	Quotation	(137)
	报价	
8.1.6	Offer and counter offer	(137)
	出价与还价	
8.1.7	Insurance	(138)
	保险	
8.1.8	Payment	(139)
	支付	
8.1.9	Inspection	(139)
	商检	
8.1.10	Claiming for damages and <u>arbitration</u>	(139)
	索赔与仲裁	
8.2	The process of international sales and purchases negotiation	(140)
	国际买卖谈判过程	
8.2.1	The types of negotiations	(140)

谈判类型	
8.2.2 The negotiation process	(140)
谈判过程	
8.2.3 The contract signing process	(142)
合同签订过程	
8.3 Strategies and applications	(142)
策略及应用	
8.3.1 Negotiation principles	(142)
谈判原则	
8.3.2 Avoiding pitfalls to effective negotiation	(142)
避免谈判陷阱	
8.3.3 Designing strategies and tactics	(143)
设计谈判策略和技巧	
8.3.4 Targets and tactics	(144)
目标及技巧	
8.3.5 The negotiation discipline	(145)
谈判守则	
Chapter 9 International Business Contract Negotiation	(154)
国际商务合同谈判	
9.1 General introduction	(154)
概述	
9.1.1 The concept of international business contracts	(154)
国际商务合同的概念	
9.1.2 Types of international business contracts	(155)
国际商务合同的类型	
9.1.3 The required terms of an international business contract	(155)
国际商务合同的必要条款	
9.1.4 The structure of an international business contract	(156)
国际商务合同的结构	
9.1.5 Cultural issues affecting international contracts	(157)
影响国际商务合同的文化因素	
9.1.6 Cultural dos and don'ts of negotiating contracts	(157)
合同谈判的文化方面的行为准则	
9.2 Drafting, signing and enforcing the contract	(158)

