

美国管理协会·斯米克管理丛书

主编·汪 熙 李慈雄

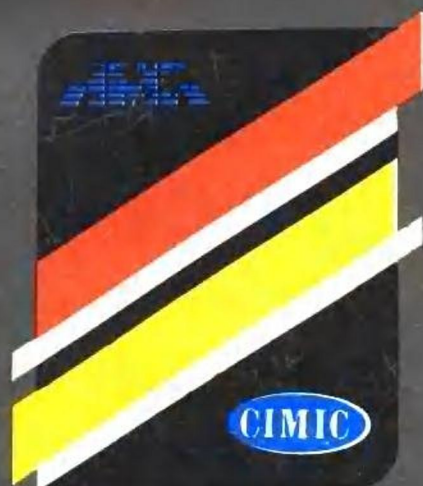
国际商务谈判

上海工商学院主持翻译

[美] 弗兰克·L·阿库夫 著

刘永涛 译 谢 毅 校

a m a c o m



上海人民出版社

美国管理协会·斯米克管理丛书

ama



中财 B0089911



主编·汪 熙 李慈雄

国际商务谈判

[美] 弗兰克·L·阿库夫 著

刘永涛 译 谢 毅 校

丛书策划者

美国管理协会
斯米克集团
上海工商学院
上海人民出版社

上海人民出版社

(沪)新登字 101 号

责 任 编 辑	曹培雷
特 约 编 辑	汤中仁
封 面 装 帧	甘晓培
编辑、出版总策划	朱金元

美国管理协会·斯米克管理丛书

主编 汪 熙 李慈雄

国际商务谈判

[美]弗兰克·L·阿库夫 著

刘永涛 译

谢 毅 校

上海人民出版社出版、发行

(上海绍兴路 54 号 邮政编码 200020)

新华书店上海发行所经销 常熟新华印刷厂印刷

开本 850×1092 1/32 印张 12.25 插页 2 字数 257,000

1995 年 10 月第 1 版 1995 年 10 月第 1 次印刷

印数 1-5,000

ISBN7-208-02066-3/F·443

定价 18.40 元

How to Negotiate Anything With Anyone Anywhere
by Frank L. Acuff

Copyright (c) 1993 Frank L. Acuff

Original English - language edition published by A-
MACOM, a division of the American Management
Association, New York. All rights reserved.

本书由美国管理协会出版部授权翻译出版。版权所有，未
经授权，不得翻印、转载。

主 编 前 言

这一套丛书是在美国管理学会(American Management Association)出版的一系列自学丛书的基础上,加以挑选,翻译而成的。美国管理学会简称“AMA”,是美国也是世界最大的一个企业管理的教育、培训和出版机构。它在世界各地拥有7万多会员(大多是全球著名企业的高层负责人),在美国各大城市设有9个分支机构,在欧洲、加拿大和墨西哥都有海外培训中心。近年来,又将活动延伸到东南亚、日本和中国。它经常在世界各地举办高层次的管理科学研讨会。AMA的一项重要活动是组织有成就的企业家和学有专长的学者编写各种类型的企业管理书籍加以出版。它有自己的出版机构——“阿玛康姆”(AMACOM)。近年来已出版这类书籍200余种,这些出版物的特点是:第一,各书的作者都是企业家或学者,或是二者兼而有之,他们本身就是实践和理论的结合体,因此都能言之有物,切中要害。第二,这些书的选题和内容都反映和介绍了当代管理科学的最新发展和成就,因此深受企业界的欢迎,有的书被奉为圭臬,再版多次,历久不衰。第三,因为是自学丛书性质,内容深入浅出并附有图表、统计、问答和测

试题,便于读者理解和吸收。

在我国经济改革方兴未艾,市场经济城乡崛起之际,我们觉得,当前一个最迫切的任务是,让投身于这一崭新事业的公私企业家们能接触和掌握世界上最新的和行之有效的管理知识。通过思想更新,把他们自己装备起来,在激烈的市场竞争中取胜。当然,我们也想到那些正在学习或即将从事企业经营的年轻人。AMA 提供的知识,具有很大的启迪性和规范性,可以作为人们别具一格的自学教材。

正是出于这样的愿望,我们在与 AMA 总裁和他们的负责人接触之际,有机会阅览了他们大部分的出版物并在此基础上,组织了专家认真评选,从中选出了当前我国最需要的,值得参考的 10 本书。接着,我们就组织了一批学者进行翻译和校订并为每一本书写了内容简介。经过集体的努力,终于完成了这一套覆盖面比较广的管理丛书。由于每本原著写作的风格不同,所涉及的内容各异,我们虽尽量保证翻译质量,但疏漏之处在所难免,我们诚恳地欢迎读者的批评与建议,以便再版时得以改正。

在本书出版之际,我们要感谢美国 AMA 和 AMACOM 的合作,按法律程序顺利地解决了版权转移问题。我们还要感谢上海工商学院孙丕晋副院长以及复旦大学、上海财经学院、上海大学商学院和上海工商学院的李葆坤、王明初、章汝荣、舒子唐、罗茂生、夏善晨教授及斯米克集团的丘宝华先生等所组成的专家组从大批原著中认真挑选了应该译为中文的好书。参与翻译和校订的学者们都在规定的期限内交稿,他们严肃的工作态度和不辞辛劳的投入,对本丛书倾注了不少心血,支撑了它的成长。最后,我们要特别感谢上海人民出版社的朱

金元先生,他的卓识远见和高效率的编辑组织能力,保证了这本书的及时出版。

成套地介绍西方企业管理的理论和实际经验,对我们来说还是一个尝试,我们相信这样做,对经济改革是一件有意义的实事。我们谨以此奉献给那些敢于投入经济改革,开拓跨世纪伟业的人们,祝他们成功!

汪 熙

复旦大学教授,博士生导师

上海工商学院院长

李慈雄

斯坦福大学管理学博士

斯米克集团总裁

1995年8月.上海

献 给

约兰达、克里斯丁、瑞安、约瑟夫、布伦丹
以及所有坚强的谈判者

前 言

本书写给那些在商战中苦战的人们,那些急需实践指南来引导他们如何尽可能好地同具有不同背景、不同经历的个人或组织打交道的人们。本书也写给从事实际商务工作的人们——那些面临严峻的国际谈判挑战的人和那些也许本来早就应该上过却又没有上这一课的人。本书基本上是基于以往的经验教训而写的,其中的内容是我希望在我从事国际谈判之前就有人教授给我的东西。

如果您将在商业或旅行中与来自不同文化背景的人打交道,那么本书就是写给您的了。如果您发觉自己与这些人打交道时不能得心应手并想知道其原因,那么本书也是写给您的了。或者,如果您是个有多年经验的谈判人员,并想在这方面更上一层楼,那么本书更是写给您的了。本书写给所有在国外工作或旅行的人,还有那些同新近从其他国家来到美国的人打交道的人。本书的对象是那些依靠自己对他人的影响力而获得成功的人,如经理、销售代理、营销人员、商人、大使、军事人员、委托代理人和企业主等等。

目 标

本书有 4 个主要目标：

1. 帮助您避免在国际谈判中犯常见的错误；
2. 帮助您加强自己的磋商能力；
3. 帮助您了解国际谈判的过程；
4. 引导您加强自身的文化意识和技巧。

本书将使您避免签订一份您应该拒绝的协议，并将帮助您获取尽可能多的财富。

过去，典型的做法是邀请我们的谈判对手到美国来进行磋商，而现在，我们则必须问：“是在您那儿还是在我这儿进行谈判？”不管我们个人掌握的国际商务知识有多少，许多谈判方事实上已把磋商地点迁至了海外。我们可以坐在舞厅外想象舞厅里所发生的一切，也可以亲自参加舞会。本书将帮助您不但出席舞会，而且跳好每一支舞。

总 体 方 法

首先，我们将探讨在别人的眼里，美国人作为谈判者的形象如何，在国际谈判中美国人经常犯哪些错误。其次，我们将简略地回顾一下各种语言形式的谈判，着重把谈判过程视为一个整体进行概述，而不去考虑文化对它的影响。然后，我们将对国际谈判加以考察：应该在其他形式的文化中寻找什么；这些文化因素是如何影响谈判的；国际谈判者所面临的问题；如何与您的上司打交道；在国际性调整阶段如何做好准备工

作。

本书分为4篇。第一篇探讨国际谈判所占据的特殊地位，并研究谈判过程的主要方面。第二篇对美国谈判者加以概述，并评估他们在全球范围内的谈判能力。第三篇指出国际谈判与众不同的方面，并探讨有助于您进行国际谈判的可行性策略，同时还研究您在谈判过程中可能会感受到的最困难的问题，并提出解决方法供您在工作中使用。

第四篇把您带上去世界上40个国家及地区进行文化交流的旅途。这些国家及地区包括美国和它最大的贸易伙伴，以及那些有很大潜在市场的国家及地区。我们称之为“谈判入门”的具体指南，将提供世界上任何一个您有意与之进行贸易往来的国家及地区的情况，并将针对世界6大区域，即西欧、东欧、拉美、北美、中东和环太平洋地区，对当地谈判者的特点和具体谈判策略进行描述。同时，本书还提供了另外5个国家的谈判指南：澳大利亚、印度、新西兰、尼日利亚和巴基斯坦。这些国家尽管在地理上、政治上、文化上不属于以上所述的6大区域，但是它们在国际谈判中同样起着举足轻重的作用。从书中您将了解到每个区域的一些至关重要的因素，诸如谈判的进度、谈判的策略、对个人关系的强调、决策的制定、契约的和行政的因素。您会提高在这些区域的谈判能力，学会在国际谈判中该做什么和不该做什么。这些对您的日常工作都会有很大的影响。

让我们抓紧时间，开始我们的国际旅途吧！

致 谢

把国际谈判的许多特殊方面融入一种可理解和务实的形式,的确是具有挑战性的,而值得欣慰的是,这也是具有刺激性和趣味性的。然而,如果没有许多人的帮助,这项工作就无法完成。我不可能对那些以其经验、见识及支持对本书的构思和写作产生影响的人都一一表示感谢,但是,有些特别的人,我要向他们致以特别的谢意。尽管他们对本书的问世发挥了个人的作用,但是,书中的任何错误和不足之处均应由我一人负责。我要感谢的是:克里斯丁·阿库夫,美国管理协会的罗宾·艾伦和安琪·维森兹奥,麦克德莫特国际的麦克·阿普尔和丹尼尔·莱德特,美国埃克森公司的萨尔瓦多·阿维拉,阿德莱德·班农,米里亚姆·本——约瑟夫,比利·格雷厄姆福音协会的苏珊·彻里翁,伊利诺伊大学的马雷克·西兹尔兹克,爱德华·克莱因,特里波尔的罗伯特·科什兰德,马斯特卡德国际公司的莫里亚·E·克林,美国人事管理局的约翰·德莱尼,美国谢夫隆公司的肯·埃利斯和亚历克斯·尼莫,麦克唐纳公司的罗恩·汉塞克,巴克斯特医疗保健公司的

罗伯特·亨兹恩,杰宁科的伊莎·劳里斯尔塔,穆罕默德·肖艾伯·汗,美国国际管理学会的苏珊·科希斯,远东贸易机构的福斯特·林,马吉巴石油公司的麦姆道·马哈夫兹,李·米德,伊索贝尔·莫根,西北大学凯洛格学院的玛吉·尼尔,美国横滨学院的肯·纳尔逊,凯勒管理研究生院的劳伦斯·帕布尼,彭佐伊尔的比尔·乌斯勒,汤姆·威尔逊,阿尔科国际石油和天然气公司的瓦尔特·温克勒,以及贝里尔·纽克。

阿马科姆分部的安德烈亚·皮多尔斯基所给予的帮助是巨大的。她们提出的许多有洞察力的问题及评论,一直推动着本书朝着既定及清晰的方面发展。

我要特别感谢伊丽莎白·格林,她愉快而熟练地为本书的手稿补充了有价值的东西。最后,当然远不是最后一位,我要感谢我的妻子约兰达,在本书写作期间,她一直给了我支持和帮助。

本书在各国谈判入门及其他方面的写作准备过程中,得益于其他人的研究和写作。下面的资料来源尤其有帮助:南希·J·阿德勒的《国际层面上的组织行为》(波士顿:肯特出版社,1986年);赫布·科恩的《你可进行任何谈判》(多伦多:班坦姆书社,1980年);列尼·科普兰和刘易斯·格里格斯的《走向国际》(纽约:蓝登书屋,1985年);W·詹姆斯·科塞的《赢得谈判》(纽约:美国管理协会,1990年);林恩·霍尔的《迟到者去新欧洲的指南:在中欧做生意》(纽约:美国管理协会,1992年);唐纳德·W·亨登和丽贝卡·安格利斯·亨登的《世界级谈判:在全球市场做生意》(纽约:约翰·威利父子公司,1990年);马林·L·罗斯曼的《90年代的国际商务:在全球市场获得成功的指南》(纽约:普雷格,1990年);格兰

特·P·斯卡贝伦德编的《90年代的文化模式》(普罗沃,犹他州:伯林翰青年学院戴维·M·肯尼迪国际研究中心,1991年);《1991年世界银行图册》(华盛顿特区:世界银行,1991年);约翰·W·怀特编的《1992年世界年鉴》(堪萨斯城:安德鲁和麦克米尔,1991年)。

目 录

主编前言

前 言..... 1

致 谢..... 1

第一篇 国际性谈判

第一章 国际性谈判的迫切性..... 2

第二章 用任何语言谈判:谈判如何进行..... 21

第二篇 美国人如何进行谈判

第三章 美国谈判者的形象 43

第四章 美国人在国际谈判中的误区 53

第三篇 国际谈判如何进行

第五章 国际谈判的特点 71

第六章 国际谈判的策略..... 102

第七章 国际谈判者面临的六大难题(及其解决办法)
..... 129

第四篇 在世界各地谈判

第八章	在西欧谈判·····	153
	谈判入门:比利时;法国;德国;希腊;意大利;荷兰;西班牙; 瑞典;瑞士;联合王国	
第九章	在东欧谈判·····	203
	谈判入门:捷克斯洛伐克;匈牙利;波兰;俄罗斯	
第十章	在拉丁美洲谈判·····	224
	谈判入门:阿根廷;巴西;哥伦比亚;墨西哥;委内瑞拉	
第十一章	在北美洲谈判·····	252
	谈判入门:加拿大;美国	
第十二章	在中东谈判·····	269
	谈判入门:埃及;以色列;沙特阿拉伯;阿拉伯联合酋 长国	
第十三章	在环太平洋地区谈判·····	296
	谈判入门:中国;香港地区;印度尼西亚;日本;马来 西亚;菲律宾;新加坡;韩国;台湾地区;泰国	
第十四章	在其他重要国家谈判·····	348
	谈判入门:澳大利亚;印度;新西兰;尼日利亚;巴基 斯坦	
参考书目	·····	369

第一篇

国际性谈判

让我们开始我们的旅行！第1章“国际性谈判的迫切性：探讨国际性谈判在各国间所扮演的日益重要的角色，以及它对我们或必须参与全球竞争的人们意味着什么。第2章“用任何语言谈判：谈判如何进行”考察有效谈判的一般内容，但不涉及文化。它为随后对国际方面的谈判以及整个谈判进程的讨论打下重要基础。