

企业人最佳经营实务用书

涉外经济谈判谋略90法 与经商素质自测30题

[英] 盖文·肯尼迪 著

崔军龙 编译

中国经济出版社

内 容 提 要

这是一本结构新颖的经商读物，各章都是以三道自测题起头，以自测题答案和著作者令人信服的评价来收尾，各章布满了世界经商的谈判谋略之法，涉及了谈判、贸易、行业、商业等多方面经商内容。一是引读者走向世界各地认识世界主要贸易区存在的问题、危险和机会，二是让读者学会抓住与苏联人进行贸易谈判时可能带来成功或失败的关键问题，领会阿拉伯商人的微妙暗示，与日本人进行持久谈判并不超过你方公司的最后限期，理解和处理南美国家的进口许可证制度，及打开中国官僚的迷宫。

本书不仅为读者提供了大量真实而生动的事例来说明论点，而且每份短小易读的自测题和答案必将会成为读者在世界各地的每桩生意获得成功的主要准备项目。

责任编辑：陈韦纤

封面设计：子 静

版式设计：刘智生

涉外经济谈判谋略90法与经商素质自测30题

崔军龙 编译

中国财经出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

(邮政编码：100037)

各地新华书店经销

北京市地矿局印刷厂印刷

32 8.25 印张 38 千字

1990年5月第1版 1991年2月第2次印刷

印数：10101—20100

ISBN 7—5017—0657—3/F·455

定价：3.00 元

献给当代企业人

编 译 说 明

本书是盖文·肯尼迪通过环球旅行对国际商业的调查研究成果。如果你想在举世瞩目的谈判、贸易、企业和商业中取得成功的话，那么这本书将给你提供一些诀窍。著者很详细并且实事求是地阐述了从欧洲到中东，从苏联到日本和中国，从中、南美洲到非洲和印度的世界上主要贸易区所存在的问题、危险和机会，从而有利于你在全球市场上取得竞争性优势。

你将学会：

- 抓住在同苏联人进行贸易谈判时可能会带来成功或招致失败的关键问题
- 如何领会阿拉伯商人的微妙暗示
- 如何同日本人进行持久谈判并不超过你方公司的最后限期
- 如何理解和处理南美洲国家的进口许可证制度
- 以及其他能促使商业成功的种种重要技巧和方法

肯尼迪是一位经济学家，他在世界范围内举办学习班和专家研讨会，并专门分析、研究和处理谈判中出现的特殊情况，他对旅行本身也给予了必不可少的指导——包括如何旅行，住在哪里以及带多少行李——他还提供了真实、生动的情况作为事例来阐明全书中的主要论点。这本书在每一章的开头都有一份为旅行商人准备的自测题，它将为你在世界各地和每一桩生意上达成更好的交易作好准备。

这本书无疑是一部很好的企业人经营实务用书，它对我国商业界人士具有一定的参考和实用价值，但由于著者所处的社会环境不同，其立场和观点也自然会有某些局限性。我们在阅读本书的过程中要取其精华，去其糟粕，从而达到借鉴的目的。

由于编译者水平有限，疏忽、谬误之处在所难免，欢迎诸位读者批评指正。

此外，在本书的编译和出版过程中，得到了许多方面的大力协助，谨向各方人士表示谢意，并在此特向张辉（中国国际书店）、赵若虹（中国技术进出口总公司）、刘宝荣（中国技术进出口总公司）等同志表示衷心的感谢。

编译者

原 著 者 序

谈判者们在我的国际谈判问题研讨会上向我提出的最常见的问题是“你怎样评价其他国家的谈判人员”。当我们在进行“谈判者特殊案例”分析的时候，这经常引起一些最富有启发性的讨论，而在谈判者们具有不同国籍的时候，情况更是如此。谈判者们，不论资历深浅，总是对各自的谈判风格和某种文化是否将陶冶出“最优秀”或者“最自然”的谈判者这个问题感兴趣。

我一贯坚持这样的观点：从来就没有天生的谈判者。我还乐于认为，任何一种文化或国籍都不可能比另一种文化或国籍产生出“更好的”谈判者。我坚信，谈判是一种技能，它是可以被学会的，并且在任何时候，不管我们的技能水平有多高，我们都可以通过训练和实践改进我们的工作。

无论是在他们经商的速度方面，还是在他们为实现目标而采取的更普遍的策略方面，我同样坚信：具有不同文化的人们也有着不同的谈判风格。除了这个文化背景以外，一个社会还有其独一无二的经

济和政治特征。在该社会的成员所参加的谈判中，你几乎完全规定了谈判的内容和方法。

这本书可以视为是对我的研究班讨论课的内容所作的总结和扩展。这些讨论课涉及了文化和背景在谈判进程中的重要性，而国际商界也发觉这个进程是其在经营创造财富的对外贸易中所必需的。

本书并不是在商业领域内对所有国家和所有文化所作的一次彻底的调查研究。我只选择了一些主要的贸易区域，目的是为了集中精力去探讨那些重要特征。谈判人员要想把工作做得更好就必须考虑这些特征。

从社会制度来看，我既观察了资本主义国家的谈判风格，也观察了社会主义国家的谈判风格；从地区差别来看，我还观察了中东、南美洲、日本和欧洲的谈判风格。我的宗旨是为了阐明下述观点：只要你记住文化确实影响着你的谈判伙伴的举止，你就能在国外进行谈判；如果你希望在谈判中把工作做得更好，那么你最好要弄清楚谈判伙伴的文化正在对他或她所施加的影响；你受自己文化影响的程度也同样是重要的。

在过去的12年中，我遇见过成百上千的国际商务谈判人员，他们中的许多人都对这本书的内容产生过影响。我谨对他们所教给我的一切向他们中的所有人表示无限的感激和诚挚的谢意。

我的同事约翰·本森和约翰·麦克米伦，一

直以他们独有的个人才华影响着我的谈判主张，并且在本书的大量实例中，他们的影响对于我的论述一直是有帮助的（尽管他们对由于我不适当地处理他们的明确意见而引起的后果不应承担任何责任）。

当我在进行文字处理工作的时候，我的家庭成员一般是乐于帮助的。

这本书之所以能同读者见面是因为有西蒙—舒斯特出版公司的弗雷德里克·希尔斯的支持。读者是评价一本书好与坏的最终公断人，这种想法一直指导着我的工作。所以，我同往常一样，恳请大家给我写信（由西蒙—舒斯特出版公司转交）并告诉我你们的观点。如果你想查阅我的研究班讨论课的资料，请给弗雷德·斯洛伊克（华盛顿代言人事务所）打电话，电话号码：（703）684—0555。

盖文·肯尼迪

著 者 简 介

盖文·肯尼迪在英国、斯堪的纳维亚、欧洲、澳大利亚、非洲和美国主持贸易谈判专题研讨会。他也是《事事皆可谈判》的著者，并与约翰·本森和约翰·麦克米伦合著了《驾驭谈判》一书。盖文·肯尼迪是一位经济学家，在斯特拉斯克莱德大学商学院任教。他现已结婚，并且有五个孩子，住在英国爱丁堡市。

导 言

谈判是一项活动的名称。如何达成更好的交易，如何增大你的那份蛋糕——如何使你们双方都得到一块更大的蛋糕！——这只是本书内容所要涉及的一部分。

贸易是一项国际性活动。全世界有 160 多个国家从事对外贸易，它们只在贸易额大小方面存在差别。本书将讨论如何在世界上主要对外贸易国家进行贸易谈判。

我们将看一下在世界上的一些贸易区域做什么才是适当的——什么可以做，什么不可以做；你应该相信什么，不应该相信什么。

做生意的方法和规则在全球范围内可以互不相同。如果你想在外国与外国商人做生意，你就必须了解他们的不同风格和做法。他们不会改变自己的做法来适应你和你的生活方式。你必须自我改变（以便适应他们和他们的生活方式），否则，你就最好退出国际贸易这个行业。

这本书涉及的是在世界各地做生意，而不只是在你自己的后院。如果你觉得同与你家只相隔三栋房子的乔做生意更安全的话，那么也好。我们并没

有强迫所有的人都参加到国际商业舞台上来；严格说来，对外贸易是自愿者的职业。但你在放弃它之前应该观察一下国际形势。

这本书是对商业谈判进行实际调查后得出的结果而不是纯理论性的著作。我已对世界上立足实际的商人所使用的谈判方法提了许多适用的意见。如果胜利者每天都应用这些方法的话，那么你就应该学习这些方法并立即加以应用。

谈判在世界各地都有一个基本的模式，但是，实际的原则——如何及怎样尝试——则因商业文化的不同而有所区别。做一次寻衅性的作价在美国可能被认为是必要的，而在沙特阿拉伯则可能被看成是最坏的习惯；对于你的个人习惯和与之有关的癖性，日本人和苏联贸易官员可能会作出两种截然不同的反应；在菲律宾使用的“给您夫人的小小礼物”在法国可能会使你深陷困境；而在美国对生意有好处的事在德国可能被认为是很愚蠢的。

因此，本书中充满了有关世界上人们尝试谈判的事例，他们的方法各不相同，有时还很微妙。不管你正在谈判的生意是什么，也不管该生意是大还是小，都无关紧要。这些事例所涉及的范围十分广泛，不仅涉及到数百万美元的生意，而且也涉及到出租汽车的价格或一杯饮料的价格，甚至还涉及到你所喜爱的一份报纸的价格。永远不要忽略从你所

见到或参加的每一项交易中吸取教训，它们都将教给你一些有关对外贸易方面的知识。

目 录

导 言	(1)
-----------	-------

自测题 (一)

第一章 外国人

一、坏习惯	(2)
二、如何不当外国人	(3)
三、弗朗哥并不滑稽	(6)
四、反映迟钝	(7)
五、我们是外国人	(9)

自测题解答 (一)

自测题 (二)

第二章 旅行经商

一、无浪漫可言	(15)
二、拖行李	(18)
三、旅馆	(22)
四、窃二十美分不为偷	(26)

自测题解答 (二)

自测题 (三)

第三章 与苏联人谈判

- 一、对外贸易垄断..... (30)
- 二、如何从苏联人那里获得生意..... (31)
- 三、技术方面的纠缠..... (33)
- 四、正确签订合同..... (35)
- 五、惩罚条款..... (38)
- 六、事事都需要花时间..... (42)
- 七、价格谈判..... (43)
- 八、易货交易..... (46)

自测题解答 (三)

自测题 (四)

第四章 日本人经商的特点

- 一、变化和连续性..... (52)
- 二、礼仪的作用..... (53)
- 三、日本人对时间的利用..... (54)
- 四、美国人的最后限期的概念..... (57)
- 五、索取详细技术资料..... (59)
- 六、关心的是利润还是增长率..... (60)
- 七、对待投资的态度..... (61)
- 八、避免合同术语..... (62)
- 九、私人关系的重要性..... (64)

自测题解答 (四)

自测题 (五)

第五章 与阿拉伯人谈判

- 一、伊斯兰家族..... (70)
- 二、门户开放政策..... (72)
- 三、阿拉伯人的时间观念..... (74)
- 四、微妙的暗示..... (75)
- 五、当地代理商..... (78)
- 六、佣金道德及其他..... (80)
- 七、所谓宿命论..... (84)
- 八、阿拉伯妇女..... (84)

自测题解答 (五)

自测题 (六)

第六章 在南美洲经商

- 一、放慢速度..... (90)
- 二、不要傲慢..... (91)
- 三、莫回首..... (93)
- 四、别管闲事..... (94)
- 五、非自由贸易..... (96)
- 六、日常文书是进口的主要障碍..... (99)
- 七、试着虚报你的价格..... (101)
- 八、利用别人的钱..... (103)
- 九、找一个代理商..... (104)
- 十、商业习惯..... (107)

自测题解答 (六)

自测题 (七)

第七章 如何在北京做生意

- 一、苏联式的垄断贸易..... (113)
- 二、中国的官僚体制..... (114)
- 三、主动接近对方..... (116)
- 四、技术谈判..... (118)
- 五、不露面的最终使用者..... (118)
- 六、商务谈判..... (119)
- 七、利用竞争..... (121)
- 八、虚报你的价格..... (123)
- 九、信用证..... (124)
- 十、合同谈判..... (127)
- 十一、易货贸易..... (128)
- 十二、要花时间..... (129)

自测题解答 (七)

自测题 (八)

第八章 与有着共同未来的欧洲各国人谈判

- 一、旧的仇恨心理..... (134)
- 二、从大西洋到乌拉尔山脉..... (136)
- 三、德国人..... (137)
- 四、法国人..... (142)
- 五、意大利人..... (146)
- 六、希腊人..... (149)
- 七、西班牙人..... (154)

八、葡萄牙人.....	(155)
九、荷兰人.....	(156)
十、比利时人.....	(158)
十一、斯堪的纳维亚人.....	(161)
十二、英国人.....	(166)
十三、欧洲种族.....	(174)

自测题解答 (八)

自测题 (九)

第九章 如何在第三世界从事贸易

一、坏消息.....	(179)
二、腐败的规模.....	(180)
三、错给报酬的风险.....	(182)
四、配额、批条和许可证的买卖.....	(184)
五、第一世界也存在腐败现象.....	(187)
六、中间人.....	(189)
七、用小费利诱.....	(191)
八、保险.....	(193)
九、获取货款.....	(194)
十、诈骗商的种类.....	(198)
十一、部分支付要比全部拒付好.....	(200)

自测题解答 (九)

自测题 (十)

第十章 政治如何制约贸易