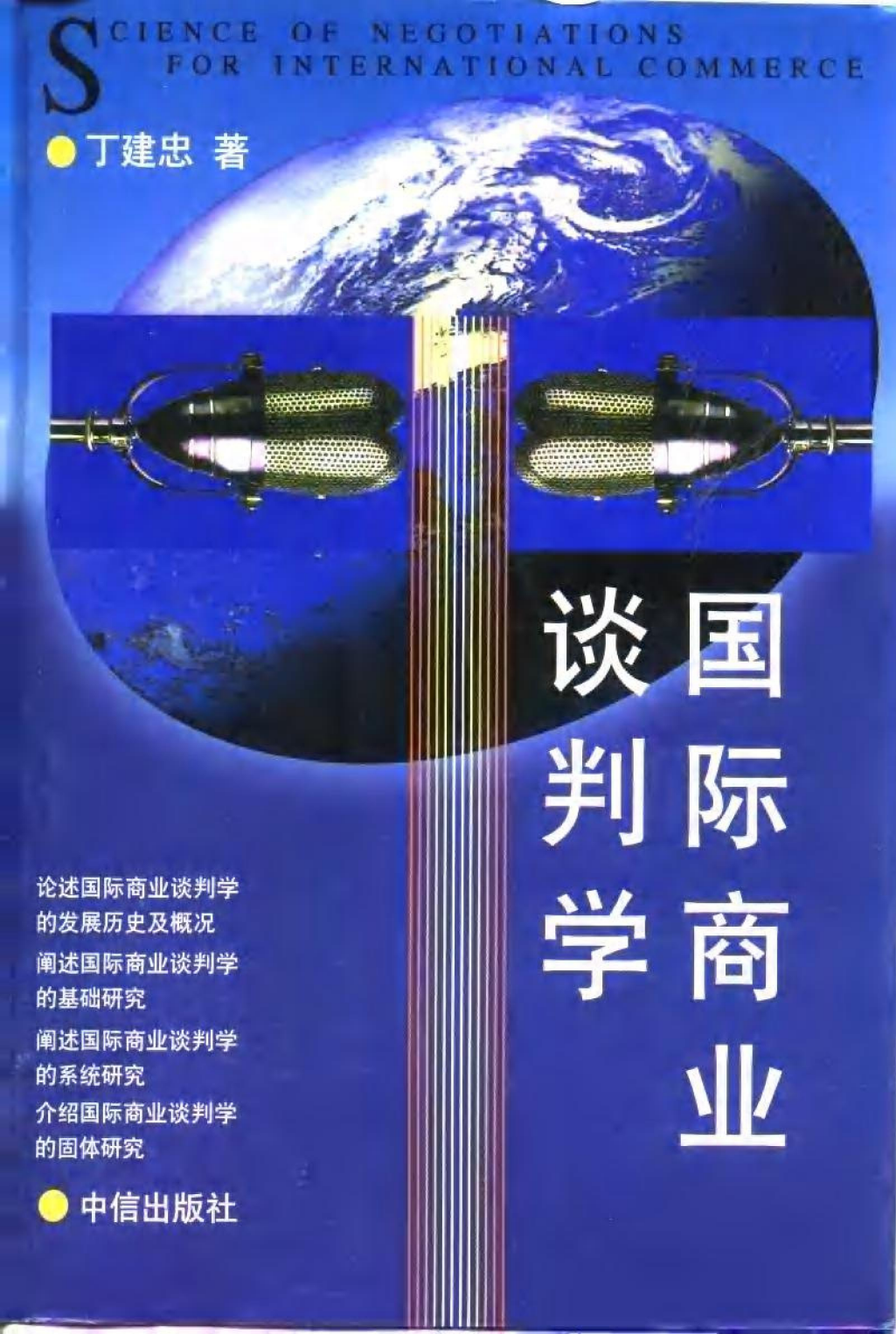


SCIENCE OF NEGOTIATIONS
FOR INTERNATIONAL COMMERCE

● 丁建忠 著



国际商业 谈判学

论述国际商业谈判学
的发展历史及概况

阐述国际商业谈判学
的基础研究

阐述国际商业谈判学
的系统研究

介绍国际商业谈判学
的固体研究

● 中信出版社

国际商业谈判学

丁建忠 著

2007.10



中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商业谈判学/丁建忠著. —2版. —北京: 中信出版社,
1996. 1
ISBN 7-80073-106-5

I. 国… II. 丁… III. 国际贸易:商业-谈判学 N.F74 0.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 17933 号

国际商业谈判学

著 者	丁建忠	开本	850×1168mm 1/32
责任编辑	何培慧	印张	22.75
责任监制	肖新明	字数	548 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区 新源南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1996 年 4 月第 1 版
		印次	1996 年 4 月第 1 次印刷
承 印 者	北京新华印刷厂	书号	ISBN 7-80073-106-5 F·79
发 行 者	中信出版社	印数	00001—10000
经 销 者	新华书店北京发行所	定价	34.00 元

版权所有·翻印必究

序

本书作者曾长期献身于电子工业、科技交流、技术引进、灵活贸易、商品进出口等业务工作，先后发表论著逾百万言，是国际商业谈判业务和理论研究的辛勤实践者与开拓者。

《国际商业谈判学》一书，理论与实践相结合，开辟了一门应用的专业学科，将成为从事国际商业谈判活动、研究、教学人士的书斋良伴，将对国际商业谈判活动起积极的指导作用，也必将在广大读者参与国际商业谈判的实务中，进一步被检验、完善和发展。

际兹付印问世的前夜，行见社会科学园地里又绽一枝新花，可喜可贺，爰为之序。

魏鸣一

1995年7月1日

* 魏鸣一，原任中国国际信托投资公司董事长，现任中信国际咨询委员会主席。

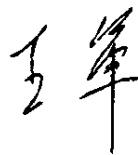
前 言

《国际商业谈判学》一书的出版，以及国际商业谈判学作为一门应用专业学科的问世，是作者的一件大事，也是中信集团企业文化的一件大事。它既反映了作者个人的努力成果，也反映了集团企业文化的发展成果，值得集团同仁们庆贺。

《国际商业谈判学》一书，将国际商业谈判的理论与实践系统地予以归纳、提炼，相信将对国际贸易行业的谈判业务、理论研究、教学工作等起到积极的指导作用，并将帮助这些活动创造更佳的效果。

作为一门专业学科，国际商业谈判学必将在实践中进一步被检验、完善和发展；作为中信集团企业文化的成果，《国际商业谈判学》一书犹如一枝报春花，必将引来集团企业文化园地里百花竞开。

我衷心祝贺《国际商业谈判学》的问世，也希望在我们中信集团企业文化的园地里有更多的新作！



1995年7月7日

* 王军，现任中国国际信托投资公司董事长。

作者的话

在国际商业领域中，无数商业谈判的实践证明其中蕴藏着一门科学——国际商业谈判学，它对国际交易的谈判活动具有生产力的作用。

为了探索国际商业谈判学的真谛，本人花了十几年的时间进行实践、总结，先后共写了一百多万字的心得与体会，陆续表述于《国际贸易合同的谈判与缔约》、《贸易谈判的基础知识》、《国际商业谈判》、《国际商业谈判的组织与谋略》等书中。为了最终给国际商业谈判实务建立一个完整、系统的科学理论体系，经过一年多的苦研，将过去之所写与今天之所悟再次进行了熔炼，初步完成了国际商业谈判学的研究，并将其撰写成《国际商业谈判学》一书。

国际商业谈判学及《国际商业谈判学》一书的问世，是认识的必然，是实践进程的必然，也是社会需要的必然。国际商业谈判学是一门新兴的学科。《国际商业谈判学》一书，既是一本学科性的专业理论书，也是一本实用性的工具书。

《国际商业谈判学》一书中的部分内容，我曾在外贸进出口公司、工业集团、培训中心、地方经贸委、大学等举办的外贸干部培训班、讲座会上，作为国际商业谈判的实务讲授过。书中援引的案例系多年实践所得，因此，具有真实性、可靠性，据此提炼的科学理论亦具普遍性和实践性。在撰写手法上，采用了总结式，即从案例出发到理论的归纳，以及推演式，即从立论出发到具体

应用的论证，旨在使学科性的理论具有实用的特征，使学科理论专著具有专业工具书的功效，从而达到科学理论的普及性和专业工具书的可读性的目的。

国际商业谈判学是一门新生的学科。本书仅是创学科的一块铺路石。新学科的成长壮大，以及理论的不断完善，还有待广大实践者和理论工作者的不懈努力。作为一名拓荒者，对博大精深的科学，对一门新学科的建立，个人的研究与创造极为有限，幼稚、偏见之处愿恭听同仁们赐教。



1995年5月22日于北京

目 录

序

前言

作者的话

第一篇 国际商业谈判学概论

第一章 国际商业谈判学的追溯

第一节 国际商业的历史	1
一、 国际商业的产生与发展	2
二、 国际商业谈判学的史踪	4
第二节 国际商业谈判学研究现状	6
一、 资本主义社会	6
二、 社会主义社会	15

第二章 国际商业谈判学的概貌

第一节 国际商业谈判学产生的基础	20
一、 可谈判性	20
二、 谈判意愿	23
三、 谈判习惯	24
四、 客观需要	25
第二节 国际商业谈判学研究的对象	26
一、 国际商业谈判的定义	26
二、 与其它谈判的差异	28
第三节 国际商业谈判学的框架	33
一、 基础研究	34

二、	系统研究·····	35
三、	加固因素的研究·····	36
第四节	国际商业谈判学的本质·····	37
一、	具有科学的要素·····	38
二、	具有科学的价值·····	41
三、	符合分科的原则·····	42
四、	国际商业谈判学的诞生符合时代需要·····	43

第二篇 国际商业谈判学的基础研究

第一章 国际商业谈判的分类法则

第一节	谈判目标分类法·····	46
一、	不求结果的谈判·····	46
二、	意向书与协议书的谈判·····	49
三、	准合同与合同的谈判·····	51
四、	索赔的谈判·····	54
第二节	交易地位分类法·····	59
一、	买方地位的谈判·····	59
二、	卖方地位的谈判·····	60
三、	代理地位的谈判·····	62
四、	合作者地位的谈判·····	65
第三节	谈判项目所属部门分类法·····	67
一、	民间谈判·····	68
二、	官方地位的谈判·····	69
三、	半官半民的谈判·····	72
第四节	谈判地点分类法·····	75
一、	客座谈判·····	75
二、	主座谈判·····	79
三、	客主座轮流谈判·····	81

第二章 国际商业谈判构成要素的界定

第一节 谈判的当事人	85
一、 台上谈判人员	85
二、 台下谈判人员	90
三、 单兵谈判的谈判手	93
第二节 谈判标的	96
一、 标的类别	97
二、 标的特征	99
第三节 谈判的背景	101
一、 政治背景	102
二、 经济背景	107
三、 人际关系	112

第三章 国际商业谈判基本程序的设定

第一节 先期探询	117
一、 先期探询的具体做法	118
二、 先期探询的原则	122
第二节 谈判前的准备	131
一、 准备的基本内容	131
二、 准备阶段恪守的原则	133
第三节 谈判	136
一、 书面谈判	136
二、 面对面谈判	140
三、 磋商准则	183
第四节 小结	193
一、 小结的目的	193
二、 小结的内容	195
三、 小结的方式	196
四、 小结的时间	199
五、 小结的原则	200

第五节	再谈判	208
一、	再谈判基础	208
二、	再谈判目标	210
三、	再谈判运作的形式	212
四、	再谈判的操作规则	221
第六节	谈判的终结	235
一、	判定谈判终结的准则	235
二、	谈判终结的方式	246
三、	谈判终结的原则	250
第七节	重建谈判	252
一、	重建谈判的起因	252
二、	重建谈判的原则	262
第四章	谈判的组织法则	
第一节	谈判的人事管理原则	265
一、	谈判适用的人才	265
二、	选用人员的分工	269
三、	谈判班子构成原则	275
第二节	一般谈判的主持规范	276
一、	主持人的职责	277
二、	主持谈判的依据	282
三、	主持前的准备	304
四、	谈判的开场	305
五、	谈判的引导	311
六、	主持人的总结	323
七、	谈判的收尾	328
第三节	特殊谈判的主持规范	331
一、	特殊谈判的定义及种类	331
二、	主持特殊谈判的具体规范	332

第五章 谈判的本质——交易条件的追求

第一节 文字化的商业条件	356
一、 保证条件	357
二、 货物交付	369
三、 货物验收	379
四、 保密的费用	384
五、 资料采用的语言	386
六、 支付方式	387
七、 销售地区的规定	405
八、 独家条件	411
九、 税收条件	413
第二节 数字化的商业条件	415
一、 商品费	416
二、 备品备件费	423
三、 原材料费定价原则	427
四、 技术费定价原则	428
五、 服务费定价原则	441
第三节 成交条件的预测	445
一、 文字条件成交点的预测	445
二、 数字条件成交点的预测	450

第六章 关于合同文本谈判的层次

第一节 合同正文的谈判	459
一、 合同正文的框架结构	459
二、 合同正文的谈判组织	464
第二节 合同附件的谈判	470
一、 合同附件的构成	471
二、 合同附件的条件	472
三、 合同附件的谈判组织	474

第三篇 国际商业谈判学的系统研究

第一章 国际商业谈判的本体——谈判人

第一节 谈判人的行为准则	478
一、 谈判人的礼仪	478
二、 谈判人的个性	493
三、 谈判中的做戏	497
第二节 谈判人的伦理观	502
一、 社会道德观与商业谈判道德观	502
二、 法律与商业谈判伦理观	508
三、 谈判伦理确定的过程	514
四、 正确认识谈判伦理的积极性与消极性	519
第三节 谈判人的心理	528
一、 谈判者的感情	529
二、 谈判者的追求	542

第二章 国际商业谈判的中枢——谈判的思维

第一节 文化习俗与谈判思维	553
一、 美国文化	553
二、 德国文化	556
三、 法国文化	557
四、 英国文化	559
五、 日本文化	561
六、 北欧文化	565
七、 东欧文化	566
八、 独联体文化	567
九、 阿拉伯文化	569
十、 中国文化	571
第二节 逻辑与谈判思维	573
一、 辩证逻辑思维要素	574
二、 谈判思维中的诡辩术及其对策	582

三、 思维艺术	587
第三章 国际商业谈判的法宝——谈判策略	
第一节 定义和作用	592
一、 定义	592
二、 作用	593
第二节 策略的分类	595
一、 攻心战	595
二、 蘑菇战	598
三、 影子战	601
四、 强攻战	606
五、 蚕食战	609
六、 擒将战	612
七、 运动战	617
八、 外围战	623
九、 决胜战	628
第三节 策略的运用	633
一、 策略的选择	633
二、 策略的启动与结束	636
第四章 国际商业谈判的桥梁——谈判的语言	
第一节 语言的分类	639
一、 外交语言	639
二、 商业法律语言	642
三、 文学语言	645
四、 军事语言	647
第二节 各种语言应用的条件	649
一、 对象	650
二、 话题	655
三、 目的	656
四、 时间	657

第四篇 国际商业谈判学的固件研究

第一章 差异修补原则

第一节	自然条件差异的修补	660
一、	年龄	660
二、	官职	663
三、	与异性的谈判手对阵	664
四、	身体不适	668
第二节	主观缺陷的修补	669
一、	言词乏力	669
二、	业务知识短缺	670
三、	说了错话	671
四、	肝火过盛	673
五、	计算有误	675
六、	中途换将	676
第三节	外界干预引起的矛盾解法	678
一、	上下级意见分歧的修补	678
二、	政府干预的应策	680
第四节	时间矛盾的解法	683
一、	谈判技巧的运用与时间矛盾	683
二、	时间延误与谈判结果效力的矛盾	685

第二章 国际商业谈判的箴言

第一节	谈判的本义	687
一、	谈判就是要求, 谈判就是妥协	687
二、	谈判桌上没有“一口价”	688
三、	丑话在先不为丑, 丑话在后人财丢	688
四、	谈判需要舌头, 也需要耳朵	689
五、	智慧的重复也是聪明的谈判	689
六、	谈判并不总是说话, 沉默亦是谈判的表达	689
七、	“万一”和“如果”是谈判的向导	690

八、	谈“一揽子交易”，不等于谈“估堆买卖”	691
九、	谈“互相让步”，不等于谈“对等让步”	692
第二节	谈判的方式	692
一、	谈判要会说理，无理要挖理，只有道理通协议	692
二、	说理要始终如一，做戏不可半途而废	693
三、	以理评理，去伪存真 以价论价，打虚求实	693
四、	多运用角色，少固执个性	694
五、	发言权可以分散，决定权必须集中	694
六、	立据为凭，一字千金	695
七、	谈判条件可以苛刻，谈判态度不得刁横	695
八、	谈判要坚持到最后一分钟，审核要不漏每一个字	696
九、	单枪匹马的谈判手容易被攻击	696
第三节	谈判的态度	697
一、	不要把对手当傻瓜	697
二、	别怕对方眼泪流，谨防袋中钱被偷	697
三、	不要忽视第一印象	698
四、	关系是谈判的润滑剂	699
五、	什么都答应，可能什么都没有	699
六、	微笑既不多余，也不亏本	699
七、	双方的诚意可使谈判绝处逢生	700
八、	礼貌地“保留”也是“以守为攻”	700
九、	不论对方谈判“道具”如何，不能据此 动摇谈判立场	701
第四节	谈判的手法	702
一、	让步太快会助长贪欲	702
二、	努力使对手感到处在被选择的地位	702
三、	心中可以波澜壮阔，外表最好风平浪静	703
四、	明比质量与价格，暗斗意志和智慧	703
五、	“三斧头”扬威，坚持一下得利	704

六、 说谎——学舌者无罪 704

七、 好的买主会挑刺，精的卖主会摆好 705

八、 以“不同意”为矛，以“研究、研究”为盾，
以“同意”为“战利品” 706

九、 多重复就会有影响，影响可促谈判的愿望 706

十、 先换汤，后换药 707

十一、“承认错误”可以转危为安..... 707

十二、无论谈判什么交易，千万不要急于求成 708

后记