

SHIYONG JINGMAOTOUZI TANPAN DAQUAN

实用经贸投资 谈判大全

苏永青/编著



辽宁人民出版社

SHIYONGJINGMAOTOUZI
TANPANDAQUAN

实用经贸投资谈判大全

苏永青 编著

Jm88/04

辽宁人民出版社

1994年·沈阳

(辽) 新登字 1 号

实用经贸投资谈判大全
苏永青 编著

辽宁人民出版社出版
(沈阳市和平区北一马路 108 号 邮政编码 110001)
辽宁省新华书店发行 喀左县印刷厂印刷

开本: 787×1092 1/32 字数: 320 000 印张: $15\frac{5}{8}$ 插页: 4
印数: 1—5 000
1994 年 9 月第 1 版 1994 年 9 月第 1 次印刷

责任编辑: 边洛莎 姜艳波 版式设计: 王珏菲
封面设计: 刘冰宇 责任校对: 郑姚陈

ISBN 7-205-03051-X/F·668

定价: 15.00 元

前 言

经济贸易谈判是双方为了各自的需要和目的，就一项或多项涉及双方利益的标的物在一起进行洽商，通过调整各自提出的条件，最终达成一项双方满意的协议。这样一个不断协调的过程，就是经济贸易谈判。这个定义概括了本书所要阐述的主题思想，其范围以投资谈判、贸易谈判、关税谈判为主线，涉及到了谈判活动的各个领域，如谈判术语、谈判策略、谈判技巧、谈判方式方法、谈判合同、谈判仲裁等内容，条目清晰，给人以启迪。读者可以从中学习和掌握招商引资、竞争投标、房地产交易、经商买卖、技术转让、合资经营、关贸协定、金融借贷、保险信托、租赁洽谈、资源分配、表决程序、经济协作、公司联营以及商务条约、商务纠纷等各种谈判方法、谈判技巧和谈判致胜艺术。

条目释义简明扼要，繁简适当，一般条目解释较简单，重要条目解释则较为详细，大多条目穿插成功的谈判实例，是一部国际性、实用性、权威性和示范性较强的工具书。本书对于从事商务、投资、企业经营管理、工商、税务、金融、保险、交通、建筑、信托、旅游、外贸、政法、公关和房地产经营、股票、债券、期货交易的工作人员，以及将要走上岗位的大中专学生、研究生掌握谈判过程、谈判策略和谈判成

功范例大有裨益。

在写作过程中参考和引用了有关方面的资料，间有未及一一注明出处者，甚至有个别失误，错误在所难免，敬请读者批评指正。

苏永青

目 录

前 言

一、谈判术语

谈判	(1)	谈判组织	(15)
谈判的特征	(1)	谈判纲领	(16)
谈判的原则	(3)	谈判环境	(17)
谈判的需要	(4)	谈判目的	(17)
谈判者的素质	(6)	谈判心理	(18)
个性	(6)	谈判动机	(18)
机敏	(7)	谈判控制	(19)
忍耐	(8)	公开谈判	(19)
判断力	(8)	秘密谈判	(19)
冒险性	(9)	谈判信息反馈	(20)
知识化	(9)	谈判人员的座次排列	(20)
谈判情报	(10)	谈判时机	(21)
谈判时间	(11)	谈判准备	(22)
谈判议程	(13)	谈判决策	(23)
技术壁垒谈判	(14)	谈判模式的选择	(23)
多边贸易谈判	(15)	谈判方案	(24)
横向谈判与纵向谈判	(15)	谈判授权	(24)

谈判意向·····	(25)	谈判的逻辑运用·····	(38)
谈判对象的心理控制·····	(25)	谈判中的应变力·····	(38)
损益期望值·····	(25)	谈判外的游说·····	(39)
折衷准则·····	(26)	政治谈判·····	(39)
谈判方案的提出方式·····	(26)	经济谈判·····	(40)
谈判后悔值的计算·····	(27)	刚性谈判·····	(40)
谈判时间·····	(27)	柔性谈判·····	(40)
谈判仪态·····	(28)	调解·····	(41)
谈判语言·····	(28)	法律谈判·····	(41)
谈判间隔的利用·····	(29)	谈判价格·····	(42)
谈判失误·····	(29)	招标和投标·····	(42)
谈判失误的弥补·····	(30)	谈判中紧急决策及条件·····	(42)
谈判方案的修正原则·····	(30)	谈判监督·····	(43)
谈判的最优局势·····	(31)	谈判广告·····	(44)
谈判人员的组成·····	(31)	谈判协议·····	(44)
积极策略·····	(32)	谈判协议的有效条件·····	(44)
凌越原则·····	(32)	非正当谈判行为·····	(45)
谈判风险·····	(33)	谈判认可·····	(45)
谈判能力·····	(33)	谈判观念·····	(46)
直接谈判·····	(34)	技术引进的谈判·····	(46)
间接谈判·····	(34)	合作投资的谈判·····	(47)
水平谈判·····	(35)	交易磋商的含义·····	(48)
垂直谈判·····	(35)	询价·····	(48)
双边谈判·····	(36)	发盘·····	(49)
多边谈判·····	(36)	还盘·····	(51)
谈判中思维跳跃·····	(37)	接受·····	(51)

二、谈判方法

谈判前的自身分析·····	(53)	谈判的记录·····	(80)
谈判前对对手的分析·····	(53)	结束阶段的谈判艺术·····	(81)
对手的实力·····	(54)	谈判发问功能·····	(83)
对手的薄弱环节·····	(54)	倾听中出现的问題·····	(84)
对手的谈判能力·····	(54)	倾听的收益·····	(86)
可能性分析·····	(55)	答复前的准备·····	(86)
策略分析·····	(55)	让步前的选择·····	(89)
目标分析·····	(56)	让步幅度的掌握·····	(90)
谈判人员的选择·····	(56)	促使对方采取行动·····	(90)
谈判助手的选用·····	(58)	合作性谈判的阶段·····	(91)
谈判机动小组·····	(59)	概说内容·····	(93)
模拟谈判·····	(60)	导入阶段·····	(94)
模拟谈判的原则·····	(60)	原则上的同意及决定性	
谈判方案的制定·····	(60)	的同意·····	(95)
开始阶段的谈判艺术·····	(62)	对立阶段·····	(95)
回顾阶段的谈判艺术·····	(63)	明示问题·····	(97)
谈判时限的轮廓·····	(66)	攻势得不到反应时·····	(97)
力点的协调·····	(68)	成功谈判的基本特性·····	(98)
焦点的协调·····	(71)	谈判达成协议后·····	(98)
政策问题·····	(73)	怎样报价·····	(99)
明确阶段的谈判艺术·····	(74)	报价起点的确定·····	(100)
最后的回顾·····	(76)	孰先孰后·····	(102)
最后的让步·····	(77)	矛盾冲突的两种方式·····	(102)
让步与要求同时并提·····	(78)	报价的基本原则·····	(103)
保证协议名副其实·····	(78)	以现象代替本质·····	(103)

以相对为绝对	(104)	谈判的最佳时机	(110)
平行论证	(105)	电话商谈的原则	(111)
折衷主义	(106)	电话商谈的危险	(112)
灵活分析成本	(106)	创造性的代理方案	(113)
控制会场	(107)	着眼于价格竞争	(114)
保持沉默	(108)	冲破固定价格	(115)
“预演”是必要的	(109)		

三、谈判技巧与策略

欲速不达	(116)	渐进的解决方法	
宴无好宴	(116)	——由枝节入手	(125)
大智若愚 大愚若智	(117)	令人无法拒绝的价格	(126)
嘻笑怒骂	(118)	和“大象”说理	(126)
“认识平衡”之误	(118)	彼得原理——90比10的	
最佳投手	(119)	原则	(126)
重点攻击	(119)	转变中的观念	(127)
私家侦探	(120)	门户开放政策	(127)
情绪的爆发	(120)	非请勿入	(128)
同病相怜的傀儡	(121)	见林不见树	(129)
流水的启示	(122)	谈判的真相	(130)
情报的对流	(122)	小心得寸进尺	(131)
契约上的漏洞	(122)	百般刁难	(131)
冰山理论	(123)	对“牛”弹琴	(132)
要有说“不”的勇气	(123)	“再多就没有了!”——买主	
谈判座位的影响	(124)		(132)
索忍尼辛的控诉	(124)	妙传	(133)
不要做“假设”自缚	(124)	远利的诱惑	(135)

第三者的调停	(135)	让步的基本策略	(158)
第三者的检查	(136)	备忘录策略	(159)
过河卒子——投入的成本	(136)	利用仲裁者策略	(161)
请君入“档”	(137)	对付最后通牒策略	(161)
虚虚实实	(138)	妥协范围策略	(162)
尼克松的“试验气球”	(139)	长短战的取舍策略	(162)
货比三家	(139)	逼出真相策略	(163)
不可理喻的要求	(140)	吊胃口策略	(164)
虚张声势	(142)	软硬兼施策略	(164)
两刃利剑	(142)	投石问路策略	(165)
走为上策	(142)	速战速决策略	(165)
合作性谈判的技巧	(143)	旁敲侧击策略	(165)
说服的技巧	(144)	疲劳轰炸策略	(166)
说服技巧的原则	(145)	步步为营策略	(167)
说服技巧的实例	(146)	假出价策略	(168)
拒绝的技巧	(148)	最后通牒策略	(169)
两军对垒的实例	(149)	攻其一点,不及其余策略	(169)
国际竞销中的订价策略 ...	(151)	最佳投手策略	(170)
国际竞销中的产品策略 ...	(152)	钓饵策略	(170)
国际竞销中的广告策略 ...	(153)	斤斤计较策略	(171)
出奇制胜的营销策略	(154)	自我反省策略	(171)
弹性营销策略	(155)	金钱奥秘策略	(171)
集中营销策略	(155)	挑起对方竞争心理策略 ...	(172)
双低市场策略	(156)	以最高的报酬引诱对方策略	(173)
双高市场策略	(156)	伤害对方策略	(173)
炒蛋战略	(156)	我无权作主策略	(173)
“家族”策略	(157)		

退缩与妥协策略	(174)	蚕食法策略	(177)
忍耐策略	(174)	运用代理人策略	(177)
声东击西策略	(175)	奇袭策略	(178)
反空城计策略	(175)	既成事实策略	(179)
逆向行动策略	(176)	限制——适可而止策略 ...	(179)
一反常态策略	(176)	地毯式攻击策略	(180)
简繁相宜策略	(176)		

四、谈判方式

日本人的谈判习惯	(182)	美国商人的利润值	(199)
日本人的谈判风格	(183)	美国商人的诺言点	(200)
日本人的首次会面	(184)	美国商人的担保制	(202)
日本人的权势	(185)	美国商人的妇女观	(204)
日本人的实力	(186)	俄罗斯商人的权势	(206)
日本人的耐力	(187)	俄罗斯商人的能量	(207)
日本人的决策	(188)	俄罗斯商人的纠缠	(208)
日本人谈判的决策过程 ...	(188)	俄罗斯商人的抉择	(209)
日本人谈判的附属材料 ...	(190)	英国人的谈判习惯	(210)
日本商人的“水分点”	(191)	英国商人保守强硬	(210)
日本商人的“挡箭牌”	(192)	法国人的谈判习惯	(211)
日本商人的“推销法”	(193)	法国商人喋喋不休	(213)
日本商人的“清一色”	(193)	德国商人留心细节	(214)
日本商人的“迷魂汤”	(194)	比利时人的谈判习惯	(215)
日本商人的“拉锯术”	(194)	希腊人的谈判习惯	(215)
日本商人的“拍板戏”	(195)	希腊商人拐弯抹角	(216)
美国商人的优越感	(196)	斯堪的纳维亚人的谈判	
美国商人的效率观	(197)	习惯	(217)

斯堪的纳维亚商人的友好态度	(218)	阿拉伯人谈判附属材料 ...	(226)
地中海沿岸商人富有人性	(219)	拉丁美洲商人推崇享乐 ...	(227)
欧洲人谈判的附属材料 ...	(220)	拉丁美洲商人态度暧昧	(229)
阿拉伯人的谈判习惯	(221)	拉丁美洲商人习惯代理 ...	(229)
阿拉伯商人的代理法	(222)	拉丁美洲商人常设障碍 ...	(230)
阿拉伯商人的凝聚力	(223)	拉丁美洲商人的谈判习惯	(231)
阿拉伯商人的暗示术	(224)	拉丁美洲人谈判的决策过程	(233)
阿拉伯人谈判的决策过程	(226)		

五、谈判合同

合同	(234)	无效合同	(244)
合同的种类	(234)	可以取消的合同	(244)
合同的主要内容	(235)	保险合同	(244)
买卖合同的形式和内容 ...	(235)	运输合同	(244)
买卖形式和买卖合同的含义	(236)	成本加运费合同	(245)
合同的履行	(238)	海上货物运输合同	(246)
签订合同应注意的问题 ...	(239)	件杂货运输合同	(246)
起草协议书须知	(240)	联运合同	(246)
租赁合同	(243)	租船合同	(247)
有选择权的合同	(243)	订立国内经济谈判协议 ...	(247)
贷款合同 放款契约	(243)	谈判协议的转让、变更和解除	(249)
超额赔款合同	(243)	协议违约的结果	(250)
国际货物买卖合同	(243)	进口合同的履行	(251)

出口合同的履行	(252)	价格变更 认真对待	(282)
订立合同	(254)	报价之际 注意事项	(283)
抵押登记 证明必备	(254)	报价立足 咨询销售	(284)
物质担保 设定抵押	(255)	保证质量 信誉第一	(285)
人作担保 手续简便	(256)	信用限额 设定要领	(286)
各种担保 确保债权	(258)	交易环境 自我创造	(289)
票据支付 核对无误	(258)	初次报价 事关全局	(290)
支付条件 三大要素	(260)	市场价格 综合分析	(292)
支付条件 不可避讳	(262)	合同成功 准备先行	(293)
验收义务 写入合同	(263)	商品性能 突出重点	(294)
延误交货 讲清缘由	(264)	商品繁多 认准需求	(295)
交货步骤 分段落实	(265)	清算协议	(296)
验收责任 明文规定	(266)	重购协议 购回协议	(296)
交货时间 不可延误	(267)	独家经销协议	(297)
交货条件 七大要素	(268)	租购协议	(297)
接货交货 环节畅通	(270)	默认契约	(297)
交货条件 确认再定	(271)	准契约	(297)
合同签字 并非终点	(272)	政府采购协定	(297)
签字之前 务必确认	(273)	贸易协定	(297)
署名盖章 常识须知	(274)	双边贸易协定	(298)
法律术语 准确理解	(275)	双边协定	(298)
特约条款 酌情使用	(275)	目的地条款	(299)
合同格式 重点须知	(276)	保障条款	(299)
合同大纲 重在条款	(277)	授权条款	(299)
签订合同 尚须努力	(277)	溢短装条款	(300)
合同对方 有无资格	(278)	不可抗力条款	(301)
交易对手 了解清楚	(279)	仲裁条款	(301)
交易数量 认真核实	(280)	检验条款	(302)

履行合同引起争议的几种情况	(302)	国际垄断价格	(324)
对外贸易仲裁	(303)	国家管理价格	(325)
仲裁协议	(304)	装运港交货类价格	(325)
仲裁法与仲裁规则	(306)	目的地交货类价格	(326)
索赔及索赔条款的内容 ...	(307)	基础价格	(326)
理赔的方式	(308)	滑动价格	(326)
索赔的时效与索赔证件 ...	(309)	期货价格	(326)
销售合同	(310)	现货价格	(327)
销售确认书	(310)	成交价格	(327)
品质条款	(311)	进入价格,入帐价格	(327)
数量条款	(311)	购买价格	(327)
价格条款	(312)	技术价格	(327)
离岸价格	(313)	市场价格	(328)
到岸价格	(313)	法定价格	(329)
成本加运费(目的港)的价格	(314)	指示价格	(329)
包装条款	(314)	干预价格	(329)
装运条款	(315)	国际价格指数	(330)
商品检验条款	(319)	内陆交货价	(330)
支付条款	(320)	差价	(330)
出口合同中常用的信用证支付条款	(321)	基价	(330)
保险条款	(322)	比价	(330)
交货条款	(323)	公平市价	(331)
世界自由市场价格	(323)	成本、保险加运费价	(331)
		削价、大减价	(331)
		询价	(332)
		按质论价	(332)

六、谈判相关知识

转口贸易	(333)	倾销价格	(342)
过境贸易	(333)	垄断价格	(342)
多边贸易	(333)	反倾销	(342)
双边贸易	(334)	反倾销准则	(343)
易货贸易	(334)	占有权	(343)
自由贸易	(334)	留置权	(343)
保护贸易	(334)	抵押权	(344)
代理商的权限	(335)	海事仲裁	(344)
经销商的一般义务	(335)	国际商事仲裁	(344)
供货商的一般义务	(337)	仲裁规则	(345)
事实代理人	(338)	仲裁协议	(346)
受托人收据,保管人收据	(338)	国际货物买卖	(346)
受托人	(338)	进口许可证	(347)
担保信	(338)	包销	(347)
独家代理	(338)	代销	(347)
一般代理	(339)	展销	(348)
保证金	(340)	订单推销	(348)
滞期费	(340)	营销	(349)
货物运销	(340)	机会成本	(349)
疏忽条款	(340)	凭样品买卖	(350)
国际货物运输	(341)	凭等级买卖	(350)
卸货和交货	(341)	凭标准买卖	(350)
交易所	(341)	凭规格买卖	(351)
贸易限制	(342)	间接销售	(351)
		卫生标准	(351)

保护措施	(352)	索赔	(361)
产地证明	(352)	理赔	(361)
不可抗力	(352)	投保人	(361)
出口补贴	(352)	被保险人	(361)
数量折扣	(353)	保险人	(362)
质量控制	(353)	保险凭证	(362)
限额、配额	(353)	保险单	(362)
禁运	(353)	保险价值	(363)
商业信用	(353)	保险费	(363)
国际惯例	(354)	保险费率	(363)
关税	(354)	平安险	(363)
协定关税	(354)	一切险	(364)
关税同盟	(355)	水渍险	(365)
关税壁垒	(355)	共同海损	(365)
非关税壁垒	(355)	地区名称证书	(365)
单独关税地区	(356)	拒付证书	(365)
进口税	(356)	植物卫生证书	(366)
出口税	(357)	出口保证书	(366)
过境税	(357)	领事发票	(366)
从价税	(358)	商业发票	(366)
从量税	(358)	形式发票	(367)
股息免税法	(359)	出票	(367)
全额免税法	(359)	出票人	(367)
暂时免税进口	(359)	票据行为	(368)
利息平衡税	(359)	商业发票	(368)
单独海损	(360)	领事发票	(368)
定值保险单	(360)	海关发票	(369)
不定值保险单	(360)	商品市场	(369)

贸易收支差额	(369)	国际清单	(379)
非贸易收支差额	(369)	打包放款	(380)
自由贸易区	(370)	远期贴水	(380)
价格标准	(371)	远期升水	(380)
拒付	(371)	汇款结算方式	(380)
国际拒付	(372)	财阀(日语)	(381)
预支信用证	(372)	双重汇率	(381)
托收	(372)	市场汇率	(381)
黄金证券	(373)	票汇汇率	(382)
出口信贷	(373)	信汇汇率	(382)
互惠信贷	(374)	法定汇率	(382)
暂保单	(374)	固定汇率	(383)
可转让银行定期存单	(374)	浮动汇率	(383)
跟单	(375)	单一汇率	(383)
赎单	(375)	中心汇率	(384)
承兑交单	(375)	电汇汇率	(384)
离岸银行业务	(375)	绿色汇率	(384)
平衡项目	(376)	买入汇率	(385)
国际收支调节	(376)	卖出汇率	(385)
国际收支平衡表	(377)	间接套汇	(386)
优惠利率	(377)	直接套汇	(386)
国际支票	(378)	商业承兑汇票	(386)
不记名支票	(378)	银行汇票	(386)
人民币旅行支票	(378)	银行承兑汇票	(387)
旅行支票	(378)	套利、套汇	(387)
逾期支票	(379)	期票与汇票	(387)
外国货币支票	(379)	远期汇票	(388)
支票有效期	(379)	即期汇票	(388)