



普通高等教育“十一五”国家级规划教材



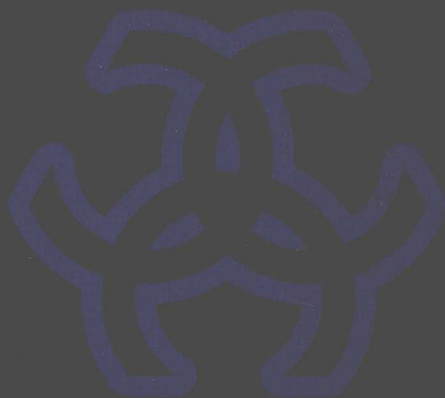
国际商务谈判是指在国际商务活动中,处于不同国家或不同地区的商务活动当事人为了达成某笔交易,彼此通过信息交流,就交易的各项要件进行协商的行为过程。

国际商务谈判

第二版

International
Business Negotiation
2nd Edition

刘园 主编



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高职高专国际贸易专业系列教材

国际商务谈判

(第二版)

主 编 刘 园

副主编 付雨静 路 腾

荣 成 李明哲

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务谈判/刘园主编. —2 版. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009

普通高等教育“十一五”国家级规划教材. 高职高专
国际贸易专业系列教材

ISBN 978-7-81134-510-0

I. 国… II. 刘… III. 国际贸易 - 贸易谈判 - 高等学校:
技术学校 - 教材 IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 042962 号

© 2009 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际商务谈判 (第二版)

刘 园 主 编

责任编辑: 王 宁

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 170mm × 228mm 16 印张 296 千字

2009 年 6 月北京第 2 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-510-0

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 24.00 元

出版说明

教材是体现教学内容和教学要求的知识载体,是进行教学的基本工具,是提高教学质量的重要保证。对外经济贸易大学出版社根据教育部有关教育事业“十一五”规划的发展要求,积极贯彻适应教学改革和课程建设发展的方针,面向大力推动我国职业教育培养实用高技能专门人才的实际需要,特邀请对外经济贸易大学具有多年丰富教学和实践经验的骨干教师,经过两年多的精心策划准备,隆重推出了本套“高职高专国际贸易专业规划教材”。

本套教材共17本,涵盖国际贸易专业高职高专教学所有必修课程,具体包括:《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际运输货物保险》、《国际金融》、《国际结算》、《国际货物贸易单证实务》、《国际货物运输》、《海关实务》、《外贸函电》、《中国对外贸易》、《中国主要贸易伙伴的经贸制度》、《国际商法》、《跨国公司国际化经营》、《国际投资》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》和《世界贸易组织概论》。其中,《国际贸易》、《国际金融》、《海关实务》、《国际市场营销》、《国际商务谈判》5本书已经入选“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”。

本套教材的开发自始至终坚持“实现知识、技能和素质的融会贯通”这一指导思想。整套书的编写遵循各学科专业的发展规律和教学特色,努力向广大读者和教师呈现一套融高品质、系统性、实用性于一体的专业课程教材。为强化知识的掌握,本套书每章后均配有“本章关键词”、“问题与思考”、“案例分析”等实战板块,同时若干教材还设有“深度阅读推荐”栏目以满足读者深入学习的需要。

针对职业教育特色,本套教材内容凝练,篇幅适中,适合教学进度的安排。为便于教师授课,对外经济贸易大学出版社可向选用本教材的教师免费提供与教材配套的教学辅助课件,其中配有题库(获得方式详见各书末页的教学协助说明),欢迎老师与我社联系。

再版前言

当今时代，和平与发展已成为社会进步的主旋律。在竞争中合作，在合作中竞争，为国际商务谈判活动开拓了广阔的舞台和空间，同时也使得与谈判相关的知识和经验具有了日益重要的学术价值和实践意义。

本版教材在上一版基础上，根据国际商务谈判自身的特点和规律，系统介绍了国际贸易谈判的基本理论、技巧和策略，并根据谈判的具体进程，深入详尽地向读者展示了成功谈判的谋略和其中蕴含的文化、历史和社会等方面的内在动因。本书通过最新经典案例的详述与剖析，揭示了国际商务谈判的内在逻辑，为读者提供了国际商务谈判的真实图景，体现了本书融科学性、知识性、操作性、实战性为一体的特点。

本书由对外经济贸易大学国际经贸学院博士生导师刘园教授担任主编，付雨静、路腾、荣成、李明哲担任副主编。此外，参与本书编写的还有谭海文、梁颖、李琦、侯佳等。

书中疏漏和谬误之处，敬请读者不吝赐教。

刘 园

2008年11月于北京

目 录

CONTENTS

第一章 国际商务谈判概述 / 1

- 第一节 国际商务谈判的概念与特点 / 2
- 第二节 国际商务谈判的形式 / 4
- 第三节 我国国际商务谈判的基本原则 / 8

第二章 国际商务谈判的主要类型 / 11

- 第一节 国际货物买卖谈判 / 11
- 第二节 国际技术贸易谈判 / 17
- 第三节 国际补偿贸易谈判 / 24
- 第四节 国际融资租赁业务谈判 / 33

第三章 国际商务谈判前的准备 / 39

- 第一节 国际商务谈判团队的构成 / 39
- 第二节 国际商务谈判前的信息准备 / 48
- 第三节 谈判目标的确定 / 63
- 第四节 谈判方案的制订 / 67
- 第五节 模拟谈判 / 73

第四章 国际商务谈判各阶段的策略 / 77

- 第一节 开局阶段的策略 / 77
- 第二节 报价阶段的策略 / 83
- 第三节 磋商阶段的策略 / 89
- 第四节 成交阶段的策略 / 101
- 第五节 处理僵局的策略 / 103

第五章 国际商务谈判中的技巧 / 120

- 第一节 国际商务谈判中“听”的技巧 / 120

CONTENTS

目 录

第二节 国际商务谈判中“问”的技巧 / 126

第三节 国际商务谈判中“答”的技巧 / 132

第四节 国际商务谈判中“叙”的技巧 / 135

第五节 国际商务谈判中“看”的技巧 / 141

第六节 国际商务谈判中“辨”的技巧 / 146

第六章 文化差异对国际商务谈判的影响 / 149

第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素 / 149

第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 156

第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 163

第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 180

第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪
与禁忌 / 197

第七章 国际商务谈判礼仪 / 200

第一节 国际商务谈判礼仪惯例 / 200

第二节 日常交往礼仪 / 207

第八章 国际商务谈判经典案例 / 215

参考书目 / 243

国际商务谈判概述

■ 本章主要内容：

作为国际商务活动的关键环节之一，国际商务谈判对企业的微观利益和国家的宏观利益起着举足轻重的作用。本章主要介绍了国际商务谈判的概念和特点，以及进行谈判的主要方式。由于国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性，又具有国际商务谈判的特殊性，因此本章重点强调了国际商务谈判工作者在谈判过程中必须遵守国际惯例和我国的外交外贸政策遵循的基本原则。

■ 本章学习目标：

学习本章，你应掌握——

1. 国际商务谈判的基本概念
2. 国际商务谈判的主要形式
3. 我国国际商务谈判工作者必须遵循的基本原则

中国加入 WTO 之后，我国企业参与世界分工、开展国际贸易的格局在深度和广度上都迅速扩展。不论是进行国际间的货物买卖、技术引进还是外资引进，都不可避免地需要经过一个中外双方就所拟开展的业务进行磋商，以求达成协议的过程，这就是我们所说的谈判过程。

实践证明，谈判是我们进行对外经济贸易活动的一个极其重要的环节。凡是涉及有关交易的价格和其他交易条件，都要通过谈判予以确定。也就是说，买卖双方在一笔交易中的权利及义务将通过谈判确定下来，双方在这方面所达成的决议具有法律的约束力，不得轻易改变。所以，谈判的结果直接关系到国家的宏观利益和企业的微观利益。

第一节 国际商务谈判的 概念及特点

国际商务谈判是指在对外经济贸易活动中，买卖双方为了达成某笔交易而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判是对外经济贸易工作程序中不可缺少的一环。在整个对外经济贸易活动中，每一次进出口贸易活动能否通过谈判达到自己的目的，怎样谈判并提高谈判效率，作为一门学问已引起了买卖双方的普遍关注。

一、国际商务谈判的定义

（一）谈判（Negotiation）

所谓谈判是指参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。

美国谈判协会会长、著名律师杰德勒·I·尼尔龙伯格（Gerard I. Nierenberg）在《谈判的艺术》（*The Art of Negotiating*）一书中所阐述的观点非常明确：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”

谈判是一个过程，在这个过程中，利益双方就共同关心或感兴趣的问题进行磋商，协调和调整各自的经济、政治或其他利益，谋求妥协，从而使双方都感到是在有利的条件下达成协议，促成均衡。谈判的目的是协调利害冲突，实现共同利益。

谈判作为协调各方关系的重要手段，广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技等各个领域。

（二）商务谈判（Business Negotiation）

商务谈判主要集中在经济领域，是参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。这是市场经济条件下流通领域最普遍的活动之一。具体包括商品买卖、投资、劳务输出输入、技术贸易、经济合作等。

（三）国际商务谈判（International Business Negotiation）

国际商务谈判是指在国际商务活动中，处于不同国家或不同地区的商务活动

当事人为了达成某笔交易,彼此通过信息交流,就交易的各项要件进行协商的行为过程。它是国际商务活动的重要组成部分,是国际商务理论的主要内容,是国内商务谈判的延伸和发展。可以说,国际商务谈判是一种在对外经贸活动中普遍存在的、解决不同国家的商业机构之间不可避免的利害冲突、实现共同利益的一种必不可少的手段。

由于谈判双方的立场不同,所追求的具体目标也各异,因此,谈判过程充满了复杂的利害冲突和矛盾。正是这种冲突,才使谈判成为必要。而如何解决这些冲突和矛盾,正是谈判人员所承担的任务。

二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性,又具有国际商务谈判的特殊性。

(一) 国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性

1. 以经济利益为谈判的目的

人们之所以要进行各种谈判是因为需要实现一定的目标和利益。国际商务谈判的目的集中而鲜明地指向经济上的利益,虽然参与商务谈判的双方要受政治、外交因素的制约,但他们考虑的却是如何在现有政治、外交关系的格局下取得更多的经济利益。

2. 以经济利益作为谈判的主要评价指标

商务谈判本身就是经济活动的组成部分,或其本身就是一项经济活动,而任何经济活动都要讲究经济利益。不仅要核算从谈判中能获得多少经济利益,还要核算谈判的三项成本,即谈判桌上的成本、谈判过程的成本和谈判的机会成本。

3. 以价格作为谈判的核心

虽然商务谈判所涉及的项目和要素不仅仅是价格,价格只是谈判内容的一个部分,谈判者的需要和利益也并不仅仅表现在价格上,但在几乎所有的商务谈判中价格都是谈判的核心内容。这不仅是因为价格的高低最直接、最集中地表明了谈判双方的利益切割,而且还由于谈判双方在其他条件,诸如质量、数量、付款形式、付款时间等利益要素上的得与失,在很多情况下都可以折算为一定的价格,并通过价格的升降而得到体现或予以补偿。

(二) 国际商务谈判的特殊性

1. 国际商务谈判既是一笔交易的商洽,也是一项涉外活动,具有较强的政策性

谈判双方之间的商务关系是一国同别国或地区之间的经济关系的一部分,并且常常涉及到一国同该国或地区之间的政治关系和外交关系。国际商务谈判必须

贯彻执行国家有关的方针政策和外交政策，还应注意国别政策，执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2. 应按国际惯例办事

国际商务谈判商讨的是两国或两个地区的企业之间的商务关系，因此在适用的法律方面就不能完全以任何一方所在国家或地区的经济法为依据，而必须以国际经济法为准则，按国际惯例行事。当需要仲裁时，仲裁地点与仲裁所适用的规则直接相关。一般说来，规定在哪一国仲裁，往往就要适用该国的有关仲裁规则和程序。

3. 国际商务谈判涉及面很广

由于受供求关系的影响，加之国际市场价格变化多端，竞争十分激烈，因此必须特别重视调查研究工作。通过调查研究，了解国外的经济情况和市场情况。出口业务要了解市场的需求，进口业务要了解国外的供应。对不同国家和地区，还应根据国别政策，区别对待。

4. 影响谈判的因素复杂多样

由于谈判者来自不同的国家和地区，有着不同的社会文化背景和政治经济体制，人们的价值观念、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同，从而使影响谈判的因素大大增加，导致谈判更为复杂。

5. 谈判的内容广泛复杂

由于谈判结果导致有形或无形资产的跨国转移，因而要涉及到国际贸易、国际金融、会计、保险、运输等一系列复杂的问题。这就对从事国际商务谈判的人员在专业知识方面提出了更高的要求。

第二节 国际商务谈判的形式

根据谈判的实际需要，国际商务谈判可以多种方式进行。

一、按参加谈判的人数规模来划分

按参加谈判的人数规模来划分，可以将谈判分为谈判双方各只有一人参加的一对一的个体谈判与各方都有多人参加的集体谈判。一般来说，关系重大而又比较复杂的谈判大多是集体谈判。

谈判的人数规模不同，则在谈判人员的选择、谈判的组织与管理上就有很大的不同。例如，在人员的选择上，如果是一对一的个体谈判，那么所选择的谈判

人员必须是全能型的。也就是说，他必须具备本次谈判所涉及的各个方面的知识和能力，如国际金融、国际贸易、商品、技术和法律等方面的知识。因为在谈判中只有他一个人独立应付全局，难以得到他人的帮助。虽然在谈判前的准备工作中，他可以得到同事的支持和协助，在谈判过程中也可以得到领导的指示，但整个谈判过程始终是以他一个人为中心来进行的。他必须根据自己的经验和知识作出分析、判断和决策。个体谈判尽管有谈判人员不易得到他人帮助的不足，但它也有有利之处，这就是谈判人员可以随时有效地把自己的谈判设想和意图贯彻到谈判中去，不存在集体谈判时内部意见协商困难，以及某种程度上的内耗问题。

二、按参加谈判的利益主体的数量来划分

按参加谈判的利益主体的数量来划分，可以将谈判分为双方谈判（两个利益主体）与多方谈判（两个以上的利益主体）。

很显然，双方谈判的利益关系比较明确具体，也比较简单，因而容易达成一致意见。相比之下，多方谈判的利益关系则要复杂得多，难以协调一致。例如，在建立中外合资企业的谈判中，如果中方是一家企业，外方也是一家企业，两家企业之间的意见就比较容易协调。如果中方有几家企业，外方也有几家企业，谈判将困难得多。这是因为中方几家企业之间存在着利益上的不一致，需要进行协商谈判；同样，外商几家企业之间也存在利益上的矛盾，需要进行谈判，然后才能在中外企业之间进行协商谈判。这样，矛盾的点和面就大大增加了，关系也更为复杂。

三、按谈判双方接触的方式来划分

按谈判双方接触的方式来划分，可以将谈判分为面对面的口头谈判与间接的书面谈判。口头谈判是双方的谈判人员在一起，直接地进行口头交谈协商。这种谈判形式的好处是便于双方谈判人员交流思想感情。双方谈判人员随着日常的直接接触，会由“生人”变为“熟人”，产生一种所谓的“互惠要求”。因此，在某些谈判中，有些交易条件的妥协让步完全是出于感情上的原因。一般情况下，在面对面的谈判中，即使实力再强的谈判人员也难以保持整个交易立场的不可动摇性，或者拒绝作出任何让步。面对面的谈判还可以通过观察对方的面部表情、姿态动作，借以审查对方的为人及交易的诚实可靠性。书面谈判是谈判双方不直接见面，而是通过传真、电报、互联网、信函等方式进行商谈。这种谈判方式的好处在于：在阐述自己的主观立场时，用书面形式比口头形式显得更为坚定有力；在向对方表示拒绝时，书面谈判要比面对面的谈判方式方便得多，特别是在

双方人员已经建立起个人交往的情况下更是如此;这种方式还比较节省费用。缺点是不便于谈判双方的相互了解,信函、电报、传真、电子邮件等通信媒介所能传递的信息量有限。因此,这种谈判方式只适用于交易条件比较规范、明确,内容比较简单,谈判双方彼此比较了解的情况。对一些内容比较复杂多变,而双方又缺少必要的了解的谈判是不适用的。随着现代通信事业的发展,通过电话进行谈判的形式也逐渐发展起来。不过,在涉外商务谈判中,因国际电话费用太高而很少运用,一般只在特殊情况下使用。

四、按谈判进行的地点来划分

按谈判进行的地点来划分,可以将谈判分为主场谈判、客场谈判与中立地谈判。

若谈判在谈判某一方的所在地进行,则对该谈判方而言,就是主场谈判,他就是东道主;相应地,对谈判的另一方来讲就是客场谈判,他是以宾客的身份前往谈判的。所谓中立地谈判是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。在中立地进行谈判,对谈判双方来讲就无宾主之分了。

不同的谈判地点使得谈判双方具有不同的身份(主人身份和客人身份,或者无宾主之分)。谈判双方在谈判过程中都可以借此身份和条件,选择运用某些谈判策略和战术来影响谈判,争取主动。

五、按谈判中双方所采取的态度与方针来划分

按谈判中双方所采取的态度与方针来划分,可以将谈判分为让步型谈判(或称软式谈判)、立场型谈判(或称硬式谈判)与原则型谈判(或称价值型谈判)。

(一) 让步型谈判

让步型谈判者希望避免冲突,随时准备为达成协议而让步,希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议。采取这种谈判方法的人,把对方不是当作敌人,而是当作朋友。他们的目的是要达成协议而不是获取胜利。因此,在一场让步型的谈判中,一般的做法是:提议、让步、信任对方、保持友善,以及为了避免冲突对抗而屈服于对方。

如果谈判双方都能以宽大及让步的心态进行谈判,那么达成协议的可能性、达成协议的速度以及谈判的成本与效率都会比较令人满意,并且双方的关系也会得到进一步加强。然而,由于利益的驱使,加上价值观及个性方面的不同,并非人人都会在谈判中都会采用这种谈判的方法。而且,这种方法并不一定是明智的、合

适的，在遇到强硬的谈判者时，极易受到伤害。因而在实际的商务谈判中，采取让步型谈判的人是极少的，一般只限于双方的合作关系非常友好，并有长期的业务往来的条件下。

（二）立场型谈判

立场型谈判者把任何情况都看作是一场意志力的竞争和搏斗，认为在这样的竞赛中，立场越强硬者，最后的收获也就越多。

在立场型谈判中，双方把注意力都投入到如何维护自己的立场、否定对方的立场上，而忽视双方在谈判中真正需要的是什麼，能否找到一个兼顾双方需要的解决方法。

立场型谈判者往往在谈判开始时提出一个极端的立场，进而固执地加以坚持。只有在谈判难以为继、迫不得已的情况下，才会作出极小的松动和让步。在双方都采取这种态度和方针的情况下，必然导致双方的关系紧张，增加谈判的时间和成本，降低谈判的效率。即使某一方屈服于对方的意志而被迫让步、签订协议，其内心的不满也是显然的。因为在这场谈判中，屈服方的需要没能得到应有的满足，这会导致其在以后协议履行过程中的消极行为，甚至是想方设法阻碍和破坏协议的执行。从这个角度来讲，立场型谈判没有真正的胜利者。

总之，立场型谈判因双方陷入立场性争执的泥潭而难以自拔，不注意尊重对方的需要和寻求双方利益的共同点，所以很难达成协议。

（三）原则型谈判

原则型谈判法要求谈判双方首先将对方作为与自己并肩合作的同事对待，而不是作为敌人来对待。也就是说，首先要注意与对方的人际关系。但是，原则型谈判法并不是像让步型谈判法那样只强调双方的关系而忽视利益的获取，它要求谈判双方尊重对方的基本需要，寻求双方利益上的共同点，设想各种使双方各有所获的方案。当双方的利益发生冲突时，则坚持根据公平的标准来作决定，而不是通过双方意志力的比赛一决胜负。

与立场型谈判相比，原则型谈判注意调和双方的利益而不是双方的立场。这样做常常可以找到既符合自己的利益，又符合对方利益的替代性立场。

原则型谈判法认为，在谈判双方对立立场的背后，存在着某种共同性利益和冲突性利益。我们常常因为对方的立场与我们的立场相对立而认为对方的全部利益与我方的利益都是冲突的。但事实上，在许多谈判中，深入地分析双方对立立场背后隐含的或代表的利益，就会发现双方共同性的利益要多于冲突性利益。如果双方能认识到并看重共同性利益的话，调解冲突性利益也就比较容易了。

原则型谈判法强调通过谈判所取得的价值。这个价值既包括经济上的价值，

也包括人际关系的价值,因而是一种既理性又富有人情味的谈判,为世界各国的谈判研究人员和实际谈判人员所推崇。

上述三种方法都是比较理论化的谈判方法,现实中的谈判往往与上述三种方法有所差别,或者是三种方法的综合。影响和制约上述方法运用的因素有四个方面:

第一,今后与对方继续保持业务关系的可能性。

如果一方想与另一方保持长期的业务关系,并且具有这样的可能性,那么就不能采取立场型谈判法,而要采取比较注意建立和维护双方关系的原则型谈判法与让步型谈判法;反之,如果是一次性的、偶然的业务关系,则可以适当地考虑使用立场型谈判法。

第二,对方的谈判实力与己方的谈判实力的对比。

如果双方实力接近,可以采取原则型谈判法;如果己方的谈判实力要比对方强许多,则可以考虑适当采用立场型谈判法。

第三,该笔交易的重要性。

如果交易很重要,可以考虑采用原则型谈判法或立场型谈判法。

第四,谈判在人力、物力、财力和时间方面的限制。

如果谈判的花费很大,在人力、物力、财力上支出较多,谈判时间过长,必然难以负担,故应考虑采用让步型谈判法或原则型谈判法。

第三节 我国国际商务谈判 的基本原则

根据我国对外经济贸易的一贯政策,在谈判中应遵循如下一些基本原则:

一、平等互利的原则

平等互利原则的基本含义是:在商务活动中,双方的实力不分强弱,在相互关系中应处于平等的地位;在商品交换中,自愿让渡商品,等价交换;谈判双方应根据需要与可能,有来有往,互通有无,做到双方互利。

平等互利原则作为我国对外经贸关系中的一项基本准则,必须贯彻于国际商务谈判的各个方面。

(1) 在我国与各国的贸易交往中,必须根据双方的需要与可能,在自愿的基础上进行交易,绝不能强人所难,强塞给对方不需要的商品或强要对方无力供

应的商品。

(2) 我国与各国进行贸易时,反对以任何借口,附带任何政治条件去谋求政治上和经济上的特权。同时,我国也绝不接受任何不平等的条件和不合理的要求。

(3) 在对外贸易作价中,我们应当坚持按照国际市场价格水平,确定商品进出口价格。绝不能违反价值规律,脱离实际情况,不顾对方利益凭主观决定。

(4) 在外贸交往中,必须“重合同,守信用”。合同是贸易双方共同协商后产生的一种契约,它体现了双方的权利与义务,代表双方的利益。任何一方违反合同,都会给另一方带来损失。因此,在签订合同以前必须慎重对待,合同一经签订,必须严格履行,反对各种形式的违约行为。

二、灵活机动的原则

在国际商务谈判中,要灵活运用多种谈判技巧以使谈判获得成功。谈判过程是一个不断组织思考的过程,需要灵活掌握各种谈判技巧,猜测出对方内心的想法与计策,使自己在谈判中始终占据比较有利的位置。总之,在谈判过程中,在不放弃重大原则的前提下,要有实现整个目标的灵活性,特别是要根据不同的谈判对象、不同的市场竞争情况、不同的销售意图,采用灵活的谈判技巧,才能促使谈判成功。

三、友好协商的原则

在国际商务谈判中,双方必然会就协议或合同条款发生这样或那样的争议。不管争议的内容和分歧程度如何,双方都应以友好协商的原则来谋求解决。切忌使用要挟、欺骗或其他强硬手段。如遇到几经协商仍无望获得一致意见的重大分歧,则宁可终止谈判,另择对象,也不能违反友好协商的原则。终止谈判的决定一定要慎重,要全面分析谈判对手的实际情况,看其是否缺乏诚意,或是确实不可能满足我方最低要求的条件,因而不得不放弃谈判。只要尚存一线希望就要本着友好协商的精神,尽最大努力达成协议。谈判不可轻易进行,也切忌草率终止。

四、依法办事的原则

对外谈判最终签署的各种文件都具有法律效力。因此,谈判当事人的发言,特别是书面文字,一定要符合法律的规定和要求。一切语言、文字应具有双方一致承认的明确的合法内涵。必要时应对用语给以具体明确的解释,写入协议文

件，以免因解释条款的分歧，导致签约后在执行过程中发生争议。按照这一原则，主谈人的重要发言，特别是协议文件，必须经由熟悉国际经济法、国际惯例和涉外经济法规的律师进行细致的审定。

五、原则和策略相结合的原则

谈判过程是一个调整双方利益，以求得妥协的过程。由于谈判双方的立场不同、利益不同，引起冲突和斗争在所难免，讨价还价在谈判过程中是很自然的，而且是大量存在的。问题是应持什么态度，根据什么原则，采用什么办法来妥善解决这些困难，争取通过谈判，达到最佳效果。在国际商务谈判中，我们既要坚持原则，又要留有余地。凡涉及我国对外经贸活动的政策法令及国家或企业根本利益的原则问题，我们必须寸步不让，据理力争，但又要避免简单粗暴，一定要以不卑不亢的态度，从实际出发，耐心地反复说明立场，争取对方接受。对某些非原则性问题，必要时则可以在不损害根本利益的前提下作出某些让步。在合同条款的谈判中，有时也可以在某些条款上作出一些让步，以换取对方在其他条款上接受我方的意见。不论是原则问题还是非原则问题的讨论，我们都应该自始至终坚持贯彻“有理、有利、有节”的方针，以理服人。

◇ 本章小结：

本章首先介绍了谈判的基本概念和特点，在此基础上，重点讨论了国际商务谈判的基本概念和特点，总结了国际商务谈判的主要方式，特别强调了我国谈判工作者在谈判实践中必须遵循的基本原则。