

第一篇 国际商业谈判学 概论

本篇旨在向读者介绍国际商业谈判学研究的历史和现状，作为一门新生的学科诞生后的基本轮廓和本质。

第一章 国际商业谈判学的追溯

当一门新的学科问世时，总有一定的环境与条件，它既是新生儿的摇篮，也是对传统的检验，而追溯是对过去与现在的概括，是旧知的史记是新知的产婆。

第一节 国际商业的历史

关于国际商业亦称国际贸易的发展历史，已有众多的专家予以了研究，本文不再多花篇幅。由于国际商业谈判学的研究需要，仅从历年表上追溯“谈判学”的形成历史背景。

一、国际商业的产生与发展

（一）产生

由于国际商业是指国家之间的商品交换，客观上就决定了其产生的前提是国家的存在。按人类历史学的分类，国家的诞生是在私有制出现之后，并使原始社会进化到了奴隶社会。在奴隶制的国家之间进行商品的交换就形成了国际商业的雏型或言“萌芽”。

从东西方对比来看，西方奴隶社会较为典型的是古罗马和古希腊周围地区的国家之间的商品交换，从时间看它们大约在公元前八世纪左右，而以中国为代表的东方奴隶社会的形成则在公元前二十一世纪。可见从国际商业产生的角度看，东方早于西方。只是从发展的角度看，东方又落后于西方。

（二）发展

国际商业的发展是缓慢的，它经历了两个大的历史阶段和两个大的地域范围。

1. 两个历史阶段

这两个历史阶段为封建社会和资本主义社会。

封建社会相对奴隶社会有不少进步 作为经济贸易的基础 人类的生产品具有了新的革命——铁器出现 使生产力有了提高 生产品更加富裕，商品交换余地加大。另外，生产的分工开始出现，较奴隶社会的自然分工有了理性的发展，虽仍处在相当落后状态，但为商品交换的需求提供了条件。

东方封建社会发展较早，历史记载的更丰富。从中国历史看，其时期在公元前 770 年至公元前 221 年即春秋战国时期已确定封建社会的制度及组织，而西方则在公元前 73 年即著名的斯巴达克为代表奴隶起义到四世纪末罗马帝国的瓦解才确立封建制度，形成封建社会。从国际商业角度看当时东方的商业比西方发达。

资本主义社会是近代史的内容，是时代的又一进步，由于标志人类生产力的一次革命性解放的发明——蒸汽机、电均产生在西方，西方的政治革命也来得更早，而东方悠久的封建历史及农业生产的经济则减缓了资本主义社会的发展。由于资本主义工业革命，社会生产活动分工更细，社会成员的互相依赖性加大，既提高了商品生产的能力，又创造了商品市场，同时为国际商业积蓄了物资基础及商业知识与人才。国际商业活动在资本主义社会得到了长足的发展，在法律、操作规范、分类法则、作价原则等方面亦有更系统的完善。

作为这两个历史阶段的一个补充和延续，社会主义社会，虽然历史较短，但对国际商业有其特殊的贡献，它对私有制为灵魂的资本主义商业操作进行了新的改造，提出了创造性的规则。例如社会主义集团之间的“记帐贸易”，曾一度对推进国际合作与贸易做出了积极贡献。在公平交易的原则下，记帐贸易方式在保证高效交易的情况下，减少或避免货币流通、降低商业成本，节约人类资源，实有其先进性。

2. 两个地域范围

人类的商业活动与地理上的大发现有关，亦与人类交通工具有关。这两个制约条件使人类文明的发展，使国际商业的发展有地域性。本文所言地域范围，相对商业讲，国际的含义有两个：国家之间与世界范围。

在哥伦布发现新大陆之前，西方仅认为自己所在的地区或眼所能及、足所能到的地方即人生世界的全部；中国若无“郑和下西洋”与“丝绸之路”的导引，也可能把国际只限在地区范围。所以在地域的概念上，人类从事的国际商业在相当长的时间内仅为地区性的国家间贸易。只有人类交通工具——蒸汽机运用后产生的火车、轮船、汽车普遍运用后，才把国家间的商业地域扩大到

世界范围，也给国际商业增添了更加完整的内容，给人类的商业文化增加了新的、更科学的层面。

二、国际商业谈判学的史踪

在历史的长河中，尤其商业国际化的发展历程中，国际商业谈判学处在什么地位或发展的轨迹又何在？不妨以历史阶段为追寻的阶梯来窥视一下其踪迹。

（一）奴隶社会

从史料看奴隶社会仍处在自然经济状态，生产落后，商业尚处在十分低级的阶段，甚至是野蛮的阶段。作为文明的表示——商谈，也尚不为人熟谙。如我国西周青铜器上记载着一个奴隶主——国家之主，向另一奴隶主买来 5 名奴隶，代价是一匹马加一束丝，而在西方花几铜板买个黑人奴隶也视为正常贸易。在这个时期，国际商业在奴隶主的主宰下进行，是权力式的商业，谈判受奴隶主的愿望与权力支配，国际间的交易则受交易双方的主宰者的个人意愿与权力支配。至于民间零散的交易就很难在国际进行，如果有，也是以生存为原则，商业的冒险与奸狡是主要特征。所以，强力是商业谈判的主要手段。国际商业的文字规则即很难在文化尚不发达的阶段产生，成为一门学问的可能性就更小了。

（二）封建社会

人类在封建社会走过了漫长的道路，人类文化得到了巨大发展，无论在东方，还是西方，均有传世之作，国际商业得以进一步发展。不过在这个阶段，人类更多的是研究商业操作的规范性，对于国际商业范畴来说，尚处在基础知识的研究与实践阶段。例如，秦王朝对货币的研究，唐王朝对国际商业活动的推动，著名的“丝绸之路”连结中亚、波斯各国。但由于封建的中国把商贸当做下九流，在文化理论的文著中少有其专门的研究。记载的史迹不乏，而形成理论却不多。西方较发达的封建社会代表地区古

罗马与古希腊等地，文化最发达的标志是哲学，对于商学与国际商业的理论亦处在实践阶段，对于谈判理论的研究还不具备实践的基础和足够的商业理论基础。

（三）资本主义社会

资本主义社会在地理与生产力上给予国际商业勃勃生机，创造了广阔的实践机会。由于资本主义在西方诞生早于东方几百年，故国际商业的实践与理论发展亦较东方快。如反映实践的国际交易总额，西方比东方要大得多；反映国际商业理论水平的律法及研究水平，西方明显领先于东方。从西方资本主义社会对国际商业活动颁布的一系列法律就可以看到在该时期其商业理论的进步。如“国际商法”体系的确立。它吸收各地域国际商业的大量实践，在国际商业活动范围中的合同有效性、合同格式、支付、运输、包装、商检、检疫、关税与优惠税制、许可证与配额、保险、标准、仲裁与执行等方面基本上将实践予以了规范化。这些规范有双边、多边、地区性乃至世界性的威力。如人们常说的英美法（盎格鲁—撒克逊法）与大陆法就具有多边、区域性的权威。而目前“跟单信用证”和“国际商业术语”的规范性律约则有世界性的权威。

概括地讲，资本主义社会完成了国际商业的系统理论的确立，为国际商业谈判的研究提供了丰富的理论依据和准备条件，犹如架起了一架必然通向国际商业谈判研究的梯子。

（四）社会主义社会

尽管社会主义社会还很年轻，甚至还很不成熟，但近百年的追求与实践已显现了无比的生命力。它既延续了资本主义社会建立的国际商业理论及实践规则，又将人类文明推向一个新的高度，把国际商业活动的内容予以更新与发展。从大量的记载看，在人类社会同时存在几种不同的社会制度与社会文明时，国际商业更

加复杂多彩。由于制度冲突、文明差异，把旧有的资本主义社会的国际商业理论又赋以新内容。如“禁运”的概念与盟约，社会主义阵营的“无货币贸易”的理论与实践，进一步补充了旧的国际商业理论。尤其社会主义的文明与观念使国际商业谈判的理论研究成为实践的需要，从材料与时机看，社会主义社会必定是国际商业谈判学诞生的摇篮。

第二节 国际商业谈判学研究现状

国际商业谈判学的研究是国际商业理论系统化，国际商业活动规范化之后，亦即人类只有愿意服从于商业文明，特别是跨地域、跨国界的商业文化规范之后，必然提出的课题。从历史的回顾中，已明确表示资本主义社会准备了大量研究素材，但受限于社会的缺陷不可能完成该门学问的研究，而社会主义社会弥补了资本主义社会的不足，有条件更全面、深入研究国际商业谈判学并完成其研究。鉴于当今世界尚存在多种制度，相对而言，资本主义社会制度和社会主义社会制度代表了当今人类的认识水平以及国际商业谈判学的研究水平，本文就以分析这两种社会制度下的研究现状为主。

一、资本主义社会

随着资本主义社会经济的发展，国际贸易业务的扩张，不少学者从理论或实践的角度把研究的题目直接针对国际商业活动中的“谈判”。

（一）研究的成果

从搜集到的资料看，美国、英国、法国、日本等国学者均有论著，为了深入了解国际商业谈判学的研究历程，下面对几本西方专家的著作予以介绍。

1. 美国专家著作

较有名气的谈判大师 ,C. L. Karraj 博士 , 译文称嘉洛斯博士 , 他著有《商业谈判》, 在我国人民中国出版社以言干为名编译出版时取名《生意经》。嘉洛斯博士还著有《谈判竞赛》, 也有人译为《谈判游戏》。这两本书问世后, 十分受欢迎。从已读过的《生意经》一书看, 编译者可能略去了章节的题目而直接将其分列的具体题目汇编出来。也可以说将其本质内容介绍给读者, 以求更加醒目明了, 这不失为一个较为明快准确的编译手法。正因为这种手法的容忍性以及原著的忠诚性, 那么该书可以让我们了解嘉洛斯博士的研究思路。

《生意经 商业谈判》一书(约 15 万字)以标题叙述的形式介绍了“商业谈判”的主要内容。标题共 196 条, 亦即 196 段。其顺序标题是: 从容不迫, 喊价要狠, 应召女郎式的谈判, 吹毛求疵战术, 欲速不达, 略施小惠, 宴无好宴, 期限的力量(一), 期限的力量(二), 铁定最后一天, 大智若愚、大愚若智, 初生之犊不畏虎 嬉笑怒骂 尼克松的“荆棘地”察言观色 先声夺人, 程序 了解和协定——谈判三步曲“认识平衡”之误 商谈笑话, 最佳投手, 理想的让步模式, 抛砖引玉, 谦虚君子——丝毫无损的让步, 以退为进, 吊胃口, 以逸待劳, 数字陷阱, 施展压力的新方法——出其不意, 窃听器和商业间谍, 拔掉刺头, 没有不重要的敌人, 巴黎和谈, 向似是而非的数字进攻, 统计魔术, 原则问题, 重点攻击, 趁热打铁, 达成贸易十一法, 黑脸白脸、软硬兼施, 私家侦探, 设身处地, 情绪的爆发, 同病相怜的傀儡, 流水的启示, 削弱反对意见的办法, 嘈杂的机器——要求、要求、再要求, 无心的过失, 苛求的功效, 撑杆跳——超越死巷子, 情报的对流“好人”和“可信赖的好人”所谓谈判中的“诚恳”契约上的漏洞, 人质战略, 冰山理论——恶感的后遗症, 要有说

“不”的勇气，炒蛋战略，疲劳轰炸、打破砂锅问到底，长短战的取舍，谈判座位的影响，掌握议程——争取主动，隐藏的价值——超实效的投资，索忍尼辛的控诉，坦白——获得同情的好方法，不要作“假设”自缚，安全的答话（一），安全的答话（二），渐进的解决方法——由枝节入手，美国式与法国式不同，面子的补救，故意犯错，汽车推销员的快乐，谈判与良心，令人无法拒绝的价格，假出价，切忌预付款项，抬价策略——抵制对方进一步的要求，抬价策略的破解，踢皮球战略——对手一再转换，有限制才有权利——有利的限制，和“大象”说理，说大人先藐之，彼得原理——九〇比一〇，场外交易，圆桌武士——理想的谈判者，转变中的观念，门户开放政策，非请勿入，拒绝的艺术，见林不见树，如何逼出真相，不要不打自招，谈判的真相，小心求证，步步为营，小心得寸进尺，戏法人人会变——让步的八种型态，无声的谈判，百般为难，车轮战术，利用僵局反客为主，拿蛇拿七寸，有绝对公平吗？平均分担？不，凑个整数，干净利落，暗盘交易，知己知彼——谈判前的探索，谈判的原则，专家的使用与滥用，对“牛”弹琴，再多就没有了——买主“再多就没有了！”策略之破解，再多就没有了——卖主，机动小组，精挑细选，竞卖会——个别击破，如何对付竞卖者，试试我的鞋吧，如何推销自己的观点，妥协的范围，需要的金字塔，短暂的烟幕，有效问答（一），有效问答（二），最后通牒——接受这个价格，否则就算了，如何对付最后通牒，“最后出价——再出价的方法”，最后出价”策略之破解，高级烟幕，先买再谈，造成事实再谈判，旁敲侧击，故布疑阵，妙传，说服的技巧，电话商谈的危险，电话商谈的原则，电话商谈的时机，速战速决，什么原因使你提不出好问题，进一步争取特别优惠，诺言之害，诺言之益，联合各种力量，不要轻易打出王牌，假钱的妙用，远利的诱惑，适当的让

步，倾听就是一种让步，让心理学家参与谈判，最佳阵容，成员表，发动“圣战”，增加你议价力量的伙伴，声东击西，边打边谈，利用仲裁者，利用仲裁避免僵局，有偏见的仲裁者，投石问路，投其所好，货品升值，无理的待遇，第三者的调停，第三者的检查，威胁和如何对付威胁，食言而肥，财务策略，过河卒子——投入的成本，罢工与战争——高成本的谈判，设下限的标价，请君入“档”，虚虚实实，火上加油，尼克松“试验汽球”，货比三家，买主的基本谈判资本，卖主的基本谈判资本，合约“何曰”，不可理喻的要求，了解对方真正的权威，虚张声势，两刃利剑，走为上策，“家族”策略，让人人参与，使你更上一层楼的一句话，有限度的调查，置之死地而后生，低姿势的诱惑，牛仔的箴言，失踪的人，备忘录，买卖三十八度线，愚笨的错误，判断能力的测验。

以上标题无疑融汇了嘉洛斯博士丰富的经验及其智慧的学理，颇有中国孙子著其兵法十三篇的味道。虽然其涉及的谈判范围之广，层面之深代表了当今的研究高度，但在系统性与系统内在的逻辑性上却缺少联系。

另一个较有名气学者是国际谈判讲习会的首席权威 G. I. 尼仁伯格先生，他著有《商业谈判策略》一书（约 13 万字），由香港林鸿诚先生译，万源财经资讯公司出版。其章节题目为：谈判使你生存，谈判者所能做最坏的事，如何不使你的机会改变，如何避免“一车合同”，你要喜欢讨价还价，如何采用“善意”让价，如何摆“空城计”，为何不要相近价格，如何强化你的谈判作风，谈判者最有用的两个字，如何赢取权力，虚构一个幕后老板，没有标价这回事，如何阻止让步，改变包装、不改变价钱，闪光的不尽是黄金，如何应付“俄罗斯战场”，打破僵局的策略，你如何应用与抗拒他们，海外谈判者的应变策略，谈判者的格言集。

在上述篇目下，以案例的形式进行论述，其内容涉及家庭，社

交、政治与商业，融交涉与谈判于一体，确有实用工具的效能，其格调与嘉洛斯博士的著作有相近之处。

还有一本《交涉必胜术》系全美公关协会的典范读本 作者为杰勒德·I. 尼文贝格先生，译者为陈超、颜敏、孟小辉，由海潮出版社出版。该书约 10 万字，其标题具体为：交涉的技巧，现代商业交涉技巧，满足欲望与激发动机，从一决雌雄的态度到具有创造性选择的态度，战略与战术，交涉中质询的方法，购买与销售，不动产买卖的交涉法，掇客与交涉，买卖企业的交涉法，劳资关系和具有创造性的预订方案，法律诉讼的有效交涉法，交涉的结论和混乱；交涉的基础，理解人性，论证及交涉，交涉学——正在萌芽的一门科学。

该书标题已反映出一种进步，对商业交涉，亦即洽谈与谈判的更加明确层次分类，甚至已预言“交涉学”的萌芽，承认其为“一门科学”。

还有一本虽名与商业谈判无关，而其谈判的内涵却极为丰富的书《舌战大师——丹诺辩护实录》由美国欧文斯通先生著 陈苍多、陈卫平先生译，法律出版社出版。该书近 45 万字，其笔法近似讲故事 全书选择了克莱伦斯·丹诺从事律师工作 40 多年中影响最大的案子，以实述案子经过的笔法，介绍了丹诺先生的追求、思想、风格、技巧与雄辩的艺术。其标题为：丹诺出击，一个自由分子接受的教育，为工人挺身而出，为穷人家孩子仗义直言 究竟谁是罪人 为真理献身 律师诚实吗？反击，大战一场，被告的处境，为胜算渺茫者辩护，富豪的辩护，上帝与猴子诉讼，光荣之路。从标题上看，似乎并没谈商业谈判，但其辩护的手法、推理与国际商业谈判有不少雷同之处，从另一个角度反映商业谈判的精神。

2. 英国专家著

目前在我国发行的英国专家的著作有《贸易洽谈技巧》一书（约 15 万字），由比尔·斯科特先生著，叶志杰、卢娟译，中国对外经济贸易出版社出版。其标题为：谋求一致，序；建立洽谈气氛，关键阶段，建立洽谈气氛的步骤，影响洽谈气氛的建立，从开场活动中进行研究，小结；开始洽谈阶段，为什么说这个阶段具有重大影响，什么是这个阶段的目标，开始阶段应采取的措施，洽谈开始进行，这个阶段谁在起主导作用，如何使用开谈阶段的技巧，对贸易洽谈方针的再检验，小结；洽谈的结构，洽谈的阶段性和纵向洽谈，双方交锋的形式，洽谈人员的精力结构，小结；洽谈过程，摸底阶段，报价与磋商，洽谈议程的控制，人的因素，小结；谋求一致的策略，休息，洽谈截止时间的确定，假定……将会如何，和盘托出，我只求得到百分之六十的利益，润滑剂，高尔夫球俱乐部，成立特别小组，小结；交流，观点的不同产生于交流的差异，交流中的障碍，在洽谈中加强交流，洽谈人员的影响，小结，结束语；皆大欢喜，序，以皆大欢喜为方针的贸易洽谈，态度，基本方针，表明我方利益之所在，争取我方的利益，小结；报价，一般原则，选择开盘价，提出报价，回报，小结；磋商，开始阶段，对交易施加影响，研究对方，让步，打破僵局，达成协议，小结；皆大欢喜的谈判策略，佯攻，权力有限，软硬兼施，变对方的否定回答为肯定回答，为什么？休息，谈判截止时间的确定，假定……将会如何，和盘托出，我只求得到百分之六十的利益，润滑剂，高尔夫球俱乐部，小结；以战取胜，以战取胜方针的采用——态度、目的和方法，以战取胜的谈判程序，以战取胜的谈判策略，反措施，小结，结束语；炉火纯青，序，洽谈小组，洽谈小组的选择与组织，小组领导人，筹备小组，小结；不同的洽谈作风，以任务为中心或只以关系为中心，积极主动或是循规蹈矩，哪种谈判作风能够取胜，小结；不同的

文化背景，美国人，德国人，法国人，英国人，北欧人，地中海地区的人，共产党国家的人，中东地区的人，印度人，中国人，小结；战略决策，战略决策的内容，战略决策的依据，战略决策的目标，典型例子，小结；大型谈判，预备工作，谈判过程，谈判结束之后，小结；谈判心理学，不同谈判方针的理论依据，辨别谈判桌上可能遇到的各类人物，近期谈判理论，小结；对谈判人员的管理，人事管理，调整关系，组织管理，小结；权力、实力和影响，不提倡追求实力，实力地位，谈判人员的影响。

从上述纲目不难看到斯科特先生经验丰富，正如他自序中所言“总结来自不同国家、不同企业的四百名从事贸易洽谈工作人员的亲身经历和经验的基础上写成。”有其实用性，客观性。或者出于受人之托，欠人之情的缘故，在加工这些素材时，难为取舍，使文章题目时有重复。或许其中材料常用于讲座，使文章又与成理论系统相悖，短少一些层次与推演的力度。从国际谈判学的研究上看，该书有新的突破，作者已明确提出了“谈判心理学”的命题，遗憾的是没有深入扩展研究，不能给读者以完整的印象，更没有立起一个系统理论。

3. 法国专家的著作

法国专家巴黎大学 G. 佛郎克教授著有《谈判与环境》法国里昂第三大学商业经济和法律研究院院长乔纳·史密特教授著有《合同的谈判与缔结》。佛郎克教授的著作更多的侧重论述社会与政治谈判各领域中，谈判的背景条件对谈判目标的影响，由于写本书时尚未有其原书，仅与作者本人进行过交谈，故无法介绍内容。史密特教授的书由法国 Dalloz 出版社出版。其标题为 谈判的展开，合同元素的讨论，报盘的特定元素，报盘表达契约人的真实意愿，报盘表达契约人肯定意愿，报盘表达契约人准确的意愿；报盘的非特定元素，报盘格式，报盘发件人与收件人，报盘效期；

合同元素的确定，接受的定性，接受的特定元素，接受的非特定元素；报盘接受的效力，接受报盘确定合同的存在，接受报盘确定合同内容；谈判的安全，谈判失败时的安全，谈判失败时的契约性责任，谈判失败时准合同责任的条件，谈判失败时准合同责任的后果；对谈判中泄露的发明的保护，关于属专利范围的发明的谈判，关于属秘密范围的发明的谈判；谈判成功时的安全，怎样避免缔结可能撤销的合同，检查保护契约人私利的规则，检查保护总体利益的规则；怎样在合同缔结时避免责任？准合同性错误是合同民事责任的根源，准合同性错误是违法民事责任的根源；准备性合同，与最终合同谈判相关的准合同，有关承担谈判义务的准备性合同，无优惠权益的承担谈判义务的准备性合同，有优惠权益的承担谈判义务的准备性合同；有关组织谈判的准备性合同，范围（框架）合同，部分合同，临时合同；与最终合同缔结相关的准备性合同，单方承诺合同的合同，单方承诺合同的定义，单方承诺合同的范围，单方承诺合同的规定；互相承诺合同的合同，互相承诺合同的定义，互相承诺合同的范围，互相承诺合同的规定。

从上述标题不难看到，该书主要论述合同的成立及成立过程中的谈判原则，法理性比较强。把谈判合同的不同形态，从商法和民法，甚至法定判例的角度来评判，指导人们如何在法律保护下进行合同的谈判与缔结。从国际商业谈判学的角度看，该书提示了国际商业谈判学的研究不能忽略谈判所遵循的法律规则。

4. 日本专家著作

目前从出书的状态看多注重在国际商业实务上，例如，松永芳雄先生著的《技术秘密评价与估算》，津田升先生著的《华沙—牛津规则》，田中道信先生著的《销售鬼才》，以及宫下忠雄先生著的《输出入实务事典》一书，均从国际立法操作技巧的角度给

商业谈判提供了榜样与工具，为国际商业谈判学的研究供应了素材。

除上述专家们的著作外，我国民族出版社最近出版了一套丛书，其名为《商战谋略巨贾谈》。其中“谈技篇”收录了中外专家对商业谈判的论断或论述。在这些专家中还有：威廉·尤瑞、荷伯·科恩、杰尼·寇尔曼、麦科·马克、盖文·肯尼迪、汤因·比尔、霍华德·雷德、克莱罗、罗杰·菲舍尔先生，甚至松下幸之助先生生前也有不少有关商业谈技方面的见解。这众多的专家、巨贾们的学识与经验，无疑对国际商业谈判学的研究有极大的推动作用。

（二）对研究成果的评述

从上述具有代表性的著作，可以看到资本主义社会国际商业的发达、国际商业谈判学研究的水平。归纳起来有三方面特点：

1. 框架的形成上初具雏型

从标题分析看，西方专家们已开始关注到了国际商业谈判的组织、过程、策略、谈判心理、谈判人的行为、诚实等问题以及相关的法理背景。这些构件无疑给研究学者们提供了一些思路，开拓了一些方法。当然，它们是培育中的雏型，不等于完善与成熟。

2. 构件的完整性与深度尚停在过渡水平

作为国际商业谈判学的雏型构件，在某些构件上已具有相当的完整性。如“谈判三部曲”归纳极具科学性。又如“谈判策略”的定义与存在客观性似乎已为四海学者公认。有的构件深度研究极具水平。尼文贝格先生研究中“欲望”的论述就可以认为很有创造性。他智慧地吸收了马斯洛先生的“人生需求观”，又融汇当今学术界的成果如巴纳德·贝列雨森与凯利·史泰纳先生的“人类行为与科学性发现的细目”一书的内容再加上自己的思索，使其论述令人叹服。

虽然有这些惊人之作，但作为一门科学的全部构件尚未能达到均衡的横向与纵向的应有水平。

3. 文体结构只做到了准确反映经验，没有达到论述科学的目标

或者由于作者本人动机所限，著作就是为了讲座，培训实务人员；或者由于作者取材多为搜集品并非自己的作为，在撰写时为了真实起见而注重求实，而理论升华时缺少些基础；或者著作者本人就是某方面的专家，使其文章倾向性较强，综合性就不足等，凡此种种原因使问世的著作题列局限性很大，难以达到“立说创学”的力度。从题列的理论性看，法国史密特院长的“合同的谈判与缔约”较好，但过于集中在“合同”方面，而对“谈判”范畴又显不足。

二、社会主义社会

当今世界，社会主义社会的代表是中国。中国又是世界公认经商历史最悠久的古国之一。所以在研究社会主义社会关于国际商业谈判学现状时，本文将以中国研究现状为主。

（一）研究成果

中国过去较为封闭，在社会主义集团期间创造的记帐贸易，简化了西方复杂的国际贸易形态，加上西方冷战的影响，在诸多方面对中国限制，使国际商业水平受到扼制。从邓小平同志主持工作以后，中国改革、开放的政策，使经济工作突飞猛进。邓小平同志关于建设有中国特色的社会主义理论，把中国的经济轨迹通向一个崭新于人类文明的境地。世界关注中国，资本主义社会与中国社会主义社会的交往达到了历史的新阶段。在现代的背景下，中国学者对国际商业谈判学的研究，基本上经历了学习、借鉴、发展创造三个阶段。

1. 学习、借鉴阶段

学习与借鉴是中国人的文化传统，“读万卷书、行千里路”是古人之遗训。中国学者将当今世界的立法、谈判业务的专著着实翻译了不少，像上述各著作的译本就是证明。这个阶段使中国学者跟上西方研究步伐。

2. 发展创造阶段

这是个必然阶段，中国人的勤学、进取决定要走到这个阶段。从目前问世的作品来看，按中国出版规则来分类，有编、编著与著。它反映了书的内容来源，也反映与著书人的本质关系——产权关系。从我们研究谈判学的角度看，可以评判研究的深度。

（1）编的书有：大连出版社出版的《经商礼仪与经商箴言》，浙江大学出版社出版的《推销诀窍》海天出版社出版的《兵法与人际关系》青岛海洋大学出版社出版的《对外经济贸易谈判》中信出版社出版的《国际商务新操作》，对外贸易教育出版社出版的《国际贸易》解放军出版社出版的《三十六计新编》。虽说编撰工作是取已有之材，但编选的本身无异于苍海拾贝，亦有其创造性的思维活动。在这类的编著中，除了对谈判实务进行描述外，也体现出了谋略、行为、法规等构件。这些工作是主体研究必不可少的基础工作。

（2）编著的书有：中山大学出版社出版的《经商谋略》，该书以《华侨经商法》和《犹太经商法》为主要内容，融入了作者研究、收集的欧美日本等国富豪的发家秘诀，用 113 条经验总结的手法向读者拓开了经商成功之路标。北京工业大学出版社出版了一套对外贸丛书，分别论述怎样与德国人、美国人、俄国人、法国人、英国人、日本人做生意。这 6 本书的标题大致相同，从概况、经济、法规、市场、外交关系、人文、交易手法层层深入。辽宁人民出版社出版了《智谋通鉴》。该书共 4 章：韬略纵横、权谋精要、谋术珍言、兵书战策。收集了战略决策 13 例，谋略论述 115

篇，谋术珍言 10 段，介绍兵书 34 部。从智谋专论来说是部素材十分丰富的书，对于补充商战中的谋略，加深国际商业谈判谋略的认识有积极意义。中国对外经济贸易出版社出版了《国际贸易合同的谈判与缔约》。全书 8 章分别叙述了合同的分类、契约人的选择、合同的形成、文本的草拟与谈判原则、合同价格的谈判、合同的执行、合同的法律及几个相关因素。该书虽与合同实务相关联，但却第一次较明确地提出了合同谈判中的内容分类与环节的界定，而且把“谈判思维”作为一个层面提出来予以研究。

(3) 著的书有：北京出版社出版的企业智战丛书（1）《亚都公关 AA 级绝密》。该书近 10 万字，阐述了企业商战中的公关效应，其中不乏商业谈判可以借鉴的智慧与学识。四川人民出版社出版了《商战谋略》。全书 40 万字，以三篇、十四章、一百术的标题层次，表述商战的谋略及运用。文笔多彩，艺术性很强。中国对外经济贸易出版社出版了《贸易谈判基础知识》，全书共 11 章，论及洽谈的定义、组织、签约前的洽谈、签约后的谈判、谈判策略、谈判的思维、谈判的语言、谈判的行为、主持洽谈会的技巧、合同文本的书写、洽谈人的成长。该书第一次将谈判结构明确并把国际贸易谈判实务予以系统，尝试把综合学科汇聚成新的学科。中信出版社出版了《国际商业谈判》。全书共 10 章，31 万字。论及国际商业谈判的概论、分类与特征、谈判的构成、谈判的过程、谈判的伦理观、谈判的心理、谈判的主持、谈判的工具、谈判中特殊问题的处理、谈判警句等。该书以更广阔的眼界，更深的观察把国际商业谈判明确地摆到时代的学术论坛上进行琢磨。中国商业出版社出版了《国际商业谈判的组织与谋略》。全书共 6 章，23 万字。分述了国际商业谈判的定义与分类、谈判的构成、谈判的组织、谈判的策略、谈判的语言、商业谈判的条件。该书亦紧扣国际商业谈判主题，对《国际商业谈判》一书论及的层