

国际商务谈判的基本方法与技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c28_33851.htm

一、注重利益，而非立场

以往我们许多僵持很久的谈判过于重视立场或原则，谈判双方各自坚持自己的立场，往往将某项原则或立场视为谈判所坚持的重要条件，然而，我们许多人并不一定了解，在谈判双方对立的立场背后，既可能存在冲突的利益，而实际上还可能存在共同的或可以彼此兼容的利益。例如，在机械设备的出口中，双方坚持各自的价格立场并不能有助于双方达成明智的交易，因为，价格立场背后还会有许多利益的存在，而这些利益的存在，对双方并不一定就是冲突。双方采用什么贸易术语？交货时间的安排对谁更重要？价格中是否包括人员培训的费用？运输的责任必须是由买方来承担吗？保险由谁办理更合适？对于卖方，信用证付款条件是不是必须条件？买卖双方是想签订长期出口合同，还是一笔交易的合同？有关设备的易损件是否包括在此合同的报价中？等等。由此可以看出，一项合同谈判的立场背后还会有许多的利益因素。而商务谈判者必须彻底分析交易双方的利益所在，认清哪些利益对于我方是非常重要的，是决不能让步的；哪些利益是可以让步的，用来可以交换对方的条件。在不分清利益因素的情况下，盲目追求坚持立场和原则，往往使谈判陷入僵局，或者使谈判彻底失败。让步的谈判并不等于是失败的谈判。在谈判中最忌讳的是随意作出不当的让步。有经验的谈判者会用对自己不重要的条件去交换对对方无所谓、但对自己却很在意的一些条件。这样的谈判才能是一个双赢的

谈判。在上述例子中，办理运输对于买方可能没有任何优势，那么卖方就可以以CIF签订合同。但是，如果买方觉得办理保险是非常重要的，那么，卖方也可以在取得尽快交货的前提下，与对方签订CFR合同。在谈判中，利益的交换是非常重要的。双方谈判能否达到双赢，主要取决于双方让步的策略，即能否准确识别利益因素对于自己和对方的重要性。识别利益因素往往依赖于双方之间的沟通。例如，谈判中，不妨向对方多问几个为什么，如“您为什么特别注重……，您为什么不接受……”等问题。以此来探求对方的真实利益所在。在商务谈判中，对于利益问题，应注意以下几点：（1）向对方积极陈述你的利益所在，以引起对方的注意并使对方满足你的利益；（2）承认对方的利益所在，考虑对方的合理利益，甚至在保证自己利益的前提下努力帮助对方解决利益冲突问题；（3）在谈判中既要坚持原则（如具体的利益），又要有一定的灵活性；（4）在谈判中对利益作硬式处理，而对人作软式处理。在谈判中要强调你为满足对方利益所作出的努力，有时也要对对方的努力表示钦佩和赞赏。

二、创造双赢的解决方案 人们在谈判中有时不欢迎律师参加，其原因是把律师在谈判中的职责想象成是从法律角度计较得失，千方百计维护谈判者的利益。而实际上让好的律师参与谈判往往会取得意想不到的效果。因为，好的律师在谈判中有能力为谈判双方寻求对双方都有利的解决方案。如果将双方的利益比作一张饼来切，那么律师并不是仅仅注重切在什么地方，而更应注重在切分这块饼之前，尽量使这块饼变得更大。这就是提醒我们应该在谈判中注重创造双赢的解决方案。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细

请访问 www.100test.com