

国际商务谈判

自变量学院：徐微微 中国农业大学 市场营销学学士

诛心记

姓名：猷删

正职：企业并购谈判

兼职：海盗谈判

利用自己的瑕疵拔地而起

课程教材



课程代码：00186

2008版

主编：刘园

出版社：中国人民大学出版社

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第二章

国际商务谈判的影响因素

1

环境因素

2

法律因素

3

心理因素

第二章

国际商务谈判的影响因素



1

环境因素

2

法律因素

3

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答题

环境因素

法律因素

心理因素

由英国谈判专家马什在其著作的《合同谈判手册》中对谈判的环境作了系统的归类和分析。

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答题

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

七．基础设施及后勤供应状况因素

八．气候状况因素

由英国谈判专家马什在其著作的《合同谈判手册》中对谈判的环境作了系统的归类和分析。

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一. 政治状况因素

选择题

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一. 政治状况因素

选择题

1.国家对企业的_____

企业自主权（大；小）

2.经济的_____

计划经济/市场经济

3.政治_____

政治因素的影响

4.政局_____

总统大选、战争、政局、邻国关系

5.政府间的_____

政治矛盾/贸易伙伴，军事性手段

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一. 政治状况因素

选择题

1.国家对企业的管理程度

企业自主权（大；小）

2.经济的运行机制

计划经济/市场经济

3.政治背景

政治因素的影响

4.政局稳定性

总统大选、战争、政局、邻国关系

5.政府间的关系

政治矛盾/贸易伙伴，军事性手段

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

1. 宗教信仰的主导地位作用，对人的思想行为是有直接影响的。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

1. 宗教信仰的主导地位作用，对人的思想行为是有直接影响的。

2. 宗教信仰的影响与作用

选择&简答题

- 政治事务
- 法律制度
- 国别政策
- 社会交往与个人行为
- 节假日与工作时间

环境因素

法律因素

心理因素

题目练习

1. 2014年，俄罗斯与欧盟由于乌克兰危机而互相实施经济制裁，导致俄欧之间很多正在进行的谈判被迫中断或取消。这充分说明，影响该谈判的因素是（ ）

A:政治状况

B:宗教信仰

C:法律制度

D:商业习惯

题目练习

1. 2014年，俄罗斯与欧盟由于乌克兰危机而互相实施经济制裁，导致俄欧之间很多正在进行的谈判被迫中断或取消。这充分说明，影响该谈判的因素是（ ）

A:政治状况

B:宗教信仰

C:法律制度

D:商业习惯

答案：A

题目练习

2.如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾，而 B 国与 C 国是很好的贸易伙伴，那么 A 国就有可能不愿与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的（ ）

A:政治状况因素

B:法律制度因素

C:商业习惯因素

D:社会习俗因素

题目练习

2.如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾，而 B 国与 C 国是很好的贸易伙伴，那么 A 国就有可能不愿与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的（ ）

A:政治状况因素

B:法律制度因素

C:商业习惯因素

D:社会习俗因素

答案：A

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) 政治事务。
- (2) 法律制度。
- (3) 国别政策。
- (4) 社会交往与个人行为。
- (5) 节假日与工作时间。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) 政治事务。
- (2) 法律制度。
- (3) 国别政策。
- (4) 社会交往与个人行为。
- (5) 节假日与工作时间。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) 政治事务。例如宗教信仰对该国的党政方针、国内政治形势等的影响。
- (2) 法律制度。
- (3) 国别政策。
- (4) 社会交往与个人行为。
- (5) 节假日与工作时间。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) 政治事务。例如宗教信仰对该国的党政方针、国内政治形势等的影响。
- (2) 法律制度。受宗教影响很大的国家，其法律制度的制定就必须依据宗教教义。
- (3) 国别政策。
- (4) 社会交往与个人行为。
- (5) 节假日与工作时间。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) **政治事务**。例如宗教信仰对该国的党政方针、国内政治形势等的影响。
- (2) **法律制度**。受宗教影响很大的国家，其法律制度的制定就必须依据宗教教义。
- (3) **国别政策**。由于宗教信仰的不同，某些国家依据本国的外交政策，在经济贸易制度上制定了带有歧视性或差别性的国别政策，以便对某些国家及企业给予方便与优惠，而对于另外一些国家及企业则作出种种限制。
- (4) **社会交往与个人行为**。
- (5) **节假日与工作时间**。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) **政治事务**。例如宗教信仰对该国的党政方针、国内政治形势等的影响。
- (2) **法律制度**。受宗教影响很大的国家，其法律制度的制定就必须依据宗教教义。
- (3) **国别政策**。由于宗教信仰的不同，某些国家依据本国的外交政策，在经济贸易制度上制定了带有歧视性或差别性的国别政策，以便对某些国家及企业给予方便与优惠，而对于另外一些国家及企业则作出种种限制。
- (4) **社会交往与个人行为**。存在宗教信仰的国家与那些没有宗教信仰的国家间，在社会交往与个人行为方面存在着较大差别。
- (5) **节假日与工作时间**。

3.试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。

宗教信仰会对下列事务产生重大影响：

- (1) **政治事务**。例如宗教信仰对该国的党政方针、国内政治形势等的影响。
- (2) **法律制度**。受宗教影响很大的国家，其法律制度的制定就必须依据宗教教义。
- (3) **国别政策**。由于宗教信仰的不同，某些国家依据本国的外交政策，在经济贸易制度上制定了带有歧视性或差别性的国别政策，以便对某些国家及企业给予方便与优惠，而对于另外一些国家及企业则作出种种限制。
- (4) **社会交往与个人行为**。存在宗教信仰的国家与那些没有宗教信仰的国家间，在社会交往与个人行为方面存在着较大差别。
- (5) **节假日与工作时间**。宗教活动往往有固定的活动日，不同的国家节日不同，工作时间也各有差别，这在制定具体谈判计划及日程安排时必须全面考虑。

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

选择题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

选择题

1. 该国法律基本概况

英美法系（判例法体系）/大陆法系（成文法体系）

2. 法律执行情况

无法可依/依法办事

3. 司法部门的影响

法院与司法部门是否独立

4. 法院受理案件的时间长短

5. 执行其他国家法律的裁决时所需要的程序

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

选择题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

选择题

- a. 企业的决策程序
- b. 文本的重要性
- c. 律师的作用
- d. 谈判成员的谈话次序
- e. 商业间谍问题
- f. 是否存在贿赂现象
- g. 竞争对手的情况
- h. 翻译及语言问题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

选择题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

选择题

法律因素

心理因素

→ A. 阿拉伯商人：

1. 千万不能赠送酒类礼品，因为饮酒是被严格禁止
2. 不能单独给女主人送礼，不能送东西给已婚女子，忌送妇女图片及妇女形象的雕塑品

→ B. 意大利：

1. 手帕不能送人，因为手帕象征亲人离别，是不祥之物；
2. 红玫瑰表示对女性的一片温情，是不能随便赠送的

→ C. 西方国家：忌讳“13”这个数字，代表着厄运

题目练习

1.在国际商务谈判中，认为手帕象征亲人离别，是不祥之物，不能送人的国家是（ ）

A:美国

B:英国

C:法国

D:意大利

题目练习

1.在国际商务谈判中，认为手帕象征亲人离别，是不祥之物，不能送人的国家是（ ）

A:美国

B:英国

C:法国

D:意大利

答案：D

2.与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼品，因为饮酒在阿拉伯国家是被严格禁止的。这突出反映的是商务谈判影响因素中的（ ）

A:政治状况因素

B:法律制度因素

C:商业习惯因素

D:社会习俗因素

2.与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼品，因为饮酒在阿拉伯国家是被严格禁止的。这突出反映的是商务谈判影响因素中的（ ）

A:政治状况因素

B:法律制度因素

C:商业习惯因素

D:社会习俗因素

答案：D

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

心理因素

选择题

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

选择题

心理因素

- 1. 外债状况
- 2. 外汇储备情况
- 3. 货币的自由兑换
- 4. 支付信誉
- 5. 税法方面的情况

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

选择题

心理因素

- 1. 外债状况 是否有能力支付本次交易的款项
- 2. 外汇储备情况
- 3. 货币的自由兑换
- 4. 支付信誉
- 5. 税法方面的情况

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

选择题

心理因素

- 1. 外债状况 是否有能力支付本次交易的款项
- 2. 外汇储备情况 对外支付能力、出口产品结构
- 3. 货币的自由兑换
- 4. 支付信誉
- 5. 税法方面的情况

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

选择题

心理因素

- 1. 外债状况 是否有能力支付本次交易的款项
- 2. 外汇储备情况 对外支付能力、出口产品结构
- 3. 货币的自由兑换 汇率风险
- 4. 支付信誉
- 5. 税法方面的情况

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

选择题

心理因素

- 1. 外债状况 是否有能力支付本次交易的款项
- 2. 外汇储备情况 对外支付能力、出口产品结构
- 3. 货币的自由兑换 汇率风险
- 4. 支付信誉
- 5. 税法方面的情况 征税种类

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

心理因素

六．财政金融状况因素

七．基础设施及后勤供应状况因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

法律因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

心理因素

六．财政金融状况因素

七．基础设施及后勤供应状况因素

八．气候状况因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答&选择题

- 一．政治状况因素
- 二．宗教信仰因素
- 三．法律制度因素
- 四．商业习惯因素
- 五．社会习俗因素
- 六．财政金融状况因素
- 七．基础设施及后勤供应状况因素
- 八．气候状况因素

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

宏观法律环境

常见的法律问题

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

宏观法律环境

常见的法律问题

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

宏观法律环境

国际商法

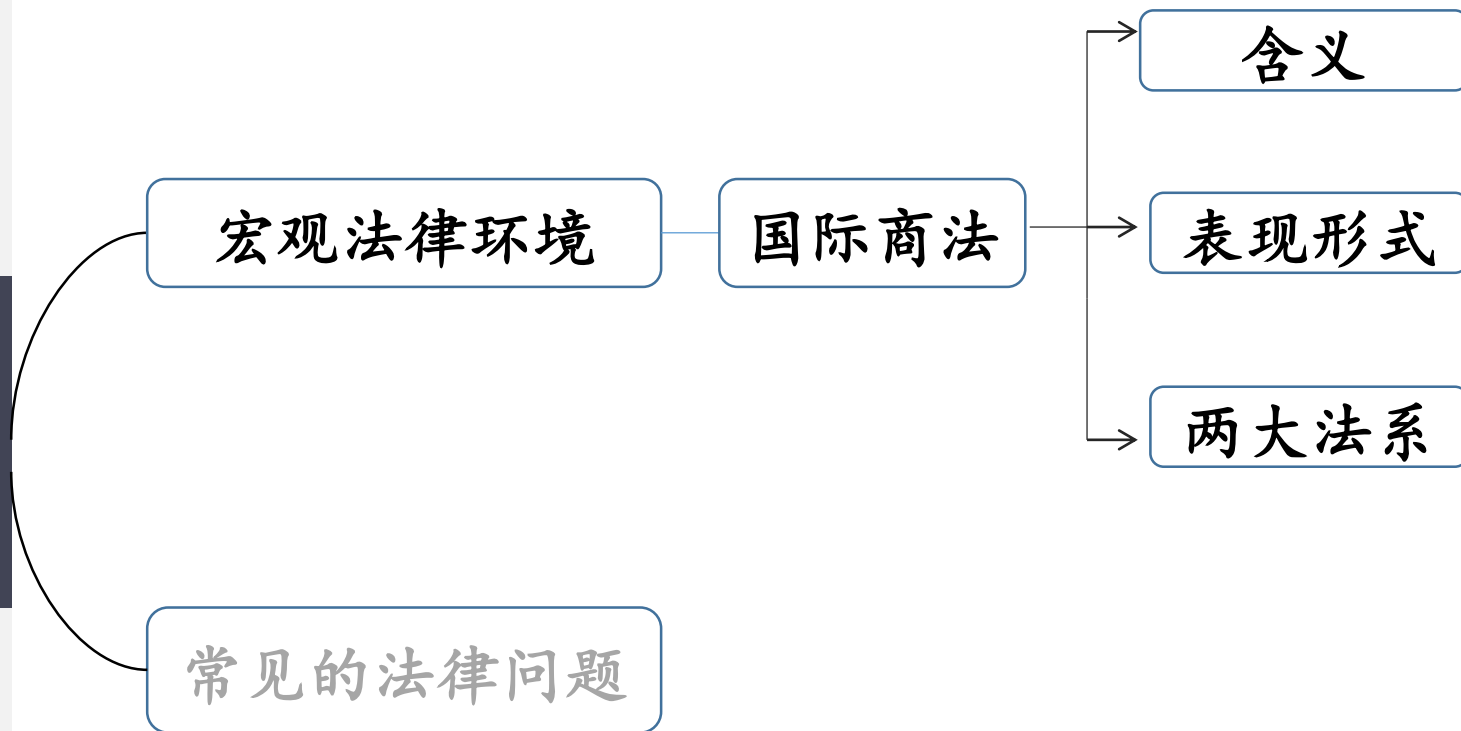
常见的法律问题

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

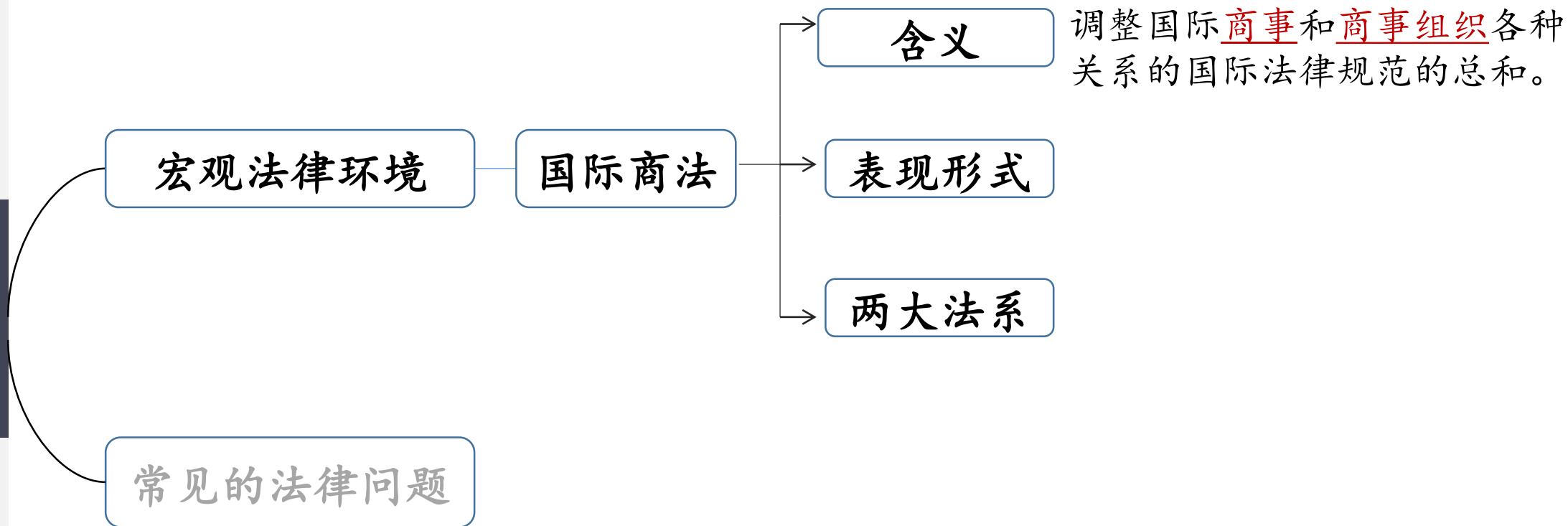


第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

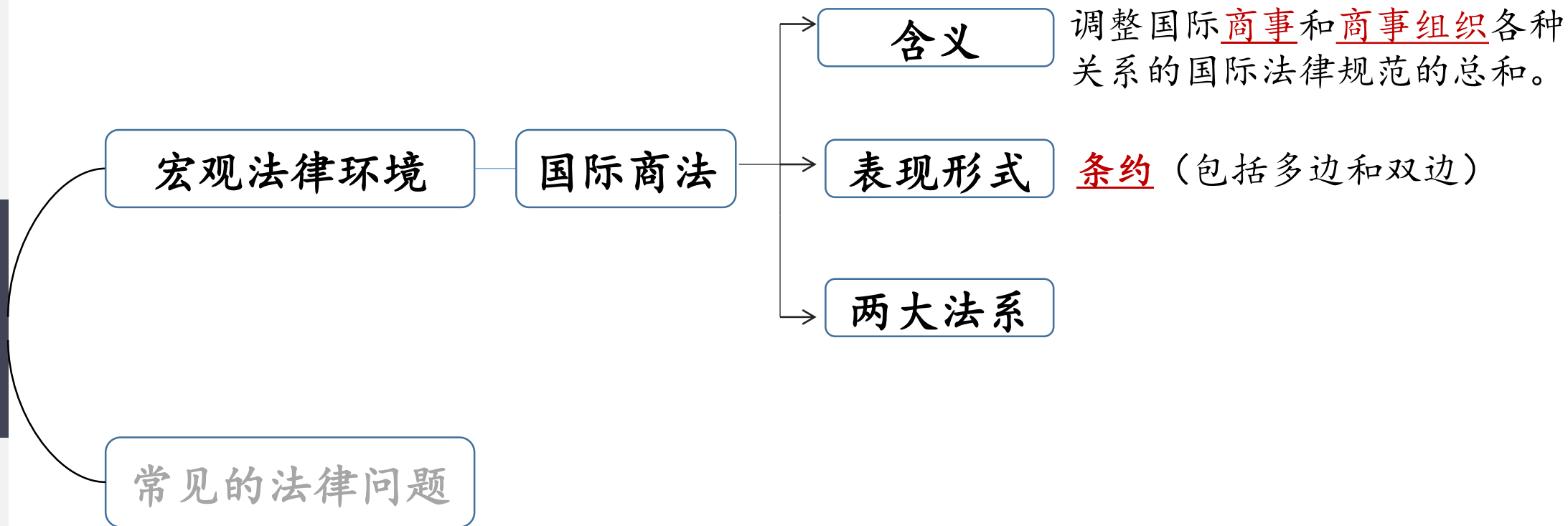


第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

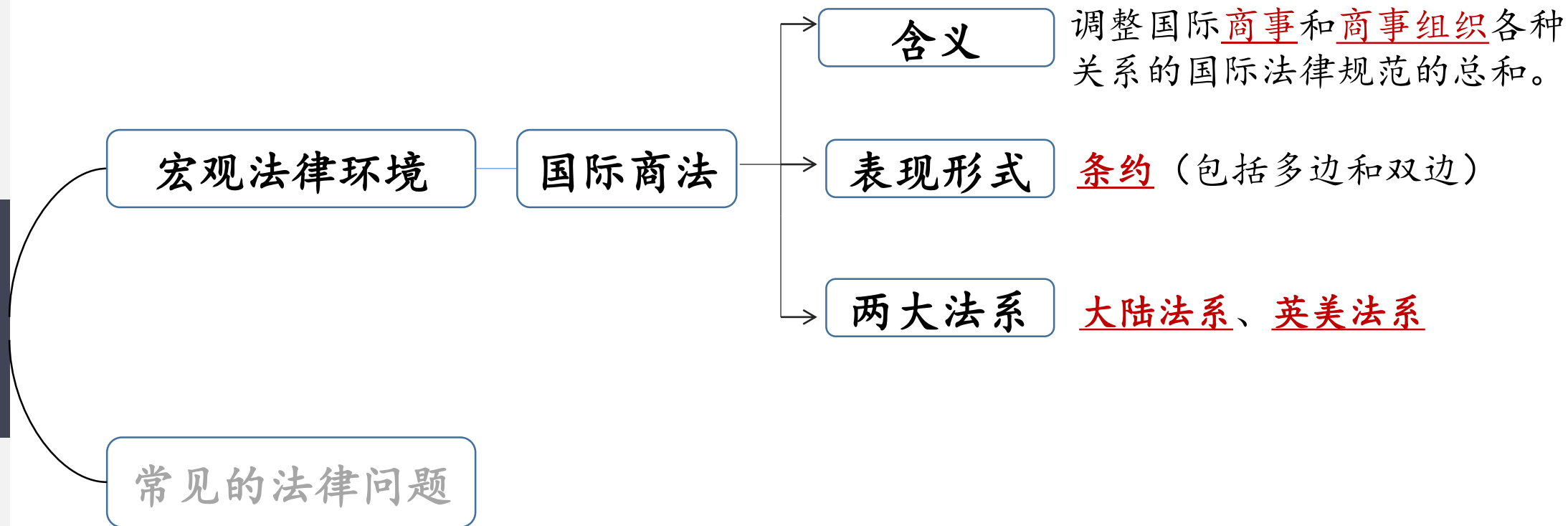


第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素



第二章 国际商务谈判的影响因素

“大陆法系 VS 英大法系”

环境因素

大陆法系：形成于西欧

主要国家：法国、德国

法律因素

欧洲：瑞士、意大利、奥地利、比利时、卢森堡、荷兰、西班牙、葡萄牙

殖民地：拉丁美洲、非洲大部分

其他：日本、土耳其、美国路易斯安那州、加拿大魁北克地区

心理因素

特点：强调成文法——系统化、条理化、法典化、逻辑性

分类：公法（与国家状况有关）和私法（与私人利益有关）

第二章 国际商务谈判的影响因素

“大陆法系 VS 英美法系”

环境因素

英美法系：形成于英国

主要国家：英国、美国

法律因素

其他国家：加拿大、澳大利亚、新西兰、爱尔兰、印度、巴基斯坦、马来西亚、新加坡、

中国香港地区

心理因素

特点：强调判例的作用，英美法不区分公法和私法两部分，强调判例的作用，遵循先例。

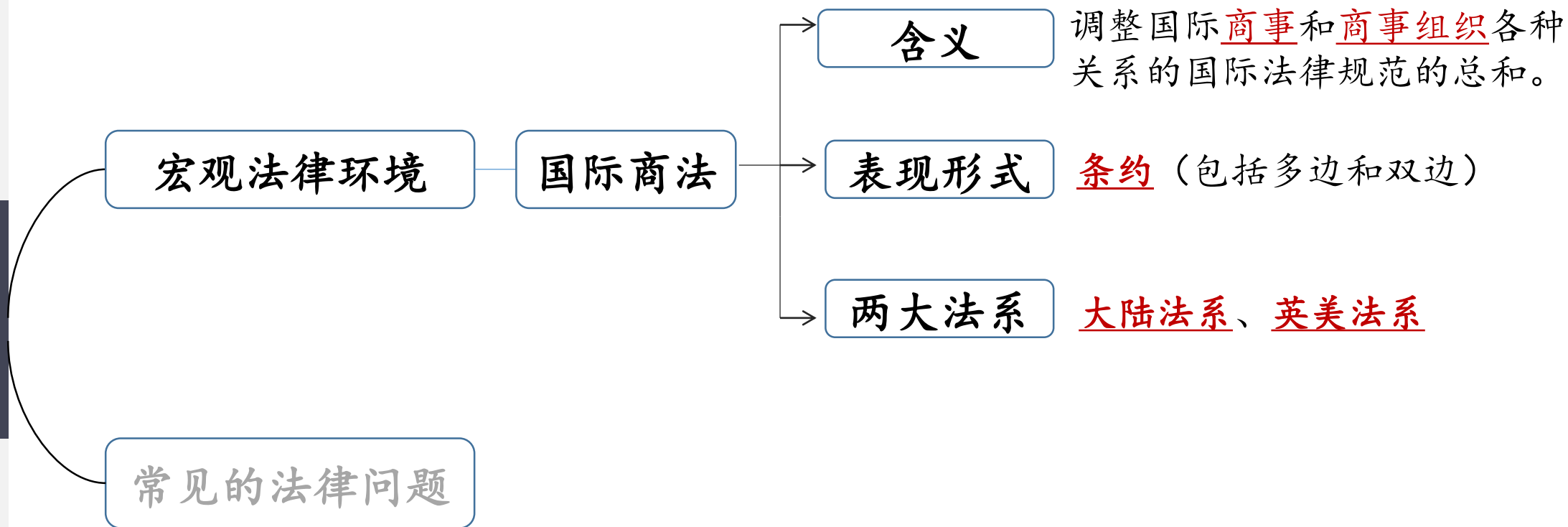
趋势：成文法在社会生活中的作用日渐重要。但是，成文法必须通过判例的解释才能产生效力。

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素



3.下列各国中采用英美法系处理国际商务谈判纠纷的是（ ）

A:荷兰

B:瑞士

C:法国

D:中国香港地区

3.下列各国中采用英美法系处理国际商务谈判纠纷的是（ ）

A:荷兰

B:瑞士

C:法国

D:中国香港地区

答案：D

英美法形成于英国，以后扩展到美国及其他过去曾受英国殖民统治的国家和地区，主要包括加拿大、澳大利亚、新西兰、爱尔兰、印度、巴基斯坦、马来西亚、新加坡以及中国香港地区等。

4.下列有关大陆法与普通法的说法中正确的是（ ）

A:大陆法强调判例的作用

B:日本采用的是大陆法

C:英美法强调文法的作用

D:苏格兰采用的是英美法

4.下列有关大陆法与普通法的说法中正确的是（ ）

A:大陆法强调判例的作用

B:日本采用的是大陆法

C:英美法强调文法的作用

D:苏格兰采用的是英美法

答案：B

大陆法系形成于西欧，除法国和德国以外，许多欧洲国家如瑞士、意大利、奥地利、比利时、卢森堡、荷兰、西班牙、葡萄牙等国也属于大陆法体系。

日本和土耳其等国也引入了大陆法。美国路易斯安那州、加拿大魁北克地区，也属于大陆法的范围。大陆法的一个特点是强调成文法的作用。它在结构上强调系统化、条理化、法典化和逻辑性。

5.以下各国中，采用大陆法系处理国际商务谈判纠纷的是（ ）

A:中国

B:美国

C:英国

D:德国

题目练习

5.以下各国中，采用大陆法系处理国际商务谈判纠纷的是（ ）

A:中国

B:美国

C:英国

D:德国

答案：D

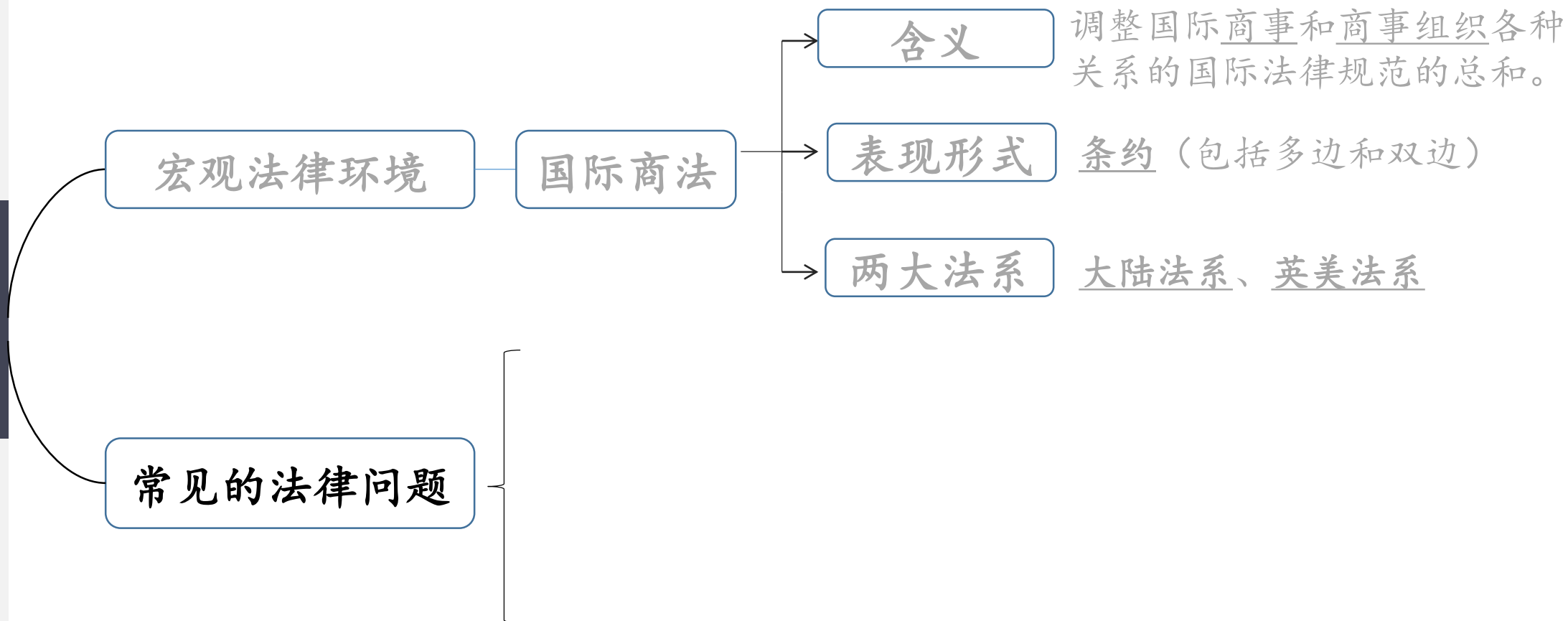
大陆法系形成于西欧，除法国和德国以外，许多欧洲国家如瑞士、意大利、奥地利、比利时、卢森堡、荷兰、西班牙、葡萄牙等国也都属于大陆法体系。

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

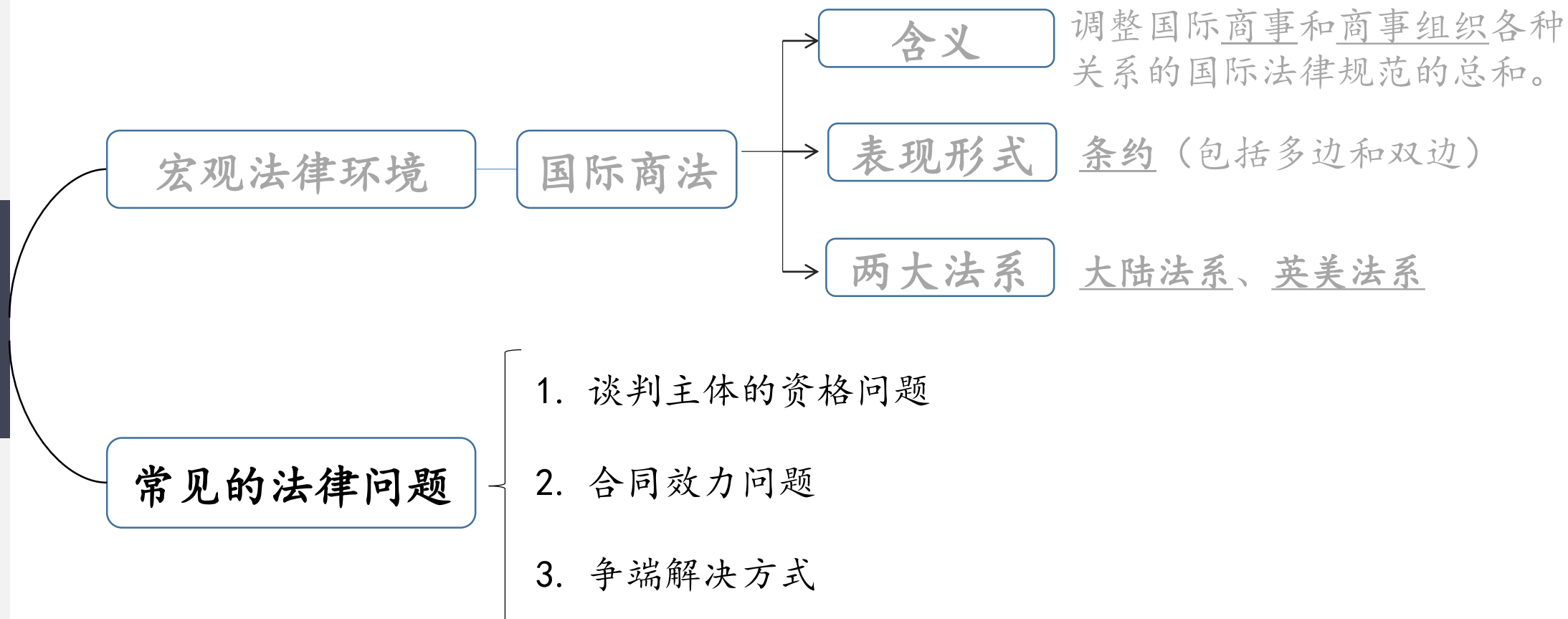


第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素



第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

常见的法律问题

1. 谈判主体的资格问题

名词解释

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

1. 谈判主体的资格问题

名词解释

- 谈判主体的资格问题：指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

1. 谈判主体的资格问题

名词解释

- 谈判主体的资格问题：指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。
- **法人**：法人是指拥有独立的财产、能够以自己的名义享受民事权利和承担民事义务，并且按照法定程序成立的法律实体。最常见的法人是公司。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

1. 谈判主体的资格问题

名词解释

- 谈判主体的资格问题：指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。
- **法人**：法人是指拥有独立的财产、能够以自己的名义享受民事权利和承担民事义务，并且按照法定程序成立的法律实体。最常见的法人是公司。
- 公司必须通过它授权的代理人才能订立合同，并且其活动范围不得超过公司章程的规定。

环境因素

法律因素

心理因素

谈判主体的资格问题：

指法律意义上的资格问题，即对方公司的_____和_____。

法人：

拥有_____、能够以_____享受民事权利和承担民事义务，
并且按照法定程序成立的_____。最常见的法人是公司。

谈判主体的资格问题：

指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

法人：

拥有_____、能够以_____享受民事权利和承担民事义务，
并且按照法定程序成立的_____。最常见的法人是公司。

谈判主体的资格问题：

指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

法人：

拥有独立的财产、能够以自己的名义享受民事权利和承担民事义务，并且按照法定程序成立的法律实体。最常见的法人是公司。

第二章 国际商务谈判的影响因素

名词解释

2. 合同效力问题

常见的法律问题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

2. 合同效力问题

名词解释

合同：是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

2. 合同效力问题

名词解释

环境因素

法律因素

心理因素

合同：是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。

合同具有以下3个特征：

- a. 合同是双方的民事法律行为，不是单方的民事法律行为（基本法律特征）
- b. 订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果
- c. 合同是合法行为，不是违法行为

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

2. 合同效力问题

名词解释

各国对合同有效成立的要求主要有以下几项：

- (1) 当事人之间必须达成协议，通过要约与承诺达成的；
- (2) 当事人必须具有订立合同的能力；
- (3) 合同必须有对价或合法约因；
- (4) 合同的标的和内容必须合法；
- (5) 合同必须符合法律规定形式要求；
- (6) 当事人的意思表示必须真实。

环境因素

法律因素

心理因素

6.下列有关合同的说法，不正确的是（ ）

A:合同一旦签订即受法律保护

B:合同是双方的民事法律行为

C:订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果

D:合同是合法行为

6.下列有关合同的说法，不正确的是（ ）

A:合同一旦签订即受法律保护

B:合同是双方的民事法律行为

C:订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果

D:合同是合法行为

答案：A

7. “合同是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。” 此句话说明合同具有的特征是（ ）

A:是单方的民事法律行为

B:均受法律保护

C:为产生某种民事法律效果

D:仅为当事双方确立买卖关系

7. “合同是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。” 此句话说明合同具有的特征是（ ）

A:是单方的民事法律行为

B:均受法律保护

C:为产生某种民事法律效果

D:仅为当事双方确立买卖关系

答案：C

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

3. 争端解决方式

名词解释

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

常见的法律问题

3. 争端解决方式

名词解释

1. 仲裁 & 诉讼

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

3. 争端解决方式

名词解释

环境因素

法律因素

心理因素

1. 仲裁 & 诉讼

- 仲裁：发生争议的两方当事人自愿地达成协议，将他们之间发生的争议提交一定**仲裁机构**裁决、解决的一种办法。
- 诉讼：经济纠纷的一方当事人到法院起诉，控告另一方当事人有违约行为，要求**法院**给予救济或惩处另一方当事人的法律制度。
法院的判决具有国家强制力。

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

3. 争端解决方式

名词解释

2. 仲裁与诉讼的区别

- | | | | |
|-----------------------------|-----------|---|-------|
| (1) (根本区别) 受理案件的依据不同 | 协议管辖 | & | 强制管辖 |
| (2) 审理案件的组织人员不同 | 自行指定 | & | 法院指定 |
| (3) 审理案件的方式不同。 | 不公开 | & | 公开 |
| (4) 处理结果不同 | 裁决终局性 | & | 两审终审制 |
| (5) 受理案件机构的性质不同 | 民进性质的社会团体 | & | 法院 |
| (6) 处理结果境外执行的不同 | | | |

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

常见的法律问题

3. 争端解决方式

名词解释

环境因素

法律因素

心理因素

3. 仲裁协议的概念和内容

仲裁协议：合同当事人在合同中订立的仲裁条款，或者以其他方式达成的将争议提交仲裁的书面协议。

涉外仲裁协议的内容：

仲裁意愿、仲裁事项、仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序规则、仲裁裁决的效力

题目练习

8.从法学角度来讲，其结果是终局性的是（ ）

A:协商

B:调解

C:仲裁

D:诉讼

8.从法律学角度来讲，其结果是终局性的是（ ）

A:协商

B:调解

C:仲裁

D:诉讼

答案：C

仲裁裁决的效力。它主要是指裁决是否具有终局性，是否对双方具有约束力。

我国法律规定，经我国涉外仲裁机构作出的裁决，当事人不得向法院上诉。

9.下列有关涉外仲裁协议的说法正确的是（ ）

A:不能继续向法院上诉

B:不能临时设置仲裁庭

C:不能在第三国仲裁

D:不能自由制造仲裁规则

9.下列有关涉外仲裁协议的说法正确的是（ ）

A:不能继续向法院上诉

B:不能临时设置仲裁庭

C:不能在第三国仲裁

D:不能自由制造仲裁规则

答案：A

10.下列有关涉外仲裁协议的说法中，不正确的是（ ）

A:能在第三国仲裁

B:能临时设置仲裁庭

C:能继续向法院上诉

D:能自由选用仲裁规则

10.下列有关涉外仲裁协议的说法中，不正确的是（ ）

A:能在第三国仲裁

B:能临时设置仲裁庭

C:能继续向法院上诉

D:能自由选用仲裁规则

答案：C

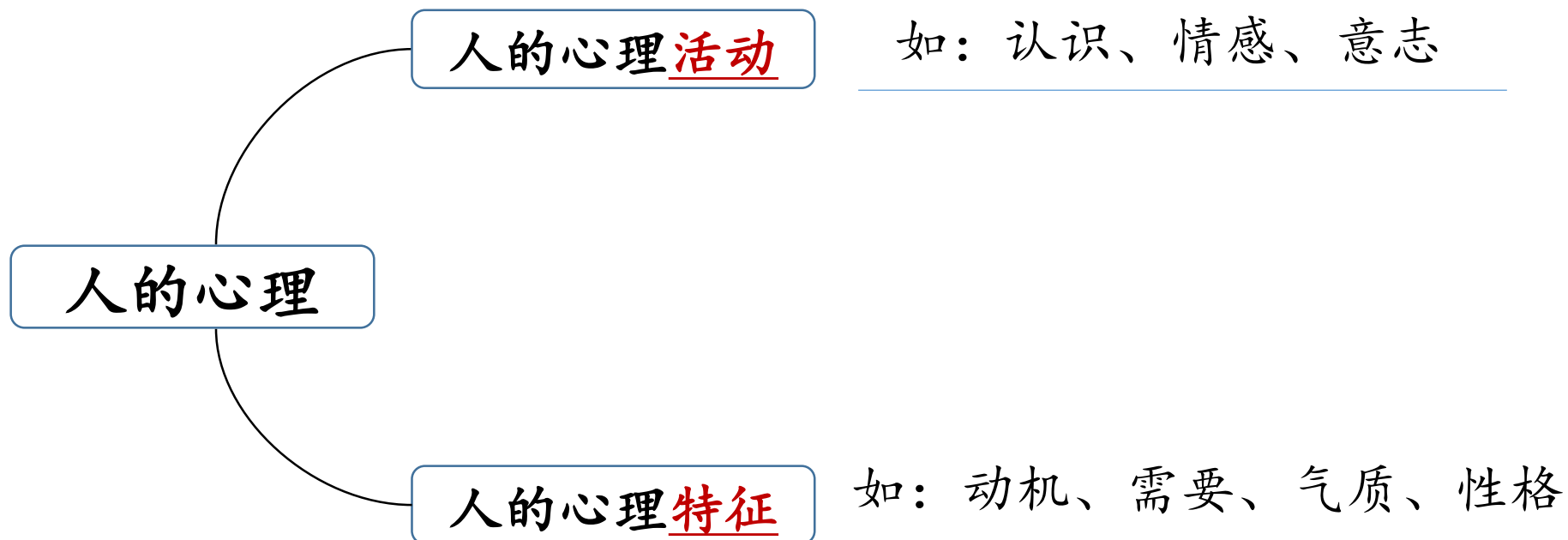
我国法院是两审终审制，一方当事人对法院判决不服的可以上诉；仲裁裁决是终局性的，不能上诉，也不允许再向任何机构提出变更裁决的要求，败诉方如不自动执行裁决，胜诉方可以向法院申请强制执行。

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素



第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

一、国际商务谈判中的个体心理

二、国际商务谈判中的群体心理

三、谈判的心理禁忌

第二章 国际商务谈判的影响因素

一、国际商务谈判中的个体心理

选择题

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

一、国际商务谈判中的个体心理

选择题

- 个性
- 情绪
- 态度
- 印象
- 知觉

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

群体：由两个以上的个体组成，为实现共同的目标，遵守共同的规范而相互联系、影响和配合的个体组合体。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

群体：由两个以上的个体组成，为实现共同的目标，遵守共同的规范而相互联系、影响和配合的个体组合体。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

环境因素

法律因素

心理因素

群体：由两个以上的个体组成，为实现共同的目标，遵守共同的规范而相互联系、影响和配合的个体组合体。

特征：

- (1) 由两人以上组成
- (2) 有共同的目标
- (3) 有严明的纪律约束

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

群体的工作效率和工作效益。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答题

二、国际商务谈判中的群体心理

群体效能：群体的工作效率和工作效益。

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

群体效能：群体的工作效率和工作效益。

- (1) 群体成员的**素质**
- (2) 群体成员的**结构**
- (3) 群体**规范**
- (4) 群体的**决策方式**
- (5) 群体内的**人际关系**

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

二、国际商务谈判中的群体心理

简答题

群体效能：群体的工作效率和工作效益。

(1) 群体成员的**素质**

(2) 群体成员的**结构**

(3) 群体**规范**

(4) 群体的**决策方式**

(5) 群体内的**人际关系**

(三) 发挥谈判群体效能最大化的一般途径

1. 合理配备群体**成员**

2. 灵活选择**决策程序**

3. 建立严明的**纪律**和有效的**激励机制**

4. 理顺群体内部**信息交流的渠道**

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

选择&简答题

环境因素

法律因素

心理因素

(一) 必须避免出现的心理状态

1. 信心不足
2. 热情过度
3. 不知所措

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(二) 区别对待不同类型的谈判对手

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(二) 区别对待不同类型的谈判对手

类型	心理特征	谈判禁忌
权力型		
进取型		
关系型		

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(二) 区别对待不同类型的谈判对手

类型	心理特征	谈判禁忌
权力型	以取得 <u>成功</u> 为满足	让他插手谈判程序的安排； 听取他的建议让他轻易得手； 屈服于他的压力。
进取型		
关系型		

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(二) 区别对待不同类型的谈判对手

类型	心理特征	谈判禁忌
权力型	以取得 <u>成功</u> 为满足	让他插手谈判程序的安排；听取他的建议让他轻易得手；屈服于他的压力。
进取型	以对别人和对谈判局势 <u>施加影响</u> 为满足	试图去支配他、控制他，压迫他作出过多的让步，并提出相当苛刻的条件。
关系型		

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(二) 区别对待不同类型的谈判对手

类型	心理特征	谈判禁忌
权力型	以取得 <u>成功</u> 为满足	让他插手谈判程序的安排； 听取他的建议让他轻易得手； 屈服于他的压力。
进取型	以对别人和对谈判局势 <u>施加影响</u> 为满足	试图去支配他、控制他， 压迫他作出过多的让步， 并提出相当苛刻的条件。
关系型	以与别人保持 <u>良好的关系</u> 而感到满足	不主动进攻；对他让步过多； 对他的热情态度掉以轻心

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(三) 了解不同性格谈判对手的心理特征

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

三、谈判的心理禁忌

简答题

(三) 了解不同性格谈判对手的心理特征

迟疑、唠叨、沉默、顽固……

环境因素

法律因素

心理因素

11.试图支配或控制对手，并向对手提出苛刻条件。这种谈判禁忌尤其适用于（ ）

A.权力型谈判对手

B.进取型谈判对手

C.关系型谈判对手

D.情绪型谈判对手

题目练习

11.试图支配或控制对手，并向对手提出苛刻条件。这种谈判禁忌尤其适用于（ ）

A.权力型谈判对手

B.进取型谈判对手

C.关系型谈判对手

D.情绪型谈判对手

答案：B

12.一般而言，常具有“控制他人”心理特点的谈判人员类型是（ ）

A.迟疑型

B.唠叨型

C.沉默型

D.顽固型

12.一般而言，常具有“控制他人”心理特点的谈判人员类型是（ ）

A.迟疑型

B.唠叨型

C.沉默型

D.顽固型

答案：D

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答&选择题

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

七．基础设施及后勤供应状况因素

八．气候状况因素

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

宏观法律环境

常见的法律问题

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

宏观法律环境

国际商法

常见的法律问题

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

宏观法律环境

常见的法律问题

国际商法

含义

表现形式

两大法系

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

八个因素

法律因素

宏观法律环境

国际商法

含义

表现形式

两大法系

常见的法律问题

心理因素

一、国际商务谈判中的个体心理

二、国际商务谈判中的群体心理

三、谈判的心理禁忌

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析