# 开放月宣导

宣导一下尚德的微博活动。熟悉套路的学员都知道我们每个月都会有一个微博话题，每个月培养一种好习惯。在这个北方的艳阳里大雪纷飞的十二月，我们迎来了开放月这个话题。在开放月里，让我们心怀开放，拥抱世界。

在这个月中，让我们塑造开放心态。什么是开放心态？

开放，可以是一朵花的绽放，可以是一种情感的释然，可以是虚怀若谷的空杯心态，也可以是敞开心扉，畅所欲言，想表达的，想问的，都可以分享到微博。同学们多多参与，会有丰厚礼品给大家哦，悄悄的告诉你，老师们为大家准备的奖励机制也是“开放”的。有人问，怎么参与活动？

先关注我微博。

点击微博页面中间最下面的小加号，发表新微薄，发表微博的时候打两个#号，#号中间是话题，然后写上自己要说的话，@我。可以写自己一天的经历，上课的感受，对所学知识的成就感，对自我提升的期待。都可以。

如果还是不知道怎么写，老师给大家几个小模板，看看他们是怎么写的。

如果有同学对开放不是很理解，没有抒发感想的灵感，那么我们还有名师直播课带给大家。

……

推荐大家去听孙博艺老师的课，相信他帅气的脸和磁性的嗓音一定会打动你。

这就是开放月微博活动，欢迎大家积极参与，多多发帖，会有礼品。

# 绪

**认识一下我**

看过我名字没看过我本人的十个有九个都认为我是个汉子，没错我有时候讲课确实是个女汉子，激情澎湃处，刹都刹不住。这一点在我之前的教育培训道路上我从未改变，始终如一。我曾经担任企业内训师的时候我主要负责员工培训、产品宣讲、课程策划。帮助公司员工向更高素质的全面型人才过渡。后来互联网行业蓬勃发展，我又踏入了互联网教育产品的浪潮中，做课程资料、线上讲课等等。可以说，在培训教育这块我算是有些自己的心得体会，也喜欢和人交流，所以欢迎同学们与我积极互动，参与聊天。

传统的学习方法是看书看黑板记笔记，如今互联网信息技术这么发达，同学们多多参与互动，打字聊天加深记忆，效果依然杠杠的。所以线上直播学习大家别看资料，看聊效。聊是聊天的聊。不是说不让你看资料，课下去看。欢迎同学们在公屏积极发言，在条件和时间允许的情况下我尽量回答大家的问题，如果有同学的问题我一时半会没回答，不是老师冷落你，而是没看见或者为了照顾大多数同学的学习进度先往下讲。你可以课后或者课间向我提问，我一定知无不言，言无不尽。

……

**上课要求**

时间是检验真理的唯一标准。做题就是检验你学没学会的标准之一，所以**一定要完成随堂考和作业**。做题不仅在于检验，更重要的在于巩固，让你做到温故而知新。

**目录**

本书共8章，真正需要掌握的知识为前七章。

第一章：概述，即大概介绍这门课学什么，先解决我是谁我在哪的问题，明确这门课是一个什么课。他会像剥洋葱一样逐层剥开，由浅入深，先告诉你什么是谈判，什么是商务谈判，什么是国际商务谈判。国际商务谈判有哪些特点、哪些种类、遵循什么原则、执行什么样的基本程序。

后面详细介绍哪些因素可能会影响谈判的结果。谈判前需要做哪些准备。谈判过程中对面不同的人、不同的形势可以采取哪些策略，运用哪些技巧，以增大谈判成功的可能性。第六章讲不同国家和地区的文化差异，教你面对国际友人的时候不要莫名其妙的踩雷。第七章，讲谈判存在的风险，合作有风险，谈判需谨慎。第八章是案例分析，是结合前面七章知识的实际应用，作为了解。

**划分**

大体上划分，全书可以分为四部分……可以发现我们全书的核心词就是谈判，如果说话是一种艺术，那么谈判就是艺术中的艺术。学了这门课，我们都能多少掌握一点怼人（说服人）的小技巧，还能领略不同地方的歪果仁的说话处世风格。何乐而不为呢？所以，不管你是为了通过考试而听课，还是为了拓宽知识面而听课，总之少不了两个字听课。在这里我不仅希望大家认真听课，还要求大家坚持听课，坚持每节课出勤，坚持整节课听完。开始容易，难在坚持，希望在接下来的时间里我能看到各位大宝贝们勤勤恳恳的努力和坚持不懈的毅力，让我们短暂相处的这九节课成为一段愉快的学习旅程。如果大家对我说的话听懂了并且能照做，请扣666让我看到刚才那段话我没白说。感谢各位老铁。

# 1 国际商务谈判概述

**框架**……

**入世谈判**

在正式学习什么是国际商务谈判之前，先来回顾一下历史上的今天，纪念一下这个对于中国来说里程碑式的谈判创举。在17年前的今天，我国正式加入世贸组织，自此，我国企业参与世界分工和开展国际贸易的格局都发生了前无古人的变化。可以说这次入世谈判是我们国家改革开放以来最著名的谈判了，我们中国一直想加入世贸组织，为此中国经历了15年的漫长历程，中间也经历了很多次谈判。最后终于在2001年12月11日成功成为世贸组织的正式成员。时间要记住。

## 概念及特点

### 1.1.1 概念

国际商务谈判包含三个词，，，先从范围最大的谈判开说，什么是谈判？……（杰德勒：美国谈判协会会长，著名律师）简单理解，在合作的过程中每个人都有不同的目的和需要，我们需要通过交流达成共识，让这个共识使双方都满意，那这个交流的过程就是谈判。

**谈判 VS “讨价还价”**

从这段这么长的话中我们能不能总结出谈判的概念？如果不能，你可以联系实际生活来记，大家平时都购物。实际上它和购物及其类似，都是出于某种需要（一方想卖货，一方想买货）、都是信息交流和磋商的过程（语言交流，商量价格）、都想维护自己的利益（卖家多卖钱，买家少花钱）不维护利益你谈个什么劲、都属于一个行为过程。把握这几个关键词，概念就出来了。

…………

谈判涉及的领域很广，包括……我们把谈判内容主要集中在经济领域的谈判，称为商务谈判，以经济为中心，一切向钱看。

……

**三个概念对比**

**谈判**：基于各自的目的来进行商量，最终达成一致的意见。……**行为过程**。谈判内容涉及方方面面，政治经济军事外交科技。那么如果在谈判的基础上对内容作出限定，特指集中在经济领域的谈判。就成了**商务谈判**。为什么会存在商务谈判？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。没冲突你有什么好谈的，一拍即合直接答应就完了。所以，**商务谈判成为……存在冲突**。

**国际商务谈判**：在商务谈判的基础上增加了地域范围的描述。

### 1.1.2 特点

国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性，又有国际商务谈判的特殊性。先说二者的共性。

**共性**

2.人之所以要进行谈判，就是因为要实现一定的目标和利益需要，那么商务谈判和贸易谈判的目的集中指向的是哪方面的利益？（政治、军事、经济）

3.既然是以经济利益为谈判目的，那么他们的主要评价指标也就是？经济利益。谈判中你要关心一些成本问题，核算收获多少经济利益或者有可能承担损失多少利益的风险，不然你要是连这都不关心那你费劲巴拉搞谈判最后亏了，白费口舌干赚吆喝？

1.既然谈判的目的和主要评价指标，那么谈判桌上的谈话必然会围绕一个核心去谈，这个核心是？你这东西卖多少钱，不行便宜点。这个“卖多少钱”是价格。当然价格只是谈判内容的一部分，谈判者的需要和利益不仅仅表现在价格上，但是几乎所有的商务谈判中，价格无疑就是核心内容。

刚才说了谈判中要关心一些成本问题，那么具体来说都有哪些**成本**？……

**特殊性**

其实国际商务谈判与一般贸易谈判的区别体现在地域范围上，是不同国家之间打交道的事情。所以国际商务谈判，不仅是交易上的洽谈，也是一项涉外活动。以下我们讲的特殊性，都是围绕涉外这个词来展开。

1.涉外活动，与不同国家打交道，不同国家都有自己的政策，它这就决定了它具有较强的政策性。谈判中必须贯彻执行国家的方针政策和外交政策，还要注意国别政策（**国别政策**是指不同的国别分别采用最低或普通税率，货运监管在对不同国别（地区）有不同管理规定，是我国外交政策和对外经济贸易管理的一个组成部分，也是海关货运监管与关税政策的一个重要方面。）一个国家对不同的国家采取的政策不一样，我跟你关系好我对你的政策就放宽松点或者照顾着点，给你出个最惠国待遇，我跟你关系不好我就卡着你，不给你提供芯片。

2.不同国家除了政策不同之外还有什么不同？法律。所以在法律方面上，就不能完全以任何一方的经济法为依据，不能单听一国的，而必须以国际经济法为准则，按国际惯例行事。

3.虽然说商务谈判是主要集中在经济领域，但是他所涉及的内容仍然广泛。由于供求关系的影响和国际市场价格的变化，我们在谈判时就要了解多方面的知识和信息，如国外的经济情况和市场情况，需求和供应？这就构成了第三个特点。不光要会谈，还要了解国际贸易、国际金融、会计、保险、运输。

4.不同国家除了政策、法律、供求关系市场情况不同之外，不同国家的人都有不同的社会文化背景、价值观、思维方式、风俗习惯，这就导致了影响谈判的因素大大增加。因此，影响因素复杂多样就是第四个特征。

## 1.2 种类

根据不同的标准，可以将国际商务谈判划分为各种不同类型。这本书中提供了六种分法。先看第一种。

1.**人数规模：**个体谈判：谈判各方分别只出一个人参加，一对一，单挑。集体谈判：各方都有很多人参加，群架。一般关系比较重大又比较复杂的谈判大多是集体谈判。如果是一对一的谈判，那么所选谈判人员就必须是？全能型？专攻一门型？什么都得懂，各领域的知识都得会，因为从始至终都是一个人在战斗，难以得到他人的帮助。

2.**利益主体**：双方：两个利益主体。多方：两个以上利益主体。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要更复杂，难以协调一致。所谓众口难调，力量越多越不好处理。

3.**接触方式：口头谈判**：双方直接面对面进行口头交谈协商，对方长什么样说话什么声什么表情什么动作，你都能实实在在看到，这种形式的好处是便于双方交流感情 和思想。**书面谈判**：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。好处：在阐述立场时，书面形式比口头形式显得更坚定有力，而且方便拒绝。直接面对面时可能碍于面子不好意思拒绝，但书面形式就更容易表达拒绝，还节省费用。缺点：不便于双方互相了解，毕竟通信媒体所能传递的信息量有限，所以这种形式只适用于交易条件规范、明确、简单的谈判。

**4.地点**……打比赛的时候经常会说主场、客场，跟那是一个道理。

5.**态度**：……这三个类型还各有一个另外的名字软式谈判、硬式谈判、价值型谈判。

首先以这三种类型**对待对方的态度**来做区分：让步型把对方当成朋友，立场型把对方当成敌人，……。

**让步型**：对待朋友你是什么态度？友好，真诚，能让则让，不伤害他，避免冲突，惯着他。他们的最终目的是希望达成一个皆大欢喜的协议，在谈判过程中他们是保持一个友善和信任的态度，为了避免冲突他们会作出很大让步或屈服于对方。但是这种方法不用一定适合所有场合，甚至说实际的商务谈判中极少有人采用让步型，因为如果他们遇到强硬的谈判者时是极易损失利益受到伤害的，所以这种谈判方法只适用于**合作关系非常友好并且**……**的双方**。

**立场型**：跟让步型相反的。面对敌人你是什么态度？坚决打击，以我为尊，有很强的取胜之心，非赢了不可。所以立场型的人他们的**目的**就是维护立场，把任何情况都视为一场竞争和搏斗。我不管你想要什么，我就是要这样。他们的做法一般是提出一个极端的立场，进而固执地加以坚持。步步紧逼，不顾对方的需求，这就导致对方可能被迫让步签订协议，但是内心极其不满，在后续协议履行过程中会带来很多问题。所以从这个角度来讲，立场型谈判没有真正的胜利者。难以做到真正意义上的达成协议。

**原则型**：将对方看做与自己并肩合作的同事，对待同事我们是什么态度？在一个部门或者一家公司，我们虽然岗位不同分工合作，但最终都为了同一个目标，就是公司能盈利。一旦发生冲突，我们用公司的管理制度来说话。这个类似于原则型谈判双方的关系。他们注重人际关系，但却不像让步型那样一味屈服，更不像立场型那样咄咄逼人寸土不让。这种谈判法更注重双方的利益，当**发生冲突时**……他们认为，在双方对立立场的背后，一定存在着一些共性利益，如果双方能认识到并看重共同利益，调解冲突利益就容易多了。所以这种谈判法的**结果**就是……感情和面包两不误。

**总结**：让步型更在意双方的友谊关系，立场型更在意自己的立场或输赢。原则型更在意双方共同的利益。

6.**内容**：企业经济活动内容是多种多样的，因此商务谈判的内容也是复杂多样的。

（1）投资：把一定的资本（包括货币形态、物质形态、所有权形态、智能形态的资本）投入和运用于一项以营利为目的的事业，说白了就是钱生钱，最终目的是自己能赚钱。投资谈判是……说白了，你要创业，我给你投钱，那么相关的事项事先得合计合计，不能你说要钱我就给你汇过去。给你投多少、往什么方面投、有什么条件、我参不参与项目的管理、各方有什么权利或义务。

（2）租赁：涉及机器设备的选定、交货、维修保养、到期后的处理、租金的计算及支付等问题。

三来：涉及质量、加工标准、交货时间、损耗率的确定、加工费等问题。

一补：补偿贸易又称产品返销，指交易的一方在对方提供信用的基础上，进口设备技术，然后以该设备技术所生产的产品，分期抵付进口设备技术的价款及利息。你家的老母鸡放着也是放着，不如给我养，我可以通过科学养殖方法让它下更多的蛋，用老母鸡下的蛋作为租金偿还。

（3）即一般商品的买卖谈判，是商务谈判中数量最多的一种谈判。

（4）劳务：劳动力。是劳务买卖双方就劳务提供的形式、内容、时间、劳务价格、权利责任义务等方面进行的谈判。

（5）技术的接受方与技术的转让方之间所进行的谈判。

（6）……在上述两种情况下，负有责任的一方要向另一方赔偿经济损失。在这类的谈判中，双方首先要分清责任归属，除了事算谁的，然后根据损害的程度协商谈判赔偿的范围、金额和善后工作等事宜。

练习题4：弱国无外交。如果双方实力相差悬殊，就可能直接是强的欺负弱的。

## 1.3 基本原则

基本原则，即游戏规则，你要遵守游戏规则，别人才肯带你玩。

1.**平等互利**：基本含义：在商务活动中，双方的实力不分强弱，相互平等，在商品交换中，等价交换，双方有来有往，互通有无，双方互利。既属于我国国际商务谈判的基本原则，也是我国对外经贸关系的基本准则。在外贸交往中，必须要重合同，守信用。合同是贸易双方共同协商后产生的一种契约，是一种公正平等的证明。合同一经签订，必须严格履行，反对各种形式的违约行为，任你是谁也不能违反。这体现了平等互利的原则。

2.**灵活机动**：谈判是一个不断组织思考的过程，面对不同的敌人不同的情况我们可能随时改换策略，所以一根筋死撑到底是不行的，要根据不同的谈判对象、不同情况采用灵活的谈判技巧。……

3. **友好协商**：任你再怎么灵活，谈判过程中难免会有冲突之处，会出现争议或分歧。我们讲过商务谈判成为必要是由于交易中存在冲突，但是谈判过程毕竟是一个调整双方利益，以求得妥协的过程，不管争议的内容和分歧程度如何，双方应以友好协商的原则谋求解决，千万不能用强硬手段。要贯彻“有理，有力，有节（有节制）”的方针，以理服人。

4.**依法办事**：整个谈判过程该灵活也灵活了，该友好协商的也协商了，谈得差不多了，该签协议、签合同、签各种乱八七糟文件，我们要知道对**外……法律效力**。所以谈判当事人的发言特别是书面文字，一定要符合法律规定和要求。

## 1.4 基本程序

### 1.4.1 基本程序

谈判的过程，整个一轮谈判下来都有哪些环节。国际商务谈判的基本程序包括四个阶段……

**1.准备**：我们常说有备无患。对于国际商务谈判来说，所谓的有备，就是要做到知己知彼，心中有数。要想知己知彼，你都需要做哪些准备工作？其实这个跟我们自己报名自考到走上考场前的准备是大体相仿。你在报名考试之前都做了哪些工作？

（1）首先，分析你现在有没有条件报考，时间、精力、物质条件，什么因素可能影响到你的学习成果或者考试结果。这叫环境因素的分析。放在谈判上，那就是分析政治、经济、文化、法律等方面因素对谈判的成败有什么影响。

（2）然后，收集信息，哪个专业好考、好就业、热门、受欢迎，或对口你的当前从事的行业，四面八方收集信息。放在谈判上，这个所谓的信息收集还包括捕捉对方思想过程和行为方式中的各种信息，赶上FBI了。

（3）接着，明确我考哪个专业，学哪门课，然后一门心思学。给自己定个目标，希望自己考多少分。这叫目标和对象的选择。放在谈判上，就是明确与谁谈，通过谈判想要获得什么。

（4）第四步，制定学习计划和复习计划，一周上几门课，做多少道题。谈判方案的制定就比学习方案复杂多了，它包括谈判目标、谈判议程、谈判策略、预先要做的安排。可以说，谈判方案是指导谈判人员行动的纲领，在整个谈判过程中起到重要作用。

（5）学得差不多了，临近考期，怎么办，模拟考，掂量一下轻重，查漏补缺。放在谈判上就是模拟谈判。

关于谈判的准备阶段在第三章会详细讲。

**2.开局**：打个招呼，相互介绍，寒暄，聊一些题外话。起到暖场的作用。

**3.正式**：暖场完了该进入正式谈判环节了，……。

1）询盘即询问价格。又称询价，是指买方或卖方为了购买或销售某项商品，向对方询问有关交易条件的表示。

2）发盘即报出价格。又称报盘、发价、报价。

3）还盘即还价。是受盘人对发盘条件不同意或不完全同意而提出修改、限制或增加新条件的表示。

**4.签约**：谈得差不多了，最后得亮出个结果。就是签约，签订书面合同。这个合同是确定双方权利和义务的重要依据。因此，合同内容必须与双方谈妥的事项和要求完全一致，不能添油加醋也不能缺斤少两。**在国际贸易中，对销售合同的书面形式**……

### 1.4.2 PRAM模式

学完了谈判的基本程序，接下来介绍一个可供借鉴的成功谈判的路子。……

1.制定谈判计划：制定谈判计划时，首先要明确己方的谈判目标，然后设法弄清楚对方的目标。俩目标一比较，找出双方利益一致的地方，在正式谈判中首先提出来，并由双方加以确认。好处：保持对方谈判的兴趣和争取成功的信心。先让你高兴高兴，后面利益不一致的地方再说。对于双方利益不一致的问题，要发挥思维创造力和开发能力，积极寻找双方都满意的办法。

2.……海誓山盟都没有，事实胜于雄辩，看我行动证明人品。

3.协议签了不是摆在那玩的，需要双方按照协议去履行……