

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
PGS. TS. NGUYỄN VĂN HỒNG
(Chủ biên)

GIÁO TRÌNH
ĐÀM PHÁN
THƯƠNG MẠI
QUỐC TẾ



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

Chủ biên
PGS.TS. NGUYỄN VĂN HỒNG

GIÁO TRÌNH
ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI
QUỐC TẾ

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
NĂM 2012

LỜI NÓI ĐẦU

Đàm phán là một kỹ năng gắn liền với sự phát triển của xã hội loài người, trong kinh doanh, đàm phán là công cụ có vai trò vô cùng quan trọng quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp, đặc biệt là kinh doanh quốc tế, khi mà các nhà doanh nghiệp tiến hành các hoạt động đàm phán trong những môi trường văn hóa khác nhau, nếu không có kiến thức thì hoạt động đàm phán sẽ không đạt kết quả. Vì vậy, hiện nay đàm phán đã được nhiều trường kinh doanh giảng dạy như một môn học chính thức cả ở bậc đại học và cao học.

Giáo trình **“Đàm phán thương mại quốc tế”** phục vụ cho sinh viên thuộc tất cả các ngành của trường Đại học Ngoại thương, đặc biệt là giáo trình cho các ngành học Quản trị kinh doanh, Kinh tế đối ngoại và Tài chính ngân hàng ở bậc đào tạo Đại học và Sau đại học.

Đối tượng nghiên cứu của giáo trình **“Đàm phán thương mại quốc tế”** là những vấn đề chung nhất về đàm phán thương mại quốc tế, các kỹ năng cơ bản nhất về đàm phán thương mại quốc tế, các hình thức đàm phán và cách thức chuẩn bị và thực hiện cho một tác nghiệp đàm phán quốc tế đối với doanh nghiệp, các đặc trưng văn hóa khi tiến hành đàm phán với các đối tác điển hình trong thương mại quốc tế. Phương pháp tiếp cận các nội dung và kỹ thuật đàm phán đều dưới góc độ vi mô, tức là xuất phát từ lợi ích, quan điểm và nhận thức của doanh nghiệp khi tham gia vào đàm phán thương mại quốc tế.

Nội dung của giáo trình gồm 6 chương với tổng số 2-3 tín chỉ tùy thuộc từng ngành đào tạo, từng cấp đào tạo và có liên quan mật thiết với các môn học như “Giao dịch thương mại quốc tế”, môn “Kinh doanh quốc tế”; nó cung cấp cho sinh viên các ngành kinh doanh kiến thức liên quan tới kỹ năng đàm phán trong môi trường đa văn hóa một cách thành công nhất.

Giáo trình “Đàm phán thương mại quốc tế” do tập thể các giảng viên Bộ môn Giao dịch thương mại quốc tế, Kinh doanh quốc tế biên soạn:

- PGS.TS, Nhà giáo ưu tú Nguyễn Văn Hồng, chủ biên và biên soạn các chương 3,4,5;
- PGS.TS. Nguyễn Hoàng Ánh, biên soạn chương 2,6.
- ThS. Nguyễn Hồng Trà My biên soạn chương 1

Giáo trình “Đàm phán thương mại quốc tế” được biên soạn lần đầu, do vậy chắc chắn sẽ còn nhiều khiếm khuyết. Các tác giả rất mong nhận được những ý kiến phê bình, góp ý của độc giả và xin chân thành cảm ơn về mọi ý kiến đóng góp.

TM. Các tác giả

Chủ biên

PGS. TS. NGUYỄN VĂN HỒNG

MỤC LỤC

Lời nói đầu	3
Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	9
1.1. Tổng quan về đàm phán, đàm phán thương mại quốc tế	9
1.2. Chủ thể tham gia đàm phán thương mại quốc tế và đàm phán	16
1.3. Đặc trưng của đàm phán thương mại quốc tế	18
1.3.1. Đàm phán là một hoạt động giao tiếp	18
1.3.2. Tồn tại sự thống nhất giữa các lợi ích đối lập	19
1.3.3. Đàm phán chịu sự chi phối về thể và lực giữa các chủ thể	21
1.3.4. Đàm phán vừa mang tính khoa học vừa mang tính nghệ thuật	22
1.3.5. Ảnh hưởng của các yếu tố chính trị và pháp luật	23
1.3.6. Ảnh hưởng của sự khác biệt về văn hóa	23
1.3.7. Đàm phán là một hoạt động bao gồm nhiều kỹ năng	24
1.3.8. Đàm phán là một quá trình phi tuyến tính	28
1.4. Các loại hình đàm phán thương mại quốc tế	29
1.4.1. Căn cứ vào phạm vi	29
1.4.2. Căn cứ vào số bên tham gia	29
1.4.3. Căn cứ vào lĩnh vực đàm phán	30
1.4.4. Căn cứ vào phương tiện đàm phán	30
1.4.5. Căn cứ vào nội dung của hoạt động đàm phán	32
Câu hỏi ôn tập	34

Chương 2: CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐÀM PHÁN QUỐC TẾ	355
2.1. Môi trường đàm phán thương mại quốc tế	355
2.2. Thời gian	388
2.3. Thông tin	433
2.4. Quyền lực	444
Câu hỏi ôn tập	755
Chương 3: CÁC PHƯƠNG THỨC VÀ CHIẾN THUẬT ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	766
3.1. Các phương thức đàm phán	766
3.2. Chiến thuật đàm phán thương mại quốc tế	822
3.2.1. Chiến thuật vừa đánh vừa đàm	833
3.2.2. Chiến thuật sử dụng sức ép của thời gian	833
3.2.3. Chiến thuật dựa vào cấp trên vắng mặt	844
3.2.4. Chiến thuật đánh lạc hướng	844
Câu hỏi ôn tập	866
Chương 4: MỘT SỐ KỸ NĂNG CHỦ YẾU TRONG ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	877
4.1. Kỹ thuật trao đổi thông tin	877
4.2. Kỹ thuật đặt câu hỏi	877
4.3. Kỹ thuật trả lời câu hỏi	900
4.4. Kỹ thuật xử lý những câu trả lời mập mờ	911
4.5. Kỹ thuật thuyết phục	922
4.6. Kỹ thuật nhượng bộ	933
4.7. Kỹ năng nghe	955
4.8. Kỹ thuật giải mã các tín hiệu ngôn ngữ và phi ngôn ngữ	966
Câu hỏi ôn tập	999

Chương 5: CÁC GIAI ĐOẠN VÀ KẾ HOẠCH ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	100
5.1. Các giai đoạn trong đàm phán thương mại quốc tế	100
5.1.1. Giai đoạn chuẩn bị	100
5.1.2. Giai đoạn đàm phán	111
5.1.3. Giai đoạn sau đàm phán	117
5.2. Kế hoạch đàm phán thương mại quốc tế	118
Câu hỏi ôn tập	120
Chương 6: ĐÀM PHÁN VỚI CÁC ĐỐI TÁC CÓ NỀN VĂN HÓA KHÁC NHAU	121
6.1. Đàm phán với các đối tác châu Âu	121
6.1.1. Làm quen	121
6.1.2. Giao tiếp	122
6.1.3. Nghi lễ	124
6.1.4. Cách thức ra quyết định	127
6.1.5. Quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng và hình thức hợp đồng	128
6.2. Đàm phán với các đối tác Mỹ	129
6.2.1. Làm quen	129
6.2.2. Giao tiếp	130
6.2.3. Nghi lễ	131
6.2.4. Quá trình ra quyết định	132
6.2.5. Hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng	132
6.3. Đàm phán với các đối tác châu Á theo đạo Hồi	133
6.3.1. Làm quen	133
6.3.2. Giao tiếp	134
6.3.3. Nghi lễ	134
6.3.4. Cách thức ra quyết định	137
6.3.5. Hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng	138

6.4. Đàm phán với các đối tác châu Á theo đạo Phật	1399
6.4.1. Làm quen	1399
6.4.2. Giao tiếp	1400
6.4.3. Nghi lễ	1411
6.4.4. Cách thức ra quyết định	1455
6.4.5. Hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng	1465
6.5. Đàm phán với các đối tác châu Á theo đạo Thiên chúa giáo	1477
6.5.1. Làm quen	1483
6.5.2. Giao tiếp	1483
6.5.3. Nghi lễ	1499
6.5.4. Cách thức ra quyết định	1509
6.5.5. Hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng	1511
6.6. Đàm phán với các đối tác Nhật Bản	1511
6.6.1. Làm quen	1522
6.6.2. Giao tiếp	1533
6.6.3. Nghi thức trong đàm phán	1555
6.6.4. Việc ra quyết định	1600
6.6.5. Quan điểm đối với việc ký kết và hình thức của hợp đồng	1622
6.7. Đàm phán với các đối tác Trung Quốc	1633
6.7.1. Làm quen	1633
6.7.2. Giao tiếp	1644
6.7.3. Nghi thức đàm phán	1666
6.7.4. Cách thức ra quyết định	1683
6.7.5. Quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng và hình thức hợp đồng	1709
Câu hỏi ôn tập	1711
TÀI LIỆU THAM KHẢO TIẾNG VIỆT	1722
TÀI LIỆU THAM KHẢO TIẾNG ANH	1733

