

日本
已跃居当
今世界第
二大经济
强国，无
疑蕴藏着
巨大的市
场。日本

西方人是如何在日本谈判的

任 烈

商人素以
精明而使
许多国家
望而生
畏。西方
国家早就
看中这块
肥肉了，

试图拥有它。谈判是交易的前奏，关系到整个过程的成败。那么，西方人又是如何同日本人谈判的呢？

要在日本达成交易，很大程度上取决于其同日本商人和政府官员的无数个回合的谈判、洽商，于是他们在这数轮磋商中采取了一系列行动步骤：

首先，订好谈判计划。一旦决定要到日本去谈判，就应该让谈判人员事先作好准备。一方面要有时间上的思想准备，计划在日本呆上一段较长的时间；另一方面要有业务上充分的准备，不仅要清楚此行的任务，而且还要对所在公司的业务范围有个详尽而透彻的了解，诸如本公司可以提供些什么，又需要些什么，这就利于随机应变。据曾同日本人打过交道的经验丰富的谈判人员称，与美国不同，在日本要达成一项协议，其磋商回合平均要达六次之多，其中三次十分艰难。造成这样的原因当然不少，其中就有译员的缘故。事实上，无论日本方面的还是西方的代表，都不是十分理解对方的思路。由于译员的介入，为使会谈顺利进展下去，就该明智地遵循以下一些基本原则：（一）会前把要进行切磋的概要告诉译员，并给他（她）提供一份有关的书面材料；（二）谈判席上口齿要尽量清晰，避免使用那些不常见或罕用的词；（三）假如谈话中出现超过了10,000的数字，就把它写在纸上，让他们看，并仔细地口头重复一遍。不要使用数字“billion”，因为欧洲人把它看作在1后面跟有12个零（万亿），而在美国人眼中只跟9个零（10亿）；（四）别在交谈时冒出俚语，诸如“right on”应说“very good”或“Good”；（五）千万不可让一个译员不间断地连续工作一、二个小时，假如计划一整天的会谈，就安排两位译员轮换；（六）由于西方语言同日语之间存在巨大差异，翻译也就难以尽善尽美，故一旦错译也应谅解，否则，造成紧张心理会反而不利。

其次，就是要建立私人关系。日本人十分偏爱那样一种热情的私人关系，并把它看作商业交易活动的基础。娱乐活动是建立私人关系过程中非常重要的组成部分；送礼则成了惯例，而且在业务关系中还是个起决定作用的重要因素。知情者奉劝那些要到日本去的外国人，从本国带上些纪念品去送给日本友人（或熟人、关系人）。馈赠品价格不宜过高，“礼轻情义重”嘛！

再次，最好准备一份有关本公司的书面介绍材料。如同世界上别的商人一样，日本商人也在潜在的贸易伙伴、顾客或供应商中物色正直而可靠的合作者。取信于日本人的一种行之有效的方法，是递上一份能证明你情况的书面介绍，因为白纸黑字，较为可靠，而且在日本人看来，你既然把你的情况付印了，就会尽可能把情况介绍得确切清楚，否则就难免遭到异议，以至被疑为口实不符，丢了面子，失了信用。当然，假如这份东西是在有关技术性 or 贸易方面的出版物上刊登过的，就尤为有价值了。

最后，注意扫尾工作中的日方特点，以便善始善终。谈判到了最后阶段，双方就要

共同着手起草现已取得一致意见的合同。日本人在会谈中有沉默的习惯。了解这一点对外国人极为重要，尤其是不耐烦的美国人。双方谈到相持不下的时候，日本人如果还想继续谈下去，这段令人难堪的沉默，往往是其作出某种让步的先兆。因而不要急于打破沉默发表意见；日本人还有收集书面资料的癖好，会谈结束时，他们会把有关资料大量地汇总起来。当然，其中一些材料是留作其公司内部参考，而大部分将提供给日本政府。但除了用来满足本公司和政府需要这个冠冕堂皇的原因以外，搜集这许多证明材料的另一个难以言传的原因是，可以把它作为自己的“护身符”。万一以后证实他们自己这次所经办的有个三差两错，以至是完全失败的，也不会就此遭到指责，背上不具备充足理由就盲目拍板之类的莫须有罪名了。

（上接第63页）

司所签的合同都没有关于银行费用由谁负担的规定。因此，事后拒付费用特别是中方银行的费用就有些很难自圆其说了。当然，开证行或代收行都可就银行费用问题在信用证中规定或付款时拒付，但就整个国家利益考虑，应不采用那些只顾局部利益而较少考虑国际惯例和公司信誉的做法。

综上所述，对银行费用问题我进口公司应当持现实态度，按照买卖双方能接受的方法办理，而不能事先在合同上不谈，事后在

信用证上自我规定或在托收业务中拒付费用，由卖方负担。对照出口信用证和出口托收的做法，银行费用大都由买方负担。那么，反过来说，进口信用证和进口代收也应由我进口方负担了。因此，应当按照国际惯例，在商务谈判时就谈这个问题，并把有关条款订入合同中，以免到后来再引起双方争执。我认为，平等地讲，在合同中规定“中方的银行费用由进口方负担，国外的银行费用由卖方负担”比较公正、合理。