# 商务谈判：关注日本特色

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-09

*党的十六报告明确提出要坚持改革开放，积极参与国际经济技术合作和竞争，不断提高对外开放水平。在这里参与国际经济技术合作和竞争是推动经济发展的一种重要手段，尤其在国际经济技术合作竞争中日益频繁的今天，更是被广泛推广和运用。其中国际经济技术的合作...*

党的十六报告明确提出要坚持改革开放，积极参与国际经济技术合作和竞争，不断提高对外开放水平。在这里参与国际经济技术合作和竞争是推动经济发展的一种重要手段，尤其在国际经济技术合作竞争中日益频繁的今天，更是被广泛推广和运用。

其中国际经济技术的合作，又是通过具体的商务谈判，取得双方共识后才实现的。那么这类谈判是通过什么样的途径和方式商谈，如何谈，是大有学问的。

在众多的谈判方式中，日本企业的谈判方式颇具文化特色，准确地把握它，这对我国各类企业寻求合作伙伴，发展对外贸易而进行各种商务谈判（包括对日本企业谈判）具有现实的参考价值和借鉴意义。寻求合作的前奏根植于日本文化的日本企业在寻求合作伙伴时表现一种慎重与合规性，很重视与业务伙伴的初次接触。

为此往往喜欢通过介绍人来取得首次接触，而且对介绍人的身份或地位看得较重，介绍人名望高信誉可靠，日本企业就易与对方迅速确立友好的关系，尔后的谈判就几乎是成功的一半。日本企业界有这样一种观念，即介绍人身上现有的一切责任感理应随着引见或推荐，自动延伸到被介绍者那里，所以日本企业视介绍人为商务谈判中的一个组成部分而备加重视。

商务谈判的准备日本企业谈判受群体决策这一独特企业决策方法的影响，谈判前准备注意吸收企业智囊团的建议，会谈前的准备工作极为仔细，先由谈判小组就某些计划与设想在职工中征求意见，并求得共识，而后将统一的意见在企业内进行广泛而详尽阐述，直至形成谈判的基本方针，以便减少谈判失误，提高谈判成功率。发挥群体的作用在确定了商务伙伴或贸易合作对象，完成商务谈判准备工作之后，方进入实际谈判。

在谈判桌上除交换双方书面文书外，尚需要交换双方的意见，这时日本企业谈判代表表态总是非常谨慎。在他们看来谈判代表在事先未获得谈判组其他成员就擅自提出自己的观点是不明智的，团体内部的一致性高于一切，这反映了日本人谋求和谐一致的团体精神。

所以，在征询日本伙伴的意见时，你完全不必注意个别人的意见，应将各个独立的人当作一个整体来对待，即使与某个谈判代表人交换意见取得成功，但若其他谈判成员保持沉默，仍将无济于事。间接语言的表达当双方进行正式会谈中，日本企业代表交谈风格一般为含蓄式，即交谈中的语言含有较少明确的信息，给人一种言不尽意的感觉，但是他们的眼神、手势或面部表情等非语言沟通方式却可能显示出谈判的真实意图。

同理，他们对别人的这些非语言方式也很敏感。所以对方只有联想到与某一陈述有关的上下文，并结合当时非语言沟通方式，方能充分理解该陈述的真实含义。

切入主题的磋商一般情况，谈判磋商若出现意见分歧，日本人倾向是不愿将冲突公开化。他们比较讲究以婉转的、含蓄的方式或旁敲侧击来对待某一争议，以避免与对方的直接争辩，他们商谈问题注重情面，但强调心灵的交锋，而不作明确语言交流，克制或忍耐是一种惯例，体现出日本人的价值观。

所以一般在争论问题时，他们一般不看对方的眼睛，而是直视对方的胸部，力求避免对方视线的直接接触。否则被认为是一种缺乏修养或被激怒的表现。

会谈时间的把握日本企业对谈判的时间概念有独特的理解，他们似乎把会晤和交谈以谋求共识所用的时间看作是一种无限资源。因此，在讨论问题时总喜欢作长时间的思考，尤其是在回答对方提问或要求时似有一种惊人的耐久力，甚至在较长时间处于沉默思考之中。

这种把谈判的时间拖延得足够长，往往容易使对方变得急躁而做出原来不该有的让步。或许这才是日本人的真正用意所在，是一种谈判策略。

但是他们参加谈判入会的时间观念却很强，宁愿早到等候，却憎恶哪怕一分钟的迟到。正式合同的签订。

不同的签约风格对合同的最后达成至关重要，尽管会谈可能已经取得共识，但只有起草成正式文本方才达到谈判的最终效果。通常日本企业倾向于简短的合同格式，喜欢用简单的文字来达成商谈协议，这种协议合同的签订，是建立在相互信任和理解的基础之上的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找