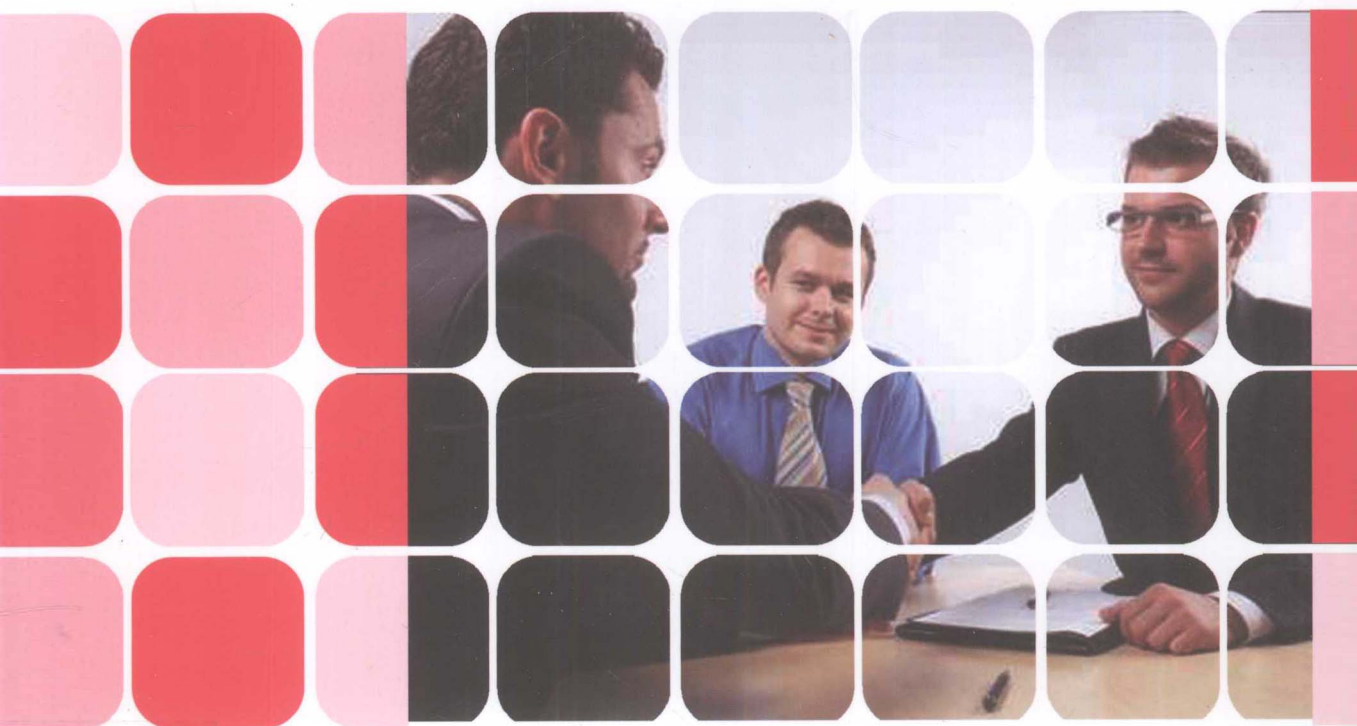


商务谈判

SHANGWU TANPAN

张 晓 主编



 中央广播电视大学出版社

商务谈判

张 晓 主 编

中央广播电视大学出版社

北 京

内容简介

本书以能力导向为主体, 兼顾知识教育和技术教育, 着力于实现理论与实践的紧密联系, 使读者学有所用, 为企业提供实用性人才。本书按照实践需要分为10个项目: 商务谈判概述、商务谈判的礼仪、商务谈判中的思维与心理、商务谈判的准备、商务谈判的内容、商务谈判的一般程序、商务谈判的主要沟通方法、商务谈判的核心——价格谈判、商务谈判中的风险防范与跨文化背景商务谈判。

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判 / 张晓主编. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2014.1

ISBN 978-7-304-05390-1

I. ①商… II. ①张… III. ①商务谈判IV. ①F715.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第279020号

版权所有, 翻印必究。

商务谈判

张 晓 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 营销中心: 010-58840200 总编室: 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路45号

邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 苏 醒

责任编辑: 冯 欢

印刷: 北京市雷杰印刷有限公司

印数: 0001~3000

版本: 2014年1月第1版

2014年1月第2次印刷

开本: 787×1092 1/16

印张: 15.75 字数: 364千字

书号: ISBN 978-7-304-05390-1

定价: 39.00元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

PREFACE

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。司马迁早在2000多年前，就精辟地描述了人们对利益的追求，而谈判正是商务交流的主旋律，是经济活动中不可或缺的重要组成部分。谈判彰显着智慧与能力，是一种艺术的沟通方式。能够掌握商务沟通技巧，在实际谈判当中游刃有余、应对自如，无疑是企业最需要的人才。

本书以能力导向为主体，兼顾知识教育和技术教育，着力于实现理论与实践的紧密联系，使读者学有所用，为企业提供实用性人才。本书按照实践需要分为10个项目：商务谈判概述、商务谈判的礼仪、商务谈判中的思维与心理、商务谈判的准备、商务谈判的内容、商务谈判的一般程序、商务谈判的主要沟通方法、商务谈判的核心——价格谈判、商务谈判中的风险防范与跨文化背景商务谈判。

本书的特色如下：

（1）内容丰富，体例完善。按照谈判的进行发展来组织内容，遵循学习规律，有利于读者自学。在内容体系、系统结构和案例设计等方面都进行了深入细致的分析研究。

（2）注重能力训练，适应人才市场要求。本书抛开过去重理论、轻实际的编写理念，站在社会实际需要的立场，注重培养读者的实际谈判能力，使他们成为上手快、适应能力强的高素质复合型人才。

（3）精选案例，保证质量。书中的经典案例都是精心挑选出来的，具有典型性和启发性。案例与内容紧密结合，图文并茂，生动活泼，可读性强，让理论知识变得不再枯燥，让阅读成为一种乐趣。

本书由张晓（项目一至项目六）任主编，邓博（项目七至项目十）任副主编。在本书的编著过程中借鉴了大量的相关文献资料，在此一并表示感谢。由于时间和精力有限，难免出现疏漏和错误，恳请读者批评指正。谢谢！

编者



目 录

项目一 商务谈判概述

任务一 商务谈判的基本概念	2
任务二 商务谈判的基本原则	3
任务三 商务谈判的分类	7
任务四 谈判的重要性	21
技能训练	22
案例分享	22

项目二 商务谈判的礼仪

任务一 商务谈判的礼仪要点	25
任务二 美洲人的礼仪与禁忌	48
任务三 欧洲人的礼仪与禁忌	51
任务四 亚洲人的礼仪与禁忌	54
任务五 商务谈判签约仪式礼仪	57
技能训练	59
案例分享	59

项目三 商务谈判中的思维与心理

任务一 商务谈判的思维	61
任务二 商务谈判需要与动机	68
任务三 商务谈判心理	73
任务四 商务谈判心理的实用技巧	77

技能训练	88
案例分享	88

项目四 商务谈判的准备

任务一 商务谈判背景调查	90
任务二 商务谈判的组织准备	97
任务三 商务谈判计划的制定	101
技能训练	108
案例分享	108

项目五 商务谈判的内容

任务一 普通商品贸易谈判的主要内容	109
任务二 劳务贸易谈判的主要内容	116
任务三 技术贸易合同谈判的主要内容	118
任务四 商品房买卖谈判的主要内容	120
任务五 借贷款合同谈判的主要内容	122
技能训练	124
案例分享	125

项目六 商务谈判的一般程序

任务一 商务谈判的开局阶段	127
任务二 商务谈判的磋商阶段	133
任务三 商务谈判的结束阶段	142
技能训练	146
案例分享	146

项目七 商务谈判的主要沟通方法

任务一 商务谈判中的提问方法	149
任务二 商务谈判中的回答方法	155
任务三 商务谈判中的倾听方法	160

技能训练.....	164
案例分享.....	165

项目八 商务谈判的核心——价格谈判

任务一 价格谈判的几个基本问题.....	167
任务二 报价策略.....	174
任务三 还价策略和方式.....	181
技能训练.....	195
案例分享.....	196

项目九 商务谈判中的风险防范

任务一 商务谈判中常见的风险类型.....	200
任务二 商务谈判风险的规避.....	206
任务三 外汇风险的防范.....	211
技能训练.....	215
案例分享.....	215

项目十 跨文化背景商务谈判

任务一 文化的基础.....	218
任务二 跨文化领域的商务谈判.....	222
技能训练.....	240
案例分享.....	240

参考文献.....	241
-----------	-----

项目一 商务谈判概述

任务描述



1. 了解商业谈判是企业进行经济贸易活动的重要手段，明确其含义及特征。
2. 掌握商业谈判的基本原则，理解谈判的重要意义。
3. 商务谈判的类型复杂多样，能够掌握不同类型的谈判。

创设情景



天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。司马迁早在二千多年前，就精辟地描述了人们对利益的追求。

在比利时某画廊曾发生过这样一件事：一位美国商人看中了印度画商带来的三幅画，标价均为2500美元。美国商人不愿出此价钱，双方各执己见，谈判陷入僵局。终于，那位印度画商被惹火了，怒气冲冲地跑出去，当着美国商人的面把其中的一幅字画烧掉了。美国商人看到这么好的画被烧掉，十分心痛，赶忙问印度画商剩下的两幅愿意卖多少钱，回答还是2500美元。美国商人思来想去，拒绝了这个报价。这位印度画商心一横，又烧掉了其中一幅画。美国人只好乞求他千万别再烧掉最后那幅画。当再次询问这位印度商人愿意多少钱出售时，印度商人说：“最后这幅画只能是三幅画的总价钱。”最终，这位印度商人手中的最后一幅画以7500美元的价格拍板成交。

在这个故事里，印度画商之所以烧掉两幅画，目的是刺激那位美国商人的购买欲望，因为他知道那三幅画都出自名家之手，物以稀为贵，烧掉了两幅，不怕他不买最后一幅。聪明的印度画商施展这一招果然灵验，一笔生意得以成交。而那位美国商人是真心喜欢收藏字画的，所以，宁肯出高价也要买下这幅珍品。

世界谈判大师赫伯·寇恩说：“人生就是一大张谈判桌，不管喜不喜欢，你已经置身其中了。”

“就像在生活中一样，你在商务上或工作上不见得能得到你所要的，你得靠谈判才能得到你所要的。”

中国自古就有“财富来回滚，全凭舌上功”的说法。在现代商业活动中，谈判是交易的前奏曲，谈判是商务活动的主旋律。在商务谈判中挥洒自如、游刃有余，既实现己方

目的，又能与对方携手共庆，是商务活动的最佳境界。

知识广场



任务一 商务谈判的基本概念

谈判，对每个人、每个企业乃至每个国家来说都是司空见惯和必须经历的事情。谈判存在于人们的生活、工作和学习等各个领域，谈判无处不在。可以说，“世界就是一张巨大的谈判桌，生活就是谈判的舞台，人的一生就是谈判的一生，我们正处于一个谈判的时代”。谈判是实力与智慧、学识与口才以及魅力与演技的较量，谈判体现了个人的内在修养、专业素养和综合素质。当然，每个人都不是天生的谈判专家，只有对谈判的理论加以学习、融会贯通与不断实践，才能不断提升自身的谈判水平。

商务谈判只是众多谈判类型中的一种，因而，谈判的基本原理以及谈判理论对商务谈判同样具有重要的指导意义。

（一）谈判的定义

谈判是指有关方面在一起相互通报或协商，以便对某些重大问题找出解决办法，或通过讨论对某事取得某种程度的一致或妥协的行为或过程。

（二）商务谈判的定义

商务谈判是指不同的经济实体为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作和策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。

（三）对谈判定义的理解

对于“谈判”的定义，中外学者虽然表述不尽相同，但是其理论基础和基本含义在以下几方面是一致的。

1. 谈判的基石是需求

谈判的定义是在需求理论上演绎出来的概念，换言之，需求理论是谈判理论的基石。谈判的范围之所以“最为广泛”，是因为人们的需求是各式各样的，并呈现出不同的层次。人们为了满足各自不同的需求进行各种类型的谈判，以便实现各自的需求。

比如，中国与美国谈判建立一个合资企业，由中国提供生产场地，美国提供先进技术。建立这样一个合资企业，美国的需求是：凭借其技术上的优势，通过创办合资企业，利用中国廉价的劳动力降低生产成本，绕过直接贸易壁垒，开拓或扩大中国的市场，以期获得长期丰厚的利润。而中国的需求是：解决中国国民的就业问题，提高人民生活水平；利用美国的先进技术，提高本国的生产力水平，获得利润，进而积极争取出口，开拓国

际市场。

2. 谈判源于分歧

没有分歧就没有谈判，因此可以说，谈判是建立在意见分歧基础上的一项对话活动。对上述假设例子作进一步分析，我们还会发现，虽然美国和中国只是因为满足各自需求才走到一起来兴办合资企业，但是并不意味着双方在所有内容上都完全一致，相反，双方在许多具体的需求意向方面都有可能存在分歧。比如，双方可能对市场潜力的评估存在分歧，一方认为前景非常好，而另一方却可能认为市场前景一般。这一分歧又可能派生出技术转让价格、投资方向等方面的分歧。正因为存在这些分歧，才需要进行谈判。谈判正是为了解决这些分歧而进行的一种讨论，所以说，没有分歧也就没有了谈判的基础。

谈判是化解分歧的最好途径，大到国际事务（如中、美、朝、韩、日、俄之间的“六方会谈”）小到集市小摊上的讨价还价，均是力图通过谈判这一途径“使两个或数个角色处于面对面位置上的”当事人，“为了改变相互关系”而“终止分歧”。

3. 谈判的途径是沟通、协商

谈判是人与人之间相互沟通、平等协商的过程。谈判者之间的沟通就是利用谈判为各方进行信息交流搭建了一个平台，因此，谈判实际上是谈判各方“交换意见”的过程。

4. 谈判的目的是理顺关系、实现多赢

谈判是建立和发展社会关系的一种有效途径，是实现双赢甚至多赢的最好方式。谈判的实践证明，无论是各国政府间的贸易谈判还是经济体之间的商务谈判，都是在一定社会关系背景下进行的。友好国家之间的贸易谈判相对要容易得多；老朋友之间的商务谈判沟通起来更容易。可是谈判往往并不是在友好国家或朋友之间展开的，更多的是需要通过谈判建立新的合作关系，或者通过谈判改善原来不友好甚至是敌对的关系，建立良好互信的合作关系。

任务二 商务谈判的基本原则

商务谈判的基本原则，是指商务谈判中，参与谈判的各方在进行交换意见、解决分歧的过程中都应当遵循的指导思想和基本准则。商务谈判的基本原则是商务谈判的经验积累，是通过广泛的实践活动逐渐总结出来的，因此，它反过来又作用于谈判的实践活动，对其有着重要的指导意义。

一、合法原则

任何商务谈判都必须符合相应国家或地区的法律、政策，这是最基本的原则。商务谈判的合法原则，具体体现在以下四个方面：

1. 谈判主体要合法

即参与谈判的各方组织及人员必须具有合法的资格和地位，否则，谈判的过程及结果就很可能受到各种意想不到的干涉，即使谈判本身很成功，其结果（比如合同、协议等）也很可能无法受到法律的有效保护。

2. 谈判议题要合法

即谈判的核心内容和项目必须合法，对于法律不允许的行为，如买卖毒品、贩卖人口和走私货物等显然是违法的，这种谈判结果不但不会受到法律的保护，反而还会受到法律的追究与制裁，那么谈判结果的执行就无法得到应有的保护，对于违约方也就很难进行有效的责任追究。

3. 谈判手段要合法

即谈判应通过公正、公平和公开的手段达到目的，而不能采用违法的、不正当的方式、方法，如通过行贿受贿、暴力威胁、欺诈或故意隐瞒信息等手段来达到谈判的目的。

4. 谈判结果要合法

即通过谈判达成的各项协议、合同的条款要合法。即使通过貌似合法的手段诱骗对方签署了这种合同、协议，其内容也是不受法律保护的，是无效的。

故而谈判各方只有在商务谈判中遵守合法原则，谈判的结果（通过谈判达成的合同、协议等）才具有法律效力，当事各方的权益才能受到法律的保护，谈判过程才有意义。因此合法原则是商务谈判的根本。

案例



2010年4月，中央电视台“经济与法”频道曝光了北京市丰台区一家车辆贷款担保公司在与客户进行谈判的过程中，用尽各种哄骗、引诱的手段，使客户签订隐含有诸如第一年保险到期续保时必须到其指定保险公司买保险（注：指定的保险公司规模非常小、信誉极差、收费高出市场价40%）、不能提前向银行还款等不合理、违规违法条款的协议，面对这类协议，客户几乎不可能不违约，但是，一旦违约，担保公司便以协议上有“一旦乙方（客户）违约，甲方（担保公司）扣除全部风险担保金”条款为由，拒不返还客户风险担保金。由此引发客户的广泛质疑，通过投诉、报警和曝光后，该担保公司终于受到了相应的制裁和处理。

这个案例说明，合法原则是谈判中必须遵守的一项原则，它是最基本的谈判原则。

二、平等原则

在商务谈判的过程中，无论对方的经济实力强弱还是组织规模大小，都不可使用强迫的手段，应该坚持地位平等、自愿合作、平等协商和公平交易，不能将自己的意愿强加给对方，只有这样才有益于进行长期的合作，也才更容易获得对方合理的让步，进而促成谈判的成功。

在商务谈判中，当事各方对于议题都拥有同样的否决权，达成协议只能协商一致，不能一方说了算或少数服从多数。这种同样的否决权和必须协商一致的要求，客观上赋予了各方平等的权利和地位。因此，谈判各方必须充分认识这种相互平等的权利和地位，自觉贯彻平等原则。平等互利反映了商务谈判的内在要求，是谈判者必须遵循的一项基本原则。贯彻平等原则，要求谈判各方互相尊重、以礼相待，任何一方都不能仗势欺人、以强凌弱，把自己的意志强加于人，否则，“谈判”就不是谈判了。比如，晚清政府跟西方列强在签订各种不平等条约时所进行的谈判，晚清政府的代表只有点头的份儿，只有在人家制定的协议上签字的份儿，这种“谈判”不能叫做真正的谈判。因此可以说，平等原则是商务谈判的基础。

三、双赢（多赢）原则

双赢（多赢）原则是指谈判的结果应该对于各方都是有利的，双赢（多赢）是平等的客观要求和直接结果。商务谈判不是竞技比赛，不能一方胜利一方失败，因为，谈判如果只有利于一方，不利方就会退出谈判，这样自然导致谈判破裂，谈判的胜利方也就不复存在，可见双赢（多赢）是商务谈判的目标。坚持双赢（多赢），就要重视合作，没有合作，双赢（多赢）就不可能实现。谈判各方在对商务谈判进行准备时以及在谈判过程中，都应该坚持在不损害自身利益的前提下尽可能地替对方着想，主动为对方保留一定利益的原则。

当然，双赢（多赢）原则不等于利益均等，不等于各方在谈判中获取的利益必须是等量的。在谈判过程中，任何一方基本上都会要求对方做出某些让步，通常情况下，对方又都会对这种要求做出适当的反应。谈判的过程，在某种意义上可以说就是各方相互进行妥协、让步的过程，让步对于确立双方利益而言是必需的，但是让步的幅度却需要根据本方的底线及现场的情况进行审慎把握。

事实上，谈判各方可以通过共同努力来增加可以切割的利益总数。如果各方通力合作来做更大的蛋糕，尽管其相对的份额保持不变，但各自的所得却增加了，这是一种典型的双赢（多赢）式的谈判，其重点是合作，而不是冲突。

四、对事不对人原则

从根本上说，商务谈判所涉及的是有关各方的利益，是谈判的议题，而不是谈判的当事人，因此，在谈判的过程中，各方应该将注意点集中在议题上，而不能因事及人，对当事人进行人身攻击。否则，如果在商务谈判过程中各方互不了解，出现争执，因人论事，那么想解决问题达成协议是极其困难的。这是因为谈判当事人都是有血有肉、有感情和有自我价值观的人。人与人之间可以经由了解、信任、尊敬和友谊建立起良好的关系，从而使谈判活动变得顺利、有效和愉快；反之，发怒、沮丧、疑惧、仇视和抵抗心理，则

会将个人的人生观与现实问题结合在一起，使之产生沟通障碍，从而导致各方误解加深，抱有成见，甚至导致谈判破裂。因此，对事不对人是商务谈判获得成功的重要方法之一。

对事不对人，并不意味着可以完全不考虑有关人性的问题。事实上谈判者要避免的是把人的问题与谈判的议题混杂在一起。在处理人的问题时，应该注意以下两个方面的事项：

(1) 谈判各方当事人都应设身处地去理解对方所秉持的观点。

(2) 谈判各方当事人都应明确那些在谈判中掺杂的感情问题，并设法进行疏通。

人们总是在一定的情绪、情感状态下参与谈判，人们的情绪、情感又随谈判行为的发展而发生变化。任何一方都不能无视对方的感情体验，任何一方都应该对他方的感情要求做出积极的反应。直率地讨论双方易动感情的问题，而对过激的情绪不做出直接的反应，都有助于防止谈判陷入毫无成效的相互指责。

总之，在谈判的实践活动中，由于违反对事不对人的原则，导致谈判桌上发生激烈的相互指责甚至谩骂，进而致使谈判中断甚至破裂的例子屡见不鲜。

五、诚信原则

在商务谈判的实践活动中，谈判者保持诚信是很重要的，因为在谈判桌上，谈判者说出的每一句话都有可能成为对方探究谈判者诚信程度的依据，一旦各方彼此信赖，则会极大地提高谈判效率和提高谈判成功的可能性。“言必信，行必果”应该成为谈判各方共同信守的原则。

案例



2007年，浙江台州的一家卡车经销商到温州瑞安开发二级网点，凑巧，台州的经销商阮总在瑞安有一个同行朋友，姓周，他们两人是故交，彼此信任，因此，阮总便做周的工作，要其做他的二级网点。结果，仅仅谈了五分钟，就明确了区域、价格、利润、传播、样车和付款等条件。

由此可见，在诚信原则的背景下，谈判各方一旦形成了信赖感，对谈判的效率和成功率是有很大帮助的。

六、客观原则

在谈判的过程中，各方均应坚持客观原则，以客观的标准为依托，各方均应针对客观情况进行讨论，而不能固执地坚持自己的意愿、立场，这样既容易获得对方的认同，也可以避免不必要的争执，提高谈判效率，增加谈判成功的可能性。可供各方用来作为客观基础的标准多种多样，可以是市场行情、专业标准和道德准则等，也可以是技术能力、现实条件等。选择的客观基础应该是独立于各方意志之外的，并且为各方所共同认可和接受的。

七、信息原则

信息决定谈判的地位和力量，因此，在谈判的准备阶段和谈判的进行过程中，谈判参与方都应该积极地收集信息，一旦发生信息不对称的情况，对信息掌握不透彻的一方就很容易陷入谈判的被动境地。因此，各方都应该尽力去收集有效信息并注意对信息进行适当保密，以便在适当的时机进行披露，从而获得谈判的主动性。

八、倾听原则

杰勒德在《哈佛谈判学》一书中把倾听原则称为“听的艺术”，他认为“能细心倾听对方回答的人”是谈判成功的一种形态。优秀的谈判人员，常常用很短的时间对自己进行简单明了的介绍，以便腾出充分的时间让对方进行发言介绍。听，是说的最高境界，这有点“不战而屈人之兵”的意味。

任务三 商务谈判的分类

商务谈判的类型复杂多样。不同类型的谈判，其谈判工作的组织、谈判策略技巧的运用和磋商洽谈的特点都不相同。研究商务谈判的分类，可以有的放矢地组织谈判，提高谈判人员分析问题的能力，增加能动性，减少盲目性，争得谈判的主动权。分类的方式有：按谈判方式分类、按谈判人员分类、按谈判规模分类、按谈判目标分类、按交易地位分类、按所属部门分类、按谈判地点分类与按谈判内容分类八种。

一、按谈判方式分类

根据谈判方式不同而划分的谈判类型，可分为纵向谈判与横向谈判。

（一）纵向谈判

纵向谈判是指在确定谈判的主要问题后，逐个讨论每一问题和条款，讨论一个问题，解决一个问题，一直到谈判结束。例如，一项产品交易谈判，双方定出价格、质量、运输、保险和索赔等几项主要内容后，开始就价格进行磋商。如果价格确定不下来，就不谈其他条款。只有价格谈妥之后，才依次讨论其他问题。

这种谈判方式的优点是：①程序明确，把复杂问题简单化；②每次只谈一个问题，讨论详尽，解决彻底；③避免多头牵制、议而不决的弊病；④适用于原则性谈判。

但是这种谈判方式也存在着不足，主要有：①议程确定过于死板，不利于双方沟通

交流；②讨论问题时不能相互通融，当某一问题陷于僵局后，不利于其他问题的解决；③不能充分发挥谈判人员的想象力、创造力，不能灵活变通地处理谈判中的问题。

（二）横向谈判

横向谈判是指在确定谈判所涉及的主要问题后，开始逐个讨论预先确定的问题，在某个问题上出现矛盾或分歧时，就把这个问题放在后面，讨论其他问题，如此周而复始地讨论下去，直到所有内容都谈妥为止。例如，在资金借贷谈判中，谈判内容要涉及货币、金额、利息率、贷款期限、担保、还款以及宽限期等问题，如果双方在贷款期限上不能达成一致意见，就可以把这一问题放在后面，继续讨论担保、还款等问题。当其他问题解决之后，再回过头来讨论这个问题。这种谈判方式的核心就是灵活变通，只要有利于问题解决，经过双方协商同意，讨论的条款可以随时调整。也可以采用这种方法：把与此有关的都一起提出来，一起讨论研究，使谈的问题相互之间有一个协商让步的余地，有利于问题的解决。例如，贷款期限不能确定，可与利率及还款宽限期一起讨论磋商，促进问题的解决。

横向谈判的优点是：①议程灵活，方法多样，不过分拘泥于议程所确定的谈判内容，只要有利于双方的沟通与交流，可以采取任何形式；②多项议题同时讨论，有利于寻找变通的解决办法；③有利于更好地发挥谈判人员的创造力、想象力，更好地运用谈判策略和谈判技巧。

但是，这种谈判方式的不足之处在于：①加剧双方的讨价还价，容易促使谈判双方作出对等让步；②容易使谈判人员纠缠在枝节问题上，而忽略了主要问题。

总之，在商务谈判中，不是横向谈判，就是纵向谈判，至于采用哪一种形式，主要是根据谈判的内容、复杂程度以及谈判的规模来确定。一般来讲，大型谈判、涉及两方以上人员参加的谈判大都采用横向谈判的形式；而规模较小、业务简单，特别是双方已有过合作历史的谈判，则可采用纵向谈判的方式。

二、按谈判人员分类

根据谈判人员的地域范围，可分为国内商务谈判和国际商务谈判。

（一）国内商务谈判

国内商务谈判是国内各种经济组织及个人之间所进行的商务谈判。它包括国内的商品购销谈判、商品运输谈判、仓储保管谈判、联营谈判、经营承包谈判、借款谈判和财产保险谈判、争端谈判等。国内商务谈判的双方都处于相同的文化背景中，这就避免了由于文化背景的差异可能对谈判所产生的影响。由于双方语言相同，观念一致，所以谈判的主要问题在于怎样调整双方的不同利益，寻找更多的共同点。这就需要商务谈判人员充分利用谈判的策略与技巧，发挥谈判人员的能力和作用。

从我国的实际情况来看,人们比较重视国际商务谈判,而对国内商务谈判则缺乏应有的认识,比较突出的问题就是双方不太注意对合同条款的协商和履行。许多应该明确写入合同条款中的内容,双方却没有考虑到,或者认为理所当然就应该这么做。结果,当出现纠纷时,无以为据。自然,也就难以追究违约一方的法律责任以及赔偿责任。还有许多企业签订合同之后,并不认真履行,甚至随意撕毁合同,单方终止合同。出现这种情况的原因,一是由于商务谈判人员的准备工作不充分、不细致,不清楚哪些问题应成为合同的条款以及对方如不履约将给己方带来的损失。二是商务谈判人员法律观念淡薄,认为谈判只是把双方交易的内容明确一下,交易靠的是双方的关系、面子甚至交情,合同条款过于琐碎、细致,反倒伤了感情、失了面子。事实证明,这不仅不利于谈判双方关系的维系,使合同失去应有的效用,长此以往,会影响双方的合作。这是谈判人员应该坚决避免和克服的。

（二）国际商务谈判

国际商务谈判是国际商务活动中不同的利益主体,为了满足各自经济利益的需要,而就所涉事项进行协商的过程。谈判中利益主体的一方,通常是外国的政府、国际组织、企业或公民(在现阶段,还包括中国香港、澳门和台湾地区的企业和商人);另一方,是中国的政府、企业或公民。国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节。它是对外经济贸易活动中一项普遍存在的重要的经济活动,是调整 and 解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。国际商务谈判包括国际产品贸易谈判、易货贸易谈判、补偿贸易谈判、各种加工和装配贸易谈判、现汇贸易谈判、技术贸易谈判、合资经营谈判、租赁业务谈判和劳务合作谈判等。不论是从谈判形式,还是从谈判内容来讲,国际商务谈判远比国内商务谈判复杂得多。这是由于谈判人员来自不同的国家,其语言、信仰、生活习惯、价值观念、行为规范、道德标准乃至谈判的心理都有着极大的差别,而这些都是影响谈判进行的重要因素。

三、按谈判规模分类

根据谈判的规模,可分为一对一谈判、小组谈判和大型谈判。

（一）一对一谈判

一对一谈判是指谈判双方各由一位代表出面谈判的方式。它有多种形式,包括采购员与推销员的谈判、推销员与顾客的谈判以及采购员与客户的谈判等。采用这种谈判形式大多是基于以下原因:

(1) 供需双方有着长期的合作关系,谈判双方都比较熟悉,对交易的条款、内容也都比较明确。

(2) 推销员或采购员拜访客户。双方各自有权决定在什么条件下售卖或购买商品。

(3) 续签合同的谈判。由于具体内容及条款在以往的谈判中都已明确,只需在个别

地方进行调整与修改，所以，谈判内容简单、明确。

(4) 在许多重要的、大型谈判的过程中，对于某些具体细节的讨论，不需要所有人都参加谈判；或者是从更好地解决问题的角度出发，双方主要代表单独接触比较好，也会采取一对一的谈判形式。

一对一的谈判形式的优点如下：

(1) 谈判规模小。因此，在谈判工作的准备和地点、时间安排上，都可以灵活变通。

(2) 由于谈判双方人员都是自己所属公司或企业的全权代表，有权处理谈判中的一切问题，从而避免了己方意见不统一、无法决策的不利局面。

(3) 谈判的方式可灵活选择，气氛也比较和谐随便，特别是当双方谈判代表比较熟悉、了解时，谈判就更为融洽，有利于双方代表的沟通与合作。

(4) 一对一谈判克服了小组谈判中人员之间相互配合不力的状况。如果相互间不能很好配合，反而会暴露己方的弱点，给对方以可乘之机。许多重要的谈判采取小组谈判与一对一谈判交叉进行，正是基于这一原因。

一对一谈判既有利于双方沟通信息，也有利于双方封锁消息，当某些谈判内容高度保密，或由于时机不成熟，不宜外界了解时，那么，一对一谈判是最好的谈判方式。

(二) 小组谈判

小组谈判是指每一方都是由两个或两个以上的人员参加协商的谈判形式。小组谈判可用于大多数正式谈判。特别是内容重要、复杂的谈判，非小组谈判不行，这是由小组谈判的特点决定的。小组谈判主要包括如下特点：

(1) 每个人由于经验、能力和精力等多种客观条件的限制，不可能具备谈判中所需要的一切知识和技能。因此，需要小组其他成员的补充和配合。

(2) 集体的智慧与力量是取得谈判成功的保证。这在谈判双方人员对等的情况下，表现可能不太明显，但如果双方人数有差别，人多的一方就很可能在气势上占了上风，人少的一方可能寡不敌众，甚至自己丧失了自信心，败下阵来。

(3) 采用小组谈判方式，可以更好地运用谈判谋略和技巧，更好地发挥谈判人员的创造性、灵活性。

(4) 小组谈判有利于谈判人员采用灵活的形式消除谈判的僵局或障碍。可以采用小组人员相互磋商的办法，寻找其他的解决途径，避免一对一的谈判中要么“不”，要么“是”的尴尬局面。

(5) 经小组谈判达成的合同具有更高的履约率。因为双方都认为这是集体协商的结果，而不是某个个人的产物。集体的决定对其成员有更大的约束力，经由集体讨论产生的合同具有极大的合理性，因此，没有理由不执行。

由此可见，小组谈判最大的优点是发挥了集体的智慧。所以，正确选配谈判小组成员是十分重要的，如小组领导人的选配、主要成员与专业人员的选配等。