

第一篇 引论

谈判有艺术吗？有。

谈判有逻辑艺术吗？有。

谈判是一种脑力活动，即思维活动。它也象人的其他活动一样，有它的艺术。有的人思维敏捷，反应快，头脑清楚，想什么事或讲什么事，清楚连贯，条理分明，他的谈判效率就高，成绩显著；有的人思维迟钝，反应慢，头脑不清楚，想什么事或讲什么事，东拉西扯，思路不清，他的谈判效率就低，成绩甚微，乃至屡遭失败。这，除了正义等因素外，逻辑艺术的应用也是重要的因素。

那么，怎样才能掌握谈判的逻辑艺术呢？象掌握其他艺术一样，要经过学习和训练。本书打算在这方面做您的向导。

一、谈判是人类交往的重要形式

一部人类文明发展史，也是一部人类交往谈判发展的历史。

人类是高度社会化了了的动物。在人与人、人与集团、集团与集团之间，有着种种关系需要协调，每每思想需要交流，于是人类的相互交往便开始了。在交往中，由于人们相互间的利益和需求不同，往往产生一些争议和冲突，为了解决这

些争议和冲突，谈判也就应运而生。

不论是在七雄争霸、连横合纵的古代，还是在国际竞争、和平共处的今天，谈判总是人们相互交往的重要形式，是人们政治、经济、军事、文化等生活中不可缺少的组成部分。“渑池之会”、“垓下之盟”、“重庆谈判”、“中美建交”……还有许许多多的经济合同、贸易协定、军事条约等古今中外的谈判事例，无不伴随刀光剑影、钢花麦浪，还有思维的冲突，智慧的较量。特别是当人类历史进入了信息时代，人们之间的交往日益频繁和广泛，于是，为了改善相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的谈判行为，越来越受到人们的重视。

那么，究竟什么是谈判呢？

谈判就是由涉及某个问题的各方，为解决问题而进行的磋商活动。谈判大至可以在国家之间、党派之间、社会团体之间进行，小至在个人之间进行，甚至在家庭成员如父母与子女、兄弟姐妹之间进行。

谈判无时不在，无处不有，在交谈或讨论某些问题时即使你自己不认为是谈判，也是在谈判。例如，当买卖双方在讨价还价时，当你与交警发生争执是否该罚款时，当夫妻间讨论到哪个饭馆去吃饭，当父母与孩子商量什么时候去旅游时，都是谈判。一个人在生活中离不开谈判，当你与对方或是有共同利益，或是被对方反对，你都要借助于谈判这个武器来达成某种协议以维护自身的合法利益。所以，谈判是你满足需要，取得利益或保护自己利益的基本手段。

事事都可以进行谈判。例如，在政府机关中、企事业单位内 或是在家庭里 人们往往通过谈判来做出决策 解决问

题。但是，又并非事事都一定要谈判。例如，有些需要立即贯彻的问题，需要采取强制命令的方式；或是对方要价过高，估计根本谈不出什么结果的问题，人们就会主动放弃谈判。是否进行谈判，主要取决于以下三个问题：一是通过谈判，你方能否达到预定的目标；二是通过谈判所获得的利益能否抵上你方所耗损的精力和时间；三是在谈判中你方是否感到适意。

当你对这三个问题能作出肯定回答时，才应去谈判。一旦进行谈判，你就应抱着自信、自主的态度，把握时机，施展你的智慧和才能，影响谈判结果，及时解决问题，把事业推向前进。

谈判的种类繁多，可根据实践的需要，按不同的划分标准进行分类。

按谈判内容来分，主要有：政治谈判、经济谈判、文化谈判、军事谈判等。例如，发展中国家在 50 年代举行的万隆会议所进行的国际性谈判，就属于政治谈判；而关于企业兼并、房地产买卖、商业贸易方面的谈判，则是经济谈判；关于不同国家、地域、民族间文化交流方面的谈判，则是文化谈判。本书主要研究这三种常见谈判的逻辑艺术。

按谈判形式来分，有两个方面一个问题的谈判；两个方面多个问题的谈判；多个方面多个问题的谈判。

任何一次具体的谈判都是内容和形式的辩证统一，所以谈判同一个内容可以采用不同的形式；谈判不同内容也可以采用同一个形式。

前者如，当美国和越南为结束越南战争，在法国巴黎所进行的谈判。由于谈判的时间较长，于是他们时而采用两个

方面，一个问题的谈判形式，时而又采取两个方面，多个问题的谈判形式。

后者象双方争议人为某个产品价格讨价还价的谈判，一方希望这个价格高一些，另一方则希望它低一些。一方想要最大限度地提高议定价格，另一方则希望最大限度地降低它。在一件离婚案件中，感情破裂的夫妻双方都为儿女的抚养费而争吵不已，这都是不同内容采用了同一个形式的实例。

二、谈判的特性

谈判是一个复杂的艺术结构体 尽管它“风云突起”、“变幻莫测”然而它仍是可以认识的 它有着自己的“面貌”和“风格”即象其它任何事物一样 它有自己的特性。把握谈判的特性，对谈判的成功多少会增加几分机会。

那么，谈判究竟有有一些什么特性呢？

（一）目的性

任何谈判都是有目的进行的。如一个工厂或一个公司和另一个工厂或公司要签订一项经济或技术合同，如果不是为发展自己企业的生产，提高经济效益，它是不会去签订的，它的目的十分明确。又如一个企业的推销员或采购员，他推销或采购什么产品，其目的性也是很明确的，他是根据本企业的产品、市场的行情、企业的需要来推销和采购的。

谈判的目的按满足需求，可分为六种形式。根据通常我们在各特定场合对它们控制的易难程度进行排列，它们是：

谈判者服从对方的需要。

② 谈判者使对方服从其自身的需要。

谈判者同时顺从对方和自己的需要。

谈判者违背自己的需要。

- ⑤ 谈判者损害对方的需要。
- ⑥ 谈判者同时损害对方和自己的需要。

谈判者为了达到目的，可采用许多方法。但采用各种方法之前，他必须先明确自己的目的，并且在谈判的过程中了解对方的目的，以掌握主动。因而，讲究谈判的目的性是谈判者之要着。

（二）原则性

谈判是有原则可循的。美国学者约翰·温科勒提出了谈判者必须遵循的十条首要原则。它们是：

如果不是迫不得已，就不要讨价还价。

做好准备。

后发制人。

运用实力时，首先要以礼相待。

- ⑤ 要让你的对手们相互竞争。
- ⑥ 给自己留有余地。
- ⑦ 必须言而有信。
- ⑧ 多听、少讲。
- ⑨ 与对方的期望保持联系。
- ⑩ 让对方习惯于你的狮子大张口。

因此，要控制谈判，就必须事先制订一定的原则，并遵守这些原则，受这些原则的制约，以形成谈判双方的共同基础。谈判不仅要遵循上述原则，而且还要遵守法律规范、纪律规范、道德规范等。如甲方与乙方签订某项经济或技术合同，就必须遵守经济合同法；我国与其它国家发展友好关系，必须遵守和平共处五项原则，外交人员必须在五项原则下

行使外交权利等。

（三）对抗性

谈判桌上尽管没有“刀光剑影”，而此时“唇”、“舌”却比刀、枪还要厉害。用“唇枪舌剑”来形容谈判桌上的斗争，是再恰当不过了。因为谈判的双方都希望赢得胜利，对实质性问题，往往各不相让，千方百计地争夺利益，有时措辞激烈，达到白热化的程度。这样使得谈判的双方对抗起来，相互斗争，形成了谈判的对抗性。例如在一次国际性会议中，一位西方外交人士挑衅性地对我方代表说：“如果你们不向美国保证不用武力解决台湾问题，那么显然就是没有和平解决的诚意。”我国代表立即给予还击：“台湾问题是中国内政，采取什么方式解决是中国人民自己的事，无须向他国作什么保证，请问：难道你们竞选总统也需要向我们作什么保证吗？”言简意赅的两句话，顿时使对方哑口无言。这位西方外交家又狡猾地把话题一转：“阁下这次在西方逗留了一段时期，不知是否对西方有了一点开明的认识？”言外之意是挖苦我方代表无知。而我方代表淡然一笑，回答说：“我是在西方受教育的，40年前我在巴黎受高等教育，我对西方的了解可比你少不了多少，遗憾的是您对东方的了解可真是太差了。”反驳得干脆有力，使对方十分尴尬。

谈判的对抗性不仅表现在唇枪舌剑的针锋相对上，广义地说它还表现在谈判双方一坐上谈判桌就开始了对抗，当然这里是只“对”而不“抗”。面对面的和平谈判也可视为“对抗”。对抗并不意味着一定就是你死我活或军事冲突，而是也可包含不同利益、见解的调适。

（四）灵活性

事件的突发性和复杂性是谈判中必须把握住的两个特点。如本来‘相安无事’的两个国家可能会在一夜之间成为交战的双方，而产生这些事件的潜在因素和前因后果又相当错综复杂。因而，在谈判中谈判人员应该灵活运用各种技巧，注意谈判的灵活性。

谈判的灵活性首先表现在谈判的语言要灵活，即：由于事态是在发展的，所以谈判者在不得不表态时，不要把话说死，使用的字眼要有伸缩性，要留有余地。这就需要自觉运用含义宽泛的模糊语言，以作为多种解释的原则表态，使自己做到进可以攻退可以守始终立于主动。正如人们常说的‘纯粹的外交字眼’诸如‘对……表示关切’，‘我们注意到××××事态的发展’等。如，一位外交官说的政府对于某一事态的发展“不能置之不理”。这表明他们将要干预此事。而干预有多种形式，究竟以何种方式、在多大程度上进行干预，他并没有说。这一方面给自己下一步留下了灵活选择的余地，另一方面，对于一个并不友好的对手，究竟采取什么行动，也没有必要事先说破，对方捉摸不定，还可以产生某种心理压力。1977年埃及与以色列在摩洛哥国王哈桑二世的参加下就两国关系举行秘密会晤。埃及代表向以色列外长表示在以色列全部撤出占领区五年之后，埃及和以色列可以建立外交关系。哈桑国王听到此，问埃及代表说为什么定下五年的期限？并指出：在谈判中必须懂得措词，不要坚持五年之后建交。应该说：“经过一段适当的时间或撤出后不久”建交。显然哈桑国王的意见是对的。这里的“一段”、“适当”、“不久”都是模糊语言具有很大的灵活性对埃及来说更为主动些。而埃及代表一开始就给自己规定了建交的

最后期限，显然是失策的。

灵活性也表现在转移话题上，即将不便回答的问题巧妙地叉开，使对方的注意力转移到其他方面去。

谈判的灵活性还表现在“见好就收”上。看到自己的需求基本得到满足，就应该作出适当让步。一味地去企图求得更多的利益，往往会使谈判破裂，最终落得个“竹篮子打水一场空”。

三、谈判的基本要素

每一次谈判，随着情况的变化，谈判结构的复杂程度是不同的，但是其基本要素是自始至终都存在着，这就是谈判的目标、谈判的进度、谈判的计划、谈判的个人。英国谈判理论家比尔·斯科特把这四个方面概括为“四个p”，即：**purpose、pace、plan、personalities**。

（一）谈判的目标

谈判的目标是任何谈判的基本要素；所谓谈判目标，主要是指满足谈判者自身的某种需要。

如，美国自19世纪末20世纪初以来，就和多个国家进行了关于巴拿马运河的谈判，原因是美国选定了以巴拿马为连接太平洋和大西洋的地峡通道。1847年，美国同哥伦比亚签订条约，哥伦比亚给予美国通过巴拿马地峡的权力，美国则确保巴拿马的中立地位，以及承认哥伦比亚对该地峡的主权（这里以前曾是西班牙的殖民地）。双方的需要都得到满足。

可见，谈判的每一方都有其希望得到满足的各种直接和间接的需要。考虑到对方的需要，谈判就可能取得成功。因此，预测需要和满足需要是进行谈判的根本原因，也是进行谈判

的核心问题，它既是谈判的出发点，也是谈判的归宿。

（二）谈判的进度

有效谈判最先要解决的问题是谈判的进程。为了使谈判能顺利进行，谈判双方代表应先把焦点放在那些容易解决的问题上，越不好谈的问题越往后放。

1974年6月，美国和巴拿马就巴拿马运河条约问题恢复了会谈。当时巴拿马人非常希望能在补偿金问题上得到较多的好处，但由于国内的政治原因，使这个问题的解决暂时有些麻烦，为了谈判进程的顺利进行，他们于是决定把这个问题放在最后讨论。从而促成了谈判的成功。

（三）谈判的计划

为了有效地进行谈判，谈判者必须作好充分的准备，准备工作的主要内容是建立目标、制定计划。而制定计划最基础的是掌握信息。于是，收集、检索、评价各类信息，传播和沟通信息，准确地分析对手，成为制定完善的计划，使谈判取得成功的必要条件。

当然占有信息不能是盲目的，也并非占有越多的材料，谈判就越有成效。这里所要求的是，掌握的信息必须对即将进行谈判的双方的力量对比能做出客观的评价，或者说，达到“知己知彼”的目的。如，在经济谈判前，要确定谈判的目标，制定谈判的计划，必须尽可能多地占有保本价格、合理需求、质量控制、作业控制、运输问题、技术要求、担保条款……等资料。一个蹩脚的计划是导致不能令人满意的谈判结果的主要原因。如果掌握的资料对谈判的大局无关紧要，那么所做的工作便是浪费。所以，如果计划准备时间不足，就应避免谈判；如果有可能在计划未形成之前拖延谈判，就

拖下去；如果必须进入谈判，那就先进行小而易问题的会谈，大问题则放在详细计划之后。总之，谈判要稳操胜券，就要制订出完善的谈判计划。

（四）谈判的个人

谈判是由对立的双方构成的，谈判能否成功在很大程度上取决于坐在谈判桌前的参加者。对对方态度和观点的分析，对其感情和性格的了解，以及思想脉搏的掌握，是调整我方人员态度和方法的依据。因为态度、观点、感情和素质四个方面通常可以把一个人的大轮廓反映出来，根据这些，来选择和确定自己的谈判方式和策略，就会为取得谈判的胜利打下基础。

谈判不管是在个人之间，还是代表着组织的团体，或者在不同国家之间进行，都可以看作是人类行为的一个组成部分。它涉及了传统的和当代的行为科学包括历史学、法学、经济学、社会学、心理学、语言学、政治学、文化学、逻辑学，乃至控制论、信息论、对策与决策论、系统论等许多方面的学科。谈判的整个范围极其广泛，决不限于现有的某一种或一组的行为科学。因此人们对“谈判”的行为，可以从不同的角度，不同的侧面，运用不同的学科知识来进行分析和研究。

四、谈判中的逻辑艺术

在玩扑克牌的游戏之中，成功有时往往不属于拥有好牌的人，而属于能够分析整个情况，讲究用牌技巧的人。谈判亦是如此。谈判必须善于实际地分析双方的立场，掌握对自己有利的情况和时机。在谈判中，谈判者要把自己的思想通过有声语言，准确地传达给对方，使对方在心灵深处引起良

好的反应 不仅需要高超的驾驭语言的能力 而且需要缜密的逻辑思维能力。所以 谈判是思想与语言的有机统一。确切地说, 谈判是一种面对对方的思维活动, 是使用思想感情进行创作的过程, 这一过程首先是借助于对方所能理解的语言来完成的。谈判的具体内容是思想, 谈判的表达形式是语言。

早在本世纪30年代, 我国演讲学者杨炳乾在谈到演讲与逻辑的关系时指出:“夫思维为演讲之根本 而思维与语言之真确又为演说成功之要素。……故伟大的演说家 其推理必精, 观察必正。而此种才能之训练, 乃论理学之职务, 是以论理学与心理学 俱为演说学之基础科学也。”演讲与谈判是相通的。这里所说的论理学即是逻辑学。逻辑学所研究的思维形式及其规律 是人们正确思维的必要条件。谈判要说服对方, 在材料的安排和语言运用方面, 就必须符合逻辑思维的一般规律, 必须讲究逻辑艺术。谈判者的逻辑思维如果脉络不清, 缺乏条理, 就会出现这样那样的逻辑错误; 如果缺乏逻辑艺术, 就会难以应付瞬息万变的复杂局面, 就不能驾驭全局。这样, 就会直接导致谈判的失败。

正确认识逻辑在谈判中的作用, 并巧妙运用好逻辑这个思维工具是很重要的。谈判者的实际力量包括两个方面, 一是物质力量: 一是精神力量。物质力量是客观的, 而精神力量虽带有主观的成分, 但在谈判中往往具有决定性作用。因为它是谈判者的自觉能动性~~的~~反映。古今中外的许多谈判实例都说明了这一点。例如, 我国战国时期, 楚国的蔺相如只身入虎穴, 在秦王面前, 凭着高超的谈判技巧, 击败了秦王夺取和氏璧的阴谋。这些卓越的谈判高手之所以成功, 其重要的原因便是他们将谈判中的逻辑因素和谈判的信息内容、

时机等，巧妙地融为一体，充分发挥了人的主观能动作用，使抽象的真理在对方面前呈现为“立体”形象，从而具有很强的说服力和吸引力。例如，周恩来总理在国际谈判席上“咳唾落九天，随风生珠玉”的外交辞令，维护了祖国声誉和民族尊严，留下许多足以长中国人民志气的佳话。

逻辑在谈判中究竟有哪些作用？

（一）逻辑是谈判结构各部分联系的纽带

逻辑是联结谈判结构各部分之间的一条红线，使谈判者在整个谈判中保持思想的同一性、无矛盾性、明确性和论证性。如果谈判缺乏整体逻辑性，忽儿谈这，忽儿谈那，各部分脱节，前后不照应，首尾不一贯，整个谈判不能自圆其说，当然也就不能说服对方。

（二）逻辑是谈判中推测、判断对方的工具

所有的谈判，无非有两种目的；一是明确的利益和要求，这是双方共知的；二是对方的真正需要，这是秘而不宣的。假如你到一个统一价格的国营商店去买一件高级的时装，对售货员说，要他将标价降为九五折出售，这显然是办不到的。可是，换一个地点你的建议就不一定行不通。如果你到一家缺乏现金的个体户商店，店主很可能十分乐意薄利多销，收入现金去周转。所以，如果你善于运用逻辑方法去观察，去调查研究，去合理地判断、推理，就可以预测谈判中可能发生的具体情况。要想使该谈判成功，你必须了解对方需要，然后帮助他达到目的。如果某人在一次谈判中说：“这是我的最低价了！”你不要以为这是个绝话。你要推测：这是表面最低价，还是真实最低价？因为这可能是对方的一种策略。这时，你必须运用各种逻辑艺术手段，进行探测、分析，作出决策。

（三）逻辑是谈判中表达论证的工具

谈判中的言语不但是思想的媒介物，而且是思考的一种伟大及有效的工具。语言与思维紧密联系在一起。谈判中的语词、语句、句群与概念、判断、推理相对应，谈判要求用词准确，逻辑要求概念明确，二者互为表里。谈判要求句子通顺、完整、正确，实际就是逻辑的判断恰当。谈判要求正确组织复句和句群，也就是要求合乎逻辑地推理。概念明确，判断恰当，推理合乎逻辑是谈判语言正确表达的基础。具有说服力的成功谈判，总是包含着无懈可击的逻辑性。

（四）逻辑是谈判中批驳谬误、摆脱困境、出奇制胜的武器

1961年，一个外国记者，以挑衅的口吻问周恩来总理：中国这么多人口，是否对别国有扩张领土的要求？周总理严正回答：

“你似乎认为一个国家向外扩张，是由于人口过多。我们不同意这种看法。英国的人口在第一次世界大战以前是4500万，不算太多，但是，英国在很长的时间内曾经是‘日不落’的殖民帝国。美国的面积略小于中国，而美国的人口还不到中国人口的 $\frac{1}{3}$ 。但是美国的军事基地遍于全球，美国的海外驻军达150万人。中国人口虽多，但是没有一兵一卒驻在外国的领土上，更没有在外国建立一个军事基地。可见一个国家是否向外扩张，并不决定于它的人口多少。”

在这段驳论辞中，周总理借助比较对照的方法，运用一系列不容否认的历史事实，对“一个国家向外扩大，是由于人口过多”的观点进行了批驳。

谈判是一门涉及学科多，波及知识面广的科学，由于作者的水平有限，掌握资料不够，不能把内容各异的所有谈判活动中的逻辑程序一一陈述。本书只从政治谈判、经济谈判和文化谈判三个方面来分述逻辑在其活动过程中的具体运用和不同体现，以求对读者有所启迪。

人们一般都认为，经济是基础，政治则是经济的集中表现。而文化是一定社会的政治和经济的反映，又给予政治经济以巨大影响和反作用。所以，文化虽说不象政治那样具有强制性，也没有经济那样具有物质的刺激性，但它在人类生活中却常常显示出巨大的渗透性、持续性和稳定性。不论是政治谈判、经济谈判还是别的什么谈判，文化背景不仅影响着谈判人员的外在举止行动，而且还决定着谈判人员的价值观念，这样，每个谈判人员都会有意无意地把许多根深蒂固的文化观念带到谈判桌上来。所以我们认为，分析政治谈判、经济谈判和文化谈判中的逻辑问题，具有典型性和代表性。

第二篇 政治谈判中的逻辑艺术

现代社会象一张巨大的谈判桌。无论是国家元首、军事首脑、金融巨头，还是普通公民乃至三教九流，都不能没有谈判。它随着人类社会的不断进步，人类文明程度的日益提高，人际间接触愈加频繁，对话亦即谈判将越来越成为人际交往的重要方式。人们通过种种内容各异的谈判，表达各自意志 协调相互关系 促进彼此了解与沟通 维护国际间的友好与合作。当今，信息观念、时间观念、效率观念的不断增强，对以往面对面对话的简单形式提出了新的要求。目前我国对于谈判的理论性研究尚属探索阶段，有关谈判原则、规律、方法的专著寥若晨星。这与当今改革开放的步伐很不协调。为了了解谈判的原则 方法 运用谈判的技能、技巧、从而减少谈判失误，争取主动，我们在此就谈判的一个方面：政治谈判及其逻辑的应用进行研究，借此提高谈判中的逻辑思维能力，同时希望引起心理学，人际关系学、语言学和大众传播学等有关学者对谈判理论研究的重视。

当核爆炸的蘑菇云日益威胁着人类生存的时候，渴望避免核毁灭的愿望越来越成为不同种族，不同阶级的全人类的要求。有声望的政治家们指出，当今人类已经进入了一个谈判的时代 对话的时代。处在这样的时代 谁要掌握了谈判的

技巧，谁要学会了谈判的艺术，谁就能更好地维护国家、民族的正当权益，谁就可以为维护世界的和平与安宁做出贡献。

一、政治谈判概述

谈判是人们为实现某种目的，就某些问题而进行的会谈。在现实中，当某些愿望，要求没有得到满足，目的没有得到实现时，人们便要以各种方式进行努力，努力形式之一便是谈判。在谈判中，人们为改善某种相互关系，协调行为尺度以达到预期结果，就要进行对话、协商、论辩、说理等。如果人类要实现自我协调、自我发展、自我约束，争取和平、稳定，避免战争、暴力或冲突，就不能没有谈判行为。政治谈判就是国家、民族或政党等相互之间协调其政治关系或政治利益的谈判行为。

（一）政治谈判的对象与主体

1. 谈判当事人与对象

任何谈判都是在谈判当事人参与下进行的，同时又必须针对某一谈判对象。谈判当事人是谈判过程中代表某种立场的参与者，亦称谈判主体。谈判对象是谈判中要解决的问题，谈判所涉及的事物或人亦称谈判客体。谈判对象无所不包。大至全球问题如环境污染、资源开发、核威胁。小到某项经济合作、某幅画的买卖。谈判对象与谈判主体两个概念之间在逻辑上是相容关系。谈判主体可以作为谈判对象，也可以不作为谈判对象，谈判主体或者代表参与谈判的某方利益，或者就是谈判对象实体，无论何种谈判，都必须从谈判主体与对象两方面展开分析。由于谈判对象千变万化、千差万别，我们无法一一作具体分析、这里只就谈判当事人及当事人与

谈判对象的一般关系进行逻辑分析，提高对谈判理论的认识，学会驾驭谈判的本领。

2. 谈判结果

任何谈判都是为争取某一结果而进行的，结果应该既在一定范围内谈判的出发点，又是谈判的归宿。谈判的准备、进行、交锋、论证、反驳等所有技巧都是为达到某一结果而运用的方法。谈判的结果，标志谈判过程的结束和实施过程的开始。即使谈判没有达成任何协议，甚至不欢而散，也是一种结果，这种没有结果的结果，同样会使当事人产生新的认识，但这是谈判当事人所从事谈判不成功的标志。因此，一个成功的谈判者应当注意下述特点：首先，谈判论题要明确。谈判是一种或然性行为，有成败之分。就某一具体谈判来讲，制约谈判成功的因素多种多样。如谈判背景的差距，双方力量的对比等等，但如果仅就谈判的因素来说，关键在于诸方所谈主题不明确，不同一，不成立，即不是谈判当事人要解决的问题，那么任何谈判的方法、原则、技巧都无从谈起。只有当谈判诸方对所谈论题感到需要并有可能解决时，谈判才有成功的希望。其次，谈判成功是诸方面的相对成功，没有“协调”准备的谈判，无异于斗争，即使出现一方的绝对优势，也不会使谈判协议付诸实现，所以，谈判的成功对参与诸方都是相对的成功，都是有妥协的成功。第三，谈判是为求得共同利益而进行的合作事业。对于某个成功的谈判，每一方都是赢家。同样对谈判的分析，也要着眼于谈判过程中的原则、技巧，而不仅仅着眼于成败和当事人及其代表方面的输赢。谈判要坚持原则，但也要有坚持原则下的必要的让步。

谈判过程应是一个合乎逻辑的论证过程，成功的谈判