# 商务谈判的特点和原则

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-02

*商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。一、商务谈判的特点 商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，它除了包含一系列经济活动的特点...*

商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。

一、商务谈判的特点 商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，它除了包含一系列经济活动的特点以外，同样具有一般谈判的特征。因此，在讨论商务谈判特点之前，有必要先了解一下谈判的共性。

什么是谈判？按照最一般的认识，谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。美国谈判学会会长，著名律师杰勒德．I．尼尔伦伯格在＜谈判艺术＞一书中所阐明的观点更加明确，他说：\"谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。“谈判通常是在个人之间进行的，他们或者是为了自己，或者是代表着有组织的团体。

因此，可以把谈判看作人类行为的一个组成部分，人类的谈判史同人类的文明史同样长久。”　 人类为什么要谈判呢？从本质上说，谈判的直接原因是因为参与谈判的各方有自己的需要，或者是自己所代表的某个组织有某种需要，而一方需要的满足又可能无视他方的需要。

因此，谈判双方参加谈判的主要目的，就不能仅仅以只追求自己的需要为出发点，而是应该通过交换观点进行磋商，共同寻找使双方都能接受的方案。比如，发展中国家与工业发达国家谈判建立一个合资企业，由发展中国家提供生产场地，发达国家提供先进技术。

举办这样一个合资企业，发达国家方面的目的和需要可能是：利用技术上的优势，通过举办合资企业的形式，绕过直接贸易的障碍，开拓发展中国家广阔的市场或扩大原有市场份额，以期获得长期丰厚的利润。而发展中国家方面的目的和需要可能是：利用先进技术，提高本国的生产水平，获得丰厚利润，进而积极争取出口，开拓国际市场。

显然，双方的目的和需要能会涉及和影响他方需要的满足，在谈判中任何一方都不是既统一又矛盾的。其统一性表现为，如果双方都要达到各自的目的，就必须通过建立合资企业来能实现。

其矛盾性表现为，发达国家方面提供技术的目的，是要开拓发展中国家的市场，获得高额利润；发展中国家的主要目的，是吸收外国先进技术，提高国内技术水平，积极发展出口，而不是单纯让出国内市场。总之，没有市场，拥有先进技术的发达国家就不感兴趣；同样，没有市场，拥有先进技术的发达国家就不感兴趣；同样，没有先进技术，发展中国家就难以接受。

对发展中国家来讲，是以市场换技术，对发达国家来讲，则是以技术换市场。这是谈判双方既统一又矛盾的利益关系。

双方就是带着这种既统一又矛盾的需要和目的来参加谈判的。通过谈判，寻找双方都能接受的方案，使矛盾在一定条件下达到统一。

在我们讨论了什么是谈判以后，接下来有必要对商务谈判作一简要分析。 谈判的种类很多，有外交谈判、政治谈判、军事谈判、经济谈判等等。

什么是商务谈判呢？商务谈判刚是经济谈判的一种，是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系而进行的谈判。一般包括：货物买卖、工程承包。

技术转让、融资谈判等涉及群体或个人利益的经济事务。这种谈判有其自己的特点： 　（－）商务谈判是以获得经济利益为目的 不同的谈判者参加谈判的目的是不同的，外交谈判涉及的是国家利益；政治谈判关心的是政党、团体的根本利益；军事谈判主要是关系敌对双方的安全利益。

虽然这些谈判都不可避免地涉及经济利益，但是常常是围绕着某一种基本利益进行的，其重点不一定是经济利益。而商务谈判则十分明确，谈判者以获取经济利益为基本目的，在满足经济利益的前提下才涉及其他非经济利益。

虽然，在商务谈判过程中，谈判者可以调动和运用各种因素，而各种非经济利益的因素，也会影响谈判 的结果，但其最终目标仍是经济利益。与其他谈判相比，商务谈判更加重视谈判的经济效益。

在商务谈判中，谈判者都比较注意谈判所涉及的重或技术的成本、效率和效益。所以，人们通常以获取经济效益的好坏来评价一项商务谈判的成功与否。

不讲求经济效益的商务谈判就失去了价值和意义。

（二）商务谈判是以价值谈判为核心的 商务谈判涉及的因素很多，谈判者的需求和利益表现在众多方面，但价值则几乎是所有商务谈判的核心内容。这是因为在商务谈判中价值的表现形式--价格最直接地反映了谈判双方的利益。

谈判双方在其它利益上的得与失，在很多情况下或多或少都可以折算为一定的价格，并通过价格升降而得到体现。需要指出的是，在商务谈判中，我们一方面要以价格为中心，坚持自己的利益，另一方面又不能仅仅局限于价格，应该拓宽思路，设法从其它利益因素上争取应得的利益。

因为，与 其在价格上与对手争执不休，还不如在其它利益因素上使对方在不知不觉中让步。这是从事商务谈判的人需要注意的。

（三）商务谈判注重合同条款的严密性与准确性 商务谈判的结果是由双方协商一致的协议或合同来体现的。合同条款实质上反映了各方的权利和义务，合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提。

有些谈判者在商务谈判中花了很大气力，好不容易为自己获得了较有利的结果，对方为了得到合同，也迫不得已作了许多让步，这时进判者似乎已经获得了这场谈判的胜利，但如果在拟订合同条款时，掉以轻心，不注意合同条款的完整、严密、准确、合理、合法，其结果会被谈判对手在条款措词或表述技巧上，引你掉进馅饼，这不仅会把到手的利益丧失殆尽，而且还要为此付出惨重的代价，这种例子在商务谈判中屡见不鲜。因此，在商务谈判中，谈判者不仅要重视口头上的承诺，更要重视合同条款的准确和严密。

在对谈判的特点和商务谈判的特点作了分析后，我们就可以进一步分析国际商务谈判的特点。 国际商务谈判，是国际商务活动中不同的利益主体，为了达成某笔交易，而就交易的各项条件进行协商的过程。

谈判中利益主体的一方，通常是外国的政府、企业或公民（在现阶段，还包括香港、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。

因此，在对外经济贸易活动中，如何通过谈判达到自己的目的以及如何提高谈判效率已作为一门学问，引起了人们的普遍关注。在现代国际社会中，许多交易 往往需要经过艰难繁琐的谈判，尽管不少人认为交易所提供的商品是否优质、技术是否先进或价格是否低廉决定了谈判的成败，但事实上交易的成败往往在一定程度上取决于谈判的成功与否。

在国际商务活动中，不同的利益主体需要就共同关心或感兴趣的问题进行磋商，协调和调整各自的的经济利益或政治利益，谋求在某一点上取得妥协，从而在使双方都感到有利从而达成协议。所以，我们可以说，国际商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动，是调整和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。

国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点，又具有国际经济活动的特殊性，表现在： 1．政治性强。国际商务谈判既是一种商务交易谈判，也是一项国际交往活动，具有较强的政策性。

由于谈判双方的商务关系是两国或两个地区之间整体经济关系的一部分，常常涉及两国之间的政治关系和外交关系，因此在谈判中两国或地区的政府常常会干预和影响商务谈判。因此，国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策，同时，还应注意国别政策，以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2．以国际商法为准则。由于国际商务谈判的结果会导致 资产的跨国转移，必然要涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题，因此，在国际商务谈判中要以国际商法为准则，并以国际惯例为基础。

所以，谈判人员要熟悉各种国际惯例，熟悉对方所在国的法律条款，熟悉国际经济组·织的各种规定和国际法。这些问题是一般国内商务谈判所无法涉及的，要引起特别重视。

3．要坚持平等互利的原则。在国际商务谈判中，要坚持平等互利的原则，既不强加于人，也不接受不平等条件。

我国是社会主义发展中国家，平等互利是我国对外政策一项重要原则。所谓平等互利，是指国家不分大少，不论贫富强弱，在相互关系中，应当一律平等。

在相互贸易中，应根据双方的需要和要求，按照公平合理的价格，互通有无，使双方都有利可得，以促进彼此经济发展。在进行国际商务谈判时，不论国家贫富，客户大小，只要对方有诚意，就要一视同仁，既不可强人所难，也不能接受对方无理的要求。

对某些外商利用垄断地位抬价和压价，必须不卑不亢，据理力争。对某些发展中国家或经济落后地区，我们也不能以势压人，仗势欺人，应该体现平等互利的原则。

4．谈判的难度大。由于国际商务谈判的谈判者代表了不同国家和地区的利益，有着不同的社会文化和经济政治背景，人们的价值观、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同，从而使影响谈判的因素更加复杂，谈判的难度更加大。

在实际谈判过程中，对手的情况千变万化，作风各异，有热情洋溢者，也有沉默寡言者；有果敢决断者，也有多疑多虚者；有善意合作者，也有故意寻衅者；有谦谦君子，也有傲慢自大盛气凌人的自命不凡者。凡此种种表现，都与一定的社会文化。

经济政治有关。不同表现反映了不同谈判者有不同的价值观和不同的思维方式。

因此，谈判者必须有广博的知识和高超的谈判技巧，不仅能在谈判桌上因人而异，运用自如，而且要在谈判前注意资料的准备、信息的收集，使谈判按预定的方案顺利地进行。

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