

# 谈判提示表

（▲表示非常重要且本人出过错的关键技巧，△表示较为重要的技巧）

- 1、▲最大的感悟：不要太重视谈判最后的结果是好是坏，患得患失，要看开一些。谈判的结果可能受到诸多因素的影响，谈判中尽力争取到最好的结果即可。一次良好的谈判能够促进随后谈判的成功，反而一开始就把条件要得太狠会增大双方的矛盾，对随后的谈判不利。
- 2、△当我方缺乏谈判对应的筹码的时候（此时我方明显不利），要学会利用手中已有的条件制造更多筹码。
- 3、在生活中要勇于和对方进行谈判，很多时候能带来更好的结果。例：求职面试。
- 4、▲在谈判过程中，对方的 BATNA（最佳替代方案）是非常重要的因素，一定要弄清对方的 BATNA（可通过提问、试探等方式）。这对于达成我方目标，或促进谈判的双赢都有利。在谈判前充分思考“谈判形势分析表”对此有很大的帮助。
- 5、△在谈判前，要对对方可能的行动、提出的报价、提出的质疑有所准备，并想出一定的应对方案。
- 6、△先报出一个较高的出价再报出一个稍低一点的出价，与直接报出这个稍低的出价相比更易被接受。最终谈判达成的价格一般是双方最初报价的中间值（中数法则）。注意，最初的报价也不可过于离谱。
- 7、▲金钱只是一种用于解决问题的工具，不要使它变成谈判的阻碍，不要被有利的金额所蒙蔽。很多时候金钱不是谈判的主要矛盾点。在谈判中比起金额，更要抓住对方深层次的需求，制造对我方更有利的局面。
- 8、协议上除金额外的其它条款也格外重要，我方可以出具有利的金额作为蒙蔽对方的武器，来达成一些具有附加条款的协议。
- 9、△谈判中应该先报价还是后报价没有定论。一般而言，如果一方对谈判空间把握较为清晰，则应先报价，否则应当后报价。
- 10、达成协定后如果仍有时间，可以试图再谈一谈，看能否在更广阔的范围内让双方获利。
- 11、我方每轮的让步不可过大，否则对方容易认为还有很大的谈判空间，迟迟不肯达成协定。
- 12、△多议题谈判比单议题谈判更容易达成协定。要学会加入其它的议题，实在不行可以将单议题拆成多议题。
- 13、▲要多询问对方做出决定的原因，特别是对方做出关键决定或特殊决定的原因。注意倾听对方，善于收集新的信息往往会为谈判局面带来转机。（我个人易固执己见，常因此错过重要的信息。这一点要改掉。）
- 14、谈判过程中要有激情，但不可失去理智。
- 15、△在谈判开始时弄清谈判对象的职位很重要，有助于确认谈判可行的范围。
- 16、谈判中的适当休息或保持沉默很重要，沉默有助于达成更好的效果。
- 17、多议题谈判中要学会区分不同性质的议题：对立议题、综合性议题、以及兼容性议题。对于不同的议题采用不同的应对方式。
- 18、△要善于发现谈判双方的差异，只有抓住谈判双方存在的差异才有可能将饼做大，从而利于达成双赢。
- 19、▲双赢并不意味着妥协，而是将谈判中的所有资源都利用完毕，将双方的总利润达到最大化。一味地达成妥协往往是没有效率的。（我个人经常会倾向于盲目妥协，这一点要改掉。）
- 20、谈判不要盲目达成协议。谈判者容易出现“谈判一定要达成协议”的心态(Agreement Bias)，实际谈判中一定要注意把协议和自己的 BATNA 进行比较，规避这种心态带来的无谓损失。
- 21、△后效性条款适用于谈判双方持续存在分歧而无法达成协议的情况。该方案类似于“对赌”，有利有弊，是否使用要看实际情况。（优点：更灵活，能够避免欺骗和偏见。缺点：对方可能比我方知道的更多；后效性条款的评估存在一定困难，合同可能无法执行。）中国禁止上市公司做出后效性条款的协议。
- 22、△在跨文化的谈判过程中，谈判双方都可能会基于文化背景对方产生刻板印象。这种印象有真有假，但无论如何都会对谈判结果造成非常大的影响。要注意提前了解谈判对手对自己的文化印象。
- 23、▲在多对多谈判中，我方一定要内部先达成一致再与对方进行谈判，否则极易出现混乱。随着谈判进行，局势可能会发生变化，我方内部可能会产生不同的想法，此时需要适时中断谈判进行内部讨论。
- 24、△在多方谈判中，一定要注意区分“朋友”和“敌人”，要尽力拉拢利益相同的一方。注意“谈判未达成反而有利”的一方会阻碍谈判，要学会辨认“搅局者”，将其排除在外。
- 25、谈判中要注意维护我方名誉。名誉对大公司、大企业往往非常重要。
- 26、▲在多对多谈判中，不要轻易提出之前未和队友协商达成一致的新观点，否则极易打乱节奏。此时最好先不提出，或暂停谈判进行内部讨论，待内部达成一致观点后再向对方提出。
- 27、△在提高自己的能力的时候，应当将绝大多数的精力放在提升自己的优点上，而不是弥补自己的缺点。
- 28、▲在谈判中不要太退让，一味退让容易对我方不利。该争则争，不要跨过之前设定的底线。