

小组作业

刘承奇 201853249

我的优点：

我本人做事比较稳妥，善于分析并提出观点，处理事件不会太过于极端或者突兀，对他人也比较友好。这有利于我和我的小组能够冷静分析利弊，同时也使得谈判双方能够在一开始建立一个良好的关系。我虽然不会在谈判过程中表现得特别强势，但我会努力整合双方的利弊和需求，为双方创造更大的价值。

我在小组中通常不会主动争取一个很高的地位，但我会掌握好自己的角色，适时提出自己根据当前局势分析出的观点和建议（这个建议一般是我经过层层思考得出的）。这会尽可能地保证我充分发挥自己的能力，对小组产生较多的贡献。

我做事比较诚实，勇于承担责任。我在组内若有表现不好的方面会主动改正并向队友道歉。我认为我应该是组内比较可靠的角色。在谈判中我会更多地考虑我方团队的利益，而非我个人的利益或能给对方造成的损失，因此我有利于为我方争取到更多的利益。

我会认真思考一些在已有争执点之外的、富有创新性的解决方案。如果我经过思考，判断这个方案比较合理，我会努力地在谈判中和队友提出。这常常有利于解决谈判当前的困境，也有利于为谈判双方争取更多的利益。

我擅长收集谈判中的信息，并主动给队友进行补充，以作为其攻击点或辩论点的支持。

我可以进一步提高的方面：

我在谈判中不够强势，在该争执的时候很难进行激烈地讨论为我方争夺利益（我此时一般会考虑如何解决争执）。因此，在遇到强势并且充满欺骗性的对手时，我常常陷入不利的处境。我应当在该争夺利益的时候守住底线，努力争取利益。

我太过诚实和认真负责，而往往不够灵活。如果对手设置一些骗局，或狡猾多变，我很难识别出对手的骗局，从而会在谈判中失利。我应当学会灵活多变，学会识别对方的骗局。

我不擅长进行太多的发言或完全主导谈判，如果一次处理的事情太多我会感到头痛，因此我不擅长在小组中担任领导者。我可以锻炼提高自己的领导能力。

我的发言总是经过很多思考。有时候我会考虑得太多，从而减弱发言的速度和频率。当我方面临对方密集的语言攻击和反驳的时候，我很难迅速做出反击。这是我的一个思考习惯的问题，我可以锻炼一下自己的反应速度。

我所提出的创新性的解决方案可能不容易被我的队友接受，此外我若是在谈判过程中突然提出方案，则会毫无疑问地打乱我方的谈判节奏（这点我已在后面的谈判中努力调整）。我应当多向我的队友解释说明我的新方案的合理性，同时我应该调整提出自己的方案的时机（比如在谈判中断，小组内部讨论的时候再提出）。

在某些情况下，我会被过多的信息所干扰而显得患得患失。我应当学会抓住信息的主次，抓住谈判中的主要矛盾。

郑雨飞的优点：

郑雨飞反应迅速，思路敏捷。擅长在谈判中随机应变、左右逢源，进退得当。他在小组内部很有影响力，对谈判材料，谈判对手的风格判断相对准确。他在谈判中对对手很强势，但对队友很友善。他具有充满攻击性的谈判风格以及充满自信的个性，一直表现得比较诚恳。这一切使得他成为了团队中一名很不错的领导者。

他才思敏捷，善于收集信息。在谈判开始之前就将我方所有的利弊和谈判要点在笔记本电脑屏幕上分条列点地打出来了。他甚至还考虑了对方的需求和可能攻击和提问的要点，并拟定了相关对策。随后他一直把笔记本电脑摆在我方的面前，展示这些信息（对方看不到）。这为谈判起到了很大的帮助，有利于我方合理把握谈判节奏、争取到更多的利益。

他擅长在对方攻击之后立刻反驳，加以相反的攻击，使得我方尽管面临对方的猛烈攻势也没有轻易趋于劣势。当对方反驳或质问的时候他也能迅速找到理由反击。他是很好的辩论手。

当组员没有按照之前拟定的方案来的时候，他会主动通过“拍肩膀”、“拍背”等动作提醒。他也会采用这些动作来作为加强团队内部凝聚力的标志。在他的领导下，我们团队一直很团结，有人提出不同的意见也能很快通过商议达成一致。

他非常重视我方的团队利益，对此看得很重要，这一定程度上有助于我方取得成功。

郑雨飞可以进一步提高的方面：

他做事决策果断，有时会因此显得有点冲动甚至盲目。这常常使得他没能坚守自己之前设定好的底线，容易被比较强硬对手牵着鼻子走。

他虽然在谈判中很有攻击性，但为人是比较诚恳的。他对自己的判断通常表现得非常自信，思维惯性比较强。这导致对方一旦欺骗成功就很容易得手。此外，当对方做出出乎意料的攻击的时候，他就显得只在一味地进行语气强烈的反驳，而没有抓住对方攻击的重点。他容易因为思维惯性而拘泥于之前准备好的回答。（此时，如对方果抓住他试图在回避的地方一直发问，他就会陷入比较被动的局面。）我建议他可以在谈判中适当沉默，多思考，多灵活变通。（这不会使我方陷入被动，因为此时他的队友可以进行发言。）

他提醒队友的“拍背”等动作过于明显，个人性格也显得比较直率大方，这导致他的行动很容易被对方预测，对方从而容易猜出我方的需求和我方拟定的战略。

他容易因为想得太多而显得局促不安，可以适当表现得更稳重一些。

他以攻击为主的谈判风格容易让谈判对手觉得很难和我方进行谈判（因为他们会发现找不到可以谈拢的点）。建议他在适当时机选择一两个议题予以退让，促进谈判的进行，而不是在所有的议题上都坚持“一开始不推让，除非到了谈判的最终关头才做出退让”的风格。

他容易过于关心对方的利益（比如关心我方能给对方造成的损失），而不是我方的利益。这导致他有时候会出于对之前谈判的报复心理而做出对双方都不利的决策。（比如，他可能会倾向于使谈判破裂，给对方一点颜色瞧瞧，尽管谈判破裂对我方同样不利。）

郑虞的优点：

他为人比较诚恳，善于分析局势。他常常配和我方的郑雨飞，在谈判中做出协同攻击或防守。他比较好地遵守了郑雨飞在谈判前定下来的策略，在谈判中起到了一个很好的协同辅助作用，很有助于团队建设。

他比较友善，在谈判之后的讨论中也相对积极，容易融入集体。

他比较敏锐地指出了我的一个不足，这一点我和郑雨飞都没能意识到。从这个角度上来说，他擅长将自己观察到的问题很明确地表述出来。因此，他有利于我方达成事先设定好的谈判目的。

他会提出一些自己的观点和建议，尽管这些建议基于原有的方案通常改变不大，他也会努力表述出来与我们讨论。从这点上来看，他比较有团队精神，比较认真负责。

郑虞可以进一步提高的方面：

他在谈判中的发言比较少，在小组讨论中的个性发言也比较少，附和性的发言比较多。原因可能是他的思路和想法容易被队友“带着跑”（这导致我很难对他做出很多精准的判断）。建议他适当增加独特的发言次数，增加一些自己的独立思考。

他在谈判中也显得攻击性比较强，通常起到一个“辅助攻击”、“辅助反驳对方”的作用。虽然这有时效果很好，然而他很有可能想法被郑雨飞的想法带着跑，所表述的内容本质上和郑雨飞差别不大。在这种情况下，他的辅助发言作用不大。对方容易觉得我方一直在强调自己的观点而没有考虑对方的观点，会觉得我方态度太强硬。我建议他可以适当加入风格不同的补充或者反问，让他的谈判风格更加有灵活性。

薛超午的优点：

此人风流倜傥、狡诈多端、好胜心强。

他敢于追求高风险高回报的谈判策略，就算直到谈判的最后一刻都面临谈判破裂而一无所获的情况，也敢于拿尽自己一分一毫的利益，咬死不松口。

他狡诈多端，从来没有在谈判中透露过真实的底线，就算透露出来的也总是假的。

他极端看重利益，争强好胜。材料上的故事背景描述和产生谈判的背后因素、谈判双方的需求等等，这些在他看来几乎都是废话。他只关心两个事：对方现在提出的条件或报价，以及对方下一步提出的条件或报价。

他极富有领导才能，极富有攻击力和洞察力。他的团队比较严格地遵守了上述方针，几乎没有透露出破绽。事实上他的另外两个队友在整个谈判中几乎一言不发，只有他一个人在发言，这一切有可能是他事先安排好的。

综上所述，如果他的谈判对手是个缺乏经验的人，或者是个比较诚恳的人，在绝大多数情况下他都会一击必杀——他毫无疑问将拿尽靠近对方底线的最后一点钱，榨干对方的最后一滴油水。他是个非常可怕的对手。

薛超午可以进一步提高的方面：

他的谈判方式不符合中国人的一贯思维。这种方式会让对手认为他毫无诚意可言，从而在根本上避免与他发生谈判。

他从来没有想过为谈判双方争取利益，获得双赢局面。他的谈判手段和提出的条件也几乎毫无创新性可言。

他的谈判方式过于冒险，把对手咬得太死。如果在任意时刻他的对手选择谈判破裂，觉得没有必要再谈下去，那么他将几乎一无所获。

如果他得知某一轮谈判不占分，那他的谈判风格居然会产生极大的变化，显得比较友好。说白了，他很可能特别在意自己这门课的分，只有当谈判占分的时候他才会特别认真谈。他太过于注重个人利益了。（很多时候，他这样做让我们感到紧张、焦虑而且觉得没意思。）

如果谈判只有一轮，或者他每次都更换对手，或者他的手段永远不被发现，那么毫无疑问他将永远胜利下去，然而这显然是不可能的。他不可能欺骗对方一辈子。总有一天会有人发现他的手段，此时对方要么对他采取反制措施，要么压根不跟他谈——他欺骗的地方太多了，别人怎么知道他哪里是真的哪里是假的？干脆全都不信他罢了。

我想告诉薛超午，中国人的谈判方式不是这样子的。在很多中国商人眼里，谈判的态度是第一位的。如果你很诚恳，很尊重对方，态度很友好，那么甚至连金钱都不是什么重要的问题。双方一旦达成友好合作关系，随后的一系列合同也都能够谈得拢。而如果你的谈判态度不端正，显得小气而不愿意合作，那么这个谈判其实一开始就破裂了，对方几乎不会把你看在眼里。

我不希望他看到我的这个建议之后，去琢磨出一些专门对付中国商人的手段来（我猜他很有可能会这么做）。他只关心自己的利益，而不怎么关心对方的利益，这是一种糟糕的谈判方式。和他的谈判几乎没有“双赢”可言。这样只会带来恶性竞争，而不是一个良好的市场发展局面。讲真我不喜欢他的谈判理念，我觉得很多人也不一定喜欢。我希望他能考虑一下。毕竟从长远来看，一个人所关注的利益是会变化的，而他所失去的那些合作伙伴可就找不回来了。

（事实上，我承认他的谈判方针简直和我大相径庭，以至于我很难判断其中的优劣。也许就有人认为，纯粹为自己争取到最大数额利益的谈判就是最好的谈判。我承认这也有其中的道理。若非要我表明我的观点，则可以引用《论语》中的一句话——“道不同，不相为谋”。）

（张一帆很少在谈判中发言，他们组基本都是薛超午进行的发言，因此我很难对他的优缺点做出详细的判断。我不知道这是否是他们组谈判战略的一部分。不过不管怎样，他的发言次数比邹宏伟要稍微多一点。）

张一帆的优点：

他比较擅长补充队友的发言，针对某一个关键问题一直追问。这不仅有效避免了对手的搪塞，也能真正为他所在的一方争取利益。

他稳重而灵活，既坚守谈判前组内的约定，同时又能随着谈判的发生及时提出自己的观点，这些观点都没有打破过自己组内事先的约定。

他比较有智慧。当我方试图从他身上寻找突破点时，他直接回答：“我们之前都商量好了，没什么要补充的。”然后他仍然基本保持沉默，发言的还是薛超午，这导致我们组很难针对他而下手。

张一帆可以进一步提高的方面：

他应当尝试在组内进行更多的发言，或承担更为重要的职能。否则尽管他发言了，他的对手也可能会认为他不是什么重要的角色，而把他的发言忽略掉。（当然，这也可能与薛超午发言太多有关，又或者这本身就是他们拟定的一个战略。）

他可以更有创造力，多提出一些创造性的方案，寻求一些双赢的局面，而不是只为自己组谋取利益。

他容易过于被组内的领导人影响，而拘泥于原有的方案或策略。这导致他质问的要点显得有些单一。

(邹宏伟的发言次数实在是太少了，比张一帆还少，一个人坐在那里比较闷，很难看出来他有任何的举动或者明显的变化。通过这三轮谈判，我几乎没有观察出他具有什么特色。又或者，这是他们组战略的一部分？)

邹宏伟的优点：

他成熟稳重，很少发言，基本上永远保持沉默。他眉宇中间有一颗小圆痣，这使得他看上去很像印度人，他的表情也几乎没有任何变化。因此，他的谈判对手会对他感到捉摸不透，很难想到方式来应对他。

他是个很奇怪的谈判手，如果他们组同时有其它非常强势的对手，他的这些特点或许能够出奇制胜。

他很少表现自己，这使得他几乎没有什么优点或缺点。

他似乎不是很喜欢组内过于强势，争夺利益的举动。他似乎想要和解，有时候会透露出一点让步的想法或者条件。这一定程度上有助于达成谈判协议，也有助于谈判双方达成“双赢”。

邹宏伟可以进一步提高的方面：

他的发言实在是太少了，显得过于内向。他的对手要么会觉得他不好对付，要么可能会直接忽略他，甚至我担心他的组员也可能会觉得他没什么贡献从而直接忽略他。如果他想要为谈判做出更多的贡献，就必须多表现一下自己。

他显得过于老实，容易泄密。他们组事先制定了一个非常狡猾、非常强硬的谈判措施，几乎滴水不漏。然而他在谈判的最后阶段忽然报出了一个低得多的报价，这几乎泄露了他们组的谈判方针。我建议，如果他在谈判前就和队友商定好了一个狡诈的方案，就一定要坚持到底，而不要想着与对手和解，否则他就会成为方案中唯一的漏洞。

他显得不善于表达自己，似乎对谈判感到不熟练。建议他多找机会锻炼自己的谈判能力。