

在談判過程有兩個關鍵的地方需要我們去注意，【1】在談判過程中要注意雙方良好關係的維持。【2】要合理在雙方可以接受的原則上去去施壓法以及相關應對措施。通過個案資料，我們可以發現，在各自雙方的原則上，通過同理心，對雙方談判進行原則性的讓步是可以促使談判大概率的順利成功進行的。

當談判陷入僵局時，沒有猶豫，而是及時的去選擇了暫時停止談判，給雙方也給自己一個緩衝的時間，去思考自己的籌碼和如何應對對方的條件。這是很重要的一點，不要去害怕使用暫停，只要覺得需要，就可以無論多少次都去使用這個暫時的權力。獲得足夠的緩衝時間去思考下一步的行動。美國的步步緊逼，但是又突然給你一個台階下，讓對方覺得要抓住眼前利益，盡可能為我方爭取利益，從而妥協。北韓在面對壓力時，及時選擇了暫停談判的作法，去思考下一步的部署行動。保存自己的有生力量。在雙方原則上，大家都合理妥協讓步從而達成共識。這是談判中很重要的一部分。

「談判中的施壓與其應對方法」應用之相關心得

- 個案中提到的「施壓法和相關應對方法」實質上是針對對方談判底線不斷進行壓縮的手段，一般在議價的談判過程中，對方所提供的第一次報價往往是水分很大的，可是若直接提出“無法接受”則又顯得過於強硬，使談判陷入僵局。
- 合理的運用「施壓法和相關應對方法」，通過美朝雙方的談判可以看到在雙方出現僵局的時，川普降低了談判的條件，以求得破局，結果也很顯然，朝鮮很快的答應了。說明在談判過程中，對於對方提出的不合理條件，我們要保持冷靜的態度，提出自己認為的合理要求，迫使對方降低條件，獲得最好的談判結果。而後川普又提出了額外的條件，這讓朝鮮不知所措。這裏告誡我們在談判過程中要時刻提防自己的對手，不要以為達成了自己滿意的結果就放鬆了警惕，要做好防範的準備。
- 會談的過程中，川普利用理性與不理性的談判條件來誘導對方在他理性的時候趁機與他協商，在一開始先開出讓人難以接受的條件，最後再逐漸降低要求，讓對方認為自己已經做到讓步妥協，進而增加談判成功的機會。這個會談也讓我們看出在最終結果出爐之前，無論曾經說過多少的好聽話都未必會有用，任何的談判問題上都應該要隨時保持著警戒，仔細觀察對手說的話與開出來的條件，避免陷入對方的圈套，在精美言論包裝下，可能藏了許多對你不利的條件

談判個案進程之相關心得

- 使用「施壓法和相關應對方法」，通過忽然調高談判條件，然後又做出一個小洞讓步，在原來覺得無法接受的前提下，會覺得有可以轉機的地方，容易想讓人去達成妥協，因為人會有一種小利不如無利的心理作用，這樣美方就佔據了上風，但是北韓也及時的採取了暫停的應對措施去思考自己下一步應該怎麼做。為談判找到了緩衝地區，就像拳擊比賽裡面的暫停一樣。
- 個案中，美方採用的談判風格較為強勢，北韓方相對做出較多的讓步，這告訴我們在談判桌上對於心理層面的掌握是相當重要的，正所謂「知己知彼，百戰百勝」，洞悉對手心態利用北韓想發展經濟的心理去談判，合理利用手中的籌碼，才能調整出最適當的談判策略。
- 在他們第一次的談判中，我們可以看到談判的目的就是雙方都想達到最大利益，但通常此時便無法達成協議，一定要有一方願意退一步，美國成為了這個人，站在對方的立場想做出了適當的讓步，這裡我們看到同理心的重要，而到這裡我想北韓一定就放下戒心了，這也是他們最大的失誤，沒有事先了解對手的習性，我認為他應該對於川普的個性所可能會提出的條件仔細地想過一次，或許也不會被川普臨時提出的要求殺個措手不及了，美國在這一戰我認為打得非常成功，也掌握了這場談判的領導權，而北韓也必須定下心來，不貿然地跟或不跟。

- 川金二會破局從來就不是判斷談判成功與否的標準，就算破局了美國和北韓雙方也都有很大的收穫。破局的原因是因為美朝的期待落差大，且互相猜忌，美國不相信北韓會落實全面棄核，北韓對美國全面解除制裁也抱著懷疑的態度，我認為如果雙方都有著猜忌，那暫停會議是必要的，寧可達成好的協議，而不是快的協議。金正恩在此次談判中的失誤是沒有事先預料到川普會出其不意的提出額外要求，而川普的失誤是沒有使雙方互信，沒有使最後的談判成功
- 在政治談判中，談判是做到利益最大化必要的過程，在這個個案中，我們認為尚有可以改進之處：

- 北韓方談判時的優勢

【1】先是設下美方與棄核的同步性的條件，雖然未說明，但其訴求是以廢除部分核武來換取美國的全面取消制裁。

【2】以不變應萬變，拉長了談判過程，北韓依舊能繼續改善核武。而當然金正恩的失誤在於川普的態度轉換影響了他的談判步調，讓川普能夠進一步的要求附加條件。

- 美國方談判的失誤。；

【1】未了解對手，就深信自己是這場談判的勝利方。儘管對方表現得很有彈性，但也不能輕易鬆懈，因為要北韓全面棄核是不可能的。

【2】想亂了對方陣腳的同時，應該先穩住陣腳，不能忘記己方主要訴求，過多的退讓容易造成損失，比如先前要求北韓「全面棄核」，爾後又只要求「凍核」，一來一往的過程中會不會漏掉重要的細節讓破局成為關鍵，若此次談判未破局，美國將可能變損方。川普的優勢在於不會輕易亮出底牌與籌碼，讓談判過程彷彿蓋上了薄紗，只有真正理清思緒邏輯、穩住陣腳的人才能在這場談判中贏得頭籌。

看完讓我印象最深刻的是川普的出其不意和勇於破局。在雙方都具有充分準備的情況下，還能夠不按套路出牌，讓北韓措手不及是非常需要經驗和智慧的。在本來就佔據了主導作用的情況下，這完全加速了自身利益的達成。其次是破局，這使得川普沒有為了協議而協議，而陷入一個為達成協議降低自身條件的局，雖然局看似被破掉，協議沒有達成，但這也是一種舍小保大的手段而已，勢造起來了，達成滿意的協議也不遠了，反觀這次“川金二會”，之所以破局，跟談判雙方之間談判目標不明確、沒有效率、以及美朝兩者之間並無牢固友誼有很大的關係。

在談判分為“協調溝通”和“進行整合”兩個部分。在“協調溝通”過程中，談判者應該就“談判議題”的界定與談判對方進行協商并取得一致。此為談判前置期的工作，但是在“川金二會”過程中，我們可以看到即使談判雙方進入到正式談判的過程中，就談判議題的界定還未趨於一致，美方認為解除對朝制裁的先決條件，是北韓必須做到全面、可查證、不可逆的棄核，北韓必須先棄核，然後美國才可能解除制裁；北韓則認為棄核和解除制裁應是平行線，北韓做一步，美國解除一步，如此方能累積互信與善意，北韓也才有繼續往下棄核的動力。談判議題的不確定，其實已經為本次談判的破局埋下了伏筆。

其次是談判目標不明確。由於談判前置期的種種漏洞，導致美朝一直沒有一個完整的談判框架。雙方對於談判的目標各執一詞，在主動權在美國人手中的情況下，美方在談判過程中不斷加碼，最終致使談判破裂。

再者就是談判效率的問題。當談判遇到障礙的時候，朝方明顯被美方擾的措手不及，要想提高談判的效率，在談判之前就要搜集相關資料，比如：對川普的個人特質進行全面而系統的分析，找出由於他特質原因可能對談判做出不利的可能，並提前做出兩個以上的可行方法。如此一來，朝方如此不知所措。同時，當談判遇到問題時，先暫停談判尋找解決的辦法效率往往比盲目進行來得快。

最後是談判雙方關係建立的問題。由於歷史留下來的傷痕和現實政治的複雜，以及意識形態的因素，美朝之間存在著嚴重的敵意和相互不信任。即使雙方都在努力表現自己的誠意和友好，但是想要徹底消除雙方的敵意確實不是一件容易的事情。

談判最讓人懊惱卻又最吸引人之處在於它的不確定性。不到最後一刻你永遠無法預料會發生什麼樣的結果。因此需要談判者在談判過程中保持極高的耐力、堅韌、應變力和創造力。路漫漫其修遠兮，吾將上下而求索。談判的奧秘值得吾輩去鑽研，感悟！









