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良好方關係的維持。【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候，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，獲的最好的談判結果。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松了警惕，要做好防範的準備。

**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，買方採用的談判風格較為強勢，賣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，才能調整出最適當的談判策略。
* 談判是要以自身利益作出發點為前提!貨比三家不只是菜市場專用的道理，商場上亦須如此，但要獲得最價美物廉的offer就要運用談判的技巧。作為消費者，同時間有多於一個供應者可以提供滿足自身需求的產品時，可以先根據自己的價值質量優先順序的考量，再分析各個供應者的優劣勢之處，然後向最優先順位的供應者進行談判，傳達該供應者比其他供應者不足之處的訊息，以求得到最物美價廉的成交。
* 首先公司確立了甲公司作為談判的對象，目標明確；然後綜合比較相似公司的價錢，使其甲公司知道還有其他最佳替代方案，再故意抬低價錢給甲公司，再抬高價錢，讓甲公司以為還是比別的公司賺了；同時也承認對方的能力以及優點，並在談判中保持沉著冷靜和耐心傾聽，這是值得我們學習的。
* 在商業活動中，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:
* 北韓方談判的失誤

1. 以短期策略對待長期關係：買方在談判中提到 「既然這樣，那我們只好找其他公司啦！」，此方法既會讓雙方關係產生變動，也會對未來合作機會造成影響，雖最終達到目的，但相信賣方甲公司在未來與買房有其他方面的合作機時，會好好思考利弊的。為了短期達到利益，犧牲未來合作的空間。

* 美國方談判的失誤

1. 進入談判卻無特定目標和底線、讓步太容易且太快：當買方以「要找其他公司合作」的方式談判，賣方在缺乏同業競爭者的相關資訊，導致讓步，以「這樣好不好，我們同意多辦一場記者會，總預算則不變。」的方式談判，使買方心理上明白還可以繼續談判。若賣方當時以「舉例己方勝於其他同業的優勢，且可提出若價格降低，服務品質和活動效果等等皆會下降，無法達到最大的效果，恐怕買方也不願意這樣，以此為切入點繼續談判。」的方式去說服買方。
2. 接受對方第一次的開價、當讓步卻沒有要求對方回報:當買方提出 「記者會倒不必多辦，就折現10萬元贊助我們舉辦公益活動！」賣方迅速的答應 「行！一言為定。」，並沒有提出額外的條件，若賣方可接受對方的想法並提出「舉辦公益活動有助於此次活動的推廣，也可增加雙方品牌在社會上的認可和口碑，達到另類行銷的效果！」並進一步提出「是否買方可以多投入些資金，讓此次公益活動擴大規模，有助於買方企業的品牌形象」等等方式，與買方取得更多合作機會，更進一步提高投資金額，而並非白白折現10萬元贊助活動。

上海名人杜月笙曾說過：「做人有三碗麵最難吃：人面、場面、情面」如何在和他人的談判中做出適當的決策，膽識與智慧則顯得尤為重要。個案文末，老闆給王經理留有人面與情面，想挽留下王經理這個優秀的人才，而王經理則通過自己平時不錯的業績在關鍵時刻能夠隨機應變，給出了對方給自己的優渥條件同時也給了老東家場面。老東家則順藤摸瓜，給了王經理一個帶狀的選擇，這樣雙方都在一種融洽的氛圍中達到了雙贏。

