

《谈判》——思维导图

Gavin Kennedy: 如何在博弈中获得更多

《谈判》概述、策略及注意事项

- 谈判概述
 - 谈判原因 —— 同样的事物在我们眼中有着不同的价值
 - 谈判准则 —— 发现对方底牌的同时，很好掩饰自己的底牌
 - 谈判概念 —— 是从想在我们身上获取所需的人身上获取所需的过程
- 谈判策略
 - 虚构人员 —— 虚构主事人，让自己中立，有更多回旋余地
 - 市场尽调 —— 货比三家，调查市场竞争形势，要求对方展示价格明细
 - 孩子的谈判策略 —— 孩子明白自己的需求，摸透父母，知道如何得手
- 谈判注意事项
 - 全力执行双方已同意的条款
 - 给予每一个与你打交道的人最大的尊重
 - 对方提出任何建议，使用“如果……，则……”进行交换

谈判前期准备

- 清楚我方需求
 - 买方面临着商品搜索成本，卖方面临着库存占用成本
 - 在清楚“我为什么需要”这一问题前，不垂涎任何东西
- 选择交易方
 - 可议价标签
 - 暴露你急于出售，削弱谈判地位
 - 属于单方面“善意退让”，未战先怯
 - 闪光的幻像
 - 人们总认为生活标准高是成功的象征
 - 人们习惯于把对对方形象的判断等同于实力象征
 - 凡行骗必用道具，被道具镇住，可能成为牺牲品
 - 远离不当交易
 - 骗局之所以成功，因为想“不劳而获”
 - 处理一桩糟糕的生意时，最好的办法是及时止损
 - 有意欺骗你的人，不要妄想依靠合同让他们信守诺言
- 引对方注意
 - 引起对方注意是启动谈判的必要条件，谈判会让双方获利
 - 提出提议时，加上“如果”，表明不是单方让步，有限定条件
- 谈判前预演
 - 谈判前，准备好你和对方的解决方案
 - 知己知彼，是价格自信的前提，预判问题，提前应对，调整节奏

谈判开场气势

- 坚定决心
 - 避免其他人对价格的看法干扰到你
 - 以接近于自己“期望值”的结果成交，绝不为了成交而成交
 - 强硬指的是你要完成这项工作的决心，而且要让双方都有所获利
 - 你所轻易降价的每一分钱，都可能是从员工现有工资里抠出去的
- 势如破竹
 - 气势影响
 - 降低卖方气势
 - 竞争者产品目录
 - 印着竞争者公司的文件
 - 降低买方气势
 - 赞扬卖方
 - 喜形于色的表情
 - 当着卖方面贬低曾让你吃亏的人
 - 开价震慑
 - 使自己的立场显得既强硬无比又理直气壮
 - 惊人的开价能极大的降低对方原有的“期望值”
 - 能镇住对方的开价与愚蠢的开价区别就是前者言之有理
- 你选择了你
 - 你对威胁的看法最终影响到威胁你的效果
 - 不过分依赖某一资源，就能在拒绝时不用承担过多损失
 - 想想为什么对方如此行事，也许你才是他如此行事的原因
 - 进入威胁、反威胁、再威胁循环，很难重回报答/回报/再回报的循环
- 避免仓促成交
 - 卖方
 - 谈判要留有余地让他们尽情的讨价还价
 - 谈判者期待有谈判，否则，会觉得自己上当了
 - 买方
 - 不接受对方的第一次出价
 - 需要努力促成的交易才是皆大欢喜的交易

华山论剑

- 切磋试探
 - 务必找出对方的开价/详细提议
 - 搁置敏感问题，先讨论其他问题，再迂回谈判
 - 不知道对方详细提议内容时，永远不贸然修改我方提议
- 弱肉强食
 - 错误观点
 - 总得有人推一把，否则谈判将无法进行
 - 在小事上让步，为的是软化对方的僵硬立场
 - 对方立场
 - 你表现的软弱可欺 —— 变本加厉
 - 你的确在表示善意 —— 但不让步更有诱惑力
 - 单方面善意让步，不但不能软化对方立场，相反只能使之更加强硬
- 兵来将挡
 - 摸清套路
 - 善于应付对方的还价，善于向对方还价
 - 让对方主动开口分享降价的其他可能性
 - 步步紧逼 —— 价格是他们逼你作出让步的施压载体，你要做的是展示差异
 - 腾笼换鸟
 - 价格的城墙一旦破坏，其他一切也必然随之而去
 - 价格不同，包装则不同，新包装尽可能贴近对方真正意图
 - 经常考虑各种可能的交换条件，对于使谈判获得成功非常重要
 - 难缠对方 —— 实行“有来有往”的交换原则，以牙还牙、以德服人在谈判时不可取
 - 诚恳善意
 - 坚定信心，礼貌谦让，有理有据，而不是退缩屈服
 - 表明需要对方帮助，并随时乐意对他们关心的问题给予配合
 - 无论对方心怀敌意或欣赏，不为所动，以专业态度对待所有人
- 达成盟约
 - 避免反悔 —— 白纸黑字，重要节点留痕
 - 措辞含混
 - 只有在签合同前经过谈判才能避免做成欠考虑的买卖
 - 准备签合同时，一定要花时间仔细推敲合同的细节和文字
 - 多用几个“万一”来提出问题，认真思考，才能在谈判中从容应对

谈判后补救

- 不抱怨对方过失
 - 只谈补救，而不争论是非
 - 给对方留余地，使他还考虑将来的生意
 - 主动提出补救办法，使对方感到你的建议合情合理
- 合同签后再谈判
 - 尽可能引起对方高层注意
 - 可采用“违背受托人的信任”这个理由作为制高点
 - 找到对合同产生重大影响的内容，成为吸引对方关注的筹码
 - 学会发现对方想重新谈判的目的，同时借机会寻求自己想改的内容