# 实施“顶岗置换” 实现互利双赢5篇

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-05-19

*第一篇：实施“顶岗置换” 实现互利双赢实施“顶岗置换” 实现互利双赢为了加强中小学教师队伍建设，不断优化教师资源配置，努力提高教师综合素质，今年秋季以来，镇中心学校根据市教育局“国培计划”2024年置换培训项目工作的要求，扎实抓好“顶岗实...*

**第一篇：实施“顶岗置换” 实现互利双赢**

实施“顶岗置换” 实现互利双赢

为了加强中小学教师队伍建设，不断优化教师资源配置，努力提高教师综合素质，今年秋季以来，镇中心学校根据市教育局“国培计划”2024年置换培训项目工作的要求，扎实抓好“顶岗实习，置换培训”组织工作，努力实现大学生实习和农村教师培训工作的互利双赢。

中心学校从四个方面科学谋划、精心组织“顶岗实习，置换培训”工作。一是摸清需求，确定培训学科，选派参训教师。二是上下联络，快速响应，积极安排培训工作。三是规范管理，严管培训过程。为保证教师置换培训工作收到实效，我们加强了外出参加培训教师的思想教育，使其端正学习态度、明确培训目的，模范遵守置换培训机构纪律，有较强的组织纪律性，自觉维护教师形象，在培训中提高自身教学能力和水平。我们还制定了奖惩严明的考核办法，用“核心利益”驱动教师认真参加学习，我们把参加培训表现优秀的学员作为名师工程的培养对象长期跟踪、不断培养，在评先表模方面予以倾斜；我们把培训期间教师的学习表现与绩效工资挂钩，考核不合格的，年度考核直接定为不合格，三年内不得晋升职称。四是加大投入，保障到位。为确保教师置换培训工作保障有力，我们要求各学校要为到校顶岗的实习学生提供优质服务，妥善安排食宿，确保安全，一对一安排指导教师，合理安排教学任务，让外出培训教师能够安心学习，让顶岗实习学生在实践中得到成长。各学校还从公用经费中拿出一定资金，对实习的大学生和外出培训的教师给予一定的生活补助和交通补助。为确保大学生下得来、留得住、学得好，我们在接受大学生实习过程中，做到了“四个一”：即组织实习生观看一套介绍松滋教育的纪录片《教育之声》；免费提供一套生活用品，安排好食宿和双休日、节假日的生活，保障实习生生活无忧；安排一名优秀教师辅导实习生，保障实习生有人帮，有人带；提供一个教学岗位，保障大学生有教学实践的机会，有得到锻炼的舞台，能够承担起外出培训教师的教学任务。

“顶岗实习，置换培训”是加强教师队伍建设和加强师资培训工作的创新，是一举多得的好形式。大学生“顶岗实习”，缩短了教师职业的“磨合期”；教师“置换培训”，提升了教师自身的“含金量”，最终实现了教师职前培养和职后培训一体化。

**第二篇：发展油茶产业 实现互利双赢**

发展油茶产业 实现互利双赢

——排市镇红山村发展村级集体经济案例

红山村是排市镇一个边远偏僻的小山村，全村下辖5个村民小组，295户，1453人，其中党员29人，分布居住在大大小小的山塘中，村民主要靠种植玉米、水稻维持基本的生活。由于该村山高路远，土地贫脊，物产资源溃乏，与其它村贫富差距较大，村民生活相当困难，外迁户较多。村级集体经济空壳，仅靠万余元的转移支付维持村级正常运转。

2024年排市籍上海老板明春桃与人合资在排市镇创办三元实业公司，主要从事油茶产业化经营。油茶种植在排市有着近千年的历史，主要分布在原后山乡各村，由于信息闭塞，油茶这一全身都是宝的高效经济作物在红山村等村处于粗放小面积种植、自产自用状态。红山村的土壤气候非常适宜油茶种植。要想富，就种油茶树。村党支部经过多方洽谈论证，决定引进三元公司大力发展油茶种植。为此村里多次召开党员代表会议宣传发动做群众的思想工作，最终决定由村委会将1000亩宜林荒山和600亩老油茶林以平均每亩25元的价格集中流转后，再由村统一租赁给三元公司40年，由三元公司进行开发改造。按照协议三元公司每年上交村集体租金1.6万元。为了保证三元公司的生产发展，村党支部安排专人协调处理有关事务，帮助指导油茶生产，公司长期安排30余名村民就业。2024年三元公司投资80万元改造老油茶林600亩，新开发种植油茶500亩，目前油茶长势喜人。三元公司的引进，即解决了红山村集体经济发展的难题，实现了集体经济零的突破，又解决了公司原料生产基地发展问题，可谓互利双赢。

**第三篇：加强科技合作 买现互利双赢**

加强科技合作 买现互利双赢

韩立华

近年来，中俄两国在反恐、联合国改革、朝核、伊核等重大国际和地区事务中密切配合，为维护世界和平与稳定发挥了重要作用。与外交及政治领域合作的密切程度相比，中俄在经贸领域的巨大合作潜力还没有被充分挖掘出来。中国国家主席胡锦涛2024年3月26～28日访俄并出席俄罗斯“中国年”活动，带去了高达43亿美元的经贸订单，并在《中俄联合声明》中强调要提高双方经贸合作的质量与水平，显然是希望通过扩大双边经贸合作来进一步巩固中俄两国共同利益的基础。在3月26日下午的会谈中，胡锦涛主席和普京总统在克里姆林宫为中俄战略协作伙伴关系第二个10年定下基调：“遵循《中俄睦邻友好合作条约》的原则和精神，做真诚互信的政治合作伙伴、互利共赢的经贸合作伙伴、共同创新的科技合作伙伴、和谐友好的人文合作伙伴、团结互助的安全合作伙伴，不断充实中俄战略协作伙伴关系的内涵，推动中俄战略协作伙伴关系继续健康稳定发展。”可见，在未来的中俄战略协作伙伴关系中科技合作将发挥越来越大的作用。

一 互利双赢、稳步前行的中俄科技合作

自1992年12月签订《中俄政府间科技合作协定》以来，中俄两国之间的科技合作不断发展，合作水平逐渐提高。特别是在1997年6月中俄总理定期会晤委员会框架内设立科技合作分委会之后，中俄开始从政府层面研究、分析两国之间的科技合作现状，探讨有关推动双边科技合作的方针政策，确定新的合作领域和机制，统一协调、管理中俄两国的科技合作工作。中俄两国有关部门在核能、航空、航天、电信、船舶、电力、环保、生物技术等领域均开展了卓有成效的合作。民间科技合作也以其灵活的机制和多样的形式，得到了较快的发展，并取得了一定的成果。1999年，随着中俄政府间科技合作协定框架内知识产权保护和权利分配议定书的签署，中俄开始将科技合作的重点转向技术创新领域，共同推动科研成果产业化、商品化和国际化。10多年来，中俄科技合作的发展势头良好，其特点是：

(一)互补互利，讲求实效

俄罗斯拥有一批待产业化、商品化的科研成果(发明和技术诀窍专利)，也培养和储备了许多优秀的科技人才，但缺少科研成果转化的资金和产业化的环境与机制。而中国改革开放20多年来，经济社会发展较快，经济实力不断增强，市场机制不断完善，由此需要吸收更多的高新技术和优秀的科技人才。正是在这种优势互补的条件下，中俄双方开展了卓有成效的技术、人才交流与合作。纵观10多年来的科技合作进程，中俄双方始终遵循平等互利、共同发展的原则。尤其在近年来的科技合作中，中俄双方都加大了对知识产权的法律保护，人员的交往也更加符合国际惯例，平等、互利、双赢的观念越来越强。

(二)合作方式逐渐升级

中俄科技合作目标明确，重点转向高新技术及其产业化、商品化和国际化领域。为了实现高新技术产业化和商品化，中俄共建了一批科技园和产业化示范基地。例如，继1998年创立勺因台中俄高新技术产业化示范基地”之后，2024年建立了中俄科技合作基地“浙江巨化中俄科技园”和“黑龙江中俄科技合作及产业化中心”。2024年，中俄双方又达成协议，决定在莫斯科创建第一个中俄科技园。对于科技园的建设，中俄两国政府在政策和资金方面都给予了支持。目前，中俄科技合作已经进入技经结合、技贸结合的阶段，而技术创新领域的合作逐渐成为中俄科技合作的重点。

(三)合作渠道日益增多

除了政府间科技合作主渠道外，中俄双方还开展了地区间科技合作及民间科技合作。在政府层面，一年一度的科技联委会例会使中俄双方能够从政府层面研究、分析中俄科技合作现状和合作中产生的问题，探讨有关推动双边科技合作的方针政策，确定新的合作领域和机制。在地区和民间层面，中俄双方的一些地方政府均认识到开展科技合作能够为本地区带来效益，因此纷纷组团互访，为引进技术和人才、为扩大双边经贸和科技合作寻找伙伴，广泛开辟合作领域。这些举措既促进了双方企业间、科研院所和高校间以及行业协会和民间各种形式的科技合作，也为中俄政府间的科技合作注入了活力。

二 科技合作是中俄战略协作伙伴关系的重要组成部分

中俄两国山水相连，有着漫长的共同边界。加强科技合作，不仅对中国全面建设小康社会至关重要，而且对发展长期稳定的中俄睦邻友好关系，实现世界和平都具有重要意义。

目前，中国已进人全面建设小康社会的新阶段，到2024年中国的GDP要实现翻两番的目标。俄罗斯在摆脱多年的社会经济发展困境之后，也进入到全面振兴社会经济的新时期，并提出了到2024年GDP翻一番的计划。为了实现各自的目标，中国政府工作报告和俄方国情咨文都曾明确指出，应当把经济工作转向发展高科技领域，以期带动经济的发展。中俄两国社会经济发展的奋斗目标为双方开展全方位的科技、经贸合作提供了巨大的可能性。

(一)科技合作有助于改善双边贸易结构

经贸关系一直是中俄战略协作伙伴关系的重要基础。近年来，中俄贸易发展迅速，不仅贸易规模持续扩大，而且贸易结构不断改善，特别是中国对俄出口商品结构有所优化。但与此同时，俄罗斯机电产品在中国机电产品市场上的份额却急剧减少，这一现象已经引起俄方的极大关注。必须承认，产品质量问题是目前中俄经贸关系中一个较为棘手的问题：一方面，俄罗斯的许多机电产品就质量而言无法与西方机电产品媲美，而中国又是一个市场经济国家，政府无法以行政命令要求企业购买俄罗斯机电产品；另一方面，如果任由双边贸易结构一直在低水平徘徊，中俄关系的长期平稳发展就将成为一句空话。

为了改善低水平的中俄贸易结构，中俄两国正在努力探索新的合作途径，其中大力发展科技合作，以科技合作促贸易发展成为两国战略协作伙伴关系第二个10年要实现的目标。

近些年来，中俄两国关系有了历史性突破。继2024年中俄签署《中俄睦邻友好合作条约》之后2024年中俄又签署了《中俄联合声明》。在该声明中，双方确定“在互利基础上积极发展两国经贸、军事技术、科技、能源、运输、核能、金融、航天、信息技术等领域的务实合作以及边境和地区合作”，“使整个双边关系的发展取得突破并使经贸额大幅度增长”。2024年3月胡锦涛主席访俄时提出，中俄两国要做共同创新的科技合作伙伴，并带去“中国科技与创新”主题展。这充分表明中国政府要通过提高高新技术、机械、电子产品和其他高附加值产品在中俄贸易中的份额来改善双边贸易结构。

(二)科技合作是中俄战略协作伙伴关系的重要内容

科技合作，特别是中俄在军事及高科技领域的合作，为中俄战略协作伙伴关系的发展和巩固做出了重大贡献。由于美国严格控制对中国的军事技术及其装备的出口，中国要想从美国获得军事技术几乎没有任何可能。美国除了 严格控制自己对华军事技术合作，对其他国家与中国的军事技术合作也频频施加影响。近两年，欧盟一直试图解除对华武器禁运，特别是法国对解禁的态度比较积极，但在美国的重重压力下解禁至今无望。中国与其他国家的一些军事技术引进项目和军事技术交流活动，也往往因为美国的种种阻挠而搁浅。在这种形势下从俄罗斯引进军事技术及其装备对于中国的军事及国防工业技术发展来说尤为重要。

当前，在军事技术引进方面，俄罗斯已成为中国最可靠的贸易伙伴。中国通过引进和消化吸收俄罗斯的苏-

27、苏-30战斗机技术以及其他一些军事高科技产品，大大提高了国防 工业技术水平，充实了国防力量。在核能领域，中俄自20世纪90年代起就开展了一系列的成功合作，现在中国单机容量最大的两个机组就是从俄罗斯引进的，这也是迄今为止中俄之间最大的单个合作项目。通过在核能领域与俄罗斯加强合作，中国的民族核工业在以往的基础上又有了新的飞跃发展。在航天领域，中国的“神五”、“神六”载人航天技术相继取得成功，从俄罗斯引进关键技术也功不可没。

三 提升科技合作水平符合中俄两国的共同利益

俄罗斯是世界上的资源大国、军事大国、科技大国和人才大国，其基础科学研究在世界科学史上占有重要地位，应用科学研究领域拥 有世界许多先进的原创技术，特别是军工、宇航等领域与美国不相上下。经过多年来经济科技的快速发展，中国不仅为俄罗斯的技术、资源、科技人员和科技产品提供了巨大市场，而且也具备了一定的能力和条件与俄开展多种形式的平等互利合作。中俄加强科技合作不仅有利于各自实现技术跨越，而且有助于双方在同西方打交道时留有更大的回旋余地。特别是在当今经济、科技全球化的背景下，中俄在依靠科技创新促进经济发展等方面有着许多共同利益和互补之处，这大大增强了科技合作对两国经贸合作战略升级的拉动作用。科技合作 作为中俄战略协作伙伴关系的重要组成部分，在当前以及未来两国的交往与合作中占据越来越重要的地位。

需要指出的是，目前中俄两国科技合作的水平同两国良好的国家关系以及巨大的合作潜力相比还存在着一定的距离，同两国所面临的经济全球化、经济科技一体化的机遇和挑战也不甚适应。造成这种现象的主要原因有三：一是双方的互信程度不够，使得双方在合作中不能着眼于长远利益，急功近利的行为时有发生。二是制度层面与市场秩序尚未理顺，投资保护与争端仲裁机制缺位，知识产权保护机制不够健全，政策随意性强，经营风险大。三是双 方战略性大项目偏少，在航空、航天、能源、水资源、核能、新材料、生物技术等领域的合作潜力尚未充分挖掘出来；而在诸多高新技术和军事高科技领域，俄对华合作的方式多以出售产品和装备为主，技术转让比较薄弱。

当前，中俄正在充实中俄战略协作伙伴关系的内涵。普京总统曾多次表示，俄罗斯与中国具有广泛的共同政治及经济利益，两国关系将长期保持最佳水平。目前的俄中关系务实、友好，正处于历史上最好的时期；国际政治格局和世界发展趋势决定两国将长期保持最佳关系。他还强调，俄中两国间除政治利益一致外，也有共同的经济利益，包括在航天、军事技术以及能源等各个领域。如前所述，胡锦涛主席此次访俄带去了“中国科技与创新”主题展，同样反映出中俄加强科技合作既要实现经济利益，也要实现战略利益的愿望和意志。中国在电子信息、生物技术、机电一体化、节能与环保、生物医药、医疗设备、现代交通装备等领域的产品及技术已经接近或达到国际先进水平，中俄两国在科技优先发展领域和国家某些重点项目上有着许多相似之处，在开展科技、经贸合作上具有优势互补的有利条件。因此，抓住当前的大好时机，利用各自的科技优势或待产业化的科研成果有效地开展合作，不仅可以大大促进中俄两国的经济社会发展，而且对巩固国防、开展反恐斗争和加强社会保障等都具有现实意义。只要中俄两国抓住机遇、加强合作，就一定能够达到互利双赢的目的。

四 中俄两国科技合作大有可为

为了使中俄两国科技合作关系日益深化并取得实效，在以下几个方面加强努力，将不无裨益：

(一)努力使高新技术商品化、产业化、国际化

俄基础研究实力雄厚，许多科研成果具有较大价值，但是俄罗斯的科研与生产长期脱节，许多科技半成品无法应用。中俄两国可以优势互补，在生物技术、能源、航空、航天、信息、新材料、核能、激光、自动化、机电一体化和军民两用技术等领域加强产业化合作，并建立一套切实可行且不断完善的合作运行机制。这不仅是两国应对经济全球化的迫切需要，而且也是提升两国国际竞争力的迫切需要。

(二)加强在技术创新领域的合作

目前，中俄在技术创新领域的合作已经成为双方科技合作的重点。随着俄经济形势的好转和改革的深入，俄更加重视经济发展中知识要素的作用。俄对华科技合作已不再满足于—般性的技术和高科技产品的转让和输出，而是更加关注自身科技创新体制的建立。因而在对华合作中，俄方也希望利用中方的管理经验和在一些高技术领域的投资，加强双方在信息、通信、医药、生物技术、机电一体化和家用电器等领域的合作。

(三)鼓励开展直接对口合作

在俄罗斯的科技体制改革中，将会有更多的科研机构交由地方管理，中央和各部门的科研院所与地方政府的联系将会更加密切。中国可以以振兴东北老工业基地等为契机，支持并鼓励双方科研机构、企业、高校等开展直接对口合作，支持它们在对方举办国际科技博览会、经贸展览会和经贸洽谈会、技术交易会、高层论坛、报告会和其他形式的研讨会。通过直接对口合作，既可以减少不必要的中间环节，又可以大大提高合作效率。

(四)加强“引进来”，重视“走出去”

中国过去主要强调从俄引进技术和人才，而很少考虑将自己的成熟技术推广出去。现在，随着中国国力的增强和科技水平的提高，特别是“走出去”战略的实施，中国应加大科技产品“走出去”的力度，引导和鼓励有实力的高新技术企业“走出去”，到俄方创业、投资建厂、建设高科技产业园区。目前，中国正处在国内产业升级动力最为强劲的时期，纺织、家电、轻工等领域的技术已非常成熟，完全可以走向俄罗斯市场。

(责任编辑：高德平)作者系对外经济贸易大学中国一俄罗斯独联体研究中心副主任。

《俄罗斯中亚东欧市场》2024年第9期

**第四篇：如何实现商务谈判双赢**

如何实现商务谈判双赢

随着社会经济的发展进步，商务谈判双赢战略理念逐渐被人们所推崇，双赢理念对商务谈判的顺利进行具有重要的促进作用。商务谈判双赢战略是一种行之有效的谈判方略。商务谈判中，谈判双方并不是绝对对立的关系，从一定意义上讲，谈判双方是合作伙伴关系，商务谈判中寻求双方的共同利益点，实现双赢是双方企业长期合作的基础。然而，在实际的商务谈判活动中，谈判双方往往过于坚持自己的利益，不肯做出丝毫让步，致使谈判陷入僵局甚至导致谈判的最终破裂。要想改变这一状况，就必须树立起双赢理念，正确处理好谈判过程中的各种关系，将双赢理念真正落到实处，以实现双赢为最终的谈判目的，达到双方的互惠互利。

一商务谈判概述

（一）商务谈判双赢

在现代市场经济条件下商务谈判在促成企业合作中起着越来越突出的作用商务谈判是现代经济贸易工作中不可或缺的重要环节主要是指双方为了实现一定的经济目标明确相互的权利义务关系而进行的协商行为由于谈判双方的利益是相对的所以商务谈判具有非常明显的对抗性，但是这并不意味着谈判双方的矛盾是不可调和的，寻求双方都能够接受的平衡点，是商务谈判的关键所在，也是实现双赢战略的关键之处。

（二）双赢战略概述

商务谈判中的双赢战略就是通过谈判，寻求双方都能够满意的方案，最终实现双赢目标。双赢谈判强调的是“你赢了，但我也没有输”。就商务谈判的总体目标而言，实现双赢是最好的谈判结果。以下是谈判界广为流传的一个经典小故事：有一个妈妈把一个橙子送给了邻居的两个孩子。这两个孩子就来讨论如何分这个橙子，吵来吵去，最终达成了一致意见，一个孩子负责切橙子，另一个 孩子负责选橙子。结果，这两个孩子依照商定的办法各自取得了一半橙子，高高兴兴地拿回家去了。第一个孩子把半个橙子带回家，把皮剥掉扔进了垃圾桶，把果肉放到果汁机上榨汁喝。另一个孩子回到家把果肉挖掉扔进了垃圾桶，把橙子皮留下来磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。这个故事就是一个典型的通过谈判实现双赢的例子，由此可见，同时考虑双方的共同利益并实现双方利益的平衡是商务谈判的最高境界。

二、阻碍商务谈判实现双赢战略的因素

从理论上讲，商务谈判中实施双赢战略是非常可行的，但是，在实际的谈判中却阻力重重。由于谈判双方的立场不同，甚至直接相反，而他们双方为了追求最大的经济利益，往往存在谈判分歧，如果双方不懂得变通，就容易导致商务谈判陷入僵局。如何打破这一僵局，实现双方共赢，是谈判双方必须考虑的问题。

具体而言，阻碍商务谈判实现双赢战略的因素主要有以下几个方面：

一是谈判者本身缺乏双赢战略思想，认为商务谈判的最终结果不是你死，就是我活，甚至认为给对方做出让步就意味着是自己的损失，这是一种错误的谈判思想；

二是有的谈判者认为对手的问题应该由对方自己解决，替对方考虑似乎是不合乎规范的；

三是有的谈判者看到对方一直坚持立场不改变，自己也盲目坚持不愿减少自己的利益，导致谈判陷入僵局，自然实现不了双赢。比如，在货物运输谈判中，买方要求的“不要分批装船和转船”以及卖方坚持的“转船”，就是谈判双方的立场，而买方“担心货物破损而遭受损失”以及卖方“担心由于不能及时发货而发生占港费和其他费用”，是双方各自追求的实质利益。很多谈判者往往错误地认为谈判只是在双方的立场之间达成一个双方都能接受的条件，看到对方坚持立场，也盲目不愿意放弃自己既有的立场，在立场问题上与对方讨价还价，找不到满足双方利益的解决方案。

四是过分关注一次性交易所得利益，忽视掉企业长远的经济利益。这是一种片面的认识，“捡了芝麻，丢了西瓜”。谈判者如果想和对方建立长期的业务关系，一般会比较重视与对方的第一次合作。会尽量采取互惠式的谈判方式，使双方的利益达到均衡。然而，现在进出口贸易的竞争越来越大，客户往往有更多的选择。比如一个客户和这个企业已经有过几次合作，一旦它找到别的企业能够提供更优惠的条件，它便很容易去和另一个企业合作。在这样的形势下，谈判双方都不会刻意地去维护与对方的关系，在交易中都尽力使自己获得更多的利益。此外，由于一些客观方面的原因造成谈判失败，比如由于对方超过了我方的底线等等。总之，阻碍商务谈判实现双赢战略的因素有很多，关键是如何灵活协调双方利益，有效地化解谈判过程中的矛盾和冲突，使合作继续下去。

三、商务谈判双赢战略

商务谈判需要树立双赢理念，成功的商务谈判要学会灵活让步，从双方最大的利益出发，运用最小的代价换取双方最大的利益。商务谈判双赢战略贯穿于商务谈判的整个过程：

（一）树立双赢理念

谈判者首先要树立双赢理念，认识到商务谈判并不是争得你死我活，而是寻求双方利益的切合点，这是商务谈判实现双赢战略的首要保证。缺乏这一思想观念，商务谈判就难以真正取得成功。

（二）换位思考，相互理解

要想在谈判中取得双赢，换位思考是必然的。谈判中忌索取无度，漫天要价或胡乱杀价，导致谈判充满火药味和敌对态势，谈判双方应将心比心，互相体谅，导致谈判顺利进行并取得皆大欢喜的结果。因此，谈判双方在认真思索自己需要和利益的同时应该站在对方的角度考虑一下对方所希望获得的利益。如果谈判双方在具体问题上可以采取灵活的态度，问题就能迎刃而解。站在对方的立场上思考，将心比心，互相理解，相互体谅，才有可能使得谈判结果皆大欢喜。换位思考还要求保持冷静的情绪，避免情绪的大幅度波动，尤其是当谈判陷入僵局的时候，不能针锋相对，避免相互争吵，应尽可能的寻求双方利益的共同点，多站在对方的立场上思考问题。

（三）注意商务谈判需要

商务谈判需要，就是商务谈判人员通过谈判所希望达到的利益和需要。通过谈判既使本方的需要得到满足也使对方的需要得到满足，这样双方的友好合作关系才能得到进一步的发展和加强。掌握“需要理论”能使我们找出谈判双方共同的需要。

（四）准备替代方案，寻求双赢的最佳方案

在商务谈判过程中，谈判双方都会拿出对自己最有利的方案，一旦损害到对方的利益，必然会引起对方的不满，因此，在谈判过程中应该准备替代方案，当自己认为最佳方案难以通过时，可以降低自己的利益要求，拿出第二方案，而经过双方协商、妥协、变通后出现的替代方案往往使双方谈判者脱离一个情况不乐

观的谈判，拥有更多的选择权。

（五）对事不对人，就事论事原则

商务谈判过程中要把握的另一个重要原则是对事不对人，就事论事。当谈判双方各执己见时，谈判往往容易出现僵局。但无论双方为了维护各自的利益争论多么激烈，也无论讨价还价多么苛刻，始终都要将人的问题与实质利益区分开来，绝不能话不投机，恶言相向，甚至对号入座，进行人身攻击。可以从认识、情绪和沟通三个方面来处理问题。

（1）正确地提出看法。可以尝试以下方法：共同讨论彼此的见解和看法；不要用自己的担心推断对方的意图；不要因为自己的问题责怪对方；找寻让对方吃惊的一些化解冲突的机会；在协议达成时，一定要给对方留面子，尊重对方的人格。

（2）保持适当的情绪，建立融洽的谈判气氛。尤其是在激烈的争执中，人们往往认为事关重大而有受到威胁的恐惧感，这种恐惧感会产生愤怒。所以，当双方认识出现偏差时，要学会控制自己的情绪，千万不能针锋相对，否则只会导致激烈的争吵。双方应达成共识，增强彼此的信心，化解分歧，尽可能达到“双赢”。

（3）增进沟通。由于文化和历史背景不同、语义困难、误解及沟通过程中的噪音的干扰，都可能造成人们出现沟通障碍。有时候双方意见出现分歧未必一定是由于利益冲突，因此，要明白发生分歧的原因出在哪一个环节，对症下药才能有效地解决双方之间意见的不一致的问题。

（六）学会适当让步

在商务谈判过程中，存在着利益冲突是客观事实，学会适当的让步是实现双赢战略的必要条件。但是，学会适当让步并不意味着一味的忍让，是用自己的让步换取更大的回报。据统计，在谈判过层中，约有85%的让步都在最后15%的时间内做出的，虽然不做无谓让步，但是要明白让步不是对等的，且不宜让步次数过多，应当让对手感觉己方是在艰难情况下让步。学会让步要求在商务谈判过程中学会利益交换，也就是说在自己做出某个让步的同时，可以提出另一个有利于自己的条件，以此作为交换。比如，双方在价格方面争执不下的时候，可以做出适当让步，同时引入付款方式、付款期限、交货方式等新的交换条件，这些条件对买方来说也有很大的利益，因此买方会更容易接受卖方的价格。

总之，随着社会主义市场经济的发展，商务谈判在现代企业发展中的作用越来越突出，商务谈判双赢理念逐渐发展成为一种不可逆转的趋势。在商务谈判中实施双赢战略，有利于提高谈判的效率，保障双方共同利益，有利于双方达成共识，谋取长远利益。成功地谈判没有输家，只有双赢，双赢战略是现代商务谈判的最佳战略选择。

**第五篇：作文互评互改 师生互利双赢**

作文互评互改 师生互利双赢

我是一名在农村小学执教多年的语文老师，发现写作文一直是每个学生最头疼的事，而批改学生的作文则是每个语文老师最头疼的事――作文批改费时费神。学生的作文水平良莠不齐，偶尔遇到几篇写的不错的，批改时的心情还不错，可是一旦改到写作水平较差的作文，那真是一种折磨。我所任教的学校是一所小班化学校，班额在30人左右。结合多年的教学实践和我校的教学实际，我发现有一些做法不仅可以减轻老师的“痛苦”，还能有效调动学生的积极性，真正做到师生互利双赢。

一、实施过程

（一）跟着范文学着改

每篇习作都有它的着重训练点，教师在评改前投影出示一篇较好的例文或者自己的下水文，让学生自由诵读，再次强调训练点，让学生明确此次习作训练的目标。

1.内容方面。让学生看看选材是否符合此次的要求，是否出现偏题、跑题现象，同时要引导学生有正确的价值观和人生观。

2.结构方面。除了内容方面的示范性，例文在结构上的示范性也要突出，比如文章的开头和结尾是否照应，是否点明中心，段落与段落之间的衔接过渡是否自然。

这样，让学生批改时有据可依，学生就能改得明明白白，轻轻松松，为接下来的互改奠定良好的基础。

（二）同桌合作初步改

1.改问题。学生的作文中常会出现以下基本问题，如，标点符号缺失或者运用错误、错别字乱用、语句不通等。这些问题在同桌互改时，学生是有能力改出其中的大多数的。

2.评优点。学生的作文中或多或少会出现以上问题，但是也必然会出现很多优点。如好词佳句，或是有自己独特的见解，这样的闪光点，学生在同桌互改时也能发现。所以，也要让他们做出相应的圈画，或写上几句眉批。

如果以上这些方面都由教师一一批改，一篇作文的批改时间最起码十分钟，一个班以30人算起，那仅批改作文就要300分钟，合计5个小时！所以，让学生和同桌先互改，改出基本问题和优点，既能提醒学生不要犯类似错误，又能让他们向伙伴学习，获得激励，提高他们的基本修改能力，同时能节省时间，提高课堂学习的效率。当然，同桌的搭配要在小组中做到以“优”带“差”，即作文水平高的带作文水平低的，这样才能改下去。如果是“双优”组合，就有点资源浪费，而“差差”组合，会导致互改停滞不前。

（三）小组合作深入改

同桌互改后，一篇习作只是经历了两个人的“审查”，那么接下来就要放在小组中接受小组同学的“审查”。“真金不怕火炼”，好文大家来评！

1.细看书写、评态度。首先让小组内的同学看一看书写是否工整、页面是否整洁，评一评书写时的态度是否认真。

2.听读习作、说意见。每篇习作由之前初改的学生来读，其他的同学听、看，然后给出自己的意见。

3.整理意见、写下来。听完后，选小组中书写较好的同学执笔把大家的意见整理后写在被批改的习作上，可以成为最后的总评。在这个过程中，组长要让每一个组员都积极地说出自己的意见，哪怕只有一点。

4.综合评定、给等第。最后一步由组长组织组员根据该习作的书写、内容等给出等第。

（四）教师审核表扬改

学生在小组中改完了习作，那么老师是不是就没事了呢？当然不是！学生互改完习作以后，教师要逐一过目，审核是否有遗漏，同时要选出小组中写得最好的习作以及改得最认真最好的习作。在接下来的作文评讲课上，针对以上情况进行表扬和鼓励。这样，学生看到自己的作文得到了同学的精心批改，会很有成就感。而不会改的学生，在互改作文的过程中习作的态度会受到潜移默化的影响，习作的水平也会渐渐得到提高。

二、注意事项

1.学生毕竟不是成年人，他们在作文互改的过程中，偶尔会忘了任务，忍不住开小差，教师要走到学生的互改小组中去，随时在课堂上给予关注，引导。

2.学生毕竟不是老师，他们在作文互改的过程中，可能会出现一些语言表达上的、书写上的偏差，教师要给予更多鼓励，而非打击。

3.一个班级的作文，不可能在一节课内高效地互改完，教师要给足时间，一般安排两节课改完，比较合适。

4.一个班级的作文，不可能学生互改完成后就万事大吉，教师一定要仔细审核，坚持评讲鼓励。

俗话说得好：“万事开头难。”作文互改，起步时，教师和学生可能都会感到有些难。但只要开个好头，一步一步地坚持下去，等学生慢慢走上了习作互改的正轨，我们就会发现，之前的练习都是必要的。到那时，学生会改，会写，老师也就教得轻松，改得自在，真正实现作文互评互改，师生互利双赢！

编辑 王团兰

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！