# 三维谈判法

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-02

*三维谈判法三维谈判法 对经理们来说，内部和外部的谈判成了一种生活方式。每当利益或观念相异，各方要互相依靠才有结果时，谈判的需求就出现了。谈判的本质是什么？是讨价还价？是建立关系？瓜分经济蛋糕？把蛋糕做大？这些都有道理。但是用意大利外交家da...*

三维谈判法三维谈判法

对经理们来说，内部和外部的谈判成了一种生活方式。每当利益或观念相异，各方要互相依靠才有结果时，谈判的需求就出现了。谈判的本质是什么？是讨价还价？是建立关系？瓜分经济蛋糕？把蛋糕做大？这些都有道理。但是用意大利外交家daniele vare的话来说：谈判就是让他人为了他们自己的原因按你的方法行事的艺术。 首先，要画一张图，其中包括所有潜在的会使问题复杂的各方，如律师、银行家和其他的代理。考虑一桩交易的全面经济性是必要的，但还不够。不要忘记画出内部有不同利益的小集团，他们的影响不可忽视。 其次，评估利益。最佳谈判者对自己的和他方的最终利益非常清楚。他们也清楚可作为交换的稍次一点的利益。他们在手法方面异常灵活，富有创造性。谈判一般谈的是有形的因素，如价格、时间和计划书。但是一位老资格的谈判专家观察到，大多数的买卖达成的要素，50％是感情上的，50％是经济方面的。决定性的利益往往是无形的，主观的，如谈判中的感受，对方的信誉，沟通理解的程度等等。 再次，评价你预想中的协议的最佳替换物。也就是说如果提出的协议行不通，你将会采取的行动。这包括从散伙、转向另一个对手直至更严厉的任何手段。 第四，解决双方共有的问题。当埃及和以色列为西奈半岛谈判时，他们的立场是不能共存的。然而对两者的立场进行更深的研究后，谈判者发觉两者的根本利益有极度的不同：以色列人更关心安全，而埃及更关心的是领土。解决方法是建立一个在埃及旗帜下的非军事区。在经济领域，找出差别同样可以打破僵局。一家小技术公司及该公司的投资人与一家大型战略收购公司的谈判受阻。原因是小技术公司要一个高价，而对方坚决只同意低得多的价格。更深入的沟通发现，收购公司本来可以支付技术公司所要求的价格，但是它在这一领域还有好几个收购计划，它非常担心在这个快速发展的产业领域把预期价格抬得太高。解决方法是双方同意开始时用一个有节制的现金收购价，这个信息广为宣传。其实解决方案还附带灵活的后续措施，实际上保证了事后有一个更高的价格。 为了解决共同的问题，要采用三维的做法。一维的谈判是最熟悉的景象：人际过程，包括诱劝、文化敏感性、研究报价等。二维谈判从人际过程前进到创造价值的实质：设计能创造持续的价值的协议框架。但是这两者都有局限：当有关各方面对面地在一个定下来的日程下讨价还价时，模具的大部分已经铸就。 最佳的谈判者采用三维的方法。他们的做法就像创业者。他们往往在谈判桌外预见到了最有前景的结构和行动，而且付诸行动。他们把最合适的各方带到谈判桌边，以适当的次序谈判适当的问题，在适当的时刻通过适当的过程，直面适当的最佳替换方案。三维谈判者不只是按照规定的方法来做游戏，他们是建立游戏的大师，并且改变规则，以求最优结果。 总之，把谈判视作一个三维问题，会提醒你解决他方的问题就是解决你自己的问题。在画出一个买卖关系图，全面评估各方利益并决定最佳替代方案后，你的战略就是判断他方是如何看待他们的基本问题的，然后他们为了他们的原因选择了你要的东西。目标是创造并获取可持续的价值。

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！