# 谈判技巧

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-03-09

*谈判技巧 许多经理人直到发现国外谈判战略出现问题时，才意识到文化差异的影响。从其他文化中学习一些谈判策略，可以减少跨文化谈判的风险，并提高你在本国谈判的技巧。 你是一个典型的美国式谈判者吗？对于其他文化的谈判风格你了解多少？试想，如果遇到以...*

谈判技巧

许多经理人直到发现国外谈判战略出现问题时，才意识到文化差异的影响。从其他文化中学习一些谈判策略，可以减少跨文化谈判的风险，并提高你在本国谈判的技巧。

你是一个典型的美国式谈判者吗？对于其他文化的谈判风格你了解多少？试想，如果遇到以下情形，你会作何反应？

例 1： 你与一个厂家签订了生产一批自行车的合同。签完合同后，你才收到准确信息，知道这个厂商有质量问题，尤其是它将给你生产的自行车，可能会咯吱作响。你的那批自行车预计在下周交货。下面哪种选择更接近你对此事的应对方式？

a. 你立刻去工厂检查质量问题。你告诉厂长，自行车咯吱作响的问题必须在交货之前解决。

b. 你去工厂测试几辆自行车。然后你带着厂长骑着自行车在乡间转一圈。之后你就问：\"是不是所有的自行车都会发出咯吱声？这声音对于买方是否是个问题？\"然后你再离开。

例2： 你的原料成本由于一些无法掌控的原因直线狂升。你需要和你最大的客户重新签一个合同，并商谈一个高一点的价格来支付上升的成本。下面哪种选择更接近你对此事的应对方式？

a. 你与客户见面，冷静地向对方解释，一些不可避免的原因影响到你的原材料成本，并着重陈述事实，然后要求重新商讨价格。

b. 你与客户见面，表达你个人以及整个公司对其长期合作的感谢之意。同时对于上涨的原料成本有可能影响到你们之间的关系，你表示由衷的歉意并恳求，\"我们需要你的帮助！\"

例 3： 你发现一个极好的拓展业务的机会，但需要和另一个公司商谈合资。你需要了解这家公司的需求和当务之急。下面哪种选择更接近你对此事的应对方式？

a. 直接问对方的当务之急，并透露一点有关你公司的信息。

b. 不直接问问题，而是委婉地尽量通过倾听对方对你提议的反应来推断出你想要的答案。

现在考虑一下你的答案是否会改变，如果在第一种情形下你是个在香港工作的美国人，而厂商在中国大陆；在第二种情形下，你的客户是个日本大型零售商；在第三种情形下，你的合作伙伴是一家颇具声望的韩国公司。

你直觉的选择恰好测试了你会采取怎样的谈判方式。如果每种情形你一开始就选a 并且在提供了以上进一步信息后仍未改变答案，那说明你属于最常见的美国式谈判者。如果当你得知对方是个亚洲公司后，把a改成了b，那无疑说明你具有一定国际谈判经验。

我们的调查发现，美国人的谈判和其他文化中人们的谈判有着巨大的文化差异。尽管这种直觉的方式在本国奏效，到了国外就可能会有麻烦。从其他文化中学习一些谈判策略可以减少跨文化谈判的风险，并提高你在本国谈判的技巧。在本文中，我们将讨论三种在亚洲国家普遍运用的谈判策略：委婉应对，依靠地位说服以及用提议来获取信息。它们可能对于美国谈判者来说有些陌生，但却很有用。

尝试委婉方式

咯吱作响的自行车是个真实的故事，有个皆大欢喜的结局。签合同的美国人去了中国的工厂，测试了几辆自行车，和厂长在乡村里骑了几圈，并且委婉地问了咯吱声的问题。买家最后按时收到没有咯吱声的自行车。买家对质量很满意，又下了一个订单。

典型的美国式矛盾解决方式是直接面对：\"让我们谈一下吧。\" 美国的个人主义文化鼓励人们把个人利益放在首位，并扭转不利于自己达到预期结果的局面。正面应对的缺点在于它会使问题变得个人化，就像自行车的例子，从车的问题转移到生产车的人们。共3页，当前第1页123

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！