# 谈判需要逆向思维

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-10-17

*谈判需要逆向思维谈判需要逆向思维 在谈判过程中，首先要确定自己的盟友是谁——你曾多少次听人这么说过？这句经验之谈未必总是金玉良言。关键是，在盟友当中，你应当最先和谁谈，然后和谁谈，最后和谁谈？在正确的时刻让正确的人参与进来，成功之门可能向你...*

谈判需要逆向思维谈判需要逆向思维

在谈判过程中，首先要确定自己的盟友是谁——你曾多少次听人这么说过？这句经验之谈未必总是金玉良言。关键是，在盟友当中，你应当最先和谁谈，然后和谁谈，最后和谁谈？在正确的时刻让正确的人参与进来，成功之门可能向你敞开。反之，则可能失败。 谈判的先后顺序至关紧要，尽管人们常常忽略它。无论是要选出合适的人去出席一个慈善活动，还是投资一项新事业，或是签字首肯一单复杂的生意，你总归要面临一个煞费苦心的顺序安排。你应该最先和什么人沟通？然后和什么人沟通？诸如“盟友先行”或是“由内及外的谈判法”这类经验法则并非颠扑不破的行动纲领。而更为有效的方法，即逆向筹划的推理方式，往往有助于你明智地挑选拍档，并循着正确的次序一一与之磋商。

网络电视——逆向思维的产物

在帕尔曼（steve perlman）着手推出网络电视之际，他面临着一次生死攸关的艰难排序。他争取到了种子基金，开发出了将网络接入普通电视的技术，研制出了样机，还聘请到了核心的技术层和管理层成员。

然而此时帕尔曼的现金流已岌岌可危，须得要对付一大堆潜在的生意伙伴，这其中包括风险投资商、“天使”投资人（私人资本投资者）和业界合作伙伴（作为潜在的资金来源渠道）；消费类电子公司、网络服务提供商（isp）和内容提供商（可能的盟友及合伙人）；机顶盒生产商；美国之外的执照持有商；以及批发和零售分销商。

眼看着自己前途大好的事业正陷入困境，帕尔曼接下来的谈判似乎应该跟风险投资公司拉资金。然而帕尔曼清楚，在当时，尽管风险投资商可能愿意向他的新公司投放少量资金，对于诸如网络电视这样的消费类电子产品的大笔资金投入，他们则相当审慎。

于是，帕尔曼从自己的风险投资目标来逆向筹划，推导出如果能与一家消费类电子行业的翘楚结成伙伴，网络电视对风险投资商的吸引力和价值就会得到大大提升。他首先选择向索尼公司推广自己的产品，一开始被索尼回绝了。然而他随即与飞利浦公司洽谈成功，并利用所签合约进一步与索尼达成了补充协议。

有了索尼和飞利浦入伙，帕尔曼现在可以坐下来洽谈风险投资了——当然此时的价码已经飚升。手握这笔宽裕的资金，再来与生产商、批发和零售商、内容提供商、isp以及国外的盟友拍档们逐个理出头绪、签下协议——乃至于最终将自己幼小却正茁壮成长的企业作价4.25亿美金卖给微软公司，对帕尔曼来说都显得轻而易举了。

遵循五个步骤

在你逆向筹划谈判步骤的时候，你首先要预想出自己期望的结果，然后反过来思考怎样才能实现这一局面。以下为逆向筹划的五个步骤：

1、画一幅“图”来标示各个现实或是潜在的参与方，他们的利益所在以及他们在谈判破裂情况下的选择；

2、估算与各方达成协议的难度和代价，以及让其参与进来的价值大小；

3、确认各方之间的利害关系：谁对谁有影响力，谁可能服从谁，谁又对谁有感激之情，诸如此类。

4、集中大量精力来对付最难啃的骨头——你的谈判对手或是其他对此事握有生杀大权的某人。问问你自己：先要跟这帮人当中哪一家最先达成协定，可以最大限度地使谈判对手首肯你的条款？你希望首先选择哪一个对象来启动谈判？共3页，当前第1页123

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找