# 谈判者：最大的困难是倾听

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-10-17

*谈判者：最大的困难是倾听谈判者：最大的困难是倾听 有些事情在你生活的每一天都要做，但你却并未意识到。并且它们对你的职业成功是绝对关键的。 我说的是谈判。你可能认为这种技巧对你来说无关紧要，只有对那些大规模的公司并购或煞费苦心构思劳动合同的人...*

谈判者：最大的困难是倾听谈判者：最大的困难是倾听

有些事情在你生活的每一天都要做，但你却并未意识到。并且它们对你的职业成功是绝对关键的。

我说的是谈判。你可能认为这种技巧对你来说无关紧要，只有对那些大规模的公司并购或煞费苦心构思劳动合同的人来说，它才是重要的。你错了！

你和你的配偶曾经商讨过谁负责家里的哪项家务吧？那你就是一个谈判者。

你曾买过车或房子吗？你是一个谈判者。

开玩笑吧？相信我，你是一个谈判者。

在弗兰克·l.阿克福——《如何在世界各地就任何事情和任何人谈判》一书的作者——的谈判策略研讨会上，参与者囊括了所有的公司部门——销售、原材料、信息系统和人力资源以及其他等——的管理者。

随着团队和项目管理的兴起，权力的界限变得模糊，谈判就变得尤为重要。职工盲目按老板的吩咐做事的时代已经一去不复返了。如果你想成功地实现管理，你最好对你所要请求的东西有充足的理由并且善于游说别人。想要更多的人力和预算？他们不会主动跑到你的办公室慷慨解囊。你必须说明他们，如果今年你想获得大幅度的提升，你最好是个善于游说者。

苏珊·普莱伍达是贝克—格林公司在波士顿的律师事务所的合伙管理人，她说：“谈判始于早晨我女儿刷牙的时候。”普莱伍达女士对谈判有所了解：她的专业是企业合并和融资。

那如何成为一名好的谈判者呢？你必须花时间在镜子面前做威胁姿态吗？你须预先演习拍桌子吗？你必须策划大胆的诈骗吗？

事实上，上面所说得都不需要。所需要的只是精心的准备，主动了解对方的需求以及建立和谐、信任关系的能力。

这种谈判应该是什么样的呢？问问福特汽车公司执行副总裁以及汽车行业杰出劳资谈判代表——彼得·j·皮特里洛吧。他解释道：如果是一次性的事情，你可以集中全部精力以求获得理想结果。但如果涉及长久的关系，成功则来自于双方都能感到满意。他建议：“只取自己所需要的，并且尽量不要损害别人的利益。”

普莱伍达女士强调要让对方感到轻松。然而，一些专家可能鼓励你邀请你的谈判对手到你的家里，在家中你会感到放松，普莱伍达女士却更喜欢在家庭外面。她说：“如果你想要别人的东西，在他们感到轻松时候会容易得多。”

她尽力搞清楚她能掌握的对方所有事情。例如，在合并谈判中，她关心卖方，她问业主他为什么要卖，是否因为是孩子或配偶鼓动的。然后她调查业主的每位建议者在多大程度上影响着他。

闲谈是准备工作中关键部分，她说：“不要一开始就直奔主题，如果在桌子上有婴儿照片，说‘这是你新添的孙子吗？’没有什么害处。”

此外，普莱伍达女士指出使谈话私人化是很受欢迎的。“人们喜欢谈他们自己的事，它能自然地转换到你想了解的问题上。”

因与谈判者联合会安排高尔夫日期而闻名的皮特里洛先生是个高明的闲聊者。他说：“如果你了解某个人，你就知道一些事情可能对他要比对你来说更重要。”

在谈判中，最困难的部分是倾听——认真的倾听。普莱伍达女士解释道：“大部分谈判者都喜欢说话，但你如果理解了他们的问题，你就能掌握一项有创造性的法子。可以这样说：‘我听了你的问题；但我不知道如何解决，让我考虑一下。’”共2页，当前第1页12

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