# 成功商务谈判中的让步策略

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-09

*在商务谈判的过程中，在准确理解对方利益的前提下，努力寻求双方各种互利的解决方案是一种正常渠道达成协议的方式，但在解决一些棘手的利益冲突问题时，如双方就某一个利益问题争执不下，例如，房东与承租人之间的房租问题；在国际贸易中的交货期长短问题；最...*

在商务谈判的过程中，在准确理解对方利益的前提下，努力寻求双方各种互利的解决方案是一种正常渠道达成协议的方式，但在解决一些棘手的利益冲突问题时，如双方就某一个利益问题争执不下，例如，房东与承租人之间的房租问题；在国际贸易中的交货期长短问题；最终的价格条款的谈判问题等，恰当的运用让步策略是非常有效的工具。 我们认为，在利益冲突不能采取其他的方式协调时，客观标准的让步策略的使用在商务谈判中会起到了非常重要的作用。

成功让步的策略和技巧表现在谈判的各个阶段，但是，要准确、有价值的运用好让步策略，但总体来讲必须服从以下原则：

1、目标价值最大化原则 应当承认，在商务谈判中的很多情况下的目标并非是单一的一个目标，在谈判中处理这些多重目标的过程中不可避免的存在着目标冲突现象，谈判的过程事实上是寻求双方目标价值最大化的一个过程，但这种目标价值的最大化并不是所有目标的最大化，如果是这样的话就违背了商务谈判中的平等公正原则，因此也避免不了在处理不同价值目标时使用让步策略。不可否认在实际过程中，不同目标之间的冲突是时常 发生的，但是在不同目标中的重要价值及紧迫程度也是不相同的，所以在处理这类矛盾是所要掌握的原则就需要在目标之间依照重要性和紧迫性建立优先顺序，优先解决重要及紧迫目标，在条件允许的前提下适当争取其他目标，其中的让步策略首要就是保护重要目标价值的最大化，如关键环节——价格、付款方式等。

成功的商务谈判者在解决这类矛盾时所采取的思维顺序是：①评估目标冲突的重要性、分析自己所处的环境和位置，在不牺牲任何目标的前提下冲突是否可以解决；②如果在冲突中必须有所选择的话区分主目标和次目标，以保证整体利益最大化，但同时也应注意目标不要太多，以免顾此失彼，甚至自相混乱，留以谈判对手以可趁之机。

2、刚性原则 在谈判中，谈判双方在寻求自己目标价值最大化的同时也对自己最大的让步价值有所准备，就是说， 谈判中可以使用的让步资源是有限的，所以，让步策略的使用是具有刚性的，其运用的力度只能是先小后大，一旦让步力度下降或减小则以往的让步价值也失去意义；同时谈判对手对于让步的体会具有抗药性， 一种方式的让步使用几次就失去效果，同时也应该注意到谈判对手的某些需求是无止境的。必须认识到， 让步策略的运用是有限的，即使你所拥有的让步资源比较丰富，但是在谈判中对手对于你的让步的体会也 是不同的，并不能保证取得预先期望的价值回报。

因此，在刚性原则中必须注意到以下几点：①谈判对手 的需求是有一定限度的，也是具有一定层次差别的，让步策略的运用也必须是有限的、有层次区别的； ②让步策略的运用的效果是有限的，每一次的让步只能在谈判的一定时期内起作用，是针对特定阶段、特定人物、特定事件起作用的，所以不要期望满足对手的所有意愿，对于重要问题的让步必须给予严格的控制；③时刻对于让步资源的投入与你所期望效果的产出进行对比分析，必须做到让步价值的投入小于所产生的积极效益。在使用让步资源时一定要有一个所获利润的测算，你需要投入多大比例来保证你所期望的回报，并不是投入越多回报越多，而是寻求一个二者之间的最佳组合。

3、时机原则 所谓让步策略中的时机原则就是在适当的时机和场合做出适当适时的让步，使谈判让步的作用发挥到最大、所起到的作用最佳。虽然让步的正确时机和不正确时机说起来容易，但在谈判的实际过程中，时机时非常难以把握的，常常存在以下种种问题：①时机难以判定，例如认为谈判的对方提出要求时就认为让步的时机到了、或者认为让步有一系列的方法，谈判完成是最佳的时机；②对于让步的随意性导致时机把握不准确，在商务谈判中，谈判者仅仅根据自己的喜好、兴趣、成见、性情等因素使用让步策略，而不顾及所处的场合、谈判的进展情况及发展方向等，不遵从让步策略的原则、方式和方法。

这种随意性导致让步价值缺失、让步原则消失，进而促使对方的胃口越来越大，在谈判中丧失主动权，导致谈判失败，所以在使用让步策略时千万不得随意而为之。

4、清晰原则 在商务谈判的让步策略中的清晰原则是：让步的标准、让步的对象、让步的理由、让步的具体内容及实施细节应当准确明了，避免因为让步而导致新的问题和矛盾。常见的问题有：①、让步的标准不明确，使对方感觉自己的期望与你的让步意图错位，甚至感觉你没有在问题上让步而是含糊其辞；②、方式、内容不清晰，在谈判中你所作的每一次让步必须是对方所能明确感受到的，也就是说，让步的方式、内容必须准确、有力度，对方能够明确感觉到你所做出的让步，从而激发对方的反映。

5、弥补原则 如果迫不得已，已方再不作出让步就有可能使谈判夭折的话，也必须把握住 “此失彼补”这一原则。即这一方面（或此问题）虽然已方给了对方优惠，但在另一方面（或其它地方）必须加倍地，至少均等地获取回报。

当然，在谈判时，如果发觉此问题已方若是让步可以换取彼处更大的好处时，也应毫不犹豫地给其让步，以保持全盘的优势。 在商务谈判中，为了达成协议，让步是必要的。

但是，让步不是轻率的行动，必须慎重处理。成功的让步策略可以起到以局部小利益的牺牲来换取整体利益的作用，甚至在有些时候可以达到“四两拨千斤”的效果。

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