# 商务谈判者应避免走极端

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-09

*在商务谈判中，谈判者所持有的谈判态度和采取的谈判基本原则对谈判的成败有非常重要的影响。有时谈判者处于各种原因和考虑，往往会陷入谈判的极端情况，甚至会采取一些极端的方法简单地处理谈判的利益冲突。软式与硬式谈判法就是两种极端的例子。 软式谈判法...*

在商务谈判中，谈判者所持有的谈判态度和采取的谈判基本原则对谈判的成败有非常重要的影响。有时谈判者处于各种原因和考虑，往往会陷入谈判的极端情况，甚至会采取一些极端的方法简单地处理谈判的利益冲突。

软式与硬式谈判法就是两种极端的例子。 软式谈判法，就是谈判者过分强调维系关系的重要性，甚至在牺牲自己最大利益的前提下一定要达成协议，甚至屈从于对方的压力。

也就是谈判者对人对问题都采取极温和的态度。硬式谈判法，就是谈判者往往在遇到谈判利益冲突不容易调和时，特别是谈判对手在态度非常强硬时，有时会突然情不自禁地采取另一些极端的谈判方法，视对方为对手，盲目地坚持自己的谈判立场，决不向对方作出让步，直至取得谈判的胜利。

有时甚至在对方让步情况下，仍然采取咄咄逼人的态度，不顾对方的利益，想给对方打得片甲不留。（两种极端的谈判法见以下对比表） 软式谈判法 谈判者视对方为朋友 目标是达成协议 作出让步来维系关系 对人和问题都态度温和 完全相信对方 容易变换立场 向对方发出要约 向对方亮底牌 为达成协议宁愿亏损 追求对方所能接受的单一结果 强调达成协议 避免意愿的较量 屈服于对方的压力 硬式谈判法 谈判者将对方视为对手 目标是取得胜利 对方让步是建立关系的前提条件 对人和问题都态度强硬 决不相信对方 坚持立场 向对方发出威胁 故意声东击西 在价格上要求单方面合适 追求自己所能接受的单一结果 强调自己的立场 试图进行意愿的较量 向对方施加压力 以上两种谈判的态度都是谈判走极端的情况，虽然在商务谈判中完全走极端的例子并不是十分常见，但是在谈判中有时或多或少采取的走极端的态度会使谈判陷入不能自拔的境地，或即使谈判成功，但在双方以后的合作中问题和冲突会层出不穷。

究其原因，我们认为，无论是软式谈判法，还是硬式谈判法，其谈判的结局不外乎就是三个： 第一种结果，一硬一软的谈判结局将导致一得一失，也就是谈判的结果并不能达成一个明智的协议，即双赢的结果；第二种结果，两者都软的谈判结局将可能导致双方都是输家，因为双方在谈判中都不顾实际利益的需要而向对方做让步，结果双方可能都没有将自己的利益扩大；而第三种结果，两者如果都采取硬式谈判法，其结局是不言而喻的，即根本就不会达成协议，双方也就谈不上取得任何利益了。 因此，在商务谈判中，无论哪一方都应避免走极端，采取极端的态度对自己对谈判对方都是没有任何好处的，也丝毫无助于协议的达成和利益的实现。

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