

秘书资格技巧心得：女性商务谈判必胜术 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/270/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E8\\_B5\\_84\\_E6\\_c67\\_270739.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_B5_84_E6_c67_270739.htm) 女人的口才、表达的能力，在日常生活中不见得会输给男人，有的还比男性优秀，可是，商场上的谈判就比训练有素的男人差上一截。所以，为了从男性制定的商场游戏中，打开局面，你必需发挥女性的特质，熟悉谈判的技巧才能获得胜利。以下，教你如何掌握立场、活用谈判的座位地点，并谨记穷寇莫追的原则，漂亮打赢谈判桌上的硬战。谈判的铁律是“赢者不全赢，输者不全输”，自己赢一点，也留一点给人家，人际关系才会圆融。上谈判桌前，先了解自己的立场。在商场上谈判几乎是每天都要发生的事，跟长官要谈、部属要谈、客户也要谈。对女性而言，谈判似乎更加困难，因为她们还必须拿捏住分寸，在淑女和泼妇之间取得平衡，如何在男性制定的游戏场游戏规则中，创造出双赢的结果。要成为谈判赢家，最好先了解一下外界对谈判桌上的女性抱持什么样的看法，才能为自己的应进退理出一个头绪。据美国研究，女性比较在乎公平性的问题：人家对我好，我就对他好；人家对我不好，我一定要睚眦必报！换句话说，就是有恩报恩，有仇报仇。女性在买东西以前，曾会比价半天，就是害怕买贵了，受到不公平的对待，这种个性有好有坏；好处是让女性在准备谈判工作时常会比男性周延；坏处是由于太计较公平，反而使很多事无法转圈。美国黑人鲍威而曾说：“若不在乎一个好点子究竟是谁的意见，你会成就更多事。”太在乎公不公平的人，对自己的主意被别人居功，会心里怨愤，于是很多事

就卡在关头上，让事业变得很难做。至于男性呢？美国研究报告也指出，在多数男性是根据自己的实力来决定该怎样做。当他觉得合作才能增加利益，就会采取合作模式；当他觉得冲突才能增加利益他就让冲突发生；至于别人会因此而怎么样对待他，不是他考虑的因素。同一个研究也发现，许多女性为了不被视为弱者，往往会花更多的时间准备，所以她在谈判桌上的专业表现，常会让对方刮目相看。但也正由于女性不希望被贴上弱者的标签，所以在男性看来明明可以商量的，女性则常常不肯退让，原本一个可以达成协议的案子，也因此泡汤。在公司里面，法务部门对于业务部门所签定的契约本来就有歧异的想法，如果这时间偏听偏偏业务是男性，把关的法务是女性，两人都互不相让，那可就有得瞧了。晓得这些研究结果之后，怎么样在自己的和对方的立场上维持平衡，是女性在上谈判桌前要想清楚的。记得，谈判战律是“赢者不全赢，输者不全输”，自己赢一点也要留一点给人家，人际关系才会圆融。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)