

如何避免提单“过期”及收汇风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E9_81_BF_E5_c32_38201.htm 一、实质利益谈判法的基本含义

实质利益谈判法是美国哈佛大学的学者和教授们经过多年研究所总结的一套普遍适用的谈判基本框架，在国外也被认为是谈判的第三种方法，即既不是软式谈判法，也不是硬式谈判法，似乎是介于两者之间，既有硬的一面，也有软的一面。在国内也有人称之为原则式谈判法。它要求谈判者在谈判中侧重谈判的实质利益，而非各自所持有的谈判立场。另外，它还强调谈判者在谈判中要重视实质利益谈判的实现步骤。实质利益谈判法之所以被称为原则式谈判法，是因为实质利益谈判法要求谈判者在谈判中自始至终贯彻四个基本原则。为便于记忆和时刻提醒谈判者在谈判中应用此谈判原则，我们将其概括为人、利益、方案和标准四个方面。

人，指的是将人与问题分开，即在谈判中，谈判者要将人的因素与谈判具体利益因素分开。利益，指的是注重利益，而非立场，即在谈判中，谈判者应将谈判集中于双方所关心的利益因素，而不是表现的立场。方案，指的是创造各种选择方案，即在谈判中，谈判者应该为了共同的利益创造各种可供选择的解决方案，以便他们从中选择对双方最有利的方案。标准，指的是坚持使用客观标准，即在谈判中，谈判者如果遇到相互彼此冲突的利益，应用客观标准来衡量并划分彼此的利益范围。谈判者只要在谈判中始终贯彻以上的基本谈判原则，就不难对付各种谈判的情景。如果双方在此基础上仍然达不成任何协议，那么双方就有可能不存在合作的利益

基础。二、实质利益谈判法的三个阶段 实质利益谈判法为我们的商务谈判建立了一个可以充分借鉴的框架，它的四个基本原则和分析框架，即人的因素、利益因素、方案因素和标准因素应该自始至终贯串于谈判的整个过程。从谈判的策划，到谈判的结果，或者取得协议，或者终止谈判，我们都可以应用以下框架：

（一）第一阶段：分析阶段（Analysis Stage）这一阶段也是谈判人员对谈判双方的谈判情况进行分析，达到知己知彼的阶段。此阶段的要点是：尽可能利用各种有效的途径获取信息，对信息进行组织、思考并对整体谈判形势作出判断。

（1）关于人的因素，谈判者要考虑，谈判各方都持有什么样的观点、双方对同一个问题有没有认识上的差异，有没有敌对情绪，存在什么样的交流障碍？

（2）关于利益因素，谈判者应考虑并认知各方的利益所在，双方是否存在共同的利益？是否存在彼此矛盾但是可以兼容的利益等？

（3）关于方案因素，谈判者应审核既定的谈判方案，是否存在可供选择的谈判方案？

（4）关于标准因素，谈判者应认知建议作为协议基础的谈判标准，是否存在可以划分利益的公平标准？

（二）第二阶段：策划阶段（Planning Stage）这一阶段也就是谈判者在分析谈判形势的基础上，作进一步周密策划的阶段。此阶段的要点是要求谈判人员利用创造性思维，策划如何实施谈判。谈判者要再次思考以上四个方面的原则：

（1）关于人的问题，谈判者要对可能遇到的人的问题作出解决方案的策划，若出现了双方认识上的差异，如何解决？若出现了双方情绪上的冲突，又如何解决？

（2）关于利益问题，谈判者应考虑在你的各种利益中，哪些利益是对你非常重要的？哪些利益是对对方非常重要的？用什么样的

方法可以满足双方的要求？（3）关于方案问题，谈判者应考虑用什么样的方法可以找出最终双方都能接受的解决方案。如何让双方摆脱僵局？（4）关于标准问题，谈判者应找出供最终决策的客观标准。如双方各不让步，哪些标准可以用来公平地划分利益？（三）第三阶段：讨论阶段（Discussion Stage）这一阶段也就是谈判双方讨论交流阶段。此阶段的要点是要求谈判各方充分交流，努力达成协议，同样还要根据以上四个原则来考虑：（1）关于人的问题，要探讨观念的差异，让对方发泄挫折和气忿的情绪，克服交流的障碍；（2）关于利益问题，谈判每一方都要充分了解，并关注对方的利益所在，使用各种询问方式进一步证实对方的利益所在；（3）关于方案问题，双方都应积极配合对方在互利基础上寻求谈判解决方案；（4）关于标准因素，对于相冲突的利益，努力以客观标准划分利益，并达成协议。商务谈判这三个阶段，可以是一个循环往复的过程，谈判者可以从以上四个方面的内容展开。如在谈判中遇到了困难，应随时检查一下在哪个方面做得还不够，还有待改进，直到最终达成协议。

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