

素，以小组为单位提出谈判中遇到的三个主要障碍，针对问题层层展开、循循善诱，在轻松的课堂氛围中学习了商务谈判要点和沟通模式。最后，曾老师以《中国合伙人》片段为案例，从实操层面启发我们如何做好商务谈判与沟通，可以说干货满满，同时也收获满满。

作为一名建投集团“投资人”，日常工作中无可避免会遇到各种各样场景下的商务谈判，就从事基础设施投资而言，遇到最多的是 PPP 项目合同的谈判。面对强势的政府方谈判对手，如何把握谈判节奏，如何在谈判激化时快速化解僵局，如何在处于弱势地位导致被迫妥协后通过其他途径挽救局面，如何快速挖掘利益共同点从而实现共赢……这一连串“如何”都是自己在平时谈判中经常遇到的现实问题。通过曾老师的精心讲解，对我产生三点启发，我概括为树立“三个一”，即一种理念、一项意识、一个支撑。首先，树立“一种理念”——进退有度，让步与坚持相结合；其次，拥有“一项意识”——团队意识，分工与协作相结合；最后，实现“一个支撑”——专业专注、至精至诚。此外，谈判不是你输我赢，“赢得谈判”也并不在于“打败对手”，而在于“达成己方的目标”，谈判不是零和博弈，显然也不是负和博弈，而应该是正和博弈。谈判参与方均获益，或一方获益而另一方利益不受损。换句话说，谈判双方在某种程度上是一个合作关系。

最后，非常感谢集团对投资管理人才的重视，为我们提供如此宝贵的学习机会，也有幸认识到集团系统内部的同行们，同时也非常期待下次课程老师们带来的精彩内容。🌀

作者单位：五建公司

