

# 博弈策略与谈判技巧

主讲：张朝辉

## 【课程背景】

“博弈”一词，最早出现在公元前四百年的《论语》中：子曰：“饱食终日，无所用心，难矣哉！不有博弈者乎，为之犹贤乎已。”

在我们现实的生活中，获取、付出、对抗、谈判、沟通等状态随影逐形：婴儿时用啼哭获得哺乳，幼儿时以哭闹得到糖果，少儿时与同学交换玩具，少年时高考填报志愿，工作后与客户谈合同，与卖家谈价格，与他人谈合作，小到买菜讨价还价，酒桌敬酒挡酒，大至买车买房争取优惠，与同事竞聘同一个岗位……博弈与谈判，几乎是每天与我们相伴相随！

本课程以一个崭新形式，将博弈的策略分析与谈判的技巧方法，全方位的呈现在你面前！

## 【课程收益】

- 1 认知和理解工作与生活中常见的博弈情境；
- 2 掌握化解常见的博弈窘境的思维方式、技巧方法；
- 3 掌握获得谈判主动权的技能；
- 4 掌握谈判双方顺利成交的技巧；
- 5 认知谈判过程中的常见错误。

## 【课程特色】

需求诊断：课前充分沟通，精准定位培训需求，并针对性设计案例。

情境设计：依据课前调研结果，设计工作场景案例，更便于理解和认知。

教学生动：在沙盘推演中体验、融入，激发好奇心与好胜心。

工具落地：课堂上体验，课程中训练，多形式确保工具熟练应用。

## 【课程对象】

中高层管理者、各部门负责人、初阶经理人

## 【课程时间】

1-2天 (6小时/天)

## 【课程大纲】

### 第一节 博弈认知与策略应对

#### 1 囚徒困境

【视频】囚徒困境

- (1) “囚徒困境”是“纳什均衡”非合作的一个模型
- (2) “囚徒困境”的特征
- (3) 走出“囚徒困境”的条件

#### 2 懦夫博弈

- (1) 懦夫博弈的双方都是理性的
- (2) 懦夫博弈拼的是策略，不断用底线策略去试探对方
- (3) 化解工作、生活中懦夫博弈的思维方式

### 3 海盗分金

- (1) 海盗分金的博弈模型
- (2) 怎样让对方助你得偿所愿
- (3) 如何应付威胁
- (4) 如何抵御恫吓

## 第二节 谈判技巧

- 1 如何掌握谈判的杠杆
- 2 如何卖个好价钱
- 3 如何使对方重视己方提议
- 4 如何避免仓促成交

## 沙盘总结，成果升华

- 1 反思体验感受，梳理学习成果  
【工具】《学习收获卡》
- 2 学员小组讨论，倾听团队感受
- 3 学员代表分享，倾听他人感受
- 4 世界咖啡模式，交换心得收获
- 5 学员再次分享，成果收获递进
- 6 拟定行动计划，建立责任担当  
【工具】《培训落地行动表》