

合同签约与谈判艺术丛书

谈判策略与 签约技巧

雪映 著

中国人民公安大学出版社

谈判策略与签约技巧

雪 映 著

中国人民公安大学出版社

• 北 京 •

图书在版编目(CIP)数据

谈判策略与签约技巧/雪映著, —北京:
中国人民公安大学出版社, 2001. 1

ISBN 7-81059-606-3

I. 谈… I. 雪… III. 谈判学

IV. C912. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 84546 号

谈判策略与签约技巧
TANPAN CELIE YU QIANYUE JIQIAO

雪 映 著

出版发行:中国人民公安大学出版社
地 址:北京市西城区木樨地南里
邮政编码:100038
印 刷:北京郁文印刷厂

版 次:2001 年 1 月第 1 版
印 次:2001 年 1 月第 1 次
印 张:17.5
开 本:850 毫米×1168 毫米 1/32
字 数:330 千字
印 数:0001 册~2000 册

ISBN 7-81059-606-3/G · 085
定价:30.00 元

本社图书出现印装质量问题,由发行部负责调换
联系电话:(010)63486364
版权所有 翻印必究
E-mail:cpep@public.bta.net.cn

出版说明

世界是谈判桌，人人都是谈判者。当今社会是一个谈判的时代，谈判已经成为人们解决纷争、赢得利益必不可少的重要手段。谈判理论在当今世界已相当流行。

随着新合同法的施行及中国即将加入世贸组织，经济往来及至跨国性的经济合作与竞争愈来愈多，而这一切都需要法律性的契约来约束。因此，谈判显得尤其重要。而谈判理论的研究与著述，也只有与法学理论相结合才有前途。因此，我们出版了《合同签约与谈判艺术丛书》。

该丛书将谈判与法律融为一体，结合法律制度与法律适用，推出了谈判原理与实务相结合的新成果。这套丛书包括《谈判签约与法律适用》、《谈判签约经典案例》、《合同签约文书范本》、《谈判签约语言艺术》、《谈判签约礼仪与禁忌》、《谈判策略与

签约技巧》。

这套丛书系统地阐明了谈判签约的原理、程序、方法、技巧与要领，揭示了谈判的内在规律，重点阐述了与世界各国谈判应确知的法律规定与礼仪，对指导和规范谈判者正确、有效地运用法律从事谈判，具有重大的意义。

该丛书不仅可为大专院校教学科研的参考书；也可为律师、企业家、管理者和法律工作者的智囊库、工具书；更可为人们收藏、备用、开卷有益的佳品。

希望这套丛书的问世，为推动我国谈判理论与谈判活动的发展，教育培训谈判法律人才，起到应有的借鉴参考作用。

编者

2001年1月

目 录

谈判概论篇

第一章 绪论	(3)
第一节 谈判的历史性	(3)
第二节 谈判的现实性	(30)
第二章 谈判学原理	(42)
第一节 谈判学的概念及研究对象	(42)
第二节 谈判的合理性	(45)
第三节 谈判的需求结构	(48)
第四节 谈判的分类	(52)
第五节 谈判的要素	(56)
第六节 谈判的价值构成分解	(58)
第七节 谈判的意识更新	(65)
第三章 二合出三谈判法	(69)
第一节 二合出三新哲学	(69)
第二节 二合出三新格局	(71)
第三节 二合出三新法则	(76)
第四节 二合出三新方法	(78)

第四章 冲突与协调理论	(90)
第一节 警戒与信号	(91)
第二节 调解冲突战略	(97)
第三节 谈判中的冲突	(104)
第四节 调解冲突的谈判方法	(109)
第五章 共同妥协原理	(116)
第一节 妥协的合理性	(116)
第二节 积极妥协原理	(122)
第三节 圆满妥协原理	(137)
第六章 谈判的思维科学	(145)
第一节 谈判思维概述	(145)
第二节 谈判思维方式	(151)
第三节 谈判思维方式的种类	(158)
第四节 谈判思维创意	(164)
第七章 谈判与法律的相互理论	(171)
第一节 谈判与法律的关系	(171)
第二节 谈判中的法律意识	(177)
第三节 谈判中适用法律的方式	(182)
第四节 社会主体法权领域	(186)

谈判主体篇

第八章 谈判关系主体与行为主体	(199)
第一节 谈判关系主体与行为主体概述	(199)
第二节 谈判主体资格	(202)
第三节 谈判关系主体的法律含义	(205)

第四节	谈判行为主体的人格特征	(209)
第九章	谈判者与谈判组织	(218)
第一节	谈判人才的素质与选择	(218)
第二节	谈判班子的构成与协调	(253)
第三节	智囊服务	(258)
第四节	谈判团体内部管理	(260)
第十章	谈判者行为选择	(267)
第一节	人的行为特征与结构	(267)
第二节	谈判者行为的机制	(276)
第三节	谈判者行为选择的合理性	(281)
第四节	谈判者行为选择的性质与形式	(288)
第五节	提高正确行为选择率的因素	(295)
第十一章	谈判者情绪与态度	(300)
第一节	谈判者情绪概述	(300)
第二节	谈判者情绪类型对谈判的影响	(307)
第三节	谈判者的态度	(310)
第四节	三种谈判方针指导下的谈判态度	(317)
第十二章	谈判人际关系	(321)
第一节	人际关系的概念	(321)
第二节	谈判者单方互助关系系统	(326)
第三节	谈判双方互动关系的协调	(332)

策略与技巧篇

第十三章	谈判策略及运筹要领	(341)
第一节	谈判策略	(341)

第二节	谈判策略种类	(349)
第三节	谈判策略的渊源与依据	(361)
第四节	运筹谈判策略的要领	(368)
第十四章	谈判策略的智囊技术	(379)
第一节	开发大脑智谋无穷	(379)
第二节	正面发想的智囊技术	(383)
第三节	侧面发想的智囊技术	(394)
第十五章	谈判的战略性决策与运筹	(401)
第一节	决策思维的更新	(401)
第二节	战略性决策的科学程序	(404)
第三节	战略性决策的科学方法	(419)
第十六章	谈判的战术性策略与运筹	(432)
第一节	进攻性策略的运筹	(433)
第二节	妥协性策略的运筹	(444)
第三节	交换性策略的运筹	(452)
第四节	诱惑性策略的运筹	(458)
第五节	权威性策略的运筹	(466)
第六节	时机性策略的运筹	(470)
第七节	方位性策略的运筹	(474)
第八节	竞争性策略的运筹	(479)
第九节	数字性策略的运筹	(483)
第十节	讨价还价策略的运筹	(486)
第十七章	谈判的让步策略与技巧	(493)
第一节	用让步启开谈判成功的大门	(493)
第二节	让步的型态、策略与技巧	(496)

第三节	最后让步的策略·····	(503)
第十八章	影响谈判成功的因素及防御策略·····	(510)
第一节	谈判条件因素的选择与策略·····	(510)
第二节	导致谈判失败的原因及防御策略·····	(516)
第三节	谈判的主观障碍因素及克服的策略·····	(523)
附:实用许可证贸易谈判技巧	·····	(530)
结束语:成功的谈判双方都是胜利者	·····	(551)

谈判概论篇

第一章 绪 论

第一节 谈判的历史性

谈判作为人类的一种有意识的社会活动,一种处理人际关系、解决人类利益冲突的手段,是社会竞争的产物。

人类生存的本原动力就是需求。人的需求以及影响人类需求的各种条件的差异性(包括人类自身的能力差异和自然的环境差异),导致了人类竞争。在远古时期,人类的自身地位很低下,时常遭受来自大自然的威胁。大自然优胜劣汰的竞争选择规律,迫使猿人联合起来求得生存。定居——当这标志着人类在大自然中确立了其优胜地位后,人类自身的竞争就不可避免了。随着社会竞争的进一步发展,又造成人类的各种利益冲突。因而,从这个角度上看,它影响了人类的集体合作:有时为争夺领地,有时为争享猎物,如同一群孩子为争夺一个西瓜而撕打成团。社会是人类群体的集合,没有人类的合作,社会就无法维持和发展;而人类的暴力活动又是对人类整体合作的否定。这种否定直接威胁了人类的共同利益。

(一)对抗社会的思想方法

当人的创造能力改变了人在自然界的地位,一切都产生了

质的飞跃。

“人们一进入社会,就失去了软弱的感觉,他们之间原有的平等关系就终止了,战争状态就开始了。”同时,社会分工把人们固定在专业化的劳动中,瓦解了共同劳动的自然基础,造成了社会分裂。

于是,人们将联合取利的社会基础捣毁,自我利益成为社会重新分化组合的轴心,个人主义获得了历史性的胜利。每个人都因自己的贪欲而与人、与集体、与社会发生冲突。由此也就发生了许多公开主张个人利益意识和思想家。中国古代就有扬朱等人主张“拔一毛以利天下者而不为也。”古希腊时昔尼克哲学派也力主采取一切手段,包括不道德手段竞争个人利益。

在人与大自然抗争逐步减弱的过程中,人与人的利益对抗却不断加剧。整个“文明化了”的社会,陷于国家与国家、阶级与阶级、家庭与家庭、个人与个人之间的分裂与对抗之中,形成了不平等的利益关系。统治者和富有者由自然状态中的强者演化而来,凭借他们掌握了国家机器和生产资料,奴役、压榨社会下层民众,迫使他们一次又一次地反抗、暴动,杀人越货,否定一种秩序又建立另一种秩序。几千年来的社会旧文明,就是这样一种不断用暴力对抗的手段,选择变革的历史。

以往暴力选择变革的时代,人们的整个思维都处于对立状态之中;在解决各自的利益问题时,思路狭窄、片面、简单、粗暴;不是白的,就是黑的;不是你的,就是我的;不是朋友,就是敌人。所谓“你死我活,不共戴天”,就是这种思想方法的产物。由此而导致了人们在行动上的尖锐对抗和破坏性后果。人类在长期苦难的历史进程中,相互仇视、敌对。我得不到的,你也别想得到,

不能共享,不能分割,甚至不肯转让,不肯交换,不能讨价还价。我是起点,我也是归宿。

人们在同一口泉眼前,为谁先喝第一口水而争斗;在同一座石桥上,为谁先走过而动武;在同一块领地上,为谁来管辖而战争。为了女人而格斗;为了声誉而流血。这种社会分裂基础上的无休无止的暴力活动,直接威胁了人类生存与发展的共同基础。

捷克斯洛伐克诗人乔治·沃克,面对世界范围的人类大分裂、大对抗的事实,痛苦地写道:

世界是一个圆形的整体,
像一颗心脏。
如果它一分为二,
就一定会死亡。

(二)对抗社会中萌生的“和为贵”思想

人类发展至今,不仅得益于由贪欲所激发出的社会竞争,而且也得益于相互依存,集体合作。《新基督教》所倡“四海皆兄弟”的观点,就反映了人类渴望同甘共苦、趋利避害的思想。

和平共处是人类发展的根本利益所在。

当现代原子弹爆炸的第一声呐喊,震裂了世界那颗圆形的心脏,人类便更加深刻地感悟了这一点。

社会是人类群体的合作,没有人类的合作与和平,人类将走向共同毁灭。而人类“不是你的就是我的”的暴力争斗,正是对人类和平与合作的否定。这种否定直接威胁了人类的根本利益,走向了人性贪欲的反面。人类在漫长、苦难的历史性进程中

不断地重复,不断地挫折,一点一滴地经验着,逐步悟得:只有和平,才是社会得以存在、发展的根本保障;只有化干戈为玉帛,同舟共济,相和为贵,才是文明社会的理性选择。

这种对人类共同利益的感悟,早在人类走向对抗的古代社会就萌生了。许多古代思想家早已发出醒世之言。

公元前 500 多年,中国思想家孔子就有:“大道之行也,天下为公,选贤与能,讲信修睦”的言论。太公兵法《六韬》有言:“天下者,非一人之天下,乃天下之天下也。取天下者,若逐野兽,而天下皆有分肉之心。若同舟而济,济则皆同其利,败则皆同其害。然则皆有以启之,无有闭之也。”道家老子指出:“大邦以下小邦,则取小邦;小邦以下大邦,则取大邦。故或下以取,或下而取。大邦不过欲兼畜人,小邦不过欲入事人。夫两者各得所欲,大者宜下。”大意是说,在国家间交往,无论强弱大小,在谋取自己的利益时,也要考虑他国的利益。在国家间交往,强国之间,强国与弱国之间都应谋求共同利益,和平共处,才能各得所欲。

这种对人类共同利益的认识,不仅在东方,在西方也不乏其人其论。公元 4 世纪的德漠克利特在其《宇宙小系统》中,就关注人的共同命运,并把人间的交往当成获得幸福的条件之一。斯拉西马库在他的《论政制》残篇中,不乏对人类共同性利益的强调,以至于对苏格拉底、柏拉图都产生了深刻的影响,甚至亚里士多德也在《雅典政制》一书中,宣扬了古代人民氏族中流行的“部落无分彼此”的观点。后来的法国思想家霍尔巴赫认为:“美德无非是联合为社会的人们的利益。”他提出,爱别人“意味着把自己的利益同我们同伴的利益结合起来以便为共同福利而

工作”。而实证论创始人孔德认为,“人类生活团结一致”是社会存在和发展的“永恒条件”。^[1]

人类结束了原始集群生活,走向人性的社会化,是从自我意识的确立和从个人利益出发开始的。根据现代哲学家戴维·休谟的观点:个体的表达和表示自我利益是社会存在的首先事实。对于自我利益的无节制的追求尽管是自然的,但也能产生某种情形,这些情形发展到一定程度,就获得了道德义务的含义,促进了共同利益的思想的产生。

当人类饱经了社会分裂与对抗的痛苦之后,便开始了对你死我活的暴力争斗的反省和对和平生活的渴望。于是,便启开了人类为了长远利益和共同利益,而探索用非武力的方式解决利益争端的悟性。

(三)谈判与妥协

人们为了自身的利益展开竞争,是一种社会意义上的进步。但是,怎样适应社会变化,进行合理竞争,则是文明社会的一个思想主题。

进化论者一向认为,人很善于适应环境的变化,以提高生存与发展的机会。然而,当人类走向了感悟自己,理性选择发展道路时,便更倾向于以牺牲暂时利益为代价来换取长期利益。于是,人们在社会竞争中,逐渐发现了能够调停争端,润滑矛盾,调整暂时利益与长远利益,己方利益与他方利益的有效工具——谈判。

当人们在燃起的篝火旁用自制的器械进行殴斗,被温文尔雅的“谈说之士”在案几前“资在于口”,斗智斗谋所代替时,便开