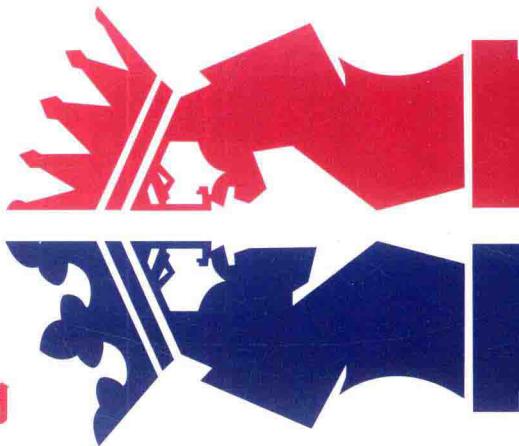




ハーバード×慶應流 交渉学入門

哈佛·庆应

超强逻辑谈判技巧

[日] 田村次朗 著

吕 平 译

 融汇东西方两所高校思想的谈判学入门宝典

哈佛谈判学创始者**罗杰·费希尔 (Roger Fisher)** 大师亲授弟子!

被誉为**一流学府庆应大学**的人气谈判课!

华文书局

ハーバード×慶應流 交渉学入門

哈佛·庆应

超强逻辑谈判技巧

[日] 田村次朗 著
吕 平 译

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛·庆应超强逻辑谈判技巧 / (日) 田村次朗著; 吕平译. -

北京: 北京时代华文书局, 2017. 1

ISBN 978-7-5699-1261-6

I. ①哈… II. ①田… ②吕… III. ①谈判学 IV. ①C912.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 271869 号

HARVARD X KEIORYU KOSHOGAKU NYUMON

BY Jiro TAMURA

Copyright © 2014 Jiro TAMURA

Original Japanese edition published by CHUOKORON-SHINSHA, INC.

All rights reserved.

Chinese (in Simplified character only) translation copyright © 2017 by Beijing Time-Chinese Publishing House Co., Ltd

Chinese (in Simplified character only) translation rights arranged with CHUOKORON-SHINSHA, INC. through Bardor-Chinese Media Agency, Taipei.

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2016-6669

本书简体字版授予北京时代华文书局有限公司在中华人民共和国出版发行。

哈佛·庆应超强逻辑谈判技巧

HaFo QingYing ChaoQiang LuoJi TanPan JiQiao

著 者 | [日] 田村次朗

译 者 | 吕 平

出 版 人 | 王训海

选题策划 | 胡俊生

责任编辑 | 李 强 李唯靓

装帧设计 | 迟 稳 段文辉

责任印制 | 刘 银 瞿 敬

出版发行 | 北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267955 64267677

印 刷 | 三河市航远印刷有限公司 0316-3136836

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 787mm×1092mm 1/16 印 张 | 13.5 字 数 | 165 千字

版 次 | 2017 年 4 月第 1 版 印 次 | 2017 年 4 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-1261-6

定 价 | 38.00 元

版权所有, 侵权必究

序 章

邂逅
“谈判学”

邂逅“谈判学”

那是1984年秋天的事情了。

为了加深对独占禁止法（反垄断法）知识的掌握，我来到哈佛大学留学。出乎意料的，竟有幸在此邂逅了它。

这就是我与“谈判学”的初次相逢。

为了注册科目，我事先浏览了一下法学院的修习介绍。就在这时，一个不可思议的课程名称赫然闯进了我的视线。然而令我万万没想到的是，办公室的工作人员却劝我最好放弃这个被称为“谈判学”的课程。询问了一下理由，原来是希望选修这门课的人太多，最后搞不好还得靠抽签来决定学生人选。再者，外国留学生基本上都不会选修这门课，因为用英语来进行“谈判”实在是太麻烦了。

可是，对于好胜心旺盛的我来说，这反而愈发勾起了我的兴趣。到底我能不能上成这门为“谈判”而设立的课程呢？哪怕最后申请失败了也无所谓。最终，我还是抱着这种心态申请了这门课程，幸运的是居然成功了。

课堂上，站在讲台上讲课的是罗杰·费希尔（Roger Fisher）教授。那个时候，费希尔教授才刚刚在哈佛正式开讲“谈判学”的课程。

当时，我还没有意识到费希尔教授的伟大之处，只是觉得上他的课挺有趣。基本上，上他的课从来都不会出现讲座形式。介绍案例，准备案例，试着和对方进行谈判，教学工作基本上就是按照这个形式进行的。

“纷争解决与谈判”委员会

关于哈佛大学“谈判学”的授课，将会在本书的第1章进行介绍。而牢记费希尔教授“解决问题”这个关键词的我，打算在留学期间尽可能多地收集与此相关的信息。而在另一方面，在我头脑的某个角落，却也常常闪现出这样的念头：在日本，“谈判学”可是压根不会作为一门正经学问而被认同的。

从美国回国后没过多久，我便萌生了在日本传播谈判学的念头。于是，我把自己的想法详尽地告知了费希尔教授。又过了几年，我看到了这种可能性，便再次前往哈佛大学求学，而我此前萌生的在日本发展谈判学的目标，竟意外地邂逅了这个好时机。

当时，为了能够在日本开展谈判学的研究教育，我也曾向国际舞台发过声。而这个举动，可以说是立了大功。在参加世界经济论坛（World Economic Forum，又称达沃斯论坛）的时候，在世界经济论坛的全球议程理事会（Global Agenda Council）上，纷争解决与谈判（Negotiation and Conflict Resolution）委员会顺利成立了。而作为亚洲成员的一员，我的表现博得了世界的喝彩。

“纷争解决与谈判”委员会主要由欧美人士组成，成员中绝大多数都

来自致力于解决美国、欧洲恐怖行动等严峻矛盾的代表性国家和机关，委员长是哈佛大学的丹尼尔·夏皮罗（Daniel Shapiro）。对于我来说，这真是个至高无上的殊荣。但是老实说，我也有些困惑。然而作为唯一的亚洲成员，我却与世界性的军事纷争和恐怖对策等毫无关联。

“三方有利”的思考方式

在“纷争解决与谈判”委员会上，日本的好处是发言的机会比较多。一般来说，我会以以下模式进行发言。

或许在外界看来，日本的谈判能力很低。诚然，一般来说这也许是事实。但是从长远来看，日本已然赢得了来自世界的信赖，因此很有可能在广大的商务领域取得成功。即便就国家之间的谈判而言，或许短期之内很难见到成效，但日本作为同盟国还是可以放心相处的，加之日本一直以来都持有有言必行的姿态，这在谈判上都可以获得重要的信赖。

之所以以此举例，得益于所谓近江商人“三方有利”的思考方式。从很久以前，我就已经开始思考：近江商人那“三方有利”的逻辑，真的就是日本的谈判能力的出发点吗？对此，我做了大量调查。对此，夏皮罗先生也对我表示了深切的关怀。而且，委员会上的绝大多数委员都表示说“那是件令人非常羡慕的事情”。在这个世界上，彼此不信任的案例有很多，不管怎么努力，要想获得对方的信任也不是一件容易的事情。可是在日本，自古以来所积淀的重视信誉的精神已经根植于文化的内核深处。

哈佛谈判学v2.0

从那以后，我和夏皮罗先生的私交就逐渐亲密了起来，有时甚至还会有一起边吃饭边讨论的宝贵机会。关于近江商人的精神，夏皮罗先生表示，这和哈佛大学费希尔教授所说的“明智的共识”（wise agreement）不谋而合吧？而我也表示自己此前也如此认为。

现在，夏皮罗先生更是把“近江商人”（Omi shonin）直接作为专业词汇，在世界各地使用开来。自认为掌握了“日本版谈判学”的逻辑以后，我总算有了些底气。日本的谈判也不是毫无可取之处的。我确信，如果日本版谈判学能把近江商人那“三方有利”的逻辑作为中心轴，就一定能够发扬光大。

现在，以夏皮罗先生为中心，哈佛大学与庆应义塾大学就谈判学相关内容展开了共同研究。而这共同研究的一个成果，就是夏皮罗先生在2012年来到日本观众面前，就“活用感情的谈判学”这个话题做出了主题演讲。再有，就是我个人有幸在哈佛国际谈判计划出任了国际学术顾问（International Academic Advisor）一职。

费希尔教授所推崇的哈佛谈判学的基本，可以说是“哈佛谈判学v1.0”。而夏皮罗先生从心理学的侧面有所补充，认为人在感情缺失的状态

下是无法生活的。而能够准确把握这一点的谈判，也就是活用感情的谈判。这，就是所谓的“哈佛谈判学v2.0”。所以，在紧随近江商人的步伐而展开的日本版的谈判学方面，我希望能够在“哈佛谈判学v1.0”为基础的同时，也使运用感情的“哈佛谈判学v2.0”能够应用在日本。

“日本版谈判学”与“信赖”

在我看来，“日本版谈判学”中最重要的关键词就是“信赖”。不管是近江商人的“三方有利”还是费希尔教授的“明智的共识”，首先都需要彼此间拥有信任，如此才能够成立。如果能够取得谈判对象的“信赖”，可以毫不夸张地说，谈判的结果肯定就是“双赢”（双方共赢）的了。

不过从另一方面来讲，如果在谈判中都能够促成相互之间的信赖，那么“谈判学”也许就没有存在的必要了。不过，在现实的谈判场合中，如果相互间疑心生暗鬼，就有可能陷入选A或选B的两分法的陷阱，或者疲于各种各样的技巧（谈判战术）、只盯着有益于己方的谈判结果不放。在一个个活生生的事实案例面前，我们不得不承认这现实的可能性。

因此，在当今社会，“谈判学”才会进入公众的视野。

随着全球化的进展，在问题错综复杂的现代社会，与对方谈判的能力成为了在商业社会和竞争社会中摸爬滚打的必备技能。而谈判能力，则是一种理解对方、说服对方的能力，一种有效倾听对方需求和目标等信息的能力。以上种种通过理论验证、并予以深刻研究的学问，就是“谈判学”。

学习“谈判学”，站在“谈判学”这种共同的智慧和知识的肩膀上，彼此间取得“信赖”也将变得容易许多。

本书的构成

所谓谈判，就是人与人之间的沟通。沟通的重中之重，就是相较于自己的主张，更能够听取对方的意见。然而，成功引导谈判的秘诀，并不是善于讨价还价和巧舌如簧，而是“善于倾听”。首先要聆听对方的谈话，在熟练整理以上信息的同时阐明自己的主张，从而促成共识。这就是谈判的根本。

但是一般来说，认为谈判就是心理上的“讨价还价”的人不在少数。因此，在第1章“谈判学是什么”中，笔者将围绕对“谈判”的误解和谈判的基本思考方式予以说明，随后就哈佛大学和庆应义塾大学的谈判学进行介绍。

接下来的3个章节，将对谈判学的三大原则（理性思维、事先准备、创造性地解决问题）按顺序进行介绍。第2章“合乎逻辑地进行谈判”的重点，就是避免陷入特别容易陷入的“两分法的陷阱”。第3章“事先准备的5个步骤”，对邻近谈判所必须提前准备的5个事项进行了总结，具体来说就是把握状况、思考谈判的使命、设定目标、创造性选项、BATNA。只要牢固掌握了以上几点，谈判就能够顺利进行。

在第4章“谈判的基本战略”中，指出了①“三方有利”的思考方

式、②致力于创造性的解决方式，以及③冷静，这3个在谈判中既基本又重要的必要战略。

此外，通常情况下，谈判是在双方的谈话交流中进行的，所以一般来说，其中一方当事人也不会打算去控制谈判。不过，控制谈判也不是毫无可能的。在第5章“谈判的控制”中，将明确化地说明与谈判对手的关系、高瞻远瞩地审视谈判的必要性以及谈判议程控制的重要性。

要知道，进行谈判的主体是人类，而人则是一种有感情的生物。正因为如此，所有案例的谈判战术都曾出现过这种情况。第6章“谈判战术与启发法”中，将对谈判的心理侧面和谈判战术进行解说。

如此一来，从第1章到第6章，我们基本上对一个人进行的谈判有所了解。然而，现实生活中还是以商业谈判等组织性的谈判居多。因此，第7章“组织内部沟通和谈判学”将就组织内部的谈判（也就是团队）展开论述。作为谈判前阶段的组织内部调整有一定难度、群体极化的危险有所存在、恶魔代理人的必要性……在围绕着上述几点进行解说之后，将对和对手的团队谈判进行总结。

谈判本来就应该是奔着“双赢”的目标前行的。然而，现实中确是各种各样的纷争不断。在第8章“冲突控制”中，将对引起纷争的内部谈判进行思考。在介绍完冲突控制的基础理论之后，将参照1960年代美国的肯尼迪政权下出现的2个事件，阐明集团动态的重要性，指出即便在冲突之中也必须有意识地带着“双赢”精神进行谈判。

终章，将对领导所必需的谈判能力技巧进行说明。

目录 CONTENTS

序章 | 邂逅“谈判学”

邂逅“谈判学” / 003

“纷争解决与谈判”委员会 / 005

“三方有利”的思考方式 / 007

哈佛谈判学v2.0 / 008

“日本版谈判学”与“信赖” / 010

本书的构成 / 012

第1章 | 谈判学是什么

1. 谈判学的意向 / 003

2. 围绕“谈判”的误解 / 008

3. “谈判”的基本原则和“谈判学” / 014

4. 在哈佛大学和庆应义塾的授课 / 019

第2章 | 逻辑性思考的实践

1. 什么是逻辑性的思考方式 / 027
2. 避免掉进“两分法的圈套” / 030
3. 为了进行适当的推论 / 034
4. 磨炼询问力 / 038

第3章 | 事先准备的5个步骤

1. 准备的重要性 / 047
2. 把握状况 / 049
3. 请思考一下谈判的任务 / 056
4. 设定目标 / 060
5. 思考富有创造性选项 / 064
6. 做好BATNA的准备 / 068

第4章 | 谈判的基本战略

1. 什么是谈判的基本战略 / 075
2. 脱离两分法 / 083
3. 做出创造性选项 / 088
4. 冷静情绪 / 091