

利用每天喝咖啡的时间
全面掌握谈判要领，
从而全方位提升自己的谈判能力。

每(天)一(堂)

谈判课

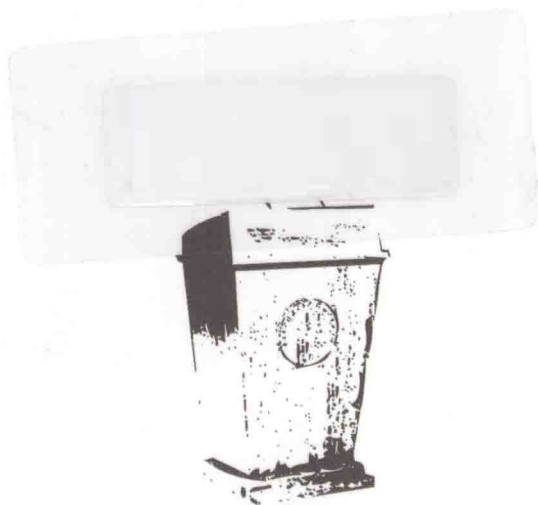
MEI TIAN

YITANG

TANPAN KE

文天行◎编著

商场与战场，充满了智慧与胆略的较量。商场中的角逐，常常在谈判中出现。本书通过大量精彩实例的分析，阐述了商务谈判的基本理论与方法，比如谈判前的准备、谈判中如何出价、如何让步、如何沟通、如何打破僵局、如何签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程，等等，让你成为商务谈判中的大赢家。



中国华侨出版社

每(天)一(堂)

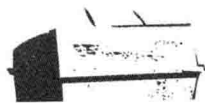
谈判课

MEI TIAN

YITANG

TANPAN KE

文天行◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂谈判课 / 文天行编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2014. 3
ISBN 978-7-5113-4514-1

I. ①每… II. ①文… III. ①谈判学 IV. ①C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 052071 号

● 每天一堂谈判课

编 著 / 文天行

责任编辑 / 文 蕾

责任校对 / 高晓华

装帧设计 / 昇昇设计

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 21 字数 / 388 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4514-1

定 价 / 39.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051

传 真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前 言

PREFACE

大多数的人都觉得，世界在分配自己的资源时总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。其实，现实中坐稳“成功”这把交椅的往往是那些既有才干又懂得如何与人谈判的人。而对于这些人来说，优秀的谈判能力往往更能够让他们得到自己想要的东西。所以，生活的现实要求这个世界上真正的“赢家”除了具备专业的才干之外，更要具备出色的谈判能力。

谈判不是一场“搞定对手”、“设置陷阱”、“培养内线”相互对抗。谈判的学习不只是“术”的集合，更是对于“道”的追求。

无数人一直在思考，一个人应该怎样与自己相处、应该怎样与别人相处、应该怎样与世界相处。这就使我们懂得，谈判需要先创造价值，然后才能分配利益。需要先谈好人情，然后才能谈好买卖。

在很多人眼里，谈判离我们的生活很遥远，似乎只有国家领导人，或者商业巨头们才需要西装革履地在谈判桌旁坐下来，身后是一群智囊和助理；或者又有很多人觉得，谈判对我们的智力要求很高，似乎我们在谈判桌上所说的每一句话，都关系到自己利益的得失存亡，协议中的每一个标点都充满了玄妙莫测的博弈。

其实，谈判的本质最终是让谈判双方都得到想要的结果，仅此而已。就如同我们和自己的谈判对手同时坐在一条船上，一起在大海中航行。淡水和食物都是有限的，谁也不知道什么时候才能够靠岸，这时候我们应该怎么做呢？是杀死自己的对手以独占船上的所有资源，还是和对手一起合作，向着

远处的小岛出发？

不论是掠夺自己的对手，还是对自己的合作伙伴漠然处之，最终的结果都是以悲剧告终的。真正能够征服商海的人，一定是那些愿意与自己的对手一起达到双赢的谈判者。

本书结合谈判实例和谈判技巧，更好地告诉读者，如何谈判才能最终让彼此获得双赢，如何谈判才能让自己和对方的利益都得到最大化，如何谈判才能避开对方的机关，如何通过谈判去赢得自己所需要的一切。

目 录

CONTENTS

第 1 章 谈判资本课

- 第 1 天 谈判将伴随你的一生 /1
- 第 2 天 用谈判赢得你想要的一切 /2
- 第 3 天 谈出家和万事兴 /2
- 第 4 天 会谈判的人才是工作中的权威 /3
- 第 5 天 好的谈判策略，带来好的谈判结果 /4
- 第 6 天 成为谈判高手的四块基石 /5
- 第 7 天 谈判的回报是用付出换来的 /6
- 第 8 天 做个受欢迎的谈判者 /7
- 第 9 天 想钓到鱼，就要用鱼的方式思维 /8
- 第 10 天 不要在谈判桌上抱怨 /9
- 第 11 天 沉得住气，方能成大器 /9
- 第 12 天 体验过失败，才能战胜挫折 /10
- 第 13 天 懂得后退，才能在谈判桌上勇往直前 /11
- 第 14 天 谈判高手的两件法宝：诚意和胆识 /12
- 第 15 天 在谈判中，一次只谈一件事情 /13
- 第 16 天 没有细节就没有谈判的成功 /14
- 第 17 天 阅历会帮你赢得谈判 /16

第 2 章 谈判前的准备

- 第 18 天 做谈判桌上的太阳 /17
- 第 19 天 要想成本最小，需换位思考 /18
- 第 20 天 谈判的本质是沟通 /18
- 第 21 天 在谈判桌上少说多听 /19
- 第 22 天 说服对方的内心 /20
- 第 23 天 谈判中的四个要领 /21
- 第 24 天 摸清对方的底牌 /22
- 第 25 天 绝不因表象而接受任何事物 /23
- 第 26 天 谈判也要讲人情 /24
- 第 27 天 把握好自己的两根线 /25
- 第 28 天 做专家，不做菜鸟 /26
- 第 29 天 用你的魅力催眠对手 /27
- 第 30 天 亮出实力，切忌自夸 /28
- 第 31 天 决定谈判成败的四个要点 /28
- 第 32 天 谈判者要有“自知之明” /29
- 第 33 天 巧探家底，不留痕迹 /30
- 第 34 天 不妨“高估”谈判对手 /31
- 第 35 天 让对方感受到你的诚意 /31
- 第 36 天 藏好自己的底牌 /33
- 第 37 天 无论如何，要稳住阵脚 /33

第 38 天 你收集的信息真实吗 /34

第 39 天 想清楚你要跟谁谈判 /35

第 40 天 谈判中的力量 /36

第 3 章 谈判礼仪课

第 41 天 不修边幅的人在谈判中缺乏
影响力 /37

第 42 天 谈判桌上穿出自己的魅力 /38

第 43 天 像胜利者那样走路 /39

第 44 天 注意自己的形象 /39

第 45 天 谈判的成败就藏在细节中 /40

第 46 天 对手听得出你的诚意 /42

第 47 天 掌握谈判中的发声技巧 /42

第 48 天 要谈生意，先谈微笑 /43

第 49 天 记住名字，赢得信任 /44

第 50 天 三招把对方的名字印在脑子里 /45

第 51 天 用三分钟点燃对方的热情 /46

第 52 天 选择得当的寒暄话题 /47

第 53 天 怎样避开谈判桌上的“雷区” /48

第 54 天 永远的女士优先 /49

第 55 天 拒绝对方时不要忘了礼貌 /50

第 56 天 你会坐电梯吗 /50

第 57 天 小电梯里的大学问 /52

第 58 天 接电话的五条规则 /53

第 59 天 打好谈判电话的四要素 /54

第 60 天 谈判时管好你的手机 /55

第 61 天 餐桌礼仪有学问 /56

第 62 天 在酒桌上谈判需知的饮酒文化 /57

第 4 章 谈判口才课

第 63 天 练就好好口才，赢得谈判好结果 /59

第 64 天 倾听是最优美的交谈艺术 /59

第 65 天 “闲聊”其实并不“闲” /60

第 66 天 谈判就是开门、关门的学问 /61

第 67 天 同样的话，不同的说法，不同的
效果 /62

第 68 天 忠言不必逆耳，良药不必苦口 /63

第 69 天 以理服人，让对方心服口服 /64

第 70 天 懂得拒绝的人，才真正懂得谈判 /65

第 71 天 巧妙拒绝，化解尴尬 /65

第 72 天 婉转地批评你的谈判对手 /66

第 73 天 幽默的谈吐无往不胜 /67

第 74 天 赞美为谈判锦上添花 /68

第 75 天 赞美胜于强辩 /69

第 76 天 借力打力，反驳对方 /70

第 77 天 谈判中既要说理，又要说情 /71

第 78 天 怎样在谈判中说服一群人 /72

第 79 天 让“紧张”与“恐惧”消失不见 /72

第 80 天 让自己的谈判演讲一鸣惊人 /73

第 81 天 演讲中的“老调新谈”和“旧瓶
新酒” /74

第 82 天 用停顿给演讲带来力量 /75

第 83 天 感动自己才能打动他人 /76

第 84 天 演讲中打动人心的方法 /76

第 85 天 给你的谈判演讲“瘦身” /77

第 86 天 谈判高手懂得把危机变成机遇 /78

第 87 天 谈判演讲中，当糊涂时需糊涂 /79

第 88 天 不要在谈判桌上说谎，更不能
泄露机密 /80

第 89 天 遇到刁难，不妨脑筋急转“弯” /81

第 90 天 说话面面俱到，谈判十方周全 /81

第 91 天 讲真话才是好口才 /82

第 92 天 妙语“堵”住对方的请求 /83

第 93 天 说“不”的同时，顾全对方尊严 /84

第 94 天 沉默是最有力的语言 /85

第 95 天 一言败事，一言成事 /86

第 5 章 谈判流程课

第 96 天 典型的谈判流程 /87

第 97 天 时间+目标+努力=成功 /88

第 98 天 确定明确目标 /89

第 99 天 用心思考你的计划 /90

第 100 天 拟定谈判计划 /90

第 101 天 为自己设定位置 /91

第 102 天 模拟谈判场景 /92

第 103 天 渲染谈判气氛 /92

第 104 天 从“破题”到“切入正题” /93

第 105 天 先谈共同基础，后谈对立问题 /94

第 106 天 准备打一场持久战 /94

第 107 天 别轻易放弃自己的合作伙伴 /95

第 108 天 增加谈判次数，缩短谈判时间 /96

第 6 章 分配价值之前先创造价值

第 109 天 掠夺价值还是创造价值 /97

第 110 天 掠夺价值最终掠夺的是自己 /97

第 111 天 让对方看到利益 /98

第 112 天 在危机中看得更长远 /99

第 113 天 和对手一起出海 /100

第 114 天 谈判中创造价值的技巧 /101

第 115 天 别急着给自己的谈判下结论 /102

第 116 天 怎样把你的谈判对手变成伙伴 /104

第 117 天 善待谈判中的伙伴 /104

第 118 天 提醒对方注重整体利益 /106

第 119 天 双赢谈判的四块基石 /106

第 120 天 为自己创造筹码 /107

第 7 章 看穿对手才能赢得畅快

第 121 天 准确把握对方心态 /109

第 122 天 察言观色，才能看准对方 /111

第 123 天 做个称职的观察者 /112

第 124 天 常见的身体语言 /114

第 125 天 对方的身体语言在表达什么 /115

第 126 天 特殊的身体语言 /115

第 127 天 眼神中的秘密 /116

第 128 天 用座位画一张“人心地图” /118

第 129 天 坐姿中隐藏的秘密 /118

第 130 天 不放过重要的细节 /119

第 131 天 了解对方的诚意 /120

第 132 天 把握对方的真实需求 /121

第 133 天 巧妙搜集对方的信息 /122

第 134 天 从衣着中看出对手的性格 /123

第 135 天 洞悉对手隐藏的表情语言 /123

第 136 天 时刻嗅出对手的“松懈信号” /124

第 137 天 听其言，辨其意 /125

第 138 天 通过语言看穿对手 /126

第 139 天 有些谈判的功夫在谈判之外 /127

第 140 天 “理想价格”和“走开价格” /128

第8章 先声夺人的开场策略

- 第141天 “能量交火”要在开口之前 /129
- 第142天 微笑是谈判成功的良好开端 /130
- 第143天 只叫“名字”不叫“姓” /131
- 第144天 一开口就征服对方 /132
- 第145天 未谈生意，先谈感情 /133
- 第146天 在谈判桌上树立威信 /134
- 第147天 在谈判中放开心灵 /135
- 第148天 在开价时占得先机 /136
- 第149天 将价钱底线坚持到底 /137

- 第150天 谈判的局势掌握在坚定者手里 /138
- 第151天 第一时间万万不能“见好就收” /139
- 第152天 找对的人、说对的话 /140
- 第153天 学会对第一次报价感到意外 /140
- 第154天 不要被对方的情绪左右 /141
- 第155天 抓住谈判对手的好奇心 /142
- 第156天 点燃谈判对手的热情 /143
- 第157天 实例是最有力的武器 /144
- 第158天 懂得在谈判中示弱的才是强者 /145

第9章 切中要害的中场攻势

- 第159天 谈判中把握说话的尺度 /147
- 第160天 用利益引起对方的兴趣 /148
- 第161天 一点一点对手的“穴道” /148
- 第162天 请将不如激将 /149
- 第163天 谈判桌上走神走掉的都是利益 /151
- 第164天 因势利导，化解危机 /152
- 第165天 抓住那些一字千金的话 /153
- 第166天 谈价钱的三项要点 /153
- 第167天 拿出耐心，赢得谈判 /154
- 第168天 分享能把谈判桌上的对手变成朋友 /155
- 第169天 不动声色“巧”成事 /156
- 第170天 巧妙回应对方的“恶语” /157

- 第171天 摆事实，让“雄辩”无从出口 /158
- 第172天 平和应对谈判中的“插曲” /158
- 第173天 妙用“名人效应” /160
- 第174天 谈判中请个“高人”来助阵 /161
- 第175天 按下谈判的成交“按钮” /161
- 第176天 怎样回应对方的疑问 /162
- 第177天 曲线满足对方的要求 /163
- 第178天 用直观的例子说明问题 /164
- 第179天 把问题解决在对方提出之前 /165
- 第180天 妙用“更高权威” /166
- 第181天 打好你的“信任牌” /167
- 第182天 不要做第一个妥协的人 /168
- 第183天 用沉默说服你的谈判对手 /169

第10章 僵持阶段不妨剑走偏锋

- 第184天 用好谈判桌外的功夫 /171
- 第185天 不达目的不罢休 /172
- 第186天 学会赞美你的谈判对手 /173
- 第187天 逆向思维，说服对手 /174

- 第188天 坐下来，与对方好好算笔账 /175
- 第189天 适当营造竞争氛围 /176
- 第190天 谈判中，学会用“软钉子” /176
- 第191天 改变不了对手就改变自己 /178

第 192 天 理直气壮地“出尔反尔” /179
第 193 天 退一步海阔天空 /180
第 194 天 以谬归谬，跳出谈判僵局 /181
第 195 天 怎样给自己的商品“降价” /182
第 196 天 “以退为进”破僵局 /182
第 197 天 在谈判中巧妙引导对手 /183

第 198 天 拿出气魄，勇于说“不” /184
第 199 天 谈判桌上，拒绝可以赢得更多 /185
第 200 天 改变谈判条件，影响谈判结果 /186
第 201 天 以德报怨，为自己赢得掌声 /187
第 202 天 找到关键的“第三方” /188

第 11 章 抓住要领，让自己笑到谈判的最后

第 203 天 旁敲侧击成交法 /189
第 204 天 用提问打破思维定势 /190
第 205 天 用“最后通牒”使对手妥协 /191
第 206 天 步步深入，消除对方的所有
疑虑 /191
第 207 天 制造“紧迫感”，给对方施加
压力 /193
第 208 天 策略要硬，态度要软 /193
第 209 天 什么时候离开谈判桌 /194
第 210 天 别让贪心毁了整个谈判 /195
第 211 天 害人之心不可有，防人之心
不可无 /196
第 212 天 信任对方和赢得对方的信任 /197
第 213 天 做个“忘我”的谈判者 /197
第 214 天 抓住机会，扩大战果 /199

第 215 天 搭配销售，谈出更大的需求 /200
第 216 天 促销推广，小优惠换来大收益 /200
第 217 天 用人格说服对手下定决心 /201
第 218 天 自己钓鱼，不如“授人以渔” /202
第 219 天 把价格分解 /203
第 220 天 让对方感觉他赢了 /204
第 221 天 会签才会赢 /204
第 222 天 不要忘了祝贺自己的对手 /205
第 223 天 换个角度审视自己的对手 /205
第 224 天 在谈判桌上拥抱你的“敌人” /206
第 225 天 为失败的谈判赋予价值 /208
第 226 天 你越从容对手越慌 /208
第 227 天 谈判桌上遵守诺言，谈判桌上
赢得信誉 /209

第 12 章 如何在谈判中获得力量

第 228 天 再弱小的人也有强大的谈判
力量 /211
第 229 天 要相信自己的力量 /212
第 230 天 让别人相信你的力量 /213
第 231 天 从别人那里获得力量 /214
第 232 天 你总能得到自己不需要的东西 /214
第 233 天 换位思考显奇效 /215
第 234 天 改变对方的思维方式 /216

第 235 天 印刷品——说服对手的一件
利器 /217
第 236 天 转向的力量 /218
第 237 天 谈判桌上，知识就是力量 /219
第 238 天 谈判桌上的一天与一年 /220
第 239 天 用“同步行为”进行“内心
交流” /221
第 240 天 将对方拖入谈判的成功 /222

第 241 天 给自己找一个更高领导 /223
第 242 天 学会利用谈判对手的对手 /223
第 243 天 好生意是夸出来的 /224
第 244 天 幽默是谈判中离不开的调料 /225

第 245 天 结队出海，对抗大浪 /225
第 246 天 胜利者就是坚持到最后的人 /226
第 247 天 让你的团队发挥出合力 /227

第 13 章 谈判中的无敌攻势

第 248 天 “真心相许”感动人 /229
第 249 天 豪情万丈感染人 /230
第 250 天 以退为进说服人 /230
第 251 天 找个中间人好办事 /231
第 252 天 建立自己的个性名片 /232
第 253 天 头衔在谈判中发挥的作用 /233

第 254 天 给对方一个无法抗拒的选择 /234
第 255 天 妙用进攻策略，让对方主动
让步 /234
第 256 天 用人格魅力征服对手 /235
第 257 天 仁者无敌 /237

第 14 章 谈判中滴水不漏的防守

第 258 天 用镇静面对尴尬 /239
第 259 天 用幽默化解僵局 /240
第 260 天 转换思路解决难题 /240
第 261 天 用高姿态来赢得利益 /241
第 262 天 不要害怕据理力争 /242

第 263 天 鱼死网破，冲出重围 /242
第 264 天 控制情绪，别让冲动害了你 /243
第 265 天 用微笑化解谈判中的失误 /244
第 266 天 谈判桌上，要有容人之量 /245

第 15 章 怎样应对棘手的谈判

第 267 天 对方派了个小角色 /247
第 268 天 对方派了个专家 /248
第 269 天 用谈判挽救婚姻 /249
第 270 天 通过谈判让孩子步入正轨 /250
第 271 天 孩子进入了叛逆期 /251
第 272 天 尴尬的话不要尴尬地说 /252
第 273 天 领导的要求无法实现 /252
第 274 天 不要让加薪的希望变成了泡影 /253
第 275 天 怎样跟领导谈加薪 /254
第 276 天 怎样提醒领导兑现承诺 /255
第 277 天 怎样说服对方乐于助人 /256

第 278 天 怎样说服下属自愿加班 /257
第 279 天 处理矛盾时，给人一个台阶下 /258
第 280 天 用玩笑的心态去说服朋友 /258
第 281 天 跟朋友谈判要讲“真心话” /259
第 282 天 感情要真切，语言要委婉 /260
第 283 天 用自己的完美抹去谈判中的
瑕疵 /261
第 284 天 用谈判重燃员工的心中的斗志 /262
第 285 天 小心利益中的钩子 /263
第 286 天 化解谈判中的尴尬 /264
第 287 天 在谈判中学会有条件地分享 /265

- 第 288 天 怎样在谈判桌上应对曾经的敌人 /265
- 第 289 天 做个聪明的“和事佬” /266
- 第 290 天 强按头，不如让对手自愿低头 /267

- 第 291 天 第一句话就说到对方心上 /268
- 第 292 天 自我反省才能挽回谈判中的错误 /269

第 16 章 培养自己的谈判力

- 第 293 天 谈判高手身上的十二种素质 /271
- 第 294 天 你是有魅力的谈判者吗 /272
- 第 295 天 从最初的三分钟下手 /273
- 第 296 天 你是胆识过人的谈判者吗 /274
- 第 297 天 在谈判中打好手上的每一张牌 /275
- 第 298 天 如何在谈判中一眼看透对方的心理 /275
- 第 299 天 你是机智的谈判者吗 /276
- 第 300 天 谈判中的随机应变 /277
- 第 301 天 你知道谈判的使命吗 /278
- 第 302 天 用别人想不到的办法完成使命 /278
- 第 303 天 你懂得谈判中的交往之道吗 /279
- 第 304 天 赞美谈判对手的力量 /280

- 第 305 天 在谈判中赞美对手五个技巧 /281
- 第 306 天 你在谈判中够谨慎吗 /282
- 第 307 天 一个细节足以决定谈判的成败 /283
- 第 308 天 你是会留白的谈判者吗 /284
- 第 309 天 适当留白会更加精彩 /285
- 第 310 天 你的知识储备好了吗 /286
- 第 311 天 学习是一种习惯 /287
- 第 312 天 你注意到谈判的细节了吗 /288
- 第 313 天 一屋不扫，天下难平 /289
- 第 314 天 你有耐心赢得谈判吗 /289
- 第 315 天 硬气功不如软太极 /290
- 第 316 天 几种常用的谈判策略 /291

第 17 章 避开谈判的暗礁

- 第 317 天 不经训练就直接上前线 /293
- 第 318 天 误把谈判当作战争 /294
- 第 319 天 以为强硬就不会落败 /295
- 第 320 天 以为让一步也无所谓 /295
- 第 321 天 总是做着“天才”梦 /296
- 第 322 天 又想赢，又怕输 /297
- 第 323 天 实质与关系的混淆 /298
- 第 324 天 被自己的“聪明”出卖 /299
- 第 325 天 “良药”过于“苦口” /300

- 第 326 天 赢家从来不在谈判中辩论 /300
- 第 327 天 看不到更远的风景 /302
- 第 328 天 抱着唯一方案去碰运气 /302
- 第 329 天 在谈判桌上要忍受一些委屈 /303
- 第 330 天 拒绝在谈判中做出解释 /304
- 第 331 天 错过时机，就错过了整场谈判 /304
- 第 332 天 狠踢对方的“仇恨袋” /306
- 第 333 天 把自己摆在“架子”上 /306
- 第 334 天 得了好处还“卖乖” /307

第 18 章 谈判中的正能量

第 335 天 勤奋：做个多走路的谈判者 /309

第 336 天 责任：将谈判进行到底 /309

第 337 天 坚毅：把柠檬榨成柠檬汁 /310

第 338 天 思考：不做人云亦云的应声虫 /311

第 339 天 求知：做一只装不满的杯子 /312

第 340 天 自信：相信自己能够成为谈判
高手 /313

第 341 天 变通：用不同的办法说服对方 /314

第 342 天 突破：谈判最大的乐趣就是挑战

极限 /315

第 343 天 包容：放大镜看优点，望远镜看

缺点 /316

第 344 天 诚信：我们在谈判中跋涉的鞋子 /316

第 345 天 谦逊：站得越高越要记得低头 /317

第 346 天 善良：方便别人就是方便自己 /318

第 347 天 从容：谈判高手也是生活专家 /320

第 348 天 热情：谈判的结果是情绪的倒影 /320



第1章 谈判资本课

第1天 谈判将伴随你的一生

我们应该学会沟通，和各式各样的人交流，所谓“三人行，必有我师”，在交流过程中你总会有收获的。

——撒贝宁

当你终于有机会陪自己的妻子去香港旅游，而妻子立志逛遍每一条大街上的每一家商场，于是她兴奋地拉着你遨游在各种服饰和化妆品的海洋之中。

当妻子看中一件衣服或者一只手包，导购便上来推销，一面夸奖你的妻子有气质，这件衣服刚好配她，一面说自己的商品好，而且价格公道。于是妻子开始和导购讨价还价，在一个价位上僵持不下，很久之后，导购说，这是我们老板给的最低价了。于是妻子打算跟能够做决定的老板谈谈，然后经过一番协商，老板准备再让一步。

这时妻子已经被老板的诚意打动，准备付款。在一旁一直沉默的你却开口说，亲爱的，我觉得你的衣服够穿了，而且这件衣服的价钱还是有点贵，咱们身上带的钱也不多，还是下回再买吧。于是妻子用渴望的眼神看着你，又用哀求的眼光看着老板。最终你们以一个很低的价钱成交，妻子得到了自己想要的新衣服，你得到了自己想要的旅行氛围，而服装店老板则得到了一个说得过去的利润。

其实，谈判并不是商业人士的专利，我们的生活中经常上演各种形式的谈判。不论是在逛街时与店员和老板的杀价活动，还是我们在恋爱中规划未来的生活蓝图，当然更多的还是在业务上与合作伙伴敲定合作，有时候甚至要和孩子们因为早点上床睡觉的问题讨价还价。可以说，每天的生活中时时处处都需我们发挥自己谈判方面的天赋。

我们可以毫不夸张地说，生命是谈成的，谈判将伴随我们的一生。如果你在碰到利益的冲突需要协调时，脑中闪过的第一个念头会是“让我们坐下来谈谈



吧”，而不是“我还是躲开算了”，或者“他必须向我屈服”，那么恭喜你，这表示你已深谙“人生无处不谈判”的道理了；而选择逃避谈判或者强迫对方的人，他们永远得不到自己想要的东西。因为谈判是唯一可以通往成功的变通路径，更是职场、商场中的必修课。

第2天 用谈判赢得你想要的一切

不愿说理是固执；不会说理是傻瓜；不敢说理是奴隶。

——德拉蒙德

如果你留意的话，就会发现，对于我们来说，要想好好地活在这个世界上，需求的东西真是多种多样、五花八门。比如说名誉、自由、金钱、公正、地位、爱情、安全以及赏识等都是我们所需要的。

大多数的人都觉得，世界在分配自己的资源时总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。其实，现实中坐稳“成功”这把交椅的往往是那些既有才干又懂得如何与人谈判的人。而对于这些人来说，谈判能力往往更能够让他们得到自己想要的东西。所以，生活的现实要求这个世界上真正的“赢家”除了具备优秀的才干之外，更要具备出色的谈判能力。

相信在你的身边总有一部分人比其他人更清楚地知道如何才能得到他们想要的东西。在他们的眼里，这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于我们每天的生活中，而坐在谈判另一面的包括我们的伴侣、孩子、朋友、同事、老板、商业伙伴，等等。能够掌握谈判技巧，并成功说服别人的人，在生活中必将成功地把握别人的心理，成为资源的占有者和谈判的主导者。

谈判对我们的生活影响深远，但是它并不是什么遥不可及的专业科学。每个人都可以通过不断学习和练习来提升自己谈判的技巧，而高超的谈判技巧将帮助你赢得你这个世界上你所需要的一切。只要掌握和运用好谈判的力量，你就能成功地谈成任何事情。

第3天 谈出家和万事兴

沟通先从家人、朋友开始。

——翟鸿燊

当我向别人滔滔不绝地讲述着谈判的重要性，谈判可以帮我们赢得想要的一切时，经常有人会一头雾水地问：那么，到底什么是谈判呢？这时，我只好告诉他我对于谈判的认识，我觉得：谈判就是一个人综合运用自己所掌握的信息和资源，用以说服对方按照自己的意愿来行事的一种力量。当然，双方会在这个过程中

中做出适当的让步和妥协，谈判的最终结果就是我们在用多种力量所形成的影响力去左右人们的行为及反应。

当然，很少有人能够在看到如上的定义之后恍然大悟，其实，谈判就是要求别人按照你的想法去做点什么。如果你仔细考虑一下自己的生活的活的话，你就会发现，从某种意义上讲，谈判贯穿了我们生活中的全部细节，不论我们是否以谈判为谋生手段，谈判都会出现在我们的工作和私人生活之中。在生活中的每一个细小方面，我们都在不断地与他人进行着谈判。比如在家庭中，丈夫同妻子谈判，妻子也在和丈夫谈判；孩子和父母谈判，父母也在和孩子谈判。甚至兄弟姐妹之间，为了分配玩具或者家产，也要坐下来谈一谈。

当然，我们不想让家庭内部变成一个钩心斗角的地方，因为我们在忙碌的工作中已经累了一天，回到家之后希望完全地放松一下。可是，就在这个时候，你的孩子开始一边大口大口地吃着油炸食品，一边目不转睛地看着电视里的不适合他这个年龄段的电视节目；或者你的妻子正在跟自己的女性朋友聊天，你隐约地听到她在得知对方有整容的打算之后，表示自己下周也要去动一动自己的鼻子和下巴。对于家庭中的这些事情，你没有办法视而不见，因为你需要对你爱的人负责，但是你又不能强迫他们去做什么或者不要做什么，因为我们不能打着爱的名义去强迫我们所爱的人。那么，现在剩下的唯一的办法就是跟他们坐下来谈谈，用我们的谈判技能来谈出家和万事兴。

第4天 会谈判的人才是工作中的权威

世界上有两种人，一种是狼，一种是羊，他们是吃和被吃的关系。往往我们看到的狼特别和蔼可亲，这里有一句俗语就是“披着羊皮的狼”，但是世界上所有的羊又在装狼。同时，每个人既是羊又是狼，有时候羊会向狼转化，狼也会向羊转化。

——刘震云

什么是工作中的权威呢？所谓权威，是能够让别人自愿地去完成你所交代的工作，并且要按照你所交代的方式。一个公司老板可能会拥有这个公司的所有权，但是真正的控制权并不一定在他手上，除非他掌握了谈判的技能，具有对自己的员工发号施令的权威。

没有员工会当面拒绝老板分配的任务，但是在具体执行时往往不是那么回事。很多老板在布置完工作两周后，督促员工的进度时却得到对方这样的回答：“我不知道，我正在严格地按照你吩咐的去做。”对这种现象，我们现有很多种说法比如“非善意的服从”，或者“消极怠工”。

而处在这种情况之下的老板，就已经丧失了自己的权威地位。奉劝正在遭遇这种尴尬的老板们，请不要试图去辞退所有不听话的员工，然后重新雇佣那些愿意服



从命令的员工，并奢望他们会一字不差地按照你的意思去做。其实，事情的关键，在于你没有掌握谈判的能力，无法有效地说服自己的员工服从命令。

另一方面，作为一名公司的员工，为了完成工作，你需要同别人进行合作，需要得到上司的帮助和支持。而这些人往往有着不同的想法或工作方式，发挥的作用也许不尽相同，所以，要想达到你的目的，你必须通过谈判来获得来自各方面的帮助与支持。

当你有一个非常好的企划方案需要老板接受时，你必须让老板知道，你才是这个方面的真正权威。当然，我建议的方法并不是在公开场合与自己的老板叫板，或者组织集体罢工，而是需要我们用谈判的方式来确立自己的权威，用某种方式来“包装”我们的思想。

通常情况下，老板是否接受我们的企划方案有两个条件：一，是否符合了老板目前的迫切需求；二，是否满足公司目前的迫切需要。很多人虽然具有高超的专业技能，但大多缺乏能够有效输出他们想法的谈判技巧，从而使他们的一些很好的想法无法得到认同，结果他们经常会感到沮丧，不得不承认自己的失败。

当你掌握了谈判的技巧之后，便不再需要为自己的工作处境而烦恼了。不论你是一个想要跟领导谈加薪的员工，还是一个想让下属无偿加班的老板。只有掌握了谈判的秘密，你才能成为工作中的绝对权威。

第5天 好的谈判策略，带来好的谈判结果

如果想要改变自己的人生，就必须懂得与人合作，因为这能使你振奋、进取和乐观。

——安东尼·罗宾斯

在谈判中，交际模式因人而异，谈判策略也变化多端。而选对自己的交际模式，找到合宜的谈判策略，是我们必须要做的功课。北大谈判专家们建议，人们在谈判前应该考虑两个重要因素：一个是谈判中的实际利益，也就是现在获得这个利益对我们有多重要；另一个就是彼此的关系，也就是我们和谈判另一方的良好关系对我们有多重要。

在谈判过程中，我们往往会自觉或不自觉地采取以下几种交际模式和相应的谈判策略：

第一种，损人利己模式。选择这种模式的人，秉持的是弱肉强食的信念。他们会在谈判中运用自己的权势财力或者其他有利条件来压迫别人，从而达到自己的目的。

这种人往往选择强硬的谈判策略。由于眼前利益重于彼此关系，他们会想：“我才不在乎你怎么想我，即使你不喜欢我也无所谓，反正我就是要这么做。”