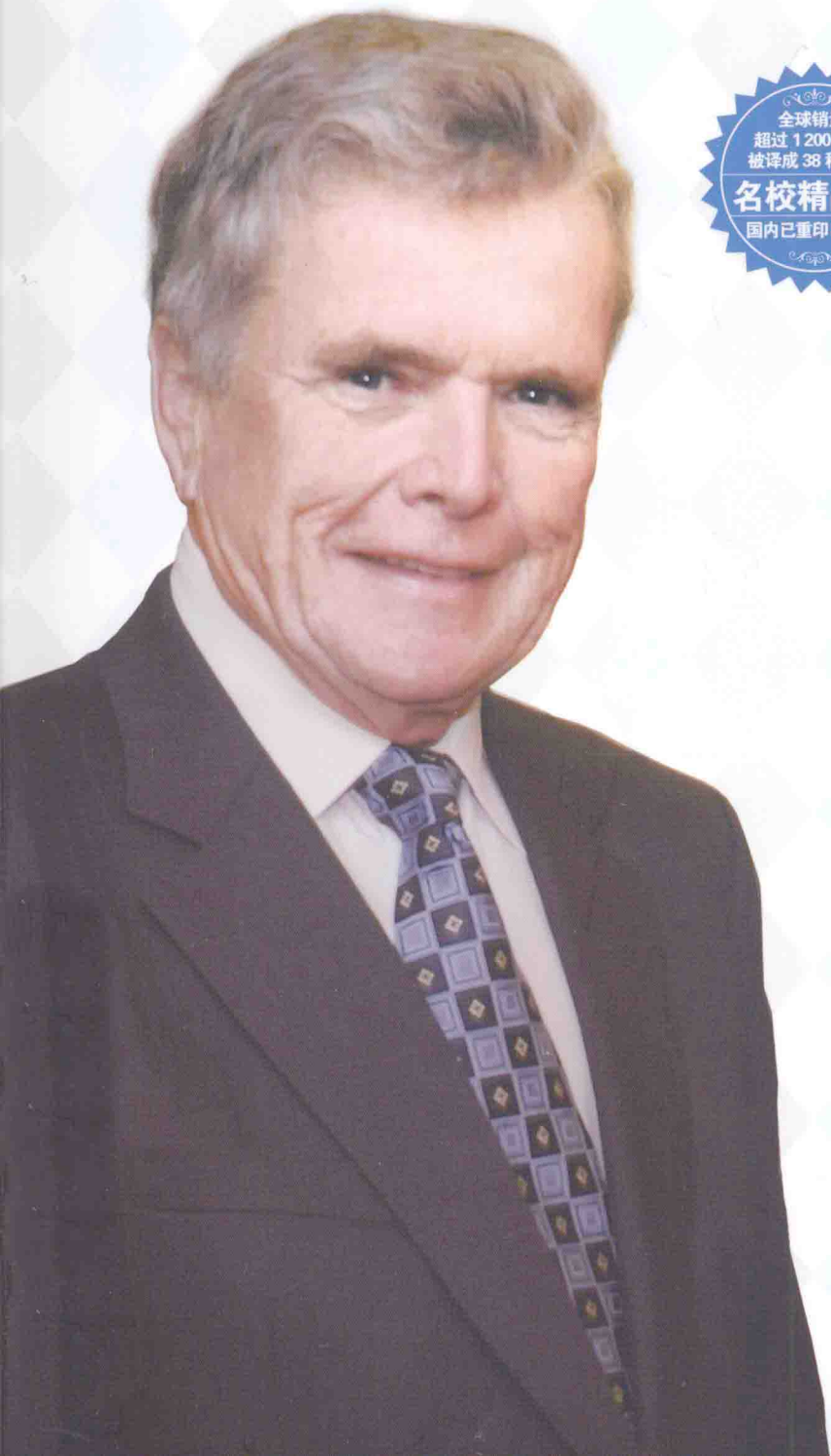


国际上最权威的商业谈判课程  
王牌谈判大师第一手典藏销售圣经



全球销量  
超过 1 200 万册  
被译成 38 种语言  
**名校精品版**  
国内已重印 30 余次

# 优势谈判

全世界赚钱速度最快的就是谈判  
和罗杰·道森一起学谈判就是快速赚钱的开始

耶鲁大学最受  
欢迎的谈判课

SECRETS OF  
POWER  
NEGOTIATING

克林顿首席谈判顾问  
〔美〕罗杰·道森 著  
(Roger Dawson)  
刘祥亚 译

重庆出版集团 重庆出版社

# 优势谈判

[美] 罗杰·道森 ©著  
(Roger Dawson)

刘祥亚 ©译

---

SECRETS OF  
POWER  
NEGOTIATING

---

重庆出版集团  重庆出版社

SECRETS OF POWER NEGOTIATING © 1999 Roger Dawson  
Original English language edition published by Career Press, 220 West Parkway, Unit  
12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.  
Simplified Chinese edition Copyright © 2015 by **Grand China Publishing House**  
All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written  
permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

版贸核渝字(2015)第119号

图书在版编目(CIP)数据

优势谈判 / (美)道森著; 刘祥亚译. —重庆: 重庆出版社, 2015.4  
书名原文: Secrets of Power Negotiating

ISBN 978-7-229-09622-9

I. ①优… II. ①道…②刘… III. ①谈判学 IV. ①C912.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第054918号

## 优势谈判


YOU SHI TAN PAN

(美) 罗杰·道森 著  
刘祥亚 译

---

出版人: 罗小卫  
策 划: 中资海派·重庆科韵文化传播有限公司  
执行策划: 黄河 桂林  
责任编辑: 肖化化  
特约编辑: 涂玉香  
版式设计: 王 芳  
封面设计: 张 英

---

 重庆出版集团 出版  
重庆出版社

(重庆市南岸区南滨路162号1幢 邮政编码: 400061)

深圳市彩美印刷有限公司制版印刷  
重庆出版集团图书发行有限公司发行  
邮购电话: 023-61520646  
E-MAIL: fxchu@cqph.com

 重庆出版社天猫旗舰店  
cqpbs.tmall.com

全国新华书店经销

---

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 22.5 插页: 8 字数: 275千  
2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷  
定价: 65.00元(精)

---

如有印装质量问题, 请致电: 023-61520678

---

本书中文简体字版通过**Grand China Publishing House(中资出版社)**授权重庆出版社在  
中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄  
袭、节录或翻印。

版权所有, 侵权必究



优势  
谈判

学会优势谈判，  
优势无处不在！

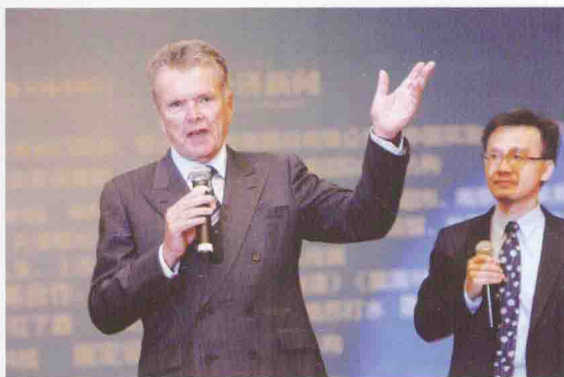
SECRETS OF POWER NEGOTIATING



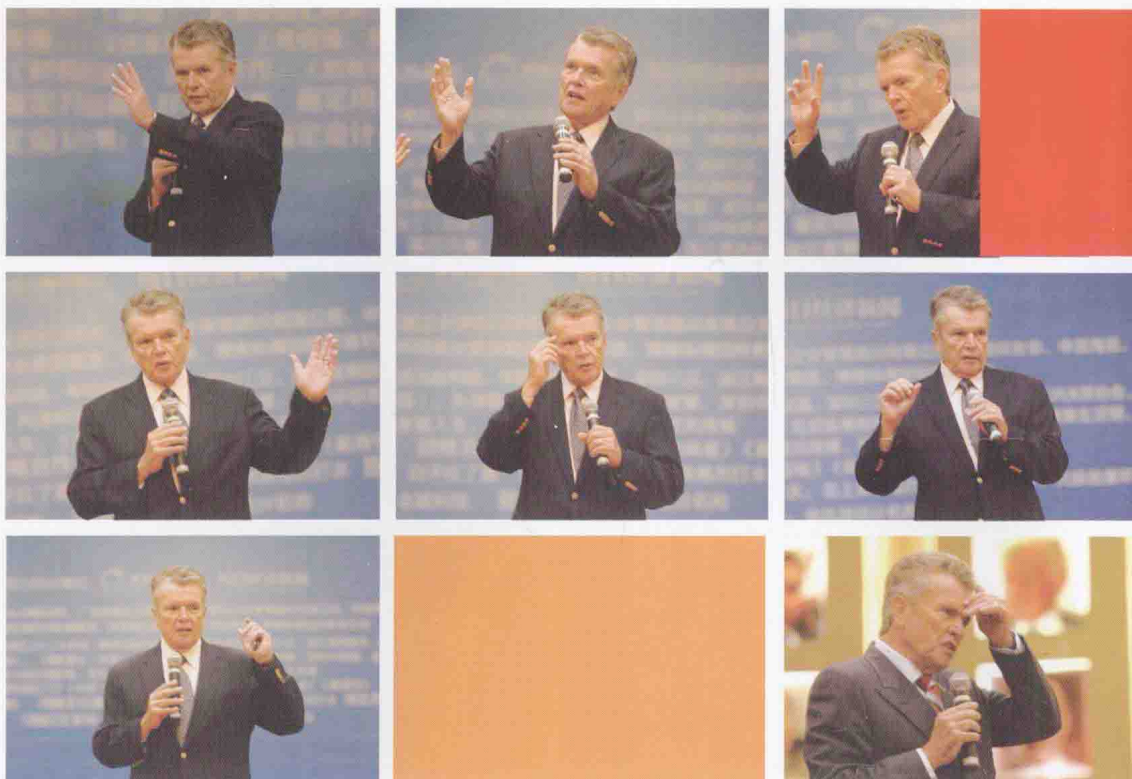


“绝对不要接受第一次报价！”

## “开出**高于预期**的条件”

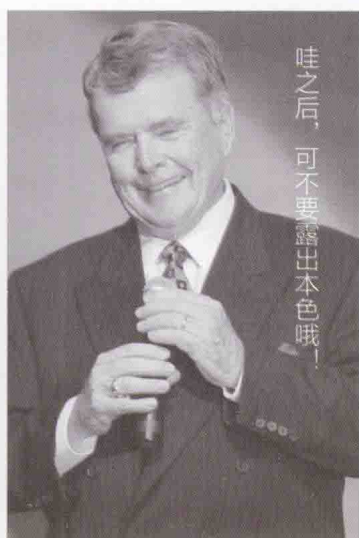
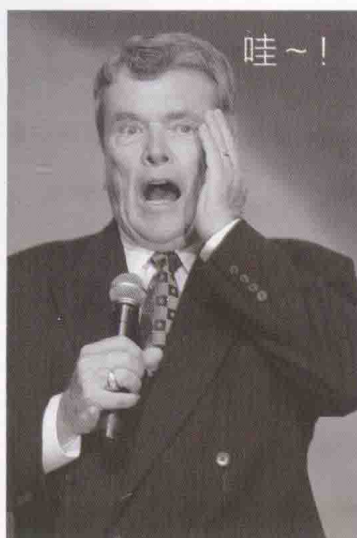


优势谈判最主要的法则之一就是，在开始和对手谈判时，你所开出的条件一定要高出你的期望。这样，你就有了和对方谈判时作出让步的空间，同时也让对方有了赢的感觉。

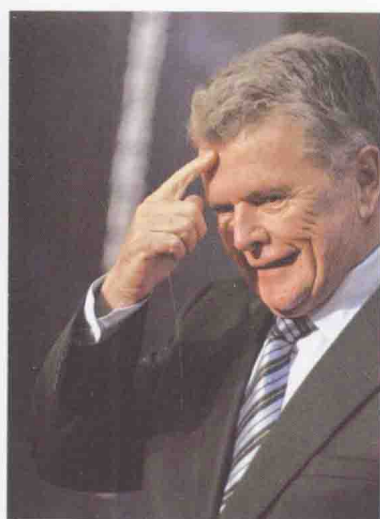


优势谈判高手知道，你应该永远感到意外。一旦听到对方报价之后，你的第一个反应通常应该是大吃一惊（一定记得要用肢体语言来表达）。

## “学会**大惊失色**（感到意外）”







## “时间压力”



每当遇到时间压力时，人们就会变得更加灵活，一切事情都有转圜的余地。要知道，绝大部分的让步是在谈判的最后时段做出的。





罗杰·道森被亚太国际谈判学院院长武向阳聘为名誉院长

除了每年定期到中国亲自演讲之外，罗杰·道森还与其中国总代理人武向阳积极筹办谈判学院，以便帮助更多的中国人学会谈判。



罗杰·道森与亚太国际谈判学院部分分院负责人合影



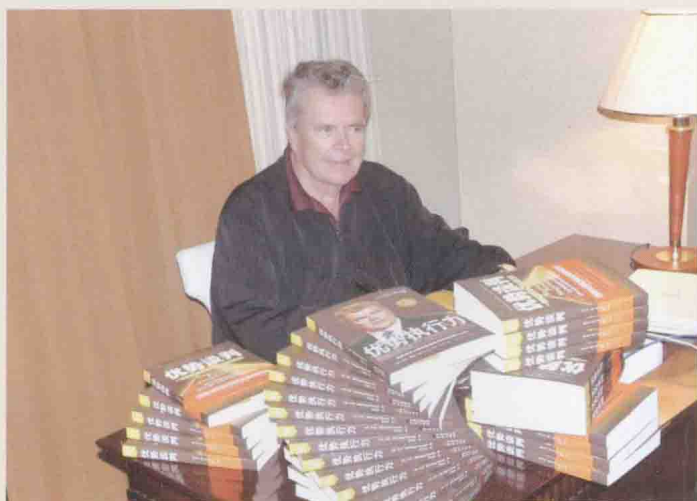
罗杰·道森与爱徒武向阳一起出席VIP见面会



罗杰·道森曾多次来到中国，举办多场演讲及研讨会。其足迹所到之处，都会刮起一阵“罗杰旋风”。图为研讨会场景以及罗杰·道森夫妇参与现场活动。



SECRETS OF POWER NEGOTIATING



罗杰·道森在签名售书活动前夜提前签名



罗杰·道森的畅销书《优势谈判》深受中国读者欢迎，为答谢中国读者的厚爱，他多次在中国举办“读者见面会”。图为“读者见面会”现场。







## 谈判所赚到的每一分钱都是净利润!

1990年，美国房地产大亨唐纳·特朗普由于赌场经营不善，申请破产保护，负债高达92亿美元。他如何运用谈判技巧东山再起，5年还清92亿美元负债，并创造62亿美元的资产？

1997年，巨人大厦轰然倒塌，史玉柱一夜之间负债2.5亿，面临破产。他如何通过谈判扭转乾坤？并在短短4年时间还清所有债务，并成为2001“CCTV中国经济年度人物”？

2001年，经历15年的入世谈判后，中国正式加入世界贸易组织，成为第143个成员。中国代表如何通过艰苦卓绝的谈判成功敲开了世界贸易组织紧闭的大门？

2005年，联想收购IBM全球PC业务。柳传志如何带领团队运用谈判导演了“蛇吞象”的传奇？

2009年，吉利收购沃尔沃，李书福如何带领团队通过谈判摆脱重重对手，让“穷小子娶了个大明星”？

.....

他山之石，可以攻玉。其实赢得生意中最关键、最艰难、最侥幸或最意外的事情都是通过谈判！

学会谈判，你就明白了，你胜的不是靠权力，而是靠谈判力。

## 优势谈判，不可或缺的商业技能

你们好，我是罗杰·道森。30年来，我去过世界上113个国家给人们讲授如何进行优势谈判。我可以百分之百肯定地说，在这些国家当中，从来没有一个国家像今天的中国那样具有如此多潜在的成功机会。你们恰逢良机，真的应该充分利用这个时机，提升你们的商业技能。而我认为，其中最重要的就是懂得如何进行优势谈判，这是任何一种商业技能都无法与之媲美的！

你们当中可能有人会说：“我们销售的都是市场定价的产品，并没有太多的价格弹性，所以不需要进行价格方面的谈判。”我完全不同意这种观点。如果你的价格没有什么弹性，那么相对于那些销售价格有弹性的人来说，你应该更具有谈判的优势才对。有人可能会说：“嗯，我认为只有在发生危机的时候才用得着谈判，我并没有接到诸如越狱、绑架等危机事件发生的电话呀。”如果你真的这么认为，你就大错特错了！谈判在人们的现实生活中可以说无处不在，它不仅仅是危机处理的艺术，实际上，任何时候当需要跟另外一个人面对面严肃地讨论一件重要事项时，你就是在进行谈判了。你如果不懂谈判，你就无法开创一个双赢的局面。

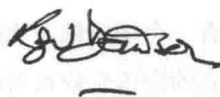
我将会让你学会至少20个谈判技巧。比如说为什么对第一次报价不要说“Yes”，你要不停地谈判，并让对方感到你还要谈判；我要让你学会向对方开价永远要高于实价；我要告诉你在谈判初期，人们最容易犯的错误是什么；我还要告诉你在谈判中如何给自己设一个更高权威做挡箭牌，任何时候你都必须检查你背后那个模糊而强硬的权威是否还在；你既要向对方不断施

加压力而又不至于造成对抗，因为这才是进行优势谈判非常有效的一个方法。

我还要让你懂得为什么在谈判中不要主动妥协和折中，相反，你要设法让对方先提出折中；我会让你学会在谈判中如何运用白脸—黑脸策略，而当对手使用这种策略对付你时，你又应当采用怎样的方法才能正确应对……总之，我会将过去 30 年里学到的每一项谈判技巧都传授给你。我会交给你 8 件武器，那是人们在谈判中经常用来让你首先沉不住气而暴露自己意图的制胜法宝；我还会同你一起探讨时间压力的问题，因为如何设立一个时间压力点一直是谈判中最棘手的问题。


噢，对了，我还会传授你一些非常重要的国际谈判技巧。我会让你了解美国人是怎么谈判的。美国人的谈判风格与中国人完全不同，我会帮助你更好地了解他们的那种谈判方式，从而在国际谈判中取得更好的谈判结果。

好了，我期待着在中国与大家再次相见。



---

## 备注

此文为罗杰·道森 2015 年来中国巡讲前为中国企业精英所写的专文。此次巡讲系  (WORLD MASTERSTRIP TO CHINA) 主办，将在深圳、广州、成都、西安、昆明、南京、北京、天津、长春、南宁等城市举行。期待“世界大师中国行”活动能将更多像道森一样的世界级大师介绍给各界朋友！



武向阳

“世界大师中国行”创始人  
亚太国际谈判学院院长  
畅销书《谈判兵法》作者



## 优势谈判，互利共赢

七年前，我有幸和罗杰·道森先生合作，并把他风靡全球的课程“优势谈判总裁研习会”带到中国来！七年来，看到很多参加课程的企业家朋友都在商务谈判上取得了重大成就，我甚感欣慰。如今，适逢罗杰·道森先生的经典著作《优势谈判》再版，基于和罗杰·道森先生亦师亦友的关系，出版方邀请我写序，便欣然接受。

只要我们生活在这个世界上与他人交往，我们就不能不谈判。谈判无处不在，所以学习谈判变得格外重要。

罗杰·道森的《优势谈判》无疑是学习谈判的金牌教科书。它给读者一个明晰的谈判构架，营造了一种共赢谈判的氛围。本杰明·富兰克林曾经说过：“最好的交易就是尽自己的交易地位所能许可的范围来做成的交易。最坏的结局，则是由于过于贪婪而未能成交，结果本来对双方都有利的交易却根本没能成交。”他的观点与罗杰·道森在《优势谈判》中阐述的共赢概念不谋而合。这是所有企业家在谈判中都应该遵循的谈判原则。

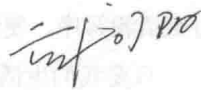
本书告诉你，谈判并不意味着一场“零和博弈”。优势谈判的核心就是达到自己目的的同时还要让对方有一种赢的感觉。如何能做到这一点？罗杰·道森在《优势谈判》的开篇就阐述了在谈判的开局、中场和终局的技巧，

让读者对实现优势谈判的步步为营有一个清晰的概念。罗杰·道森还教我们如何对付对方不道德的谈判手段，如何随机应变，做到胸有成竹，利用对方的弱点重拳出击，令对方心服口服。

然而最为重要的是，罗杰·道森深谙“知己知彼，百战不殆”，要想在谈判中获得胜利，就必须深入了解自己的谈判对手。罗杰·道森坦言，自己谈判生涯里的大部分时间都在研究谈判对手。这与我们中国古代的兵法智慧不谋而合。中国古代的兵法中还强调“围师必阙”，它既是一种战略方法，更是一种思维方式。《优势谈判》可以说将这种思维方式运用得淋漓尽致。谈判最怕的就是双方出现对抗，进入停滞不前的状态。优势谈判的目的在于实现共赢，对于谈判者来说，有时留有余地比咄咄逼人的效果要好。

一个企业想要在当下激烈竞争的市场中发展下去，取得商业领域的一席之地，懂得优势谈判是一个必备条件。所以我对我身边的每一个企业朋友都推荐罗杰·道森的《优势谈判》。朋友们在看完罗杰·道森这本书之后都得到很大的帮助，更有甚者，在每次商业谈判之前，都要看一遍《优势谈判》来加深自己对谈判的信心，犹如和大师在一起。

我相信这本《优势谈判》能为更多朋友们的工作及生活带来和谐幸福！



---

备注  世界大师中国行

“世界大师中国行”致力于挖掘全球商业大师资源，构建大师、企业、教育培训三方沟通渠道。目前，已成功引进了世界营销大师杰·亚伯拉罕、世界谈判大师罗杰·道森、世界客户服务大师大卫·弗曼多、2008年度诺贝尔经济学奖获得者保罗·克鲁格曼、世界第一畅销书《心灵鸡汤》作者马克·汉森、世界犹太人理事会主席杰克·罗森和美国前总统乔治·W. 布什、比尔·克林顿等众多享有广泛国际声誉的商业大师及政要走进中国，并迅速引爆了旋风式的影响力，形成良好的社会与市场双重效应，引进领域涉及市场营销、管理、品牌、领导力、客户关系管理、组织战略、犹太智慧、商业谈判、资本运作等几十个商业范畴。“世界大师中国行”目前已成为中国高端教育培训业最具专业性及影响力的大师经纪代言人，被誉为“世界大师的幕后推手”。



罗杰·道森

克林顿总统首席谈判顾问  
畅销书《优势谈判》《绝对成交》作者  
亚太国际谈判学院名誉院长

## 罗杰·道森是谁？

有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国 POWER 谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。

### 政治高参 罗杰·道森

“他直视着我的眼睛，说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持。’我说，‘有我在呢，总统先生。’”多年以后，罗杰·道森回忆起 1996 年美国大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问，在其长达 8 年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，包括 1996 美国总统大