

罗杰新增
三万字全新内容

15周年经典版

国内已重印
20余次

SECRETS OF
POWER
NEGOTIATING



优势谈判

15 周年
经典版

优势谈判

一位王牌谈判大师的制胜秘诀

(美) 罗杰·道森 (Roger Dawson) 著
刘祥亚 译



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

优势谈判: 15 周年经典版 / (美) 道森著; 刘祥亚译.

-- 深圳: 海天出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-5507-0294-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 222830 号

版权登记号 图字: 19-2011-085 号

SECRETS OF POWER NEGOTIATING,

15th ANNIVERSARY EDITION © 2010 by Roger Dawson

Original English language edition published by Career Press, 220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.

Simplified Chinese Edition Copyright © 2012 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.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权海天出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

优势谈判: 15 周年精典版

(YOUSHI TANPAN: 15ZHOUNIAN JINGDIAN BAN)

海天出版社出版发行

(地址: 深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com.cn>

订购电话: 0755-25970306, 83460397

出品人: 尹昌龙

执行策划: 桂 林 黄 河

责任编辑: 许全军

责任技编: 梁立新

特约编辑: 王 丹

版式设计: 张 英

封面设计: 谈志佳

深圳市希望印务有限公司 海天出版社经销

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 787×1092mm 1/16 印张: 21 插页: 16

字 数: 317 千字

定 价: 68.00 元

海天版图书版权所有, 侵权必究

海天版图书凡有印刷质量问题, 请随时向承印厂调换。

作为一个生意人，从你开始经商这天起，就踏上了一个又一个的谈判征途——销售、筹资、扩张、上市等。

谈判无处不在， 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德·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92亿美金负债，并创造62亿美金的资产？

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、最侥幸或是最意外的事情都是通过谈判实现的！

学会谈判，你就明白了，你不是凭权力，而是靠谈判力获胜的。

学员见证

美国首位华裔市长 黄锦波博士

罗杰确实是一位魅力非凡的人物！我亲自参加了他在广州三天的优势谈判课程，他阐述谈判学的精髓，犀利、独到，令人拍案叫绝！

联合国成功激励大使 吴大卫（David Goh）

运用谈判智慧，创造无限可能！罗杰·道森用事实证明了优势谈判是创造合作共赢的法宝，是成就事业的利器。

中国卓越领导力训练第一人、深圳拓普理德董事长兼首席顾问 谭兆麟

通过与优势谈判大师的零距离学习，带给我极大的震撼：善用诚信的力量、暗示的力量和爱心的力量，努力做到比客户更了解客户，清晰阐释成交带给客户的“好处和回报”，真情流露、换位思考、真诚倾听、互惠双赢，是赢得谈判成功的真谛。

钰泰集团总裁、世界最大保龄球馆北京“工体 100”董事长 黄朝扬

我之所以在 30 岁就成为亿万富翁，建成了世界上最大的北京“工体 100”保龄球馆，要感谢世界谈判大师罗杰·道森的熏陶和指点，让我能随心所欲地把自己的事业推向另一高峰。

中央电视台主持人、CCTV-7《乡约》栏目制片人 肖东坡

这个世界上有一种东西是可以相互分享和感染的，那就是精神的力量和智慧。我觉得世界大师中国行做这样的事情很好，邀请了许多著名的国际大师到中国来。其实，沟通最需要的是这样一种智慧平台，我相信这些课程对未来中国经济建设是很有好处的。

亚洲顶尖演说家、世界华人成功学权威 陈安之

我个人认为谈判是最快速赚取利润的方法，我个人在商场上也不断地使用谈判的技巧。罗杰·道森老师绝对是全地球上最会谈判的人，他的书籍，

以及他的知名度已经影响全世界无数的企业家。

晨讯传媒产业集体总裁 禹 路

我们过去的谈判总是认为：一方赢一方输，但是通过对罗杰·道森优势谈判课程的学习，我们知道了谈判是一个让双方都能感觉到赢的一个艺术。通过与客户的商务谈判，我们显著地提升了公司订单的成交。

北京实力场策划有限公司董事长、中国实友会会长 石 岩

我觉得跟世界的关系，应该是一个从沟通和谈判开始。谈判，它是一门学问。所以我们应该领略大师的风采去掌握大师的智慧，同时使我们能够建构跟这个世界做沟通的能力。

中国冠军企业案例峰会秘书长、君风传媒董事长 王淳枫

过去我们可以说是不太懂得商务谈判，通过参加世界大师中国行举办的《优势谈判研习会》，在三天中系统地跟罗杰·道森老师学习，才了解商务谈判是怎么回事，这对我的事业具有非常大的促进。

千品·盛邦（国际）董事长 陈紫彬

学了谈判之后，有一个感觉：五年的事业，可能一年就能成功！因为谈判确实是让你赚钱最快的方法！

河北顺天电极有限公司董事长 王金铎

上完罗杰·道森的优势谈判课程之后，我们第一件事情就是跟某家国际公司谈产品调价问题。经过几轮谈判，最终我们公司以上调 250 美金/吨的价格和对方成交，2008 年供货 2 万吨，净赚 500 万美金！2009 年供货 3 万吨，净赚 750 万美金！感谢罗杰·道森。

上海金丝猴食品股份有限公司副总裁 郭树良

罗杰·道森所教的优势谈判策划好学好用，在我们企业融资上市过程中，经多轮谈判，成功融资 2.476 亿元，实现了合作双方的互利共赢，为公司的快速稳定发展奠定了坚实的基础！

广东省湖南商会副会长、广州天华企业（集团）董事长 黄学军

学习优势谈判之后，运用起来往往立竿见影，非常有效。我在买一座金属矿山时，通过运用优势谈判的技巧，为我节省了1200万元人民币。

中国礼仪教母、北京钰恒文化发展有限公司董事长 周思敏

参加罗杰·道森老师的《优势谈判总裁研习会》真是一个千载难逢的好机会，我听过很多课程，但是都没有罗杰·道森老师讲的精彩。这次课程讲的是我们生活当中必不可少的一部分：谈判，大到谈项目，小到过日子，生活中处处有谈判，所以谈判技巧真是人人都必须学的。学好优势谈判，你也能成为高手。

著名脑力潜能开发大师、超脑力国际训练机构创办人 谢 华

罗杰·道森老师系统地将他多年的经验教给我们，这跟我之前学过的一些课程有些不一样。之前的课程我对老师所讲的理论也许会很认可，但是在实践中却会发现有很多问题。而罗杰·道森老师的优势谈判课程是将理论学习和实际操练相结合的，能够让我们真正地掌握谈判这门学问。

广东世界风投资股份有限公司董事长 陈书全

通过学习罗杰·道森老师的谈判课程，我懂得了双赢的意义，懂得了在自己取胜的同时，也应该让对方有赢的感觉。我运用优势谈判就两千亩地的征收问题和政府展开谈判，我学会了了解政府的需要，然后再将自己的需要提出来，最后我取得了零地价，政府也取得了自己的需求，结果也令我们双方都很满意。

兴业银行上海杨浦支行行长 郭丽萍

《优势谈判总裁研习会》实在办得太好了，可以让各界朋友近距离地接触世界谈判大师，向他学习优势谈判的奥秘！希望世界大师中国行的活动越办越好，让更多的世界大师走进中国。

《优势谈判》读者热评

当当网读者评论

1. 网友 hjk85@***.** 个人评分：★★★★★

心情指数：受益匪浅 发表于 2010-05-13 16:11

这本书我看了好几遍，每一次都有新的收获，书中的内容对于为人处事、销售技巧、职场生涯都很有帮助。个人认为谈判是一门技巧，是一门艺术，更是一门科学，既是科学就要有正确的逻辑推理及实用效果。通过本书可以认识到其实谈判并不像我们原先想象的那么枯燥无味，不只是在一些严肃的场合才会出现，其实生活中处处都能用到谈判。巧妙地应用谈判技巧，你将感到其乐无穷。

2. 网友 富 smf 个人评分：★★★★★

心情指数：开心、过瘾、受益匪浅 发表于 2010-03-12 10:52

只用三个字来说明——太经典！

只要用心去阅读，一定会受益匪浅。

3. 网友 xiaowenti 个人评分：★★★★★

心情指数：受益匪浅 发表于 2010-01-29 12:51

很不错，内容很丰富，是很好的读物。我们举例或授课都拿这个来做参考书，书中提到的都是很常见的一些谈判技巧。

4. 网友 yuki_linyi@***.*** 个人评分：★★★★★

心情指数：开心 发表于 2009-2-22 21:30:23

《优势谈判》是最近买的比较喜欢的一本书，我只用了一个上午就看完了。虽然我只是对各种策略有个大概的了解，但是会不知不觉地运用到生活和工作中。如果每个人都看过此书，学会书中的策略，那么，谁都不会上当了。建议此书发行限量版，呵呵。

5. 网友 又土又木 个人评分: ★★★★★

心情指数: 开心、受益匪浅 发表于 2009-11-16 15: 32

绝对的好书, 一看才知道自己以前有很多地方都做得不对, 要是早看了这本书, 应该会避免一些损失吧……

6. 网友 winniechen222@***.*** 个人评分: ★★★★★

心情指数: 开心 发表于 2009-2-19 14: 42: 40

本书不错, 读后很受启发, 虽然自我感觉是老油条了, 但感觉还是很实用。尤其是在与老外的谈判中, 很实用。

7. 网友 zhenshilin@***.*** 个人评分: ★★★★★

心情指数: 开心 发表于 2009-2-13 13: 36: 12

一个星期就看了两遍, 收获很大!

8. 网友 cooklee007 个人评分: ★★★★★

心情指数: 过瘾、受益匪浅 发表于 2009-1-23 13: 51: 37

在谈判的过程中, 我们其实就是博弈, 就是跟对方较量耐力和智慧。这本书还没读完, 但是已经被其中很多的方式和方法折服, 建议做销售的同仁可以好好参考一下。

卓越网读者评论

1. 第一本我主动写评论的书

网友 hnkinkiu

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2010-03-06 15: 43: 47

其实我在卓越网上买了很多书, 这是第一本我主动写评论的书。这本书, 观点非常实用, 让人想要一口气读完……正在阅读中……

上午出去买东西, 和卖方讲了一些价, 但是没有讲到我心里的预期; 下午回来继续看书, 正好看到了第 248 页“要有勇气向对手狮子大开口”, 上午就是我没有足够勇气狮子大开口, 才没有讲到我心里的预期;

还有一个观点是: 要在成交之前讲条件, 不要在已经确定了要买的情况下还指望对方再给你少一点。我在已经确定要买的情况下问对方能否再少一点, 对方当然不会少给我;

此外，卖方是一下子就答应了我的“第一次报价”，我的心理就是“我本来可以做得更好”（本书第15页）。

无论如何，这是一本值得推荐的好书！

2. 对比赫布·科恩的《谈判天下》

网友 jackwang520

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2009-03-16 17:02:59

看完这两本书，我觉得大师们的观点是异常的接近，成功也是相似的，不过《优势谈判》读起来更舒服，语言更自然，纲领更清晰，我觉得大学的教材太肤浅了，两本书都很值得推敲和研读好几遍，受益匪浅！

3. 不想跟别人分享

网友 zhaolei8888

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2009-05-22 13:49:36

我太不愿意跟别人分享这本书了，真的写得太好了，有太多技巧可以学习了，要是人人都学会了，那这个世界的所有谈判都变得太恐怖了。

4. 必读书

网友 guo.zhuo

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2009-07-28 09:29:07

谈判就是讨价还价，每天都在发生，小至买菜，大至招标，难道不应该看看高手是怎样做的吗？这本书就是一个高手的总结。

5. 经典

网友 xiaoran55

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2009-12-06 12:58:32

高手就是高手。能将生涩的理论用生活唠家常的语言阐述出来，厉害！

6. 确实，生活中无处不存在谈判！

网友 source2ebay

评优势谈判 (图书) ★★★★★ 2009-10-07 18:43:24

自己是个很不会谈判的人，买东西不会砍价，卖东西会实心眼地叫个最低价；但有很多人很会砍价，我原以为这些人天生具备这种技能。看了这本书后才发现，谈判其实是有很多技巧的。仔细观察一下，我会发现那些买东

西很会砍价的人都有意无意在运用这些技巧。道理貌似简单,但要真正做到,就需要不断实践和坚持。人在生活中处处都要买卖东西,这本书我认为是非常好的!尤其是对做业务,谈生意的那些人来讲!

豆瓣网读者评论

1. 2009-09-06 17:31:53 来自: 罗莎琳

优势谈判的评论: ★★★★★

无商不奸, 没看这书你肯定还不够奸

诚然,这是一部经典之作,不过,学这本书的人太多了,而且书中的手法又都很详细,经常碰上师从同门的对手,呵呵,世界有点儿单调哦。

就战术而言,这的确是本好书,每个有志做商人的人都应该看看,无商不奸嘛,呵呵,不看这书,你肯定还不够奸。

2. 2009-11-23 16:50:05 来自: 刘锐(白领兼职创业联盟)

优势谈判的评论: ★★★★★

商业人士必读的前三本书之一

首先感谢译者,95%地还原了原著的内容,大大增强了本书的可读性。

其次感谢作者,把这么有价值的内容传递给读者。回想起自己做生意以及购物的经历,我几乎犯过里面提到的所有错误做法,如果早读此书的话,必然可以省下一大笔银子。

可能又有人会说文化背景的差异造成此书内容不适用于中国,但请各位细细品味。所谓经典就是可以放之四海而皆准,这本书就是经典。我将它列为商业人士必备的前三本书之一。

3. 2008-09-14 22:07 来自: rongdede

优势谈判的评论: ★★★★★

与人相处的艺术就在于谈判

看过这本书后,你会发现当平时使用的方法被升级到理论阶段时,那种思路越来越清晰的喜悦便会油然而生。我们一生要遇到形形色色的人,其实在大部分情况下,和人的每次相处都是一次谈判,所以谈判是一种与人相处的艺术。

致中国企业精英的信

你们好，我是罗杰·道森。25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，任何时候当你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。

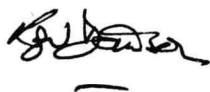
我将会让你学会至少20个谈判技巧。比如说为什么对第一次报价不要说“Yes”，你要不停地谈判，并让对方感到你还要谈判；我要让你学会向对方开价永远要高于实价；我要告诉你在谈判初期，人们最容易犯的错误是什么；还要告诉你在谈判中如何给自己设一个更高权威做挡箭牌，任何时候你都必须检查你背后那个模糊而强硬的权威是否还在；你既要向对方不断施加压力而又不至于造成对抗，因为这才是进行优势谈判非常有效的一个方法。

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 25 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。

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Sheldon' or similar, with a horizontal line underneath.

献 给

我美丽的妻子吉塞拉，是她让我的生活再次充满爱。

我那三个很棒的孩子朱莉娅、德怀特和约翰。

我漂亮的孙子阿斯特立德和托马斯。

我的学员、读者以及听众们，感谢你们与我分享了那么多精彩的谈判故事。

武向阳

摩克丁（中国）董事长
世界大师中国行秘书长
广东省时尚产业协会常务副会长



懂谈判，优势无处不在

五年前，我有幸和罗杰·道森先生合作，并把他风靡全球的谈判课程《优势谈判总裁研习会》带到中国来！五年来，看到很多企业家朋友因参加课程而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》推出15周年经典版，基于和罗杰·道森先生亦师亦友的关系，出版社的朋友邀请我写序，便欣然接受。

很多的谈判书籍往往只偏重于理论方面，而很少涉及谈判实战方面，甚至完全没有。谈判是一门需要实战的技术，岂能纸上谈兵？《优势谈判》是一本真正讲谈判实战的书，这本书十分注重谈判的现实性和有效性，文风朴实，教人如何紧紧地抓住谈判的目标，让自己在谈判桌上取胜，同时也让对方有赢的感觉。《优势谈判》也真实地反映出了罗杰·道森这位国际谈判场叱咤风云的谈判大师雷厉风行、尖锐犀利的行事风格。

罗杰·道森的《优势谈判》无疑是学习谈判的金牌教科书。它给了读者一个明晰的谈判构架，营造了一种双赢谈判的氛围。此书告诉你，谈判并不意味着一场“零和博弈”，谈判是可以关照到双方的优势的，实现谈判的共赢才是最好的，优势谈判的目的就是要让谈判双方都有一种赢的感觉。一个企业想要在当下激烈竞争的市场中发展下去，在商业领域取得一席之地，懂得优势谈判是一个必备条件。一个不懂得谈判的企业主不但要在竞争中吃亏，甚至还会面临被淘汰的危险。谈判也不是

一锤子买卖，企业想在当下的商业社会中谋求长期的发展，就必须学会与他人实现资源共享，实现双赢。优势谈判的目的就在于要使得谈判在成为一种谋求自身利益最大化的武器同时，成为商业竞争中的润滑剂。

作为一位谈判大师，罗杰·道森是一个策略专家，关于谈判，他认为应该制定周全的策略，步步为营，稳扎稳打，直至成功。他定义谈判首先是一门科学，是可以通过学习来掌握的。谈判是科学，也就是说谈判者的素养是可能通过学习不断提高的，只有在科学的底子下举一反三，运用自如，才能说谈判是一门艺术。所以在谈判之前策略的制定就显得十分重要，谈判过程中策略的运用也更为重要。在本书第一部分，罗杰·道森就教给我们在谈判的开局、中场和终局的谈判策略，有序全面，详细实用，可谓他老人家一生的绝学。

无论是对于驰骋商场的企业老总，还是刚出道的业务员，《优势谈判》都绝对是一套绝佳的谈判教材，应该人手一册的“谈判圣经”。罗杰·道森毫不藏私地和你分享交易过程中需要的所有独门秘招、技巧和策略，透过这些神奇的说服方式，你也可以实现谈判的优势双赢。

本书因其非凡的影响力已被列入普林斯顿、耶鲁等名校的指定阅读书目，我建议大家都买一本来阅读，因为，谈判无处不在，而懂谈判，优势则无处不在。

infopro



世界大师中国行
WORLD MASTERS IN CHINA

世界大师中国行是由国内主流商业媒体《21世纪经济报道》和《21世纪商业评论》联合发起，摩克丁（中国）创办，致力推动中外商业思想交流的高端品牌。

世界大师中国行已相继邀请了世界行销大师杰·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、世界犹太人理事会主席杰克·罗森和美国前总统乔治·W. 布什等众多享有广泛国际声誉的商业大师及政要走进中国，他们的课程涵盖市场营销、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 年美国总统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 年美国总统大选、巴以和谈、巴尔干冲突、莱温斯基性丑闻案、美国国会弹劾案等。

一般认为，在美国政治谈判领域，有两座高峰，是会让任何妄想超越的后来者都胆战心惊的。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩，而另一位，就是罗杰·道森。

依靠其对国际政治的谙熟，对政治局势的敏锐嗅觉以及他那似乎与生俱来的无与伦比的谈判技巧，当他无数次突然与米洛舍维奇或者沙龙