

《逻辑应用多视角》丛书

谈判中的逻辑斗智

本册主编 瞿麦生 王笑

本册撰稿人 王笑 李玉兰

崔文琴 瞿麦生

北京师范大学出版社

《逻辑应用多视角》丛书

谈判中的逻辑斗智

丛书主编 苏 越

本册主编 瞿麦生 王 笑

*

北京师范大学出版社出版发行

全国新华书店经销

朝阳展望印刷厂印刷

开本: 787×1092 1/32 印张: 7.375 字数: 147千

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷

印数: 1—16,500

ISBN7 303-00876-4/B·41

定 价: 3.10元

序

逻辑应用的一项系统工程

中国逻辑学会副会长 方 华
中国人民大学教授

由苏越副教授主编、20余名逻辑工作者参加编写的《逻辑应用多视角》丛书，即将由北京师范大学出版社陆续出版。丛书共10个分册、近200万字。可以说，这是逻辑学界关于“逻辑应用”系统工程的良好开端，是一件具有开创性的有益的工作。我作为该丛书的顾问，丛书编写全过程的见证人，愿在丛书即将问世之际，就这部丛书的特色说几句话。

一、对逻辑应用的领域进行了新的开拓。

几年来，逻辑界的同志本着逻辑要面向实际的宗旨，已就形式逻辑、辩证逻辑等的应用进行了不少探索，并取得了一批可喜的成果。丛书在这些成果的基础上，进一步开拓了应用的新领域。据统计，该丛书直接或间接地涉及了与“四化”有关的40个业务领域，如：管理决策、事务谈判、人际关系、公共关系、讲演辩论、文章写作、科学发现、智力开发、文学创作、出版编辑、医疗诊断、文娱体育、刑侦审判、律师辩护、现代逻辑等等。尽管这些篇目与四化建设的全局相比，有如凤毛麟角，但毕竟已使逻辑应用的范围大大拓宽。

这样，逻辑作为思维的工具，它就不仅在思维的某一方面，而且在思维空间的各个方位，都开辟了应用的广阔前景。我个人认为，逻辑工作者的一项重要任务，就是要使逻辑成为各行各业改善思维、做好工作的一个有效工具。丛书的作者们，对此做了十分有益的探索，可以说，开了逻辑理论在大面积上为四化建设服务的先河。

二、对逻辑学进行了多层次的利用开发。

逻辑的应用是多层次或多方位的，它不仅包括传统的形式逻辑，而且包括现代逻辑、辩证逻辑与科学逻辑。逻辑的生命不在于它的理论，而在于它的科学价值。逻辑理论研究的深入，有助于从根本上解决逻辑应用的规律性问题；逻辑理论应用的实践，又能把理论的研究引向深入，并使逻辑自身的价值得到充分的体现而更富有生命力。因此，丛书把逻辑应用置于中心位置，并对它们进行了综合的利用开发，既注意形式逻辑作用在各个工作领域中的发挥，又注意现代逻辑、辩证逻辑、科学逻辑功能在各个行业中的施展。在科学研究中，为了了解逻辑各自的特点，人们把本来相互联系着的各种逻辑分割开来研究是必要的。但在实际工作中，为了解决某项复杂的任务，又必须将这些逻辑重新统一作用于同一思维过程。逻辑科学在实践中的这种综合，使其各自的优点都得到发挥，又使其各自的局限都得到克服，从而发挥出逻辑在整体上的无比强大的合力。所以，丛书的作者们对逻辑的应用，并不囿于某一固定的逻辑体系，而是从各业务领域的思维实际出发，应用了哪些逻辑就写哪些逻辑的应用，应以什么逻辑为中心就以什么逻辑为中心，力求反映各业务领域的逻辑应用规律，并形成各自应用的逻辑体系。这样，在实际思维中，

各种逻辑往往形成互补的关系，并使各自的逻辑应用独具特色。这种做法，我是很赞成的。

三、了解业务工作的实际进程，实行业务与逻辑的有机融合。

逻辑理论的应用，有一个从简单到复杂的深化过程。作为逻辑应用的简单形式或初始形式，表现为逻辑原理加逻辑实例的做法。这种做法，基本上是讲一条原理，举一个例子。而且，所举例子还是经过加工而典型化了的，具有准确、简明、一目了然的特点，其目的在于帮助读者消化逻辑原理。因此，这种做法尽管简单，但仍必要。作为逻辑应用的高级形式或深化形式，表现为逻辑理论与思维实际的有机融合，是逻辑应用初始形式的提高，其目的在于运用逻辑这个工具，去解决实际思维的规范化或程序化的问题，藉以提高思维主体的工作效率。丛书的作者们正是从各个业务领域的思维实际出发，沿着工作的具体进程，抓住若干基本环节，力求总结出适应这一工作进程的逻辑应用的操作程序来。虽然，这一探索是初步的，但却是十分有益的。

四、独辟蹊径，对现代逻辑的普及和应用(特别是应用)进行了创造性的劳动，并获得了积极的成果。

由于各种原因，我国现代逻辑的普及工作直到70年代末才逐步展开。诚然，这些年来普及工作取得的成果必须充分肯定，但与国际先进水平和与应达到的要求相比，仍有很大的差距。症结何在？一言难尽。但概括起来，不外两条：一是在普及中存在生活剥现象，未能深入浅出地把问题讲透；二是理论联系实际不够，未能把现代逻辑的科学价值具体地展现在学习者的面前。《现代逻辑推理技法》分册的作者们，

针对上述问题，既注意了深入浅出地讲解现代逻辑基础知识，又注意了现代逻辑知识的应用问题。在这里，应当提到的是，作为《现代逻辑推理技法》分册主编的韦泽民副教授，多年来一直潜心研究现代逻辑理论的应用问题，经过反复思考和不断摸索，终于创立了具有实践价值的“筹算法”理论，设计出了手操计算器，简化了现代逻辑的演算技术，大大提高了现代逻辑的演算效率。经逻辑界和数学界专家们的鉴定，得到了肯定与好评。这次把它奉献给读者，无疑会提高对现代逻辑学习的兴趣。

多年来，我作为一个逻辑专业工作者和全国逻辑学会的负责人之一，一直都在提倡逻辑要面向实际，要努力用它去解决实际工作中的逻辑问题。《逻辑应用多视角》丛书的出版，是很符合我的意愿的。从我目前所见到的论著来看，可以认为这是我国第一部多层次、多方位探索逻辑应用的大型丛书，具有开拓、探索、创新的性质，对我国四化建设将起积极的作用。我相信，这部丛书的出版，一定会引起逻辑界的热切关注。随之而来，必定会有更多更好的佳作问世，使这项已经开始的逻辑应用的系统工程，更加卓有成效地继续进行下去。

我期待着这天的到来！

我相信这天一定会到来！！

一九九零年二月于中国人民大学哲学系

序

经过两年多的孕育，《逻辑应用多视角》丛书问世了！虽然这个逻辑科学的“新生儿”幼稚嫩弱，但却饱含着数十位逻辑工作者的艰辛。

逻辑学是一门古老而又富于生命力的科学。它有辉煌的过去，更有宏大的未来。从它诞生的那一天起，就与人类共存共荣。可以说，人类有多长的未来，它的未来也就有多长。

逻辑科学的现代化，是逻辑科学发展史上的新纪元。它那绚丽多姿的霞光映射，已使许多科学斑斓夺目，光辉照人。逻辑理论的应用或实践，是驱动逻辑科学现代化的力量源泉。

古老的逻辑科学同实践相结合，并进而与高尖精技术——电子计算机技术实行美满的“联姻”，是实现逻辑现代化的重要途径，但并非唯一的途径。现代逻辑科学，不但应当为计算机等高技术服务，而且应当为现代人类日益广泛的思想文化的交流服务，因此，现代逻辑应以不同的风格与模式，在不同的层次或不同的方位上实现它同现实思维的有机融合，从而创造出众多的既是逻辑科学，又是某门具体科学；既是非纯粹的逻辑科学，又是非纯粹的某门具体科学的应用逻辑学。这既是发展逻辑科学的需要，又是体现其自身价值的最好途径。

列宁曾经指出：任何科学都是应用逻辑。这为我们逻辑

面向现实、面向四化指明了方向。可惜，我们教学多年，至今尚未把它落到实处，以致逻辑的实践长期囿于议论文的狭小天地，未能充分发挥它在思维的浩瀚海洋里应有的功能。因此，我们决心冲破狭小的天地，把逻辑科学同人际关系、公共关系，管理决策、讲演辩论、文章写作、司法实践、事务谈判、医疗文体、教学活动、科学发现等业务结合起来，为广大实际工作者提供学习和应用逻辑的工具。试图在逻辑应用的百花园里，撒下我们的几粒种子，祈望它将来有更多的收获。

逻辑学是一门内容相对稳定或规范化的工具性科学，在把它用于各个业务领域时，最忌讳的就是雷同化、模式化的做法。如果照搬逻辑教材的体系，简单地向其空框内注入某一业务领域的实例，这种“对号入座”的做法，势必窒息逻辑科学的生命，使其扭曲或变形。因此，我们力图从实际出发，努力除去这种不良的积习，在某个具体业务领域里应用了什么逻辑，我们就写什么逻辑的应用；在这里应以什么逻辑内容为中心，我们就以什么逻辑内容为中心。不面面俱到，不要求系统完整，力求形成各自独有的风格与特点。然而，由于我们的水平所限，一些篇目依然留有教材的痕迹，未能达到原来设想的目的。

丛书是逻辑学界数十位同仁精诚团结、亲密合作的产物。由于编者天各一方，因此在总体的构想、纲目的确定、问题的商榷、信息的传递、困难的解决等工作中，除十分必要的会议之外，主要凭鸿书来往磋商。两年来，仅主编同副主编、编者之间的业务通信，就多达两千余人次。有的篇目曾数易其稿，甚至完全重写。如果不是大家“众志成城”，配

合默契，要在两年内完成这一工程是不可想像的事。

丛书能顺利问世，也是逻辑学界的前辈及出版社的关怀、鼓励、支持的结果。当我们把刚刚萌生的意图向逻辑界的前辈提出来时，很快就得到了他们的赞同，并欣然应允担任丛书的顾问。在丛书编写中遇到困难时，他们总是循循善诱，不断提出指导性的意见。北京师范大学出版社对丛书的编写出版给予了热情的关怀和大力支持。对此，全体编者谨向他们致以由衷的谢忱！

丛书的编写过程中，我们还得到了不少同行的热情鼓励与良好祝愿，对此，我们全体编者也向他们致以深深的谢意。

在定稿过程中，徐方强、傅殿英、金锡谟曾协助主编做了部分统稿工作，其工作是有成效的。

丛书已经问世了，但我们知道它还幼稚，尚不成熟，需要各方栽培与扶植。我们全体编者把丛书的出版看成是听取各方意见的大好机会。我们将认真聆听逻辑界的专家、同仁，逻辑爱好者与实际工作者的批评。为了逻辑应用的新探索，我们乐于做一块铺路小石，但愿同行们踏着这些小石铺成的小路而登堂入室，在逻辑应用的殿堂里摘取那挂满四壁的瑰宝。

苏 越 于中国人民大学
一九八八年八月初稿
一九八九年九月定稿

前 言

《谈判中的逻辑斗智》这个小小的“桃子”，终于奉献给广大的读者了。“桃子”虽小，但它却是我们心血的结晶。人们常说，“宁吃鲜桃一口，不吃烂桃一筐。”为了使大家吃到鲜嫩可口的“桃子”，我们团结奋战，艰苦探索，努力发掘谈判中的逻辑艺术宝藏，在丛书主编和出版社同志的建议下，几度修改书稿，有的稿子几乎是推倒重写的。在探索中，我们主要注意了以下三点：

一、注重创新性。本书用逻辑观点审视整个谈判过程和方法，但不囿于传统的逻辑体系，而是从谈判思维的实际出发，总结、概括、发掘其逻辑艺术，从而迈开逻辑应用新步伐。

二、注重科学性和实用性。本书在对谈判进行逻辑分析时，力求反映其规律性，使这些逻辑方法在谈判实际中能够派上用场，发挥其有效作用。

三、注重少而精。本书没有罗列谈判中的所有逻辑方法，而是着重分析、介绍了谈判中常用的、典型的逻辑方法，抛砖引玉，以引发大家在谈判中学习、研究应用逻辑的兴趣。

本书共分引论、政治谈判的逻辑艺术、经济谈判的逻辑艺术和文化谈判的逻辑艺术等四篇，各篇虽具相对独立性，但相互取长补短，构成一个整体。有的逻辑方法是对各篇都

起作用的，为避免重复，只在一篇中介绍。

当然，以上各点，只是我们在培植“鲜桃”时，对自己提出的要求，到底效果如何？这个“桃子”是甜蜜的“鲜桃”，还是酸涩的“苦桃”，甚至是毫无价值的“烂桃”？还得请大家品尝。如有疏漏，请多指正。

本书分工如下：

主编：瞿麦生、王笑。

引论：瞿麦生、崔文琴；

政治谈判中的逻辑艺术：王笑；

经济谈判中的逻辑艺术：瞿麦生、李玉兰；

文化谈判中的逻辑艺术：崔文琴。

瞿麦生

1989年5月于天津商学院

目 录

第一篇 引 论

- 一、谈判是人类交往的重要形式……………(1)
- 二、谈判的特性……………(4)
 - (一)目的性……………(4)
 - (二)原则性……………(5)
 - (三)对抗性……………(6)
 - (四)灵活性……………(6)
- 三、谈判的基本要素……………(8)
 - (一)谈判的目标……………(8)
 - (二)谈判的进度……………(9)
 - (三)谈判的计划……………(9)
 - (四)谈判的个人……………(10)
- 四、谈判中的逻辑艺术……………(10)
 - (一)逻辑是谈判结构各部分联系的纽带……………(12)
 - (二)逻辑是谈判中推测、判断对方的工具……………(12)
 - (三)逻辑是谈判中表达论证的工具……………(13)
 - (四)逻辑是谈判中批驳谬误、摆脱困境,出奇制胜的
武器……………(13)

第二篇 政治谈判中的逻辑艺术

- 一、政治谈判概述……………(16)
 - (一)政治谈判的对象与主体……………(16)
 - (二)政治谈判是一门综合艺术……………(18)
 - (三)逻辑在政治谈判中的地位……………(23)
- 二、政治谈判的原则……………(25)
 - (一)确定性与灵活性相统一原则……………(25)
 - (二)正义性原则……………(28)
 - (三)寻求共同受益原则……………(30)
- 三、政治谈判的方法……………(34)
 - (一)谈判的方位性策略……………(34)
 - (二)谈判的时机性策略……………(53)
- 四、政治谈判中的明确性与模糊性……………(65)
 - (一)明确性在谈判中的运用……………(65)
 - (二)模糊性在谈判中的运用……………(70)
- 五、政治谈判中的问与听……………(73)
 - (一)问与问题逻辑的运用……………(73)
 - (二)听的艺术……………(77)

第三篇 经济谈判中的逻辑艺术

- 一、经济沟通的金桥——经济谈判的逻辑分析……………(86)
 - (一)拿起经济谈判的武器……………(86)
 - (二)选择最佳经济谈判方式……………(87)
 - (三)把握经济谈判致胜的逻辑程序……………(90)
 - (四)利舌赢得百万金……………(96)

二、经济谈判致胜的先决条件——经济谈判的逻辑	
准备	(98)
(一)树立谈判标的法	(98)
(二)调用备战粮草法	(102)
(三)战前运筹帷幄法	(115)
三、经济谈判致胜的逻辑技巧	(122)
(一)逻辑起点掌握法	(122)
(二)巧问探测法	(125)
(三)运用假设投石问路法	(127)
(四)寻根究底法	(128)
(五)谈判智答法	(129)
(六)牵牛鼻子法	(130)
(七)幽默致胜法	(134)
(八)迂回类比法	(137)
(九)顺水推舟法	(139)
(十)操纵价格法	(141)
(十一)巧妙论证、激发成交法	(142)
(十二)从优选择法	(144)
(十三)巧用全称不开先例法	(145)
(十四)汰劣存优排除法	(146)
(十五)寻求共同打破僵局法	(148)
(十六)巧用语境法	(149)
(十七)共识演绎法	(153)
四、经济谈判中出奇制胜的逻辑策略	(155)
(一)必须了解谈判对方的意思	(155)
(二)及时变换谈判角度	(156)

(三)出奇制胜策略的关键是奇·····	(156)
五、经济合同中的逻辑艺术·····	(167)
(一)经济合同是经济谈判的果实·····	(167)
(二)经济合同富含逻辑·····	(169)
(三)经济合同签订与逻辑·····	(172)
(四)经济合同执行与逻辑·····	(176)
(五)经济合同纠纷与逻辑·····	(178)
(六)违约责任与逻辑·····	(182)

第四篇 文化谈判中的逻辑艺术

一、概述——文化、谈判、逻辑·····	(184)
(一)文化·····	(184)
(二)谈判·····	(188)
二、知己知彼——谈判的“筹码”·····	(190)
(一)“自知才能知人”·····	(190)
(二)“思考比认识有趣，但不如观察更有趣”·····	(193)
三、思维的冲突、合作的过程——谈判的进行·····	(199)
(一)假说的提出与知识结构、文化背景的关系·····	(199)
(二)遵守同一律和思维的共振·····	(201)
(三)论证的艺术——证明和反驳·····	(203)
(四)当止即止——“度”的技巧·····	(207)
(五)提问的巧妙·····	(208)
四、结束与开始的相对性——思维确定性与灵活性的辩证统一·····	(213)

第一篇 引 论

谈判有艺术吗？有。

谈判有逻辑艺术吗？有。

谈判是一种脑力活动，即思维活动。它也象人的其他活动一样，有它的艺术。有的人思维敏捷，反应快，头脑清楚，想什么事或讲什么事，清楚连贯，条理分明，他的谈判效率就高，成绩显著；有的人思维迟钝，反应慢，头脑不清楚，想什么事或讲什么事，东拉西扯，思路不清，他的谈判效率就低，成绩甚微，乃至屡遭失败。这，除了正义等因素外，逻辑艺术的应用也是重要的因素。

那么，怎样才能掌握谈判的逻辑艺术呢？象掌握其他艺术一样，要经过学习和训练。本书打算在这方面做您的向导。

一、谈判是人类交往的重要形式

一部人类文明发展史，也是一部人类交往谈判发展的历史。

人类是高度社会化了的动物。在人与人、人与集团、集团与集团之间，有着种种关系需要协调，每每思想需要交流，于是人类的相互交往便开始了。在交往中，由于人们相互间的利益和需求不同，往往产生一些争议和冲突，为了解决这

些争议和冲突，谈判也就应运而生。

不论是在七雄争霸、连横合纵的古代，还是在国际竞争、和平共处的今天，谈判总是人们相互交往的重要形式，是人们政治、经济、军事、文化等生活中不可缺少的组成部分。“涓池之会”、“垓下之盟”、“重庆谈判”、“中美建交”……还有许许多多的经济合同、贸易协定、军事条约等古今中外的谈判事例，无不伴随刀光剑影、钢花麦浪，还有思维的冲突，智慧的较量。特别是当人类历史进入了信息时代，人们之间的交往日益频繁和广泛，于是，为了改善相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的谈判行为，越来越受到人们的重视。

那么，究竟什么是谈判呢？

谈判就是由涉及某个问题的各方，为解决问题而进行的磋商活动。谈判大至可以在国家之间、党派之间、社会集团之间进行，小至在个人之间进行，甚至在家庭成员如父母与子女、兄弟姐妹之间进行。

谈判无时不在，无处不有，在交谈或讨论某些问题时即使你自己不认为是谈判，也是在谈判。例如，当买卖双方讨价还价时，当你与交警发生争执是否该罚款时，当夫妻间讨论到哪个饭馆去吃饭，当父母与孩子商量什么时候去旅游时，都是谈判。一个人在生活中离不开谈判，当你与对方或是有共同利益，或是被对方反对，你都要借助于谈判这个武器来达成某种协议以维护自身的合法利益。所以，谈判是你满足需要，取得利益或保护自己利益的基本手段。

事事都可以进行谈判。例如，在政府机关中、企事业单位内，或是在家庭里，人们往往通过谈判来做出决策，解决问