

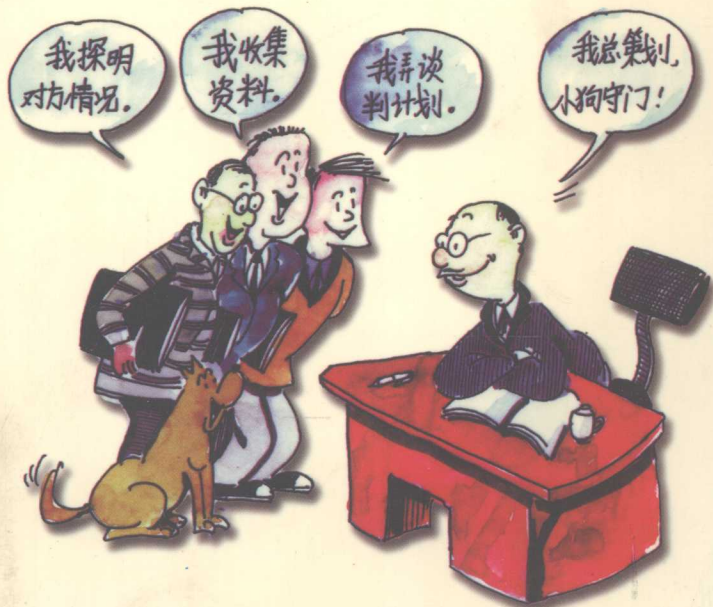
商悟漫画经典

# 古古谈判术

◎ 何志勇 / 策划

◎ 鲁 稚 / 主编

注重技巧  
走出误区  
谋求双赢



西南财经大学出版社

商悟漫画经典

古

古

# 谈判术

谋求双赢，唯有谈判，你离得开它吗？

第二版

◎ 叶朝武 / 撰文

◎ 阿 桂 / 配图

西南财经大学出版社



书 名: 古 古 谈 判 术      策划: 何志勇      撰文: 叶朝武      责任编辑: 张纪亮  
主编: 鲁 稚      绘图: 阿 桂      封面设计: 郭海宁  
版式设计: 张纪亮

出版者: 西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮编: 610074      电话: (028)7353785

印 刷: 四川机投气象印刷厂  
发 行: 西南财经大学出版社  
全国新华书店经销  
开 本: 787 × 1092 1/24  
印 张: 9  
字 数: 80 千字  
版 次: 2000 年 1 月第 2 版  
印 次: 2000 年 1 月第 1 次印刷  
印 数: 6000 册  
定 价: 18.80 元

ISBN 7-81055-505-7/F · 405

本书封底无防伪标志不得销售。

版权所有, 违者必究, 举报有奖。

举报电话: (028)6636481、(028)6241146、(028)7352366

# 商悟漫画经典系列

## (第一批)

《**古古生意经**》这是本屡屡登上排行榜的财经畅销书，以至于书中内容被引用而成为生意语录。

《**古古营销术**》别人销不掉的东西，你能卖出去，这就是营销之术。

《**古古市场谱**》以睿智的理念，绝妙的手法，为你打开市场之门。

《**古古话保险**》一生一世，几多风雨，不能险而不保；读过《古古话保险》，方知保而不险。

《**古古谈判术**》谋求双赢，唯有谈判，你离得开它吗？

《**古古经济学**》庶民百姓，谁能离得开经济！《古古经济学》透过现象看本质，不能不读。

《**古古打工族**》在外给老板打工，在家给老婆打工。打工族的心声：活得真累！

《**古古流行语**》“忘记历史就意味着背叛。”这是一本袖珍版的新中国历史，你要仔细读一读。

## 目 录

1. 每个人每天都面临谈判·····	2
2. 谈判前的准备·····	4
3. 关键的十五分钟·····	6
4. 集团作战的技巧·····	8
5. 中间人的权力·····	10
6. 给每个人分配任务·····	12
7. 利用感情因素取胜·····	14
8. 分解对方团队·····	16
9. 黑白脸战术·····	18
10. 减少谈判人数·····	20
11. 赢得对方的信赖·····	22
12. 如何向对方摊牌·····	24
13. 了解对方的承受极限·····	26
14. 不要泄露最后期限·····	28





- |                   |    |
|-------------------|----|
| 15. 讨价还价的诀窍·····  | 30 |
| 16. 传递信息的技巧·····  | 32 |
| 17. 与上司谈判的要点····· | 34 |
| 18. 争取优势地位·····   | 36 |
| 19. 通过谈判获取权力····· | 38 |
| 20. 把对方拖到极限·····  | 40 |
| 21. 慎用电话谈判·····   | 42 |
| 22. 巧用电话谈判·····   | 44 |
| 23. 制造竞争气氛·····   | 46 |
| 24. 制造专家形象·····   | 48 |
| 25. 对付专家的攻击·····  | 50 |
| 26. 坚持你的立场·····   | 52 |
| 27. 巧妙说服对方·····   | 54 |
| 28. 限制谈判者的权力····· | 56 |
| 29. 如何向谈判者授权····· | 58 |
| 30. 眼泪的作用·····    | 60 |
| 31. 笑比哭好·····     | 62 |
| 32. 愤怒的效果·····    | 64 |
| 33. 侵犯的手段·····    | 66 |

34. 沉默战术·····	68
35. 善用假设条件·····	70
36. 以弱制强·····	72
37. 逼迫战术·····	74
38. 和平共处之道·····	76
39. 温和的接触方式·····	78
40. 不要太温和·····	80
41. 自由裁决的范围·····	82
42. 建立双向交流·····	84
43. 建立心理沟通·····	86
44. 利用压力·····	88
45. 维持自己的信誉·····	90
46. 不要轻易攻击对方·····	92
47. 寻找对方的感情信号·····	94
48. 了解自己的“热按钮”·····	96
49. 安排合适的环境·····	98
50. 让对方了解你·····	100
51. 共同解决问题·····	102
52. 找出自己的利点·····	104



53. 找出对方的利点·····	106
54. 找出建设性的可行办法·····	108
55. 把构思和决定分开·····	110
56. 扩大选择方案·····	112
57. 准备好替代方案·····	114
58. 确认最佳的替代办法·····	116
59. 预测对方的替代方案·····	118
60. 用最佳替代方案权衡利弊·····	120
61. 用最佳替代方案避免危险·····	122
62. 用最佳替代方案增强实力·····	124

63. 如何拟订最佳替代方案·····	126
64. 情报就是力量·····	128
65. 塑造诚实形象·····	130
66. 让对方去解决问题·····	132
67. 事实不能决定一切·····	134
68. 站在对方的立场看问题·····	136
69. 不要怀疑对方的意图·····	138
70. 允许对方发泄情绪·····	140
71. 保持一颗弹性的心·····	142





72. 意志较量的代价····· 144
73. 随时准备结束谈判····· 146
74. 柔道谈判法····· 148
75. 不要反击对方····· 150
76. 让对方决定取舍····· 152
77. 采取诚实的态度····· 154
78. 找到看法的分歧点····· 156
79. 共同拟订协议····· 158
80. 照顾对方的面子····· 160
81. 说句抱歉等于投资····· 162
82. 排除沟通的障碍····· 164
83. 积极倾听对方的话····· 166
84. 对事不对人····· 168
85. 了解对方的多种利益····· 170
86. 重视对方的人性需求····· 172
87. 不为昨天的事争论····· 174
88. 对事强硬 对人软弱····· 176
89. 建议比威胁更有效····· 178
90. 原则性谈判法····· 180



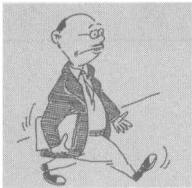
91. 确定合理的标准·····	182
92. 援引客观的标准·····	184
93. 公平的标准不止一个·····	186
94. 用对方的标准说服对方·····	188
95. 采用公平的程序·····	190
96. 保持开放的胸怀·····	192
97. 绝不屈服于压力·····	194
98. 对方不玩怎么办·····	196
99. 借力使力法·····	198
100. 发问和沉默·····	200

后 记····· 202







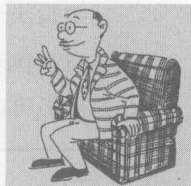


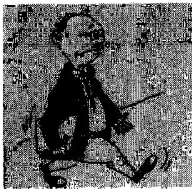
## 每个人每天都面临谈判

谈判并不仅仅是一群人正襟危坐在桌子的两端，你来我往，唇枪舌战。对于大多数人来说，谈判是生活中的一件平常事，每个人每天都在谈判。当你遇到坏脾气的配偶、处事专横的上司、蛮横的业务员、狡猾的客户或是令人头痛的孩子时，你要说服他们接受你的意见，这就是谈判。

就广义来说，谈判就是为了要达到你的利益目标，而与对方彼此交换意见的说服过程。谈判不仅构成了生活的重要内容，而且深深地影响着生活，如果你能好好地回味一下你是如何作一些重要决定的，譬如择业、结婚、生育孩子等等，其中有多少是你能单方面径自下决定的，而又有多少是你必须与别人一起通过谈判过程来作决定的呢？绝大部分人都会回答：“所有的决定都需要与别人磋商。”谈判是你在日常生活中或职业生涯中下决定时所采取的最优越的途径。

在公开竞争的场合里，谈判也渐渐成为作决定的最主要方式。即使我们不必亲身坐在谈判桌旁，谈判的结果仍然对我们的生活造成强烈的影响。当公司与大客户之间的生意谈判破裂时，我们可能会因而失去工作机会；政府与敌国谈判破裂时，可能会导致战争发生。总而言之，谈判，这种人与人之间不可或缺的交往关系深深地影响着我们的生活。





## 谈判前的准备

谈判的能力是可以培养的,谈判的人才也是可以造就的。追根溯源,谈判的成功,要从谈判前做起。

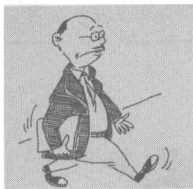
任何事情都有前因后果,在表象后面都有深层的原因,所以在进行对问题本身的谈判之前,应该充分了解与这个问题有关的背景资料,才能作出全面准确的分析。

美国著名的通用电器公司在处理与工会方面的劳务问题时就十分注意谈判前的准备工作。公司首先将工人过去抗议的原因、性质、形态、次数等资料都输入电脑中,然后由专家逐一分析,再会同公司高层研究,提出解决问题的方案,最后才派出代表进行谈判。

不打无准备之仗。谈判者除了灵活运用各种技巧,按事前的计划行事外,还必须预测谈判的结果,准备善后的解决方案。对于大型谈判而言,设定谈判目标,安排进行谈判的人选,确定谈判主题,收集有关事实与情报,分析重要论题与各自立场等,都是谈判前必要的准备工作。







## 关键的十五分钟

在对方还未采取行动之前，你就必须“先发制人”，抢先占据最有利的地位。有时候，谈判的双方在会议桌上耗费了几个小时，还是谈不出什么结果来。

事实上，大多数的交易，都是在最初的十五分钟内决定胜负关键的。当然，谈判活动不可能在十五分钟内结束，但仅仅在这么短暂的时间里，整个过程的骨架便已决定。因此，在谈判尚未开始之前，就必须做好周全的准备。最好是先彻底调查对手的背景及谈判目标，接着便计划以什么样的方式进行谈判。能够了解对方期待的谈判者，一开始就会在谈判活动中拥有庞大的支配力。

另一方面，如果对方完全不了解你的企图及你所做的准备，而且，在先前谈话的过程中，也没有发觉你是在搜集情报、拟定谈判对策的话，对方所拥有的力量也会被大量削弱。