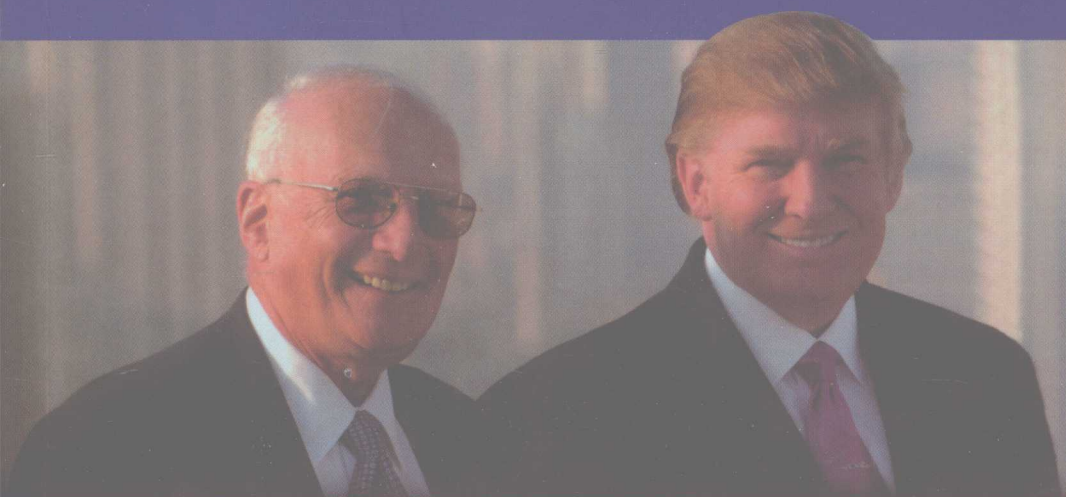


赢在谈判

TRUMP STYLE NEGOTIATION

获取财富、成为大赢家的川普谈判术



[美]乔治·罗斯(George Ross) 著 王盛洋 蒋硕 译

改变命运、创造奇迹的人生必修课



WILEY

中国书店

黑龙江科学技术出版社

赢在谈判

TRUMP STYLE NEGOTIATION

[美] 乔治·罗斯 著 王盛洋 蒋硕 译

黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

黑版贸审字 08-2009-058

图书在版编目(CIP)数据

赢在谈判 / [美] 乔治·罗斯著; 王盛洋, 蒋硕译. — 哈尔滨:
黑龙江科学技术出版社, 2009.5

ISBN 978-7-5388-6164-8

I. 赢… II. ①乔…②王…③蒋… III. 谈判学
IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 057456 号

Trump Style Negotiation by George H. Ross

Copyright © 2006 by George H. Ross

Simplified Chinese edition copyright © 2008 Beijing Zhongzhibowen Book
Publishing Co., Ltd.

This edition published by the arrangement with John Wiley & Sons, Inc.

All rights reserved. This translation published under License

赢在谈判

YING ZAI TANPAN

作 者 [美] 乔治·罗斯

译 者 王盛洋 蒋 硕

责任编辑 张丽生 侯文妍

装帧设计 王明贵

文字编辑 胡宝林

美术编辑 盛小云

出 版 中国书店 黑龙江科学技术出版社 

地址: 哈尔滨市南岗区湘江路 77 号 邮编: 150090

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 880 × 1250 1/32

印 张 7.5

版 次 2009 年 7 月第 1 版 · 2009 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-6164-8/Z · 714

定 价 28.00 元

译本序

FOREWORD

提到谈判，人们难免有一种畏惧心理，自然而然地联想到商场以及政治外交场合一些显要人物就重大事件进行的协商会谈，这是一种典型的对谈判的误解。人们在日常生活中经常可以听到、阅读到谈判一词，但究竟什么是谈判，为什么要谈判，应该怎样谈判，却没有多少人能理解。

从广义上说，所谓谈判就是双方或者多方基于各自的需要通过沟通而达成妥协的过程。谈判是人与人交流的普遍形式，通过谈判我们向他人传达自己的期待、需求和欲望，我们同样也通过谈判去了解别人的期待、需求和欲望。谈判的主体可以是国家、团体、组织，当然也可以是个人，谈判的形式并不一定需要正规地开会探讨，个人就私事进行协商、争辩也可以是谈判。从这个意义上来说，谈判是社会中的一个极其广泛的应用技巧，渗透在生活的每一个角落。日常工作中的人际沟通，是谈判；和家人协商一个旅行计划，是谈判；去商店购物与卖家讨价还价，是谈判；男女之间的相亲、恋爱，也是谈判……事实上，我们一生都在进行谈判，只是我们没有意识到罢了。我从出生时就开始谈判。第一次

我感到饿的时候，我便用哭喊与妈妈谈判，直到她喂我吃的为止。我无意识地这样做，是天性使然。接下来我们不停地与所有遇到的人谈判，玩伴、同学、朋友、老板、同事等等。男孩会和女孩谈判，反之亦然。夫妻更是经常互相谈判。当你买车买房的时候，当你和朋友决定看哪一部电影的时候，都会有谈判出现。因此，谈判并不仅仅存在于复杂的商业贸易和政治外交当中，它其实是人们日常生活的一部分，甚至它就是生活本身。

谈判与生活的关系是如此密切，它渗透在人生的每一个阶段，每一个大大小小的行动举措之中，如果说整个人生的大成功是由无数的点点滴滴的小成功累积而成的话，那么谈判能力在这个过程中就充当着举足轻重的角色，是谈判在不知不觉中推动着一个人从一个成功走向另一个成功，不断积聚勇气和自信，直至登上成功的巅峰。当然如果你在人生不断的谈判中总是处于被动状态，总是输家的话，你也就在无形之中从一个失败走向另一失败，对自我的信心也将不断丧失，直至陷入困境的深渊。因此，学习谈判乃是我们生存和发展、获得财富最基本的手段，比学习任何其他技能更重要，更不可或缺，适用的范围更广泛。

法乎上，得乎中；法乎中，得乎下。提高自己谈判水平的最好方法当然是向通过谈判在人生中取得了巨大成功的人士学习。美国首屈一指的房地产商唐纳德·川普就是其中的典型人物，他在几十年的商场打拼中形成了自己以人性为基础的独特的谈判理念和风格，值得所有渴望在人生中取得成功、获得财富的人们借鉴和模仿。本书作者乔治·罗斯是唐纳德·川普最重要的谈判助手，在30多年中他与唐纳德·川普一起经历了无数次大大小小的谈判，从中深刻领悟到唐纳德·川普式谈判的精髓，他以自己的亲眼所见断言：唐纳德·川普的谈判才是使他成为亿万富翁的主要原因。如果你也希望做生活的强者，获取成功与财富，那么还犹豫什么，翻开本书，看顶尖人物是如何在谈判中纵横驰骋的吧。

前言

PREFACE

一生受益的技能——川普式谈判

在与唐纳德·川普合作的30多年里，我学到了他生意风格中的关键要素：他是一个善于公关的天才。他领悟了人性的要素。在生意中扮演谈判者，这是我的强项。唐纳德·川普提出构想，而我则负责具体操作。我们配合得极为默契。

虽然我是因为在TV真人秀《飞黄腾达》节目中与唐纳德·川普搭档而出名的，但在此之前我作为助手、谈判代表以及法律顾问，已经与他在生意场上合作多年。我亲历他每一桩生意的构建与达成，在许多重大房地产项目的谈判中协助他。其中包括川普大厦、通用公司总部大楼、凯悦饭店以及华尔街40号。如你所想，在这期间我获得了丰富的谈判经验，甚至超过了我前30年所经历的所有与其他开发商合作的重大房地产谈判经验，其中包括克勒斯勒大厦和圣瑞吉斯饭店。

唐纳德·川普和我摸索出了一套简单明了的工作方法。从

合作伊始，我便不仅要完成他工作中属于我的部分，在他的要求下，我还要另外处理属于他的部分。我们的工作方式是，在任何我需要他帮助的时候（通常是需要他的个人公关能力大显身手的时候），他便介入进来。同样的，唐纳德·川普给予我特殊的地位，给我足够的自由按照我觉得合适的方式去打理生意。我的法律顾问与商务谈判工作因此得以同时进行。这对于任何一位法律顾问来说都是不同寻常的，他必须具备多数律师所没有的丰富的直接商务经验。我们一直沿用这一高效的工作方法，当然我们也常常借助于其他法律顾问。

在本书中，我将与你分享我从自己50年的谈判生涯中总结出的策略与方法。我之所以称之为川普式谈判是因为它包含了许多唐纳德·川普的战略思想。当然我也收录了很多从其他我所代表或交手过的房地产大亨那儿学到的经验。这些策略和方法可以被运用到各种商务活动中——小到购车、向老板要求加薪，大到购买和出售房产，甚至是投资一幢摩天大楼。

唐纳德·川普风格的一个重要组成部分便是扬长避短。他拥有惊人的严密思维和他人无法企及的创造性，这使他能够解决十分复杂的难题。同时，他善于把握什么是对手想要的和需要的，并能找到达成自己目标的方法。因此他的洞察力和建构能力成为他成功的关键。另一方面，他却是个不大注重细节的人。他不擅长花上整整3天时间去仔细研读一份冗长的房产契约。这种时候便需要我来代劳。因此，在与我分享唐纳德·川普式谈判所包含的种种技巧的同时，你在实践中还必须明白在合适的时候需要委托代表或是寻求专家的帮助。

最初的3年法律工作让我成为了房地产法方面的专家。这使我精于起草合同以及相关的各种文件。我将在本书中谈到的一点便是，要在谈判之前掌握一切相关法律文件以夺得主动权，

哪怕是你不得不亲自去起草它们。事先准备好表格或合同，会显得更加正式——即使那并不是正式的合同。预备好合同文件将使你在谈判中占据巨大的心理优势，因为对于对方来说，要改变已经拟好的合同相当困难。

在与唐纳德·川普合作之前，作为房地产法律顾问的我，已经取得了许多成功。最后，我找到我的老板并告诉他我想成为公司股东之一。他告诉我：“我们还不准备吸纳任何股东。”于是我便辞职离开了（在友好的氛围下）。从1956年到1966年，我为索尔·戈德曼和小亚历克斯·迪洛伦佐工作，他们后来成了纽约市最大的房地产开发商。我个人曾经代表他们购买了702项房产。也就是说在整整10年的时间里，平均每周便有超过一项房产经我之手进行交易。经手如此多数量的交易以后，你也会学到这本书中所有的谈判技巧，并且学会预知人们在任何可以想象到的谈判环境中将如何反应。

我需要在很宽的范围内对各种商业合同进行修改。刚开始，初出茅庐的我还很缺乏经验，但我很快便意识到在谈判桌上我支配着我老板的巨额资金。因此，我开始在这些生意中仔细地学习对方的技巧，并且变得十分擅长谈判。

早在遇到唐纳德·川普的许多年前，我就学会了谈判中很重要的一点：几乎每个人都不愿讲真话。很惊诧吧？只要有利可图，人们就不会在谈判中吐露真话。这一事实成为我每次谈判的指导原则：永远友善，但保持怀疑。忘掉他们告诉我的，忘掉他们写给我的。他们的真实意图只是从买卖中获取他们想要得到的利益。

有的人会对你说任何他们认为你喜欢听的话来麻痹你。要成为一位老练的谈判专家，你就必须亲自去检查交易情况，抱着怀疑去专心倾听对手以核实你所听到的话是否符合议程。

以此开始谈判并运用直接的和间接的问题试探出对手到底想要什么。

我从生活中这一简单而重要的事实里学到了很多。我曾和第一流的房地产商对阵——一个极负盛名的人，可是，我最后得出结论：“这样的人竟然都是骗子，其他人就不用讲了。”

举个例子，我曾经和一位房地产主管谈判，他的秘书负责打印合同。他同意了我对合同提出的一些修改要求。但是当我拿到合同时却发现其根本不是我们达成的那份。我不得不返回并质问谈判桌对面的家伙：“你到底想不想做生意？”

他给出了肯定的回答，于是我提出：“那么请让你的秘书到这儿来，当着我的面将我们达成的协议打印出来。如果你不愿那样做，那么我拒绝与你做生意。”

这种对抗是必要的，而且这也让我大开眼界，许多极负盛名的人实际上也会篡改文件。我认识到我完全不能信任他人，这是我职业生涯之初一堂冷酷的启蒙课，但它促使我去思考整个谈判过程。人们会做出让步，给予允诺，然后在背后捣鬼。你必须提防，因为很不幸的是，这充斥于整个谈判过程之中。

在遇到唐纳德·川普之前，我已经学到了很多有关谈判的知识，虽然我凭借自己的那些经历已经变得相当老练，但是唐纳德·川普的风格和创造力——他谈生意的独特方法——给予了我完全不同的指导。当我在1974年第一次遇到唐纳德·川普时，那时的他在房地产界还默默无闻。当时他才27岁，而我却已经是Dreyer and Traub律师事务所的资深合伙人。唐纳德·川普的父亲弗雷德·川普向我推荐了他，老实说，我仅仅是出于对他父亲的礼貌而与他见面。唐纳德·川普对购买并翻修纽约第42街的海军准将饭店抱有极大的热情。他已经为这幢纽约中央车站附近的破旧大楼拟订了复杂而详尽的计划。但那

看起来毫无希望，要实现它就必须与铁路公司的老总、纽约市的官员、纽约州的官员以及诸多相关部门谈判，同时还要寻找合适的贷款——而所有这一切仅仅靠一个没有任何经验的年轻人去完成。我无法想象还会有什么更难的开端项目，不过还好，他是个不屈不挠的人。他确信自己能完成它。他的自信、激情、耐心、想象力和才能最终将各方拉到了谈判桌前，而开创了我从那时一直沿用至今的川普式谈判。

从海军准将饭店项目成功之后，我继续协助唐纳德·川普工作了多年。最后，他要求我专职为他工作，并向我保证他还有很多令人兴奋的好项目。即便当时我已经拥有了多年的工作经验，但我知道我还能从他那儿学到更多，因此我怎能拒绝这样一个提议呢？唐纳德·川普给予我充分的自由去按照自己的风格工作。他从来不过问我作出的决定的原因，也从不在事后批评或指责我为他做的任何事。他完全地信任我。或许我们一起完成的业绩便是促成这种信任的原因之一。

举个例子，当我开始全职为川普集团工作的时候，华尔街40号大楼的100万平方米还几乎完全空闲着，只值100万美元左右。唐纳德·川普想把它买下来，但是这个项目存在着大量的几乎无法解决的问题。其中一点便是唐纳德·川普无法容忍的僵局，他非常讨厌将一桩生意无限期拖延。（当然，这是一个潜在的弱点，一旦被对手知道，他们便可以通过控制谈判进程速度而取得优势。）但是唐纳德·川普也很聪明，他判断唯一能完成华尔街40号项目的途径便是依靠专家的帮助。他雇用并委任我来处理僵局并最后敲定生意。在他杰出地主导了几次与业主的谈判之后，我就该项目如何达成经营上的成功向他提出建议，于是他给予了我该项目的主要管理权和租赁权。今天，它已经成为一座价值超过3.5亿美元的办公大楼。

我从唐纳德·川普那里学到的主要一点便是，谈判并不常常是透明或简单的。有时，人们声称他们想要某物，而其实他们所说的话背后却有别的目的。事实上，这一点——在谈判中，你的真实目的往往会隐藏于你的表面要求之后并与之不同——是组成整个川普式谈判的基础之一。例如，有时候，宣传效应比一时的利润更重要，因为它能够带来长期的盈利。这就是唐纳德·川普的远见，这种宏观的眼光使他获得了非同寻常的辉煌成就。

没有别的，当你和别人谈判的时候，你需要战略性的思考。你想要什么和你会说你想要什么？站在对方的角度思考这一问题——一旦你知道了答案，你就会远远地超过大多数人，尤其是谈判桌对面的家伙。

谈判没有任何确定的或者便捷的准则，整个学科由大量的心智运用和交流技巧组成，因此，教会人们在紧迫的谈判场上去聪明地思考，是一项很艰巨的任务。尽管如此，它将是使你一生受益的技能——唐纳德·川普的谈判才能正是使他成为亿万富翁的主要原因。我写这本书的主要目的就是帮助你理清复杂的谈判，而更重要的是，使你成为一位更加优秀的谈判者。

乔治·罗斯

目 录

CONTENTS

第一部分

掌握川普式谈判的关键

第一章 谈判的本质	2
谈判的规则	3
谈判是生活的一部分	4
谈判的定义	5
谈判通常意味着妥协和创新	6
对谈判的认识误区	10
小结	15
第二章 磨炼你的个性	16
一切谈判的共同目标：建立信任、友善以及满足感 ..	17
建立信任、友善以及满足感的 8 条行为准则	22

没人会想要称一千克友情或是买一桶真诚,但是在给予他们的时候他们总会乐于给你回报	26
成为变色龙——用不同的谈判风格应对不同的谈判环境	28

第三章 弄清对方意图,发现重要信息 30

一条基本规则:决不因表象而接受任何事	31
牢记一点:不要相信别人写的和说的任何东西	32
忧虑情绪和迫切愿望将影响双方的行为	32
不要认为对方对你所知道的事情也同样一清二楚 ...	33
警惕粉饰后的陷阱	34
确定谈判中的关键人物	36
关于对方你必须了解的3点	38
发掘隐藏的弱点与信息	39
充分利用弱点	40
两种常见的弱点	42

第四章 做一个高明的推销员 44

用激情激励别人	47
与对方建立良好关系有助于谈判成功	48
引人注意的技巧有助于推销自己的想法	49
充分的准备最终成就一份交易	51
津夫的最小付出原则	51
成功需要顽强的意志	54

第五章 掌握谈判步伐	56
控制谈判进程	57
3 种简单方法获得谈判主导权	59
期限	60
有效的谈判工具——你的关键途径	63
筹划谈判	65
使用捆绑方案	65
使用对你有利的僵局	66
大公司害怕僵局	68
打破僵局的方法	69
 第六章 利用人性的力量	 70
谈判心理学	73
人总是想要自己得不到的或是别人想要的东西	73
如果面临太多的决定，人会被压垮	74
人们会被表面的合理合法性蒙蔽	74
高远目标 + 不露声色 = 获得成功	77
人们天生就惧怕别人拥有的优越感	78
“沉默”是明智之举	78
利用津夫的“最小化努力”原理	80
每个人都喜欢免费的东西	80
人们相信善有善报	81
借用“返璞归真”的力量	82
大多数人都拒绝承认或纠正他们的缺点	83
人们欣赏那些能够承认自己错误的人	84

几乎所有的人都会遭受“最后期限综合征”的打击 ..	85
人们养成了“把时间作为一种投资”的处世哲学 ...	86
人们会止步于自己的权限之下	86

第七章 信息的力量是巨大的 88

实际信息	93
表观信息	95
在谈判时对于表观信息的运用要注意的地方	96

第八章 进行谈判时保持多种思路 100

从多方面确定谈判底线	104
从各个方面审视价格底线	104
利用市场优势完善谈判底线	105
学会放长线，钓大鱼	106
把灵活变通当做战略工具来运用	107
灵活变通也有不同	107
有关灵活变通的策略	108
“欲擒故纵”策略	109
谈判目的的确定	109
利用对手对瞬时利益的追求	110
知道自己谈判的潜在目的	111

第九章 训练 113

如何准备	116
深挖对方的信息	116

在谈判中提供准则	117
文字材料是重点	117
你最强有力的工具——工作笔记	118
工作笔记是目录和组织协调的工具	119
通过工作笔记记录交易重点	121
“我方——对方”列表	121
工作笔记也包括愿望清单	123
这是 POST 时间	123
谈判后马上总结	127

第二部分

特殊场合的谈判策略

第十章 强硬策略和应对办法	132
收缩性恭维，“你能做得更好”	135
“那就是我能做的全部”	137
吹毛求疵	139
第十一章 与难对付的人谈判	141
威吓者伊万	141
低调而坚持原则	145
在战场之外建立和谐氛围	146
建立长效监视机制以防突然袭击	147
了解每个细节	148

一定要表现得十分谦虚	149
给予最少的信息的同时尽量灌输“您什么都知道”的 奉承——对付“自以为是的查理”	150
恳请他身边人的帮助	152
优柔寡断的威尔玛	152
凡事按部就班，而且要有耐心	153
在对方的阵营中为其建立良好声望	154
不轻易让步	154
第十二章 强硬策略及其使用时机	157
当你决定采取强硬策略时，你要做些什么	159
第十三章 技巧性谈判中的为与不为	168
一定相信自己的能力	170
在谈判中一定要采用自己的风格	173
不要谈论自己的弱点	173
让你的顾问尽量少说话	174
不要相信“妖怪”理论	175
第十四章 电话和电子邮件	177
电话的好处和坏处	178
方便	179
电话陷阱	180
对电话和电子邮件谈判的忠告	180
非面对面	181