

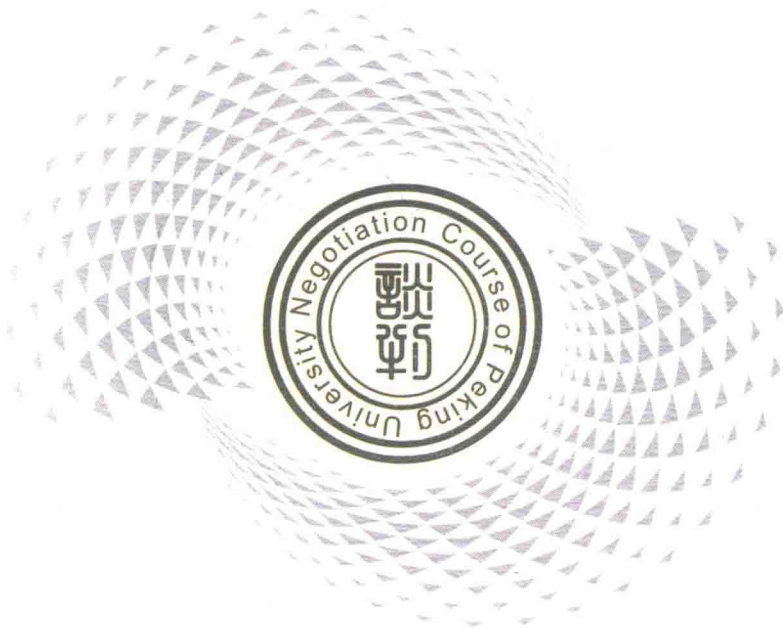
北大谈判理念精华

提升谈判口才，强大谈判心理，掌握谈判技巧

北大谈判课

谈判是实力与智慧的较量，学识与口才的较量，魅力与演技的较量，
更是一种非情绪与情绪的较量。

陆奚坤◎著



台海出版社

北大谈判课

陆奚坤◎著



台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北大谈判课 / 陆奚坤著. — 北京: 台海出版社,
2018.5

ISBN 978-7-5168-1889-3

I. ①北… II. ①陆… III. ①谈判学—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 092450 号

北大谈判课

著 者: 陆奚坤

责任编辑: 戴 晨

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 香河利华文化发展有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 379 千字 印 张: 23

版 次: 2018 年 8 月第 1 版 印 次: 2018 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1889-3

定 价: 58.00 元

版权所有 翻印必究



前言

PREFACE

大多数的人都觉得，世界在分配资源时总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。但是，现实中坐稳“成功”这把交椅的往往是那些既有才干又懂得如何与人谈判的人。而对于这些人来说，谈判能力往往更能够让他们得到自己想要的东西。所以，生活的现实要求真正的“赢家”除了具备优秀的才干之外，更要具备出色的谈判能力。

北大用自己的百年智慧告诉我们，谈判不是一场“搞定对手”“设置陷阱”“培养内线”的相互对抗。在北大的课堂上，名家、名师告诉我们，谈判的学习不只是“术”的集合，更是对于“道”的追求。

无论是文学大师林语堂、胡适、季羨林，还是外交家李肇星、徐敦信、唐家璇，或是新闻界的杨伟光、撒贝宁，百年来北大人一直在思考，一个人应该怎样与自己相处、应该怎样与别人相处、应该怎样与世界相处。这使我们懂得，谈判需要先创造价值，然后才能分配利益；需要先谈好人情，然后才能谈好买卖。

在很多人眼里，谈判离我们的生活很遥远，似乎只有国家领导人或者商业巨头们才需要西装革履地在红木的谈判桌旁坐下来，身后是一群智囊和助理；或者又有很多人觉得，谈判对我们的智力要求很高，似乎我们在谈判桌上所说的每一句话，都关系到自己利益的得失存亡，协议中的每一个标点都充满了玄妙莫测的博弈陷阱。

其实，谈判的本质只是一场利益的交换，最终让谈判双方都得到想要的结果，仅此而已。就如同我们和自己的谈判对手同时坐在一条船上，一

起在大海中漂泊。淡水和食物都是有限的，谁也不知道什么时候才能够靠岸，这时候我们应该怎么做呢？是杀死自己的对手独占船上的所有资源，还是和对手一起合作，向着远处的小岛进发？

北大的谈判课智慧地告诉我们，无论是掠夺自己的对手，还是对自己的合作伙伴冷漠，最终的结果都是以悲剧告终的。真正能够征服商海的人，一定是那些愿意与自己的对手一起出海的谈判者。

本书就是在总结北大名家、名师思想的基础上，结合谈判实例和谈判技巧，更好地告诉读者，如何谈判才能最终让彼此获得双赢，如何谈判才能让自己和对方的利益都得到最大化，如何谈判才能避开对方的圈套，如何通过谈判去赢得自己所需要的一切。

第1章 谈判资本课

1. 谈判将伴随你的一生 / 1
2. 用谈判赢得自己想要的 / 2
3. 谈出家和万事兴 / 3
4. 会谈判的人才是工作中的权威 / 4
5. 好的谈判策略，带来好的谈判结果 / 5
6. 成为谈判高手的四块基石 / 6
7. 谈判的回报是用付出换来的 / 7
8. 做个受欢迎的谈判者 / 8
9. 想钓到鱼，就要用鱼的思维方式 / 9
10. 不要在谈判桌上抱怨 / 10
11. 沉得住气，方能成大器 / 11
12. 体验过失败，才能战胜挫折 / 12
13. 懂得后退，才能在谈判桌上勇往直前 / 13
14. 谈判高手的两件法宝：诚意和胆识 / 14
15. 在谈判中，一次只谈一件事情 / 15
16. 没有细节就没有谈判的成功 / 16
17. 阅历会帮你赢得谈判 / 18

第2章 谈判前的准备

1. 做谈判桌上的太阳 / 19
2. 要想成本最小，需换位思考 / 20
3. 谈判的本质是沟通 / 20
4. 在谈判桌上节约“口水”，多用耳朵 / 21
5. 说服对方的内心资本 / 22
6. 谈判中的四个要领 / 23
7. 摸清对方的底牌 / 25
8. 绝不因表象而接受任何事物 / 26
9. 谈判也要讲人情 / 26
10. 把握好自己的两根“线” / 27

11. 做专家，不做菜鸟 / 28
12. 亮出实力，切忌自夸 / 29
13. 决定谈判成败的四个要点 / 30
14. 谈判者要有“自知之明” / 31
15. 巧探家底，不留痕迹 / 32
16. 不妨“高估”谈判对手 / 33
17. 让对方感受到你的诚意 / 33
18. 藏好自己的底牌 / 35
19. 无论如何，要稳住阵脚 / 35
20. 你收集的信息真实吗？ / 36
21. 想清楚你要跟谁谈判 / 37
22. 谈判中的力量 / 38

第3章 谈判礼仪课

1. 不修边幅的人在谈判中没有影响力 / 39
2. 谈判桌上穿出自己的“魅力” / 40
3. 像胜利者那样走路 / 41
4. 注意自己的形象 / 42
5. 谈判中的魔鬼就藏在细节中 / 43
6. 对手听得出你的诚意 / 44
7. 想驾驭对手，先驾驭你的声音 / 45
8. 要谈生意，先谈微笑 / 46
9. 记住名字，赢得信任 / 47
10. 三招把对方的名字印在脑子里 / 47
11. 选择正确的寒暄话题 / 48
12. 怎样避开谈判桌上的“雷区” / 49
13. 永远的女士优先 / 50
14. 拒绝对方时不要忘了礼貌 / 51
15. 你会坐电梯吗？ / 52
16. 小电梯里的大学问 / 53
17. 接电话的五条军规 / 54
18. 打好谈判电话的四要素 / 56
19. 谈判时管好你的手机 / 57
20. 餐桌礼仪有学问 / 58
21. 在酒桌上谈判须知的饮酒文化 / 59

第4章 谈判口才课

1. 练好口才，赢得谈判好结果 / 61
2. 倾听是最优美的谈吐 / 61
3. “闲聊”其实并不“闲” / 62

4. 谈判就是开门、关门的学问 / 63
5. 同样的话，不同的说法，不同的效果 / 64
6. 忠言不必逆耳，良药不必苦口 / 66
7. 以理服人，让对方心服口服 / 67
8. 懂得拒绝的人，才真正懂得谈判 / 67
9. 巧妙拒绝，舌头打弯化解尴尬 / 68
10. 婉转地批评你的谈判对手 / 69
11. 幽默的谈吐无往不胜 / 70
12. 赞美为谈判锦上添花 / 70
13. 赞美强于狡辩 / 71
14. 借力打力，反驳对方 / 73
15. 谈判中既要说理，又要说情 / 74
16. 怎样在谈判中说服一群人 / 75
17. 让“紧张”与“恐惧”见鬼去吧 / 75
18. 演讲中的“老调新弹”和“旧瓶新酒” / 76
19. 用停顿给演讲带来力量 / 77
20. 感动自己才能打动他人 / 78
21. 演讲中打动人心的方法 / 79
22. 给你的谈判演讲“瘦身” / 80
23. 谈判高手懂得把危机变成机遇 / 81
24. 谈判演讲中，当糊涂时需糊涂 / 82
25. 不要在谈判桌上说谎，也不能太实在 / 82
26. 说话面面俱到，谈判十方周全 / 83
27. 讲真话才是好口才 / 84
28. 妙语“堵”住对方的请求 / 85
29. 说“不”的同时，顾全对方的尊严 / 86
30. 一言败事，一言成事 / 87

第5章 谈判流程课

1. 典型的谈判流程 / 89
2. 时间+目标+努力=成功 / 90
3. 确定明确目标 / 91
4. 用心思考你的计划 / 92
5. 拟定谈判计划 / 93
6. 为自己设定位置 / 94
7. 模拟谈判场景 / 95
8. 渲染谈判气氛 / 95
9. 从“破题”到“入题” / 96
10. 先谈共同基础，后谈对立问题 / 97
11. 准备打一场持久战 / 97

12. 别轻易放弃自己的合作伙伴 / 98
13. 增加谈判次数，缩短谈判时间 / 99

第6章 分配价值之前先创造价值

1. 掠夺价值还是创造价值 / 101
2. 掠夺价值最终掠夺的是自己 / 101
3. 让对方看到利益 / 102
4. 在危机中看得更长远 / 103
5. 和对手一起出海 / 104
6. 谈判中创造价值的技巧 / 105
7. 别急着给自己的谈判下结论 / 107
8. 怎样把你的谈判对手变成伙伴 / 108
9. 善待谈判中的伙伴 / 109
10. 提醒对方注重整体利益 / 110
11. 双赢谈判的四块基石 / 111
12. 为自己创造筹码 / 112

第7章 看穿对手才能赢得畅快

1. 准确把握对方心态 / 113
2. 察言观色，才能看准对方 / 115
3. 做个称职的观察者 / 117
4. 常见的身体语言 / 118
5. 对方的身体语言在表达什么 / 119
6. 特殊的身体语言 / 120
7. 眼神中的秘密 / 121
8. 用座位画一张“人心地图” / 122
9. 坐姿中隐藏的秘密 / 123
10. 不放过重要的细节 / 124
11. 了解对方的诚意 / 125
12. 从衣服中看出对手的性格 / 126
13. 洞悉对手隐藏的表情语言 / 127
14. 时刻嗅出对手的“松懈信号” / 128
15. 听其言，辨其意 / 129
16. 通过语言看穿对手 / 130
17. 有些谈判的功夫在谈判之外 / 131
18. “理想价格”和“走开价格” / 131

第8章 先声夺人的开场策略

1. “能量交火”要在开口之前 / 133
2. 微笑是谈判成功的良好开端 / 134

3. 只叫“名字”不叫“姓” / 135
4. 一开口就征服对方 / 136
5. 未谈生意，先谈感情 / 137
6. 在谈判桌上树立威信 / 138
7. 在谈判中放开心灵 / 139
8. 在开价时占得先机 / 140
9. 将价钱底线坚持到底 / 141
10. 谈判的局势掌握在坚定者手里 / 142
11. 第一时间万万不能“见好就收” / 143
12. 找对的人、说对的话 / 144
13. 学会对第一次报价感到意外 / 145
14. 不要被对方的情绪左右 / 145
15. 抓住谈判对手的好奇心 / 146
16. “不谈之谈”的妙用 / 148
17. 点燃谈判对手的热情 / 149
18. 事例是最有力的武器 / 150
19. 永远比对方多想一步 / 151

第9章 切中要害的中场攻势

1. 谈判中把握说话的尺度 / 153
2. 谈判中需要注意的“回答”问题的方式 / 154
3. 点一点对手的“穴道” / 155
4. 请将不如激将 / 156
5. 谈判桌上走神走掉的都是利润 / 158
6. 谈判桌上，会说的不如会听的 / 158
7. 抓住那些一字千金的话 / 160
8. 谈价钱的三条妙招 / 161
9. 拿出耐心，赢得谈判 / 161
10. 分享能把谈判桌上的对手变成朋友 / 162
11. 不动声色“巧”成事 / 163
12. 巧妙回应对方的“恶语” / 164
13. 摆事实，让“雄辩”无从出口 / 165
14. 平和应对谈判中的“插曲” / 166
15. 妙用“名人效应” / 167
16. 谈判中请个“高人”来助阵 / 168
17. 按下谈判的成交“按钮” / 169
18. 怎样回应对方的疑问 / 170
19. 曲线满足对方的要求 / 171
20. 挫一挫对方的锐气 / 172
21. 拖一拖对方的时间 / 173

22. 妙用“更高权威” / 174
23. 打好你的“信任牌” / 175
24. 不要做第一个妥协的人 / 176
25. 用沉默说服你的谈判对手 / 177

第 10 章 僵持阶段不妨剑走偏锋

1. 用好谈判桌外的功夫 / 179
2. 不达目的不罢休 / 180
3. 会赞美你的谈判对手 / 181
4. 逆向思维, 说服对手 / 182
5. 坐下来, 与对方好好算笔账 / 183
6. 适当营造竞争氛围 / 184
7. 与其硬碰硬, 不如“服点软” / 185
8. 让舌头“灵活”起来, 巧找借口, 打破僵局 / 187
9. 改变不了对手就改变自己 / 187
10. 理直气壮地“反击” / 188
11. 退一步海阔天空 / 189
12. 提供“有价”服务 / 191
13. 怎样给自己的商品“降价” / 192
14. “以退为进”破僵局 / 192
15. 以谬归谬, 跳出谈判僵局 / 193
16. 打破僵局需要注意的细节 / 194
17. 谈判桌上, 拒绝可以赢得更多 / 195
18. 改变谈判条件, 影响谈判结果 / 196
19. 以德报怨, 为自己赢得掌声 / 197
20. 让谈判对手自愿低头 / 199
21. 找到关键的“第三方” / 200

第 11 章 抓住要领, 让自己笑到谈判的最后

1. 唱“独角戏”, 不懂得利益的互动 / 201
2. 旁敲侧击成交法 / 202
3. 会装傻的人才是真聪明 / 203
4. 巧妙运用“最后通牒效应” / 204
5. 用提问打破思维定式 / 205
6. 制造“紧迫感”, 给对方施加压力 / 206
7. 策略要硬, 态度要软 / 206
8. 什么时候离开谈判桌 / 207
9. 做个“忘我”的谈判者 / 208
10. 别让贪心毁了整个谈判 / 209
11. 害人之心不可有, 防人之心不可无 / 210

12. 信任对方和赢得对方的信任 / 211
13. 以“情”动人，让对方妥协 / 212
14. 抓住机会，扩大战果 / 213
15. 搭配销售，谈出更大的需求 / 215
16. 促销推广，小优惠换来大利益 / 216
17. 用人格说服对手下定决心 / 216
18. 自己钓鱼，不如“授人以渔” / 217
19. 把价格分解 / 218
20. 让对方感觉他赢了 / 219
21. 会签才会赢 / 220
22. 不要忘了祝贺自己的对手 / 221
23. 换个角度审视自己的对手 / 221
24. 在谈判桌上拥抱你的“敌人” / 222
25. 为失败的谈判赋予价值 / 223
26. “时局”不利时，选择让步式进攻 / 224
27. 谈判桌下遵守诺言，谈判桌上赢得信誉 / 225

第 12 章 如何在谈判中获得力量

1. 再弱小的人也有强大的谈判力量 / 227
2. 要相信自己的力量 / 228
3. 让别人相信你的力量 / 229
4. 从别人那里获得力量 / 230
5. 你总能得到自己不需要的东西 / 230
6. 换位思考显奇效 / 231
7. 改变对方的思维方式 / 232
8. 印刷品——说服对手的一件利器 / 233
9. 转向的力量 / 234
10. 谈判桌上，知识就是力量 / 235
11. 谈判桌上的一天与一年 / 236
12. 用“同步行为”进行“内心交流” / 237
13. 将对方拖入谈判的成功 / 238
14. 给自己找一个更高领导 / 239
15. 巧用谈判对手的对手成事 / 240
16. 好生意是“夸”出来的 / 240
17. 幽默是谈判中离不开的调料 / 241
18. 结队出海，对抗大浪 / 242
19. 要赢得谈判，先赢得信任 / 243
20. 胜利者就是坚持到最后的人 / 245
21. 让你的团队发挥出合力 / 246

第 13 章 谈判中的无敌攻势

1. 第一招：“真心相许”感动人 / 247
2. 第二招：豪情万丈感染人 / 248
3. 第三招：以退为进说服人 / 249
4. 第四招：找个中间人好办事 / 249
5. 第五招：“车轮大战”与“冷战”的综合运用 / 250
6. 第六招：用头衔树立威信 / 252
7. 第七招：给对方一个无法抗拒的选择 / 253
8. 第八招：妙用进攻策略，让对方主动让步 / 254
9. 第九招：用人格魅力征服对手 / 255
10. 第十招：仁者无敌 / 256

第 14 章 谈判中滴水不漏的防守

1. 用镇静面对尴尬 / 259
2. 用幽默化解僵局 / 260
3. 想办法，让讨价还价的顾客“闭嘴” / 261
4. 转换思路解决难题 / 262
5. 用高姿态来赢得利益 / 262
6. 不要害怕据理力争 / 263
7. 帮助顾客寻找需要 / 264
8. 用微笑化解谈判中的失误 / 265
9. 谈判桌上，要有容人之量 / 266

第 15 章 怎样应对棘手的谈判

1. 对方派了个小角色 / 269
2. 对方派了个专家 / 270
3. 用谈判挽救婚姻 / 271
4. 通过谈判让孩子步入正轨 / 272
5. 孩子进入了叛逆期 / 273
6. 尴尬的话不要尴尬地说 / 274
7. 领导的要求无法应允 / 275
8. 加薪的希望变成了泡影 / 276
9. 怎样跟领导谈加薪 / 277
10. 怎样提醒领导兑现承诺 / 278
11. 怎样让对方乐于助人 / 279
12. 怎样说服下属自愿加班 / 280
13. 处理矛盾时，给人一个台阶下 / 281
14. 跟朋友谈判要讲“真心话” / 282
15. 感情要真切，语言要委婉 / 282

16. 用自己的完美抹去谈判中的瑕疵 / 283
17. 用谈判重燃员工心中的斗志 / 284
18. 小心“送上门来的利益” / 285
19. 化解谈判中的尴尬 / 286
20. 在谈判中学会有条件地分享 / 287
21. 怎样在谈判桌上应对曾经的敌人 / 288
22. 做个聪明的“和事佬” / 289
23. 看清利润，忽略立场 / 290
24. 谈判遇到僵局时，懂得运用“缓兵之计” / 290
25. 自我反省才能挽回谈判中的错误 / 291

第 16 章 培养自己的谈判力

1. 谈判高手身上的十二种素质 / 293
2. 你是有魅力的谈判者吗? / 294
3. 从最初的三分钟下手 / 295
4. 你是胆识过人的谈判者吗? / 296
5. 在谈判中打好手上的每一张牌 / 297
6. 面对威胁，不卑不亢 / 298
7. 如何在谈判中一眼看透对方的心理 / 299
8. 你是机智的谈判者吗? / 300
9. 谈判中的随机应变 / 301
10. 你知道谈判的使命吗? / 302
11. 用别人想不到的办法完成使命 / 303
12. 你懂得谈判中的交际之道吗? / 304
13. 赞美谈判对手的力量 / 304
14. 在谈判中赞美对手的五种方法 / 305
15. 你在谈判中够谨慎吗? / 307
16. 一个细节足以决定谈判的成败 / 308
17. 你是会留白的谈判者吗? / 309
18. 在谈判中适当留白 / 310
19. 你的知识储备好了吗? / 311
20. 学习是一种习惯 / 312
21. 你能注意到谈判的细节了吗? / 313
22. 一屋不扫，天下难平 / 314
23. 你有耐心赢得谈判吗? / 315
24. “硬气功”不如“软太极” / 316
25. 几种常用的谈判策略 / 317

第 17 章 避开谈判的暗礁

1. 不经训练就直接上前线 / 319

2. 误把谈判当作战争 / 320
3. 以为强硬就不会落败 / 321
4. 在谈判中戒心太重 / 322
5. 以为让一步也无所谓 / 322
6. 急于掌握决定权 / 323
7. 总是做着“天才”梦 / 324
8. 又想赢，又怕输 / 325
9. 实质与关系的混淆 / 326
10. 被自己的“聪明”出卖 / 327
11. “良药”过于“苦口” / 328
12. 赢家从来不在谈判中辩论 / 328
13. 看不到更远的风景 / 330
14. 抱着唯一方案去碰运气 / 331
15. 在谈判桌上受不得委屈 / 331
16. 拒绝在谈判中做出解释 / 332
17. 错过时机，就错过了整场谈判 / 333
18. 狠踢对方的“仇恨袋” / 334
19. 把自己摆在“架子”上 / 335
20. 得了好处，还四处炫耀 / 336

第 18 章 谈判中的北大精神

1. 勤奋：做个多走路的谈判者 / 337
2. 责任：将谈判进行到底 / 337
3. 坚毅：把柠檬榨成柠檬汁 / 338
4. 思考：不做人云亦云的应声虫 / 339
5. 求知：做一只装不满的杯子 / 341
6. 自信：相信自己能够成为谈判高手 / 342
7. 变通：用不同的办法说服对方 / 342
8. 突破：谈判最大的乐趣就是挑战极限 / 343
9. 包容：放大镜看优点，望远镜看缺点 / 344
10. 赞美：把对方说成值得尊敬的人 / 345
11. 诚信：我们在谈判中跋涉的鞋子 / 346
12. 谦逊：站得越高越要记得低头 / 347
13. 善良：方便别人就是方便自己 / 348
14. 从容：谈判高手也是生活专家 / 349
15. 热情：谈判的结果是情绪的倒影 / 350

第1章

谈判资本课

1. 谈判将伴随你的一生

我们应该学会沟通，和各式各样的人交流，所谓“三人行，必有我师”，在交流过程中你总会有收获的。

——北大课程理念

当你终于有机会陪自己的妻子去香港旅游，而妻子则立志逛遍每一条大街上的每一家商场，于是她兴奋地拉着你穿梭在各种服饰和化妆品的海洋之中。

当妻子看中一件衣服或者一只手包，导购便上来推销，一面夸奖你的妻子有气质，这件衣服刚好配她；一面说自己的商品好，而且价格公道。于是妻子开始和导购讨价还价，在一个价位僵持不下很久之后，导购说，这是我们老板给的最低价了。于是妻子打算跟能够做决定的老板谈谈，然后老板想起了自己的爷爷或者外婆也曾经在大陆生活，跟你们刚好是老乡，于是准备再让一步。

这时妻子已经被老板的诚意打动，准备付款。在一旁一直沉默的你却开口说，亲爱的，我觉得你的衣服够穿了，而且这件衣服的价钱还是有点贵，咱们身上带的钱也不多，还是下回吧。于是妻子用渴望的眼神看着你，又用哀求的眼光看着老板。最终你们以一个很低的价钱成交，妻子得到了自己想要的新衣服，你得到了自己想要的旅行氛围，而服装店老板则得到了一个还不错的利润。

其实，谈判并不是商业人士的专利，我们的人生中经常上演各种形式的谈判。不论是在逛街时与店员和老板的杀价活动，还是我们在恋爱中规划未来的生活蓝图，当然更多的还是业务上与合作伙伴敲定合作，有时候甚至要和孩子们因为早上上床睡觉的问题讨价还价。可以说，每天的生活中时时处处都需我们发挥自己谈判方面的天赋。

我们可以毫不夸张地说，“生命是谈成的，谈判将伴随我们的一生”。如果你在碰到利益的冲突需要协调时，脑中闪过的第一个念头会是“让我们坐下来谈谈吧”，而不是“我还是躲开算了”或者“他必须向我屈服”。那么恭喜你，这表示你已深谙“人生无处不谈判”的道理。而选择逃避谈判或者强迫对方的人，他们很难得到自己想要的东西。因为谈判是可以通往成功的变通路径，更是职场、商场中的必修学分。

2. 用谈判赢得自己想要的

当你被一种东西吸引时，就一定要努力去争取。

——北大课堂引用名言

如果你留意的话，就会发现，对于我们来说，要想好好活在这个世界上，需求的东西真是多种多样、五花八门。比如说名誉、自由、金钱、公正、地位、爱情、安全以及赏识等都是我们所需要的东西。

大多数的人都觉得，世界在分配自己的资源时总是钟情于那些受过良好教育、拥有巨大才干以及做出突出贡献的人。但是，现实中坐稳“成功”这把交椅的往往是那些既有才干又懂得如何与人谈判的人。而对于这些人来说，谈判能力往往更能够让他们得到自己想要的东西。所以，生活的现实要求这个世界上真正的“赢家”除了具备优秀的才干之外，更要具备出色的谈判能力。

相信在你的身边总有一部分人比其他人更清楚地知道如何才能得到他们想要的东西。在他们的眼里，这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于我们每天的生活中。而坐在谈判另一面的包括我们的伴侣、孩子、朋友、同事、老板、商业伙伴，等等。能够掌握谈判技巧，并成功说服别人的人，在生活中必将成功地驾驭别人的心理，成为资源的占有者和谈判的主导者。而通过对于本书的阅读，你即将成为这些人中的一员。

是的，谈判对我们的生活影响深远，但是它并不是什么遥不可及的专业科学。每个人都可以不断学习 and 练习来提升自己谈判的技巧，而高超的谈判技巧将帮助你赢得在这个世界上你所需要的一切。是的，只要掌握和运用好谈判的力量，你就能成功地谈成任何事情。