

现代青年

素质教育最新成果



百所名校倾力推荐

必备能力训练教程

成功

谈

判

肖卫/主编

- 成功谈判思维训练
- 背水一战策略与训练
- 犹太人的谈判策略
- 成功谈判礼仪训练
- 妥协的策略与训练
- 中外谈判谋略故事
- 获取信息的策略与训练

谈判大师
入门的第一培训书

内蒙古文化出版社



现代青年

素质教育最新成果



百所名校倾力推荐

必备能力训练教程

成功谈判

谈判大师入门的第一培训书

肖卫/主编



内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功谈判/肖卫主编. —海拉尔:内蒙古文化出版社, 2001. 8

(现代青年必备能力训练教程)

ISBN7 - 80675 - 006 - 1

I. 成 .. II. 肖 .. III. 谈判学 - 青年读物

IV. C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 055353 号

现代青年必备能力训练教程(1—6)

成 功 谈 判

肖 卫 主 编

出版发行	内蒙古文化出版社 (海拉尔市河东新春路 08 号)
经 销	新华书店
印刷装订	北京市通州京华印刷制版厂
责任编辑	格日乐
封面设计	杨 群
开 本	850 × 1168 毫米 1/32
印 张	66 字数 1500 千
	2001 年 9 月第一版
	2001 年 9 月第一次印刷
	印数 1 - 10000 套

ISBN 7 - 80675 - 006 - 1/Z·001

全套六册定价:96.00 元

前 言

一个人要想获得成功,首先的第一点就是,他必须具备成功的能力,这是事业成功的关键。

其实,每个人的潜在能力几乎都是差不多的,可是,为什么有的人表现出的能力却比别人强呢?这就是培养的结果,培养你的能力,不仅是一个学习的过程,同时,也是一个学会怎样发挥自己能力的过程。这需要一个人不断的努力,只要你努力去做,你的能力就能得到提高,成功的希望也就越大。

很多成功者都是从小就开始培养自己的各方面能力的,尤其是在青年时期,努力培养自己多方面的能力对我们一生都有着重大的作用。

因为成功不仅仅需要成就事业的专业知识,同时还要求我们必须具备其它各种能力,如说话能力、生存能力、交际能力等等。

当今社会是一个优胜劣败的社会,人与人之间的竞争日益激烈,如何在这种激烈的竞争中获胜呢?能力是唯一的决定因素。只有拥有超人一等的能力,你才能在竞争中脱颖而出。

想获得成功,你要具有**演讲能力**。很多成功者都是优秀的

演讲家,如丘吉尔、如罗斯福,如林肯,如卡耐基等。演讲的力量甚至可以改变一个国家和民族的命运,因此,培养你的演讲能力吧!这将是一项对你一生受用的技能。

想获得成功,你要具有**论辩能力**。论辩是我们人类自生存以来就有的学问。在很多场合,优秀的论辩能力可给你带来成功的福音。

想获得成功,你要具有**交际能力**。我们每一个人都生活在群体中,很多事情都不是我们一个人能完成的,而要借助群体的力量。因此,我们一定要协调好我们的人际关系。良好的人际关系对我们的成功有着不可忽视的作用。

想获得成功,你要具有**谈判能力**。人生就是一场谈判,你首先要明白你自己究竟有多大份量的筹码。而在我们的一生中将会遇到的谈判则更多,因此,掌握一定的谈判技巧对你来说也是十分重要的。

想获得成功,你要具有**生存能力**。这是我们必须具备的最基本的能力。一个连基本的生存能力都没有的人,怎么能够获得成功呢?

想获得成功,你还要具有**战胜自我的能力**。卡耐基说,心理上的忧虑是我们最强大的敌人,良好的心理状态是我们获得成功的重要前提。当我们从心理上打败阻碍我们的成功的最大一个敌人——我们自己时,我们已经获得了一半的成功。

为此,我们极力向你推荐《现代青年必备能力训练教程》,这是一套由《校园演讲》、《校园辩论》、《成功社交》、《成功谈判》、《挑战生活》、《挑战失败》组成的给现代青年的能力教程。但愿

它能激励你、指导你、帮助你去努力提高你的各种能力,让你获得更大的成功。

青年们,从现在开始就培养你的各种能力吧。人生不仅仅需要你去拼搏,更重要的是要掌握成功的策略。只有具备了获得成功的能力,你的人生才会取得更大的胜利。

目 录

第一单元 谈判原理及其概说

原理 1. 什么是谈判	(3)
原理 2. 谈判在中国民间	(6)
原理 3. 成功的谈判者需具备的三点	(10)
原理 4. 谈判的特性	(12)
原理 5. 谈判的要素	(17)
原理 6. 业务谈判	(20)
原理 7. 外交谈判	(22)
原理 8. 劳资谈判	(29)

第二单元 成功谈判思维训练

思维 1. 谈判前思维谋略训练	(33)
思维 2. 思维创意训练	(41)
思维 3. 终局思维训练	(50)
思维 4. 化解僵局思维训练	(55)
思维 5. 系统综合性思维训练	(68)
思维 6. 奇特式思维训练	(73)
思维 7. 横向式思维训练	(80)

第三单元 成功谈判语言训练

语言 1. 问答训练	(91)
语言 2. 倾听训练	(113)
语言 3. 述说训练	(120)
语言 4. 语言重复训练	(131)
语言 5. 语言激将训练	(134)
语言 6. 吊胃口训练	(137)
语言 7. 比喻技巧训练	(142)
语言 8. 赞美训练	(146)
语言 9. 暗示方法训练	(151)
语言 10. 引经据典训练	(153)
语言 11. 对比训练	(156)
语言 12. 说谎训练	(159)

第四单元 成功谈判策略训练

策略 1. 开局策略与训练	(165)
策略 2. 商务谈判价格策略与训练	(171)
策略 3. 攻心策略与训练	(177)
策略 4. 欲擒故纵策略与训练	(185)
策略 5. 浑水摸鱼技巧训练	(190)
策略 6. 临危不惧策略与训练	(194)
策略 7. 背水一战策略与训练	(199)
策略 8. 妥协的策略与训练	(201)
策略 9. 犹太人的谈判策略	(210)

- 策略 10. 获取信息的策略与训练 (213)
- 策略 11. 谈打给合的策略与训练 (218)

第五单元 成功谈判礼仪训练

- 礼仪 1. 女士的服饰与仪表 (225)
- 礼仪 2. 男士的服饰与仪表 (228)
- 礼仪 3. 谈判者的仪表 (229)
- 礼仪 4. 谈判前的准备工作 (231)
- 礼仪 5. 谈判工作礼节 (233)
- 礼仪 6. 谈判座次 (235)
- 礼仪 7. 饭店主要设施及使用规则 (236)
- 礼仪 8. 饭店里的礼仪和规矩 (239)
- 礼仪 9. 对参加涉外谈判人员的要求 (242)
- 礼仪 10. 涉外谈判要注意的特殊问题 (244)
- 礼仪 11. 签字仪式的礼仪 (245)

第六单元 中外谈判谋略故事

- 故事 1. 罗恩斯坦精明过人 (251)
- 故事 2. 从理想训练现实:一家旅馆的移迁 (255)
- 故事 3. 在鳄鱼遍布的河沿 (265)
- 故事 4. 两位教授与一部大百科全书 (267)
- 故事 5. 比三个商人还要精明的人 (272)
- 故事 6. 形形色色的传播艺术 (274)
- 故事 7. 方鸿渐的教授梦 (279)
- 故事 8. 知州买马 (280)

故事 9. 权力有限:代理人只进不出	(282)
故事 10. “阁下你已经宽恕我了吗?”	(284)
故事 11. 摩萨台的眼泪	(288)
故事 12. 古老的假设	(291)

第七单元 经典谈判范例

范例 1. 两个中国之命运——重庆谈判	(297)
---------------------------	-------

第一单元

谈判原理及其概说

原书空白页

原理 1 什么是谈判

当你与他人交换意见,寻求满足自己的需要,只要双方同意,你就完成了一项谈判。

联络、通讯是谈判的媒介。或许你是为自己谈判,也可能是代表某机构与人谈判。因此,谈判可说是人类自然行为的一部分;换言之,谈判不仅是传统与科技两种不同背景的产物,且介于许多不同的环境中经过沟通、了解,比如从历史、法律、经济、社会科学、心理学、电脑、语言学等等。

谈判所含的内容很广泛,绝非上述几项名词就可以划定谈判的范,谈判实际上就是各式各样的接触。

《纽约时报》每天报道如下的谈判事项:政府部门参、众两院谈判、电力公司与有关单位为争取涨价而谈判、公司为股权转让而谈判、国与国之间为边界问题而谈判,各种广播媒介天天都在报道不同的谈判情形与结果。然而,无论这些报纸、电台是多么地努力、尽职,也无法涵盖世上发生的所有谈判事件。

或许电脑择偶会取代媒婆,然而电脑的功能也不过是从成千上万的个人档案中,找出最有可能成功的两个人,却也不能保证这对男女一定能够结为夫妇。

至少到目前为止,并没有一个明确定义可以作为人们每天谈

判的指标,唯一可循的途径就是在谈判过程中汲取经验。一个自称有三十年谈判经验的人,亦可能每年在谈判中犯同样的错误,而且一错三十年。

因此,很不幸的,我们仅能在自己有限的经验中学习关于谈判的知识,而在谈判中,人们又不断地给自己诸多限制,使得处处受制约。下面一例是最近美国参议院对司法官所做调查报告的部分节录:

对美国人而言,谈判是处理繁杂事务最简单的方法。谈判往往可以突破困境,描绘出彼此能力所及的界限,或针对特殊状况达成妥协。一项成功的谈判在于:(1)争论的关键是可以谈判的(也就是说,你可以卖车子,但不能卖孩子);(2)谈判双方除了希望获得也愿意付出,愿意妥协,能够折中;(3)谈判双方要有一定程度的信任,否则过多的猜忌,只会使谈判一直处于胶着状态而无法达成。

上述三项是参议院订出使谈判成功的必要条件。在美国,可以从黑市中买到小孩,父母也为了被绑架的孩子付出赎金,以求“买”回他们的骨肉。然而这些都不是正常的行为,也不符合参议院制订的条件。因此,只要是符合人类需求的交涉,就是谈判。

对第二项条件而言,人们更是无法预知谈判的结果,因此也不可能在谈判前就愿意妥协、折中。妥协通常是经过讨论后的产物,是在对各项事实经过彻底考虑之后,双方都有意愿才会达成的步骤。即使谈判的结果是彼此妥协,但是参与谈判的人,却不可在一开始就抱着妥协的心态与对方谈判。在谈判之前,最好不要事先设限使自己毫无回旋余地。

参议院的第三项条件,更是几乎不可能做到。一般而言,谈判之初双方都不“信任”对方,而消除对方的疑虑,正是谈判的目的之一。总而言之,若是参议院订下的条件都是成功的规范,我怀疑的世上是否还有“谈判”这字眼的存在?

原理 2 谈判在中国民间

中国是一个民间没有谈判习惯的国家(这是以狭义谈判为基础而作的断语)。以往,每逢人们提及谈判,涉及的必是国家大事,至少也是公事。因此,在中国文化传统中,“谈判”的公认涵义仅指相关各方对有待解决的重大外交、军事、经济、政治问题进行的会谈。常人就常事及至一般性工作进行的会谈,很少有人说成是谈判,通常都叫做“交谈”、“协商”,现代一点称之为“沟通”。此外,即使政界、军界、企业界内部,即上下级、部门、干部之间就公事的交谈,素来也少有人使用“谈判”这一概念。

政界内部历来少用谈判,是以往中央集权的超高度控制及其历经久远造成的。在中国历史上,君对臣,只有“圣命”;臣对君,只有服从。遇有愤阨之君,忠臣至多是触龙颜而进谏,其中包括死谏和兵谏,奸臣则免不了玩弄权术,搞些阴谋诡计。政界尚且如此,民间就更不会有谈判之说:一是因为王命不容讨论、争辩,因没有谈判条件也就不敢谈判;二是民智未开,不晓得谈判为何物。谈判不存,压迫却是存在的。这样,当深受压迫的民众在“有理没处讲”,又无法忍耐时,便只有反抗了。所以,旧中国官民关系史上多是沉默和起义的交替。

经济界谈判也为数不多。这是因为自给自足的自然经济在我

国历史上占据主导地位数千年,由于一切都是自然的、约定俗成的,人们无需谈判。新中国诞生后,照抄原苏联模式实行高度集中的计划经济,一切都是指令性的,“统”得人们也无需多少谈判。所以,中国社会历来是有经济活动而少经济谈判。即使少数在商言商者,其经济谈判水平也远远达不到同时代英国人、犹太人、日本人、意大利人的高度。

文化界几乎没有谈判。这是因为以“三纲五常”为灵魂的儒教枷锁太沉重,压在人们心头又太久的缘故。“君子”有吃有喝,自然可以无忧无虑地坐而论议,“小人”无依无靠,自然“天下熙熙皆为利来,天下攘攘皆为利往。”孔老夫子藉此赞美“君子”而贬斥“小人”。于是,不愿当小人的“小人”,实为利也要装出为义的样子,好让旁人把自己看作是君子。士大夫有权不谈权,有钱不谈钱,庶民们无权、无钱,说话没人认真听,于是弱者屈从了强者的文化压力,也不谈权、钱和争权、钱。所以,中国传统文化中,人们羞于或懒于冒天下之大不韪而声言谈判,一切都在幕后悄悄进行。西方学者把中国大陆的这种现象称之为“行为联邦”。

上述情况近年来慢慢发生了变化。官方的谈判,如中英关于香港回归祖国的谈判、中美关于知识产权的谈判和中国加入世界贸易组织的谈判、中俄关于边界划定的谈判等,比以往任何时候更频繁、更引人注目。与此同时,其他各界或因独立自主权限的扩大,或因经济关系、法律关系及责任的明确,或因民主意识的觉醒,动辄谈判的现象似乎多了起来。企业、公司开展的商务谈判、引资谈判、承包谈判且不论,就连在国家法律、政策范围之内具有最大自由度的个体经营者、消费者,甚至于父子、夫妻、兄弟姐妹之间,