

Ex
ist

◎EXIST活好秘笈◎



刘军师◎编著 袁 辉◎插图

谈判的真谛

把一筐烂柿子当成三筐好柿子卖出

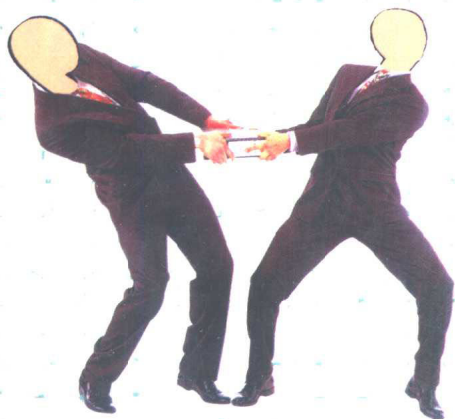
谈判就这几招

- ◎漫天要价的独门暗器
- ◎就地还钱的第一秘诀
- ◎起死回生的珍奇药方
- ◎成就大业的坚实地基

一流的谈判能使你节省

50%

本该花掉的钱



Exist

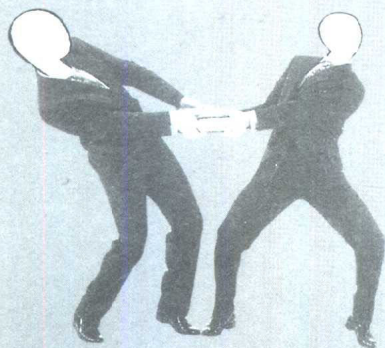
◎EXIST 活好秘笈◎



谈判的真谛

——
把一筐烂柿子当成三筐好柿子卖出

谈判就这几招



谈判就这几招

刘军师 编著

袁 辉 插图

大众文艺出版社

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

谈判就这几招/刘军师编著.

—北京:大众文艺出版社,1999.9(2002.1重印)

ISBN 7-80094-788-2

I. 谈…

II. 刘…

III. 谈判学

IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(99)第 33341 号

谈判就这几招

大众文艺出版社出版发行

(北京朝阳区潘家园东里 21 号 邮编:100021)

北京市兴凤印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 12.375 字数 247 千字 插页 2

1999 年 9 月北京第 1 版 2002 年 1 月北京第 2 次印刷

印数 5001-7000 册

ISBN 7-80094-788-2/C·24

定价:20.80 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京东城区张自忠路 3 号 邮编:100007 1136 信箱

把烂柿子当成好柿子卖出去的学问

(代前言)

有人能将一筐烂柿子卖出三筐好柿子的价钱……有人却眼睁睁地瞧着一大汽车好瓜烂掉，也换不来半斤芝麻……这其中的奥秘，全在于“谈判”功夫的高低……

可以毫不夸张地说，每个人从一出生，都在日夜操练着“谈判”这门功夫……小孩儿买玩具，要与父母“谈判”；买菜买粮要与小贩“谈判”；找工作、换工作要与上司“谈判”；做生意要与顾客“谈判”；想结婚要与情人“谈判”……总之，谈判就是讨价还价，就是要将一筐烂柿子当成三筐好柿子卖出去……

《谈判就这几招》语言通俗，没有难懂的蹇涩理论。对谈判前的准备、谈判中的技巧应用及谈判后的计划实施均给予了深刻而实用的述说。有理有据，实战实用。愿读者朋友读后，能由谈判桌旁的门外汉，成为行家里手，应对谈判能信手游缰，百战百胜。

刘军师

一九九九年七月二十八日

前
言

谈判就这几招

目 录

第一招 活着就是“讨价还价”	(1)
1. 谈判的时代	(2)
2. 谈判到底有啥名堂	(6)
3. 谈判分了多少类	(8)
4. 是斗还是合	(15)
5. 让谈判美丽起来	(20)
第二招 掌握谈判的旁门左道	(23)
1. 让谈判富于情调——攻心术	(24)
2. 霸王硬上弓——恫吓术	(28)
3. 黑脸白脸换着演——表演术	(31)
4. 用芝麻换西瓜——诱饵术	(35)
5. 不拘小节拘大节——和稀泥术	(42)
6. 给对手歌功颂德——拍马术	(45)
7. 说话要先过筛子后过罗——八哥儿术	(49)
8. 没门走窗户——曲径通幽术	(53)
9. 下套儿让他钻——埋伏术	(57)
10. 牵着对手鼻子走——顽胜术	(63)
第三招 学会抄他的“后路”	(72)
1. 收集对方的一切资料——包括隐私	(75)
2. 拟定详细的谈判计划	(80)
3. 确定谈判的最佳人选	(84)

4. 选定对你有利的场地	(87)
5. 拟出议程随机应变	(91)
6. 提前做一次实践演习	(96)
第四招 时刻把握好谈判的火候	(99)
1. 开场白很关键——气压群雄	(100)
2. 营造谈判气氛——损人利己	(103)
3. 为谈判目的涂脂抹粉——杀机暗藏	(111)
4. 喜怒嗔骂掺着来——边打边拉	(117)
5. 选对时机巧摊牌——一剑封喉	(124)
6. 败中求胜下狠招——专揭疮痍	(132)
7. 多用耳朵少用嘴——专抓把柄	(143)
8. 利用暂停破僵局——以退为进	(148)
9. 炫耀你的好女不愁嫁——自卖自夸	(150)
10. 明察秋毫 肢体语言——一眼望穿	(155)
11. 发问——一针见血，答话——只吐半句	(160)
12. 寸土必争 寸利不让——背水一战	(171)
13. 结束谈判的妙笔——追魂夺魄	(184)
第五招 修炼出战无不胜的谈判本领	(192)
1. 激发潜能，扬长避短	(193)
2. 一不怕苦，二不怕死	(199)
3. 假设敌手，实战演习	(205)
4. 建立理性的谈判观	(208)
第六招 让死掉的谈判活过来	(215)
1. 给陷入僵局的谈判诊脉	(217)
2. 别怕对手说“不”	(221)
3. 不要撕破脸皮	(225)

4. 跳出谈判的死胡同	(228)
5. 向对手的计划猛烈开炮	(231)
6. 置之死地而后生	(239)
第七招 驯服蛮硬对手的六大法宝	(247)
1. 穿上防弹衣——防御法宝	(248)
2. 端起冲锋枪——进攻法宝	(251)
3. 扩大自己的“军队”——搭档法宝	(253)
4. 策反对手的下属——团结法宝	(256)
5. 利用最终时限——压迫法宝	(258)
6. 绝不第一个点头——牵制法宝	(260)
第八招 成功谈判的七大需要	(262)
1. 给对方阳光雨露——原始需要	(263)
2. 给对方“买保险”——安全感需要	(270)
3. 给对方以实惠——归属感需要	(277)
4. 奉对方为上宾——尊重感需要	(284)
5. 搀扶对方渡过“激流”——自信感需要	(289)
6. 甘做对方的学生——求知感需求	(296)
7. 跳一曲桑巴舞——美感的需要	(302)
第九招 跟老外谈判的秘密武器	(309)
1. 美国佬儿的牛气冲天	(312)
2. 德国佬的正儿八经	(314)
3. 别要面子要说“不”	(316)
4. 见啥人说啥话	(319)
第十招 牢记谈判的八大忌讳	(323)
1. 忌讳兜圈子	(323)

2. 忌讳沉不住气	(325)
3. 忌讳寸步不让	(328)
4. 忌讳太相信对手	(330)
5. 忌讳不要手腕儿	(332)
6. 忌讳跟小马仔谈判	(333)
7. 忌讳轻易说“不”	(335)
8. 忌讳在电话中谈判	(337)
第十一招 谈判入门小辞典	(341)
1. 买卖谈判	(341)
2. 不动产谈判	(351)
3. 交易谈判	(353)
4. 公司谈判	(355)
5. 授权及所有权谈判	(360)
6. 购买经营企业的谈判	(374)
7. 法律诉讼与谈判	(383)

第一招

活着就是“讨价还价”

两个小孩子为了分吃剩的苹果派而争吵，两个人都坚持要得到最大的一块，无论怎么分两个人都不同意。最后大人建议他们，由其中一个人切，然后由另一个人选，两人都觉得这似乎很公平，最后



△活着就是“讨价还价”

1

第一招 活着就是「讨价还价」

谈判就这几招

他们都同意这是公平的分法。

这是完美的谈判例子。

推销商想做一笔大买卖，基本上，他提出来的意见顾客同意——但仍然有许多问题要先了解。例如这个推销商愿打多少折扣？谁储存这笔大的订货——买方或卖方？货品能很快运到吗？卖方是否愿给两年的保证价格？

如此买卖双方就要做生意谈判。

生活的过程也是诸多谈判的过程，可以说，谈判就是生活——生存的别称。

——刘军师语录

1. 谈判的时代

当你与别人交换意见，希望满足自己需要，只要双方同意，你就完成了一项谈判——这就是谈判的定义。

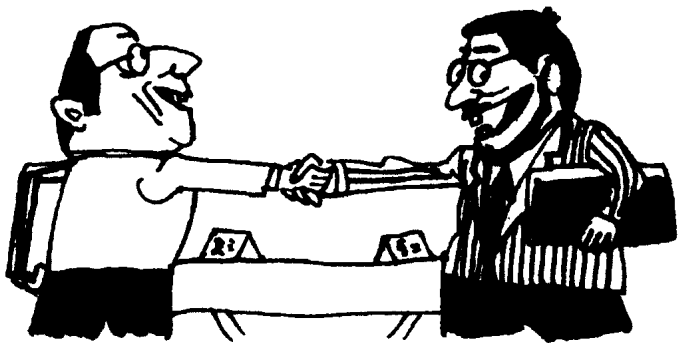
有时候你是为自己谈判，但也可能是代表某机构与人谈判。因此，谈判可说是人类自然行为的一部分。换言之，谈判不仅是传统与现代两种不同背景的产物，且介于许多不同的环境中彼此沟通、了解。譬如从历史、法律、经济、社会科学、心理学、电脑及一般大众传播系统。

谈判所含的内容既广且泛，绝非上述几项名词就可以划定谈判的范围，所以谈判实际上就是各式各样的接触。

美国的《纽约时报》每天报导下面这些谈判事项：政府和参、众两院的谈判；电力公司与有关单位为争取涨价而谈判；公司为股权转移而谈判；国与国之间为边界问题而谈判，各种传播媒体天天都在报导不同的谈判情形与结果。然而，无论这些报纸、电台是多么的详实，也无法涵盖世上所有发生的谈判事件。

所谓谈判，不仅是指众人围着会议桌开会。一旦坐上会议桌，或多或少总是必须做些让步。最高明的谈判方式，是连会议桌的边儿也不必靠近，就能够获得百分之百的胜利。

事实上，我们每天都在不停地和社会谈判，最典型的例



△谈判的时代

3

第一招 活着就是「讨价还价」

谈判就这几招

谈判就这几招

子就像推销汽车或向公司提出加薪的要求。然而，说服上司通过新的企划案，也算是谈判的一种。此外，夫妻之间的讨论该到日本或夏威夷度蜜月，这也是谈判。称赞或责备孩子，无论哪一种教育方式，都是父母与儿女之间复杂的长期谈判。

换句话说，生存就是和社会谈判，每一项交流活动或多或少都含有某种程度的谈判要素。

谈判也可以说是“借着和平的手段，有利地解决自己某项问题的技术。”即使是以商业谈判为重心，也包含了更广泛与社会谈判的方式。因此，我们在这里所讨论到的谈判术，是利用与对方接触的一切情况来解决问题。

若是当事人双方的实力差异悬殊，就没有谈判的必要。4 位居优势者可以强制、胁迫、压抑对方，而屈居劣势者只有乖乖地俯首称臣。

但是，若双方的力量无分轩輊，在伯仲之间的话，对方就没有投降的理由，因此，碰到这种场合，说服和谈判便成为解决一切对立问题的唯一手段。

尼克松和素有外交魔术师之称的基辛格组成搭档，一次又一次地借着“谈判”解决国际政治上的难题。

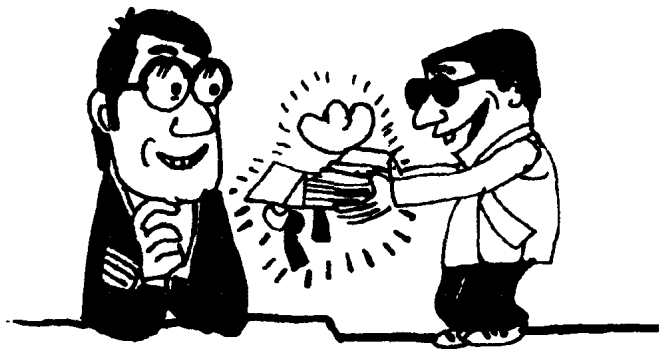
虽然肉眼无法看见，但是这种历史性的转变也实际地影响到我们的生活。

今日世界不再是即使抱着勤奋的工作意念，也无法获得温饱的时代，一般人都能够享受到充分的物质生活。反观二

次世界大战以前，生活困苦、自由受到限制，强者和弱者之间的差距极大。强者一旦发出命令，弱者除了服从之外别无他法。

但是像现代这种富饶的社会，强者和弱者之间已经转变成相对性的差距。由整体来看，人们的力量几乎是势均力敌，不可能再依照以前的方法，用强权压迫来解决一切。我们已经不知不觉地进入“谈判时代”。

在往后的日子里，一个人若是缺乏谈判能力，无论他有多么卓越的才华，仍无法在社会上生存。空有才能却缺乏谈判能力，就像是一粒未经琢磨的钻石，永远无法闪耀出璀璨夺目的光芒。



△谈判到底有啥名堂

2. 谈判到底有啥名堂

了解人类行为对于谈判者很重要。能够事先做准备，收集资料的人，在谈判中较占优势。

谈判双方都设定臆测，要谈判成功就要看你和对方的臆测是什么而定。

谈判须运用技巧，技巧即包括策略与方针。

谈判的双方都渴望满足直接和间接的需要。能够顾及对方的需要，谈判就能成功。把谈判视为游戏，则易于使一方胜利另一方屈败，因而忽视彼此间的需要。这样双方都是将会有损失。

满足需要和预测需要是整个问题重心。后面我们将再仔细讨论。下面让我们看看一个谈判的例子，就可知道左右谈判的因素中需要居举足轻重的地位。

甲方是个杰出的商业家。他投资的范围相当广范，包括旅馆、戏院、工厂、自动洗衣店，但为了某些理由他认为他应该再投资杂志出版业。我们就称这个人为詹森吧！詹森经由他人介绍看上了杂志出版家鲁宾逊先生。鲁宾逊是这行业的翘楚，很多大出版商都争相挖角，但始终无法罗致。

詹森决定把鲁宾逊负责的杂志弄到手，并将鲁宾逊网罗旗下。经过一两次的会餐后，双方都了解应坐下来谈判。

詹森经过调查和观察，了解鲁宾逊自视甚高，而且不信任外行人。

但是鲁宾逊现已妻儿成群，对于独立主持高度冒险的事业已经没有了兴趣，而且终日留在办公室处理业务也深感乏味。

谈判开始时，詹森开门见山就承认自己对出版业一窍不通，因此须要借重有才干的人。

接着他把一张二万五千元的支票放在桌子上说：“我们还要再谈你该得到那些股份和长期的利益，不过，这点钱应该是经济实惠，而且能马上兑现。”

詹森还把一些部属介绍给鲁宾逊，包括经理在内。这些人都归鲁宾逊处置使用。

他们继续谈下去时，鲁宾逊马上提议要现金，不要股票。但是詹森向他强调，他会提供长期的安全福利，又告诉他股票在过去几年如何涨价，利息如何增滚，利益实在不小。詹森更进一步强调他需要借重鲁宾逊的干劲和长才。

最后鲁宾逊同意将他的杂志转手给詹森，并投到他的旗下，双方并订立五年合约。合约包括付给鲁宾逊四万元现金，其他还有股票，并规定五年内股票不得出售。

鲁宾逊终于满足他重大的需要。只要他有足够的财政安全，而且扩展业务受到支持，加上冲突危险减少，他就能使业务蒸蒸日上。

詹森付出一笔比他预计还低的价格，获得一批有价值的

谈判就这几招

资产，和一位才世无数的经理。

造成这次谈判成功的因素在那里？主要是因了解人性，事前充分的准备和运用策略得当，满足了各方的需要。

3. 谈判分了多少类

谈判分多少类？生活中我们天天都在谈判，与家人、与卖主等交流过程就是谈判过程，这里仅就商业谈判分之为买卖谈判、单位与职员谈判及不动产谈判。

8



△谈判分了多少类