



只眼

看资本

书系

谈判

TANDAN
ZIBEN

资本

主 编 张忠元 向 洪



中国时代经济出版社

谈判 资本

TANPAN
ZIBEN

蒋锡林 曾建明 张 强 编著



中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

谈判资本/张忠元、向洪主编. —北京:中国时代经济出版社,2002.1

(3只眼看资本书系)

ISBN 7-80169-103-2

I. 谈… II. 张… III. 资本经营 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 079528 号

3
只眼看资本书系

谈判资本

主编
张忠元
向洪

编著
蒋锡林
曾建明
张强

出 版 者	中国时代经济出版社 (原中国审计出版社)
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦 11 层
邮 编	100007
电 话	(010)88361317 64066053
传 真	(010)64066026
发行经销	各地新华书店经销
印 刷	军事科学院印刷厂
开 本	850 × 1168 1/32
版 次	2002 年 1 月第 1 版
印 次	2002 年 1 月第 1 次印刷
印 张	10.375
字 数	233 千字
印 数	0001 - 5000 册
定 价	19.80 元
书 号	ISBN 7-80169-103-2/F·032

版权所有 侵权必究

世界经济，正呈加速度发展的趋势。世界经济格局，正面临新的分野。资源，重新配置；人口，压力增大；环境，要可持续发展；财富，要重新分配；资本，要快速重组。贫与富、强与弱、败与胜的竞争越来越激烈。充满危机、挑战和机遇的未来展示在我们面前。

大家都已感到了生存竞争的激烈与残酷。

21 世纪是资本扩张、重组、较量、争夺的世纪，21 世纪是人类的创新世纪。

研究各种资本理论体系和丰富内容，科学地认识和掌握资本，促进资本的合理流动和资本的有效利用，是 21 世纪任何成功人士积累财富必不可少的重要实践课堂。拒绝接受这种课堂的实践和运用，金库将在您手中失掉，贫困的帽子将戴在您的头顶上。

致力于创新，将影响一个人的生存质量；致力于创新，将有助于推动人类社会经济的发展。21 世纪的资本论，涉及货币资本、品牌资本、人才资本、商机资本、科技资本、知识资本、管理资



本、数字资本、精神资本、生态资本、交易资本和创新资本等多种领域的丰富内容。

《3只眼看资本书系》将给广大读者献上《人才资本》、《人居资本》、《信誉资本》、《谈判资本》、《品牌资本》、《体育资本》、《旅游资本》、《哈佛资本》、《教育资本》、《协作资本》十本，每本25万字左右。通过这些书，带您走进智慧丰富、营造资本、事业有成的空间，使您获得应有的社会地位和生存财富。

全书有超前议论，有启示叙述；有中外案例，有前瞻观点；有新思维、新理念、新创意、新角度、新策划。全书针对性、创新性、实用性、操作性强，读后颇受启发，大大有助于您在新世纪中不断获得财富，并积累巨额利润；教您有效地重组资本，科学地运用资本，在资本扩张的世纪中，使资本不断地增值。

愿这套书在价值观念、意识形态、经济结构、思维模式、道德伦理以及人的生存方式、生活方式等方面，给广大读者新的思索、新的启示、新的智慧和新的力量。

书系编委会

2002年1月

前言

现代企业不能没有谈判，因为企业的成功至少有一半要靠谈判来兑现。更有人说，企业的超额利润全部掌握在谈判高手的股掌之间。

中国人在谈判领域里曾取得过辉煌的成就，然而我们在对自己实践经验的总结和理论的系统化研究方面却比别人落后了。在近四十年间，西方在谈判的理论与实践方面有许多突破性的成果，出现了许多极富影响力的流派。他们彼此交流，相互促进。以美国为代表的西方大国在处理国际争端和冲突的过程中，其领导人常得益于来自顾问和专家强有力的理论指导。许多具有渊博知识和丰富谈判经验的学者、政治家、企业家、律师都加入到为本国培养现代谈判人员的行列中。面对开放和飞速发展的世界，我们惟有奋起直追。

然而，专业课上老师并没有传授这样的知识，教科书上更没有现成的案例可循。对于将入校门或刚出校门的大学生来说，经验远比书本知识匮乏，因而更比书本知识宝贵。经验的获得靠阅历、



靠积累，但学习别人的经验同样是获得经验的好办法。

有关资料表明，在发达国家中有 10% 的人每天都直接或间接地从事着谈判工作，美英等国仅职业的商务谈判人员就占全国人口的 5% 以上。现代人正生活在国际化的环境之中，人们在需要交流的同时还必须懂得交流的技巧与艺术。为了尽快提高我们的谈判能力与水平，以开放的姿态去面对和借鉴他人的成果，是十分重要的。

本书从各个角度阐述了谈判者应该具备的知识、经验、素养、技巧、艺术等，使谈判者尽量避开谈判对手设置的陷阱，少犯错误，从而赢得自己心仪的财富。

由于成书仓促，本书参阅了大量的资料文献，在此，特向张强、向洪等同志表示感谢。

参与本书撰写工作的还有：四川生殖卫生学院院长助理熊刚副教授、四川生殖卫生学院向洪副编审、西南财经大学经济学博士后杨明洪教授、军事经济学院经济学博士胡金林、上海财贸学院朱国栋教授、四川师范大学经济学刘成绪教授、四川大学李杰教授、中国社会科学院朱犁研究员、武汉大学李庆云博士、成都理工大学曾建明副教授。

编 著 者

2002 年 1 月

3只眼看资本 书系

总 策 划 林晓靖 张云峰

主 编 张忠元 向 洪

执行主编 张日新 张 强 胡金林

副 主 编 李向前 朱 犁 王俊佳

陈万江 曾建明 干鸣丰

游 勇 陈 平

编 委 张忠元 张日新 张 强

向 洪 王俊佳 张智翔

杨明洪 廖民生 游 勇

朱 犁 张翠芳 干鸣丰

舒代宁 刘 芳 向泽英

陈万江 曾建明 胡金林

只眼看资本书系

《人才资本》

《哈佛资本》

《谈判资本》

《品牌资本》

《信誉资本》

《人居资本》

《体育资本》

《旅游资本》

《教育资本》

《协作资本》

目 录

1 /	第 1 章	谈判使你活着
2 /	第一节	人生就是大谈判桌
3 /	第二节	生存就是和社会谈判
5 /	第三节	“谈判时代”
6 /	第四节	智者的“谈判”
8 /	第五节	拒绝谈判 自食其果
9 /	第六节	谈判桌外的“功夫”
11 /	第七节	谈判就是与自己较量
13 /	第八节	三寸舌强于百万雄师
17 /	第九节	量语中的驱祸得福
21 /	第 2 章	形象是张什么脸
22 /	第一节	形象到底是什么
24 /	第二节	为什么要塑造形象
28 /	第三节	形象是可以塑造的
31 /	第四节	打造企业家的衣冠
35 /	第五节	给对手一个好的“包装”
37 /	第六节	人要衣装
38 /	第七节	和谐即是美
54 /	第八节	各显英雄本色
57 /	第 3 章	打造自己的头脑风暴
58 /	第一节	素质高者胜
59 /	第二节	谈判者应具备什么样的形象
64 /	第三节	谈判前说话的准备



- 66/ 第四节 内外兼修是正道
- 68/ 第五节 内在气质的培养
- 74/ 第六节 个性就是灵魂
- 81/ 第七节 增强语言表达的幽默感
- 85/ 第八节 练就一种好的形体语言
- 90/ 第九节 谈判三心
- 97/ **第4章 给时间一颗奔腾的心**
 - 98/ 第一节 时间在谈判中的作用
 - 100/ 第二节 时间的限制
 - 104/ 第三节 接受时间的摆布
 - 105/ 第四节 选择最好的时机
 - 109/ 第五节 如何利用时机
 - 110/ 第六节 多休息，少工作
 - 112/ 第七节 选择适当的谈判时间
 - 114/ 第八节 给对方留一些时间
 - 115/ 第九节 把握“最后时间”
- 118/ **第5章 价格是心中永远的痛**
 - 119/ 第一节 打好手中的第一张牌
 - 121/ 第二节 报价的学问
 - 125/ 第三节 如何讨个好价钱
 - 127/ 第四节 微笑地讨价还价
 - 128/ 第五节 让你的期望变成降落伞
 - 130/ 第六节 别接受“最坏的交易”
 - 132/ 第七节 最好别抢先报价
 - 136/ 第八节 避开虚假报价
- 139/ **第6章 与外商斗脑**
 - 140/ 第一节 国际化时代的谈判哲学



141/	第二节	到什么地方唱什么歌
144/	第三节	外交辞令最得体
145/	第四节	礼貌用语
147/	第五节	交际礼仪 ABC
148/	第六节	宾主皆尽欢
150/	第七节	拒绝无理索赔
152/	第八节	力争间接赔偿
154/	第九节	外商颊上的唇印不见了
154/	第十节	“巴林谈判”
158/	第十一节	以情感人
160/	第十二节	谈判不成情谊在
163/	第 7 章	与老板斗脑
164/	第一节	老板的面孔
165/	第二节	如果老板说错了话
167/	第三节	如何应对越界管理的老板
169/	第四节	如何对付讨厌的老板
171/	第五节	学会对老板说“NO”
175/	第六节	如何向老板提意见
178/	第七节	是否该奉承老板
179/	第八节	得罪了老板怎么办
180/	第九节	与老板讨价还价
182/	第 8 章	谈判百科全书
183/	第一节	只有利益是永恒的
218/	第二节	谈判贵在知己知彼
219/	第三节	制造适宜的谈判氛围
221/	第四节	洞察对手心理的艺术
222/	第五节	怎样控制谈判局面



- 224/ 第六节 谈判的语言艺术
- 226/ 第七节 谈判桌前的随机应变
- 230/ 第八节 不开空头支票
- 232/ 第九节 以静制动 伺机反击
- 235/ 第十节 打破沙锅“问”到底
- 238/ 第十一节 站在对手的立场上说话
- 241/ 第十二节 旁敲侧击 声东击西
- 244/ 第十三节 如何说服谈判对手
- 246/ 第十四节 谈判中如何拒绝对手
- 249/ 第十五节 如何对付强硬对手
- 251/ 第十六节 谈判陷入僵局怎么办
- 253/ 第十七节 敲开重谈的大门
- 255/ 第十八节 对付事后诸葛亮
- 257/ 第十九节 如何与大公司谈判
- 260/ 第二十节 谈判中如何巧妙提问
- 263/ 第二十一节 谈判中如何应答
- 266/ 第9章 打量经典唇枪舌战
- 267/ 第一节 鲍勃赢得谈判的惊世之举
- 268/ 第二节 工业家同银行家谈判
- 269/ 第三节 与总统谈判的摩根
- 274/ 第四节 懂得说“不”的尼尔伦伯格
- 275/ 第五节 荷伯·科恩的“不”
- 276/ 第六节 荷伯与矿主的谈判
- 277/ 第七节 大师的第一次谈判
- 279/ 第八节 松下的退让策略
- 280/ 第九节 “条条道路通罗马”
- 282/ 第十节 你靠什么瓦解对手的意志



283/	第 10 章	谈判误区
284/	第一节	开始的大忌
285/	第二节	不以玩笑了之
286/	第三节	疲劳的谈判之忌
288/	第四节	别让时间付之东流
289/	第五节	缓解策略
290/	第六节	与人谈判常犯的 9 大禁忌
293/	第七节	谈判现场的 5 点要求
295/	第八节	与不同性格的对手谈判的方略
298/	第九节	与不同心理的对手谈判的忌讳
305/	第十节	谈判诡计
307/	第十一节	古老的骗局
308/	第十二节	不要被谎言欺骗
310/	第十三节	不要被心理战弄垮
313/	第十四节	不要被压力压倒
317/	第十五节	如何对付诡计
319/		参考文献

第 **1** 章

谈判使你活着



社会是个大舞台，一个人的谈吐有时直接影响到一个人的生存状态。好好把握每一次机会，你的人生将无比亮丽。



第一节 人生就是大谈判桌

现实世界充斥着形形色色的谈判，不管你愿意与否，你都是一个参加者。上农贸市场的讨价还价、说服妻子买台超大屏幕彩电、教导儿子听老师的话……在不知不觉之中，你已卷入各式各样的谈判中。因为，你有许许多多的需要，而这些需要很多只能从别人那里获得。

如果我们将目光仅仅集中在商场上，情形也一样。商场是一个巨大的谈判桌！商家要求自身的生存和发展，就不可能不谈判：需要招聘人才，就得到人才市场上去谈判；需要筹措资金，就得同银行等金融机构谈判；需要采购原材料或成品，就得同供应商谈判；需要推销产品，就得同用户或消费者谈判；需要扩大产品知名度，提高企业的声誉，就得同广告公司谈判；需要引进投资，需要引进技术，都得通过谈判……即便是生产往来中出现了问题，向对方提出索赔，也必须通过谈判解决。精明的商家首先必须是一个出色的谈判者！

商场之上，风起云涌，商战轰轰烈烈。欲在竞争激烈的商场上开辟并拓展一块立足之地，商家不能不重视商务谈判。“纵横舌上鼓风雷”，商务谈判比日常生活中的谈判更富有竞争性，更富有技巧，它有时会关系到企业的生死存亡！

成功的商务谈判者是商家景仰之对象、期望之目标。然而，在成功谈判的背后，隐藏着谈判者多少默默无闻的积累和千辛万苦的努力。犹太人谈判术告诉我们，谈判家辉煌的



并不只是侃侃而谈、挥洒自如的那一刻，谈判家的成就也不只表现在一纸的协议上，他的整个成长历程都是动人的，而且很耐人寻味的。

谈判家并非可望而不可及的偶像，谈判家也并非伸手可及的。你有屡经挫折而决不退缩的斗志吗？你有渴望学习谈判技巧而茁壮成长的勇气和毅力吗？

第二节 生存就是和社会谈判

所谓谈判，不仅是指围着会议桌开会而已。因为——只要坐上会议桌，或多或少总是必须做出些让步。而最高明的谈判方式，是连会议桌的边儿也不必沾上，就能够通过口舌之战而取得百分之百的胜利。

事实上，我们每天都在不停地和社会谈判，在日常生活中，你不只是和上司及部属交涉，也需要和同阶层的同事交涉。想完成一件工作，需要许多人的合作、帮助与支持。而这些人或许不在你的工作联络范围之内，却有绝对的力量帮助你完成此项工作。这些人也许有不同的功能或工作方式，甚至在你所不熟悉的工作地点，但你需要运用谈判的技巧来获得他们的帮助与支持。

你谈判的对象可能是顾客、经纪人、银行家、买主、卖主、厂家、甚至财税局或保险公司所委托的机构。

你谈判的目的可能是为了更好的资金预算、更大的工作空间、更高的决策权、更多的休息时间、迁调至其他地区，或任何你认为是需要的事。也许，你所谈判的对象及目的，