

每天用喝咖啡的时间，增长你的谈判智慧
领悟北大谈判精神，轻松解决谈判难题
汲取北大谈判精华课，360堂，堂堂精彩十足

每 天 一 堂

北大谈判课

YITANG
M E I T I A N B E I D A T I A N P A N K E

墨 非 编著

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才能谈判中达成双赢的局面，如何才能让自己和对方的利益都达到最大化，如何运用语言艺术更好地打动对方，如何才能赢得自己所需要的一切。



台海出版社

每 天 一 堂

北大 谈判课

M E I T I A N Y I T A N G
BEIDA T I A N P A N K E

墨 非◎编著



台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂北大谈判课 / 墨非编著. — 北京 : 台海出版社,
2015. 11
ISBN 978 - 7 - 5168 - 0753 - 8

I. ①每… II. ①墨… 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 (2015) 第 253513 号

每天一堂北大谈判课

编 者: 墨 非

责任编辑: 姚红梅

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

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: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 388 千字 印 张: 22.5

版 次: 2016 年 6 月第 1 版 印 次: 2016 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5168 - 0753 - 8

定 价: 45.00 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、拥有巨大才干以及作出突出贡献的人。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。



目 录

CONTENTS

第 1 章 谈判资本课

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

第 2 章 谈判前的准备

第 18 天 做谈判桌上的太阳	18	第 25 天 决不因表象而接受任何事物	24
第 19 天 要想成本最小,需换位思考	19	第 26 天 谈判也要讲人情	25
第 20 天 谈判的本质是沟通	19	第 27 天 把握好自己的两根“线”	26
第 21 天 在谈判桌上节约“口水”,多用 耳朵	20	第 28 天 做专家,不做菜鸟	27
第 22 天 说服对方的内心资本	21	第 29 天 用你的魅力催眠对手	28
第 23 天 谈判中的四个要领	22	第 30 天 亮出实力,切忌自夸	29
第 24 天 摸清对方的底牌	24	第 31 天 决定谈判成败的四个要点	30
		第 32 天 谈判者要有“自知之明”	30



第 33 天 巧探家底,不留痕迹	31	第 37 天 无论如何,要稳住阵脚	34
第 34 天 不妨“高估”谈判对手	32	第 38 天 你收集的信息真实吗?	35
第 35 天 让对方感受到你的诚意	33	第 39 天 想清楚你要跟谁谈判	36
第 36 天 藏好自己的底牌	34	第 40 天 谈判中的力量	37

第 3 章 谈判礼仪课

第 41 天 不修边幅的人在谈判中没有 影响力	38	第 51 天 用 3 分钟点燃对方的热情	47
第 42 天 谈判桌上穿出自己的“魅力”	39	第 52 天 选择正确的寒暄话题	48
第 43 天 像胜利者那样走路	40	第 53 天 怎样避开谈判桌上的“雷区”	49
第 44 天 注意自己的形象	40	第 54 天 永远的女士优先	50
第 45 天 谈判中的魔鬼就藏在细节中	41	第 55 天 拒绝对方时不要忘了礼貌	51
第 46 天 对手听得出你的诚意	43	第 56 天 你会坐电梯吗?	51
第 47 天 想驾驭对手,先驾驭你的声音	43	第 57 天 小电梯里的大学问	53
第 48 天 要谈生意,先谈微笑	44	第 58 天 接电话的五条军规	54
第 49 天 记住名字,赢得信任	45	第 59 天 打好谈判电话的四要素	55
第 50 天 三招把对方的名字印在 脑子里	46	第 60 天 谈判时管好你的手机	56
		第 61 天 餐桌礼仪有学问	57
		第 62 天 在酒桌上谈判需知的饮酒文化	58

第 4 章 谈判口才课

第 63 天 练就好口才,赢得谈判好结果	61	第 76 天 借力打力,反驳对方	73
第 64 天 倾听是最优美的谈吐	62	第 77 天 谈判中既要说理,又要说情	74
第 65 天“闲聊”其实并不“闲”	62	第 78 天 怎样在谈判中说服一群人	75
第 66 天 谈判就是开门、关门的学问	63	第 79 天 让“紧张”与“恐惧”见鬼去吧	75
第 67 天 同样的话,不同的说法,不同的 效果	65	第 80 天 让自己的谈判演讲一鸣惊人	76
第 68 天 忠言不必逆耳,良药不必苦口	66	第 81 天 演讲中的“老调新谈”和 “旧瓶新酒”	77
第 69 天 以理服人,让对方心服口服	66	第 82 天 用停顿给演讲带来力量	78
第 70 天 懂得拒绝的人,才真正懂得 谈判	67	第 83 天 感动自己才能打动他人	79
第 71 天 巧妙拒绝,舌头打弯化解尴尬	68	第 84 天 演讲中打动人心的方法	79
第 72 天 婉转地批评你的谈判对手	69	第 85 天 给你的谈判演讲“瘦身”	81
第 73 天 幽默的谈吐无往不胜	70	第 86 天 谈判高手懂得把危机变成机遇	81
第 74 天 赞美为谈判锦上添花	71	第 87 天 谈判演讲中,当糊涂时需糊涂	82
第 75 天 赞美强于狡辩	72	第 88 天 不要在谈判桌上说谎,也不能 太实在	83

第 89 天 遇到刁难,不妨脑筋转“弯”	84	第 93 天 说“不”的同时,顾全对方的 尊严	87
第 90 天 说话面面俱到,谈判十方周全	84	第 94 天 沉默是最有力的语言	88
第 91 天 讲真话才是好口才	85	第 95 天 一言败事,一言成事	89
第 92 天 妙语“堵”住对方的请求	86		

第 5 章 谈判流程课

第 96 天 典型的谈判流程	91	第 104 天 从“破题”到“入题”	97
第 97 天 时间+目标+努力=成功	92	第 105 天 先谈共同基础,后谈对立 问题	98
第 98 天 确定明确目标	93	第 106 天 准备打一场持久战	99
第 99 天 用心思考你的计划	94	第 107 天 别轻易放弃自己的合作伙伴	99
第 100 天 拟定谈判计划	95	第 108 天 增加谈判次数,缩短谈判 时间	101
第 101 天 为自己设定位置	95		
第 102 天 模拟谈判场景	96		
第 103 天 渲染谈判气氛	97		

第 6 章 分配价值之前先创造价值

第 109 天 掠夺价值还是创造价值	102	第 116 天 怎样把你的谈判对手变成 伙伴	109
第 110 天 掠夺价值最终掠夺的是自己	102	第 117 天 善待谈判中的伙伴	109
第 111 天 让对方看到利益	103	第 118 天 提醒对方注重整体利益	111
第 112 天 在危机中看得更长远	104	第 119 天 双赢谈判的四块基石	111
第 113 天 和对手一起出海	105	第 120 天 为自己创造筹码	112
第 114 天 谈判中创造价值的技巧	106		
第 115 天 别急着给自己的谈判下结论	107		

第 7 章 看穿对手才能赢得畅快

第 121 天 准确把握对方心态	114	第 130 天 不放过重要的细节	124
第 122 天 察言观色,才能看准对方	116	第 131 天 了解对方的诚意	125
第 123 天 做个称职的观察者	117	第 132 天 把握对方的真实需求	126
第 124 天 常见的身体语言	119	第 133 天 巧妙搜集对方的信息	127
第 125 天 对方的身体语言在表达什么	120	第 134 天 从衣服中看出对手的性格	128
第 126 天 特殊的身体语言	120	第 135 天 洞悉对手隐藏的表情语言	129
第 127 天 眼神中的秘密	122	第 136 天 时刻嗅出对手的“松懈信号”	130
第 128 天 用座位画一张“人心地图”	123	第 137 天 听其言,辨其意	131
第 129 天 坐姿中隐藏的秘密	124	第 138 天 通过语言看穿对手	132



第 139 天 有些谈判的功夫在谈判之外 …… 133 | 第 140 天 “理想价格”和“走开价格” …… 133

第 8 章 先声夺人的开场策略

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| 第 141 天 “能量交火”要在开口之前 …… 135 | 第 151 天 第一时间万万不能
“见好就收” …… 144 |
| 第 142 天 微笑是谈判成功的良好开端 …… 136 | 第 152 天 找对的人、说对的话 …… 145 |
| 第 143 天 只叫“名字”不叫“姓” …… 137 | 第 153 天 学会对第一次报价感到意外 …… 146 |
| 第 144 天 一开口就征服对方 …… 138 | 第 154 天 不要被对方的情绪左右 …… 147 |
| 第 145 天 未谈生意，先谈感情 …… 139 | 第 155 天 抓住谈判对手的好奇心 …… 148 |
| 第 146 天 在谈判桌上树立威信 …… 140 | 第 156 天 “不谈之谈”的妙用 …… 149 |
| 第 147 天 在谈判中放开心灵 …… 141 | 第 157 天 点燃谈判对手的热情 …… 150 |
| 第 148 天 在开价时占得先机 …… 142 | 第 158 天 事例是最有力的武器 …… 151 |
| 第 149 天 将价钱底线坚持到底 …… 142 | 第 159 天 永远比对方多想一步 …… 152 |
| 第 150 天 谈判的局势掌握在坚定者
手里 …… 143 | |

第 9 章 切中要害的中场攻势

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| 第 160 天 谈判中把握说话的尺度 …… 154 | 第 172 天 摆事实，让“雄辩”无从出口 …… 165 |
| 第 161 天 谈判中需要注意的“回答”问题
的方式 …… 155 | 第 173 天 平和应对谈判中的“插曲” …… 166 |
| 第 162 天 点一点对手的“穴道” …… 155 | 第 174 天 妙用“名人效应” …… 167 |
| 第 163 天 请将不如激将 …… 156 | 第 175 天 谈判中请个“高人”来助阵 …… 168 |
| 第 164 天 谈判桌上走神走掉的都是
利润 …… 158 | 第 176 天 按下谈判的成交“按钮” …… 169 |
| 第 165 天 谈判桌上，会说的不如会听的 …… 159 | 第 177 天 怎样回应对方的疑问 …… 169 |
| 第 166 天 抓住那些一字千金的话 …… 160 | 第 178 天 曲线满足对方的要求 …… 170 |
| 第 167 天 谈价钱的三条妙招 …… 161 | 第 179 天 挫一挫对方的锐气 …… 171 |
| 第 168 天 拿出耐心，赢得谈判 …… 161 | 第 180 天 拖一拖对方的时间 …… 172 |
| 第 169 天 分享能把谈判桌上的对手变成
朋友 …… 162 | 第 181 天 把问题解决在对方提出之前 …… 173 |
| 第 170 天 不动声色“巧”成事 …… 163 | 第 182 天 妙用“更高权威” …… 174 |
| 第 171 天 巧妙回应对方的“恶语” …… 164 | 第 183 天 打好你的“信任牌” …… 175 |
| | 第 184 天 不要做第一个妥协的人 …… 176 |
| | 第 185 天 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

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| 第 186 天 用好谈判桌外的功夫 …… 179 | 第 187 天 不达目的不罢休 …… 180 |
|--------------------------|------------------------|

第 188 天 会赞美你的谈判对手	181	第 197 天 提供“有价”服务	190
第 189 天 逆向思维,说服对手	182	第 198 天 怎样给自己的商品“降价”	191
第 190 天 坐下来,与对方好好算笔账	183	第 199 天 “以退为进”破僵局	191
第 191 天 适当营造竞争氛围	184	第 200 天 以谬归谬,跳出谈判僵局	192
第 192 天 与其硬碰硬,不如“服点软”	185	第 201 天 打破僵局,需要注意的细节	193
第 193 天 让舌头“灵活”起来,巧找借口, 打破僵局	186	第 202 天 谈判桌上,拒绝可以赢得更多	194
第 194 天 改变不了对手就改变自己	187	第 203 天 改变谈判条件,影响谈判结果	195
第 195 天 理直气壮地“反击”	187	第 204 天 以德报怨,为自己赢得掌声	196
第 196 天 退一步海阔天空	189	第 205 天 让谈判对手自愿低头	197
		第 206 天 找到关键的“第三方”	198

第 11 章 抓住要领,让自己笑到谈判的最后

第 207 天 唱“独角戏”,不懂得利益 的互动	200	第 220 天 抓住机会,扩大战果	212
第 208 天 旁敲侧击成交法	201	第 221 天 搭配销售,谈出更大的需求	213
第 209 天 会装傻的人才是真聪明	202	第 222 天 促销推广,小优惠换来大利益	214
第 210 天 巧妙运用“最后通牒效应”	203	第 223 天 用人格说服对手下定决心	214
第 211 天 用提问打破思维定势	203	第 224 天 自己钓鱼,不如“授人以渔”	215
第 212 天 制造“紧迫感”,给对方施 加压力	204	第 225 天 把价格分解	216
第 213 天 策略要硬,态度要软	205	第 226 天 让对方感觉他赢了	217
第 214 天 什么时候离开谈判桌	206	第 227 天 会签才会赢	217
第 215 天 做个“忘我”的谈判者	206	第 228 天 不要忘了祝贺自己的对手	218
第 216 天 别让贪心毁了整个谈判	208	第 229 天 换个角度审视自己的对手	219
第 217 天 害人之心不可有,防人之心 不可无	209	第 230 天 在谈判桌上拥抱你的“敌人”	220
第 218 天 信任对方和赢得对方的信任	210	第 231 天 为失败的谈判赋予价值	221
第 219 天 以“情”动人,让对方妥协	210	第 232 天 “时局”不利时,选择让步式 进攻	221
		第 233 天 谈判桌下遵守诺言,谈判桌上赢得 信誉	222

第 12 章 如何在谈判中获得力量

第 234 天 再弱小的人也有强大的谈判 力量	224	第 238 天 你总能得到自己不需要的 东西	227
第 235 天 要相信自己的力量	225	第 239 天 换位思考显奇效	228
第 236 天 让别人相信你的力量	226	第 240 天 改变对方的思维方式	229
第 237 天 从别人那里获得力量	227	第 241 天 印刷品——说服对手的一件	

利器	230	第 248 天 巧用谈判对手的对手成事	236
第 242 天 转向的力量	231	第 249 天 好生意是“夸”出来的	237
第 243 天 谈判桌上,知识就是力量	232	第 250 天 幽默是谈判中离不开的调料	238
第 244 天 谈判桌上的一天与一年	233	第 251 天 结队出海,对抗大浪	238
第 245 天 用“同步行为”进行 “内心交流”	234	第 252 天 要赢得谈判,先赢得信任	239
第 246 天 将对方拖入谈判的成功	235	第 253 天 胜利者就是坚持到最后的人	241
第 247 天 给自己找一个更高领导	236	第 254 天 让你的团队发挥出合力	242

第 13 章 谈判中的无敌攻势

第 255 天 第一招:“真心相许”感动人	244	第 261 天 第七招:给对方一个无法抗拒 的选择	250
第 256 天 第二招:豪情万丈感染人	245	第 262 天 第八招:妙用进攻策略,让对方 主动让步	250
第 257 天 第三招:以退为进说服人	245	第 263 天 第九招:用人格魅力征服 对手	252
第 258 天 第四招:找个中间人好办事	246	第 264 天 第十招:仁者无敌	253
第 259 天 第五招:“车轮大战”与“冷战” 的综合运用	247		
第 260 天 第六招:用头衔树立威信	249		

第 14 章 谈判中滴水不漏的防守

第 265 天 用镇静面对尴尬	255	利益	258
第 266 天 用幽默化解僵局	256	第 270 天 不要害怕据理力争	258
第 267 天 想办法,让讨价还价的顾客 “闭嘴”	256	第 271 天 帮助顾客寻找需要	259
第 268 天 转换思路解决难题	257	第 272 天 控制情绪,别让冲动害了你	260
第 269 天 用高姿态来赢得		第 273 天 用微笑化解谈判中的失误	261
		第 274 天 谈判桌上,要有容人之量	262

第 15 章 怎样应对棘手的谈判

第 275 天 对方派了个小角色	264	第 282 天 加薪的希望变成了泡影	271
第 276 天 对方派了个专家	265	第 283 天 怎样跟领导谈加薪	271
第 277 天 用谈判挽救婚姻	266	第 284 天 怎样提醒领导兑现承诺	272
第 278 天 通过谈判让孩子步入正轨	267	第 285 天 怎样让对方乐于助人	273
第 279 天 孩子进入了叛逆期	268	第 286 天 怎样说服下属自愿加班	274
第 280 天 尴尬的话不要尴尬地说	269	第 287 天 处理矛盾时,给人一个台阶下	275
第 281 天 领导的要求无法应允	269	第 288 天 用玩笑的心态去说服朋友	276

第 289 天 跟朋友谈判要讲“真心话”	277	第 296 天 怎样在谈判桌上应对曾经的敌人	282
第 290 天 感情要真切,语言要委婉	277	第 297 天 做个聪明的“和事佬”	283
第 291 天 用自己的完美抹去谈判中的瑕疵	278	第 298 天 看清利润,忽略立场	284
第 292 天 用谈判重燃员工的心中的斗志	279	第 299 天 谈判遇到僵局时,懂得运用“缓兵之计”	285
第 293 天 小心“送上门来的利益”	280	第 300 天 自我反省才能挽回谈判中的错误	286
第 294 天 化解谈判中的尴尬	281		
第 295 天 在谈判中学会有条件地分享	282		

第 16 章 培养自己的谈判力

第 301 天 谈判高手身上的十二种素质	288	第 313 天 赞美谈判对手的力量	299
第 302 天 你是有魅力的谈判者吗?	289	第 314 天 在谈判中赞美对手的五个方法	300
第 303 天 从最初的三分钟下手	290	第 315 天 你在谈判中够谨慎吗?	301
第 304 天 你是胆识过人的谈判者吗?	291	第 316 天 一个细节足以决定谈判的成败	302
第 305 天 在谈判中打好手上的每一张牌	292	第 317 天 你是会留白的谈判者吗?	303
第 306 天 面对威胁,不卑不亢	293	第 318 天 在谈判中适当留白	304
第 307 天 如何在谈判中一眼看透对方的心理	294	第 319 天 你的知识储备好了吗?	305
第 308 天 你是机智的谈判者吗?	294	第 320 天 学习是一种习惯	306
第 309 天 谈判中的随机应变	295	第 321 天 你能注意到谈判的细节了吗?	307
第 310 天 你知道谈判的使命吗?	296	第 322 天 一屋不扫,天下难平	308
第 311 天 用别人想不到的办法完成使命	297	第 323 天 你有耐心赢得谈判吗?	308
第 312 天 你懂得谈判中的交际之道吗?	298	第 324 天 “硬气功”不如“软太极”	309
		第 325 天 几种常用的谈判策略	310

第 17 章 避开谈判的暗礁

第 326 天 不经训练就直接上前线	312	第 332 天 总是做着“天才”梦	317
第 327 天 误把谈判当做战争	313	第 333 天 又想赢,又怕输	318
第 328 天 以为强硬就不会落败	314	第 334 天 实质与关系的混淆	319
第 329 天 在谈判中戒心太重	315	第 335 天 被自己的“聪明”出卖	319
第 330 天 以为让一步也无所谓	315	第 336 天 “良药”过于“苦口”	320
第 331 天 急于掌握决定权	316	第 337 天 赢家从来不在谈判中辩论	321



- 第 338 天 看不到更远的风景 322
- 第 339 天 抱着唯一方案去碰运气 323
- 第 340 天 在谈判桌上受不得委屈 324
- 第 341 天 拒绝在谈判中作出解释 325
- 第 342 天 错过时机,就错过了整场谈判 ... 325
- 第 343 天 狠踢对方的“仇恨袋” 326
- 第 344 天 把自己摆在“架子”上 327
- 第 345 天 得了好处,还四处炫耀 328

第 18 章 谈判中的北大精神

- 第 346 天 勤奋:做个多走路的谈判者 330
- 第 347 天 责任:将谈判进行到底 331
- 第 348 天 坚毅:把柠檬榨成柠檬汁 331
- 第 349 天 思考:不做人云亦云的应声虫 ... 332
- 第 350 天 求知:做一只装不满的杯子 334
- 第 351 天 自信:相信自己能够成为谈判
高手 335
- 第 352 天 变通:用不同的办法说服
对方 335
- 第 353 天 突破:谈判最大的乐趣就是
挑战极限 336
- 第 354 天 包容:放大镜看优点,望远镜
看缺点 337
- 第 355 天 赞美:把对方说成值得尊
敬的人 338
- 第 356 天 诚信:我们在谈判中跋涉
的鞋子 338
- 第 357 天 谦逊:站得越高越要记得
低头 339
- 第 358 天 善良:方便别人就是方便
自己 340
- 第 359 天 从容:谈判高手也是生活
专家 342
- 第 360 天 热情:谈判的结果是情绪
的倒影 343



第1章 谈判资本课

第1天 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。

——撒贝宁（北大校友，央视主持人）

场景一：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。不论是我们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

们因为早点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。

第2天 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。

——撒贝宁

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、拥有巨大才干以及作出突出贡献的人。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和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。

第3天 谈出家和万事兴

在人生的航行中，我们需要冒险，也需要休憩，家就是供我们休憩的温暖港

湾。在我们的灵魂被大海神秘的涛声陶冶得过分严肃以后，家中琐碎的噪音也许正是上天安排来放松我们精神的人间乐曲。

——周国平（北大校友，著名学者，作家）

当我向别人滔滔不绝地讲述着谈判的重要性，谈判可以帮我们赢得想要的一切时，经常有人会一头雾水地问：那么，到底什么是谈判呢？这时，我只好告诉他我对于谈判的认识，我觉得：谈判就是一个人综合运用自己所掌握的信息和资源，用以说服对方按照自己的意愿来行事的一种力量。当然，双方会在这个过程中作出适当的让步和妥协，谈判的最终结果就是我们用多种力量所形成的影响力去左右人们的行为及反应。

当然，很少有人能够在我讲出如上的定义之后恍然大悟。于是我只好告诉他，谈判就是要求别人按照你的想法去做点什么。如果你仔细考虑一下自己的生活的话，你就会发现，从某种意义上讲，谈判贯穿了我们生活中的全部细节，不论我们是否以谈判为谋生手段，谈判都会出现在我们的工作和私人生活之中。在生活中的每一个细小方面，我们都在不断地与他人进行着谈判。比如在家庭中，丈夫同妻子谈判，妻子也在和丈夫谈判；孩子和父母谈判，父母也在和孩子谈判。甚至兄弟姐妹之间，为了分配玩具或者家产，也要坐下来谈一谈。

当然，我们不想让家庭内部变成一个勾心斗角的地方，因为我们在生意场上已经累了一天，回到家之后希望完全地放松一下。可是，就在这个时候，你的孩子开始一边大口大口地吃着油炸食品，一边目不转睛地看着电视里的不适合这个年龄段的电视节目；或者你的妻子正在跟自己的女性朋友聊天，你隐约地听到她在得知对方有整容的打算之后，表示自己下周也要去动一动自己的鼻子和下巴。对于家庭中的这些事情，你没有办法视而不见，因为你需要对你爱的人负责。但是你又不能强迫他们去做什么或者不要做什么，因为我们不能打着爱的名义去强迫我们所爱的人。那么，现在剩下的唯一的办法就是跟他们坐下来谈谈，用我们的谈判技能来谈出家和万事兴。

第4天 会谈判的人才是工作中的权威

世界上有两种人，一种是狼，一种是羊，他们是吃和被吃的关系。往往我们看到的狼特别和蔼可亲，这里有一句俗语就是“披着羊皮的狼”，但是世界上所有的羊又在装狼。同时，每个人身上既是羊又是狼，有时候羊会向狼转化，狼也会向羊转化。

——刘震云（北大校友，著名作家）

什么是工作中的权威呢？所谓权威能够让别人自愿地去完成你所交代的工作，并且要按照你所交代的方式。一个公司老板可能会拥有这个公司的所有权，但是真正的控制权并不一定在他手上，除非他掌握了谈判的技能，具有对自己的员工发号施令的权威。

几乎没有员工会当面拒绝老板分配的任务，但是在具体执行时往往不是那么回事。很多老板在布置完工作两周后，督促员工的进度时却得到对方这样的回答：“我不知道，我正在严格地按照你吩咐的去做。”对这种现象我们用很多种说法比如“非善意的服从”，或者“消极怠工”来定义。

而处在这种情况下之下的老板，就已经丧失了自己的权威地位。奉劝正在经历这种尴尬的老板们，请不要试图辞退所有不听话的员工，然后重新雇佣那些愿意服从命令的员工，并奢望他们会一字不差地按照你的意思去做。其实事情的关键，在于你没有掌握谈判的能力，无法有效地说服自己的员工服从命令。

另一方面，作为一名公司的员工，为了完成工作，你需要同别人进行合作，需要得到上司的帮助和支持。而这些人往往有着不同的想法或工作方式，发挥的作用也许不尽相同。所以，要想达到你的目的，你必须通过谈判来获得来自各方面的帮助与支持。

当你有一个非常好的企划方案需要老板接受时，你必须让老板知道，你才是这个方面的真正权威。当然，我建议的方法并不是在公开场合与自己的老板叫板，或者组织员工集体罢工。而是需要我们用谈判的方式来确立自己的权威，用某种方式来“包装”我们的思想。

通常情况下，老板是否接受我们的企划方案有两个条件：一是该企划案是否迎合了老板目前的迫切需求；二是是否符合公司目前的迫切需要。很多人虽然具有高超的专业技能，但大多都缺乏能够有效输出他们想法的谈判技巧，从而使他们的一些很好的想法无法得到认同，结果他们经常会感到沮丧，不得不承认自己的失败。

当你掌握了谈判的技巧之后，便不再需要为自己的工作处境而烦恼了。无论你是一个想要跟领导谈加薪的员工，还是一个想让下属无偿加班的老板。只有掌握了谈判的技巧，你才能是工作中的绝对权威。

第5天 好的谈判策略，带来好的谈判结果

那么，什么又叫做“坏人”呢？记得鲁迅曾说过，干损人利己的事还可以理解，损人又不利己的事千万干不得。我现在利用鲁迅的话来给坏人作一个界定：干损人利己的事的是坏人，而干损人又不利己的事的，则是坏人之尤者。

——季羨林（北大教授，著名古文学学家，思想家）