

《大领导力丛书》

# 大领导力 谈判力

北京道乐吉管理顾问有限公司  
甘华鸣 许立东 / 著

LEADERSHIP  
NEGOTIATION

构建大领导力是21世纪全世界的大浪潮。

古今中外，凡成就大事业者，无不具备大领导力，而不具备大领导力者，无一成就大事业——不管是经商，还是为政、治军，抑或是从事其他社会活动，概莫能外。

世界首富比尔·盖茨，具备大领导力；

全球CEO典范杰克·韦尔奇，具备大领导力；

美国国父、第一任总统乔治·华盛顿六星上将，具备大领导力；

哈佛中学校长、美国财政部前部长萨默斯博士，具备大领导力。

中国国际广播出版社

《大领导力丛书》

# 大领导力 谈判力

北京道乐吉管理顾问有限公司  
甘华鸣 许立东/著

LEADERSHIP  
NEGOTIATION

中国国际广播出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

大领导力:谈判力/甘华鸣等著. —北京:中国国际广播出版社,  
2003.4

ISBN 7-5078-2236-2

I. 大… II. 甘… III. ①领导学 ②谈判学 IV. C933

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第021394号

### 《大领导力:谈判力》

著者	甘华鸣 许立东
责任编辑	吕佩浩
版式设计	刘录正
封面设计	徐昕
出版发行	中国国际广播出版社(68036519 传真 68033508)
社址	北京复兴门外大街2号(国家广电总局内) 邮编:100866
经销	新华书店
排版	北京居高文化商社
印刷	华北石油廊坊华星印刷厂印刷
装订	
开本	850×1168 1/32
字数	275千字
印张	11.5
版次	2003年4月北京第1版
印次	2003年4月北京第1次印刷
书号	ISBN 7-5078-2236-2/F·293
定价	29.00元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究  
(如果发现图书质量问题,本社负责调换)

## 编者的话

21世纪机遇与挑战并存,发展迅猛,竞争空前。世界政要、商业巨子、学术泰斗高声疾呼:新时代需要大领导力。

古今中外,凡成就大事业者,无不具备大领导力,而不具备大领导力者,无一成就大事业——不管是经商,还是为政、治军,抑或是从事其他社会活动,概莫能外。世界首富比尔·盖茨,全球CEO典范杰克·韦尔奇,美国国父、第一任总统乔治·华盛顿六星上将\*,哈佛大学校长、美国财政部前部长萨默斯博士,均是具备大领导力的成就大事业者。

大领导力作为领导者素质的根本,从来就是企业的核心实力、事业的核心实力、军队的核心实力、国家的核心实力,一切人类组织的核心实力。大领导力控制并创造金钱、物质、声望、地位等等一切资源,个人如此,群体如此,国家、民族也如此。

“大领导力丛书”就是基于以上认识,根据时代特点和现代领导者的迫切需要而精心编撰的。该套丛书共7种,包括:《大领导力:统帅力》、《大领导力:组织力》、

《大领导力：决策力》、《大领导力：沟通力》、《大领导力：谈判力》、《大领导力：观察力》、《大领导力：创新力》。这套丛书详细阐述了大领导力的精髓要义，既有系统理论，又有实践技能，可使广大领导者获得最具前沿性的知识，从而开阔眼界，增长才干，激荡智慧，极大地提升领导能力，成为卓越的领导者。

人类各种组织的“头儿”——企业、事业单位、党政军群机关的领导者，都应构筑大领导力。正如拿破仑所作的论断：“狮子统帅的绵羊部队，能够打败绵羊统帅的狮子部队。”可以说，大领导力决定命运，有大领导力者生存，无大领导力者灭亡，大领导力强者兴旺，大领导力弱者衰落。

构筑大领导力实乃命运之战！

北京道乐吉管理顾问有限公司

甘华鸣

---

\* 《大美百科全书》28卷337页载：“1976年国会通过的一项法案提升华盛顿为美军六星上将，这样他的级别就高于所有其他的美国将领。”

# 目 录

## 第一篇 谈判策略基础

### 第一章 谈判的定义、性质及要素

第一节 谈判的定义 .....	(3)
第二节 谈判的性质 .....	(4)
一、谈判是各方谋求满足需要、获取利益的一种行为 ...	(4)
二、谈判是各方观点互换、感情互动的过程 .....	(5)
三、谈判是借助于思维—语言链传送信息、交换信息的 过程.....	(5)
第三节 谈判的要素 .....	(7)
一、谈判主体.....	(7)
二、谈判议题.....	(7)
三、谈判方式.....	(7)
四、谈判约束条件.....	(8)

### 第二章 谈判策略模式

第一节 谈判策略模式概要 .....	(9)
一、谈判策略模式的框架.....	(9)

二、谈判策略的构成·····	(10)
第二节 谈判策略模式简析·····	(11)
一、谈判的策略·····	(11)
二、谈判的基本原则·····	(11)
三、谈判的过程·····	(11)
四、谈判的情绪调控·····	(12)
五、谈判的语言和礼仪·····	(12)
六、特殊谈判的特别处理·····	(13)

## 第二篇 谈判的基本原则

### 第三章 人事分开

第一节 分清利益与关系·····	(17)
第二节 引导对方的看法·····	(18)
一、正确理解对方的看法·····	(18)
二、共同讨论问题而不要责怪对方·····	(20)
三、采取行动消除成见·····	(21)
四、让对方无法置身事外·····	(21)
第三节 顾及对方的脸面·····	(22)
一、补充有关争议事项的新信息·····	(23)
二、提供非实质性的让步·····	(24)
三、寻求第三者解围·····	(25)
四、帮助对方在相关者中树立形象·····	(25)

## 第四章 以利益为中心

第一节 焦点对准利益而非立场 .....	(27)
一、注意规避立场争论 .....	(27)
二、寻求对立立场背后的利益 .....	(29)
三、用利益诱导代替立场之争 .....	(31)
第二节 识别双方利益所在 .....	(34)
一、探讨对方的利益 .....	(34)
二、了解双方均有多重利益 .....	(37)
三、要认识到最有影响力的利益是人性的基本需求 .....	(37)
第三节 加强双方利益沟通 .....	(38)
一、表明重视对方的利益 .....	(38)
二、主动向对方传达利益 .....	(39)
三、共同讨论利益 .....	(40)

## 第五章 提供多种选择

第一节 影响多种选择方案产生的主要障碍 .....	(41)
一、过早判定问题 .....	(41)
二、认为答案只有一个 .....	(42)
三、目标太固定 .....	(43)
四、只关心自己利益 .....	(43)
第二节 把构思与判断分开,进行头脑风暴 .....	(44)
一、与己方内部人进行头脑风暴 .....	(44)
二、与对方一起进行头脑风暴 .....	(46)
第三节 开阔选择的领域和天空 .....	(47)



---

一、构思选择方案的思考运作·····	(48)
二、设法提出不同效力的协议方案·····	(49)
三、改变协议方案的范围·····	(50)
第四节 寻求双方互利的方案·····	(51)
一、寻求共同利益·····	(51)
二、利用利益判断上的差异性和互补性·····	(52)
第五节 使对方易于做决定·····	(56)
一、对方决断者是谁·····	(56)
二、注意决断的内容·····	(57)
三、站在对方的角度评估后果·····	(57)

## 第六章 坚持客观标准

第一节 如何运用客观标准·····	(58)
一、援引先例或惯例·····	(58)
二、利用客观模式·····	(59)
三、开发客观标准来解决分歧·····	(60)
四、用 CC 式程序来解决标准难题·····	(65)
第二节 运用客观标准谈判应注意事项·····	(66)
一、力求双方共同寻找客观标准·····	(66)
二、努力找出对方提议的根据·····	(67)
三、注意抓住机会引用对方提出的标准·····	(67)
四、不要屈服于压力·····	(68)
五、注意不要把己方标准教条化·····	(69)

## 附 录

案例：庭外解决·····	(71)
--------------	------

## 第三篇 谈判的过程

### 第七章 初步准备

第一节 初步准备的策略概要 .....	(85)
一、初步准备的策略的结构 .....	(85)
二、初步准备的策略的具体技术 .....	(85)
第二节 初步准备的策略详析 .....	(87)
一、认识谈判性质 .....	(87)
二、分析谈判环境 .....	(93)
三、收集、整理对方信息 .....	(96)
四、评估双方优劣势 .....	(102)
五、预测对方的接受区域和初始立场 .....	(105)
六、确定谈判目标 .....	(105)

### 第八章 制定计划

第一节 制定计划的策略概要 .....	(110)
一、制定计划的策略的结构 .....	(110)
二、制定计划的策略的具体技术 .....	(110)
第二节 制定计划的策略详析 .....	(111)
一、调整谈判风格 .....	(112)
二、确定总体战略 .....	(118)
三、设计谈判方案 .....	(120)

## 第九章 谈判开局

第一节 谈判开局的策略概要·····	(134)
一、谈判开局的策略的结构·····	(134)
二、谈判开局的策略的具体技术·····	(134)
第二节 谈判开局的策略详析·····	(135)
一、把握开场·····	(135)
二、掌握谈判议程·····	(139)
三、谋求谈判主动权·····	(147)

## 第十章 接触摸底

第一节 接触摸底的策略概要·····	(152)
一、接触摸底的策略的结构·····	(152)
二、接触摸底的策略的具体技术·····	(152)
第二节 接触摸底的策略详析·····	(153)
一、探测对方信息·····	(153)
二、报盘·····	(155)
三、防御对方窥测·····	(160)

## 第十一章 实质磋商

第一节 实质磋商的策略概要·····	(164)
一、实质磋商的策略的结构·····	(164)
二、实质磋商的策略的具体技术·····	(164)
第二节 实质磋商的策略详析·····	(165)
一、回盘·····	(165)

二、让步 .....	(177)
三、处理僵局 .....	(185)

## 第十二章 谈判收尾

第一节 谈判收尾的策略概要 .....	(210)
一、谈判收尾的策略的结构 .....	(210)
二、谈判收尾的策略的具体技术 .....	(210)
第二节 谈判收尾的策略详析 .....	(211)
一、谈判收尾 .....	(211)
二、制订和签署协议 .....	(218)
三、回顾总结 .....	(241)

## 附 录

案例:戴维营谈判 .....	(243)
----------------	-------

## 第四篇 谈判的情绪调控

### 第十三章 谈判的情绪调控

第一节 情绪调控的策略概要 .....	(261)
一、情绪调控的策略的结构 .....	(261)
二、情绪调控的策略的具体技术 .....	(261)
第二节 情绪调控的策略详析 .....	(262)
一、掌握对方的情绪状态 .....	(263)
二、把自己的情绪调适到最佳状态 .....	(265)

三、加强双方的情感沟通 ..... (267)  
四、怎样利用情绪滋生力量 ..... (268)

## 第五篇 谈判的语言和礼仪

### 第十四章 谈判的语言

第一节 谈判语言概述 ..... (273)  
    一、谈判语言的分类 ..... (273)  
    二、谈判语言的一般要求 ..... (276)  
    三、运用谈判语言的注意事项 ..... (279)  
第二节 谈判中有声语言的具体运用 ..... (280)  
    一、提问 ..... (280)  
    二、回答 ..... (286)  
    三、叙述 ..... (289)  
    四、倾听 ..... (292)  
    五、说服 ..... (294)  
    六、辩论 ..... (297)  
    七、寒暄 ..... (299)  
第三节 谈判中无声语言的具体运用 ..... (300)  
    一、特殊的语音现象 ..... (300)  
    二、人体语言 ..... (302)  
    三、物体语言 ..... (304)

### 第十五章 谈判的礼仪

第一节 谈判的正式场合礼仪 ..... (306)

---

一、见面与迎送 .....	(306)
二、会谈 .....	(308)
三、宴请与应邀赴宴 .....	(311)
四、签字仪式 .....	(316)
第二节 谈判的非正式场合礼仪 .....	(317)
一、称呼 .....	(317)
二、名片 .....	(318)
三、礼品 .....	(318)
四、电话和书信往来 .....	(319)
五、随遇交谈 .....	(320)
六、参观 .....	(321)
七、拜访 .....	(321)

## 第六篇 特殊谈判的特别处理

### 第十六章 团体谈判

第一节 谈判队伍的规划 .....	(325)
一、谈判人员的基本素质要求 .....	(325)
二、谈判队伍规模的确定 .....	(326)
三、谈判队伍结构的确定 .....	(329)
第二节 正式的信息沟通方式 .....	(330)
一、己方内部的信息沟通方式 .....	(330)
二、双方间的信息沟通方式 .....	(331)
第三节 双边团体谈判的座位安排 .....	(332)
第四节 分化对方的团队 .....	(334)

## 第十七章 多边谈判

第一节 提出解决问题的规则·····	(336)
一、一般规则·····	(336)
二、各方利益评估不同时的适用规则·····	(337)
第二节 慎用少数服从多数原则·····	(340)
第三节 注意联盟的不稳定性·····	(343)
第四节 运用基辛格法则·····	(345)
第五节 座位安排·····	(346)
一、通常的安排形式·····	(346)
二、特殊的安排形式·····	(347)
参考文献·····	(349)

# 第一篇

## 谈判策略基础



