

310

F-715.4
T58

◎ 生存智慧书系

NEGOTIATIONS WINNER

谈判赢家成功的13堂课

田 纓/编著



华文出版社

全案策划:明清图书工作室

责任编辑:刘明清(E-mail:mingqingLiu@hotmail.com)

图书在版编目(CIP)数据

谈判赢家成功的 13 堂课/田纛编著. —北京:华文出版社, 2002. 10
(生存智慧书系)

ISBN 7 - 5075 - 1376 - 9

I. 谈… II. 田… III. 贸易谈判 - 基本知识
IV. F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 060630 号

本书简体字中文版由台湾实业文化
授权华文出版社出版发行

版权所有,翻印必究

著作权合同登记 图字:01 - 2002 - 2406 号

华文出版社出版

(邮编 100800 北京市西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwbs.com>

电子信箱: webmaster@hwbs.com

电话(010)83086663 (010)83085707

新华书店经销

保定时代印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 1/32 开本 12.375 印张 200 千字

2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

*

印数:0001—8000 册

定价:20.00 元

目 录

第一篇 基础篇

第 1 堂课 人人都可以谈判 (3)

每天早上,你从梦中醒来时,便置身于谈判的舞台。人生就如同是谈判,现实世界就是无与伦比的谈判桌。不管你是在任何行业、身处任何位置、在任何时间,你都是参与者。就算你独处于荒岛,你也会跟心灵谈判。

谈判的着眼点 (3)

谈判所遵循的原则 (5)

谈判要达到的目的 (20)

第 2 堂课 修身方能治国平天下 (28)

人员是谈判的行为主体,因此谈判人员



目
录

的素质是谈判成功与否的决定因素。

谈判者的职业道德	(28)
谈判者的知识结构	(36)
谈判者的能力结构	(43)
谈判者的心理素质	(51)

第 3 堂课 谈判的程式

(54)

谈判就像人类一切有目的的社会活动一样,有其自身的特点和规律。谈判的程式是人们在长期的经验积累过程中形成的,是按谈判的不同内容及先后次序进行的一种阶段分工。

凡事预则立,不预则废——谈判 之前做好准备	(54)
针锋相对,短兵相接——谈判的过程	(64)
拉开真正较量的帷幕——谈判之后的工作	(76)

第二篇 谋略篇

第 4 堂课 谈判桌上谋略卷风云

(87)

人类五千年的灿烂文明,包含着一部悠



久而辉煌的谈判历史,其中博大精深的谋略思想是我们现代谈判学中一份宝贵的遗产。

谈判谋略概论	(87)
谈判谋略的理论体系	(89)
谈判谋略的要素构成	(94)
谈判谋略的文化背景	(96)

第 5 堂课 谈判的布阵谋略

(104)

在商务谈判中,设置各种迷阵并不少见。为了避免自己陷入对手的迷阵中,谈判者应从心理和措施上加以防范,不可不加思索地相信那些轻易获取的信息。

收集信息,知己知彼	(104)
巧布迷阵,请君入瓮	(107)
抛砖引玉,各取所需	(110)
巧用媒介,借局布阵	(114)
避己所短,扬己所长	(118)

第 6 堂课 谈判的造势谋略

(122)

故善战者,求之于势,不责于人,故能择人而任势。任势者,其战人也,如转木石。木石之性,安则静,危则动,方则止,圆则行,故



善战人之势，如转圆石于千仞之山者，势也。

——《孙子·势篇》

示形以利，夺声造势	(122)
巧借人力，顺水推舟	(127)
一张一弛，文武之道	(130)
声东击西，旁敲侧击	(135)
阴阳相交，行成于思	(137)

第 7 堂课 谈判的应变谋略

(142)

世界总是处于不断的变化之中，变化是永恒的、绝对的，而不变化则是暂时的、相对的。所以如何应对变化的形势、变化的事物，便是摆在每一个谈判者面前的严肃课题。

以守为攻，以退为进	(142)
打破僵局，柳暗花明	(146)
避实击虚，随机应变	(150)
先承后转，以理服人	(153)
嬉笑怒骂，皆成文章	(156)
顺风转舵，见机行事	(159)

第 8 堂课 谈判的攻心谋略

(166)

古人讲的“攻城为下，攻心为上”是有一



定道理的。所谓“口服心服”说的也是这个意思。因此,对于谈判者而言,如何在心理上战胜自己、战胜对方,不能不有所思考、有所研究。

以子之矛,攻子之盾	(166)
利用时机,反客为主	(169)
沉默是金,雄辩是银	(171)
巧用比喻,合理进攻	(175)
对症下药,一矢中的	(177)

第三篇 技巧篇

第 9 堂课 谈判的基本技巧	(185)
----------------------	-------

讲大道理历来不是一件困难的事情,而讲清楚小技巧、小方法、小道理却并不是一件容易的事情。往往后者比前者更关乎事情的成败。谈判当然也不例外。

谈判的主持技巧	(185)
谈判的引导技巧	(213)
谈判的表达技巧	(222)



谈判的总结技巧	(248)
谈判的书写技巧	(258)

第 10 堂课 和谈的技巧 (275)

从本质而言,世界上绝大多数谈判都可以归入“和谈”之列。选择和平而不是战争,需要谈;选择合作而不是分裂,需要谈;选择友谊而不是敌对,需要谈……

创造良好气氛,让环境参与谈判	(275)
诱导与说服并举,谈判桌上应以和为贵	(280)
退一步,海阔天空	(284)
幽默也是一种力量	(288)
礼貌的保留,让对手心存感激	(291)

第 11 堂课 进攻的技巧 (295)

进攻,意味着主动出击。战场上,进攻是取得胜利的重要手段;谈判中,进攻同样是取得成功的重要手段。当然,进攻的方法与技巧也是多种多样的。

高压与怀柔政策并举	(295)
期限的诱惑与最后的通牒	(299)
出其不意的进攻与欲擒故纵的拖延	(303)



条条道路通罗马	(307)
站在对手的立场上说话	(310)
第 12 堂课 防守的技巧	(314)

防守,并不意味着被动挨打,而是一种审时度势的人生策略和智慧。战场上,需要防守;谈判中,同样需要防守。

坦诚并不代表天真	(314)
大辩若讷,大智若愚	(317)
以逸待劳,以静制动	(320)
提问的魅力与语言的艺术	(322)
特殊战场,特殊防卫	(326)
第 13 堂课 报价的技巧	(330)

谈判,在某种意义上讲,也是一种讨价还价的艺术。甚至可以认为,所有的谈判均不外乎“你报价,我讨价”的过程。“成交”了,也就是谈判成功了;没有“成交”,也就是谈判破裂了。

高起点,低定位——报价的艺术	(330)
让一步,进十步——让价的艺术	(334)
敢于说“不”——议价的艺术	(337)



“同价主义”与“低价主义”——问价的艺术	(340)
胸有成竹,据理力争——索赔的艺术	(343)
艰难困苦,玉汝于成——投资的艺术	(347)

附 录 谈判能力的测试

谈判能力的测试	(362)
分数表	(374)



第
一
篇

基 础 篇

第 1 堂课

人人都可以谈判

谈判的着眼点

每天早上，你从梦中醒来时，便置身于谈判的舞台。人生就如同是谈判，现实世界就是无与伦比的谈判桌。不管你是在任何行业、身处任何位置、在任何时间，你都是参与者。就算你独处于荒岛，你也会跟心灵谈判。作为一个独立的个体，你可能跟其他人之间存在着冲突和不协调。这些人并非个个都是敌人，相反的，更多的是亲人和朋友。做老板，你要和手下的员工谈判；做父母，你要和自己的孩子谈判；做丈夫，你要和自己的妻子谈判；做生意，你要和你的对手谈判；谈恋爱，你要和自己



的情人谈判；总之，你还要和同学、同事……谈判。有时你还会跟一些赫赫有名、权力无边的组织机构发生各种各样的冲突，如何化解这些冲突，将决定你是否成功，是否会拥有完满的幸福生活。

谈判其实是很简单的，它属于知识和智力运用的范围。谈判的着眼点，就在于赢得他人的好感和尊重，并获取我们所需要的，从而完善自我，改善生活。

你想活得比别人好吗？

首先，不妨想一想我们需要什么？

我们的需要简直太多了，如荣誉、自由、金钱、权力、爱情、安全感、认同与尊重……重要的是，不管你相不相信，我们中间有些人就是能够比别人更懂得如何得到和满足自己的需要，活得比别人好。你想成为这样的人吗？事实上，你只要愿意训练自己，就可以成为谈判高手，从而可在某些程度上满足自己的需要。

记住：是我们在支配命运，而不是命运在主宰



我们！不要成为想象的奴仆，以为自己经验的世界就是真实的世界；你的对手可能有一把手枪，却没有子弹。猎物若了解打猎技巧；是会避开陷阱的。能够深悟进退得失的人，才能掌握关键，使谈判成为没有局限的胜局。

谈判所遵循的原则

巧用分割——从挑选法看谈判的双赢原则

20 世纪 60 年代，能源成为一种战略资源，其开发和利用愈来愈受到各国的重视。占地球总面积达 70% 的海洋不仅是联系世界各大陆的重要通道，而且还储存着丰富的生物、矿物资源等宝藏。对海底资源的开发利用是当时国际十分重视的问题。

早在 1969 年，马耳他在联合国大会上就提议，宣布国际海底区域及其资源为人类共同继承的财产，资源的开发应受到国际的监督与控制。1970 年联合国大会通过了马耳他的提议，发布了《关于和平利用国家管辖范围外的海洋床底及其底土的原则



宣言》，成立了国际海底管理局，颁布了对海底资源的合理利用及公平开发制度。

1970 年代，在美国召开了国际海底资源开发会议，在会上，美国国务卿基辛格建议，由联合国的附属机构国际海底管理局作为甲方，与作为乙方的各国私有或国有企业“平行开发”海底矿藏。由于许多开发中的国家担心，最好的采矿地会被一些工业发达的国家捷足先登，因此会议上与会各方各持己见，争论不休，一场气氛和谐的会议演变成了剑拔弩张、局势紧张的谈判。在各方相持不下的时候，基辛格提出了一种分割——挑选的办法：即每一个预定矿址的申请者首先要探明一块足够大的区域，这块区域所蕴藏的资源可供两家公司开采，而后，由这家采矿公司（主要来自已开发国家）将所探明的场地一分为二，而国际海底管理局有优先权从中挑选一块。

这种分割——挑选法使各国之间的纷争迎刃而解，已开发国家得到了利益，开发中国家也得到了



好处。

从基辛格在这场谈判中所提出的分割——挑选法我们不难看出，谈判实际上是一种以双赢为目的的互惠活动。它不同于一场棋赛，需要决定胜负，更不是一场战争，要将对手消灭。谈判的目标是在于双方达成协定，各有所得。事实上，谈判双方的利益并不是块蛋糕，你分得多，就意味着对手必须分得少；只要双方都深明大义，为实现利益均衡的理想而谋求一致，那么就共同将蛋糕做大，彼此分得更多的利益，将输——赢的模式变成赢——赢的局面。谈判是强调在合作基础上的竞争。事实上，竞争是合作的结果，是在一种和谐、愉快气氛下的较量。

掌握谈判的双赢原则必须从以下几个途径努力：

1. 建立一种平等的合作关系，营造一种友好和谐的谈判气氛。

之所以强调平等，是因为只有建立在平等的基础上，双方才能获得一种人格上的尊严，人格的力

