

网尽经典谈判谋略故事

鉴赏精英谈判谋略精髓

经典谈判谋略全鉴

张立强 / 编著



北京出版社

谈判技巧
解机及策略
方方圆圆

谈判技巧
解机及策略
方方圆圆

谈判技巧
解机及策略
方方圆圆

网尽经典谈判谋略故事

鉴赏精英谈判谋略精髓

经典谈判谋略全鉴

张立强 编著

北京出版社



三才生苗，落子百篇
 書籍，紙卷也，版了不
 戰呀戰，古今戰物
 物，關聯緊密，相關曉曉
 講高可也，一脈相承
 片，書中內容，講高可
 台，將片內容，獲神用于戰物
 用，通曉了現狀，缺

图书在版编目 (CIP) 数据

经典谈判谋略全鉴/张立强编著. —北京:地震出版社, 2005. 12

ISBN 7-5028-2792-7

I. 经… II. 张… III. 谈判学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 131731 号

地震版 XT200500206

经典谈判谋略全鉴

张立强 编著

责任编辑: 宋炳忠

责任校对: 樊 钰

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京通州京华印刷制版厂

版 (印) 次: 2006 年 1 月第一版 2006 年 1 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 305 千字

印张: 17.5

印数: 00001~15000

书号: ISBN 7-5028-2792-7/F·287 (3426)

定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前言



现代生活中，谈判可以说是无处不在。经常发生的，现代人时时处处都直接或间接地置身于谈判之中，它已经成为一种生活，甚至于一种艺术。这就要求人们具备一定的谈判素养，掌握一定的谈判谋略。

英国哲学家培根有句名言——知识就是力量！谈判是一种智慧的较量，谋略的较量，谈判谋略作为存在利益关系的双方或多方在谈判领域敌我双方斗智的法宝，正日益引起广大的谈判人员以及谈判爱好者的重视，而谈判的谋略训练已成为中高级谈判人员的必修课，因此出版有关普及谈判计策，传授谈判谋略的书籍也就成为必要，而这本应用性较强的《经典谈判谋略全鉴》，正是为适应这种社会需求而编辑出版的。

后魏的祖莹说：“文章须出机杼，自成一家风骨”。写文章要有自己的“风骨”，图书著作也应有自己的特色。这本《经典谈判谋略全鉴》就有独特的风格和较完整的理论体系。作者注重了对我国古代谋略宝贵遗产的挖掘，更注重了对现代谋略思想的继承，其中的谋略思想既有兵家十三经的高度提炼，又有《战国策》、《资治通鉴》等史学巨著的谋略升华，而其中的谋略运用与鉴赏既有墨子的幽默，晏子、周恩来的机智，张仪、苏秦的巧舌，也有淳于髡、触龙的婉言隐语，摩根、洛克菲勒的趁火打劫。既注意了对著名兵书谋略思想的借鉴和现代谋略运用的特点，更注意了体现谈判谋略的特色；既重视其可读性、经典性，更重视当前谈判谋略训练、谋略修养中的实际运用。

列宁说，没有不用计谋的战争。战争实际上是既斗力又斗智的极其激烈的较量，是敌我双方凭借既定的物质条件而进行的智力竞赛。因而，在谈判斗争中，凡是有活力对抗的活动，就有谋略的运用。有位古代军事家说：“非计策无以决嫌疑，非谲奇无以破奸息寇”，就是说，

没有不用计谋的军事决策，没有不用计谋的战争胜利。几千年的人类战争史，从一定意义上说，就是一部千姿百态的军事谋略斗争史。每一场战争、战役、战斗的胜负，无一不是在一定物质基础上赛谋斗智的结果，无不体现着谋略的巨大威力。在谋略演绎的长河中，有的箭枝纷落，折戟沉沙，只留下弓弦的震颤；有的银矢穿云破雾，将梦想化为现实，把瞬间铸成永恒。本书所选的谋略大都属于把瞬间铸成永恒的谋略以及现代继承和发展完善的。其谋略出处各有不同，而谋略运用则有长有短，既有浅唱低吟，娓娓动听；又有高歌豪迈，气势逼人。可谓风格各异，兼容并蓄。在这里你可以看到谋略思想、玄思妙语和真知灼见融为一体。在这里我们所看到的不仅仅是谋略的展示，案例的铺张，更是思想的撞击，智慧的交锋，生存的探求。

“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。”希望当您读到这本书时，能够感悟经过历史考验的谋略兵法，品味智者的灵活运用，从而能够有所借鉴，豁然开朗。





第一集 谈判前的准备谋略

——凡事预则立，不预则废

谋略1: 知己知彼—— 了知自己，探查对手	/ 3
① 沈括有备而谈，迫辽守盟履约	/ 3
② 多存芝麻好打油	/ 5
谋略2: 见微知著—— 细节决定成败	/ 7
① 日本以小见大，探知中国油田	/ 7
② 雅各布巧用传媒收集信息	/ 8
谋略3: 择人任势—— 任用随机应变的谈判人员	/ 10
① 邓芝化干戈为玉帛	/ 10
② 林肯慷慨陈词助老妇	/ 11
谋略4: 选将之所慎—— 选择高素质主谈人员	/ 13
① 诸葛亮舌战群儒	/ 13
② 机智应对震群魔	/ 15
谋略5: 取长补短—— 组建高效的谈判团队	/ 17
① 龙永图选谈判秘书	/ 17
谋略6: 有的放矢—— 确定谈判所要达成的目标	/ 19
① “死盯”目标的采购员	/ 19
② 基辛格巧用分割挑选法	/ 20
谋略7: 待时而动—— 选择理想的谈判时间	/ 22
① 待时而谈的服务公司	/ 22

第二集 谈判开局阶段谋略

——良好的开端是成功的一半

10 美越停战的谈判	/ 23
10 小新闻使亚默尔大发战争财	/ 23
谋略8: 巧取地利——确定有利的谈判地点	/ 25
10 独立宣言的签署	/ 25
10 中东和会的选址	/ 26
谋略9: 凡事预则立——制定谈判计划	/ 27
10 墨子止楚攻宋	/ 27
10 董事长贷款的奇招	/ 28
谋略10: 谋定而后动——制定谈判策略	/ 30
10 周密安排, 计销积压品	/ 30
10 总裁的致歉	/ 31

谋略1: 抛砖引玉——引起对方的兴趣	/ 35
10 曹翰施计回京城	/ 35
10 毛泽东向美国传递友好信息	/ 35
10 约翰逊的醉翁之意	/ 36
谋略2: 以逸待劳——消耗对手的精力	/ 38
10 历时半月的谈判“消耗战”	/ 38
10 斯大林累垮罗斯福	/ 39
谋略3: 远交近攻——与谈判对手的合纵连横	/ 42
10 包玉刚智取九龙仓	/ 42
10 拿破仑拉拢俄国	/ 43
谋略4: 空城计——解燃眉之急的险策	/ 45
10 孔镛智退峒族山民	/ 45
10 电话没有打错	/ 46
谋略5: 无中生有——阶段性地迷惑敌人	/ 48
10 张仪巧舌得千金	/ 48

④宋太祖杯酒收钱财	/ 49
④承包商赚钱有术	/ 50
谋略6: 假痴不癫——掩盖己方的意图	/ 52
④陈桥兵变	/ 52
④斯大林喜怒不形于色	/ 54
谋略7: 示假隐真——蒙蔽谈判对手	/ 56
④个体户大勇若怯建农药厂	/ 56
④波兰人大智若愚发横财	/ 57
谋略8: 虚虚实实——使对方无从捉摸	/ 58
④杜维诺虚而示实获订单	/ 58
④英商实而示虚抛裘皮	/ 58
谋略9: 以诚动人——巧诈不如拙诚	/ 60
④一席话换十座城	/ 60
④优旃以情动秦王	/ 61

第三集 谈判中局阶段谋略 ——谈判的正面交锋

谋略1: 逆取顺守——反其道而行之	/ 65
④巧过面试关	/ 65
④山本村佑逆向取胜	/ 66
谋略2: 瞒天过海——隐藏己方的意图	/ 67
④山口三太郎计获煤炭经营权	/ 67
④利用旧钞赚大钱	/ 69
④希特勒突袭波兰	/ 69
谋略3: 趁火打劫——巧打落水狗	/ 71
④摩根因机操纵美国白宫	/ 71
④雅各巧夺长子继承权	/ 73
谋略4: 暗度陈仓——掩饰己方的真实行动	/ 74
④基辛格秘密访华	/ 74

哈默炫耀投标独占两块租地	/ 75
谋略5: 偷梁换柱——巧妙运用优势兵力	/ 78
洞房中的盗贼	/ 78
俾斯麦巧改电文	/ 79
谋略6: 反客为主——掌握谈判的主动权	/ 81
讼师一语保平安	/ 81
采珠人将计就计	/ 82
俾斯麦借火点烟	/ 83
谋略7: 树上开花——借局布势以达目的	/ 85
塔夫托靠拍马当上了总统	/ 85
艾伦以情胜陶克	/ 86
一天净赚2000万美元	/ 86
谋略8: 巧问善诱——掌握谈判中的提问技巧	/ 88
新婚夜丑妻问夫	/ 88
推销员巧问破僵局	/ 89
谋略9: 义正词严——坚定自己的立场	/ 91
唐睢不辱使命	/ 91
梅法官据理力争	/ 93
谋略10: 刚柔并济——怀柔与大棒并施	/ 95
吕甥软硬同施达使命	/ 95
中法建交谈判	/ 96

第四集 谈判解决阶段谋略

——让步、妥协与签约

谋略1: 李代桃僵——牺牲小利获取大益	/ 101
完子舍身保齐国	/ 101
曹冲施计救人命	/ 102
克里斯蒂智斗强盗	/ 103

谋略2: 顺手牵羊——不放小利, 降低成本	/ 105
101 勃列日涅夫故弄玄虚	/ 105
102 微利必得, 积少成多	/ 106
谋略3: 上屋抽梯——诱敌深入, 逼其就范	/ 108
101 农民企业家入股“市建公司”	/ 108
102 陶谷讹诈得宝马	/ 110
103 洛克菲勒的借款圈套	/ 110
谋略4: 连环计——环环相扣, 步步为营	/ 112
101 挑起竞争坐收渔利	/ 112
102 丑王子复得佳丽	/ 113
谋略5: 实而实之——适时地亮出底牌	/ 115
101 福克兰与爱尔兰老妇的交锋	/ 115
102 希尔顿借钱	/ 116
谋略6: 用而视之不用——伪装己方的用兵意图	/ 117
101 孔明智取南郡	/ 117
102 美航空公司计获低价电	/ 118
谋略7: 分兵合进——各个击破, 以小胜赢大胜	/ 119
101 售货小姐巧售冰箱	/ 119
102 克莱斯勒智获政府担保	/ 120
谋略8: 求同存异——坚持原则, 保留不同观点	/ 122
101 周恩来在万隆会议上的外交风范	/ 122
谋略9: 以礼服人——礼义待客, 使对方让步	/ 124
101 信陵君窃符救赵	/ 124
102 脍炙人口的六尺巷	/ 125



第五集 驾驭谈判进程谋略

——牵着对方的鼻子走

谋略1: 审时度势——掌握形势与时机的变化	/ 129
101 李鸿章“理”、“势”的应变	/ 129

借力打力以夷制夷	/ 131
谋略2: 关门捉贼——截断对手的退路	/ 133
外贸公司据理拒赔	/ 133
出口公司无理导致钱货双失	/ 136
巧让多数服从少数	/ 137
谋略3: 声东击西——让对手难知己方真实想法	/ 139
故作姿态逼对手让步	/ 139
弗雷德诱使对手暴露自己	/ 141
谋略4: 假道伐虢——利用第三方达到目的	/ 143
林则徐祈雨	/ 143
贺龙智斗英国领事	/ 144
赶走竞争对手后再讨价还价	/ 145
谋略5: 指桑骂槐——不伤对方面子的旁敲侧击术	/ 147
苏轼婉言拒“后门”	/ 147
巧用比喻, 进攻胜诉	/ 148
谋略6: 借尸还魂——善用能够利用的条件	/ 150
小题大做示仁德	/ 150
康有为托古改制	/ 151
希特勒建立德意志第三帝国	/ 152
谋略7: 反间计——促成敌方的内部猜忌	/ 154
巧借第三者插足达到谈判成功	/ 154
胡宗宪离间海盜	/ 155
谋略8: 顾左右而言他——四两拨千斤的拒绝方式	/ 157
拿破仑顾左右而言他	/ 157
伊斯美装聋, 维护土耳其利益	/ 158
谋略9: 诱敌深入——促使敌人欲罢不能	/ 160
林肯辩护诱敌制胜	/ 160
推销员善问巧诱	/ 161
谋略10: 反劳为逸——挫其锐气, 劳其精神	/ 163
忍气吞声的总统	/ 163

第六集 突破谈判僵局谋略

——寻求双方利益的临界点

- 谋略1: 围魏救赵——复杂情况下的因势利导** / 167
- 巧计谈判, 妙购高价位住宅 / 167
 - 迂回前进, 谈判制胜 / 169
- 谋略2: 调虎离山——分散对方的精力** / 171
- 使诱人之计, 低价购进大理石 / 171
 - 贾秀才助友赎屋 / 172
- 谋略3: 擒贼擒王——善于抓主要矛盾** / 174
- 地产公司智胜镇政府 / 174
 - 套出“小皇帝”的金口玉言 / 175
 - 枉费心机的推销员 / 175
- 谋略4: 欲擒故纵——吊起对方的谈判胃口** / 177
- 晏子两次治东阿 / 177
 - 可口可乐以小甜头诱人 / 178
- 谋略5: 美人计——英雄难过美人关** / 180
- 克格勃制造“桃色新闻” / 180
 - 李处长拜倒石榴裙下 / 181
- 谋略6: 苦肉计——骗取信任, 打入敌人的内部** / 184
- 司马夫妇开酒铺 / 184
 - 拍卖会上竟报高价, 明亏实赢 / 185
- 谋略7: 以退为进——适时地退让才能更好地前进** / 188
- 罗斯福计获运河开凿权 / 188
 - 托马斯的反击 / 189
- 谋略8: 投其所好——紧抓对方的需要** / 191
- 宋人养猴, 投其所好朝三暮四 / 191

❶ 卡耐基卖乖谈租金	/ 191
谋略9: 曲径通幽——要懂得迂回进取	/ 193
❶ 触警曲言婉至	/ 193
❶ 伽利略由彼及此	/ 194
谋略10: 婉言隐语——委婉中肯地表达己方观点	/ 196
❶ 袁庚的“曲言”演讲	/ 196
❶ 外交官隐语达意	/ 196
❶ 有趣的暗示	/ 197
谋略11: 以子之矛, 攻子之盾——善用对方的疏漏与自我矛盾	/ 199
❶ 周总理的钢笔	/ 199
❶ 林肯智破骗局	/ 199

第七集 谈判说服谋略

——三寸之舌, 强于百万雄兵

谋略1: 笑里藏刀——如何让对方放松警惕	/ 203
❶ 弱女除大盗	/ 203
❶ 谈判的“鸿门宴”	/ 204
谋略2: 将军可夺心——攻心为上, 不战而屈人之兵	/ 206
❶ 诸葛亮智激孙权、周瑜	/ 206
❶ 画商烧名画获大利	/ 207
谋略3: 借题发挥——巧妙寻找谈判的切入点	/ 209
❶ 淳于髡隐语讽谏	/ 209
❶ 苏厂长出售粘土粉	/ 210
谋略4: 喻证类比——以事推理反驳对方	/ 212
❶ 孙叔敖喻谏楚王	/ 212
❶ 罗律师借表胜诉	/ 213
谋略5: 引申归谬——让对方的观点不攻自破	/ 215
❶ 巧姑妙语回知府	/ 215
❶ 流感也高尚吗	/ 216

谋略6: 左右为难——如何让对方进退维谷	/ 217
❖ 吃了“不死之药”岂能死	/ 217
❖ 陈毅以人之矛攻人之盾	/ 217
谋略7: 纵横捭阖——对谈判对手的分化与拉拢	/ 219
❖ 冯玉祥怒斥洋人	/ 219
❖ 第二次亚非筹备会议前的辩论	/ 220
谋略8: 直言不讳——开门见山, 坦诚相见	/ 222
❖ 唐雎说信陵君	/ 222
❖ 烛之武退秦救郑	/ 223
❖ 一席话突破谈判僵局	/ 223
谋略9: 顺耳答言——迎合对方喜好, 表达自己观点	/ 225
❖ 难忘的教诲	/ 225
❖ 黄老汉搬家	/ 226
谋略10: 寓理于喻——运用形象的比喻劝导对方	/ 228
❖ 五十步笑一百步	/ 228
❖ 千金买死马	/ 229
❖ 萨克斯说服美总统	/ 229
谋略11: 趣言妙道——运用有趣的语言吸引对方	/ 232
❖ 三字谏	/ 232
❖ 优孟做戏谏楚王	/ 233
❖ 贝尔筹款	/ 234



第八集 回避谈判风险谋略

——巧妙地规避、让步与坚持

谋略1: 将谋欲密——严格保密己方信息	/ 237
❖ 二战英国破译德密码	/ 237
❖ 日本用计巧学德技术	/ 238

- 谋略2: 上智为问——探知对手的底牌** / 239
- ① IBM的泄密事件 / 239
- 谋略3: 兵贵神速——出其不意, 使对方无暇应变** / 241
- ① 一个信息的启示 / 241
- ② 赫鲁晓夫的一张“王牌” / 242
- 谋略4: 隔岸观火——学会巧获渔翁利** / 244
- ① 庄敏巧使“兄弟”相残 / 244
- ② 同室操戈, 渔人得益 / 245
- 谋略5: 浑水摸鱼——制造混乱, 乘机取利** / 247
- ① 岛村施诈术, 巧获渔翁利 / 247
- ② 美国厂商暗将虚头进报价 / 249
- 谋略6: 釜底抽薪——抓住对手最关键的弱点** / 251
- ① 齐景公逼走孔子 / 251
- ② 林肯一语胜罗根 / 252
- 谋略7: 借刀杀人——巧妙地借助外力** / 254
- ① 史思明借刀杀人交官运 / 254
- ② 新民党向朴正熙发难 / 255
- 谋略8: 金蝉脱壳——危险境地的巧妙脱身术** / 257
- ① 陈云摆脱密探的跟踪 / 257
- ② 乔治五世改姓惠公愤 / 258
- 谋略9: 打草惊蛇——巧妙试探对手虚实** / 260
- ① 商臣故作无礼探真情 / 260
- ② 阴姬登上王后宝座 / 261
- ③ 量地皮侄子逼婢母 / 262
- 谋略10: 走为上——胜利之转机** / 264
- ① 鸿门宴中险脱身 / 264
- ② 刘备借口脱身 / 265

第一集 谈判前的准备谋略

——凡事预则立，不预则废



本章导引

谈判前的准备工作对于谈判成功与否至关重要。如果一个谈判人员能在谈判前做好充分的准备，谈判时就能胸有成竹，先发制人，占据谈判的主动权。

谈判准备阶段非常关键，因为谈判既是心理的较量，更是知识、信息、谋划和组织得当与否的较量，谈判是一项错综复杂的工作，可控与不可控因素很多，这些都会使谈判桌上的形势瞬息万变。要想自如地驾驭复杂多变的谈判过程，就需要未雨绸缪，做到胸有成竹。而这就一定要在正式谈判之前进行充分准备，如此才能在谈判之中打一个有把握的胜仗。

