

● Negotiating

in a week

上帝用七天创造世界 · 你将用七天平步青云

7日晋身谈判专家



chartered

management

institute

inspiring leaders

英国皇家管理学会举荐

[英] 彼特·弗莱明◎著

王爱菊◎译

管理服务界旗舰英国皇家管理学会

联手520家明星企业

91,000名业界精英共同精心打造的职业管理典藏

中国广播电视出版社



in a week

7日晋身谈判专家

[英] 彼特·弗莱明◎著

王爱莉◎译

中国广播电视出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

七日晋身: 谈判专家 / (英) 弗莱明著; 王爱菊译.

北京: 中国广播电视出版社, 2005.5

(七日职场炼金术丛书)

ISBN 7-5043-4604-7

I. 七... II. ①弗... ②王... III. 贸易谈判 IV. F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 023073 号

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2005-2548 号

NEGOTIATING IN A WEEK

Copyright©1996,1998,2003 Peter Fleming

First edition published by Hodder & Stoughton 1996

Simplified Chinese edition Copyright©2005 China Radio & Television Press through Andrew Nurnberg Associates International Ltd. All rights reserved.

七日晋身: 谈判专家

作 者	[英] 彼特·弗莱明
译 者	王爱菊
责任编辑	李亚明
文字编辑	曹焕伟
监 印	赵 宁
出版发行	中国广播电视出版社
电 话	86093580 86093583
社 址	北京市西城区真武庙二条9号 (邮政编码 100045)
经 销	全国各地新华书店
印 刷	北京瑞达方舟印务有限公司
开 本	880 × 1230 毫米 1/32
字 数	30 千字
印 张	4
版 次	2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-5043-4604-7/F·377
定 价	15.00 元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

引言



introduction

谈成一笔不可多得的交易是很多人的梦想——无论是使公司价值大为提高的几百万英镑的大宗协议，还是令朋友们艳羡不已的房产买卖。

既然人人都想得到划算的交易，那么为什么有些人就是能够比别人更胜一筹、得到理想的结果呢？

事实上，这里面绝对没有什么魔法高招！但是，我们可以找出那些经验丰富的谈判者们所使用的关键技巧和方法，而这些技巧和方法能够让谈判双方皆大欢喜。

本书包括以下10个走向成功谈判的步骤：

- 创造适宜的谈判环境；

- 研究你自己的目标;
- 知己知彼;
- 开局;
- 兼顾讲话和倾听;
- 给出提议;
- 总结;
- 封局并最后确认;
- 评价长短之处;
- 继续发展自我。

请记住，谈判可以是一个很享受的过程。当然，毋庸赘言，你的对手自然也会讨价还价——但或许他们会对此始料未及，因而十分轻易地就接受了你的第一轮提议！

目 录



contents

引 言

星期天 序言 1

星期一 研究你的目标 15

星期二 知人事 用地利 35

星期三 开局，兼顾听说 55

星期四 拿出提议 79

星期五 总结、封局并确认 90

星期六 自我评价，继续成长 113

prologue



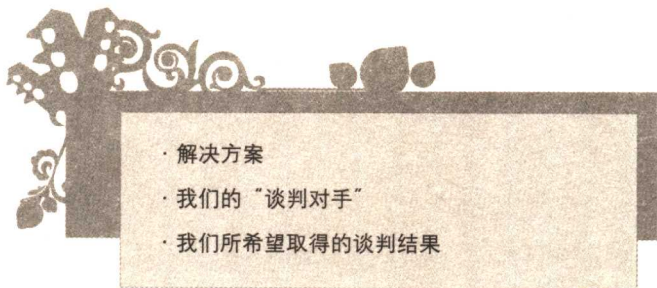
星期天

序言

每一天都有上百万的协议最终达成，却根本没有导致停工、违反合同、法院的官司，也没有导致谁离婚或者自杀！

不过，谈判难免有可能会导致某个地方出问题。既然如此，我们就应该在进行谈判之前仔细思考这一问题……

我们对待谈判的态度至关重要，因为这决定了我们如何看待下面的问题：



“超级完美的交易”有时候会成为报纸的头条新闻，但是灾难也会如此，例如：

“跨国公司挤垮小供货商”

“超级推销员推销假化学制品”

许多人在看了这类头条新闻之后的反应是：

“如果谈判人员干的就是这个，那我看还是不要让我当谈判者吧！”

其实，每一天都有上百万的协议最终达成，却根本没有导致停工、违反合同、法院的官司，也没有导致谁离婚或者自杀！

不过，谈判难免会出问题。既然如此，我们就应该在谈判之前仔细思考这一问题。

我们务必记住，并不是在所有情形下都必须进行谈判。不必或最好不谈判的情形有：

- 另一方完全接受！
- 同他们协商（这可以削弱可能遭到的反对）；
- 推销想法（这个说服他人的方法虽然简单，却很奏效！）；
- 强加于人（不好——但在处理危机情况时却是必要的）；
- 经双方同意由指定的他方裁决（裁决结果通常具有约束力）；
- 经由第三方协调解决（第三方附带提供沟通渠道）；
- 其他的争议解决办法（如果其他所有的办法都已失效，而谈判方不愿诉诸法律手段，那么这种方法就有用）。

如果你知道如何创造适宜的谈判环境，你成功的可能性就会更大。

4

7 日 晋 身 · 谈 判 专 家



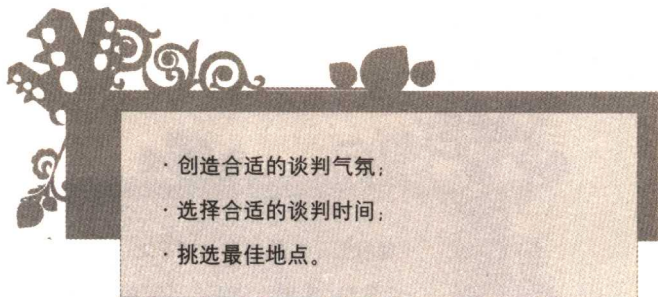
Er...IS THIS JUST A FIRST NEGOTIATING POSITION?

呃……这难道就是首轮谈判的位置吗？

创造适宜的谈判环境

这是我们为谈判做准备的第一个步骤。

这个步骤包括：



值得注意的是，我们很可能在接到通知后马上就要进行谈判。虽然我们没有什么时间甚至根本没有时间作准备，我们还是要按照游戏规则办事。

创造合适的环境

在经验丰富的谈判高手看来，谈判有四种可能的结果：

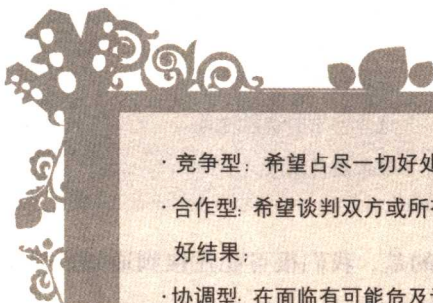
我赢 ←————→ 你输

我输 ←————→ 你赢

我输 ←————→ 你输

或者，我们双赢

一般来说，绝大多数人都不愿意成为输家——除非他们另有动机——而这种输掉的危险，把谈判者分为以下三种类型：

- 
- 竞争型：希望占尽一切好处；
 - 合作型：希望谈判双方或所有方都能取得最好结果；
 - 协调型：在面临有可能危及谈判各方合作的问题时，更加看重维持良好的关系。

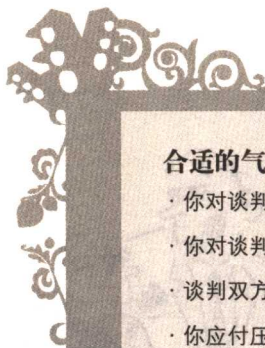


solo

独唱



如果你的任务或目标是继续发展业务，并保持友善的关系，那么第二种类型将会带来更好、更长久的关系和效果！



合适的气氛受下列因素的影响：

- 你对谈判情形的感受；
- 你对谈判对手的感受；
- 谈判双方的力量对比；
- 你应付压力的能力；
- 你的镇静自控能力——特别是在激动时；
- 你们的互相信任程度；
- 你的思想开放程度；
- 你的志向（你是否属于那种总是希望占上风的人？）；
- 你在多大程度上愿意倾听他人（包括作好谈判准备！）；
- 你的领袖魅力。



clink
碰杯

顺便说一句，我们所用的“对手”一词并不含有任何火药味！它只不过是一种简略的说法，用来指称和我们进行谈判的人。

请记住，如果你希望实现双赢的交易，那么你的对手也应该希望达成满意的协议。

你可以利用上述 10 个因素来影响谈判的气氛。

选择合适的时间

谈判的合适时间可能就是在你并不需要达成交易而你的谈判对手却需要达成交易的时候。但是，合作型的谈判者会把谈判关系中的这种影响降低到最低水平。否则，你的对手可能会感到“被打垮了”，然后会下定决心下次把你打垮。这种互相的争斗会一直持续数年！

技巧娴熟的谈判者会：

- 精心挑选时机（尽量避免“瓷器店里的公牛”那种莽撞行为）；
- 耐心地把不愿谈判的对手引向谈判桌（这需要花费时间）；

- 尽量避免随意召集谈判会议（如果能够避免的话！）；
- 仔细准备自己的文案；
- 权衡一下什么问题会被列入谈判对手的议程；
- 了解自己的短处和谈判对手的短处（例如，你是在早上还是在晚上精力更加旺盛？）。

挑选最佳地点

合适的谈判地点就是那种你感到最为舒服——同样重要的是，你感到最为自信——的地方。

这种舒适因素所涉及的不仅仅是如同在家中一般的感受，因为你自己的“地盘”既有优势，也会给你带来不利。

例如，你不愿意：

- 全神贯注于谈判之际，却因无关紧要的询问分心；
- 受电话的干扰；
- 让你的对手看见你的工作场所的情况（在他们眼里，你的工作场所可能会显得杂乱无序或者稍显奢侈，这会给他们留下不好的印象！）