



经益求精 系列

简炼·有趣·实用

谈判的艺术

杨名芳 编著

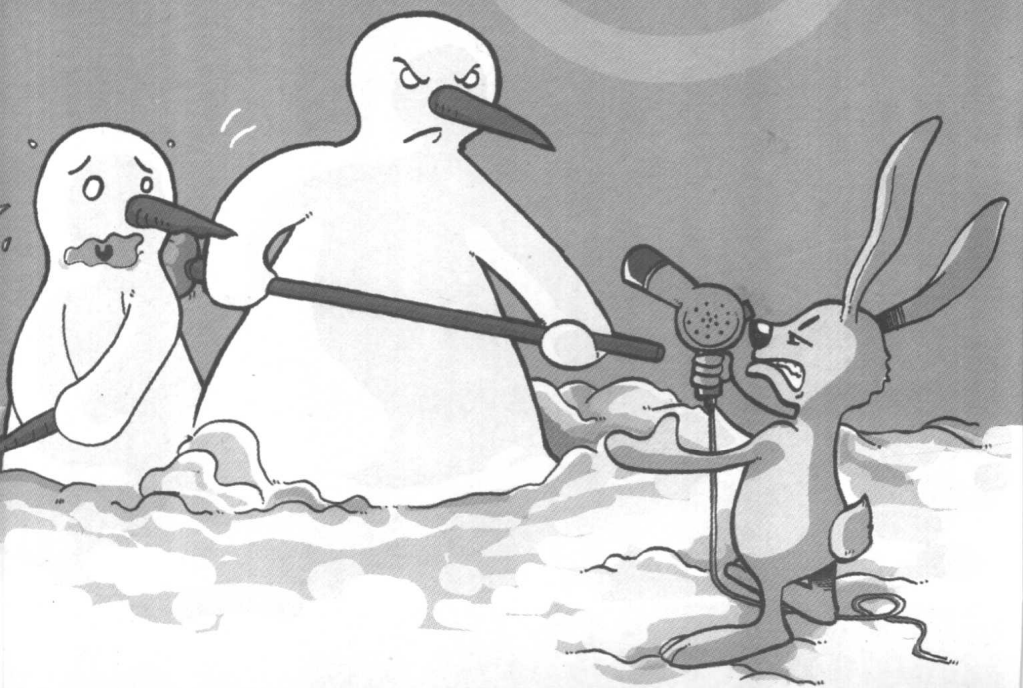



 中国轻工业出版社

谈判的艺术

编著 杨名芳

插画绘制 刘哲 周莉 王文博 姬翔



 中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判的艺术 / 杨名芳编著.

—北京: 中国轻工业出版社, 2005.5

ISBN 7-5019-4884-4

I. 谈… II. 杨… III. 谈判学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 042002 号



责任编辑: 胡玫娟 责任终审: 劳国强

策划监制: 陈海珊 版式设计: 郭新萍

插画绘制: 刘哲 周莉 王文博 姬翔

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街6号, 邮编: 100740)

印刷: 廊坊市印刷厂 (廊坊曙光道12号, 邮编: 065000)

经销: 各地新华书店

版次: 2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

开本: 889mm × 1194mm 1/32 印张: 3.875

字数: 30千字

书号: ISBN 7-5019-4884-4/F · 330 定价: 12.00元

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 85111729 传真: 85111730

发行电话: 010-65141375 85119845

网址: <http://www.chlip.com.cn> Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

50292SAX101HBW

谁该读这本书

每个人、每一天都在谈判。

生活中，

与小商贩讨价还价，

买房买车与经销商杀价……

职场中，

与老板谈加薪，

说服领导采纳你的建议……

商场中，

压供货商的价，

与合作伙伴洽谈……



每时每刻我们都在谈判，
但从内心深处又惧怕与人谈判，
这种恐惧感会使我们逆来顺受和阿谀奉承，
最终接受别人的条件，
而达不到自己的目标。
又或者行事激进、愤怒——最终令谈判破裂。

谈判是一门说服人的艺术，
是让他人按你的方法行事的艺术，
讲究策略与技巧。
你要将谈判看成是令人兴奋的过程，
是改善你的环境或处境的机会，
而不是令人恐惧的对抗。



谈

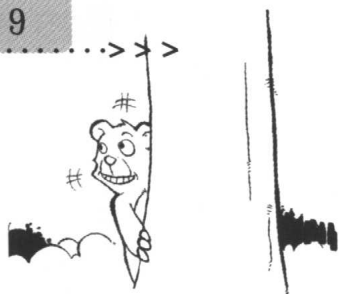
判
的
艺
术

本书通过对谈判行为的深入剖析，浅显易懂的文字描述，为你提供了各种谈判中可能存在的问题及应对策略。相信读完此书，它会帮你实现工作和生活中的一些目标，使你受益匪浅。



策略一：知己知彼，百战不殆 → 9

场景：谈判前



策略二：投石问路，探马先行 → 23



场景：面对一笔时机还很不成熟的生意

策略三：互惠互利，达成双赢 → 29

场景：
双方终于坐在谈判桌上

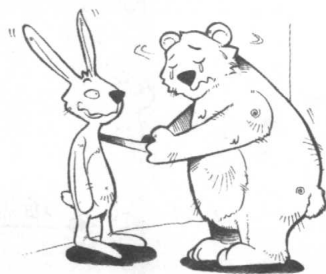


策略四：事半功倍，过程中的要领 → 34



场景：谈判桌上，开始洽谈细节

策略五：巧妙表达，灵活应对 → 47



场景：与谈判对手周旋

策略六：巧妙报价，赢得利润空间 → 54



场景：谈判双方终于开始谈论价格了

策略七：讨价还价，赚取最大利益 →65



场景：

谈判双方进入讨价还价阶段

策略八：因人而异，调整策略 →76



场景：

谈判中根据对手及时调整策略

策略九：有理有节，拒绝与让步 →85



场景：

对手坚持如果不让步，就不合作

策略十：明察善断，谨防诡计 → 98

<<<.....

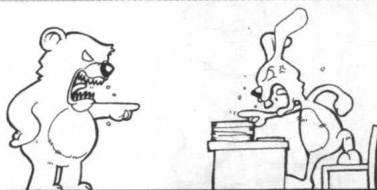


场景：

谈判对手很狡猾，一不小心就落入他的圈套中

策略十一：避开死结，打破僵局 → 109

.....>>>



场景：

条件谈不拢，陷入僵局

策略十二：软硬兼施，化险为夷



场景：

合约签定了，在实施中因为对方的过失，如质量不过关、不
如期交货等发生纠纷

<.....>>>
CONTENTS

策略一

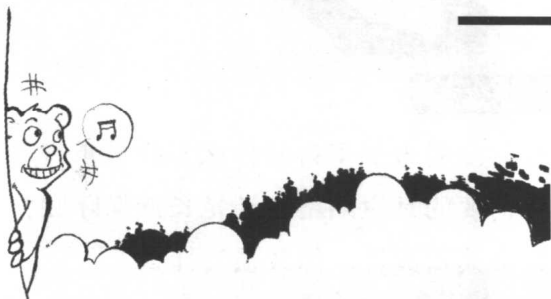
知己知彼，百战不殆

场景：谈判前

要点

对对方立场、观点都有初步的認知后，再将自己在此次谈判事项中所占有的优、劣势及对方的优、劣势，进行严密周详的列举，尤其要将己方优势，不管大小新旧，应全盘列出，以作为谈判人员的谈判筹码。

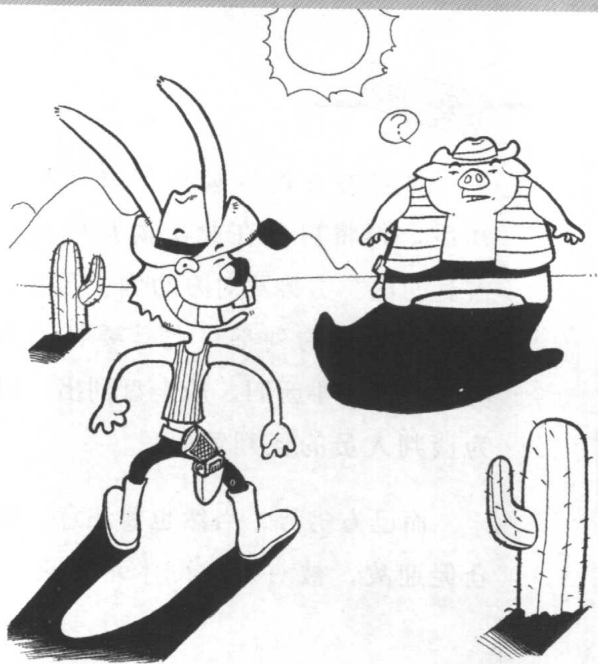
而已方劣势，当然也要注意，以免仓促迎敌，被对方攻得体无完肤。



1. 了解自己

谈判是实力的竞争，
在上谈判桌之前，
一定要审视我们手中的筹码。

关键的第一步是自审，
尽可能地认清双方的优劣。



目标是什么？

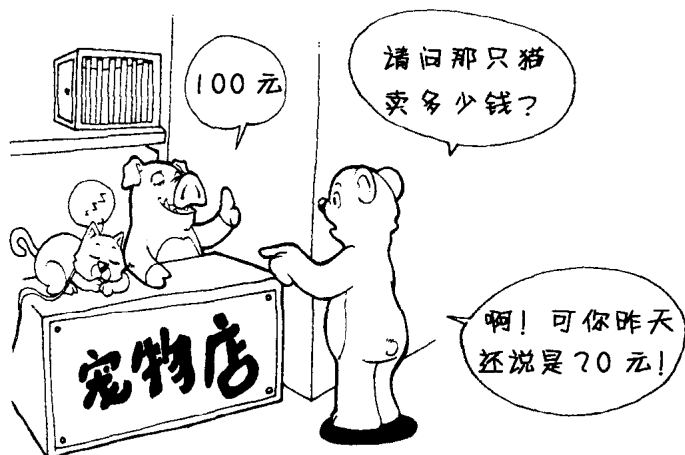
1. 你想从对方那里得到什么？你最重视什么？
2. 你需要的是短期增长还是长期保障呢？
3. 如果谈判破裂，你会损失什么？



谈

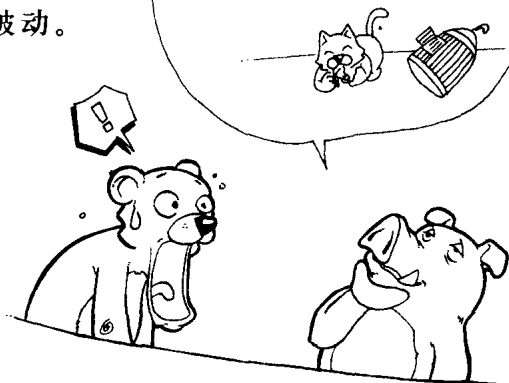
判
的
艺
术

1. 你能给对方什么？
2. 你独一无二的技术和才能是什么？你是否因具有这些才能和技术而无可取代，或有人能代替你吗？
3. 你的服务在你公司外的市场如何？



不要错误地高估了自己的价值，而导致谈判被动。

但是它今天早上把我价值80元的金丝雀吃掉了！





谈判的底线是什么？

1. 可让什么？
2. 要让多少？
3. 如何让？
4. 何时让？
5. 为何要让？

先行理清，心中有数。否则，当对方咄咄逼人，而已方束手无策任由对方宰割，那就失去了谈判的本意。

操作方法

-  在谈判前，准备工作大致分两步：一要理清自己的思路，然后把谈话要点写出，以防遗忘。二要做好物质准备。包括收集、整理有关文件、资料、信息以及谈判场所的选定。
-  模拟演习。就是将各种可能发生的状况，预先模拟，以免实际遭遇时人慌马乱，难以主控战局。对双方的优劣了然于心后，就要假想各种可能发生的状况，预作策划行动方案，小至谈判座位的摆放都要详加模拟。



谈

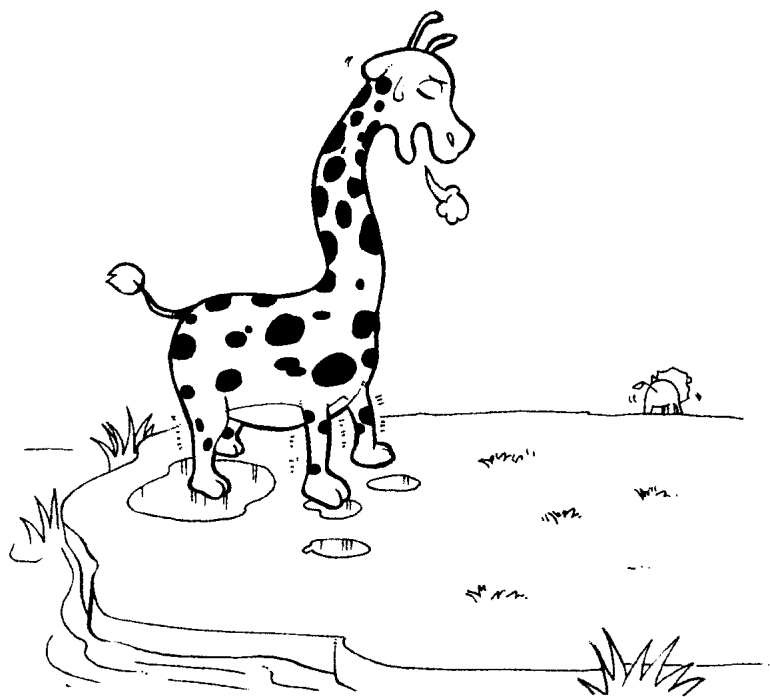
判
的
艺
术

注意事项

避免腹背受敌，设想对手已经发现你债务缠身，或从未经手过大生意，或者你不擅长计算，对此，要做好预防。



把能藏好的弱点掩藏起来，
藏不了的也要能自圆其说。



抢在对手之前与朋友先谈一谈；请专家给你解释不懂的地方；训练自己学会在说话之前先停下来想一想，这些都不失为明智之举。

2. 了解对手

必须把谈判对象放入自己的脑海，
将自己假想成谈判对手，
设身处地以便可以得出最客观的判断。



谈

判
的
艺
术