

颜宏裕 ◆ 编著

绝胜 谈判术

**Winner Of Negotiation
With Advanced Speech**

本书教你如何运用权谋，纵横天下
驰骋商场，在谈判桌上得到压倒性的胜利



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

颜宏裕 ◆ 编著

绝佳

谈判术

Winner Of Negotiation
With Advanced Speech

经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

著作权合同登记号：图字：01-2003-7244号

图书在版编目 (CIP) 数据

绝佳谈判术/颜宏裕编著. —北京：经济管理出版社，2004

ISBN 7-80162-506-4

I. 绝… II. 颜… III. 贸易谈判 IV. F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 076840 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话：(010) 51915602 邮编：100038

印刷：中央党校印刷厂

经销：新华书店

责任编辑：勇 生

技术编辑：杨 玲

责任校对：晓 泉

880mm×1230mm/32

8.125 印张

104 千字

2004 年 10 月第 1 版

2004 年 10 月第 1 次印刷

印数：1-6000 册

定价：18.00 元

书号：ISBN 7-80162-506-4/F·488

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974

邮编：100836

前 言

在人生的舞台上，谈判无所不在，大到邦国之争，小到巷长里短。你或许苦于势单力薄，或许苦于嘴笨舌拙，而把谈判视做畏途。

那就让我们一起来寻找谈判的真谛。前车之鉴，后车之师，让我们沿着大师们的足迹去探寻谈判的内涵吧。但是，枯燥的数据，纠缠不清的理论让我们望而却步。我们不必要求自己成为皓首穷经的学者，我们渴望成为商海之中、政坛之上的风云人物。所以，一起来欣赏、玩味大师们的杰作，透过这些杰作，我们会领悟谈判的精髓。

本书选编的都是具有代表性的事例，不管经验还是教训，都让你在轻松、愉快之中实现对自己的重塑。这是通向成功的方便之门。

人生若此，不亦快哉！

目 录

前言 / 1

第 1 章 “巧” 克 “力”

1

吃喝玩乐的代价 / 3

绝不从一而终 / 5

半面妆 / 6

马克·吐温的如意算盘 / 8

通天之塔和语言之舟 / 10

烟雾弹 / 13

鹬蚌相争渔人获利 / 15

谈判中的指桑骂槐 / 17

吃一堑长一智 / 19

Alar 的分身术 / 21

- 激发醋劲 / 24
- 咬定青山不放松 / 26
- 张弛有度的铁腕 / 28
- 置之死地而后生 / 30
- 善意的谎言 / 32
- 魏王建造摩天楼 / 34
- 煮青蛙与切香肠 / 36
- 迷魂阵 / 38
- 兄弟斗智 / 40
- 听犯人差遣的警察 / 42
- 鱼香与钱响 / 44
- 无心插柳 / 47
- 普通人与艺术大师 / 49
- 君问归期未有期 / 52
- 原子弹爆炸之前 / 54
- 一千个逃学的理由 / 57

- 以逸待劳与长途奔袭 / 61

目 录
Winner Of Negotiation

- 全权代表有苦难言 / 63
规矩与方圆 / 65
望夫石和盼归狗 / 67
两个民族同在一个屋子 / 68
见“机”行事 / 71
风流才子再续缘 / 72
用外物给自己“上妆” / 75
狐假虎威 / 77
只缘身在此山中 / 80
风采各异的谈判地 / 82
车辆为谁停 / 84

第 3 章 两个和尚抬水喝

87

- 斯瓦罗斯基的幸与不幸 / 89
日久生情 / 91
有钱难买与免费送 / 93
舍不得孩子套不到狼 / 94
高举“火炬”的邱吉尔 / 96
两个和尚抬水喝 / 99

- 同床异梦 / 101
乘人之危 / 103
车过留痕 / 105
最省事的谈判 / 108
病人与强盗 / 110
超出利益的谈判 / 112
血肉相连 / 116

第 4 章 三军夺帅

119

- 谈判马拉松 / 121
恶魔交锋 / 124
油炸邓芝 / 128
有理不在声高 / 131
斯大林“装傻” / 133
糊涂的代价 / 134
酸葡萄效应 / 137
强颜欢笑 / 140
酒逢知己千杯少 / 142
夫唱妇随 / 144

目 录

Winner Of Negotiation

奇货可居 / 147
西湖泛舟的范蠡 / 149
杨儒傲立彼得堡 / 153
撒切尔夫人“好高骛远” / 157
张仪开空头支票 / 159
地下夫妻 / 161
在人屋檐下我也不低头 / 163
吹尽狂沙始到金 / 165
倾听的报酬 / 168
乞讨秘诀 / 170
柯伦泰语惊四座 / 173
奇招见奇效 / 175
舞者和斗士 / 177
硝烟弥漫的谈判桌 / 178
董事长美梦成真 / 180
吃里扒外的烛之武 / 183
一寸光阴一寸金 / 185

第 5 章 面对高难度交涉的挑战

187

- 暗送秋波 / 189
分享秘密 / 192
磨刀不误砍柴工 / 193
此“情”可恃 / 195
秘而要宣 / 197
要为自己保留几分 / 199
寻找共同语言 / 201
逢人且说三分话 / 204
红杏“欲”出墙 / 205
柔情陷阱 / 207
独演双簧 / 210
功夫在场外 / 212
虚晃一枪 / 214

第 6 章 天高任鸟飞

217

- 高歌猛进和浅唱低吟 / 219

目 录

Winner Of Negotiation

- 沉默是金 / 223
- 吕甥的“双刃剑” / 225
- 破釜沉舟的画商 / 227
- 韬光养晦 / 228
- 精明的“糊涂虫” / 231
- “降温”技巧 / 233
- 星辉耀眼 / 236
- 酒后吐真言 / 238
- 太极推手：以柔克刚 / 240
- 鳄鱼也做好事 / 242
- 不兑现的承诺 / 245
- 此时无声胜有声 / 247
- 先兵而后礼 / 248

第1章

“巧”克“力”

谈判中为自己留有余地，先紧后松，来延长谈判的时间，以争取准备得更充分，当然获胜的可能性就会更大……

谋略与技巧

吉莫斯和善地拍了拍萨姆的肩：“年轻人，我没有骗你，平均工资是 300 美元。不信的话，你可以看看工资表。”……

⇒ 吃喝玩乐的代价

日本商人是“好客”的，他们殷勤备至的热情照顾有时会让你受宠若惊。可是当你惊醒之后仔细思忖，便会后悔不已。

日本商家惯用以逸待劳的办法，让对手来不及详加盘算就草草签约。比如，一位欧洲客商经过十几个小时的长途飞行，早就精疲力竭，想找家旅馆好好地睡个好觉养精蓄锐以备谈判。可是一下飞机，肯定会有一位精神饱满，西装笔挺的年轻人热情地迎上来，帮你拿行李，并非常讨好地告诉你，他已经替你安排了一个美妙的夜晚。不管你是否婉



语拒绝，他就是不改初衷，满脸笑容，谦恭有加，有的还拉住你的手，态度坚决地说：“真的，我们已经安排就绪，肯定是一个美妙的、充满乐趣和刺激的夜晚。”盛情难却，尽管身体极度疲惫，你还是和他一道去了。在欢迎宴会上，你吃得太多，又看了许多惊险的或是美妙的节目，很晚才回到下榻的旅馆。你在疲劳之余又庆幸没有错过美好时光。很晚，你才进入梦乡。

第二天一大早，一位精神焕发，穿着整齐的年轻人就来敲门了，催促你早点去谈判，他们的业务主管已等候多时了。你慌慌张张穿好衣服，草草地梳洗过后，一路小跑来到谈判桌前。等待你的是一位神采奕奕，做好“战斗”准备的年轻人。由于前一天的极度疲劳，即便是机器人也会觉得疲于应付，脑子反应迟钝；平时口若悬河的辩才也变得笨拙不堪。恍惚之间，一项一项地讨价还价，最后拍板定案，看到对方满脸堆笑，倒觉得自己占了不少便宜。待回家清醒之后再一测算，自己白白吃了许多亏，可是悔之晚矣。

日本人的接风宴一般都是鸿门宴，暗藏商业杀

机。一不小心，便会有舞剑的项庄，但是耿介忠厚的霸王绝不会出现的，出现的是幕后参谋范增之辈。

⇒ 绝不从一而终

在谈判中，不要让对方觉得你急于达成协议，并且“非她不娶”。甚至有意让对方知道，还有第三者甚至第四者在寻找插足的机会。还要不断地挑三拣四。俗话说，会嫌货的才是买主。

美国一家航空公司准备在纽约建立一座规模巨大的航空站，所需电能消耗巨大，所以提前与爱迪生电力公司接洽，希望爱迪生公司提供特别优惠的电力。爱迪生公司认为航空公司有求于己，所以推托说公共服务委员不予批准，实际上暗示对方将价格抬高。

航空公司主动提出中止谈判。他们并不显得急不可待，而是按兵不动，并放出风声说自己将建造

一座发电厂以解决电力问题，并且指出，自己发电比靠电力公司供电要划算。航空公司甚至还进行了发电站设计方案招标、工程建造招标、工程监理招标及设备招标。

爱迪生电力公司这下慌了，放下了架子，派出代表和航空公司谈判，提出了降价幅度。他们还花重金买通公司服务委员会到航空公司去说情，希望双方合作愉快。

在谈判中处于被动地位的航空公司明确表态：绝不在一棵树上吊死，可是做好了两手准备。买电不成自己发电，这让觉得自己独此一家别无分店的爱迪生电力公司如意算盘落了空。

⇒ 半面妆

古时有位帝王瞎了一只眼睛，就非常忌讳别人说瞎和与瞎有关的事物。他相当暴戾，性情变化无常，对臣下和嫔妃粗暴专横。就连他最宠爱的一个