

纵横捭阖

—— 商务谈判的制胜之道

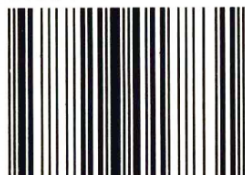
陈明 编文 张文竹 曾兵 冯向群 张生甫 冯锦华 绘画

湖北人民出版社



责任编辑：喻华伟

ISBN 7-216-01783-8



9 787216 017831 >

ISBN 7-216-01783-8
C · 109 定价：7.50 元

纵横捭阖

——商务谈判的制胜之道

陈明 编文 张文竹 曾兵 冯向群 张生甫 冯锦华 绘画

湖北人民出版社

鄂新登字01号

图书在版编目(C I P)数据

纵横捭阖——商务谈判的制胜之道

陈明等编绘. —武汉: 湖北人民出版社, 1995

(1分钟经济漫画系列)

ISBN 7-216-01783-8 /C · 109

I. 纵…

II. 陈…

III. ①商业-谈判-谋略②漫画-作品集-中国

IV. ①C912.3 ②J228.2

*

湖北人民出版社出版·发行

(430022·武汉市解放大道新育村33号)

文字六〇三厂印刷

787×1092毫米32开本 5印张 1插页 80千字

1995年12月第1版 1995年12月第1次印刷

印数: 1—10 640

定价: 7.50元

总 序

漫画书，我们过去叫做连环画或图画书，是专供中小學生看的阅读材料，典型的小儿科。但在日本，漫画书则是成人大众性文化消费的主要载体，甚至形成一种漫画文化，内容遍及政治、经济、历史、法律、文学等等领域，被认为是一个大量生产和大量消费漫画的漫画王国。其实这种漫画繁荣的背后有其客观背景，并不是十分奇怪。现代社会生活节奏紧张，时间价值很高，大家都在玩着命地干着、拚着，难得有坐拥书城、皓首穷经的心态和环境，于是希望通过轻松愉快的形式获得相应的知识以应付生意上、经营上、工作上以及生活上的种种烦人的问题和困境。此时漫画书正好应运而生，它将严肃的理论和专门的学问翻译得浅显明了，并配合幽默风趣的画面，让现代人获得惬意的阅读效果。谁看不懂漫画呢？谁又不喜欢漫画呢？说到底，漫画书的出现和流行是时代的要求，也是读者的需要。

有了需求就会有供给，这是经济学上的基本道理。在漫画书上这可以画上横坐标、纵坐标、价格、需求曲线、供给曲线，读者张 A 和书商李 B 来表示。面对这种需求，我们不能说敢为天下先的豪言壮语，只是努力地根据对目前经济发展、社会变迁和读者求知欲望、阅读心理的谨慎把握，推出

了这套《一分钟经济漫画系列》奉献给一般成人读者，内容涵盖商务谈判、市场营销、广告策划、家庭消费等十个方面。无论你是公司员工、政府雇员，还是个体老板、家庭主妇，都可以成为这套丛书的读者，不用说开卷有益，关键是你先试试！

《一分钟经济漫画系列》讲的当然是你我他可能遇到的经济问题，但不是经济理论问题，而是经济实务问题。每一册由漫画中的主人公讲一个专题，说明某一经济实务的计划、程序、战略、方法、技巧及注意事项，清楚简洁、生动活泼。但毕竟是第一次，我们不敢说做得十全十美，万无一失，只好套用一句流行话，错误在所难免，敬请批评指正！

作者

1995. 12

1、
好的计划是成功的一半

谈判是现代社会生活中经常发生的事情。几乎每一个人在某一特定环境下都是一个谈判者，特别是在发展市场经济中，企业要赚钱，个人想发财，商务方面的谈判越来越多了，所谓的“财富滚滚来，全凭舌上功”。可以说，谈判是现代人的基本功。





谈判跟我们平常所说的谈生意，谈买卖，其实是一个意思。它是交易双方为实现各自的利益，就交易条件反复协商，达成协议的过程，其目的是通过讨论磋商，把生意做成。军事谈判也好，外交谈判也好，实际上都是这个理。





一项具体的谈判工作千头万绪，就准备工作而言，核心问题是制定谈判计划。谈判计划对整个谈判过程具有全面的指导意义，也是保证谈判顺利进行的基础，可以说，好的谈判计划是成功的一半。





谈判计划类似于一份购物的采购清单。一份完整的谈判计划应该包括下列内容：

- 谈判目标
- 谈判策略
- 谈判队伍
- 谈判日程
- 谈判成果





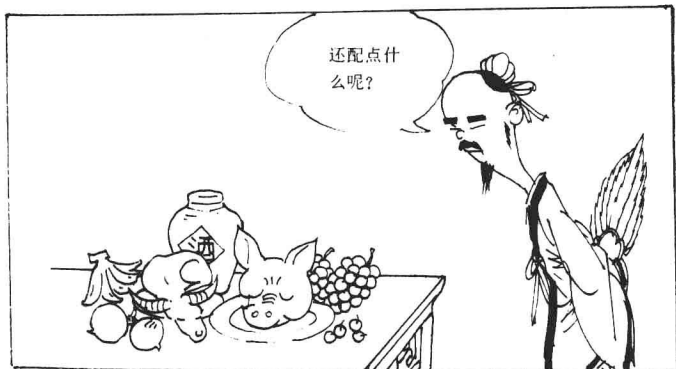
谈判计划的制订和提出不能凭空捏造，而是有赖于全面掌握有关信息资料、充分听取各方面的意见，并且遵循科学的计划程序，达到可行性，针对性，有效性的统一。



记住，老练的谈判极少不预先制订计划就去谈判，而且他的谈判计划也绝不会随便写在信封上或香烟盒上。



谈判计划有繁简重轻之分，而实际的谈判计划则是中间型的，且具有灵活机动因地制宜的特点。



想一想你在家为宴请朋友作准备时的情景，你就不难懂得谈判计划和宴请计划实际是一些具体事项和预先安排。

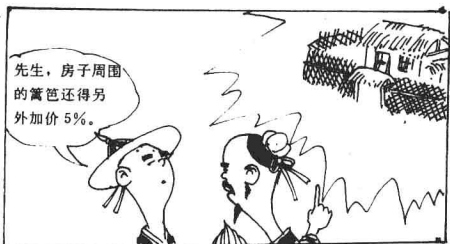




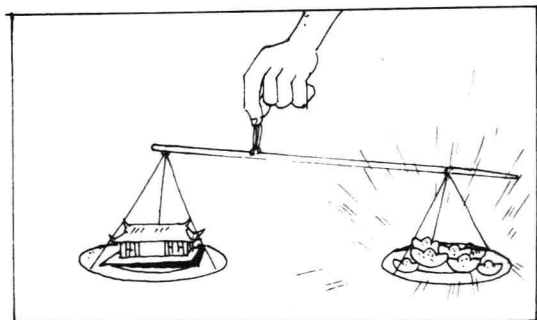
谈判计划的关键之一是确定谈判目标，谈判目标是预期要取得的结果或达到的目的，一般分别列出最优期望目标，可接受目标和最低限度目标，以保持灵活性和弹性。假如你打算购房，你自然应准备一份目标计划，是要大点的，还是小点的，公寓式的，还是别墅式的，远的还是近的，以便正式购房谈判时有一个基准。

谈判计划的制订不仅仅是单方面确定自己的行动方案，而且还要考虑对手的行动方案，这里特别重要是要估计对手在谈判中可能会提出什么样的目标。因此，一个完整的谈判目标应包括：

- 己方的目标
- 对方的目标



由于谈判是一个持续发展的过程，因此谈判目标可以分为总目标，阶段性目标或分目标，并且最好能数量化。



确定自己的谈判目标相对来说比较容易。如拿房产买卖来说，买方的目标就是按合适的价格买到货真价实的房子。



当然，这一目标的确定取决于一些主要因素：

- 自己拥有的资金实力
- 自己可能的筹资渠道





谈判计划的另一重要内容是谈判策略，谈判策略是为达到谈判目标而确定的行动方案或手段。没有相关策略的支持和实施再好的目标也难以实现。实际上谈判计划中的目标和策略是紧密相连、相辅相成的。

