

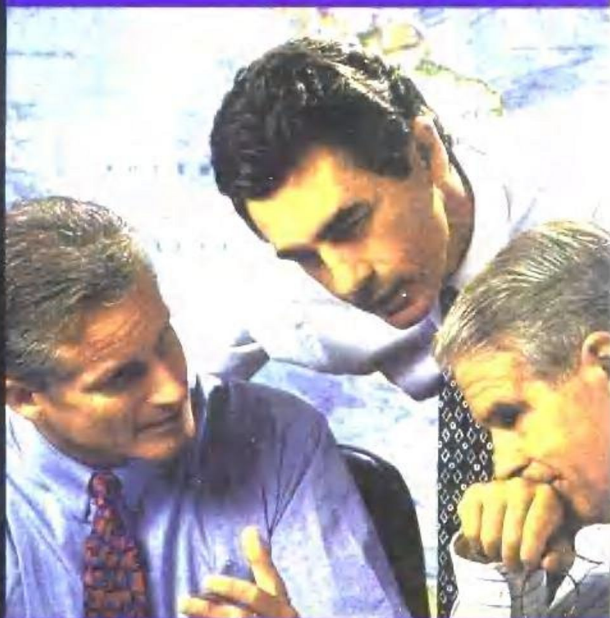


科文西方工商管理(MBA)经典文库 (实战名著系列)

谈判要点

[英] 盖温·肯尼迪 著

英美商务畅销书



极富创意的训练和测试
培养你成为谈判高手
熟练掌握谈判技巧
从容应付谈判场面
风靡世界 开卷不忍释手



宇航出版社 / 科文(香港)出版有限公司
Astronautic Publishing House / Science & Culture Publishing House(H.K)

科文西方工商管理(MBA)经典文库
(实战名著系列)

谈判要点

修订第三版

Everything is Negotiable

——如何使每次谈判都获最佳结果

[英] 盖温·肯尼迪 (Gavin Kennedy) 著

北京科文国略信息公司供稿

陈述译

宇航出版社
科文(香港)出版公司

著作权合同登记图字：01-98-1634号

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判要点 / (英) 肯尼迪 (Kennedy, G.) 著; 陈述译. —
北京: 宇航出版社, 1998. 10
ISBN 7-80144-188-5

I. 谈… II. ①肯… ②陈… III. 商业-谈判 IV.
F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 27002 号

Copyright © Gavin Kennedy 1982, 1989, 1997

Published by Arrow Books Limited

中文简体字版权 © 1998 科文(香港)出版有限公司

宇航出版社出版

Publishing by arrangement with Random House uk Limited
through Beijing International Rights Agency Co. Ltd.

中文简体字版权经北京版权代理有限公司代理

出版/宇航出版社

科文(香港)出版有限公司

经销/新华书店

批发/宇航出版社发行部(010)68371105 68522384

(北京市和平里滨河路1号 邮编 100013)

北京科文剑桥图书公司(010)68420599

(北京图书馆内K栋1层 邮编 100081)

1998年10月第1版 1998年10月第1次印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 15.375 字数: 250千字

印数: 1—15000册 定价: 29.00元

序 言

本书前两版之所以获得成功，我以为应归功于它使用的是全球所有谈判者都熟知的那种通俗易懂的“市井语言”。

1982年本书初版时，我曾谈到书中所有论点与内容都曾在我所主持的“一切均可谈判研讨会”上作过探讨。那次研讨会，我为使与会者不致因长达6小时的听人说教而产生厌倦，在会议全过程穿插了供听众参加的各种自我测试。会后应大家要求，将所有资料汇编起来，这便是本书第一版的由来。

1989年再版时，我删去了其中的两章，新增了以外国人在日本、美国、中东和第三世界进行谈判为主要内容的四章。

这次是第3版，我又作了更广泛的修订，主要反映在最新版《一切均可谈判》系列练习中的新材料和探索的新方法。与第二版相比，总计删除了七章，新增了九章。

每章前的自我测试，对读者所作答案的评判则由过去

的武断给分改成了与驴、羊、狐、梟的举止作类比的新归类方法。

如此分类，作者不敢掠人之美声称此为个人创举。不过就我所知，将此方法应用于谈判行为，本书尚属首次。我是从同事鲍勃·李的一篇报告中获知这种分类法的。他谈到有人曾在“工作计谋”研究中用过这种方法。

书中应用此方法，纯粹着眼于其启迪作用，将其视为一种“雾笛”，比其他方法更能发人深省。作者深信，从寓庄于谐的测试中，更能加深记忆，使学习更为牢固，这一点对谈判者而言可能更是如此，对测试的每种选择分别归类为驴、羊、狐、梟，定能加深人们对每一行为的理解（见附录1）。

此外，我在本书第四、八、十三和十九各章中还分别设立了四种谈判“情景”。目的在于使读者能将学到的谈判技巧运用到更为复杂的环境中。其效果可能比自我测试更具挑战性（尽管其挑战性还不能说已足够）。所设“情景”均取自《一切均可谈判系列练习》一书。约有3000人进行过该项系列练习，结果令人鼓舞。

作者建议，在读完本书后，读者不妨做做附录2中所列的“实践测验”。这是一种较阅读本书内容、完成自我测

试及谈判“情景”等层次更高的一种练习。在读完书中设立的“情景”并思考了二十六章的内容以后，花一两个钟头时间作这种练习，是值得的。

读者如想评估自己所作的答案，请回答附录 2 所列的问题。

凡购得本书第 3 版者，均可免费获得本公司“帮你信箱”的一次有关谈判的咨询服务，但往返邮资需由读者自负。

提请注意的是：凡请求服务者，务必用信函联系，而不要打电话，以免过多地占用本公司的业务电话。该项服务之所以定名为“帮你信箱”，本意即在于此。除去此点请读者见谅外，我乐于接受咨询，免费提供参考意见。详情见附录 3。

我深信，能为一项产品增添附加价值，是一件好事。在本书初版以来的 14 年中，我们曾收到成千上万封读者来信，可见与读者联系之广泛。我们之所以新增“帮你信箱”这一服务项目，目的正在于更有力地扩展这一联系。

作者衷心恳请本书所有读者不吝赐教，把你们对本书的看法和改进意见告诉我们，并充分利用“帮你信箱”这一新增服务项目，以便使我们之间的联系能更上一层楼。

谈判要点

我的所有著作，都不是个人奋斗的结果。没有客户的启发（他们所有的谈判活动都为我的写作提供了取之不尽的资料来源），同事的合作（他们的看法与建议都具有最纯洁的动机）和家人的支持（他们的耐心无与伦比），我将一事无成，写不出片言只字，但愿本书能有助于使读者在世上最激动人心的领域（专业谈判）中，展翅高飞。

本书和我所有的其他著作一样，谨献给爱妻帕特莉茜娅。

盖温·肯尼迪

目 录

序言.....	1
自我测试 1	1
1. 梟、狐、羊和驴	3
——为什么 1 万 9 千名谈判者都会失误？	
自我测试 1 释评	13
自我测试 2	15
2. 卷心菜	17
——为什么要重提久已被人遗忘的谈判 技巧	
自我测试 2 释评	27
自我测试 3	31
3. 谈判者最不该做的事	33
——如何避免仓促成交	
自我测试 3 释评	45

4. 谈判“情景”1：那么，您是想盘下 这家店啰？	47
“情景”提问1	50
“情景”1释评	51
自我测试5	59
5. 为什么不能就尴尬事进行谈判呢？	61
——为何不去改善本身处境	
自我测试5释评	75
自我测试6	77
6. 什么时候即使八仙各显神通也是枉然	79
——为什么连说七个“不”也赢不来一声“好”	
自我测试6释评	86
自我测试7	89
7. 对谈判者最有用问题	91
——如何避免措词含混的合同	
自我测试7释评	105
8. 谈判“情景”2：蠢材！要的是他们	

目 录

的可靠性!	107
“情景” 提问 2	112
“情景” 2 释评	113
自我测试 9	119
9. “善意” 的神话——“让步”!	121
——怎样教狼去追雪橇	
自我测试 9 释评	132
自我测试 10	135
10. 哈巴德妈妈的妙计	137
——如何让他们降价	
自我测试 10 释评	159
自我测试 11	161
11. 为什么 ONO 实际只意味着 NO NO	163
——为何不能卖个好价钱	
自我测试 11 释评	176
自我测试 12	179
12. “育康” 法则	181

——如何强化你的决心

自我测试 12 释评 195

13. 谈判“情景”3：未起跳先瞧瞧？ 197

“情景”提问 3 200

“情景”3 释评 201

自我测试 14 209

14. 对谈判者最有用的“两字”禅..... 211

——如何使对方重视己方提议

自我测试 14 释评 223

自我测试 15 225

15. 他们有权举止粗暴 227

——如何应付难缠的对方

自我测试 15 释评 239

自我测试 16 241

16. 谁有力量？ 243

——如何掌握谈判的杠杆

自我测试 16 释评 266

目 录

自我测试 17	269
17. 如果没有首长，不妨虚构一个	271
——如何掌握谈判主导权	
自我测试 17 释评	285
自我测试 18	287
18. 世上没有不能变的价格!	289
——如何砍价	
自我测试 18 释评	306
19. 谈判“情景”4：莫斯塔发·菲	
的同乐会	307
“情景”提问 4	310
“情景”4 释评	311
自我测试 20	319
20. 加利柯的城墙	321
——如何不再让步	
自我测试 20 释评	340

自我测试 21	341
21. 价格不变，改换包装！	343
——如何改头换面争取好价钱	
自我测试 21 释评	365
自我测试 22	367
22. 闪光的东西不全是金子	369
——如何抵御恫吓	
自我测试 22 释评	390
自我测试 23	391
23. 送你去俄国前线！	393
——如何应付威胁	
自我测试 23 释评	410
自我测试 24	413
24. 死硬分子	415
——强硬的买卖人如何给买卖出难题	
自我测试 24 释评	427
自我测试 25	429

目 录

25. 善于利用“利己”观念	431
——如何指出对方可得到的好处以引发其兴趣	
自我测试 25 释评	443
自我测试 26	445
26. 漫漫征途的谈判者	447
——向四出揽生意者致敬	
自我测试 26 释评	464
附录 1: 自我测试成绩判断表	466
附录 2: 实践测验	472
附录 3: “帮你信箱”	476

自我测试 1

“对” 还是 “错”?

阅读下列词句，迅速判断其为“对”或“错”。在翻阅下面一页以前，在题目下的方格中标明。

“面对艰难的对手，较好的办法是先作出些微小的让步，以换取对方的善意。”

对

错

1

兔、狐、羊和驴

——为什么 1 万 9 千名谈判者都会失误

要做一锅炖兔肉，首要一条是“先得逮到兔子”。

用不着多说，在逮到兔子之前，一切都无从着手（当然，这是假定你的手头还没有兔子）。

与此类似，一个人在试图改革自己的谈判行为之前也应该先定下“水平线”。多年以来，我便是通过测试题中那句简单的话，从能面对现实并准备有所作为的人中间，挑选具有良好意愿与强烈信心的谈判者。

读者想必已经按照提示选择了自己的答案（请不要自欺）。因为你在阅读本书之初这么做，比干些其他事都更能了解自己如想成为一名良好的谈判者还需要做些什么努力。

要是你还没有进行这个测试，那么最好赶快回过头去做一做。

你可能已经大奏凯歌通过了测试（那么我该向你祝贺！）不过你也不要以为这次的成功（也许是侥幸呢？）就