

人生谋略与技巧丛书

谈判谋略与技巧

TANPANMOULUEYUJIQIAOTANPANMOULUEYUJIQIAOTANPANMOULUEYUJIQIAO

用最宝贵的时间，读最好的书



只要还能开口，就决不动手

聪明人制造的机会比他找到的多。

—培根

四川大学出版社

谈判谋略与技巧

■田 纓 编著

用最宝贵的时间，读最好的书



只要还能开口，就决不动手

四川大学出版社

(川) 新登字 014 号

选题策划: 蓝明春

责任编辑: 徐 燕

封面设计: 林 宇

责任校对: 梁多云

责任印制: 张 凡

谈判谋略与技巧

田 纛 编著

四川大学出版社出版发行 (成都市望江路 29 号)

新华书店经销 郫县犀浦印刷厂印刷

850×1168mm 32 开本 12.375 印张 2 插页 220 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数: 0001—13000 册

ISBN 7-5614-1514-1/C·84 定价: 19.80 元

目 录

卷一 基础篇

第一章 人人都可以谈判	(3)
1. 谈判的着眼点	(3)
· 你想活得比别人好吗?	(4)
2. 谈判所遵循的原则	(5)
· 从基辛格巧用分割—挑选法看谈判的双胜原则 ...	
.....	(5)
· 一则寓言引申出的公平原则	(11)
3. 谈判要达到的目的	(16)
· 需要是进行谈判的原动力	(16)
· 需要是旋转谈判的魔方	(19)
第二章 修身方能治国平天下	(23)
1. 谈判者的职业道德	(23)
· 以礼待人	(23)
· 以诚服人	(26)
· 言必信, 行必果	(29)
2. 谈判者的知识结构	(31)
· 优化知识结构	(32)

· 更新知识结构	(34)
3. 谈判者的能力结构	(36)
· 逻辑思维能力	(37)
· 语言表达能力	(39)
· 随机应变能力	(41)
4. 谈判者的心理素质	(43)
· 磨练意志, 培养坚韧不拔的毅力	(43)
· 保持冷静, 培养理智的调控能力	(44)
第三章 谈判的程序	(45)
1. 凡事预则立, 不预则废——谈判之前作好准备	(45)
· 广泛收集信息	(46)
· 进行可行性分析	(49)
· 拟定谈判议程	(52)
2. 针锋相对, 短兵相接——谈判的过程	(53)
· 好的开始是成功的一半	(53)
· 逐鹿谈判桌	(55)
· 假性败局、真性败局、和局	(58)
3. 拉开真正较量的帷幕——谈判之后的工作	(62)
· 庄严承诺	(62)
· 执行协议	(63)
· 重建谈判	(66)

卷二 谋略篇

第一章 谈判桌上谋略卷风云	(71)
----------------------------	------

1. 谈判谋略概论	(71)
2. 谈判谋略的理论体系	(73)
3. 谈判谋略的要素构成	(77)
4. 谈判谋略的文化背景	(78)
第二章 谈判的布阵谋略	(85)
1. 收集信息, 知己知彼	(85)
· 鲍尔斯成了赫鲁晓夫手中的一张“王牌” ...	(85)
· 不是“秘密”的秘密	(87)
2. 巧布迷阵, 请君入瓮	(89)
· 发热的电机与车间的温度	(89)
· 美国的内参与巴拿马的提案	(90)
3. 抛砖引玉, 各取所需	(93)
· 约翰逊醉瓮之意在广告	(93)
· 趣谈马克·吐温买书	(94)
4. 巧用媒介, 借局布阵	(98)
· 一则新闻使亚默尔大发战争财	(98)
· 怀揣一张废钞, 郑周永智获订单	(99)
5. 避己所短, 扬己所长	(102)
· 董事长的奇招	(102)
· 烛之武出使秦国	(104)
第三章 谈判的造势谋略	(108)
1. 示形以利, 造势夺声	(108)
· 艾科卡慷慨陈词, 克莱斯勒死而复生	(108)
· 苏联人高价出售奥运会电视转播权	(110)
2. 巧借人力, 顺水推舟	(114)
· “旅店大王”希尔顿借鸡下蛋	(114)

乙抄

· 麦凯一招省万金	(115)
3. 一张一弛, 文武之道	(118)
· 吕甥刚柔相济, 不辱使命	(118)
· 红脸白脸轮流上场	(120)
4. 声东击西, 旁敲侧击	(123)
· 总裁的致歉	(123)
· 假如你是经营者	(124)
5. 阴阳相交, 行成于思	(126)
· 邪谋	(126)
· 奇智	(129)
第四章 谈判的应变谋略	(133)
1. 以守为攻, 以退为进	(133)
· 托马斯的报价	(133)
· 日美商人的四次交锋	(134)
2. 打破僵局, 柳暗花明	(138)
· 福兰克与爱尔兰老妇的交锋	(138)
· 日本议员的“认同”招数	(139)
3. 避实击虚, 随机应变	(142)
· 山本村佑左顾而言他	(142)
· 顾问的提问	(143)
4. 先承后转, 以理服人	(146)
· 在投标答辩会上	(146)
· 毛遂自荐	(148)
5. 嬉笑怒骂, 皆成文章	(151)
· 行动比语言更有说服力	(151)
· 松下幸之助的责骂之道	(153)

6. 看风使舵, 见机行事	(156)
· 面视第一关	(156)
· 售货小姐易难渐进	(157)
第五章 谈判的攻心谋略	(162)
1. 以子之矛, 攻子之盾	(162)
· 皮箱与怀表	(162)
· 以声音抵香味	(163)
2. 利用时机, 反客为主	(166)
· 美越战争中的代价	(166)
· <u>服务公司“真人不露相”</u>	(167)
3. 沉默是金, 雄辩是银	(169)
· 巧给对手留一个面子	(169)
· 忍气吞声的总统	(170)
4. 巧用比喻, 合理进攻	(174)
· “老子不等于儿子”	(174)
· “私生子是不是孩子?”	(175)
5. 对症下药, 一矢中的	(178)
· <u>荷伯购矿</u>	(178)
· <u>杜维诺争取订单</u>	(179)

卷三 技巧篇

第一章 谈判的基本技巧	(185)
1. 谈判的主持技巧	(185)
· 优秀的谈判主持人	(186)
· 谈判氛围的影响	(189)

·谈判目标的确定	(195)
·不同的谈判对象	(200)
·谈判的时间安排	(205)
2. 谈判的引导技巧	(208)
·内部引导	(208)
·外部引导	(211)
3. 谈判的总结技巧	(215)
·总结的时机	(215)
·总结的方法	(217)
·总结的具体内容	(220)
4. 谈判的表达技巧	(222)
·行为表达	(222)
·语言表达	(233)
5. 谈判的书写技巧	(243)
·谈判笔记的书写	(243)
·谈判报告的书写	(245)
·谈判合同的书写	(247)
第二章 和谈的技巧	(257)
1. 创造良好氛围, 让环境参与谈判	(257)
·从中东和谈看环境定位	(257)
·日澳煤铁谈判中的“场地优势”	(260)
2. 诱导与说服并举, 谈判桌上“和为贵”	(263)
·奶粉里的苍蝇	(263)
·墨菲卖车	(264)
3. 退一步海阔天空	(271)
·里歇太太巧改结局	(271)

· 销毁产品, 股票急剧回升	(273)
4. 幽默也是一种力量	(276)
· 推销员妙语连珠	(276)
· 淳于髡隐语讽谏	(278)
5. 礼貌的保留, 让对手心存感激	(282)
· 尊重隐私, 谈判大获成功	(282)
· 藤本义一教女有方	(283)
第三章 进攻的技巧	(288)
1. 高压与怀柔政策并举	(288)
· 战败国的胜利	(288)
· 难得糊涂的丹麦商人	(289)
2. 期限的诱惑与最后的通牒	(293)
· 在去机场的路上达成协议	(293)
· 航空公司的奇招	(294)
3. 出奇不意的进攻与欲擒故纵的拖延	(297)
· 11 张赞成票与 1 张反对票	(297)
· 一个信息的启示	(298)
4. 条条道路通罗马	(301)
· 董事长投桃报李	(301)
· 那佛以真情打动对手的心	(302)
5. 站在对手的立场上说话	(305)
· 关于人生问题的讲座	(305)
· 给对手以“暗示性赞美”	(306)
第四章 防守的技巧	(310)
1. 坦诚并不代表天真	(310)
· 二流的产品卖出一流的价格?	(310)

- 斯罗瓦斯基家族两害相权择其轻 (313)
- 2. 大辩若讷, 大智若愚 (316)
 - 快人快语, 樊哙威震鸿门 (316)
 - “难得糊涂”的化工厂 (317)
- 3. 以逸待劳, 以静制动 (319)
 - 谈判专家与理赔案件 (319)
 - 印刷商的意外收获 (320)
- 4. 提问的魅力与语言的艺术 (322)
 - 机智而幽默的农夫 (322)
 - 在“我不懂”的背后 (323)
- 5. 特殊战场, 特殊防守 (327)
 - 知州买马, 心急面不急 (327)
 - 假戏真做, 示假隐真 (328)

第五章 报盘的技巧 (331)

- 1. 高起点, 低定势——报价的艺术 (331)
 - 铁女人的“铁”魅力 (331)
 - 小贩的圈套 (333)
- 2. 让一步, 退十步——让价的艺术 (337)
 - 现代神话: 大酒店价值一美元 (337)
 - 柯伦泰“棉里藏针”智买鲱鱼 (339)
- 3. 敢于说“不”——议价的艺术 (341)
 - 埃及的尊严与纳赛尔的胆识 (341)
 - 印度人凛然烧书画 (342)
- 4. “高价主义”与“低价主义”——问价的艺术 (344)
 - 苏联人长岛对弈 (344)

· 球星的绝招	(346)
5. 胸有成竹, 据理力争——索赔的艺术	(350)
· 明星化干戈为玉帛	(350)
· <u>S 公司败走麦城</u>	(351)
6. 艰难困苦, 玉汝以成——投资的艺术	(359)
· 老律师先声夺人	(359)
· 并非一帆风顺	(365)
附录 谈判能力的测试	(371)
主要参考书摘录	(383)

卷
一

基
础
篇

第一章

人人都可以谈判

1. 谈判的着眼点

每一天早上，你从梦中醒来，你就置身于谈判的大舞台。人生就是谈判。现实世界就是无与伦比的谈判桌。不管你是东飘西荡的旅行家，还是隐身人，你都是参与者。就算你独处于荒岛，你也会跟心灵谈判。做为一个独立的个体，你可能跟其他人之间存在着冲突和不协调。这些人并不个个都是敌人，相反，更多的是亲人和朋友。做老板，你要和手下的员工谈判；做父母，你要和自己的孩子谈判；做丈夫，你要和自己的妻子谈判；做生意，你要和你的对手谈判；谈恋爱，你要和自己的情人谈判。总之，你还要和同学、同事……谈判。有时你还会

跟那些威名赫赫、权力无边的组织机构发生各种各样的冲突，你怎样化解这些冲突，将决定你是否成功，是否会享受完满的幸福生活……

谈判其实是很简单的，它属于知识和运用智力的范围。谈判的着眼点，就在于赢得人的好感和尊重，并获取我们所需要的，从而完善自我，改变生活。

·你想活得比别人好吗？

首先，我们需要什么？

我们的需要简直太多了，荣誉、自由、金钱、权力、爱情、安全感、认同与尊重……重要的是，不管你相不相信，我们中间有些人就是能够比别人更懂得怎样得到和满足自己的需要。活得比别人好……你想成为这样的人吗？事实上，你只要愿意训练自己，就可以成为谈判高手，从而最大限度地满足自己的需要。

记住：是我们在支配命运，而不是命运在主宰我们！不要成为想象的奴仆，以为自己经验的世界就是真实的世界，你的对手可能有一把手枪，却没有子弹。猎物若了解打猎技巧，是会避开陷阱的。能够深悟自由的人，善于掌握决定力量，会使谈判成为没有局限的胜局。

2. 谈判所遵循的原则

· 从基辛格巧用分割——挑选法看谈判的双胜原则

20 世纪 60 年代，能源作为一种战略资源，其开发和利用愈来愈受到各国的重视。占地球总面积达 70% 的海洋不仅是联系世界各大陆的重要通道，而且是一个存储着丰富的生物、矿物资源的宝藏。对海底资源的开发利用是当时国际上十分重视的问题。

早在 1969 年，马耳他在联合国大会上就提议，宣布国际海底区域及其资源为人类共同继承的财产，资源的开发应受到国际的监督与控制。1970 年联合国大会通过了马耳他的提议，发布了《关于和平利用国家管辖范围外的海床洋底及其底土的原则宣言》，成立了国际海底管理局，颁布了对海底资源的合理利用及公平开发制度。

70 年代，在美国召开了国际海底资源开发会议，在会上，美国国务卿基辛格建议，由联合国的附属机构国际海底管理局作为甲方，与作为乙方的私有或国有企业“平行开发”海底矿藏。由于许多发展中国家担心最好的采矿地会被一些工业发达的国家捷足先登，因此会议上与会各方各持己见，争