

真正的交涉不是  
侵略性的谈判，  
而是以『双赢』  
为终极目标

# 绝对 不败 交涉术

[日本] 植田统 著  
郭青青 译



## 絶対に負けない交渉術

人际沟通专家植田统，身兼国际经营顾问与律师  
三十年跨领域交涉经验大公开  
传授你风靡日本的“交涉术”



# 绝对 不败 交涉术

絶対に負けない交渉術

〔日本〕植田统 著

郭青青 译



译林出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

绝对不败交涉术 / (日) 植田统著; 郭青青译. — 南京: 译林出版社, 2014.12  
ISBN 978-7-5447-5023-3

I. ①绝… II. ①植… ②郭… III. ①心理交往 - 通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第220595号

ZETTAI NI MAKENAI KOSHOU JUTSU

Copyright © 2013 Osamu Ueda

First Published in Japan in 2013 by SB Creative Corp.

All rights reserved.

Simplified Chinese Character rights © 2014 by Phoenix-Edita Media Co., Ltd

Arranged with SB Creative Corp. through Future View Technology Ltd.

著作权合同登记号 图字: 10-2014-127号

|       |                           |
|-------|---------------------------|
| 书 名   | 绝对不败交涉术                   |
| 作 者   | (日本) 植田统                  |
| 译 者   | 郭青青                       |
| 责任编辑  | 王振华                       |
| 策划编辑  | 高 媛                       |
| 特约编辑  | 黄翔宇                       |
| 原文出版  | SBクリエイティブ株式会社             |
| 出版发行  | 凤凰出版传媒股份有限公司<br>译林出版社     |
| 出版社地址 | 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009    |
| 电子邮箱  | yilin@yilin.com           |
| 出版社网址 | http://www.yilin.com      |
| 印 刷   | 三河市华业印务有限公司               |
| 开 本   | 900×1280毫米 1/32           |
| 印 张   | 7                         |
| 字 数   | 55千字                      |
| 版 次   | 2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷 |
| 标准书号  | ISBN 978-7-5447-5023-3    |
| 定 价   | 29.80元                    |

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换



# 绝对 不败 交涉术

絶対に負けない交渉術

〔日本〕植田统 著

郭青青 译



译林出版社

## 图书在版编目（CIP）数据

绝对不败交涉术 / （日）植田统著；郭青青译. — 南京：译林出版社，2014.12  
ISBN 978-7-5447-5023-3

I. ①绝… II. ①植… ②郭… III. ①心理交往 - 通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第220595号

ZETTAI NI MAKENAI KOSHOU JUTSU

Copyright © 2013 Osamu Ueda

First Published in Japan in 2013 by SB Creative Corp.

All rights reserved.

Simplified Chinese Character rights © 2014 by Phoenix-Edita Media Co., Ltd

Arranged with SB Creative Corp. through Future View Technology Ltd.

著作权合同登记号 图字：10-2014-127号

书 名 绝对不败交涉术  
作 者 （日本）植田统  
译 者 郭青青  
责任编辑 王振华  
策划编辑 高 媛  
特约编辑 黄翔宇  
原文出版 SBクリエイティブ株式会社  
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司  
译林出版社  
出版社地址 南京市湖南路1号A楼，邮编：210009  
电子邮箱 yilin@yilin.com  
出版社网址 <http://www.yilin.com>  
印 刷 三河市华业印务有限公司  
开 本 900×1280毫米 1/32  
印 张 7  
字 数 55千字  
版 次 2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷  
标准书号 ISBN 978-7-5447-5023-3  
定 价 29.80元

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换



大家在日常生活和工作中有没有产生过以下这些想法：

- 希望能让客户负责人点头；
- 希望能让谈判进展快点；
- 希望可以顺利砍价以降低业务的成本，哪怕1日元也好；
- 希望说服妻子多给点零花钱；
- 找工作面试的时候，希望让面试官满意，进入理想的公司；
- 无论如何都希望上司和客户能通过我的策划；
- 在大卖场，希望可以通过讨价还价，以更低的价格买到商品。

这些都是关于交涉技巧的问题。如果其中有一项符合你的情况，希望你能继续阅读下一页。本书应该能够“马上”帮到你。

这不是一本对交涉技巧有详细研究的律师所写的书，本书所总结的交涉技巧是基于三十多年的商务现场实践，以及律师实务经验编写而成的。

内容大多是关于商业谈判中多次实践所体会到的心得。

如果你只想了解纸上谈兵的交涉技巧和交涉理论的话，很遗憾本书并非你所需要的。

我写这本书能为大家提供的是：

教会你理论上的交涉技巧——这并非仅适用于交涉场合，还能帮助你 and 交涉对手长期保持良好的关系。

虽说是交涉技巧，但本书的内容并非是晦涩难懂的。里面涉及的内容大都比较简单，谁都可以掌握，先稍微介绍一点吧：

将交涉之球交给对方来投；

交涉后给对方一点甜头（赠品）；

站在反对立场的人才更可能与自己沟通；

增加交涉的要素。

这些都是通过交涉得到一个良好结果的关键，也是大家从今天就可以开始实行的简单的方法。如果至今为止你的交涉一直不能顺利进行，那是因为你没有注意到这些简单的方法。

如果从今天开始阅读本书，并将书中所写的内容付诸实践，那么你将不用再为此忧虑。

交涉不仅仅是在商业场合，在生活中也是不可或缺。

如果学会了如何娴熟操控交涉场面，你的人生、工作应该会得心应手吧。

我确信本书应该能从两个方面给予你帮助：

一方面是成为让交涉顺利进行的“润滑油”；另一方面是成为你的强力“武器”，让你在交涉过程中

处于不败之地。

从今天开始，你将不再对交涉感到恐惧！

本书将会以难以置信的效率为你解决交涉上的烦恼，让你能够自由穿梭在交涉的场合。

2013年8月吉日

植田统

# 目 录 Contents

|    |    |
|----|----|
| 绪论 | 13 |
|----|----|

## 第 1 章

### 绝对不可触碰的“外行人”交涉

|                |    |
|----------------|----|
| 1 欺骗对手         | 27 |
| 2 情绪激动         | 31 |
| 3 交涉前不制定策略     | 38 |
| 4 事先耗费太多金钱和时间  | 44 |
| 5 不告诉对方自己期望的结果 | 49 |
| 6 不投出交涉之球      | 53 |
| 7 交涉完后直接结束     | 59 |

## 第 2 章

### 绝对不败的交涉术基本篇

|             |    |
|-------------|----|
| 8 忽略交涉的五大要素 | 67 |
| 9 敌视对方      | 72 |
| 10 撒谎       | 77 |
| 11 不推销自己    | 82 |
| 12 只看到眼前的利益 | 88 |
| 13 只让自己获利   | 93 |

# 目 录 C o n t e n t s

## 第 3 章

### 绝对不败的交涉术战略篇

|    |            |     |
|----|------------|-----|
| 14 | 被感情左右      | 101 |
| 15 | 和当事人以外的人交涉 | 105 |
| 16 | 看错争议的焦点    | 110 |
| 17 | 交涉要素集中于一点  | 116 |
| 18 | 不考虑时间点     | 122 |
| 19 | 不考虑目标      | 126 |

## 第4章

# 绝对不败的交涉术战术篇

|    |                |     |
|----|----------------|-----|
| 20 | 完全相信对方说的话      | 135 |
| 21 | 表达含糊不清         | 141 |
| 22 | 把自己的状况全部告诉对方   | 147 |
| 23 | 被目标束缚          | 151 |
| 24 | 太珍惜过去的付出       | 155 |
| 25 | 以“黑还是白”的方式思考问题 | 160 |
| 26 | 匆忙做出决定         | 164 |
| 27 | 轻易点头           | 171 |
| 28 | 故意拖延时间         | 175 |

# 目 录 Contents

## 第5章

### 绝对不败的交涉术实战篇

|     |           |     |
|-----|-----------|-----|
| 29  | 不调查对方的情况  | 181 |
| 30  | 不守时       | 187 |
| 31  | 态度不礼貌     | 193 |
| 32  | 前往对方的场地   | 199 |
| 33  | 不确认话语的真假  | 203 |
| 34  | 仅靠口头承诺    | 209 |
| 35  | 不决定下一步的行动 | 213 |
| 后 记 |           | 219 |



绝 对 不 败 交 涉 术