

GUERRILLA DEAL- MAKING

游击营销之父最新力作
重新定义谈判的重磅图书

本书提供详尽的谈判策略——来自超过60个国家的商务经理的最爱。提前掌握这些手段的使用方法可以让商务经理们为谈判做足准备——也会赋予他们更大的力量去赢得更多。

游击 谈判

如何在劣势情况下
通过有效沟通获得双赢

〔美〕杰伊·康拉德·莱文森 唐纳德·韦恩·亨顿 著
陈芳芳 译

“游击营销”被维基百科称为史上最著名的营销品牌
《游击营销》被列为“100本最佳商业图书”之一
被众多商学院列为MBA必读图书，全球总销量超过2800万册

游击谈判

如何套住大人物，让他们听你的话

[美] 杰伊·康拉德·莱文森 著
唐纳德·韦恩·亨顿
陈芳芳 译

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

游击谈判 / (美) 莱文森, (美) 亨顿著; 陈芳芳译. —北京:
当代世界出版社, 2015.5
ISBN 978-7-5090-1002-0

I. ①游… II. ①莱… ②亨… ③陈… III. ①商务谈判 - 基本知识
IV. ① F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 254737 号

GUERRILLA DEAL-MAKING: HOW TO PUT THE BIG DOG ON YOUR LEASH AND KEEP HIM
THERE By DONALD WAYNE HENDON
Copyright © 2013

This edition arranged with Donald W.Hendon.

Through BIG APPLE AGENCY, INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

2015 Orient Brainpower Media Co., Ltd

All rights reserved.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2014-8302号

游击谈判

作 者: (美) 莱文森 (美) 亨顿

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路4号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.org.cn>

编务电话: (010) 83908456

发行电话: (010) 83908455

(010) 83908409

(010) 83908377

(010) 83908423 (邮购)

(010) 83908410 (传真)

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市祥达印刷包装有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17.75

字 数: 250 千字

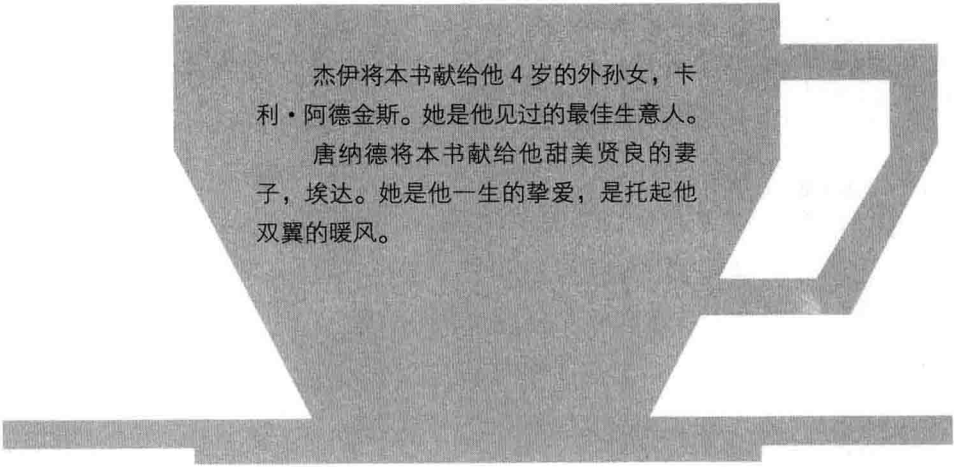
版 次: 2015 年 5 月第 1 版

印 次: 2015 年 5 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5090-1002-0

定 价: 39.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!



杰伊将本书献给他 4 岁的外孙女，卡利·阿德金斯。她是他见过的最佳生意人。

唐纳德将本书献给他甜美贤良的妻子，埃达。她是他一生的挚爱，是托起他双翼的暖风。

本书推荐

“使利益最大化，尽量减少损失，获得更多的成功，减小失败的几率。”这些话我早就听过了。但是《游击谈判》提到它们时，我的感觉很不一样。因为这本书给我们做出了全方位的指导，告诉我们在谈判时，什么时候要表现出坚定与自信，什么时候进行防守，什么时候要与对方合作，该怎么应对那些卑鄙的花招。我喜欢这本书！相信你们也会喜欢它！

——**托尼·亚历山德拉** 《白金法则》和《非凡的领导力》作者，名人堂主讲

这真的是一本美妙绝伦的书！很多时候，我们都免不了要与人谈判，但是大部分人在谈判前都未能做好准备。比如，他们经常没有认真研究自己的谈判对象，而且在竞争如此激烈的社会，我们常抱着非输即赢的态度与人谈判，或者我们抱着要赢得谈判的心态走上谈判桌，但是却因为事前没做好功课，没做好计划，或者不了解谈判对象，最后以失败而告终。这本书告诉我们如何赢得谈判，无疑是我读过的、与谈判有关的最佳书籍！

——**安·安德鲁斯** 新西兰奥克兰共同工具箱公司总经理

我研究商务交易已经 30 多年了，但本书所呈现的，是我在这几十年里从未见过的一种谈生意的崭新方式。读过此书，你会成为更好的生意人。现在就开始阅读吧，不要让自己在无意中又做亏本的买卖。

——**吉姆·凯斯卡特** 《关系销售》作者

唐纳德从独特的视角了解客户的需求。他把我们在商务谈判中可能会遇到的策略都做了分类。此外，他还向我们推荐了应对每种策略的方法，让我们在谈判中占得上风。这似乎是不公平的，因为了解这些信息，我们就能主导谈判，赢得胜利。

——**蒂姆·范·米利根** www.customersecrets.com 董事长

《游击谈判》称得上是自助类书籍与商务书籍相结合的完美范本。我对这本书感到爱不释手。我知道你也会有同样的感受——这无疑是一件好事！事实上，这本书绝对会让你大开眼界！它将深刻地改变你的生活，让你成为真正的赢家。

——**大卫·汉考克** 出版人，摩根·詹姆斯出版公司

哇！这本书里关于促成交易的那些实际又有用的点子真是层出不穷，无疑是我读过的相关书籍中最棒的一本。它绝对是谈判者的必读书目！

——**吉姆·亨尼格** 《说话的艺术：成为谈判的赢家》作者，美国演讲家协会前任会长

唐纳德将带你走入一场游击战当中，你会学到怎样与大人物在你来我往、互谅互让的过程中取得谈判的切实胜利。整本书富于原创精神，妙不可言，深刻有力！

——**史蒂夫·塞维奇** 《游击交易秘籍》作者

我是个一流的谈判高手，因为我通过做买卖赚取了很多财富。而当我读到这本书里独到而犀利的想法时，我立即将其中一些付诸实践。结果你们猜怎么样？相比较我一直使用的那些通常的技巧，这本书教给我的智慧让我赚取了更大的财富。

——**道格·尼尔森** 《掌控命运：取得掌控的公认策略》作者

如果你是一名成功的游击高手或者希望成为一名成功的游击高手，那么完成一笔漂亮的交易的艺术就是你最有力的手段。在你和厂商、客户，甚至是和雇员谈判时，如何巧妙地达成一笔交易无疑是提升盈利的不二法门。唐纳德的《游击谈判》一书中不胜枚举的交易手法可以让你在谈判的过程中占得上风，相信我，这些手法之精妙是你从未接触过的。这不仅是必读书目——这也是必学书目。

——**鲍勃·卡登** 《游击营销研究》作者，卡登公司董事长

杰伊·康拉德·莱文森和唐纳德·韦恩·亨顿两位作者倾其一生的研究和实践，终于破解了成功交易的奥妙所在。《游击谈判》将给你带来全新的思维方式，教会你如何避免犯错，规避风险，并为你提供必备的全副武装，助你成功完成交易。

——**库尔特·莫特森** 《说服能力商数》，《最大影响》以及《卓越领导力原则》作者

《游击谈判》将会帮助你通过使用有效谈判这一杀手锏取得商场上的成功。这是由游击营销之父杰伊·康拉德·莱文森与跨文化谈判专家唐纳德·韦恩·亨顿携手和你打造的速成商务经典读物。学会这本书里的商务技巧绝对会让你获取更多的利益。

——**斯图尔特·波尔克** www.kingofprofits.com 董事长，小型企业倡导者

这本书涵盖了数以百计实用又强大的谈判策略，用于出击和防守……这是过去20年以来最好的谈判类书籍之一。是一本必读的好书。

——**斯蒂文·巴比茨基** 《决不再输》作者，SEAK 公司董事长

如果你想学习谈判的技巧，《游击谈判》绝对是一本你不容错过的好书。

——**艾德·布罗多** 《谈判训练营》作者

不幸的是，大多数生意人在面对跨文化谈判时不知道怎样才能达成双赢的局面，而这正是如今全球化世界的大势所趋。于是，唐纳德和杰伊为想要永远在商务领域占有一席之地的商务经理们奉上了这本精心之作。

——**迈克尔·希克** 《全球交易：跨越文化边界的营销和管理》作者

谁不想在商务谈判中，或者说是在所有的谈判中成为永立不败之地的游击高手？交易大师唐纳德为你打造的这本指导读物——《游击谈判》绝对是一本必读书目。只要一本在手，无论大小谈判都能轻松应对。

——**朱迪斯·布莱尔斯** 《信心的力量》作者

你是否有时会在谈判中出错招数？《游击谈判》将快速提高你的交易技巧。本

书会唤醒人们记忆中的经典销售技巧，并教会人们很多全新的销售技巧，让你在任何交易场合都能做到有备无患。我建议你将此书读两遍，并把它放在床头。它是每一位销售人员的必读书目。

——**罗勃·诺思拉普** 高级缩减方案机构主席

杰伊和唐纳德合著的这本书将深刻地影响你的生活——它不仅会帮助你成为一名更加出色的买方或卖方，还有助于你和对来说最重要的人，即你的家人之间的情感交流。这本书就是这么强大！它是一座金矿，等待你去发掘有用的信息。

——**里克·弗莱史曼** 计划电视艺术的创始人

杰伊·康拉德·莱文森和唐纳德·韦恩·亨顿为这本杰出的著作注入了独特的力量。杰伊的企业与营销智慧加上唐纳德在全球范围内丰富的交易经验，使得每一场小型的商务谈判都能在游击营销传统的大背景中促成双赢的局面。这本书趣味盎然，方便简易又真实可信，它将指导你在谈判中取得最大化的利益。

——**迈克尔·拉尔森** 《作家的游击营销》作者

我们都想要别人按我们的想法去做事。卖方想要抬升价格；买方想要降低价格；父母想要孩子自己去收衣服；我们都想要在和对方玩笑调情时占上风；我们都想要说服警察免去我们的超速罚单。而这本书就是我读过的唯一一本能够告诉我们如何达成上述想法的书。书中的技巧对我起了神奇的作用，我相信你们也会有同样的感受！

——**乔·维塔勒** 《诱人因素：创造财富的5个简捷步骤》作者

你是不是想从别人那里得到什么东西？你可以去偷，但是我们不鼓励这种行为。事实上，你应该读一读这本书，再使用这本书里谈到的谈判策略和技巧。书中的那些具体、实用又简便易行的方法会让你成为一名游击高手。并且……这本书从读者的角度出发，写得生动传神，一定会让你感到趣味横生。

——**大卫·格拉斯加** 大卫·格拉斯加商务发展委员会主席

这本书绝对会让你改变对谈判的态度。无论你是专家还是普通人，这本书都将永远改变你的生活。

——**克拉斯穆尔·佩佐夫** 澳门圣约瑟夫大学教授

人们总是嘴上说着要“上一个新台阶”，那到底应该怎么做呢？你应该遵循从这两位交易大师那里得到的建议。这不是你父亲教给你的那些入门知识。你在这里学到的任何东西都能很快地运用于实践当中。为了让自己打一场漂亮的游击战，你应该抢在竞争对手之前买下这本书，仔细研读，并学以致用。我们在顶峰再会！！

——**艾尔·劳滕斯莱杰** 《30天教你学会游击营销》作者，利润营销协会主席

游击营销追随者们的第二本必读书目。

——**奥威尔·雷·威尔逊** 《游击销售》作者

哇，我要说的就是读完《游击谈判》这本书后，我最想做的就是出去谈一场交易一显身手。唐纳德很有智慧，懂得怎样激发读者的行动欲望，如果你需要考虑一些大事，做出一些重要的决定，那么就赶紧拿起这本书开始阅读吧！

——**格朗特·希克斯** www.FinancialAdvisorMarketing.com 董事长，《金融顾问之游击营销》作者

再也没有必要买成堆的有关谈判的书籍了，只要这一本就足够了！这本书里描写的策略足够让你大开眼界，你也能很快地将这些策略运用于实战当中！而这本书的精妙之处就在于它能适用于全世界的读者！不要再迟疑了……今天就把它买回家吧！

——**迈克尔·奥恩** 《这是顾客，傻瓜！》作者，名人堂主讲

如果你想要影响他人，这本书将为你指明道路！使用它为你提供的98种有力手段，你将成为最大的赢家。如果其他人用这些手段来对付你，这本书还为你提供了400种反击的办法。我很喜欢读这本书，你也一定会的！

——**亚伦·杨** 劳克林联合公司首席执行官

拿到这本书，阅读并学习唐纳德·特朗普与其他成功的谈判家之间迥异的谈判风格。然后，在开始正式的谈判之前，把这本书从书架上取下来读一读“如何做让步——20件该做的事和20件不该做的事”这一部分。假如你觉得书中其他部分没什么价值，而这两部分就已经超过书的价格了——不过，这两张行为指导清单只说明你刚开始发现本书的宝藏。

——**谢尔·霍洛维茨** 《绿色游击营销》作者，顾问，www.GreenandProfitable.com 董事长

这本书的受众包括赢家和输家。赢家使用杰伊和唐纳德提供的98种有力策略继续稳操胜券，而输家一旦学习了这些策略，将很快扭转局面成为赢家。试想一下吧——一个充满赢家的世界！那将是一个多么刺激，多么神奇的地方！

——**汤姆·安迅** 维吉尼亚网络营销中心董事长

我要是能够在多年前就读到这本书该多好，那我也就不会犯下这么多错误了。我们所有人都是在反复的尝试和耐心的观察中学会做买卖的窍门。而杰伊和唐纳德合著的这本书无疑为大家提供了一条捷径。不出多日，你一定会步入赢家之列。

——**詹姆斯·迪利海伊** 《游击多层营销》作者

想要步入赢家之列并屹立不倒！怎样才能做到？你只需按照这两位深谙成功交易之道的大师吩咐的去做就可以了。你可以立马将这些技巧付诸实践。我强烈地建议你尽快使用这些通俗易懂又切实可行的策略——一定要赶在你的竞争对手之前！

——**马赛拉·旺恩·哈尔廷博士** 《游击多层营销》作者

在谈判中，你将如何应对“大人物”们所要的诡计？你需要在谈判之前了解他们可能使用的技巧并找到破解的方法。杰伊和唐纳德将从专家的视角向你展示游击高手所用的秘密招数和有效策略，并教会你如何在与他们的对峙中随机应变。

——**琳达·斯温德琳** 《得到你想要的东西》作者

《游击谈判》是每一个想要提升自己的产品和服务品质的人的必读书目。这本书以其独特的洞察力，为你指明并帮助你踏上前进的道路。我已经读过了《游击营销》

系列的所有书籍，并将其中很多策略成功地运用于实践当中。而这一本就是其中写得最好的一本！

——**卡罗尔·斯坦利** 《考 59.99 分以上的孩子们》作者

通过这本书你能够一览两位作者的风采，并得到第一手的珍贵资料。每一章节的内容都紧跟时下最新的趋势，绝对物超所值。拥有了这本书上传授的知识就无异于拥有了一份无价之宝。

——**布莱恩·拉塔** 交易商联盟国际有限公司交易商发展分公司总裁

该书以一种假想式的轻松方式，对谈判策略进行了教育性和实践性的分析。我们应该学会这些技巧，更好地完成交易。全书通俗易懂，活泼传神，让读者仿佛置身于一场研讨会中，聆听教授精彩绝伦的演说。总而言之，这是一本不可多得的好书。

——**赫尔南·孔特雷拉斯** 国际企业家

这本书是时代的产物。它为我们提供了在现代社会竞争中获胜的技巧，并将以其强大的力量革新我们的思维方式，增加我们获取的利润与市场份额。这是一本必读的好书。

——**费尔明·卡斯蒂略** 阿拉伯联合酋长国迪拜杰吉拉大学战略管理学教授

唐纳德的这部作品是我有史以来读过的最好的一部。他深谙谈判之道，拥有惊人的说服力。通过这本书，你不仅能赚到更多的钱，还可以改变自己的生活。这绝对是一部上乘之作！

——**林茨·米勒** 桑德勒培训机构



你在产品生产、服务提供和公司管理上都倾注了大量的心血。你的产品包装到位、价格合理，能带来可观利润，市场定位准确，营销极具针对性，网站访问量很高，而且你一直拥有一个金牌管理团队。此时，你的理想客户打电话来邀约，计划从你的公司购买大批产品。

你开始与他们会面……但是情况从这里开始就变糟了：你向客户做了不必要的妥协，签订的计划给自己公司带来了过重的负担，而且这笔生意根本带不来什么利润。

怎么会这样？其实这种事情十分普遍，几乎随时随地都会发生，因为大部分人对于怎么做最划算的买卖只知皮毛。如果我们面对的是一位深谙谈判之道的生意人，那我们就会像果冻做的斜塔那样不堪一击。在生意中吃亏，赚不到丰厚利润，其中的原因不是我们不聪明，而是因为每次我们谈生意时都缺乏为自己争取更大利益的经验。

看完这本书，这种事情就不会再发生在你身上了。本书的主要作者

唐纳德是谈判界的贝比·鲁斯。唐纳德在谈判界摸爬滚打近半个世纪，他在本书中总结了自己的经验，指出了在谈生意这一美妙过程中，稳操胜券的最重要的技巧，以及在此期间可能会犯的最严重的错误。

对于那些在谈判中处于劣势的人来说，谈判的过程并不美妙，但是对于那些了解谈判中错综复杂情况，知道唐纳德的 365 种强大的“游击式导航手段”的游击高手来说，却很享受。这些手段无疑是合理的，而且能给我们带来极大益处。

这 365 种手段，加上我们从唐纳德那引人入胜的谈判故事中获得的启示，告诉我们如何像谈判专家那样谈生意。这些故事会给我们力量，让我们赢得谈判，取得巨大的成功。遗憾的是，许多人还没有获得这方面的启示，但是如果他们阅读了这本含有商业智慧精华的书，他们就能得到启示。

如果你一直在寻找打败大人物的方法，让他们听你讲话，那么就不用再找对策了，这本书里就有答案。

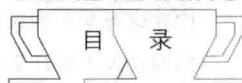
最后，我和唐纳德对你们有两个期望：

1. 读完这本书后，请不要坐在谈判桌上与我们谈判。（因为你已经掌握了和我们一样多的谈判技巧。）
2. 请在谈判对手阅读这本书之前，把它从头到尾都看一遍。

我们相信，这本书能帮你们赢得所有的谈判，还会增加你们在商务领域以外其他领域的知识。

杰伊·康拉德·莱文森
佛罗里达州德巴里市

GUERRILLA DEAL-MAKING



第一部分 大人物和游击高手——到底什么是游击谈判

第1章 你是大人物还是游击高手？

你本质上是大人物还是游击高手？ / 003

本书其余部分要讨论的问题 / 004

如果你在本质上是一个大人物，那么你要学习的东西还有很多。如果你在本质上是一个游击高手，那么这本书会帮助你在与大人物和其他游击高手面对面较量时赢得更多。

本章揭示了美国人在交易时常占下风的 18 个原因，还说明了如何避免犯愚蠢的错误，并提出假设，解释为什么在成交后，美国人得到的总是比他们应得的少。

第2章 如何避免和他们一样犯这18个低级错误

本章小引 / 007

试着像墨西哥人那样思考——他们是天生的游击谈判高手 / 008

美国人不擅长交易的18个原因 / 009

怎样让所有人都成为大赢家——从
小处着眼！ / 021

第3章即将出现的问题 / 023

第3章 了解你的对手——试着读懂 大人物的想法

第一印象 / 026

如何让大人物不仅能认真听你的话
而且愿意接受你的建议 / 027

终极游击高手 / 029

你在这里学到的东西以及接下来的内容 / 031

如何让大人物认真听你说话——答案 / 031

通过阅读本章，你将了解在谈判过程中与游击高手针锋相对的大人物的内心想法，你将学会利用大人物们“抬举自己，贬低对方”的心态，你还将学会耍一些小手段让对方站在你的角度为你着想。

第二部分 游击谈判高手的最强游击手段

本章将为你讲述唐纳德在《影响你的365种有力方式》一书中谈到的365种策略，其中有98种最强手段是以黑体字标示的。我们还会谈到胡志明最爱使用的22种游击手段。

第4章 游击谈判高手的最强手段

唐纳德·韦恩·亨顿的365种最强交易
手段 / 035

31种准备手段 / 035

121种决策手段 / 037

92种防御手段 / 044

16种顺从手段 / 049

24种合作手段 / 051

81种骗局与花招 / 052

游击谈判高手的22种最有力的手段 / 058

第三部分 唐纳德的48种最强且人们最不常使用的策略

本部分讲述了48种威力最强但人们最不常使用的手段，它们是游击高手的最佳手段。当你和高手谈判时，试着使用这些手段，保证会让他们大吃一惊。你会打乱他们的阵脚，一击取胜。

第5章 威力强大且人们不常使用的8种准备手段

第4种准备手段：向孩子们学习，让自己的思维转得更快 / 063

第5种准备手段：端正态度——我必须要了解对方的需求 / 066

第8种准备手段：不要为了博得大人物一笑而一味付出 / 067

第11种准备手段：面对错误——承认错误，汲取教训 / 068

第13种准备手段——投入的增加：花冤枉钱是愚不可及的 / 070

第16种准备手段：从小处着眼 / 072

第26种准备手段：空着肚子谈判 / 073

第27种准备手段：选择在早上而不是在下午谈判 / 073

第6章 威力强大且人们不常使用的13种决策手段

第1种决策手段：出其不意，攻其不备 / 076

第17种决策手段：将劣势转为优势——然后反攻 / 078

第18种决策手段：上演一场装疯卖傻的好戏 / 078

第20种决策手段：如果你是卖方，就让买方反过来围着你转 / 080

第25种决策手段：全球通用的“3次法则” / 080

第27种决策手段：向汽车经销商学习——让大人物和游击高手投入大量时间 / 081

第32种决策手段：知己知彼——信息就是力量 / 084

第36种决策手段：让大人物的得力助手助你一臂之力 / 085

第41种决策手段：暗示你的力量，而不是故意展现你的力量 / 085

第45种决策手段：先吓唬对方，再摆出救世主的姿态 / 087

第58种决策手段：团购行动/群体伏击/快闪暴走 / 088

第64种决策手段：先斩后奏 / 089

第100种决策手段：不要理会大人物——做到充耳不闻 / 090

第7章 威力强大且人们不常使用的12种防御手段

第5种防御手段：当大人物强势出击时分散他的注意力，打乱他的阵脚——

就像日本武士一样 / 092

第9种防御手段：付出精力最少的人将赢得最多 / 094

第10种防御手段：保持沉默，一言不发 / 095

第15种防御手段：仔细观察对方的身体语言 / 096

第16种防御手段：用自己的身体语言操纵对方 / 097

第18种防御手段：运用身体接触的力量——身体语言之触碰 / 098

第19种防御手段：运用位置安排的力量——办公室的摆设传达的信息 / 099

第20种防御手段：仔细观察你和对手的让步模式，并做记录 / 099

第24种防御手段：利用小道消息 / 100

第47种防御手段：我的相关信息不小心丢失了 / 102

第58种防御手段：岔开话题——讲点笑话，谈谈体育，来活跃气氛 / 102

第76种防御手段：寻找盟友，并让他们帮助你 / 103

第8章 威力强大且人们不常使用的8种合作手段

第1种合作手段：耐心的力量 / 105

第10种合作手段：如果有不明白的地方就大方承认——不要遮遮掩掩 / 106

第14种合作手段：代价最小的让步——做一个专注的听众 / 107

第15种合作手段：掌握积极倾听的技巧并多多使用 / 108

第16种合作手段：额外的福利——谈判结束后送给对方一份小礼物 / 110

第18种合作手段：保证谈判结束后对方脸上有光 / 111

第19种合作手段：即使你赚了很大一笔也要让大人物认为你吃了亏——想一想《骗中骗》这部电影 / 112

第20种合作手段：心理诱导——通过与大人物的深度合作，成为他职业生涯中必不可少的一分子 / 113

第9章 威力强大且人们不常使用的7种花招

第1种花招：拖延时间至最后期限，让大人物无计可施只得点头 / 116

第3种花招：在签约的最后一刻提出额外的要求 / 118

第4种花招：签订合同后立刻开始重新谈判 / 119