

谈判兵法

克林顿首席谈判顾问
罗杰·道森
嫡传弟子倾力打造
“优势谈判中国版”
谈判3.0

让对方有赢的感觉，为自己争取更多

思利及人的共赢式
价值谈判策略
武向阳 ◎著

THE ART
OF
NEGOTIATION

谈判兵法

思利及人的共赢式价值谈判策略

武向阳 © 著

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判兵法/ 武向阳著. — 重庆: 重庆出版社, 2015.1

ISBN 978-7-229-09352-5

I. ①谈… II. ①武… III. ①谈判学 IV. ①C912.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 014435 号

谈判兵法

TANPAN BINGFA

武向阳 著

出 版 人: 罗小卫

策 划: 中资海派·重庆出版集团科韵文化传播有限公司

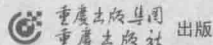
执行策划: 黄 河 桂 林

责任编辑: 肖化化

特约编辑: 涂玉香

装帧设计: WONDERLAND Book design

仙逸 QQ:344581934



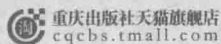
(重庆市南岸区南滨路162号1幢 邮政编码: 400061)

深圳市彩美印刷有限公司制版印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

邮购电话: 023-61520646

E-MAIL: fxchu@cqph.com



全国新华书店经销

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 20 插页: 8 字数: 277千

2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

定价: 58.00元 (精)

如有印装质量问题, 请致电: 023-61520678

版权所有, 侵权必究



“
让对方有赢的感觉，为自己
争取更多！”



罗杰·道森受聘为亚太国际谈判学院名誉院长

作为克林顿总统首席谈判顾问罗杰·道森的嫡传弟子，武向阳潜心研究谈判学，开发了“谈判兵法”课程。



罗杰·道森向武向阳颁发纪念勋章



师徒二人共同接受南方卫视采访



武向阳为罗杰·道森切生日蛋糕



武向阳与罗杰·道森夫妇



武向阳与美国前总统吉米·卡特夫妇在一起



武向阳与美国前总统乔治·沃克·布什在一起



武向阳与英国前首相戈登·布朗在一起



武向阳与世界犹太人理事会主席杰克·罗森在一起



武向阳与世界营销之神杰·亚伯拉罕在一起



武向阳与世界第一销售大师乔·吉拉德在一起



武向阳与世界销售训练大师汤姆·霍普金斯在一起



武向阳与美国 NLP 大学校长朱迪教授在一起





至今，走进“谈判兵法”研习会的学员已有近万人，分别来自中国大陆、香港及澳门地区，也有专程从澳大利亚赶来学习的。图为各届学员课堂讨论情景及培训结束时合影。



武向阳主持商界领袖“世界对话”活动



武向阳与格力集团董事长董明珠在一起



武向阳与恒大地产集团董事局主席许家印在一起



悍高集团董事长欧锦锋
聘请武向阳为首席谈判
顾问



八八众筹创始人何坊为
武向阳颁发“2013 年度
中国创业教练”奖项



武向阳祝贺好友乐嘉新书上市

I'm looking forward to
the publication of this great
book.

It's an exciting collection
of negotiating stories from
around the world.

You'll have a lot to
study in it.

Roger Dawson
Author of *Secrets of
Power Negotiations*

我很期待这本杰出的作品出版。对全球读者而言，这是一套相当不错的谈判系列书籍，读者将从中获益良多。

罗杰·道森

《优势谈判》《绝对成交》作者

推荐序 I

罗杰·道森

克林顿总统首席谈判顾问
畅销书《优势谈判》《绝对成交》作者
亚太国际谈判学院名誉院长



为中国人写的谈判书

中国的读者朋友们，大家好，我是罗杰·道森，“优势谈判”理论的创始人及畅销书《优势谈判》的作者。在过去的 30 多年中，我的足迹踏遍世界 130 多个国家和地区，致力于为世界各地的商业人士讲授“优势谈判”理论，帮助他们在商业谈判中取得前所未有的成果。看到自己的“优势谈判”理论被广泛应用，并让广大商业人士受益无穷，我感到十分自豪。更让我欣慰的是，有一些钟爱学习的商业领袖在发现了“优势谈判”理论带给他们的收获后，不遗余力地在当地商圈推广它。本书的作者，我的中国代理人武向阳先生就是一位令我心生敬佩的商业领袖。

我跟武向阳先生从 2008 年开始合作，那时他在中国内地全力推广我已风靡全球的“优势谈判总裁研习会”课程，取得非常不错的成绩，给我留下了十分深刻的印象。作为一个 Promoter（推广者），武向阳先生无疑是杰出的。自从跟他合作之后，我的每一次中国之

行都充满惊喜，因为他每一次都超额、出色地完成了任务。每一次，当看到受他的感召来到我研习会现场的中国听众激情澎湃的精神面貌，我都倍受鼓舞。我在那么多国家举办过各种讲演和课程，接触过不同国家和地区的听众，而中国听众是我所接触过的最有激情与热情的一群人，也是最热爱学习与分享的一群人，武向阳先生正是这群人中最具代表性的一员。

武向阳先生，一如他的名字（Sunny）一样，年轻阳光，充满了正能量。每一个跟他相处过的人应该都有和我一样的感受，那就是，他的身上似乎有永远都使不完的劲儿，用不完的精力，无论你什么时候跟他在一起，都能从他身上感受到他无处不在的正能量。你绝对不会从他的身上看到一丝倦容与消沉，即使在事情变得最糟糕的时候，他依然能应对自若、谈笑风生、泰然处之。最令我难以忘怀的是他那极具感染力的笑容，即使处于人生最低谷，当你看到武向阳先生的笑容，都会从心底里感受到生命的美好与精彩。我跟武先生的交流虽然要通过翻译，但是他的人格魅力却深深打动了我，让我十分乐意与他合作，直到现在。如果可以的话，我要一直跟他合作下去。

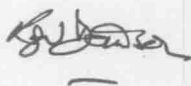
武向阳先生是一个渴望学习并且善于学习的人。自从学习了我的“优势谈判”理论后，他如获至宝，不断钻研，而且无时无刻不运用在实践当中。这给他的事业和人生，包括婚姻家庭带来了丰盛的收获。每次我来中国，他都会向我请教关于“优势谈判”理论的问题，有时还会“打破沙锅问到底”，跟我讨论到深夜。我从来没有见过如此爱学习的年轻人。后来我了解到，武向阳先生不但钻研我的“优势谈判”理论，将我的书籍和视频都看了无数遍，还不断学习世界上其它谈判学派精髓，集各家之所长，结合中国传统文化，在“优势谈判”理论的基础上，创立了属于自己的谈判理论体系——谈判 3.0 思维模式。这是一种更加贴近中国人的商业经验和情感体验的商业谈判模式，强调“思利及人”的中国传统哲学思想，将商

业谈判从“术”的层面上升到“道”的层面，注重以道驭术，道术结合。

让我感到骄傲的是，随着影响力的逐渐扩大，武向阳先生在2012年成立了亚太国际谈判学院，并邀请我出任名誉院长一职。如今，武向阳先生更进一步，将自己过去对于商业谈判的所学所思结集成书，并邀请我作序言。作为他的老师，他的好朋友，我当然十分乐意。

这本书不但教会你如何在商业谈判中本着“思利及人”的思想，达到互利共赢的效果，取得谈判桌上的胜利，同时还教你怎么在职场中、在婚恋关系中、在亲友关系中、在日常生活中运用谈判技巧，收获丰盛美满的个人生活，达到极佳的生命状态。总而言之，这是一本针对中国人而写的谈判书籍。我相信，这本书一定能成为中国谈判学中的经典，中国读者朋友们，千万不能错过。

你们的朋友



备 注 

亚太国际谈判学院由“世界大师中国行”创始人、谈判3.0理论体系创始人武向阳先生于2012年发起并成立，由世界谈判大师罗杰·道森担任名誉院长。学院自成立以来，一直推动谈判3.0理论体系的发展与应用，传播谈判正能量，致力于成为谈判领袖及谈判型组织的孵化基地。

推荐序II

杨思卓

中国领导学术带头人
北京大学汇丰商学院
领导力研究中心执行主任



谈判力：商界领袖的“巧实力”

在生存与发展的竞争中，无论动物群体还是人类社会，无时无刻不充满了矛盾、冲突与纷争。通常，动物界解决这类问题所遵循的唯一法则就是硬实力法则：谁更强悍，谁就是赢家。硬实力较量是简单的，“成则为王败则为寇”，强者为王，弱者就只能要么臣服，要么被消灭。

而人类社会与动物世界的最大不同，就在于还有第二法则：巧实力法则。即便是世界第一强国的美国，在用硬实力称霸多年之后，也开始反思。美国学者苏珊尼·诺瑟率先在《外交》杂志上提出“巧实力”这个概念，阐释领导世界需要两种实力，即以经济、科技、军事等物质力量为表征的硬实力和以文化价值、体制制度、发展模式、意识形态等所构成的软实力。只有将硬实力与软实力酌情配比、适度混用，才能帮助美国重振全球领导地位。

追溯起来，中国人对巧实力的认识和运用，早在2 000多年前

的战国就已经相当成熟了。当秦国雄起，开始运用硬实力欺侮众弱的时候，一介学子苏秦通过谈判，让燕、赵、韩、魏、齐、楚结盟。在苏秦身佩六国相印执政的15年间，秦国无法东越函谷关一步。“欲刚者则必以柔守之，欲强者必以弱保之，积柔即刚，积弱即强”，从中，我们可以看到先哲们谈判的智慧。

西方谈判大师罗杰·道森在他的《优势谈判》中也把谈判艺术表达得淋漓尽致。作为他的弟子，武向阳先生在长达7年的时间里，潜心学习并传播老师的谈判策略，帮助许多人实现了“功夫上身”。而他最大的收获，则是在精研谈判之术的基础上，悟出了谈判之道。

这本《谈判兵法》，便是“道”与“术”的融合。

书中第一部分从“道”的角度引入“思利及人”的精神，以建立心智模式，控制谈判情绪为基础，帮助读者在多方利益间隙中创造价值。

第二至第四部分，从谈判过程、谈判力度、谈判者3个不同的角度，借助“你要现买现卖，我要压缩账期”“商品打折，大家的利益不打折”等真实经典的案例分享，将心法修炼与兵法运用紧密结合，向读者揭示中国谈判之“道”与西方谈判之“术”的奥秘。

市场上谈判类书籍不少，但花心思总结干货的却寥寥无几。武向阳先生这本《谈判兵法》，注重谈判的现实性与有效性，其谈判3.0思维开创了“共赢谈判新模式”。希望读者特别是企业家朋友，能够从中得到启发，汲取力量，在看似优劣一目了然的谈判局面中，找到“阿基米德支点”，从而力挽狂澜，脱颖而出。

