

- ▼ 如何与外方谈判才能保证利益的最大化？
- ▼ 怎样谈判最有效？
- ▼ 怎么把握谈判关键点？

THE ART OF NEGOTIATION 现代商务谈判 的艺术

[美] 李 哲 / 著

面对越来越多的国际贸易谈判
中国的投资者的国际谈判能力明显不足

本书是一部专门针对
中国投资者的商务谈判指南

天津出版传媒集团
天津人民出版社

THE
ART OF
NEGOTIATION
**现代商务谈判
的艺术**

[美] 李 哲 / 著

天津出版传媒集团

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代商务谈判的艺术 / (美) 李哲著. -- 天津 : 天津人民出版社, 2017.10
ISBN 978-7-201-12380-6

I. ①现… II. ①李… III. ①商务谈判-研究 IV.
①F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 222441 号

现代商务谈判的艺术

XIANDAI SHANGWU TANPAN DE YISHU

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路 35 号康岳大厦
邮政编码 300051
邮购电话 (022)23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电子信箱 tjrmcbs@126.com

总 策 划 黄 沛
执行策划 任 洁
责任编辑 温欣欣
封面设计  王 烨

印 刷 高教社(天津)印务有限公司
经 销 新华书店
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 19
插 页 1
字 数 200 千字
版次印次 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷
定 价 58.00 元

版权所有 侵权必究

图书如出现印装质量问题,请致电联系调换(022-23332469)

现代商务谈判的艺术 Preface

序言一

李哲兄是一位非常成功的企业家。我与他是通过我们共同的一位著名收藏家和企业家朋友认识的。我们俩都在纽约华尔街从事金融投资相关业务,但李哲兄在纽约的时间比我长,经验也相对更丰富。当时他跟我说,他准备写一本书,叫《现代商务谈判的艺术》,主要是介绍如何跟西方商务人士打交道和做生意,其中的关键是学会如何谈判。现在中国对外开放,走出国门的企业、机构和个人也越来越多,层次越来越高。无论是政治、文化还是商业领域,宽度、广度、深度无不增加,包括中国各机构在纽约华尔街和联合国的各种各样的交流亦非常多,所以我一听到他想写这本书,非常认同。

在纽约,李哲兄是一个能把从技术到生意的路线切换做得非常熟练的企业家,在主要工作以外,他有想法和精力写这本书,确实值得我钦佩。我自己也经常在外讲课,在与人交流的过程中,我不要大而空,而是偏向于交流理论结合实际的内容,讲一些实际能落地的经验,希望更多人能够理性和科学地融入社会各个层次中。从这个层面来说,我们不仅思维相通,而且我们的目标和所做的事情也有共同点,所以我非常支持他写这本书,并答应他来写这个序言。虽然工作忙,但对李哲兄的承诺不敢疏忽,我花时间看了这本书的初稿,看完后非常欣赏李哲兄的现代商务谈判的理论、逻辑、经验,他能从理论和实践中,从不同的角度来高度总结现代商务谈判的精髓,简单直白的实际案例更容易让人记住。本书讲述现代商务谈判需要解决的问题,包括谈判的平衡点和交换的关键点,使不同文化层次的人都能够简单易懂地学习现代谈判技巧。本书还总结归纳谈判环节和各种场合需要注意的问题,通过本书可以逐渐提高自己参与工作、社会活动可应用的技巧和方法。

这本书把西方管理学流传下来的社会管理、公司管理的几个要点总结出来了。现代商务谈判艺术的第一个特点,就是分享和交换。谈判不是采用高压的方式达成目的,而是互换、交换,也就是说谈判最好的结果就是互惠互利。这种互惠互利的结果是被各方软

性接受的,即使谈判过程中可能有硬性的手段,但最终达到的结果,一定是大家内心都互相接受的。中国、欧美商务的不同环境,以及各自的优劣势都在这本书中有举例说明,让读者能够更好地理解在具体的场合下怎么做。这也是本书的第二个特点——个性与共性的结合。很多人都是在说理论上该如何做,可是看完书后记不住,在现实中没办法变成可操作的东西。他这本书的优点是把亲身经历过的例子用总结性的语言展现出来,增加了读后实践的可行性和操作性。第三个特点是时效性和切入点,书中举了很多现代商务谈判的例子。总而言之,本书从理论高度总结,然后以个案说明,即使你记不住理论,也能记得例子,在实际商务谈判中就可以进行参照。

谈判,从广义来说并不只是局限于商务和政治,其实人们在生活中一直在谈判。自己跟自己谈判、家人之间谈判、工作时同事间都会谈判,只不过商务和政治谈判中针锋相对、争取利益的成分更多一点。所以谈判无处不在,不过是程度有所区别而已。因此谈判的逻辑就是,从互惠互利到强弱结合,懂得迂回、懂得进退,然后根据不同的社会人文背景,不同国家的人的特点,花费较少的时间成本来解决争端,取得平衡。实际上谈判就是找到方法解决争端,达成交易的过程。而本书在方法、时效性、普及性及不同人的特点等

方面,都加以详细的总结。每个国家的人思维特点不同、习惯和文化不同,也就形成他们自己的谈判风格。比如德国人讲信用但是非常认真,英国人礼貌、内敛,与法国人谈判则要学会应付他们的饭局,意大利人热情奔放……各个国家的特点在本书中都得到了归纳,我们以后谈判时遇到来自不同国家的谈判方,可以有个心理准备。未来,中国资本走出国门,必然会更多地与全世界打交道,希望国人学会和西方人打交道,了解他们的工作态度、思维、习惯。实际上,谈判过程就是对各种群体做生意的特征、生活习惯、文化背景的高度总结。如果你能在这样艰难的谈判中获得自己想要的结果,那么你在生活中遇到磨合、交流等其他问题时就都能得心应手了。

我认为这本书值得大家花时间阅读,尤其对希望走出国门工作、经商的人,这些在美国打拼的前辈总结的方法,是能给后人一定的参考价值的。犹太人在全世界人口占比 2%~3%,但是在各个领域都做得很成功。他们为什么能在各个行业都有一套游戏规则,成为掌控规则的主导者?因为他们的前人每到一个地方,就建立他们的商业规则,成为标杆和商业游戏规则的制定者,这也让他们在各种谈判场合无往而不利。相信在未来的三五十年,将有更多高学识潜力的中国人向海外发展,所以希望国人能够不断地了解、学习和接纳西方,在西方找到适合东方人智慧的经验,制定东方人在西

方生活的游戏规则,甚至让西方人遵循我们制定的规则。我们要成为游戏规则的制定者,这是我们这一代人以及未来两三代人努力的方向。

希望李哲兄的这本《现代商务谈判的艺术》能给后人带来引导作用,也希望各位读者通过阅读,总结经验与大家分享,形成我们东方商人的智慧结晶,形成我们参与国际政治、商务等活动可以普及的规则和经验。

陈赫 (Howard Chen),美国顶级投资专家,中国科学技术大学上海 EE 中心海外特聘教授,成功在中国及美国创立多家公司,担任国内外多家大型证券公司和银行的高级顾问,为多家私募基金提供量化投资策略。巴菲特股东大会乐视直播嘉宾。创立 GMBP 高端投资俱乐部,专注于二级市场投资和风险投资。华尔街顶级谈判专家。

现代商务谈判的艺术 Preface

序 言二

李哲先生的新书《现代商务谈判的艺术》完稿了,我读到了这本书的初稿,也品味到了李哲先生的思考力和人格魅力。他在成就自己事业的同时,还毫无保留地将自己在多年实践中获得的宝贵经验拿来与人分享,为他人铺设职业成长的便捷路径。这样做不仅丰厚了自己,也点亮了他人前行路上的灯盏,令我感动。这本《现代商务谈判的艺术》,不单是反映着商业时代感的作品,还是一坛陈酿多年的老酒,不能只是读,还要品。

我同李哲先生来美国都超过二十年了,又都在纽约地区生活和工作。同样在商业领域打拼了很多年,我们有相似的经历和体验,在许多方面,我们有共同的理念和观点。我拜读了他过去出版的两本大作:《美国商道》和《投资美国》,他的故事好像打开了我关闭了多年的回忆闸门,久

久不能回神。我真感到奇怪,他讲的那些人,我好像也见过,他说的那些事,我好像也经历过。回过神来,静心想想,原因大概是我们都是这样走过来的。所以这次他请我帮他写这部《现代商务谈判的艺术》的序言,我欣然应允。作为20世纪80年代初来美国留学,继而又在纽约打拼了几十年的游子,我们想将这中间的酸甜苦辣告诉后来人,想告诉未来者一个真实的美国,那些真正在这块陌生的土地上打前站的人是怎么过来的。当然也希望能将我们亲身经历的成功经验和失败教训传授给后人,给后来人帮助或启示。

我1981年来美国留学,可能算是中国大陆第一批来美国的“佼佼者”。1949年中美断交后,除了少数由香港地区来美国的国人之外,几乎没有多少人出国。1972年中美开始交往,但除了极少数人通过直系亲属的关系来美之外,门基本上还是关着的。一直到1979年中美建交,邓小平访美后,才开始有少量公派的访问学者出国。比较成规模的是李政道教授发起中美联合培养物理类研究生计划(CUSPEA),每年有100多名学生通过该计划到美国留学。在1979年到1989年的10年内,共有915名中国最优秀的物理专业大学生按此计划进入美国各大学顶尖的物理专业读研究生并得到美方资助。

当时,出国是我们根本没有想过的事。我虽然忙了半年,申请了学校,拿到了奖学金,也过了签证坎。但说起来对美国真一无所知。没人来告诉我前面会有什么样的山高水险。我所知道的美国都是读过的《基础

英语》(Essential English)所描绘的美国:地铁如何准点,分秒不差;开车出门,走高速公路,一直可到目的地的门口;怎么在超级市场买菜,快餐店里能买汉堡、炸鸡。这对当时的我们来说简直像是去天堂一样。不过这倒也给了我们一个指南,使我们当初来到美国不至于什么也不知,什么也不晓,落得像红楼梦中的刘姥姥进了大观园出洋相。但待我们走出了校门,来到了社会,李哲的书中出现的各种人物和千奇百怪的事情就会随时冒出来,常常让你束手无策。可惜当时没有老师能够给我们再补这门课。我们也没有机会提前看到这几部书,以致这几十年两眼摸黑地吃了很多亏,走了不少弯路才明白怎么回事。

可能时过境迁,我们的故事好像有点像天方夜谈了。现在来美国的后来人,多数不是像我们当初那样的穷学生。有些甚至还看不起美国。但有一点还是要请你们注意,这儿不是你生长的故乡,这儿也没有你熟识的文化,你曾经熟悉的人和环境已在万里之外。所以今天来美国的你们更需要了解美国。因为你们在中国可能已经创出了一片天地,到这儿可能想求更大的发展,你们的抱负比我们更大。所以希望你们是站在我们前人的肩上,看得更远点,爬得更高些。书中所写可能就是我們的一点忠告和一些提示,希望对后来人有所帮助。

李哲先生的这部新书《现代商务谈判的艺术》,就总结了我们这一代人在商场中多年的经验教训,是了解西方商业的一个窗口。在书中,李哲先生很好地归纳了如何和不同民族、不同文化、不同背景的人进行有效

的交流和谈判,如何与不同的商务团体打交道。这是李哲先生继《阅读哈佛商学院》《美国商道》《投资美国》之后的又一力作,这部新书值得一读,更值得品味。我作为商业老兵,隆重推荐这本凝聚着我们这一代人心血和经验的好书。

周谷声

2017年2月26日于纽约

周谷声,著名企业家,华商纽约总会会长,复旦大学校友会名誉会长,复友资本合伙人。

现代商务谈判的艺术 Preface



写《现代商务谈判的艺术》，起因偶然，但是对这个主题的思考却是由来已久了。

几十年来，由于工作原因，参与和主导了无数次的谈判，谈判类型多种多样，有官方的、团体的、企业的、个人的。在纽约的创业生涯中，我策划、主导了难以计数的谈判，直到今天，还是几乎每天都要面临、处理、思考、执行许许多多形式不同、内容各异的现代商务谈判。

这部书之所以叫《现代商务谈判的艺术》，是因为现代科技的

发展,带动了生产力的发展,商务内容、形式、模式,也在不断地改变和发展,商务运营的形态也在变。在新的商务模式下,单用传统的方式来解决新的问题,已不合时宜了。商务的形式和内容在变,现代商务谈判的策略和形式、方法也要变,对传统的东西,要加以鉴别,要适应变化和发展了的新环境,在谈判中要应用现代商务谈判艺术的新内容、新策略。

纽约是现代商务谈判艺术的诞生地、试练场。纽约的商务之圈,是现代商务谈判艺术最好的素材和土壤。

在纽约激烈的商务氛围中,要推进你的商务行为,执行你的商务思想,落实你的商务计划,沟通你的商务理念,会有多么好的条件,就会有同等程度的艰难。你面临的是行业的强手,是一群商务精英,是快刀手,是顶级的专家。在这强手如林的丛林中推进你的商务机会,不但要有实力,更要有现代商务谈判能力。想在群雄环伺的纽约占有一席之地,该有多少艰难的现代商务谈判屏障等着你去跨越。

在纽约创业的这些年中,以往的谈判经历历历在目,书中讲述了我在其中积累的经验,描述了现代商务谈判艺术中的“喜怒哀乐愁”。

在整个商务运营的过程中,商务谈判是重要的一环,学会商务

谈判,是非常重要的软实力。

在商务人士中,不乏聪明人。但是有良好的沟通能力、商务谈判能力的人数,却很有限。

掌握现代商务谈判的艺术不难,关键要对现代商务谈判有一个清醒和理智的认识,把自己融入社会提供的平台,充分挖掘潜力,有目标、有方法、有策略,才能成为一个好的现代商务谈判者。

在实际的商务运作中,做过了,不等于掌握了,只有在实践的磨炼中不断地思考,认真分析现代商务谈判案例,摸索其中的规律和特点,才能将现代商务谈判这个武器掌握好,运用好。

写作《现代商务谈判的艺术》,我多次往返于中美之间,做了许多的调查研究。随着世界经济格局发生巨大变化,中国的经济成为世界上不可小觑的一极,相应的商务规则也在逐步地完善中。为了能够充分地把自己的所思所想表达充分并切合实际,这次写作,我尝试不看任何资料,也不看任何参考书籍,使自己不被任何现代商务谈判理论和策略影响思路,也不让任何出版的书籍影响自己的写法,完全按照自己的体验、思路、实践,来组织书的结构和内容,把自己的思考表述出来,把最切实际的案例融入书中。

在这部书中,我着重写了几个方面:

- 1.突出商务谈判艺术的现代特性。

- 2.突出中国商务环境与欧美商务规则的接轨点。
- 3.重点介绍中外交流中商务谈判的特殊性、区别、个性与共性。
- 4.突出现代商务谈判艺术的时效性和实效性。
- 5.引入欧美新颖的现代商务谈判理论和案例,结合中国的商务案例进行剖析。
- 6.阐明现代商务谈判与市场开发的关系。

现代商务谈判的艺术 Contents

▲ 目 录 ▼

第1章 现代商务谈判笔记 / 001

现代商务谈判的特色——和谁谈？怎么谈？在哪里谈？ /
漫谈现代商务谈判——攻防兼备，寻求支点 / 现代商务谈判
的灵魂——赢在思维，胜在表达 / 现代商务谈判成功与否的
衡量标准——胜者有计谋千万，败者有理由万千 / 现代商务
谈判是处理危机公关的重要手段——无限的领域，有限的空间
/ 现代商务谈判中的传统智慧 / 现代商务谈判的真谛

第2章 现代商务谈判的种类和掌控措施 / 021

谈判的分类 / 各种谈判的区别和共性 / 贸易谈判的核
心——分享和交易 / 项目谈判的要点——掌握核心，纲举目
张 / 采购谈判的特点——善假于物，挖掘潜力 / 销售谈判的
推进——瞒天过海，设局布局 / 价格谈判的步骤——咬定青