

搜狐教育
learning.sohu.com



强力
推荐

谈判路线图

○ 简易谈判训练手册 ○

李力刚◎著

谈判
训练手册

用谈判改善生活 更用谈判改变命运

NEGOTIATE



中国致公出版社

谈判路线图

○ 简易谈判训练手册 ○

谈判
现用现查
工具书

用谈判改善生活 更用谈判改变命运

李力刚◎著



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判路线图：简易谈判训练手册/李力刚著. —北京：中国致公出版社，2011.5

ISBN 978-7-5145-0053-0

I. ①谈… II. ①李… III. ① 谈判—手册 IV. ① C912.3-62

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第043807号

谈判路线图：简易谈判训练手册

著 者：李力刚

责任编辑：王 聪

出版发行：中国致公出版社

（北京市西城区德胜门东滨河路11号西门）

电话：66168543 邮编：100120）

经 销：全国新华书店

印 刷：大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

印 数：1—8000册

开 本：787mm × 1092mm 1/16开

印 张：13.875

字 数：120千字

版 次：2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

ISBN 978-7-5145-0053-0 定 价：29.80元

版权所有 翻印必究

序 言

推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物是谈判，夫妻沟通也是谈判。想使自己的想法被别人接受，就需要谈判。谈判几乎无处不在，谈判已成为人们日常生活中不可或缺的组成部分，男女老少随时随地都会谈判，只是每个人选择的谈判方式不一样。一个人的谈判观念和谈判方式不一样，其结果必然不一样。

谈判于我们的生活既然如此贴近，如此重要，我们便没有道理不去学好谈判，没有理由对它熟视无睹。

阅读本书其实很简单，只要抓住两条主线：一是双赢优势谈判，二是沟通式谈判。

1. 双赢优势谈判

在双赢优势谈判的核心理念里，不是双方你死我活的争斗，不是硝烟弥漫的寸土必争，而是一个观点互换、感情互

动、结果互利的过程，是你赢我赢双赢的过程。

1979年，哈佛大学法学院荣誉教授荣格·费舍尔发起一批学者成立一个关于谈判的研究小组，他们定期聚会，讨论谈判与冲突的问题。

人们通常将谈判划分为软式谈判和硬式谈判。软式谈判称为友好型谈判，谈判方为达成协议而让步，总是希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议。硬式谈判称为立场型谈判，谈判者将谈判看做一场意志力的竞争，认为在这场竞争中，立场越强硬的一方，最后获得的收益也会越多。他们往往更多地维护自身的立场和利益。

根据研究发现，这两种谈判风格都是错误的，正确的谈判应该是原则式谈判。

原则式谈判是一种既注重理性又注重感情，既关心自己的利益又关心对方的利益，既关心现在的关系又关心未来的关系。这种原则性谈判在我们看来就是双赢优势谈判。实践证明，双赢优势谈判达成的协议，在履行过程中比较顺利，毁约、索赔的情况比较少。

2. 沟通式谈判

人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重，沟通是其桥梁。生活中没有沟通，就没有快乐人生；工作中没有沟通，就没有工作乐趣；事业中没有沟通，就没有事业成功；谈判中没有沟通，就没有谈判效率。

说服会赚取一定的金钱，谈判会获得一定的利润，但沟

通却可以创造财富，并且沟通的过程会带给人精神的升华。以沟通代替谈判，天下没有不可谈判之事；以沟通代替说服，天下没有不可说服之人。

谈判是一个有血有肉有灵魂的东西，你对它倾注情感，它便会对你产生情感依附，它愿意为你所用。

不过，孙子兵法说：“兵无常势，水无常形。”我们不必削足适履地把谈判方法硬套在自己身上，而是应该因时而异、因人而异、因事而异地选择谈判策略和方法。

我们先来看这样一个故事，两位朋友去买房子，同样的两套房子，买房子的人不同，所付出的价格也不一样。一位朋友在买房子过程中，因为双赢优势谈判，并且活学活用，节省了300万元；这位朋友拿这300万元买了一辆汽车。同样一辆汽车，因为他学过双赢优势谈判，并且活学活用，他节省了100万元；他拿这100万元买了一块手表，同样一块手表，因为学过双赢优势谈判，并且活学活用，他节省了10万元；他拿这10万元买了一台液晶彩电，因为学过双赢优势谈判，并且活学活用，节省了8000元；他拿这8000元买了一台冰箱，因为学过双赢优势谈判，并且活学活用，节省了100元；他拿这100元又买了一口锅。

同样是买一套房子，因为双赢优势谈判，除了买回了同样的房子，还买回了汽车、手表、液晶彩电、冰箱和锅。双赢优势谈判有没有用，在这里显而易见。更精彩的地方是，卖给他东西的商家也心满意足，双赢优势谈判有没有趣，在

这里一目了然。

双赢优势谈判，节省下来的都是真金白银，都是纯利润，这让自己获利。双赢优势谈判，带给了对方“赢”的感觉，让对方开心了，让对方收获了美好的感觉，美好的感觉就是一笔财富。于己有利，于人有益，皆大欢喜。证明双赢优势谈判是个好东西，值得推广，也是我要出这本书的重要原因。

在生活和工作中，我们时而看到有人为了一纸薄利而争吵不休，盯着自己的蝇头小利而斤斤计较，最后不欢而散，继而成为陌路人。我想这是得不偿失的。谈判不是在把朋友变成敌人，而是要把陌生人甚至是敌人变成朋友。

谈判不是剑拔弩张完全对立的生死角斗，而是在自己获利的同时，也让对方获利。这如同我们吃甘蔗，从里往外吃，会越吃越淡，从外往里吃，越吃越甜。谈判中，双方越往双赢的方向去谈判，双方获利就会越大。

我们把双赢优势谈判运用到事业当中，确实简单、有效、做得到，也确实为我们赢得了利润，创造了财富，更多的是交到了很多朋友。在这个过程中，有很多朋友希望我们把我们的观念和经历向更多人分享，让更多的人感受到双赢优势谈判的好处，于是我便在几年前创建了一套课程：双赢优势谈判。所幸这套课程很受欢迎，目前已在全国开办过数百场研讨会或是演讲会，学员的一致评价是简单、有效、做得到。我想或许是这样，因为这些观念和技巧我都亲身体验

过、试验过，并且做到过，这些观念和技巧我可以做到，相信大家也一定可以做到。

几年来，我在很多朋友、学员身上看到了变化，当年不敢谈判的人，现在成了谈判桌上的健将；当年不会谈判的人，现在成了谈判的受益者。他们的变化让我备感欣慰，也让我更投入地去思考和研究与谈判有关的话题。

再到后来，有朋友建议，课程是面对面的学习，能影响到的人有限，不如整理成书，全国发行，这样可以影响更多的人，让更多的人受益，于是便有了这本书的出版。

我写这本书，希望读者朋友从翻开第一页就享受到双赢优势谈判带来的快乐和益处，希望所有使用本书的观念和方法的读者都能谈成每一笔生意，结交每一位朋友，并享受过程中的快乐。

我深切地知道，我的著作不是个人奋斗的结果，是群策群力、共同努力的结果。感谢所有在本书出版过程中贡献过智慧与力量的朋友，感谢学员朋友的支持，感谢读者朋友的支持，谢谢！愿我们在每一个谈判博弈的时空中相会。

目 录

第一章 谈判热身 /1

- 第一课 谈判就是沟通 /5
- 第二课 谈判要的是双赢 /9
- 第三课 控制好自己的情绪 /19
- 第四课 谈判要有耐心 /22
- 第五课 谈判时胆子要大，步子要稳 /24
- 第六课 谈判中切忌锋芒毕露 /26
- 第七课 新的架构使谈判起死回生 /31
- 第八课 倾听让谈判更成功 /34

第二章 走近谈判 /39

- 第一课 为谈判做好一切准备 /41
- 第二课 谈判要敢于开口要求 /46
- 第三课 不要轻易接受第一次报价 /51
- 第四课 谈判的策略 /58
- 第五课 避免僵局和陷阱的方法 /77
- 第六课 谈判签约的技巧 /97

第三章 谈判路线图 /113

- 第一课 谁先出牌 /115
- 第二课 花落谁家 /120
- 第三课 高开低开 /123
- 第四课 高开多少 /126
- 第五课 坚持还是让步 /130
- 第六课 坚持策略 /134
- 第七课 蚕食策略：怎么遛 /138
- 第八课 收放自如 /147
- 第九课 踢皮球 /155
- 第十课 还价策略 /161
- 第十一课 接受策略 /165

第十二课	保持镇定	/169
第十三课	请示领导	/173
第十四课	拖延策略	/176
第十五课	折中策略	/180
第十六课	交换策略	/183
第十七课	从深度遛到分食策略	/188
第十八课	让步策略	/191
第十九课	反悔策略	/196
第二十课	谈判成交	/199

后记	/209
----	------



第一章

谈判热身

谈判的目标是：尽量把自己的产品或服务卖掉，并且卖个好价钱。

从今天开始，你进入了我们的谈判学校。如同大学英语摸底考试一样，我们也要进行一下摸底考试：

你手上拿着这本书我很感兴趣，请你立即忽视这本书的标价，然后进行谈判。谈判的目标是：你尽量把它卖掉，而且卖得越高越好。

我：这本书能送给我吗？

你：不能，因为是别人送给我的。

我：你能把这本书卖给我吗？

你：……

我：如果能？多少钱？如果不能，就算了，谢谢！

你：……

我：请报个价吧！

你：（想清楚你该怎么办，报价吗？如果报，报多少？）

我：太高了，一本书哪会这么贵！而且你已经用过了，是旧书。如果卖不掉，今后只能当废品三四毛一斤卖掉。做个人情送给我，交个朋友多条路，反正一本书。

你：（怎么办呢？犹豫送不送？或者是做点别的？）

我：既然你不太诚心，那你再考虑一下，我去书店看看吧。

你：（又该怎么办呢？）

.....

想一想，你成功高卖的把握有多大？给自己打个分数：

如果这场谈判你能卖到这本书成倍的价格，你就有能力把所有的商品卖得更好，收入更多，生活更好。反之，如果你在看完这段对话后没有太大的把握，你在商务活动中可能还会遇到不少的困扰。

我们经常需要处理家庭的协调、同事的沟通、客户的交往、对手的竞争；我们时常想运筹帷幄，更想决胜千里，但面临武装到牙齿的谈判对手，在“要文斗不要武斗”的人生棋局中，如何掌握更多主动，是需要我们一生探索的话题。

现在请你开始反思，谈判重要吗？你会谈判吗？

不要紧，就让我们从此开始吧！

第一课 谈判就是沟通

如果我们以沟通的观念去谈判，那么谈判不再那么严肃。谈判开始时，沟通可以增强彼此的亲和力；谈判进行中，沟通可以活跃气氛；谈判出现僵局，沟通可以缓和气氛；谈判出现争执，沟通可以消除争执。沟通是谈判的重要原则，也是重要方法。

在企业里，沟通会使员工增强凝聚力、向心力，促进企业的和谐。如果在一家企业，用强权命令代替沟通，那么这家企业就麻烦了，就会“疾病缠身”、步履艰难。

在企业里需要沟通，在谈判中更需要沟通，要掌握有事好商量、有事好沟通的原则。在谈判中，对方如果提出较过分的要求，你不要着急，本着沟通创造价值的原则和对方沟通，分析利弊，提出更好的建议。如果你坚持诚信双赢、真诚沟通的原则，自然可以让对方收回过分要求。谈判出现僵

局了，你也可以借由沟通来暖场；谈判双方出现争执了，你也可以借由沟通来消除争执。沟通是双赢谈判的重要原则。

在谈判中，沟通有三个步骤：

1. 建立亲和共识感

两人一见面先露出灿烂的笑容，伸出手去握手，然后向对方说一些很客气的话，很快就建立起了沟通的管道。如果这时有一方脸色难看，一副心不甘情不愿的样子，对方立刻就会建立起心理防备，而且会在外表上展现出防卫的动作。

在人与人的交流中，你送出去什么，就会得到什么。我们向别人说一声你好，别人也会回一声你好。你称呼他名字，再加一个兄字，他也一样向你称兄道弟，这样一来感情就拉近了，建立起了亲和共识。见面时彼此有很亲切的感觉，好的开始就是成功的一半。一个人要怎么样让别人在瞬间就喜欢你？很简单，就是经常保持微笑。有句话说：微笑是世界共通的语言。就算碰到外国人，语言无法沟通，只要有了微笑，一样可以建立起交情。

2. 了解对方所要的

有些人在谈话中经常在说“我想要什么”，而忽略了对方向想要的是什么。

别人到底想要什么，从他的言谈中很容易捕捉，知道了对方要什么以后，心中就有了数，接下来的沟通就有了一个依据。不会漫无目的地各说各话，也就是彼此之间有了真正意义上的交流。