

要想赢得谈判，就要有相当的技巧



学会谈判

XUEHUI TANPAN

葛菜云◎编著

一切谈判都是力量.....

在人际交往过程中，我们必须学会职业的谈判技巧，良好的谈判技巧有助于我们达成目的，巩固人际关系，轻松地解决谈判过程中的矛盾和问题……

中国社会科学出版社

要想赢得谈判，就要有相当的技巧



XUEHUI TANPAN

葛菜云◎编著

一切谈判都是力量的较量

在人际交往过程中，我们必须学会职业的谈判技巧，良好的谈判技巧有助于我们达成目的，巩固人际关系，轻松地解决谈判过程中的矛盾和问题……

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

学会谈判 / 葛莱云编著. —北京: 中国社会科学出版社, 2010. 1
ISBN 978 - 7 - 5004 - 7938 - 3

I. 学… II. 葛… III. 谈判学—通俗读物 IV. C912. 3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 099029 号

策划编辑 卢小生 (E-mail: georgelu@vip.sina.com)

责任编辑 王 斌

责任校对 曲 宁

封面设计 栗兴雨

技术编辑 李 建

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印刷装订 北京市朝阳区展望印刷厂

版 次 2010 年 1 月第 1 版 印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 1/32

印 张 9.625

字 数 230 千字 印 数 1—3000 册

定 价 24.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书,如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

前言

人的一生都在谈判，我们既要在生活中学会谈判，又要在谈判中提高生活质量！肯尼迪说：“我们不要因心生恐惧才谈判，但我们也绝不畏惧谈判。”掌握谈判技能，成为谈判高手，我们就拥有了驾驭一切的能力。

谈判既是一门科学，又是一门艺术。它是人们为了协调彼此之间的关系、满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、语言学、心理学、逻辑学、行为学、传播学、公共关系学等诸多学科为一体的综合性现代科学。随着经济和社会的日益发展，对于许多人来说，谈判不再只是一个抽象的词汇，它已经成为我们在日常工作和生活①中随时都可能会遇到实实在在的真实场景。

《学会谈判》一书重点阐述了政治谈判和商业谈判，也涉及其他方面的谈判。《学会谈判》一改传统谈判教科书的著述风格，着重突出了系统性、灵活性、实用性的特点，从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入生动的案例之中，便于学习者身临其境，在短时间内掌握谈判的策略与技巧，从而能进行富有成效的谈判操作。本书语言简练、通俗易懂，叙述生动有趣，观点

鲜明，案例丰富，让你在领悟到谈判的本质的同时，真正懂得如何与他人谈判及如何化解生活中的冲突，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。不管你是位谈判专家，或者还仅仅是位初学者，本书都有助于你建立起个人信心，提高你作为谈判者应有的技巧。

此外，学习本书，既有助于你掌握谈判各环节的技巧，还能提高你掌控谈判节奏的能力，从而能在谈判中获得主动权，争取谈判的成功！

本书适用于企业中的中高层管理人员、商业人士、高等院校工商管理及贸易类专业的教师和学生；也适用于政府官员和学习公共管理的学生，以及经常谈判的职业经理人与希望提高自身谈判能力的各类人员。

目 录

第一辑 政治谈判典范

装聋作哑，故作糊涂	1
兵虽多，但无用武之地	2
周恩来联合公报反惯例	4
克拉辛智败乔治	7
投石试探	9
孤注一掷	10
毛泽东智斗赫鲁晓夫	12
烛之武退秦师	14
周恩来北平和谈消疑虑	16
陈毅不卑不亢	18
周总理接见田中角荣	19
阿登纳污点	21
陈毅外长求同存异	22
话题转移	24
后发制人	25
无奈的基辛格博士	28

苏秦说齐宣王	30
张仪说楚怀王	33
富歇的不忠	36
苏俄的缓兵计	37
万众瞩目的十五天	38
秦将王翦	41
韩信封王	42
鲍尔斯之谜	43
温度、歌曲、习惯和爱好	44
公开的秘密	45
瓦尔德海姆受挫德黑兰	48
赫鲁晓夫与阿登纳	49
古人之智	50
在大人物的表象后面	53
形形色色的传播艺术	55
非同寻常的举措	60
政治家的天才	64
东坡用智	65
刘邦不去南郑	66
政治家的天性	68
林肯的担忧	70
斯大林淡然面对核讹诈	71
二桃杀三士	73
左宗棠进京	74
出其不意的答复	75

小卒与大臣	76
宙斯与牛	82
突然袭击	83
淳于髡妙语连珠	84
出奇兵,樊哙威震鸿门	86
铁娘子的“铁”滋味	88
“阁下,你已经宽恕我了吗?”	90
老杨儒凛然捍国权	93
“那是因为你比我先到地狱”	98
橡胶、菠萝罐头和一切错误	99
摩萨台的眼泪	101
马尔辛利忍气吞声	103
中东和会与谈判环境	104
“和谈之城”日内瓦	107
同一幢房子	108
谈判地点的选择	110
戴维营协议	113
在餐宴上下工夫	114
马厩的隔壁	117
巴黎圆桌	118
艰苦的秘密谈判	118
战败国的胜利	122
张伯伦自作多情	124
周恩来光耀万隆	127
美国律师谈阿以冲突	129
基辛格再访北京	130

第二辑 商业谈判典范

反客为主	133
钢厂与机械厂的协议	135
卓别林与《大独裁者》	137
卡普尔的谈判艺术	138
酒香中的谈判	139
以退为进	140
知己知彼	141
一场索赔谈判的胜利	143
利舌赢得百万金	146
“你觉得哪一辆寿命长一些”	149
“只要价格合理,我们一个钱也不少给”	150
青出于蓝而胜于蓝	151
“我还真舍不得这么便宜就卖了呢”	152
“死了就不是你家中的人了吗!”	153
“你好! 年轻人”	154
“我们没听懂”	155
“你看(这个价钱)怎么办呢?”	156
低价买沙发的经验	157
衬衫、酒瓶、烟斗及其他	158
自我解释	159
以迂为直	160
庄敏的谈判术	161

孙宝君沉默等待的说服策略	166
哈默的釜底抽薪术	170
柯伦泰的生意经	172
让对方说“是”	173
钢厂的推销术	174
松下公司力压飞利浦公司	175
懂得随机应变	177
明星妙策化干戈	178
一家旅馆的移迁	179
刘晏造船	189
钱翁买房	190
尤老板破财消灾	191
需求的多维性	192
在鳄鱼遍布的河沿	195
比三个商人还要精明的人	196
吉斯莫圈套	198
统计魔术	200
“钓鱼”术	202
在异国招标会上	203
“我不知道……”	206
艾柯卡成功秘诀	208
“制造”竞争	210
在莫斯科的决斗	212
电话牵肥羊	214
妙用电脑	215
聪明的厂商	216

举重若轻,知州买马	216
最后八小时	218
权力有限	219
哈默放心了	220
打开天窗说真话	222
踏破铁鞋无觅处	223
声东击西	224
故意误会的丹麦人	225
商业奇谋	227
董事长奇论惊人	230
印度人夺气攻心	233
期望与现实	234
一美元买一家大酒店	235
诱人的盒子房	236
买东西的当问	237
奥妙无穷的谈判舞蹈	238
小格兰特买狗	240
让步策略	241
“任何事情都是可以解释的”	242
亚马尼风度迷人	244
红脸和白脸	246
“纯达普”远嫁中国	247
王光英兵贵神速	250
苏联人长岛斩将	251
“强硬”的总经理	253

第三辑 其他谈判典范

校长募捐	255
吕陶分财产	257
范蠡父子	258
孔子适卫	260
西门豹治邺	261
两场特殊的赛马比赛	262
老夫人不践前诺	263
哲人斯宾诺莎“争财”记	264
老子和孔子	265
先见之明	265
以魔制魔	266
出乎意料的结局	267
吴学究说三阮撞筹	269
道德压力	272
百万美元的游戏	274
退休老人与米开朗琪罗	274
赢得认同	277
俄罗斯农妇和聪明人	279
青蛙与草坪	280
古老的假设	281

附录

美国人，“大孩子”	284
大不列颠遗风	286
法国人情	287
和服与日本人	289
上帝赞许的德国机器	291

第一辑

政治谈判典范



装聋作哑，故作糊涂

1

第一次世界大战后，土耳其依靠自己的力量打败了甘当英国傀儡的希腊，走上了独立的道路。英国为了巩固自己的势力范围，准备严惩土耳其。于是英国纠集了法、美、意、日、俄、希腊等国，与土耳其在洛桑进行谈判，企图胁迫土耳其签订不平等条约。

英国的代表是外相刻遵，刻遵身材魁梧，声如洪钟，是名震世界的外交家；土耳其的代表伊斯美，不仅身材矮小，耳朵还有些聋，在国际、国内都毫无名气可言。

在谈判桌上，刻遵非常轻视伊斯美，态度十分傲慢、

嚣张，英国的其他代表也一个个盛气凌人。但是伊斯美态度从容镇定，毫无惧色。特别是他的聋耳发挥了特殊的作用：对土耳其有利的发言，他全听到了；不利的话，他权当没听到。当伊斯美提出维护土耳其权利的条件时，刻遵大发雷霆，挥拳吼叫，咆哮如雷，恫吓、威胁不断向伊斯美劈头盖脸地砸下来。其他各国的代表也气势汹汹，包围了伊斯美。但伊斯美大装其聋，坐在那里若无其事，等刻遵等人声嘶力竭地叫嚷完了，他才不慌不忙地张开右手，靠在耳边，将身子转向刻遵，十分温和地说：“您刚才说什么？我还没听明白呢。”气得刻遵等人直翻白眼，反倒说不出话来。

评析

伊斯美“任尔东西南北风”，自己却纹丝不动，以静制动，对各国列强之言充耳不闻，大搞心理战，最终取胜。

兵虽多，但无用武之地

僖公四年春，齐侯率领诸侯军队攻打蔡国，蔡国被打垮，于是又去攻打楚国。楚王派出使者与齐侯交涉说：

面对强敌入侵，一味乞求和平是不行的。屈完的几句话柔中带刚，话外有音，它提醒对方：楚国有足够实力抵御齐国的进攻，如果真正打起来，齐国将难以取胜。且言辞委婉含蓄，有理有节，最终使齐国休兵言和，握手而去。

周恩来联合公报反惯例

1972 年中美谈判，关于台湾问题的讨论一下子陷入了僵局。周恩来一开始就摆明了立场：“台湾问题是中美之间的老问题了。华沙条约谈了 15 年也一直僵在台湾问题上。我们声明：中华人民共和国政府是中国唯一合法的政府；解放台湾是中国的内政；美国军队必须撤出台湾。这三条立场是不会变的。”

基辛格也提高嗓门，亮明观点：“由于众所周知的原因，我们不能在开始我们新关系的时候背弃我们的老朋友。我们绝不能放弃对台湾的义务，我们绝不会背弃我们的老朋友。”

“什么复杂的原因？什么样的义务？这真是天方夜谭。”周恩来也略微提高声调。