

优势谈判

[美]罗杰·道森 (Roger Dawson) ◎著 刘祥亚◎译

SECRETS OF
POWER
NEGOTIATING



四川人民出版社

SECRETS OF POWER NEGOTIATING

上架建议 | 经济管理

ISBN 978-7-220-10834-1



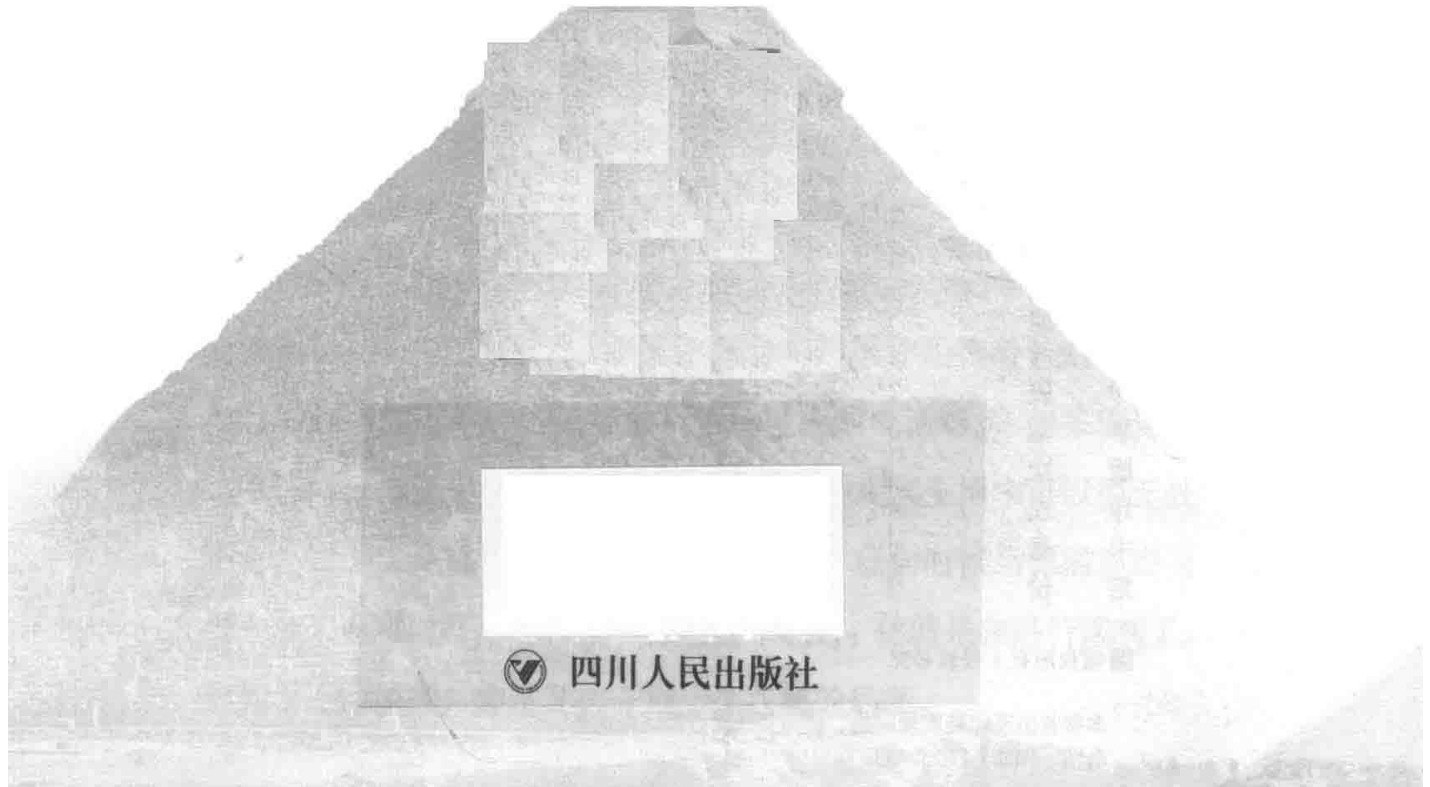
9 787220 108341 >

定价：88.00元

优势谈判

[美]罗杰·道森 (Roger Dawson) ©著 刘祥亚©译

SECRETS OF POWER NEGOTIATING



四川人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

优势谈判: 15 周年经典版 / [美] 罗杰·道森著; 刘祥亚译.
—成都: 四川人民出版社, 2018.9
ISBN 978-7-220-10834-1

I. ①优… II. ①罗… ②刘… III. ①谈判学 IV. ① C912.35
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 133417 号

SECRETS OF POWER NEGOTIATING, 15th ANNIVERSARY EDITION © 2010 by Roger Dawson
Original English language edition published by Career Press, 12 Parish Drive, Wayne, NJ07470,
U.S.A.

Simplified Chinese Edition Copyright © 2018 by **Grand China Publishing House**
All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any form without the written permission of the
original copyrights holder.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权四川人民出版社
在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、
节录或翻印。

四川省版权局著作权登记 [图进] 21-2018-315

YOU SHI TAN PAN: 15 ZHOU NIAN JING DIAN BAN

优势谈判: 15 周年经典版

[美] 罗杰·道森 著

刘祥亚 译

执行策划
责任编辑
内文设计
封面设计
特约编辑
责任印制

黄河 桂林
吴焕姣 杨雨霏
胡小瑜
安宁书装
温敏超
王俊

出版发行
网 址
E-mail
新浪微博
发行部业务电话
防盗版举报电话
印 刷
成品尺寸
印 张
字 数
版 次
印 次
书 号
定 价

四川人民出版社 (成都槐树街 2 号)
<http://www.scpph.com>
sichuanrmcbs@sina.com
@ 四川人民出版社官博
(028) 86259457 85259453
(028) 86259457
深圳市东亚彩色印刷包装有限公司
166mm×236mm
22
414 千字
2018 年 10 月第 1 版
2018 年 12 月第 2 次印刷
ISBN 978-7-220-10834-1
88.00 元

■ 版权所有·侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与我社发行部联系调换
电话: (028) 86259453

致中国企业精英的信



你们好，我是罗杰·道森。二十五年来，我去过世界上 113 个国家给人们讲授如何进行优势谈判。我可以百分之百肯定地说，在这些国家当中，从来没有一个国家像今天的中国那样具有如此多潜在的成功机会。你们恰逢良机，真的应该充分利用这个时机，提升你们的商业技能。而我认为，其中最重要的就是懂得如何进行优势谈判，这是任何一种商业技能都无法与之媲美的！

你们当中可能有人会说：“我们销售的都是市场定价的产品，并没有太多的价格弹性，所以不需要进行价格方面的谈判。”我完全不同意这种观点。如果你的价格没有什么弹性，那么相对于那些销售价格有弹性的人来说，你应该更具有谈判的优势才对。有人可能会说：“嗯，我认为只有在发生危机的时候才用得着谈判，我并没有接到诸如越狱、绑架等危机事件发生的电话呀。”如果你真的这么认为，你就大错特错了！谈判在人们的现实生活中可以说无处不在，它不仅是危机处理的艺术，实际上，任何时候当你需要跟另外一个人面对面严肃地讨论一件重要事项时，你就是在进行谈判了。你如果不懂谈判，你就无法开创一个双赢的局面。

我将会让你学会至少 20 个谈判技巧。比如说为什么对第一次报价不要说 “Yes”，你要不停地谈判，并让对方感到你还要谈判；我要让你学会向对方开价永远要高于实价；我要告诉你在谈判初期，人们最容易犯的错误是什么；还要告诉你在谈判中如何给自己设一个更高权威做挡箭牌，任何时候你都必须检查你背后那个模糊而强硬的权威是否还在；你既要向对方不断施加压力而又不至于造成对抗，因为这才是进行优势谈判非常有效的一个方法。

我还要让你懂得为什么在谈判中不要主动妥协和折中，相反，你要设法让对方先提出折中；我会让你学会在谈判中如何运用白脸—黑脸策略，而当对手使用这种策略对付你时，你又应当采用怎样的方法才能正确应对……总之，我会将过去二十五年里学到的每一项谈判技巧都传授给你。我会交给你 8 件武器，那是人们在谈判中经常用来让你首先沉不住气而暴露自己意图的制胜法宝；我还会同你一起探讨时间压力的问题，因为如何设立一个时间压力点一直是谈判中最棘手的问题。

噢，对了，我还会传授你一些非常重要的国际谈判技巧。我会让你了解美国人是怎么谈判的。美国人的谈判风格与中国人完全不同，我会帮助你更好地了解他们的那种谈判方式，从而在国际谈判中取得更好的谈判结果。

好了，我期待着在中国与大家再次相见。



懂谈判，优势无处不在

十年前，我有幸和罗杰·道森先生合作，把他风靡全球的谈判课程《优势谈判总裁研习会》带到中国来！十年来，看到很多企业家朋友因参加课程而在商务谈判上取得重大成就，我甚感欣慰。而我自己，则从最初推动罗杰·道森谈判课程在中国发展的“幕后推手”，到舞台上孜孜不倦的“布道者”，进而发起成立中国首家谈判研究院，成为了更大的受益者。最近几年，我将自己对于谈判 3.0 理论体系和首席谈判官的研究与实践集结成册，相继出版了《谈判兵法》和《首席谈判官》两本作品，并讲授相应的谈判课程，均取得了良好的社会效益。而这一切，都是基于罗杰·道森先生的引领，他的睿智、谦卑及在谈判领域所取得的成就，让我一日不敢懈怠！如今，适逢罗杰·道森先生的王牌著作《优势谈判》推出 15 周年经典版之际，基于和罗杰·道森先生亦师亦友的关系，出版社的朋友邀我作序，便欣然接受。

很多的谈判书籍往往偏重于理论，而很少涉及谈判实战，甚至完全

没有。谈判是一门需要实战的技术，岂能纸上谈兵？《优势谈判》是一本真正讲实战的书，它十分注重谈判的现实性和有效性，教人如何紧紧地抓住谈判的目标，从而在谈判桌上取得胜利，又让对方有赢的感觉。

本书无疑是学习谈判的金牌教科书。它给了读者一个明晰的谈判构架，营造了一种共赢谈判的氛围。《优势谈判》告诉你，谈判并不意味着“零和博弈”，它可以关照到双方优势，实现共赢。一个企业要想在当下激烈竞争的市场中发展下去，在商业领域取得一席之地，懂得优势谈判是一个必备条件。一个不懂得谈判的企业老板不但会在竞争中吃亏，甚至还会面临被淘汰的危险。谈判并非一锤子买卖，要想谋求企业的长期发展，你就必须学会与他人实现资源共享与共赢。优势谈判的目的就在于使谈判既成为一种谋求自身利益最大化的武器，又成为商业竞争中的润滑剂。

在谈判方面，罗杰·道森是一位策略专家，关于谈判，他认为应该制定周全的策略，步步为营，稳扎稳打，直至成功。他把谈判首先定义为一门科学，可以通过学习掌握。因此，谈判者的素养可以通过学习不断提高。只有在科学的基础上举一反三，运用自如，谈判者才能将其变为一门艺术。所以在谈判前，策略的制定显得十分重要，谈判过程中策略的运用则更为重要。在本书第一部分，罗杰·道森就教给了我们在谈判的开局、中场和终局的谈判策略。有序全面，详细实用，可谓他老人家一生的绝学。

无论是对于驰骋商场的企业老总，还是刚刚出道的销售人员，《优势谈判》都绝对是一套绝佳的谈判教材，应该人手一册的“谈判圣经”。罗杰·道森毫不藏私地和你分享交易过程中所需要的所有独门秘招、技巧和策略，通过这些神奇的说服方式，你也可以实现谈判的优势共赢。

本书因其非凡的影响力已被列入普林斯顿、耶鲁等名校的指定阅读书目，我建议大家都买一本来阅读。因为，谈判无处不在，而懂谈判，优势则无处不在。



罗杰·道森是谁？

有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国 POWER 谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。

政治高参 罗杰·道森

“他直视着我的眼睛说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持。’我说，‘有我在呢，总统先生。’”多年以后，罗杰·道森回忆起 1996 年美国总统大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问。在长达八年的总统顾问生涯中，他经历了众多著名的历史事件，包括 1996 年的美国总统大选、巴以和谈、巴尔干冲突、莱温斯基性丑闻案、美国总统弹劾案等。

一般认为，在美国政治谈判领域，有两座高峰，是会让任何妄想超越的后来者都胆战心惊的。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩，而另一位，就是罗杰·道森。依靠其对国际政治的谙熟，对政治局势的敏锐嗅觉以及他那似乎与生俱来的无与伦比的谈判技巧，当他无数次突然与米洛舍维奇或者沙龙坐在谈判桌旁之后，他总是会带着一份值得《纽约时报》或 CNN 拼命炫耀的胜利飞回华盛顿复命！

尽管罗杰·道森保持了美国政府智囊团一贯以来的低调和神秘，但媒体从不放过他，就算克林顿潇洒卸任，他也功成身退，但依然有无数好奇的记者整天对他“围追堵截”，喋喋不休地追问那些不为人知的政坛秘闻。

演讲大师 罗杰·道森

CPAE (Council of Peers Award of Excellence) 奖是美国国家演讲人协会所颁发的最高荣誉奖项，象征着公众演讲的最高水平。这项由美国国家演讲人协会全体会员投票评选出来的演说界最高奖项，在其上百年的历史中一共只颁发给了 61 位演说家！而罗杰·道森就是其中之一！

CPAE 在获奖评语中这样写道：“罗杰·道森以其卓越的才华为美国赢得了国家荣誉，并用毕生的精力致力于为企业提供服务。他帮助（美国）企业训练了最多的销售主管和职业经理人，他的敬业精神是行业的典范。”

罗杰·道森过去十八年来在美国 39 个州举行过个人演讲，在欧美各地举行巡回演讲和研讨会不下千场，其“有效谈判”“有效说服”“自信决策”早已成为不朽的经典。罗杰·道森还是 POWER 谈判协会的创始人。这个协会致力于推动商务谈判的发展，与 1/3 的美国排名前 500 位超级企业保持了密切的业务往来。

实业家 罗杰·道森

在进入政坛之前，罗杰·道森更广为人知的身份是企业家。他先后创办了多个企业实体，产业涉及地产、教育、休闲服务等，年营业额超过上亿美元，是美国企业界一颗耀眼的明星。

20 世纪 80 年代初，罗杰·道森受聘于加州最大的房产公司任总裁。任职期间，他把业务扩大到了全美各地，拥有数十个地产项目，建立了 28 家分公司，雇员上千人，年营业额高达 4.5 亿美元！

商务谈判训练大师 罗杰·道森

如果你问是谁训练出了美国战后最多的销售部门主管和职业经理人，那么答案毫无疑问只有一个，那就是罗杰·道森！

这位被《福布斯》评选出的“全美最佳商业谈判教练”，与同样举世闻名的爱丁堡首席谈判专家盖温·肯尼迪一样，也热衷于为企业领袖和主管进行商务谈判技能的培训，如今许多活跃在国际商场上的跨国企业谈判高手，都师出罗杰·道森。

商务人士最推崇的谈判教材除了赫布·科恩所著的《谈判无处不在》，就是这本《优势谈判》了！这本凝聚了罗杰·道森毕生心血的旷世佳作，全球发行量与《谈判无处不在》一样超过了 1 000 万册，并曾连续数周占据《纽约时报》畅销书排行榜榜首位置，被列入耶鲁大学、普林斯顿大学等美国名校的指定阅读书目！

罗杰·道森所著的畅销书《绝对成交》（*Secrets of Power Negotiating for Salespeople*）一书也是一本被美国职业经理人奉为圭臬的谈判教材，更是一本销售与采购人员必备的案头工具书。

献 给

我美丽的妻子吉塞拉，是她让我的生活再次充满爱。

我那三个很棒的孩子朱莉娅、德怀特和约翰。

我漂亮的孙子阿斯特立德和托马斯。

我的学员、读者以及听众们，

感谢你们与我分享了那么多精彩的谈判故事。

引 言 什么是优势谈判 /1

第一部分 优势谈判 步步为营

第 1 章

开局谈判技巧 /9

1. 开出高于预期的条件 /9
2. 永远不要接受第一次报价 /19
3. 学会感到意外 /25
4. 避免对抗性谈判 /29
5. 不情愿的卖家和买家 /32
6. 钳子策略 /37

第2章

中场谈判技巧 /43

1. 应对没有决定权的对手 /43
2. 服务价值递减 /56
3. 绝对不要折中 /58
4. 应对僵局 /61
5. 应对困境 /64
6. 应对死胡同 /66
7. 一定要索取回报 /68

第3章

终局谈判策略 /72

1. 白脸—黑脸策略 /72
2. 蚕食策略 /78
3. 如何减少让步的幅度 /85
4. 收回条件 /89
5. 欣然接受 /92

第二部分 巧用策略 坚守原则

第4章

不道德的谈判策略 /101

1. 诱捕 /101
2. 红鲱鱼 /105

第5章

3. 摘樱桃 /107
4. 故意犯错 /110
5. 预设 /111
6. 升级 /112
7. 故意透露假消息 /115

谈判原则 /117

1. 让对方首先表态 /117
2. 装傻为上策 /120
3. 千万不要让对方起草合同 /122
4. 每次都要审读协议 /125
5. 分解价格 /127
6. 书面文字更可信 /129
7. 集中于当前的问题 /130
8. 一定要祝贺对方 /132

第三部分 解决问题 化解压力

第6章

解决棘手问题的谈判艺术 /139

1. 调解的艺术 /139
2. 仲裁的艺术 /150
3. 解决冲突的艺术 /155

第 7 章

谈判压力点 /166

1. 时间压力 /166
2. 信息权力 /175
3. 随时准备离开 /189
4. 要么接受，要么放弃 /194
5. 先斩后奏 /197
6. 热土豆 /199
7. 最后通牒 /203

第四部分 知己知彼 互利双赢

第 8 章

与非美国人谈判的技巧 /211

1. 美国人如何谈判 /211
2. 如何与美国人做生意 /217
3. 美国人的谈判特点 /226
4. 非美国人的谈判特点 /231

第 9 章

解密优势谈判高手 /245

1. 肢体语言：阅人之道 /245
2. 听话听音 /257
3. 优势谈判高手的个人特点 /265
4. 优势谈判高手的态度 /269
5. 优势谈判高手的信念 /273

第五部分 谈判高手 优势秘笈

第 10 章

培养胜过对手的力量 /281

1. 合法力 /281
2. 奖赏力 /288
3. 强迫力 /291
4. 敬畏力 /297
5. 号召力 /300
6. 专业力 /304
7. 情景力 /306
8. 信息力 /308
9. 综合力 /310
10. 疯狂力 /311
11. 其他形式的力量 /312

第 11 章

造就优势谈判的驱动力 /317

1. 竞争驱动 /318
2. 解决驱动 /319
3. 个人驱动 /320
4. 组织驱动 /321
5. 态度驱动 /322
6. 双赢谈判 /323

后 记 /331