

提高谈判效率的最佳方法

TANPAN DE GUJI

# 谈判的诡计



揭开商战中谈判

的真相

如果你在吃谈判这碗饭，那么你就离不开这本《谈判》。追不舍保持优势，到攻势的切中要害加强力度，从相持阶段劣势谈判的以退为进，逆转形势，甚至败势谈判的韬光养晦。《谈判的诡计》里面，没有难以理解的大道理，尽是计谋。聪明漂亮，是我们的目标，简单有效，是我们的要求，方便实用，是我们的承诺。

的范围从胜势的紧，突破谈判僵持，到有所发掘，有所勿懂，拿来就用的好

刘伟毅

著



重庆出版集团

重庆出版社


提高谈判效率的最佳方法

TANPAN DE GUJI

# 谈判的诡计



刘伟毅  
著

 重庆出版集团  
重庆出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

谈判的诡计：提高谈判效率的最佳方法 / 刘伟毅著.  
—重庆：重庆出版社，2011. 3  
ISBN 978-7-229-03473-3

I. ①谈… II. ①刘… III. ①谈判学  
IV. ①C912. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 010731 号

## 谈判的诡计：提高谈判效率的最佳方法

TANPAN DE GUIJI ; TIGAO TANPAN XIAOLV DE ZUIJIA FANGFA

刘伟毅 著

---

出版人：罗小卫

策 划： 支大朋

责任编辑：王 梅 杜 莎

责任校对：谭荷芳

装帧设计：天之赋设计工作室



重庆出版集团 出版  
重庆出版社

重庆长江二路 205 号 邮政编码：400016 <http://www.cqph.com>

北京中印联印务有限公司

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: [fxchu@cqph.com](mailto:fxchu@cqph.com) 邮购电话：023-68809452

全国新华书店经销

---

开本：710 × 1000mm 1/16 印张：16 字数：340 千字

2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-229-03473-3

定价：31.80 元

---

如有印装质量问题，请向本集团图书发行有限公司调换：023-68706683

---

版权所有 侵权必究

# 前言

毫无疑问，谈判是一种语言的艺术。在这场没有硝烟的战争中，人们会为了任何有可能的利益去准备最直接的战斗。就像美国前总统克林顿的首席谈判顾问罗杰·道森说：“全世界赚钱最快的办法就是谈判！”你既然渴望谈判的胜利，渴望着能够不浪费一丝一毫资本就保住最有利于自己的资源，甚至最崇高的地位，那么你究竟要准备好用什么应对呢？答案就是——诡计！

“诡计”没有什么招数套路，但却蕴含着大智慧。没有“诡”何来“计”，那些看似不起眼的“诡计”，没准就是决胜的关键。本书不同于那些已经写成了好几本有名的名著，也不是传颂千古的谈判案例，相反的，本书讲解的这些能一击致命的小技巧正是谈判老手在几十次、上百次甚至上千次的战斗中积累的宝贵经验。诡计中的小秘密，原本就是周旋在每一场谈判的波涛汹涌之中，是那些不为外人所了解的弯弯绕绕，那些你身在其中看不到的陷阱，甚至你作为局外人也不能明晓的小手段。诡计，“诡”在其出人意料，“计”在其巧妙施用，“诡”在其巨大的魔力。

也许你有足够的钱来雇佣一个谈判专家，但是你却雇佣不来这份谈判的技巧；也许你有足够的精力来研讨谈判这门学问，但是你却总也看不透

谈判的实质；甚至你就算能开口闭口毫不犯难地解释起谈判究竟是什么、怎么做，但是一到实际的战场上，你还是一样被攻击、受压迫，直到最后落荒而逃。

《谈判的诡计》就是这样一条便捷之路，它有足够的案例，告诉你那千钧一发的危机该怎么处理；它有足够的分析，教会你拨开事例的表面看到最里层的机智；然而最最重要的是，它有足够的智慧，能够让你了解这谈判中的明山暗礁，甚至他能让你在避开陷阱的同时来一个绝地反击。什么样的情况，什么样的应对，什么样的后果，什么样的影响……你所有想知道的关于谈判的一切窍门，它都在用一个最智慧、最直接的角度讲述着，仿佛一个最有经验的、诡谲的，如同老狐狸般的谈判高手在你面前孜孜教导，不厌其烦地教你解决各种问题。

另外，这本书还设有“谈判策略”和“诡计箴言”等板块。“谈判策略”是深度剖析你容易在谈判过程中走向的一些误区；“诡计箴言”则告诉你在谈判过程中的一些诀窍，让你最快地学会谈判技巧，领悟谈判的真谛。

可以说，只要你在吃谈判，或者准备吃谈判这碗饭，那么你就离不开这本《谈判的诡计》！它的范围从胜势的紧追不舍保持优势，到攻势的切中要害加强力度；从相持阶段的剑走偏锋突破谈判僵持，到劣势谈判的以退为进，逆转形势；甚至到败势谈判的韬光养晦变种方式求和胜利，都有所探讨，有所发掘，有所创新。这本《谈判的诡计》里面，没有难以理解的大道理，这一点就是本书的特色所在，书中尽数的都是通俗易懂，拿来就用的好计谋。聪明漂亮，就是我们的目标；简单有效，就是我们的要求；方便实用，就是我们的承诺。

如果你没有准备做一个专业的谈判高手，那也不要错过这本书。因为生活无处不存在谈判，无论是求职时讨论工资待遇的高低，还是工作时准备要求加薪或者升职，甚至在日常买卖中的讨价还价，都是需要谈判的技巧。并且这种谈判的直接受益者就是自己，而不是其他，所以这种谈判也

是最让人眼红的一种战争，也许你的一次谈判胜利就会抵得过自己几年的辛苦劳作。

总之，这本书就是让你了解谈判，轻松掌握其中的诡计，为自己赢得最切实的收益。

## Part 1 胜势谈判须趁势：紧追不舍保持谈判优势

谈判中让自己处于胜势一方，这是所有谈判人员努力的方向。那么如果你已经取得了这样的优势，如何保持住，并取得谈判最终的胜利？这就是本章要为你讲述的核心内容。你可以给对手施压取得谈判先机；也可以装巧卖乖打动你的对手；还可以在关键时刻用给足对手面子的方式换取自己的实际利益；更可以借助外力达到事半功倍的效果。当然，要做到这些还是要建立在你学会掌握谈判分寸的基础上，让对手感受到你的耐心，并学会用事例作为武器来达到自己的目的。

**施威法：施威让你赢得谈判先机 / 3**

**卖乖法：卖乖打动谈判对手 / 9**

**暗示法：暗示给足对手面子 / 15**

**借力法：借力用力事半功倍 / 22**

**分寸法：拿捏分寸显示实力 / 30**

**耐心法：拿出耐心，赢得谈判 / 38**

**事例法：事例是最有力的武器 / 45**

## Part 2 攻势谈判必求胜：切中要害加强谈判攻势

谈判是一项最需要进攻的活动。所以，在谈判中一定要抱着求胜的信念，学会切中对手的要害，只有这样，你的谈判攻势才能有力、有效。谈判，归根结底还是利益之争，所以，你在进行攻势谈判的时候首先要让对手知道有利可图；其次要学会倾听对手的意图；再次学会与对手的对手结成利益共同体；并且学会观察谈判中的危险关系；而且，关键时刻会用激将法来调动对手；还有，在做这一切之前，你得懂得如何拐弯抹角地去试探对手并在适当时机拆对手的台；最后，也是最重要的，谈判的每一个环节，你都要学会随机应变。

**利益法：让你的对手看到利益 / 55**

- 激将法：请将不如激将 / 63
- 倾听法：学会倾听对手的语言 / 69
- 钓鱼法：与敌人结盟 / 75
- 洞察法：洞察谈判中存在的利害关系 / 81
- 应变法：敌欲动，我先动 / 88
- 试探法：拐弯抹角试探法 / 95
- 拆台法：杀杀对方的气势也是为了更好的谈判 / 101

## Part 3 相持阶段力求新：剑走偏锋突破谈判僵持

谈判僵局是谈判双方都不愿意面临的窘境，但往往在每一场谈判中都不能避免。那么，如何在谈判相持阶段走出新路，从而取得不俗的谈判成绩呢？露丑法无疑是一个很好的选择，它能将我们在谈判中的短处“转化”为长处；当然，适时反击也不为一种走出僵局的好办法；而攀缠法会让我们在软磨硬泡中达到自己的目的；蒙蔽法可以为自己求得先机；矛盾法是最直接最有效的回击方式；如果能抓住对手的把柄，那无疑是给了你一个牵着对手鼻子走的好机会；如果能利用关系法坐收渔翁之力就更好；最后，万不得已之时，恐吓法可能会给你一个大大的惊喜。

- 露丑法：不怕露丑方能“短处”变“长处” / 107
- 反击法：谈判需要犀利反击 / 112
- 攀缠法：软磨硬泡攀缠到底 / 119
- 蒙蔽法：蒙蔽对手求上风 / 125
- 矛盾法：针锋相对，适时回击 / 131
- 把柄法：用把柄牵制谈判对手 / 136
- 关系法：鹬蚌相争，渔翁得利 / 141
- 恐吓法：抓住弱点，适时恐吓 / 147

## Part 4 劣势谈判可逆转：以退为进逆转谈判劣势

如何在劣势谈判中反败为胜？以退为进是最好的方式了。这需要我们有隐藏自己实力的机敏；有巧妙露拙分散对手竞争意识的智谋；有顺水推舟、将计就计的手段；有用沉默制造谈判压力的定力；有虚张声势以引导对手错误判断的手腕；当然，更缺不了用真诚赢得同情与信任的诚意。

**隐藏法：假痴不癫隐藏你的实力 / 155**

**露拙法：露拙分散对手竞争意识 / 163**

**逆反法：顺水推舟，将计就计 / 169**

**诚意法：诚意赢得同情和信任 / 176**

**沉默法：沉默制造压力 / 180**

**虚张声势法：引导对手错误判断 / 185**

## Part 5 败势谈判唯求和：韬光养晦求和即是胜

如果一场谈判注定以失败告终，那么，如何求和就成为我们必须面临的重要课题。韬光养晦之中，和局也是另一种胜利。求和，我们要学会看准谈判时机，转换话题，也要分配好自己团队内部的谈判角色，白脸黑脸相互配合，还要学会示弱，让对手在无可奈何中无计可施，当然，运用缓兵之计为自己争取到有力时机更是必不可少的方法。如果有机会，适时下台也不失为一种摆脱谈判窘境的好方法，当然，如果时机出现转机，该反悔时也不能太固守陈规，这也是避免落入谈判圈套的好方法，最后，如果能做到装傻到底，那无疑是一种最为可行的取得谈判和局的方式了。

**换题法：把握时机，转换话题 / 193**

**配合法：黑脸白脸密切配合 / 200**

**示弱法：主动示弱，让对手无计可施 / 207**

- 缓兵法：巧用缓兵，争取更有利时机 / 213
- 下台法：借机下台，摆脱谈判窘境 / 219
- 反悔法：该反悔时不怕反悔，避免陷入谈判圈套 / 226
- 装傻法：装傻到底，做到大智若愚 / 233

# PART

# 1

胜势谈判须趁势：紧追不舍保持谈判优势

施威法：施威让你赢得谈判先机

卖乖法：卖乖打动谈判对手

暗示法：暗示给足对手面子

借力法：借力用力事半功倍

分寸法：拿捏分寸显示实力

耐心法：拿出耐心，赢得谈判

事例法：事例是最有力的武器



## 施威法： 施威让你赢得谈判先机

现如今，在这个经济社会里，生意之间谈判的胜负往往直接决定着利益的分配，所以，在每场谈判中各方都要懂得如何给对方施压，从而取得谈判的主动权。我们有时候在谈判中，为了达成某项共识和促成合作，可以做出一些让步；但有时候，步步退让反而不能达到预期的效果，这时便要学会适当的强硬，深入了解并抓住对方的心理，迫使其就范。可是，到底要怎样强硬，如何淋漓尽致地在对手面前展示你的威风，取得谈判的先机呢？施威法在这里为你略点一二。

谈判的过程实际上就是让己方获得最大利益的过程。我们都知道，谈判的双方各怀心思，总是想方设法让自身的利益最大化。我们经常能够看到所谓的“皆大欢喜”之类的结果，强者认为自己勉强达到了预想的目的，弱势一方也觉得没吃大

亏。这样的结局可以说还没有达到最终的目的，就像海绵一样，并没有压缩到极限，还有周旋的余地，等于说，对原本有优势的一方而言，是个失败的谈判。

施威法，如果运用得当，会取得谈判场上意想不到的效果。因此，有优势的一方在认清自己的实力之后，在谈判桌上完全可以适当给对方施威，这样更能给自己赢得更大的利益。

有一位来自中东的商人带着3幅独具阿拉伯风格的细密画到英国准备卖个好价钱。不出所料，展示不到一天的工夫，就有一位英国的画商相中了这三幅画。他对阿拉伯细密画的价格颇为了解，所以深知这三幅画绝非是一般价格就可以买到的。可是中东商人开价500万英镑，少一英镑都不卖。当然了，这个英国商人也不是画室上的新手，数年对画作的运筹买卖经验，让他也成为了艺术商圈的著名商人。的确，他一分钱都不想多出，于是就和中东商人讨价还价起来。原本这英国商人觉得价格可以谈得再低点，可是中东商人没有半点让步的意思，他们之间的谈判陷入了僵局。



就在这时，中东商人怒气冲冲地拿起一幅画就往外走，二话不说就点火把画烧掉了。英国画商看到这一幕，当即阻拦，结果不料火势汹汹，不一会儿的工夫，这幅画就烧成了灰烬。英国画商看得捶胸顿足，在心中痛骂中东商人。可是中东商人面色不改地说：“你不是觉得这三幅画不值500万英镑吗？我宁愿都烧掉它们，也不愿意卖出一个和它们不匹配的价格！”这话说得英国商人半天吐不出来一个字，心痛之余，他开始小心翼翼地询问剩下两幅画的价格，中东商人大声地说：“少于500万英镑不卖！”“天呐，你现在就只有两幅画了，刚才三幅的时候你说的是500万磅，现在两幅画还是500万磅，你是什么居心？”英国画商大觉委屈，要求降低价格。“我居心何在？我只希望我卖出的价格能对得起我的画。”中东商人从容地说道。

英国商人觉得不公平，但他说不出不公平的地方在哪里，眼看着这阿拉伯的细密画在其他地方都没有，可这中东商人却说不二，本来就只有3幅，却一把火烧得只剩两幅。难道他一点也不心痛吗？

但是，英国画商依旧不想出多余的钱，他灵机一动对中东商人说：“你看你本来有三幅画是成一套的，现在你还烧了一幅，原本可以卖个好价钱的，你这一烧不是自断财路吗？”中东商人一听，当即横眉冷对，点火烧了第二副画。“慢着慢着！”英国商人大惊失色，可是还没等他把话说完，这火已经烧得画只剩半张了，不一会的工夫，中东商人的第二张阿拉伯细密画也化作了一缕青烟，只剩一团灰。

英国画商急了，这么昂贵的画怎么说烧就烧了呢？这中东佬也真够狠的！可是现在只剩一副画了，英国画商眼看自己的生意化作泡影，不得不乞求中东商人千万不要再烧最后一幅画，因为他知道，这样的绝世之作在世界每一个角落都很难觅得了。于是，他问这最后一幅画多少钱，谁也想不到，中东商人这次张口竟要700万英镑。

英国画商气得汗都出来了，这不是明摆着抢钱吗？可是，这画却是最后一幅了！他只好强忍着怒气问：“刚才你3幅画才卖500万英镑，现如今一

幅画怎么能超过3幅画的价格呢？你这不是存心耍人吗？”

中东商人平静地回答：“在我有3幅的时候，还可以相对来说低点儿钱，可是现在，只剩下一幅了，也就是说这宝贝在世上仅此一件了。你说它该提价还是降价呢？现在我告诉你，如果你真想要这幅画，最低也得出价700万英镑。”

英国画商一脸委屈无奈，可是再愁苦，最后也不得不以此价格成交。

英国商人在故事当中貌似精明，实则吃了大亏。他最后不得不花大价钱买下中东商人的这幅画，生意成交了，故事也就此结束了。中东商人白白烧了两幅画，有人说他是个大傻子，有人说他做事不理智，但从后来成交的价格上来看，他却卖到了更高的价钱，所以说中东商人还是占了上风。让我们来分析一下，中东商人明明知道英国画商是内行，在他面前烧画的目的是给他施加压力，意思是你买不买？给的钱少我就烧，白白烧了也不卖给你！还不能成交就接着烧！连烧两张你就知道我的厉害了。

若是英国商人继续压价的话，中东商人还会烧掉最后一幅画吗？答案是否定的。中东商人打死也不会烧掉第三张画的，因为他作为一个画商知道“物以稀为贵”，特别是珍贵的艺术品，世存越少越值钱。如果有一百幅同样的画就会分文不值，如果就剩下最后一幅，那就成了绝世珍品。中东商人就是谈判的实力派，所以他敢不顾一切地给对方施加压力，让自己的利益得到最大化。

由上可知，施威法的运用也是有前提的。所以，在现实的生活中，你在谈判之前必须充分掂量好自己的实力，看哪方面占优势，用自己的优势作为施威条件，往往就能够给对方迅速营造出高压环境，并趁势破冰直取。这就像狮子猎物一样，咽喉才是最关键的下口处。

英国商人吃亏的根源是什么呢？在于他不了解自己的谈判对手。我们回过头来想想，英国画商也不想看到中东画商烧第三幅画，因为他觉得应

该到此为止了，若是中东画商一赌气真的烧掉第三幅怎么办？自己不是连世上最珍贵的画也买不到了吗？所以英国画商的目的只是想得到这幅画，并不在乎钱的多少。

这里考虑的就是要摸清对方的心理，谈判的时候对方想要的是什么？对方的目的是什么？对方想要的是权利还是钱利？一定要抓住要害，一针见血。中东商人就是这么干的，他摸清了英国画商的心理，所以才大胆连烧两幅画，退一万步讲，即使英国画商不买，烧这两副画对自己的利益也没什么影响。



## 谈判策略：

### 第一，看清你与对方的实力

运用施威法是有前提的。即你拥有更多的筹码，这样你才能从容不迫地实施计划。如何实施，那就得看清你和对手间的落差，就是你和对方的机会谁多谁少。就像英国商人和中东商人一样，英国商人除了买那幅阿拉伯画就别无他路了，而中东商人除了英国画商以外，一般情况下会吸引更多的画商前来交易。也就是说，英国画商只有一条路，而中东商人却还有更多的买家等着。

### 第二，要看对场合，认清形式

筹码多不一定就要运用施威法。筹码多寡是一回事，但还要看背景。筹码再多，也要选对合适的时机和场合。如果中东商人去的地方没人能够鉴别、赏识他的画，别说烧两幅，就是全部都烧了也没人心疼。说不定还有人嘲笑说：“这是什么破画？不烧还等什么？早就该烧了。”所以在谈判施威的前提是要看对场合，认清形式。