

图书在版编目(CIP)数据

读党史学谈判 / 宋连生, 王树臣著. —南昌: 江西人民出版社, 2005

ISBN 7-229-03611-1

I ①读党史学谈判 II 宋连生, 王树臣 III ①中国共产党—党史—通俗读物

②谈判学—通俗读物 IV ①D61②D62③D63④D64⑤D65⑥D66⑦D67⑧D68⑨D69⑩D70⑪D71⑫D72⑬D73⑭D74⑮D75⑯D76⑰D77⑱D78⑲D79⑳D80㉑D81㉒D82㉓D83㉔D84㉕D85㉖D86㉗D87㉘D88㉙D89㉚D90㉛D91㉜D92㉝D93㉞D94㉟D95㊱D96㊲D97㊳D98㊴D99

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 000000 号

读党史学谈判

宋连生 王树臣 主编

江西出版集团 出版发行

江西人民出版社

印刷 新华书店经销

2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

开本 787 毫米 × 1092 毫米 印张 15

字数 30 千字

定价 15.00 元

江西人民出版社 地址: 南昌市三经路 100 号 附 1 号

邮政编码 330000 传真电话 0791-8383838 发行部电话 0791-8383838

网址: <http://www.jxpp.com>

印刷厂: 江西省印刷厂 装订厂: 江西省印刷厂

(赣人版图书凡属印刷、装订错误, 请随时向承印厂调换)

前 言

人们常说,恋爱是谈出来的,生意也是谈出来的。不论在什么单位,任何部门,也不管你是打工,还是做老板,都需要磋商谈判。与老板谈工资待遇,与客户谈商务合作,没有精明的谈判能力和意识是不行的。你所掌握和运用的谈判原则、技巧、规律等等,对于能否取得成功具有决定性的作用。

谈判的双方都想赢。如何取得谈判最佳效果?途径有多种,但其效果往往受传统心理意识影响。由于儒家文化的影响根深蒂固,自古以来,我们在人际交往中讲究礼节,重人情面子,讲关系,希望对方把自己看成是大权在握负有使命的人。英国谈判学家比尔·斯科特在他的谈判学著作中曾对此作过专门分析。他说:“中国人极重面子,在谈判中,如果要迫使中国人作出让步,则千万注意,不要使他在让步中丢面子。这对我们来说是极为重要的。最后的成交协议,必须是彼此的同事认为是保住了他的面子,或为他增光的协议。”美国人卢西思·W.派依在他的《谈判作风》一书中也指出:“用帮助中国人得到面子的办法可以得到很多东西。任何时候,如果不给面子,就可能造成损失。”可见,西方人能比较透彻地认识到我们的面子观念,并且有相应的策略。他



们谆谆告诫,在和中国人的谈判中,一定要利用中国的这种国民性。要面子,是我们在谈判中最容易被对方攻克的弱项。

如何克服我们固有的弱项呢?向西方学习,虽然可以学到一些技巧,但会使我们的民族心理失衡,不利于谈判最后的成功;向中国传统文化学习,虽然可以学到一些策略,但又会增强要面子的心态,不利于互利双赢。抉择成为人们提高谈判能力的第一前提。其实,当人们把眼光放到西方和遥远的古代时,却忽略了眼下我们所处的政党政治环境。中国共产党作为中国的执政党,由小到大,由弱到强,由艰难挫折到持续胜利,一路走来,其奋斗历程所体现出的谈判成功典范,对于今天的企业乃至个人都有借鉴意义。

从某种意义上来说,现实就是历史的重复,历史的兴衰成败也给现实的我们以警醒、明示、法度和理智。所以我们常说,历史的现实意义大于历史本身。改革开放以来,不论是企业,还是个人,不论是职场上的老手,还是将要走上社会的大学生,最基本的生存状态与中国共产党成长壮大的奋斗历程存在着一个根本的共同点,就是必须积极应对外部挑战。透过纷繁复杂的中共党史,我们可以拨开重重谈判云雾,悟出一种全新的谈判智慧。

读史可以明智。讲历史,归根到底离不开现实,在现实社会中,诸如联想和柳传志、海尔和张瑞敏、华为和任正非、娃哈哈和宗庆后、天下第一村——华西村和吴仁宝等,他们成功的理念都是对中共党史精华的充分吸收并加以灵活运用。

本书是从一个新的视角探讨谈判的策略与步骤问题。中国共产党的历史可以给我们提供无比丰富的理论成果和实践经验。这些理论与经验是中国化的,是本土化的,与我们今天的社会实践紧密结合,既没有“水土不服”的病症,又没有远隔尘世的困惑,完全可以为朋友们所

学习与掌握。而且与国外的成果相比较,与中国传统文化中的成果相比较,它的理论更容易懂,案例更容易记,方法更容易使用。

本书的写作立足于尊重历史,紧密结合企业在谈判中遇到的难点、疑点、热点问题,讲故事,讲经典,讲企业面临的问题,讲现实的应用方法,力求在通俗浅显的讲述中让读者既丰富了有趣的历史知识,又能学到实用的谈判方法,从而发挥党史资政育人、服务社会的作用。

宋连生 王树臣

2008年春于石家庄

目 录

第一章

放眼全局谋划谈判

谈判是一个双方求取共识、集结共同利益、心和心互动的过程。从这个意义上说,谈判是实现总目标的一个重要的手段。

在中国共产党发展的历史中,曾多次运用谈判手段,解决了很多棘手的问题。可以说,谈判是中国共产党取得最终胜利的一个重要方法和手段。

- | | |
|------------------|-----|
| 1. 谈判是实现总目标的手段 | 003 |
| 2. 谈判必须为完成特定任务服务 | 008 |
| 3. 冷静分析错综复杂的利益格局 | 012 |
| 4. 总任务:谋求共同利益 | 017 |
| 5. 总方针:求同存异 | 022 |
| 6. 总策略:因时而变,因敌而动 | 027 |

001

第二章

重在谈判前,准备是关键

谈判是双方心理素质的较量,也是谈判技巧、专业知识与信息收集能力的较量。谈判过程充满了变数和陷阱,唯有准备充分,方能心中有数,并由此再上升到胸有成竹,胜券在握。只有做好谈判前的准备,才能在谈判中应对自如,不会被对手牵着鼻子走。才能发挥己方的优势,达成满意的谈判结局。



1. 不打无准备之仗,不打无把握之仗	035
2. 优势而无准备,常处被动	038
3. 处于劣势而有准备,常能取胜	041
4. 知己知彼,把握时机	044
5. 拿出方案抓先机	049
6. 精选骨干好迎敌	052
7. 谈判艰难要耐心	056

第三章

坚持原则,两手准备

中国共产党在历史上对待谈判问题的做法值得我们借鉴。党成立80多年来,历经大大小小无数次谈判,正因为始终坚持在原则问题上不让步,才取得一个又一个伟大的成功。

1. 必须有坚定的原则性	061
2. 在根本利益上不能让步	065
3. 不糊里糊涂接受谈判	069
4. 以谈对谈,以打对打	073
5. 粉碎对方的不良企图	077
6. 争取谈成,不怕破裂	081
7. 争取快,不怕拖	086
8. 忍耐再忍耐,坚持再坚持	090

第四章

谋形造势,创造有利氛围

谈判不仅需要谈判桌上的灵活应变、聪明才智,而且还要注重谈判之外的因素,也就是要与谈判对手的不同层次的人打交道,通过广泛联系,争取更多的支持。

1. 昭告天下,先声夺人	097
2. 广泛联系,争取支持	102
3. 私下交谈,化敌为友	105
4. 诗唱词和,功夫在谈判之外	109
5. 现身说法,让证据更有说服力	112
6. 兵临城下,增强威慑力	116

003

第五章

情报是获胜的保证

情报最容易给对方造成压力,从而有效达到说服对方的目的。从某种意义上说,商业谈判就是在谈判的双方进行的情报博弈。在这场博弈中起重要作用的因素不仅仅有谈判者的口才、素质、公司的实力地位,更重要的是各自所掌握的相关情报。

1. 情报机关不可少	123
2. 情报骨干要可靠	127
3. “谍”来“谍”去非常妙	129
4. 多方搜集才可靠	131



5. 情报保密要做好

135

第六章

把握进程,掌握火候

开展工作讲究艺术,军事斗争讲究艺术,为人处世也讲究艺术,谈判就更需要讲究艺术了。因为谈判本身就是一门科学、一门艺术。完美谈判之中的各个环节都要进行艺术处理,开局阶段尤其如此。

- | | |
|-----------------|-----|
| 1. 开局:空气甚为愉快 | 143 |
| 2. 报价:不保守 不激进 | 147 |
| 3. 磋商:开诚布公,谋求双赢 | 150 |
| 4. 让步:换个角度提方案 | 155 |
| 5. 协议:紧紧抓住起草权 | 159 |
| 6. 实施:纸上得来终觉浅 | 161 |

第七章

策略是成功的法宝

谈判既靠实力,也要讲究谋略。在谈判中,可能双方都会使用虚实相生的策略,那就更需要在谈判之前做好充分的调查准备。有了充分的准备,就能够对谈判中涉及的各种总是心中有数。所谓知己知彼,百战不殆。谈判中技高一筹、出其意料者,才不易被对方牵着鼻子走。真正的谈判高手,往往能够充分利用各种有利条件,使谈判向着有利于自己的方向发展,最后达成满意的结果。

- | | |
|------------------|-----|
| 1. 当斩则斩,当奏则奏 | 167 |
| 2. 争取中间势力,孤立顽固势力 | 171 |
| 3. 有理、有利、有节 | 176 |

4. 运筹全局,抢抓枢纽	179
5. 兵无常势,敌变我变	183
6. 活鱼下锅,反客为主	187
7.你打你的,我打我的	191
8.快是方针,拖是妙计	194
9.实则虚之,虚则实之	197

第八章

自信不倒,胜利就在眼前

“战略上藐视敌人,战术上重视敌人”,在商务谈判中同样适用。战略上藐视,是一种谈判桌前的优越感,是在心理上略高于对方一筹;战术上重视,是要争取主动,灵活出招。

005

1. 战略上藐视敌人,战术上重视敌人	203
2. 多谋善断,机动灵活	207
3. 敢于斗争,善于胜利	210
4. 弥天大勇,处乱不惊	215
5. 不战则已,战则必胜	218
6. 表面强大的对手,往往是纸老虎	223



第一章

放眼全局谋划谈判

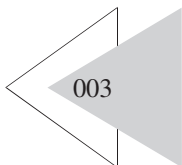


谈判是一个双方求取共识、集结共同利益、心和心互动的过程。从这个意义上说,谈判是实现总目标的一个重要的手段。

在中国共产党发展的历史中,曾多次运用谈判手段,解决了很多棘手的问题。可以说,谈判是中国共产党取得最终胜利的一个重要方法和手段。



谈判是实现总目标的手段



曾任美国谈判学会会长的著名律师杰勒德·I.尼尔伦伯格在他的《谈判艺术》一书中这样论述谈判：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。谈判通常是在个人之间进行的，他们或者是为了自己，或者是代表着有组织的团体。因此，可以把谈判看作人类行为的一个组成部分，人类的谈判史同人类的文明史一样长久。”

谈判是一个双方求取共识、集结共同利益、心和心互动的过程。从这个意义上说，谈判是实现总目标一个重要的手段。

在中国共产党发展的历史中，曾多次运用谈判手段，解决了很多棘手的问题。可以说，谈判是中国共产党取得最终胜利的一个重要方



法和手段。

抗日战争胜利后,蒋介石疯狂抢夺胜利果实,积极准备发动内战。但蒋介石对立刻发动全面内战还心有顾忌。一是经过八年抗战,全国人民普遍期待能和平建设自己的国家,包括民主党派甚至国民党内部的一部分人亦反对战争,要求和平;二是英、美、苏三国都表示不赞成中国发生内战;三是蒋介石的精锐军队在抗战期间大都退到西南和西北地区,要迅速开赴前线一时有不少困难,还需要有一段准备的时间。因此,他一面调兵遣将,一面发动和平攻势,于1945年8月14日、20日、23日连续三次电邀毛泽东到重庆谈判。

为了保卫人民的利益,尽一切可能争取和平,避免内战,或者使内



经过八年抗战,人民渴望和平。图为人们正在拆毁碉堡,准备重建家园。



抗战胜利后,许多社会团体纷纷发表通电,呼吁和平,反对内战。
图为昆明八个文化团体发出的反对内战,要求和平民主的通电。

战限制在局部范围,或者使全面内战尽可能地推迟爆发,同时,也有利于揭穿蒋介石的和平阴谋,有利于团结教育全国人民,中共中央决定派毛泽东、周恩来、王若飞为代表,赴重庆与国民党谈判。8月28日,毛泽东、周恩来、王若飞在美国驻华大使赫尔利、国民党政府代表张治中的陪同下,从延安乘专机赴重庆。在重庆期间,毛泽东就和平建国等问题直接同蒋介石进行多次商谈。有关问题的具体谈判主要在中共代表周恩来、王若飞和国民党政府代表王世杰、张群、张治中、邵力子之间进行。双方代表就一般问题交换意见后,9月3日,中共代表将关于两党商谈的主要问题11项提要交国民党政府代表,主要内容包括:确定和平建国方针,承认各党各派的合法平等地位,承认解放区政权及抗日部队,结束国民党的党治等,并表示拥护蒋介石的领导地位。9月8日,国民党政府代表根据4日蒋介石亲拟的《对中共谈判要点》,对中共的11项提要提出书面答复。蒋介石的方针是:准备在政治上作出一些关于开放民主自由的空头许诺,但一定要在“政令军令统一”的名



义下取消解放区和人民军队。他在表面上不得不承认中国共产党的地位,不得不承认各民主党派的地位,不得不承认和平团结的方针,并允诺召开政治协商会议;但对于解放区政权和人民军队的地位,却坚决不予承认。于是,这些问题就成为谈判中双方争论的中心问题。

谈判进行中,国民党调集重兵进攻上党解放区,甚至把参加谈判的国民党代表远调他处,至9月21日,谈判陷于停顿,一星期后才恢复。为使谈判能获得进展,中国共产党先后作过多次让步。历经艰难曲折,10月10日,国共双方代表签订了《政府与中共代表会谈纪要》,即《双十协定》,随即公开发表。《纪要》就和平建国的基本方针、政治民主化、国民大会、党派合作、军队国家化、解放区地方政府等12个问题阐明了国共双方的见解。

重庆谈判和《双十协定》的发表,表明国民党方面“承认了中共的地位”,“承认了各党派的会议”。中国共产党关于和平建设新中国的政治主张被全国人民所了解,从而推动了全国的和平民主运动的发展,同时也揭露了国民党假和平真内战的阴谋,使中共在政治上处于主动。由此可见,运用好谈判这一手段,对于实现最终的目标,其意义是不言而喻的。

谈判这一重要手段在其他行业或企业同样起着至关重要的作用。下面的例子或许更能说明这样的道理。

美国号称汽车业“三驾马车”之一的克莱斯勒汽车公司拥有近70亿美元的资金,是美国第十大制造企业。但自上世纪70年代以来,公司却屡遭厄运,从1970年至1978年的9年内,竟有4年亏损,其中1978年亏损额达2.04亿美元。

在此危难之际,艾柯卡出任总经理。为了维持公司最低限度的生产活动,艾柯卡请求政府给予紧急经济援助,提供贷款担保。但这一请

求引起了美国社会的轩然大波,社会舆论几乎众口一词:克莱斯勒赶快倒闭吧。按照企业自由竞争原则,政府决不应该给予经济援助。最使艾柯卡头痛的是国会为此而举行听证会,那简直就是在接受审判。委员会成员坐在半圆形高出地面八尺的会议桌上俯视着证人,而证人必须仰着头去看询问者。参议员、银行业务委员会主席威廉·普洛斯迈质问:“如果保证贷款案获得通过的话,那么政府对克莱斯勒将介入更深,这对你长久以来鼓吹得十分动听的主张(指自由企业的竞争)来说,不是自相矛盾吗?”

“你说得一点也不错,”艾柯卡回答说,“我这一辈子一直都是自由企业的拥护者,我是极不情愿来到这里的,但我们目前的处境进退维谷,除非我们能取得联邦政府的某种保证贷款,否则我根本没办法去拯救克莱斯勒。”

他接着说:“我这不是在说谎,其实在座的参议员们都比我还清楚,克莱斯勒的请求贷款案并非首开先例。事实上,你们的账户上目前已有4090亿元的保证贷款,因此务请你们通融一下,不要到此为止,请你们也全力为克莱斯勒争取4100万美元的贷款吧,因为克莱斯勒乃是美国的第十大公司,它关系到60万人的工作机会。”

艾柯卡随后指出日本汽车正乘虚而入,如果克莱斯勒倒闭了,它的几十万职员就得成为日本的佣工,根据财政部的调查材料,如果克莱斯勒倒闭的话,国家在第一年里就得为所有失业人口花费27亿美元的保险金和福利金。所以他向国会议员们说:“各位眼前有个选择,你们愿意现在就付出27亿呢,还是将它一半作为保证贷款,日后并可全数收回?”持反对意见的国会议员无言以对,贷款终获通过。

艾柯卡所引述的材料,参议员们不一定不知道,只是他们没有去认真地分析过这些材料。艾柯卡所做的一切只是将议员知道的一切再



告诉他们,并让他们真正明白他们所知道的。正是由于艾柯卡有效地运用谈判这一手段,最终顺利获得了贷款,实现了他最初的目的。如果没有“谈判”这一重要的环节,也许艾柯卡的历史将会是另一番景象。

现代社会,人们交往日益频繁,谈判已成为人类活动中一种最普遍的行为,也是实现自己目的的必要手段。人们需要通过谈判来解决问题,需要通过谈判来达到自己的目的,学习掌握谈判的艺术,既是我们取得成功的一个重要的开端,也是我们必须掌握的一种重要的手段。在商务谈判中,在日常生活中,在政治活动中,都能看到大大小小的谈判影子。谈判就像我们生活中的空气,可能并不会时时感觉到它的存在,但它确实无处不在。



谈判必须为完成特定任务服务

谈判是为了达到人们的一个目的或目标,是为了完成特定任务服务,否则只能做无用功,达不到预期的效果。离开了目的与目标,谈判就像是偏离了轨道的卫星,只是一个无用的太空垃圾,没有实际的效用。

1948年9月至1949年1月,中国人民解放军适时抓住战机,发起了与国民党军队的战略决战,并很快取得了决定性的胜利。在中国革命的胜利曙光即将来临之际,蒋介石于1949年元旦发出“求和”声明,表示愿意与共产党进行谈判,以和平方式解决中国内战问题。

尽管战略决战后,人民解放军已经稳操胜券,但考虑到尽早结束战争可以减轻对社会生产的破坏,减少物质财富的损失,减轻人民的痛苦,为了广大人民和中华民族少受战争的祸害,中共中央决定,以最