

<<中国式商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<中国式商务谈判>>

13位ISBN编号：9787301157008

10位ISBN编号：7301157002

出版时间：2011-10

出版单位：北京大学

作者：刘必荣

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;中国式商务谈判&gt;&gt;

## 前言

谈判有所谓“西方式”或“中国式”吗？

我们先讲一个故事。

有一次我在给一个企业上谈判内训课。

中间茶歇的时候，那家公司的副总来找我聊天。

他是美籍华人，在美国待了31年，其中有18年在美国一个很大的跨国企业工作，后来自己出来创业。

半年前被这家公司的老板高薪请过来，负责公司的一个新项目。

他对我说他在那个跨国企业上班的时候，受过企业提供的完整谈判训练。

当时他想，人家企业那么大，这套谈判技巧在世界各地所向披靡，自己学了一定会无往不利。

没想到被派到中国来出了几次差之后，发现好像完全不是那么一回事！

美国人那套思维，搬到中国来不管用。

所以他开始买我的书看，希望从中找到一点中国人的谈判方式。

“后来有没有用？”

”我问他。

“很有用。”

”他说。

这也是为什么他部门的所有人都来听我课的原因。

他讲的让我有点不好意思。

其实我的理论也是西方的，只是在运用的时候，我用的是东方的思维。

东西方在某些方面是可以互补的，西方的东西常常不“中国”，但中国的东西又常常没架构。

所以我把张之洞的做法反过来，把他的“中学为体、西学为用”，改成“西学为体，中学为用”，用西方的正统理论，配上中国的传统兵学智慧，架构出我谈判课程的体系。

比如西方的理论在谈到谈判权力的时候指出，谈判桌上的权力，经常都是“议题权力”，不是“整体权力”。

也就是有的议题我强，有的议题我弱。

正因为有这种“强者不恒强、弱者不恒弱”的现象，我们才能用议题挂勾的战术，把强和弱的不同议题挂在一起谈，增加我们谈判的筹码。

而“强不恒强、弱不恒弱”，正呼应了孙子兵法讲的“兵无常势、水无常形”！

就这样，西方谈判理论和东方兵学，有了完美的接轨。

可是这好像还是没回答前面的问题：谈判也有中西之分别吗？

谈判学界也花很多时间讨论过这个问题。

后来发现，就谈判理论而言，没有什么差别。

这就好像不同国家的人打篮球，不会改变篮球规则一样。

但若看谈判风格、对正义的观念、人际关系的处理，各国之间又有很大不同。

比如西方在谈判时，可能一下子就坐下来谈正事了，但是东方人却要先相互熟悉一下，后面才会比较好谈。

有时大的案子，比如合资或并购，这个相互熟悉的过程甚至还会超过一年。

这就是东西方在谈判节奏上的明显差异。

东西方对谈判的看法也不一样。

1988年我刚刚开始把课余时间拿到校园外，为企业讲授谈判课程时，把我的课程命名为“和风谈判”，目的是希望通过谈判技巧的推广，让所有>中突都能像和风细雨一样轻松解决，让大地吹起一股和煦春风。

这个“和”，也是东方的思维。

西方谈判专家为他们的谈判课程定位时，用的多半是“成功的谈判学”、“谈判致胜”等。

东西方在表达意见时，说话的方式也不一样。

西方人比较直接，东方人则比较含蓄。

## <<中国式商务谈判>>

有西方学者说，中国人在表达时，“非语言”的信息非常多(比如姿态、眼神、手势)，前面提到的那位美籍华人副总朋友告诉我，他发现中国人谈判时，“抽象”的议题非常多(比如面子、尊严)。也有人总结中国人的讲话方式说，咱们中国人讲话多是讲半句，剩下的“一半靠听力，一半靠默契”。

这种含蓄甚至隐晦的表达方式好不好？

有一次我在上海上课，就有一位芬兰公司的华籍工程师告诉我：“很多外国人告诉我，我们中国人这种说话说一半的表达方式不好。

”我说这不是好或不好的问题，这是谈判风格的不同，而且要看你在哪里谈。

如果我们是在西方国家谈判，那当然要学他们的表达方式——直接一点。

可是如果是西方人到中国来，那就得熟悉中国人的表达方式了，这也是全球化之下，每个人都必须具有的文化敏感度。

所以这本书不但写给中国人看，也可以给所有想跟中国人做生意的外国人看。

本书是我在时代光华所举办谈判大型课程的演讲记录总结。

时间跨度上跨越了几年，有些案例在讲的时候也还新鲜，但要出书时，就显得旧了。

所以在整理书稿时，我也换了一些案例。

博雅光华的同仁非常认真，很仔细地把书作了编辑、校对，希望能将我几次演讲的内容，用比较完整的方式，呈现在读者面前。

希望这本书对您真的有帮助，也希望中国人“和”的精神，真的能随着和风谈判课程的推广，在大地上吹起一阵和煦春风。

刘必荣 2001年9月于台北

## <<中国式商务谈判>>

### 内容概要

——谈判桌上如何出牌？  
如何守住自己的谈判底线？

——影响谈判成功的因素主要有哪些？

——谈判桌上的战术机关你都了解吗？

——为什么西方的谈判技巧使用起来总是那么别扭？

——在中国，究竟该如何与商业合作伙伴进行谈判？

以上种种疑惑读者都可以从本书中找到答案。

大量的案例和情景模拟教你轻松掌握各种谈判技巧；所有谈判技巧紧贴中国人的谈判心理、思维特点和行事习惯，运用起来得心应手。

谈判前、中、后全方位技巧培训，迅速变身为无往不利的谈判达人！

本书根据《达成交易的完美谈判》（北大社2007年版）和《商务谈判高阶兵法》（北大社2008年版）精心修订而成，内容体系更加完整，更趋精炼实用。

## <<中国式商务谈判>>

### 作者简介

刘必荣：福建福州人，1957年生于台北，亚洲顶级谈判专家，台湾政治大学外交系学士、约翰·霍普金斯大学国际关系硕士、弗吉尼亚大学国际关系博士。  
现任东吴大学政治系教授、和风谈判学院主持人。

刘必荣从事谈判研究至今长达二十余年。  
从1988年开始，他就为各大企业进行谈判培训，并为海基会、台湾地区政经部门定期讲授谈判技巧课程。  
其谈判课程颇受两岸企业界人士的推崇，并且经常往来于新加坡、马来西亚等地进行谈判培训。  
著有十余本谈判专著。  
很多知名企业都把刘教授的课程作为主管晋升的必修课程。

服务过的知名企业包括微软、摩托罗拉、IBM、惠普、戴尔、麦当劳、肯德基、统一集团、雅芳等。

## <<中国式商务谈判>>

### 书籍目录

- 序 中国人的谈判风格
- 第一章 谈判前先了解双方的形势
  - 谈判的天平向哪方倾斜——实力，还是心理
  - 如何判断谈判的形势
    - 有可借力的规则吗
    - 谈判是否是在作秀
    - 爱屋及乌——喜欢也能起关键作用
  - 谈判中的八个重要筹码
    - 有惩罚的能力吗
    - 有东西赏吗
    - 有退路吗
    - 耗得起时间吗
    - 有法律可借力使力吗
    - 有专业知识支撑吗
    - 能暂时唬住他吗
    - 敢耍无赖拒不让步吗
  - 你有没有对方想要的东西
    - 每一个时代所需要的东西不一样
    - 每一个社会所需要的东西也不同
    - 你拥有对方想要的金钱与物质吗
    - 你拥有对方想要的行为吗
    - 你的能力有展现的记录吗
    - 对方相信你拥有吗
- 第二章 准备谈判的七大要件
  - 处理好你的关系
    - 中国人处理关系的思维方式
    - 想办法简化你的交情
    - 人际关系制约着你的谈判战术
    - 用让步“养”关系
    - 用分享信息与研究成果“养”关系
  - 选择合适的沟通渠道
    - 面对面>打电话>写信
    - 写信沟通的适用情境
    - 如何约对方面对面沟通
    - 打电话沟通的技巧
  - 分清利益层次，把握谈判结果
    - 利益的三个层次——must、want、give
    - 谈判的五个结果——赢、和、输、破、拖
  - 让你的要求具有正当性
    - 要求要用柱子来支撑
    - 谈判之道=捭阖之术
  - 方案要为利益服务
  - 谈判结束前要对方一个承诺
  - 找好退路
- 第三章 制造谈判的僵局——有僵局才有谈判

## <<中国式商务谈判>>

### 增加议题

量增加，议题增加

项目增加，议题增加

### 借结盟壮大声势

结盟的优劣

强者如何找弱者结盟

弱者如何找强者结盟

利用引爆战术结盟

控制信息，防范结盟对象勒索

敢结盟也要敢破

与认知谈判而非与事实谈判

### 拉高谈判的形势

什么是形势拉高

如何拉高谈判的形势

焖对方，改变谈判的形势

焖不了，打一仗

黑脸白脸演双簧

### 第四章 谈判的结构安排

#### 谈判的实质结构

选择合适的场地

找准你的座位

多渠道沟通

把握谈判的期限

#### 谈判队伍的人员组成

金字塔阵形

要有一个观察者

如何叫停

如何找破绽

#### 如何出牌——水平谈判还是垂直谈判

#### 谈判的五大结构

权力结构：谈判的筹码

议题结构：在合适的时间将议题挂钩

成员结构：有人斯有事。

#### 有事斯有人

阵营结构：了解谈判各方的内部矛盾

实质结构：制约谈判的客观因素

### 第五章 投石问路——谈判桌上推的功夫

#### 什么叫做“推”

#### 推的时候如何出牌

硬出牌——提出我想要的

软出牌——提出我认为对方会接受的

架起柱子——提出有客观原则支持的

诱敌深入——提出对方肯定不会拒绝的

引爆冲突。

#### 先破后立——提出对方肯定会拒绝的

谈判桌上的不出牌

### 第六章 坚守阵地——谈判桌上挡的功夫

## <<中国式商务谈判>>

谈判桌上的五种推挡模型

坚决守住你的底线

让步的艺带——让步三原则

幅度递减

次数少

速度慢

锁住立场——坚守底线的六大方法

用“民意”锁住立场

用“白纸黑字”锁住立场

用“第三者”锁住立场

用“没有能力”锁住立场

用“伤害自己”锁住立场

用“专业知识”锁住立场

成功解套的六把钥匙

用“民意”锁住立场后怎么解套

用“白纸黑字”锁住立场后怎么解套

用“第三者”锁住立场后怎么解套

用“没有能力”锁住立场后怎么解套

用“伤害自己”锁住立场后怎么解套

用“专业知识”锁住立场后怎么解套

什么东西不能解套

让步有技巧——把握好四个关键点

第七章 谈判桌上的说服技巧

谈判中的心理分析

谈判无处不在

双人单面向买卖中的七个谈判模型

谈判场合不同，说服效果不同

把控好说服的航船

看清水的流向，找到合适你的船

船上应该载什么信息

合理安排信息的出场顺序

第八章 谈判桌上的战术机关

让步机关：一步到位和“切腊肠”战带

冷场战术的三段式用法

口头小结和书面小结机关

利用炒蛋战术与室温机关扰乱谈判

警惕新提案与休息时间机关

利用先决条件机关控制谈判全局

利用整批交易与搭配战术创造谈判空间

第九章 谈判的解题与收尾

用突然让步改变谈判形势

四种解题模型

一推一拉，完美收尾

推——给对方一个期限或者预警

拉——给对方一个期待

做好这一点。

完美收尾



<<中国式商务谈判>>

## <<中国式商务谈判>>

### 章节摘录

版权页：插图：1.要有焦点什么叫焦点呢？

我举个例子。

有一次，某公司人力资源部的一位小姐联系我，请我到她们公司去上课。

由于她不在台北，所以就打电话跟我说：“刘教授，下个星期您哪一天下午有空，我们经理想让我到府上拜访您一下，给您介绍我们公司的情况。

”这位小姐非常客气，说话很有礼貌，声音也很好听。

但她提的那些问题很差，差一点被我拒绝。

差在哪里？

第一，没有焦点。

我们发问的时候，往往会给对方一些信息。

“刘教授，下星期您哪天下午有空？”

”这句话的意思就是告诉我，星期一、星期二、星期三、星期四、星期五，没什么差别。

如果星期一到星期五都没差别，那么到下下个星期一我看也差不多。

也就是说，时间对你来说不是那么急迫。

既然时间不是那么急迫，我不会找时间给你的。

所以，如果你有什么东西给你上司看，千万不能说“不急，您慢慢看”，那么他就把你的东西往下面塞了，其结果往往就是没时间看。

第二，她告诉我要到我家里来。

其实，我很怕人家来我家。

以前，另外一家公司的人也说过来我家，他说下午两点到，我一点半就开始收拾客厅等他。

结果，他找不到我家，在高速公路又下错了出口，到了我家附近又找不到停车位，好不容易找到我家时已经快三点了，聊完走的时候已经4点45分了。

所以，以后凡是有人要求来我家，我都说没空。

我到你家拜访是我主动，你到我家来我只有痴痴地等你。

而且，在家里约别人见面很难假装忙碌。

你在公司里面约别人见面的话，还可以找秘书假装一下：“总经理，有客户在外面等。

”那我可以说：“不好意思，今天日程排得太紧了。

你跟我秘书再约，改天我们再好好聊一聊。

”这样，我就把你送出去了。

可我约在家里，怎么装啊？

我能叫我太太说“报告老公，还有客人在楼下等”吗？

那太不像话了！

## <<中国式商务谈判>>

### 编辑推荐

《中国式商务谈判》亚洲顶级谈判专家刘必荣二十余年经验精华结晶。  
为中国商务人士量身打造，最符合中国人思维特点和行事习惯的谈判技巧！  
中国移动、微软等众多知名企业，主管人员职务晋升必修课。  
观察局势：谈判的天平向谁倾斜，你有没有谈判的筹码？  
制造僵局：有僵局才会有谈判，没有僵局也要制造僵局。  
结构安排：时间、地点、座位的安排，人员的组成，处处充满谈判智慧。  
出牌方式：先出牌还是后出牌？  
抑或不出牌？  
其中玄机重重。  
守住底线：推挡有套路，让步有技巧。  
战术机关：兵者，诡道也；故能而示之不能，用而示之不用。  
谈判亦如此。

.....

<<中国式商务谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>