

# 《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 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，让所有冲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。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

《中国式商务谈判》讲述的是：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《中国式商务谈判》中找到答案。

大量的案例和情景模拟使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，让你迅速变身为无往不利的谈判达人！

《中国式商务谈判》根据《达成交易的完美谈判》(北京大学出版社2007年版)和《商务谈判高阶兵法》(北京大学出版社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

刘必荣教授，福建福州人。1957年生于台北，美国弗吉尼亚大学国际政治学博士，台湾东吴大学教授，博士生导师。

刘教授专研谈判理论，并于1990年在台北创办和风谈判学院，利用教书之余，大力推广谈判技巧与谈判艺术，十余年来为企业及政府举办过无数次大型谈判专业人才培养。

在中国大陆，包括西门子移动通信、中国惠普、IBM、麦当劳中国本部、天津移动、鼎新集团、英迈国际、厦门日报、中央党校函授学院等，亦多次邀请刘教授前往北京、上海、杭州、青岛、南京、深圳、厦门、天津等地授课。

在中国台湾，统一集团等大型企业的高层管理者不但上过刘教授的谈判培训课程，并且把刘教授课程列为主管升迁的必修课程。

新加坡与马来西亚的有关机构，亦多次邀请刘教授前往举行大型谈判讲座。

## 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 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 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

## 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，下星期您哪一天下午有空？”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。……

## 精彩短评

- 1、这本书让我受益很大，但是还是让我知道了很多东西！
  - 2、翻了一些，感觉还不错，有点深度
  - 3、才拿到，但开篇就比较吸引人！
  - 4、大致翻看了一下，很好地梳理了谈判的方法和技巧，很实用！
  - 5、附带的光盘很像成功学的，有一些案例，可以参考参考
  - 6、大爱！很好！易懂内容丰富
  - 7、中国式商务谈判，讲的和于是谈判差不多
  - 8、说的都很在理
  - 9、书挺不错的，说的很有道理
  - 10、收货是包装的蛮好的。大概翻得看了下内容，有很多例子，很不错，抽时间慢慢品
  - 11、书还可以就是物流不给力，呵呵也有天气的原因
  - 12、没怎么细看 还行吧
  - 13、主要收获是 思维观念的改变 从以往的只讨论价格 转变为讨论 包括 价格 品质 交期 付款 数量 在内的组合形式
  - 14、我要开的单位发票，书寄到了，发票没见影子。
  - 15、对刘老师谈判的课程一直很欣赏
  - 16、帮同事买的书，据说销售人员看了能借鉴
  - 17、相对国外教材更中国话
  - 18、不过看看多增加些思路，增加商业智慧很必要
  - 19、大部分中国的关系网，复杂的蜘蛛网，只能在网中慢慢学会生存之道，中国式生存之道
  - 20、还没来得及仔细看但是质量不错
  - 21、内容不错,例子还要更结合实际更好
  - 22、还没看完,总的还行！
  - 23、讲的理论不够规范，而且书的油墨味很重
  - 24、寄过来时有塑料封装，可是打开后总体感觉纸质略显粗糙，而且首页还有印刷不清晰，跟在实体店看到的略有出入；随书有张碟，不过还不知道是什么内容；内容方面，有很多案例，而不只是单纯的教条式说教，这一点来说，其可读性还是很强的，看得出作者的实力，实用价值还是挺大的。这是最初印象，大致如此！
  - 25、作为商务谈判的辅导书还可以，比较喜欢这个作者才来拜读的。
  - 26、给老公买的，他好像还没来得及看，不过我大概翻了一下，挺好的。
  - 27、说教适当，结构很好，确实是把商谈普适化了
  - 28、基本的常识
  - 29、谈判技巧，真实现在人所要学习的
  - 30、是因为听过笔者的课程 才来买的，还是有参考价值的
  - 31、看过刘老师的光盘，所以特意到当当来找这本书~很好~
  - 32、一本好书,写得不错!
  - 33、刚收到书，还没看呢，不过应该还好吧
  - 34、值得大家阅读并研究
  - 35、阳谋高手真的很值得一看，尤其是是做销售的兄弟们。
  - 36、不错的一本书，主要整合了几本后出版的
  - 37、给客服人员买的，反响还挺好
  - 38、看了目录，买下的，还没细看，翻了几页，还是很有用的，因为其中提到的场景，也是我亲身看到或经历的，值得看看。
  - 39、书破了，光盘也碎了。让当当卖书，作者真是倒血霉。
  - 40、中国式的商务谈判，针对中国人与中国人的谈判
  - 41、很好看！值得好好学习
- 作者的经验和文字，让人很有受益

## 《中国式商务谈判》

- 42、已经试着融合中国特殊的人情社会了，观点不错
- 43、好东西，有内容，值得推荐！
- 44、好书，值得看！
- 45、挺 不错
- 46、是经理、业务员人手一册的好书，含金量特高。有理论有实践，望大家精读之。
- 47、我读过最实际，最生动，最贴近生活的商务谈判书。虽然我一共也就读了三本。手不释卷，无法停止的感觉。
- 48、很好很适合中国情景的一本书，我现在还没有读完，里面的内容涵盖庞大，自学起来，并不简单，需要超高悟性，
- 49、书还不错，帮公司采购的
- 50、谈判的理论更多来着于西方理论，但是西方的谈判技巧等更多使用与西方较为成熟的商业环境中，所以到中国还需要落实生根，我想这本书应该就是这样的桥梁
- 51、比较通俗易懂
- 52、还没看玩
- 53、很好，是正版的，价格也比较实惠，性价比比较高。
- 54、中国式商务谈判
- 55、首先声明，本人对书本这类商品要求比较高，所言仅代表个人主观感受：书本印刷质量还好，但是内容方面，感觉作者很多章节没点到要点，个人感觉是在泛泛而谈，并没有给我真正想要的东西，对我的谈判技能提升无明显促进作用。
- 56、书中有关谈判技巧内容满全的，就是有些内容重复。
- 57、理论比较系统，但是需要多锻炼
- 58、感觉比较适合已经系统学习过谈判的人
- 59、有点用，看完视频就好了
- 60、一般，商务谈判的泛泛之谈
- 61、很好的书，写得非常不错，在学习中~
- 62、我几乎是一口气读完本书的。感觉很实用。虽然自己并没参与公司的商务谈判，但这些理论在生活中也一样可以用得到。
- 63、之前有拜读过刘必荣的书，觉得有不小的帮助。对于新书，当然要支持一下了。
- 64、看完了这本书，收获不少，值得一读。
- 65、刚收到，还在研读中，希望能帮到我自己
- 66、符合中国国情。
- 67、内容详实，分析透彻
- 68、刚拿到书不久,还没看,看过目录还不错!

# 《中国式商务谈判》

## 精彩书评

1、谈判类的书，应该有很多，范围涉及到国内的、国外的等等。但是不同的地方，遵循着不同的思维方式，所能接受的谈判方式也千差万别。本书就是立足中国人的谈判思维这个大的根本，讲述了与中国人谈判的一些技巧和理论。非常实用，而且给人启迪很深。

# 《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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)