



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？

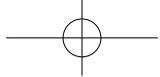
有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

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1000万册，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。



SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER

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。

SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER NEGOTIATING SECRETS OF POWER



VE

SECRETS of
POWER
NEGOTIATING 目录 /

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



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

第 5 章

谈判原则 /117

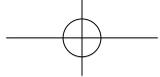
1. 让对方首先表态 /117
2. 装傻为上策 /120
3. 千万不要让对方起草合同 /122
4. 每次都要审读协议 /125
5. 分解价格 /127
6. 书面文字更可信 /129
7. 集中于当前的问题 /130
8. 一定要祝贺对方 /132

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

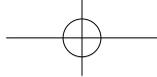
与非美国人谈判的技巧 /211

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

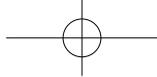
第 11 章

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

V



什么是优势谈判

斗转星移，时过境迁，本书之初版由事业出版社刊行至今已有 15 年时间。15 年来，这个世界和我本人都发生了巨大的变化。当然，对我们影响最为深刻的自然是互联网。人们之间的沟通比过去便捷了许多。如今，我每天早上起床之后便可以回复来自世界各地的电子邮件，这些邮件都是前一天晚上发过来的，因为我睡觉的时候，他们却在工作；如今，我可以像在西雅图授课那样，在上海讲授优势谈判策略。

已是第三版的这本书，对我们生活的这个美好新世界有着更为深刻的反映。你会发现，有关与不同文化背景的人进行谈判的章节得到了扩充。这得益于我在世界各地主持优势谈判研讨会的经历，我去过科威特、尼日利亚、中国、新西兰以及冰岛等许多国家。尽管我们之间有所不同，但是我发现绝大多数人想从谈判中获得的东西却是一样的：公平交易。大家都想使用新的谈判技巧增强自己的优势，同时灵活机智地力阻对方贪占便宜。

这本书中有两个章节的主题似乎让参加我研讨班的人兴趣盎然，一个



是肢体语言：阅人之道，另一个是听话听音。还记得高科技 / 高接触理论吗？即我们彼此之间通过机器进行沟通的时间越长，日渐稀少的面对面的交流就会变得越重要。我们被电子邮件和短信隔绝得愈久，就会愈加渴望心灵的沟通。

在本书中，你还会发现新的“精彩回放”颇具价值。倘若你是通过 iPad 或者 Kindle 阅读本书的，那你会发现这些要点就像进入谈判前最后一分钟的要点回顾那样重要。你可以在乘机飞赴谈判途中，搜寻并进行“精彩回放”。如果你是在阅读传统装帧的纸质书，那么你会在几乎每一章的结尾处发现“精彩回放”。

15年中虽然发生了很多的变化，但是依然有些事物未曾改变。谈判的目标仍然是要达成一个双赢的结果。这的确是一种非常富有创造性的方式。所谓双赢，就是说在离开谈判桌时，谈判双方都会感觉到自己赢得了谈判。我们可以用分橘子的故事来说明什么是双赢。

两个人面前摆着一个橘子，他们都想得到这个橘子，于是他们就开始谈判。谈了半天之后，双方最终决定最好的方式就是把橘子分成两半，一人一半。不仅如此，为了公平起见，他们将由一个人来切，然后由另一个人先选，这样就皆大欢喜了。可谈判结束后，当他们开始交流自己最初的目的时，双方却发现，原来其中一个人是想榨橘子汁，而另外一个人却想要橘子皮来做蛋糕。这样，他们最终意外地找到了一种更好的方式，使得双方都可以完全得到自己想要的东西。

在现实世界中也会发生同样的事情，可这种情况并不多见，所以这个例子其实并没有太大的现实意义。还是面对现实吧，在很多情况下，当你坐下来谈判时，你的对手想要的东西通常和你一样，所以根本就不会有什么神奇的双赢结果。如果对方是买家，他们的目标就是要把价格压到最低，而你的目标则是把价格抬到最高；如果对方是卖家，他们的目标就是要把价格抬到最高，而你的目标则是把价格压到最低。一句话，他们想把钱从你的口袋里掏出来，直接塞进自己的口袋。

优势谈判法则截然不同。它不仅能教你如何在谈判桌前取胜，而且还



会告诉你如何在谈判结束之后让对手感觉到自己赢了这场谈判——而且这种感觉并不是暂时的。你的对手不会在第二天早晨醒来后恍然大悟：“哦，我明白那小子在耍什么把戏了。哼！等着瞧吧！”不！相反，他们会觉得和你谈判是一件非常愉快的事情，而且会迫不及待地想要再见到你。

事实上，这是一种非常重要的能力，正因为如此，我将其定义为优势谈判的一个标志性特点。比如说，两个人分别进行了一场情况相似的谈判，他们是在买或是卖一处不动产或一套设备器材。两个人最终都以同样的价格成交，但优势谈判高手则会让对手感觉到自己赢得了谈判，而非优势的谈判者则只会让对手感觉到自己吃亏了。

如果你学会了本书中所谈到的优势谈判秘诀，并把它们应用到自己的谈判活动当中，你最终不仅能够赢得谈判，而且还会有效地改善与谈判对手之间的关系。

最后，如果你有任何建议、案例或者是批评意见，请发邮件至 RogDawson@aol.com。