

商务谈判

——魔术谈判闪电赢

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，在其长达 8 年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，包括 1996 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。

本课程融合了罗杰道森体系，科恩体系，以及黄卫平，林伟贤，李力刚等谈判课程的优势，快速，显效，实战，有效。

双赢优势谈判的理念和要诀

谈判决定不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。

什么是双赢又是谈判：

所谓双赢优势谈判就是要运用相互有效的谈判策略和技巧，使双方各自获得想要的利益。或使双方都有赢的感觉。而不是谁输谁赢，或者双方都输。

谈判是一种科学

进行优势谈判就像下棋，有一套遵循的游戏规则。依据这些规则，就能预测对方的反应，进而采取适当的措施，达到双赢的目标。所以说：谈判是一种科学，并不只是一种临场反映的艺术。

谈判要运用策略

进行优势谈判，初期与对方接触时，要运用开场策略，用精心的策划以奠定成功的基础。随后要运用中场策略，在双方的互动和内外的压力中，维持谈判的优势。最后要运用首场策略，使双方各自获得想要的利益或是双方都有赢的感觉。

谈判的开场策略

1. 大胆开口的要求
2. 决不轻言接受首次开价
3. 大惊失色（后退三步）
后退三步，大惊失色，往往会令对方跟着让步。
4. 避免对抗性谈判
5. 心不甘情不愿（做个不情愿的买方或卖方）
6. 讳莫如深（钳子策略）

讳莫如深：记得要说：“你的条件不够好（你的条件必须更好一点才行）”

谈判的中场策略

1. 应对没有决定权的手（请示上级）
2. 服务价值递减（无形的服务难见其价值）
3. 绝对不要折中

差价均分的谬误：设法使对反主动提出差价均分的建议，再无奈的同意，对方会有获胜的感觉

4. 意见分歧的处理（僵局）暂置问题
在现实情况下，陷入僵局是很少发生，大部分只是意见分歧
5. 陷入胶著的处理（困境）做调整
沟通等于财富：一个人的成就高低，跟他的沟通能力成正比。
6. 死胡同的处理-引入第三方

谈判的收场策略

1. 白脸-黑脸策略
谈判双方有两人或两人以上时，得小心对方在运用黑脸白脸的策略。
2. 逐步蚕食（蚕食法）
3. 每况愈下（如何减少让步的幅度）

最好的降价方式是一开始提出合理的让步，然后逐步缩小让步的幅度，使对方了解这是最佳的交易条件。

4. 收回条件
5. 略施小惠（欣然接受）

谈判原则

1. 让对方首先表态
2. 大智若愚（装傻为上策）
运用大智若愚，可以划界谈判对手的敌意，开启双赢的成功大门。
3. 千万不要让对方起草合同

起草合约不假手对手；草拟合约时，可图利己方一些细节，使对方在签约时，只有修改条文的狭窄空间。

4. 每次都要审读协议
5. 分解价格

数字游戏：谈判时，要尽量奖金额细算，变成愈小的单位愈有利，感觉上真的钱好象变得比较少。

6. 书面文字更可信
7. 集中于当前的问题
8. 一定要祝贺对方

向对方致敬道贺：谈判结束后，永远要以致敬贺喜代替炫耀。

谈判压力点

1. 时间压力
把对方拖在谈判的泥潭中越久，最后对方越有可能就范。
2. 信息权力（咨询是有价值的资产）

3. 随时准备离开

随时准备掉头就走:在所有形成谈判压力的因素中，掉头就走最具杀伤力。

4. 烫手山芋

协商谈判时，对方将自己的问题丢给你，成为了烫手山芋。