

<<谈判的艺术>>

图书基本信息

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

## 前言

作为阿兰·佩卡尔·朗珀勒（Alain Pekar Lempereur）博士与奥雷利安·科尔松（Aurelien Colson）博士多年来的同事与朋友，我非常荣幸能够在今天以本书中文版修订者的身份，向中文世界的读者引介这本涵盖了谈判理论与实务的好书。

还记得数年前于巴黎加入ESSEC商学院谈判教学与研究中心担任访问学者伊始，有机会拜读了本书并将其作为教学的材料，就深深觉得若能将此书引介到中文世界，必能为中文世界的谈判教学与实务带来一个不同的欧陆视角，并借此让两大文明的谈判传统对话，继而激荡出知识的火花。

经过多年的努力，本书终于能够正式付梓，先跟各位在这里分享心中的喜悦之情。

本书法文原书名为Méthode de Négociation，2004年由法国知名的Dunod出版社出版。

本书基于两位作者作为专业谈判研究人员、教育者与顾问的经验，整合了谈判理论与实务，为读者提供了一个跨领域的谈判方法。

本书出版之后立刻在法语世界获得了巨大的成功。

在2005年，Amazon（法国）网络书店年度管理类书籍的销售排行当中，本书名列畅销书之林，销量排名仅次于在中文世界拥有广大读者群的《蓝海战略》。

在法文版之后，已陆续翻译出版了英文、波斯文、格鲁吉亚文、葡萄牙文和中文版，目前正在洽谈中的翻译出版计划还包括德文、瑞典文、俄文与越南文版本等。

本书之所以能够在全世界范围内获得成功的原因，也是我个人认为这本书值得向中文世界读者推荐的理由，是基于作者在撰写本书时，特别安排的三个写作要素的融合与平衡：1.在内容的选取上融合与平衡了谈判理论与实务。

本书除了对学界的谈判理论做出介绍与梳理之外，还将相当的写作篇幅聚焦于如何对繁杂的谈判准备工作做出合理的安排，协助读者理解在谈判准备、谈判进行与谈判协议执行过程中应该优先处理的事项。

此外，书中涉及谈判沟通、谈判解决方案的创造、谈判桌上的推挡等内容，除了框架性的理论介绍外，两位作者也花了很多工夫为读者提供实际谈判的工具与方法，例如：主动式倾听的原则与方法、积极式发言的原则与方法、面对十大占有性谈判招数的对策等。

因此，读罢本书，除了可以了解谈判的理论、框架及脉络之外，还能获得一系列工具与方法，指导后续的谈判工作。

2.在理论架构的搭建上融合与平衡了美国哈佛的原则式谈判术和欧陆的谈判传统。

作者朗珀勒博士于哈佛大学获得博士学位，对于哈佛的原则式谈判术有着完整而深刻的理解，另一位作者科尔松博士也在英国获得博士学位（他还同时获有巴黎大学的博士学位）。

两位作者皆出生并成长于欧陆（比利时与法国），而在英美地区获得博士学位，这种跨越两岸的生活与学术背景，使得本书相当难得地冶炼大西洋两岸的学术传统与谈判理论于一炉。

因此在本书中，读者除了可以看到目前在中文谈判教学与实务领域中比较熟悉的原则式谈判术的理念，亦可看到过去数百年来欧陆外交谈判的传统理论与智慧。

例如：法王路易十三的宰相黎塞留（Richelieu）、路易十四时代的资深外交家及谈判理论先锋卡利艾尔（Callieres）、法国近代谈判理论家佩克（Pecquet）、维也纳会议时的法国外交大臣塔列朗（Talleyrand）等人的谈判理念与谈判实例。

原则式谈判术之所长为操作性强、注重客观信息与动机导向的双赢理念，而欧陆的传统谈判智慧则具有原则式谈判术较欠缺的深层思维、历史感与注重脉络及关系等特征。

本书正是平衡了原则式谈判和欧陆谈判传统，弥合了各自的缺憾。

我之所以对本书的中文版抱以很高的期待，在于这是一本更适合中国文化的谈判著作。

当下较盛行的是以原则式谈判为主导的美式谈判术，这种方法注重动机和客观资料，将人和议题分开，注重双赢，是建立在经济学意义上的谈判法。

不可否认，此法高效、现代，是很利落的谈判法，但在中国并不完全适用。

在中国，人们讲究关系、面子、人情、时间、脉络……利益导向的美式谈判并不能完全契合这种文化环境下的谈判需求。

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

本书引入了欧陆谈判的传统，关注历史、关系，思考深层，以人文主义取向补充了美式谈判过于强调“客观性”的缺憾。

对于中文读者来说，阅读本书，不但可以借鉴原则式谈判术客观逻辑之所长，还可借由欧陆传统补充原则式谈判术对谈判脉络关注不足之短，进而将这些西方智慧融入中国人的谈判文化与社会情境中，创造适用于中国谈判桌上的谈判策略。

这样的平衡，对于中文世界的谈判者来说，更为实用。

3. 举证和实例分析融合与平衡了商业领域和其他领域（例如：政府部门与外交领域）的内容。

本书两位作者除目前或曾经于欧洲著名的ESSEC商学院担任全职教授之外（朗珀勒博士现已离开ESSEC），科尔松博士也曾在法国政府任职多年，担任法国首相的高级幕僚并任职于法国政府之策略机构负责变革管理事项，政府部门工作经验丰富。

加上两位作者多年来在全球五十多个国家从事谈判研究、教学与顾问的实务经验，使得本书的举证与实例分析涵盖了公私部门、商业、公共事务、外交斡旋等，符合不同领域专业者所需。

于是，戴维营协议、欧盟谈判、阿鲁沙会谈、劳资谈判、企业并购合资谈判、交货延迟处罚的协商、面对愤怒的顾客等不同领域的谈判与冲突解决案例，为本书提供了丰富且有力的实例支持。

进入21世纪，全球正迈向一个新的大谈判时代，跨国、跨区域与全球范围的交流互动与协商，已经取代了20世纪的冷战对抗思维。

了解谈判并掌握运用谈判解决纠纷与创造双赢的能力，已成为各领域专业者的必备技能，这也再度说明了为何近年来谈判书出版越来越兴盛。

在目前的中文出版市场中，已经有许多来自英文世界的谈判书籍，然而对于来自欧陆的谈判理论与实务的最新发展的介绍，却相对较少。

因上述的三个理由，相信本书一定能给中文世界的读者带来新的视野和阅读体验。

对中文版的修订，主要是先由两位译者将原书翻译成中文，然后我再基于两位译者的翻译成果，进行内容的修订工作。

因顾及中文读者的阅读习惯与需求，我除了把一些中文读者可能不太熟悉的内容与案例重新改写之外，也删除了一些对中文读者来说可能比较陌生的内容。

部分过于直译的语句，我也尝试用中文习惯的书写风格重新撰写。

因此，如果细心的读者对照法文版与本书，可能会发现有些内容并不完全一致，为免读者感到困惑，在此特别加以说明。

还记得在巴黎与两位作者一起研究、工作时，将《孙子兵法》的战略智慧，与欧陆历史上诸位谈判理论家与实践家进行“对话”，这是我在法国工作与生活时，智识上最美好的回忆之一，而这样的对话可以完成，也源自于两位作者长期以来对中华传统谈判智慧的倾心。

因此，中文版的发行及与中文世界的读者们进行更进一步的对话，不仅仅是我的心愿，两位作者也一直念兹在兹，并将其放在全球出版计划中的优先顺位。

所以，今天很荣幸能协助两位作者把本书带到中文世界并展现在各位面前，祝各位阅读愉快！

更重要的是，Bonne Negociation！

（谈判顺利！

）

## <<谈判的艺术>>

### 内容概要

你是否还在坚持以下的谈判原则？

誓死捍卫谈判立场；  
解决方案只有一个；  
谈判从上谈判桌开始；  
一切都可以谈判.....  
其实，这些全错了！

谈判的艺术在于敏感地洞察与利用人情、关系，在博弈中发现双方矛盾的缝隙，达成“各自得利”的平衡。

作者希望能够通过这本书，以欧陆传统的人文关怀，补充当下盛行的美式谈判中，因过度强调“客观性”所带来的缺憾，在谈判各方之间建立并维护更具合作性、更加长久的良好关系。

没有人生来就是谈判专家，但每个人都有机会成为谈判专家。

作者阿兰·朗珀勒和奥雷利安·科尔松是法国谈判界的权威，不仅有欧盟高端谈判的丰富经验，作为欧洲最著名商学院ESSEC的教授，有着全球化的视野和对谈判历史的洞悉，更在书中引入了大量来自国际事务、跨国贸易的谈判案例。

旨在通过本书指导谈判实践，为谈判的准备和进行提供关键且有效的原则。

## <<谈判的艺术>>

### 作者简介

阿兰·佩卡尔·朗珀勒 (Alain Pekar Lempereur)

毕业于布鲁塞尔大学，获哈佛大学法学博士，曾担任哈佛大学法学院访问教授、ESSEC EMBA的学术主任、联合国研究与教育研究所的特别研究员。

从1995年起于ESSEC商学院担任谈判学的教授，至2008年底同时担任该校欧洲谈判研究与教育研究所(IRENE)所长。

他曾经对各国的许多领导人提供有关谈判与调解的教育训练，也曾担任许多国家与国际机构的顾问，包括欧盟执委会、UNDP与世界卫生组织等。

此外，他还同时协助许多跨国企业公司提升组织内部的谈判能力，如波士顿顾问集团与麦肯锡等，还曾协助非洲等国开发冲突解决与领导力的相关课程。

奥雷利安·科尔松 (Aurélien Colson)

ESSEC商学院的教授，目前担任该校欧洲谈判研究与教育研究所(IRENE)所长。

他曾任职于法国政府，担任法国首相的高阶幕僚并曾于法国政府的策略机构进行变革管理方面的任务。

他曾于全球各地对各大公私立机构提供顾问服务，教育训练与进行研究工作，他也曾参与于布隆迪、刚果民主共和国与马其顿等地的冲突后调停工作与相关计划。

中文修订者：赵大维

ESSEC欧洲谈判教学与研究中心亚洲分部主任，曾于跨国管理顾问公司Accenture工作多年，有丰富的谈判顾问与实务经验，后旅居法国并在ESSEC商学院进行教学与研究工作。

## <<谈判的艺术>>

### 书籍目录

引言 如何应对无处不在的谈判

第一章 谈判之前先质疑：躲避谈判暗礁

暗礁1 缺乏经验分析环节

暗礁2 强硬就不会落败

暗礁3 竞争性谈判

暗礁4 让步性谈判

暗礁5 实质与关系的混淆

暗礁6 目光短浅

暗礁7 只有一个解决方案

暗礁8 拒绝解释

暗礁9 妄自尊大

暗礁10 谈判狂

第二章 谈判之前先准备：人员、问题、流程三维管理

“谁”——与人员相关的三个筹备要点

“什么”——与问题相关的四个筹备要点

“如何做”——与流程相关的三个筹备要点

第三章 决策之前先管理流程：要事要先行

要事要先行十大准则

典型的谈判程序

时间管理中的适应性问题

第四章 分配价值之前先创造价值：谈判的实质

创造价值

分配价值

先共治后分割

第五章 发言之前先倾听：沟通之道

谈判首先是沟通

有效的沟通方式

编织一张对话之网

第六章 谈判深入之前先管理情绪：应对非理性状态

情绪对谈判的巨大影响

困难谈判的六个分析要项

第七章 应对复杂谈判之前先研究对策：多层次、多边和多元文化谈判

多层次谈判

多边谈判

多元文化谈判

第八章 谈判结束之前先确认承诺：从谈判中获益

谈判的阶段性成果

谈判的“最后印象”

结语 阅读之前和阅读之后

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：为什么要着重强调谈判的准备工作呢？

因为准备工作的质量对谈判的结局有着至关重要的影响，所以费舍尔明确提出了谈判取得成功的三个关键点：“准备，准备，还是准备”。

这一点千真万确，百试不爽。

准备工作能提高未来的可预测性。

我们可以预见到另一方要提出的问题，这样就可以提前准备好答案，提出最清晰、最合理、最有说服力的论据。

此外，战术性预测能确保后勤有序。

通常来讲，谈判是个专业性极高的工作，需要耗费谈判者大量的时间，因此谈判者经常选择把所有时间都花在谈判桌上的推挡与讨论，而无暇进行谈判前的准备工作。

然而，如果谈判者能够分一些时间在诸如信息的搜集与分析、寻找备选方案、征求第三方意见等谈判准备工作上，可有效减少谈判桌上的意外，对谈判大有助益。

准备工作应该是有益的预测而不应变成阻碍，它不应该将谈判朝立场强硬的方向引导。

准备工作的功效是在没有谈判对手的情况下，有针对性地进行假定，而不是虚构立场让自己去接受。

着眼于谈判的准备工作不是将自己封闭在密闭空间里，而是要全身心地去寻找适合情况变化的方法，达到不任人摆布又能充分利用实际状况的目的。

好的准备工作会使后续调整更加容易，准备工作绝不能给谈判者一种“所以东西都已经确定了”的错觉，因为即使完善的准备工作也需要随谈判的进行重新审视并修正。

准备工作当然要做，但应该怎么做呢？

受费舍尔和丹尼·厄特尔（Danny Ertel）著作的启发，结合实际经验并经系统的完善之后，我们介绍一种非常有效的方法。

这种方法具备以下优点：· 适用于与谈判相关的任何环境、任何目的（采购谈判与社会争端管理都可以）。

· 可以应对任何复杂的谈判（从两个人之间的谈判、到单一目的谈判、到涵盖几十个讨论主议题的多边谈判，都没有问题）。

· 无论使用多长时间，都成效显著（从一小时到几周，无论谈判进行多长时间，都没关系）。

## <<谈判的艺术>>

### 媒体关注与评论

时间管理对一次成功的谈判而言是至关重要的，这本书让你真正做到“要事要先行”。

——Jeanne Brett，国际谈判学权威、美国西北大学凯洛格商学院争端解决研究中心主任这种谈判方法为那些希望负起更多责任的商业领导和政府官员提供了一条新的道路。

——Theo Panayotou，哈佛大学肯尼迪政府学院教授许多从前的对手在引入了本书所讲的原则之后，都开始思考并调整自己的行为。

——Howard Wolpe，美国国会前议员、非洲大湖区问题特别顾问一本最受谈判者欢迎的独特谈判指南，从经典理论和成功的实践经验中提炼而来，方法极易上手。

——Pierre Debaty，欧洲议会布鲁塞尔培训主管作者用他们在五十多个国家的丰富经验，向我们展示了盎格鲁-撒克逊和欧陆谈判术的精华。

——AJR Groom.英国肯特大学教授无论在国内还是国外，这本书都是你谈判的必备。

——Tetsushi Okumura，名古屋市立大学经济学研究生院教授这本书是通往有效谈判之路的一次突破。

——Yann Duzert，巴西Getulio Vargas基金会教授



## <<谈判的艺术>>

### 编辑推荐

《谈判的艺术》：超越立场深入动机关注人情，突破哈佛“原则式谈判”的局限，更适合中国人的谈判之道，欧洲最著名商学院ESSEC经典谈判课程。

<<谈判的艺术>>

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>