

第3章

谈判的类型

∴ 谈判分为两种：“一锤子买卖”和长期谈判。针对两种谈判的策略，截然不同。

The Types of Negotiating

第__天



学习主题

Note

谈判分两种。每一种谈判的目标不同，预期的结果也不同。问题在于，很多谈判者总是把它们弄混，从而导致糟糕的结果。如果你掌握它们之间的区别，绝对清楚自己的目标和预期结果的话，谈判结果自然就不会那么糟。

第一种谈判（或称为“甲型谈判”）是所谓的“一锤子买卖”。在这种情况下。你只打算与对方进行一次谈判或打一次交道，绝不会有第二次。谈判各方只有一个目标：得到最高或最低的价格，获得一笔买卖的最佳交易条件。

“大开杀戒”

在甲型谈判中，你和对方针锋相对，互不相让。他（如果是买方的话）的目标是向你支

付最低的价格。他不是你的朋友，不管谈判中的对方笑得多么灿烂，表现得多么彬彬有礼，他所考虑的只是他自己的利益。一言以蔽之，对方根本不在乎你的付出有多大，也不在于你的收益有多少。

在这种谈判过程中，你必须表现出冷静、油滑和自私的一面。为达成最好的交易，你可以使出各种伎俩或手段。一旦交易完成，你就应该认为你再也不会与之谋面，也不会得到他的任何消息。这个人是否喜欢你、尊敬你，是否想要和你成为朋友，这些问题都无关紧要。唯一重要的是要达成最佳的交易。在后面的章节中，你将学到一系列帮助你在这种类型的谈判中稳操胜券的策略和技巧。

Note

长期谈判

第二种类型的谈判是长期谈判，又称乙型

第 ____ 天



学习主题

Note

谈判。在这种谈判中，你有意达成内容更为复杂、履约时间很长的协议。由于相关的产品、服务、合同或协议在性质上具有特殊性，你也许需要在未来数月甚至数年里与同一个人或组织打交道。

30年前，我开始与芝加哥的制造商 / 分销商合作，制作音频类和视频类的学习节目。当时，我很感谢该公司愿意在全国和全球范围内推广我制作的节目，而且幸运的是，该公司给我开出了一套对这个行业来说既公平又规范的交易条件。30年后的今天，我依然与这家公司里从总裁到员工的各路关键人物保持着密切的合作关系。

在这30年里，这个市场已经面目全非，从业人员来的来、走的走，市面上的新产品也层出不穷，你方唱罢我登场。但是，不管风云如何变幻，我始终与该公司的重要人物保持着热情、友好、真诚的业务关系。其原因在于，

所谓“风物长宜放眼量”，我总是长远看待并精心维护我们之间的关系，这给我带来了绝佳的商机和充实的生活。

Note

中国式合同

多年前我就开始践行这种战略，并把它传授给了许许多多的企业和企业主管，他们按行事，同样成绩斐然，效果卓著。我们首先来了解一下典型的西方合约和中国式合约的差异所在。

在西方，大量时间花费在对合同细节的谈判上“甲方须……乙方须……”。这份合同将构成整个商务关系的基础，各方应该严格按照书面合同的具体要求来履行合同，任何违背都可能导致违约、罚款甚至诉讼。

在中国的文化背景下，我每年都要就合同

第 ____ 天



学习主题

Note

条款的洽谈、商讨并形成一致意见等事项花费大量时间，然后才形成文件，进行审查和修订，并在适当的时候由双方签字生效。

在西方式合同的情况下，这一步意味着讨论或谈判的结束。但是在中国式合同的情况下，这只是谈判或讨论的开始。

在中国人的思维里，要把任何能想到或预料到的东西都形成书面材料，但是大家都明白，随着流程的进展，会出现新信息和新情况。这些新信息和新情况出现后，就需要对合同进行修改，从而保证合同对双方而言仍然是公平和平等的。

无论何时，当我与对手（与我签有协议的客户遍布全球 60 多个国家）谈判时，我们经常用几页纸就囊括了内容复杂、金额数百万美元的多方协议。

一开始的时候，我会说：“让我们签订一

份中国式的合同。在这种合同中，我们双方将就基本的交易条款达成一致，但我希望双方都感到满意。一旦出现新情况，导致与本合同有关的形势有变，双方就坐下来，重新商讨条款，确保双方仍然感到满意。”

签订这种中国式合同的结果是：我和合作伙伴之间从未发生过争执或分歧，也从来没有引起一例法律纠纷。在各种情况下，我们都保持开放、友好的态度，致力于在合作的过程中实现双方利益的最大化。

Note

HZ BOOKS
华章图书