

即便不擅言辞，也能一学就会、一用就灵的交涉话术！

魔鬼交涉术

律师亲授
日常必备的交涉心法

(日) 谷原诚 著 易扬 译

弁護士が教える気
弱なあなたの交渉術

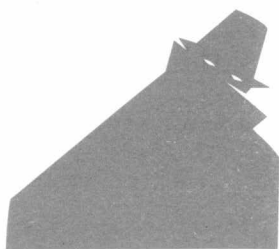
日本律师联合会
日本交涉力研究会
联合倾力推荐！

应聘面试 自我介绍
婉拒借钱 谢绝推销
买卖交易 维权理赔
商场谈判 法庭辩论

以上状况必用本书！

金城出版社
GOLD WALL PRESS

C912.1
464



魔鬼交涉术

律师亲授日常必备的交涉心法

(日) 谷原诚 著

易扬 译

图书在版编目 (CIP) 数据

魔鬼交涉术：律师亲授日常必备的交涉心法 /

(日) 谷原诚著；易扬译．—北京：

金城出版社，2010.9

ISBN 978-7-80251-549-9

I. ①魔… II. ①谷…②易… III. ①人间交往—

通俗读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第149490号

BENGOSHI GA OSHIERU KIYOWANA ANATA NO KOSHO-JUTSU by Makoto Tanihara

Copyright © Makoto Tanihara 2008.

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd. Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

魔鬼交涉术

出版人 王吉胜

作者 (日) 谷原诚

策划人 王喻飏

责任编辑 雷燕青

文字编辑 夏青

开本 880mm × 1230mm 1/32

印张 5.75

字数 133千

版次 2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

印刷 北京燕旭开拓印务有限公司

书号 ISBN 978-7-80251-549-9

定价 25.00元

出版发行 金城出版社

北京市朝阳区和平街十一区 37 号楼

发行部 (010) 84254364

编辑部 (010) 64200125

总编室 (010) 64228516

网址 <http://www.jccb.com.cn>

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

版权所有 违者必究

《魔鬼读心术

——心理学家教你看人看到骨子里》

(瑞典)亨瑞克·费克塞斯 著

中文版 2010 年 10 月即将出版

来自北欧的超强读心术，瑞典最受欢迎的企业讲师，助你工作、生活皆得意！翔实呈现表情与肢体语言差别，让你一看就懂！

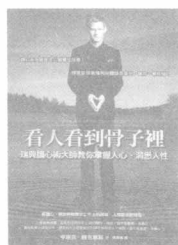
只要眼神接触，就能说出对方手上球的颜色，这可不是魔术，而是读心！握住犯罪小说家的手，就能找出小说家锁定的凶手和被害人，这也不是通灵，还是读心！能读心，就能轻松解决工作上的障碍、人际关系的烦恼；如果不懂得读心，纵使有 A 级身手也枉然！掌握人心、洞悉人性，在瞬息万变的时代创造生存利基！

动作、声音、表情、手势都在透露一个人的心思，而且常常跟言语传达的讯息相反。本书就要为你揭露这些隐藏的讯息，并以幽默的方式提供你一辈子受用不尽的读心技巧。

本书作者是瑞典读心术大师兼心理学鬼才，他判读人心的程度，仿佛魔术师或拥有通灵超能力的人。他认为，一般人在沟通时，经由语言表达出来的仅有 10% 的讯息，因此必须透过肢体语言、声音、表情等的综合解读，才能真正了解对方。

在他设计的许多练习、肢体语言图片及风趣的解说带领下，你将能：一眼看出对方没说出口的情绪和意图；在他人丝毫未觉的情况下，以肢体语言和心理技巧让对方完全信服你；成为人肉测谎机；为自己和他人植入特定的正向情绪按钮（心锚），随时随地加以运用；不用开口告白，仅以细微的眉目传情，就让对方喜欢你；学会逗人开心的读心术技巧，适时施展，让周围的人大吃一惊。

读心并不神秘，请跟着本书仔细检视这些技巧，好好锻炼，让它们越磨越光，发挥最大功效。



(本书台湾版书影)

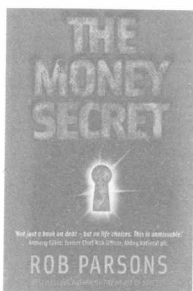
新书 快递

《金钱的秘密》 ——让金钱成为密友的智慧》

(英) 罗伯·帕森斯 著

中文版 2010 年 10 月即将出版

这不是一本教你如何赚钱的书，而是一本讲述金钱观念、财富心态、财富智慧的书。



(本书英文版书影)

你会发现金钱的秘密吗？

故事由艾米莉破产、债务缠身开始，随后她在意欲自杀时遇见琳达，与琳达对话，最后艾米莉重新鼓起生活的勇气，体悟和认清了金钱的本质，并再次积累起巨额财富，但此时的心境与上一次拥有财富时的却截然不同。

故事中的琳达是一位深具“先知”色彩的老人，艾米莉与琳达的每一次对话，都能体悟到社科的金钱法则或财富的奥秘，这就是本书要讲述给大家的。

正如琳达在书中所言：这些法则、奥秘与时间一样古老，多少钱都买不到它的魔力。穷人找到它，就没有衣食之忧，富人对它不屑一顾，余生将穷困潦倒。

读完本书后，你会十分珍爱这种智慧。

如果你债务缠身，它会帮你脱困；如果你财务状况尚好，它会让你锦上添花；如果你觉得没有人能够理解你所承担的财务压力，《金钱的秘密》就是你的朋友。

《富人的精神起源
——财富根源于你的思维和观念》

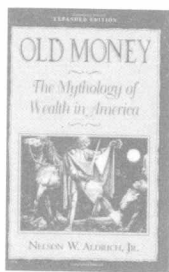
(美) 尼尔森·奥尔德里奇 著

中文版 2010 年 10 月即将出版

只有拥有了思想，才会拥有财富！

暴发、富有、昂贵……这些曾一度风光的赞誉之言，今天正在变得越来越暗淡无光，可见“富有”和“富贵”之间并非只是存在着发音和书写上的差异。虽然在财富的物质累积上并无明显差别，但“富贵”却额外地拥有了深深镌刻于骨子里的气质、品位与思想，而这才是财富的根本源泉。

本书作者尼尔森·奥尔德里奇出身贵族之家，他通过对自己家族的历史和众多显赫家族的史事轶闻的叙述，阐释了富贵阶层所秉持的价值观念、审美取向和独特品位，分析了这样的价值观是“如何”以及“为什么”决定这些家族跨越多个世代的持续辉煌。



(本书英文版书影)

对于美国上层社会，《富人的精神起源》是继亨利·亚当斯的《教育》之后，由其成员所创作的最优秀的作品。

——《大西洋月刊》

这部亦庄亦谐的作品就上层社会的形成和意义所做出的深刻思考，是可读性与社会启示意义的完美结合。

——阿诺·施瓦辛格

本书对上层阶级文化的解读和财富内涵的揭示，充满着煽动性，十分引人入胜。

——《纽约时报》

目 录 Contents

Chapter 1	建立在人性之上的交涉	
	不作任何改变，就能在交涉上有所突破	1
	懦弱的少年	3
	本不适合当律师的我	4
	这招行得通！	6
	哈佛交涉术	10
	心理学家的心理法则	11
	建立在人性之上的交涉术	13
	不再是以前的我	15
	导向理性，再做选择	17
	把弱勢当作武器！	18
Chapter 2	交涉，就要脱离“好人邦”	
	从“好人”类型的分析开始	19
	导致交涉不利的四种类型	21
	好人“半熟瓜”型	24
	避免对立的“和平主义者”型	28
	别人说什么马上就相信的“儿童”型	32
	容易感情用事的“公子哥”型	36

Chapter 3	不擅言词反而更有效果
	交涉的重点是利害关系的一致性 41
	最厉害的交涉行家——婴儿 43
	抛弃“胜负”的观念 48
	“我才不想让步呢”——自尊的困境 52
	老实人更擅于运用相对关系 55
	战略重于气势 59
Chapter 4	这样交涉，就一定会成功！
	专为弱势者开发的逆转交涉术 63
	让对手倾听的潜规则 65
	在交涉中获取五项情报 67
	“只限这里”或“只限现在” 71
	用简单“询问”代替态度强硬 74
	交涉必胜的工具：假设说话术 76
	打破防御的必杀技：“一点儿都没错！” 80
	拒绝变 OK：正向应对术 83
	满足对方的自尊：明褒实贬法 87
	做时间的魔术师 90
	制造间隔的交涉法 95
	究竟询问法 97
	“狐假虎威”威胁法 99

- 最后的王牌：沉默说话术 102
- 始终不能懈怠 108
- Chapter 5 给无法说“NO”的你
最好用的“拒绝术” 111
- “拒绝”的六项基本技巧 113
- 转嫁式交涉：交错挥拳法 120
- 第一次可以忍气吞声，第二次必须拒绝 123
- Chapter 6 交涉其实就这么简单
律师亲授交涉脚本的制作 125
- 摸清对手底细 127
- 头脑风暴 128
- 预测“中立点” 131
- 模拟交涉 138
- “脑内控制”感性→理性 140
- Chapter 7 交涉，细节决定成败
交涉致胜的六个关键 145
- 在自己的地盘进行交涉 147
- 准备就绪之前，不可接对方电话 148
- 替代手段决定输赢 150

“先”或“后”提出要求，怎样比较有利？……152

必须说“NO”的临界点……155

扮演“想要做的自己”……157

Chapter 8 交涉的经典实例

交涉技巧的现场运用……159

策略地制造限制……160

微笑着提出威胁……164

以假设性的说法提出条件……167

后记 交涉中你是最强的！……171

Chapter 1

建立在人性之上的交涉

不作任何改变，就能在交涉上有所突破

“让弱势在交涉之中变成一项利器。”

“让拙于言词在交涉之中变成一项武器。”

“怎么可能会有这种事!?”

或许你会很不屑地这么说吧?然而,我们将通过本书,证明以上的标题所言不虚。你只要照做就行了。

我目前从事律师工作,每天都不断地在进行交涉,通过交涉,解决许许多多的事件。我也写过几本关于交涉和辩论的书籍,经常受邀演讲“交涉方法”一类的专题,并在商业杂志中接受有关交涉的专访。

听到我这么说,或许你会觉得:“这家伙和我是不同人种。”

然而,如果你知道我以前其实是个胆小、常被欺负的小子,你会做何感想呢?

如果你了解了这样的我是如何变成一名律师,变成一位交涉专业人士的,你或许也能解开擅长交涉的秘密。

懦弱的少年

年幼的时候，我是个身材矮小、非常懦弱、经常受到欺负的小子。在幼儿园里是淘气鬼们捉弄的目标，在家里也经常被哥哥欺负，老是哭个不停。

上小学之后，虽然功课还算不错，但是由于不擅言词，就算遇到不开心的事也会选择沉默，无法反驳别人，我就是在这种不会吵架的状况下长大的。

上大学之后，我一个人来到东京居住。当时受房屋中介的哄骗，租了一间离学校相当远的房子；也曾在街头被强迫推销，购买了贵得离谱的商品。现在回想起来，那时万万也料想不到缺乏沟通能力的我将来会成为一个以交涉为职业的年轻人。

你的少年时代又是怎样的呢？

如果不是像我少年时代那样不堪，你或许早已具备了比我更优秀的交涉潜力。

本不适合当律师的我

这样的我，之所以会对交涉术有所觉醒，要回溯到参加司法考试的时期。

我在大学三年级的时候，决定参加司法考试。司法考试必须准备的科目是辩论学。这是一门主要研修如何严厉地批判对方的说法，并且证明自己的说法有多优异的学问，也可以说是对交涉力加以锻炼的一项功课。

“这些真是太有趣了！”于是我专注于辩论学的研习，系统地学习了逻辑思考及辩论的方法。

这么做之后，不可思议的事情发生了。在不知不觉之间，我和别人辩论的能力变得十分强大。我发现不管对方说什么，我都可以进行反驳。

在二十三岁的时候，我通过了司法考试，并在二十五岁当上了律师。成为律师的我，以在司法考试中所学的辩论方法做为武器，可以彻底地辩赢对方、击溃对方，获得了相当不错的成绩。

然而，即使可以让对方哑口无言，但是在交涉方面却仍是毫无建树。“咦？我明明已经撂倒对方了呀，为什么仍谈判不出好结果呢？那就再加强火力吧！”但是，我却发现虽然自己能让对方越来越没有反击的能力，结果却往往朝着更坏的方向发展。

这个时期，在一场关于租赁的官司中，我负责为房东辩护，辩护

理由是租住方不付房租，看起来这本是一场胜券在握的案子。我认为我方完全没有让步的必要，于是朝着完全不妥协的方向进行交涉。然而，对方也意气用事，导致一直无法达成和解的共识。虽然之后的判决是我方胜诉，但是对方却接着再提起上诉，结果到退还房子时已整整过去了一年的时间，我们仍没拿到之前未付的租金，损失相当惨重。“如果在开始，我可以顺利地对方谈判以求和解的话，对方会不会立刻搬走呢？”我苦思着这个疑问。

“那么拼命苦读才当上了律师，为什么会这么没用？会不会是不适合当律师？早知如此，学生时代应该花更多时间玩乐才对……”

这招行得通！

就在这时，我看了一本名为《实质利益交涉法：跳脱立场之争》（*Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*）的书。

这本书将类似我小时候那种“沉默不言、配合对方”的交涉，称为“软式交涉”，这是必将被对方牵着鼻子走的交涉类型。而当上律师之后，我所使用的交涉方式，则是以打垮对方为目的的“硬式交涉”，书中说明这种方法也不会带来很好的结局。

事实的确如此。不过，除了软式和硬式之外，还有什么其他交涉方法呢？

“哈佛交涉术”就是不同于这两种类型的谈判方法，它包括以下四项原则：

- ① 将人和问题分离。
- ② 焦点不放在立场，而放在利害上。
- ③ 决定行动之前，先考虑诸多的可能性。
- ④ 尽可能以客观的标准来强调结果。

◆ 将人和问题分离

简单而言，就是不要被感情牵着鼻子走。哈佛交涉术特别强调的就是不要在谈判的时候带入感情。

举例来说，当先生问太太“我可不可以买一台新电脑”的时候，

遭到太太反驳：“你说的这是什么话，你只会考虑到自己的需要。休假的时候也不陪陪孩子，只会玩你的电脑。我怎么可能会让你买！”

在这种情况下，先生应该感觉自己遭受攻击了吧？所以他一定会反击。

“你说的这是什么话？你以为是靠谁你才有饭吃的？”

哇！相信你一定可以想像得到接下来的局面了吧。

其实，在这种状况之下是完全无法讨论事情的。这么一来已经演变成了人和人之间的感情问题，至于电脑的问题，早就被扔到九霄云外了。

如果这时候先生的回应是：“原来如此。真的给你添麻烦了。这个礼拜六我带孩子去打棒球好了。可是电脑是另外一回事。电脑如果有问题，我就不能在家里准备工作资料了。”接下来的发展应该就会变得截然不同吧。

这就是所谓“将人和问题分离”的原则。

◆ 焦点不放在立场，而放在利害上

意思是说，在交涉的过程中**不要死硬地抱着已经表明过的立场**。

举例来说，如果一开始的要求是现金一千万。而在交涉的过程中，如果可以取得价值一千万的不动产的话，所获得的经济效果其实是相同的。但是如果拘泥在“现金一千万”，就会看不到其他可能的解决办法，而变得无法灵活地进行交涉。