



博恩·崔西职业巅峰系列



BRIAN TRACY

谈判

NEGOTIATION

[美] 博恩·崔西 著
马喜文 译



从现在开始，“凡事皆可谈判”应成为你
洞悉人生、闯荡商海的积极态度



机械工业出版社
China Machine Press

博恩·崔西职业巅峰系列

谈判

NEGOTIATION

[美] 博恩·崔西 著
马喜文 译



机械工业出版社
China Machine Press

015020410

图书在版编目 (CIP) 数据

谈判 / (美) 崔西 (Tracy, B.) 著; 马喜文译. —北京: 机械工业出版社, 2014.7
(博恩·崔西职业巅峰系列)
书名原文: Negotiation

ISBN 978-7-111-47255-1

I. 谈… II. ①崔… ②马… III. 谈判学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 148060 号

本书版权登记号: 图字: 01-2014-3234

Brian Tracy. Negotiation.

Copyright © 2013 by Brian Tracy.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2014 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Brian Tracy 通过 Andrew Nurnberg Associates International Ltd. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

谈判

[美] 博恩·崔西 (Brian Tracy) 著

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 王金强

责任校对: 殷虹

印刷: 北京画中画印刷有限公司

版次: 2014 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 130mm × 185mm 1/32

印张: 5.5

书号: ISBN 978-7-111-47255-1

定价: 30.00 元 (精装)

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

前 言

你在工作和生活中的成功，都取决于你在各种场合里为自己争取最大利益的谈判能力。谈判是一项重要技能，不仅会影响你的所言所行，而且会影响你几乎所有的人际交往和业务往来。如果不能从自身利益出发进行有效的谈判，你自然会在与谈判能力更强的对手的竞争中败下阵来。如果你是谈判高手的话，那么，你将永远在收入和业务方面“高”人一筹。

人生就好比一场漫长的谈判之旅，从生到死，谈判始终在进行，永无休止。谈判是人们相处、交流过程中的重要一环；是价值观相左、利益相冲突的人们构建和谐关系的重要途径。人际交往要取得成功，谈判能力起到了至关重

要的作用。

谈判贯穿于整个人类文明史，这是因为人们总是在谋求改善自身的相对状况。每个人都希望获得更多的好东西——快乐、财富、地位、爱、安全、身份、特权以及成功，等等。而且，人们既想以更快速、更容易的方式去实现这些目标，又要求在时间和金钱方面的花费尽可能少。由于我们每个人都是这么想的，因此大家都处于一种相互竞争的环境当中。

正是通过妥协、交易和谈判的过程，我们才得以在那些相互冲突、相互竞争的愿望和需求之间作出权衡，从而确保得到符合自身利益的最佳结果。

价值是个主观概念

对任何东西而言，决定其价格或价值的因素永远是对这种东西的需求水平或渴望程度，

而且这个决定因素是唯一的。价格是特定个体在特定时间、特定环境下对某件东西所做的价值判断。

既然这种价值判断总是主观的，那么从来就无法预先确定一个恰当的、最终的价格和交易条件。人们愿意支付或接受的价格始终取决于相关的个体及其在交易时的相对需求强度。有了主观评价，才产生对商品、服务、货币等东西进行交易的愿望。在每一次自愿的交易中，相关各方只有在认为交易之后的状况会比根本不发起谈判或不进行交易要有所改善的条件下，才会接受实际达成的价格和交易条件。俗话说，“之所以有赛马，正是因为人的意见各不相同”。

实战战略和谈判方法

多年来，我参加过各类住宅合同、商业合同以及包括购物中心、写字楼和土地开发等在

内的商业房产合同的谈判，合同总金额高达数百万美元，参加过的汽车进口和销售合同的谈判，金额超过 2 500 万美元，还参加过印刷合同、培训合同、广告合同、会务合同和数百万美元的商品销售合同等方面的谈判。

因此，本书所提出的观点均以本人丰富的实战经验为基础，系本人多年来潜心研究谈判的艺术和科学的结晶。阅读本书，你将收获我在谈判领域发现的一系列重要的策略和技巧。

每一个观点都具有实战性，都是经过实践检验且可以立即付诸实践的。这些观点将使你在几乎任何场合都能达成更有利的交易。经过我的言传身教，全球数千位商界人士在谈判中都取得了辉煌的战果，并改变了他们的人生。如果你学以致用，哪怕只是运用其中的一小部分，你的工作和人生也将实现重大突破。

谈判是可以学习的

即便是小孩子，也进行谈判。他们明白，小小的拥抱和依恋之情就是他们用来与父母和亲友进行谈判的筹码。谈判（或不谈判）、妥协（或拒绝妥协）以及努力调和相互冲突的利益关系，这些都是人类生活中必不可少的重要组成部分。进行有效谈判的能力将会使你的理财、职业、人际关系以及日常生活中收获与付出的几乎所有东西都出现质的飞跃。

幸运的是，谈判是一项技能，而所有技能都是可以学会的。对所有今天看来很优秀的谈判者来说，昨天他必定是个糟糕的谈判者，昨天的交易要比今天的交易糟糕多了。你学习、思考、实践得越多，谈判能力就会越强。随着你的谈判结果越来越好，你会感到越来越开心，越来越自信，越来越能够主

宰自己的生活。

最强大的一条学习方法是，拿我们正在做的事情与我们过去能够做的事情进行对照和比较。想想你目前正在个人生活或工作方面进行谈判的一个重要领域吧。待你读罢本书，要想一想你该如何锤炼这些技巧以获得比今天更佳的谈判结果。理论付诸实践之际，你将惊叹于自己在谈判能力方面的突飞猛进，并收获纵横捭阖的快意人生。

作者简介

博恩·崔西是世界激励大师、世界 500 强企业推崇的绩效思想家、个人职业发展最成功的演说家之一。他为全球 60 多个国家，5 500 万人做过培训。比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特等世界级商业领袖都曾经接受他的领导者管理思想培训。时至今日，他的研究成果和思想仍被 1 000 多家全球跨国公司运用。

博恩·崔西一生著述颇丰，其代表作有《魅力的力量》(*The Power of Charm*)、《授权》(*Delegation & Supervision*) 等。

华章经典·管理



科学管理原理 (珍藏版)

作者: (美) 弗雷德里克·泰勒 ISBN: 978-7-111-41732-3 定价: 30.00元

彼得原理 (珍藏版)

作者: (美) 劳伦斯·彼得等 ISBN: 978-7-111-41900-6 定价: 35.00元

管理行为 (珍藏版)

作者: (美) 赫伯特·西蒙 ISBN: 978-7-111-41878-8 定价: 59.00元

组织 (珍藏版)

作者: (美) 詹姆斯·马奇等 ISBN: 978-7-111-42263-1 定价: 45.00元

权力与影响力 (珍藏版)

作者: (美) 约翰·P. 科特 ISBN: 978-7-111-41814-6 定价: 39.00元

Z理论 (珍藏版)

作者: (美) 威廉·大内 ISBN: 978-7-111-42275-4 定价: 40.00元

福列特论管理 (珍藏版)

作者: (美) 玛丽·帕克·福列特 ISBN: 978-7-111-41111-1 定价: 50.00元

战略管理 (珍藏版)

作者: (美) H. 伊戈尔·安索夫 ISBN: 978-7-111-42264-8 定价: 40.00元

总经理 (珍藏版)

作者: (美) 约翰·P. 科特 ISBN: 978-7-111-42253-2 定价: 40.00元

马斯洛论管理 (珍藏版)

作者: (美) 亚伯拉罕·马斯洛等 ISBN: 978-7-111-42247-1 定价: 50.00元

经理人员的职能 (珍藏版)

作者: (美) 切斯特·巴纳德 ISBN: 978-7-111-42276-1 定价: 49.00元

工业管理与一般管理 (珍藏版)

作者: (美) 亨利·法约尔 ISBN: 978-7-111-42280-8 定价: 35.00元

决策是如何产生的 (珍藏版)

作者: (美) 詹姆斯·G. 马奇 ISBN: 978-7-111-42277-8 定价: 40.00元

德鲁克管理经典



编号	书号	书名	定价
德鲁克管理经典			
1	978-7-111-28077-4	工业人的未来(珍藏版)	¥36.00
2	978-7-111-28075-0	公司的概念(珍藏版)	¥39.00
3	978-7-111-28078-1	新社会(珍藏版)	¥49.00
4	978-7-111-28074-3	管理的实践(珍藏版)	¥49.00
5	978-7-111-28073-6	管理的实践(中英文双语典藏版、珍藏版)	¥86.00
6	978-7-111-28072-9	成果管理(珍藏版)	¥46.00
7	978-7-111-28071-2	卓有成效的管理者(珍藏版)	¥30.00
8	978-7-111-28070-5	卓有成效的管理者(中英文双语 珍藏版)	¥40.00
9	978-7-111-28069-9	管理:使命、责任、实务(使命篇)(珍藏版)	¥60.00
10	978-7-111-28067-5	管理:使命、责任、实务(实务篇)(珍藏版)	¥46.00
11	978-7-111-28068-2	管理:使命、责任、实务(责任篇)(珍藏版)	¥39.00
12	978-7-111-28079-8	旁观者:管理大师德鲁克回忆录(珍藏版)	¥39.00
13	978-7-111-28066-8	动荡时代的管理(珍藏版)	¥36.00
14	978-7-111-28065-1	创新与企业家精神(珍藏版)	¥49.00
15	978-7-111-28064-4	管理前沿(珍藏版)	¥42.00
16	978-7-111-28063-7	非营利组织的管理(珍藏版)	¥36.00
17	978-7-111-28062-0	管理未来(珍藏版)	¥42.00
18	978-7-111-28061-3	巨变时代的管理(珍藏版)	¥42.00
19	978-7-111-28060-6	21世纪的管理挑战(珍藏版)	¥30.00
20	978-7-111-28059-0	21世纪的管理挑战(中英文双语典藏版、珍藏版)	¥42.00
21	978-7-111-28058-3	德鲁克管理思想精要(珍藏版)	¥46.00
22	978-7-111-28057-6	下一个社会的管理(珍藏版)	¥36.00
23	978-7-111-28080-4	功能社会:德鲁克自选集(珍藏版)	¥40.00
24	978-7-111-28517-5	管理(下册)(原书修订版)	¥49.00
25	978-7-111-28515-1	管理(上册)(原书修订版)	¥39.00
26	978-7-111-28359-1	德鲁克经典管理案例解析(原书最新修订版)	¥36.00
27	978-7-111-37733-7	卓有成效管理者的实践	¥36.00
28	978-7-111-44339-1	行善的诱惑	¥29.00
29	978-7-111-45029-0	德鲁克看中国与日本	¥39.00
解读德鲁克系列			
1	978-7-111-28076-7	大师的轨迹:探索德鲁克的世界	¥29.00
2	978-7-111-23177-6	德鲁克的最后忠告	¥36.00
3	978-7-111-27690-6	走近德鲁克	¥32.00
4	978-7-111-28468-0	德鲁克实践在中国	¥38.00
5	978-7-111-28462-8	德鲁克管理思想解读	¥49.00
6	978-7-111-28469-7	百年德鲁克	¥38.00
7	978-7-111-30025-0	德鲁克教你经营完美人生	¥26.00
8	978-7-111-35091-0	德鲁克论领导力:现代管理学之父的新教诲	¥39.00
9	978-7-111-45189-1	卓有成效的个性管理	¥29.00
10	978-7-111-45191-4	卓有成效的组织管理	¥29.00
11	978-7-111-45188-4	卓有成效的变革管理	¥29.00
12	978-7-111-45190-7	卓有成效的社会管理	¥29.00

目 录

前 言

第1章

凡事皆可谈判 // 001

从现在开始，“凡事皆可谈判”应该成为你的一种态度，一种洞察人生、闯荡商海的积极态度。

像谈判家一样思考 // 002

价格是主观的 // 004

合同只不过是开始 // 005

第2章

克服对谈判的恐惧 // 007

谈判的走向掌握在提要求者手中，胜利属于那些信心十足、大胆提出要求且反复提出要求的谈判者。

陌生电话提升勇气 // 010

打造一个帝国 // 012

把谈判当游戏 // 013

第3章

谈判的类型 // 015

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。

“大开杀戒” // 016

长期谈判 // 017

中国式合同 // 019

第4章

终身业务关系 // 023

业务关系会逐渐密切起来，直至成为你的经济生活和个人生活中的重要组成部分。

必须双方都开心 // 025

间接努力法则 // 027

放眼于未来 // 029

第5章

六大谈判风格 // 031

谈判风格多种多样、至关重要。

赢/输谈判 // 032

输/赢谈判 // 033

双输谈判 // 033

妥协谈判 // 035

无交易谈判 // 035

双赢谈判 // 036

谋求双赢 // 037

第6章

发挥你的力量 // 041

要增强你在谈判中的力量，方法有多种。

准备的力量 // 042

权力的力量 // 043

知彼的力量 // 043

移情的力量 // 044

奖惩的力量 // 044

投入的力量 // 045

第7章

力量与感知 // 047

所谓力量，全然关乎感知。你拥有的力量大小本无所谓，有所谓的是对方如何看待这种力量。

稀缺的力量 // 049

冷漠的力量 // 049

勇气的力量 // 050

承诺的力量 // 050

知识和专长的力量 // 051

第8章

情感对谈判的影响 // 053

情感是影响谈判的重要因素之一。情感，尤其是愿望、贪婪、恐惧或愤怒等会对你的谈判产生好或坏的影响。

你的愿望有多强烈？ // 054

控制你的情感 // 055

永远保持冷静 // 056

不受现实干扰 // 058

第9章

决策中的时间因素 // 059

在有效的谈判中，时间和时机是重要因素。

秘密被揭露 // 060

提防紧迫感 // 061

不要仓促决策 // 063

设定但避开最后期限 // 064

谈判中的20/80法则 // 066

第10章

了解自己的需要 // 067

在谈判前，你必须明确自己想要的理想结果。

和他人讨论 // 069

最佳结果、中等结果和最差结果 // 069

谈判的出发点 // 070

第11章

哈佛谈判项目 // 073

哈佛大学的教授研究过数千场大大小小的谈判，他们找到了成功谈判的四大关键要素。

第12章

准备是关键 // 077

知己知彼，百战不殆。

选择意味着自由 // 078

不断提出更多的选择 // 079

尽量去学习一切 // 080

打几个电话 // 081

对假设提出质疑 // 082

验证你的假设 // 083

抓住主要问题 // 083

第13章

阐明各方的立场 // 085

立场是谈判的出发点。

清晰至上 // 086

了解你要应对的内容 // 087