

世界上杰出的谈判大师
美国总统卡特和里根的谈判顾问
教你学会**生活中**的谈判艺术

Negotiate **This!**
By Caring, But Not T-H-A-T Much

谈判 (修订本) 就这么简单

(美) 赫布·科恩 著 张义 译

《纽约时报》畅销书

You Can Negotiate Anything 作者

赫布·科恩的最新力作



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

《谈判就这么简单》

让你在诙谐幽默的氛围中真正掌握谈判的技巧，使你能够：

■ 在职场中

- 与客户巧妙谈判，最终达成交易
- 让上司认同自己的工作成果，尽快获得晋升
- 和同事融洽相处，在合作中共同提高
- 与招聘人高效率面谈并准确把握对方

.....

■ 在生活中

- 与自己的家人协商家庭的大事小事
- 调和家庭人员之间的矛盾或纠纷
- 说服孩子准时回家，按时完成作业
- 培养孩子的交际能力，树立孩子在学习中的自信心
- 与经销商讨价还价，顺利购买自己想要的房子、汽车等

.....

谈判无处不在，谈判能力也不是天生的。发掘你的谈判潜能，改善你的人际关系，这样你会比以往变得更坚强、更自信，你的思维也会更加开阔。

世纪波文化发展有限公司

<http://www.century-wave.com>



咨询投稿：(010) 88254199

sjb@phei.com.cn

责任编辑：韩丽娜

本书贴有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书。



ISBN 978-7-121-06178-3



9 787121 061783 >

定价：28.00元

C912.3/206

2008

Negotiate **This!**
By Caring, But Not T-H-A-T Much

谈判就这么简单

(修订本)

(美) 赫布·科恩 著 张义 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Herb Cohen: Negotiate This! By Caring, But Not T-H-A-T Much

Copyright © 2003 by Herb Cohen

This edition published by arrangement with Warner Books, Inc., New York, USA, through Arts & Licensing International, Inc., USA. All rights reserved.

本书英文版由华纳图书出版公司出版, 中文简体字专有翻译出版权由 Arts & Licensing International, Inc. 授权电子工业出版社。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2003-7073

图书在版编目(CIP)数据

谈判就这么简单 / (美) 科恩 (Cohen, H.) 著; 张义译. —修订本. —北京: 电子工业出版社, 2008.4

书名原文: Negotiate This! By Caring, But Not T-H-A-T Much

ISBN 978-7-121-06178-3

I. 谈… II. ①科… ②张… III. 谈判学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 031346 号

责任编辑: 韩丽娜

印刷: 北京机工印刷厂

装订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本: 720×1000 1/16 印张: 15.5 字数: 250 千字

印次: 2008 年 4 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

Preface from the Translator

译者序

“谈判”可以说是一个古老而永恒的主题。事实上，随着人类社会迈入 21 世纪，人际间、组织间，乃至国际上各种形式的交往越发频繁、复杂起来。在这个大背景下，谈判所发挥的作用更大，影响面也更广了。因而，了解基本的谈判知识，用好常见的谈判技巧，对于我们的生活、工作、家庭等方方面面都会有很大的裨益。

正是认识到了谈判的这种举足轻重的作用，本书的作者——美国著名的谈判大师赫布·科恩先生，继《谈判无处不在》之后又推出了另一部力作——《谈判就这么简单》。在本书中，赫布先生指出了谈判中应遵循的一条重要原则——关注，但适可而止。换句话说，谈判人员应重视谈判，但又不宜过于投入。基于这条基本原则，他向读者介绍了谈判中应注意的诸多问题，以及众多实用、有效的谈判技巧。在这本书中，作者谈到了对待谈判的态度——超然参与，乐在其中，指出了谈判的力量，介绍了谈判的风格和动机，阐述了谈判的方法，并强调了谈判的技巧——把握时间（运用好最后期限）、信息（了解双方的情况）和权利（认识及把握双方的谈判“筹码”）。这样，读者就可以全方位、多视角地对与谈判有关的众多问题有相当全面的了解。

毋庸置疑，国内市场上有关谈判技巧的图书可谓林林总总、层出不穷。但是，在这些谈判类图书当中，本书以其鲜明的特征而独树一帜，确实是一本不可不读的“谈判”佳作。这一点主要体现在以下几个方面：

首先，作者本人在谈判方面具有权威性，从而使这本书的内容很有说服力。赫布先生是一位经验非常丰富、谈判技巧炉火纯青的大师级人物。他参加过无数次的商业谈判，甚至参与了一些重大政治危机的斡旋和谈判工作。他杰出的谈判才能得到了美国多位总统——卡特、里根等的赞赏和称道。

其次，这本书的独特之处还体现在它的风格——轻松、幽默的语言和翔实、



生动的事例上。正如作者所言：“在你阅读这本书的过程中，我希望你会因书中的大量例子和实例而兴趣盎然，发出会心的笑。”因而，在阅读这本书的过程中，读者会感到谈判不再是一个令人头痛的难题，而不过是“生活中的一场游戏”罢了。

再次，本书的“谈判”超越了商业谈判这样一个狭隘的范畴，涉及了从《圣经》中人与神之间的“谈判”，到作者本人在购车、买房等日常活动中进行的“讨价还价”。读者不难发现，“谈判”可真是无处不在啊！所以，这本书的实用价值更大，适用的读者群更广。我们每个人都可以从中找到可以借鉴、学习和效仿的地方。

最后，“谈判窍门”清晰明了，便于实际操作和运用。本书每章结尾处的“本章要点”是作者真知灼见、丰富经验的浓缩和结晶，对于我们的谈判实践更具有参考价值和指导意义。

译者认为，无论你有何种身份、背景、价值观、信仰和愿望，这本书都可以给你启迪和帮助，从而使你在企业管理、商业经营、政府工作、人际关系、日常生活等诸多方面游刃有余，处理和驾驭好各种关系，利用好每次稍纵即逝的机遇，最终取得令人满意的结果。

本书得以成功地翻译，除了译者本人的努力和工作之外，东北财经大学国际商务外语学院的多位同事和朋友也给予了译者无私的帮助，在此表达诚挚的谢意！

由于译者水平有限，本书的翻译中若有不妥之处，还望各位读者给予指正和帮助！

张 义

Acknowledgments

致 谢

“没有现在或未来，有的只是过去正在反反复复地出现。”

尤金·奥尼尔 (Eugene O'Neill)

对于这本书来说，我已经酝酿好久了。当然，要是你信奉学术界的那句格言——不出版，就灭亡，那么我恐怕早就完蛋了。

自从《谈判无处不在》于 1980 年出版以来，已经公开出版的数百本图书都一直在关注谈判这个问题。这些日益丰富的知识使谈判超越了那些饱经风霜的故事、历史久远的逸事、即兴发挥的领悟以及无所畏惧的感觉。因此，这部作品试图将这些现成的真知灼见与我自己的亲身经历融为一体。同时，我相信，你会觉得它的表述形式生动有趣，可读性也很强。

这本书有何独特之处呢？首先，这本书与众不同的风格是很显然的。多年以来，我在无数次的演讲、讲座和研讨会上曾使用过这种独特的方式与大约 100 万人进行过交流和沟通。不知是“一时糊涂”，还是受什么“误导”，我又一次有意识地体现出了自己的风格。

其次，这部作品的特色并不源于其对新事物的发现、发明或揭示。相反，通过运用寓言式的故事、暗喻及简单的模式，我努力让读者能够从不同角度来看待自己的切身经历、行为和关系。

最后，在你阅读这本书的过程中，我希望你会因书中的大量例子和实例而兴趣盎然，发出会心的笑。当然，幽默并不是可笑的事情。实际上，幽默只不过是一种没有任何副作用的镇静剂。此外，如果使用得当，幽默可以加深你对问题的理解。这样的话，你就能更好地理解自己——一个在变化混沌的世界中与其他人进行交往的个体。

这本书在后面提出的许多观点和概念最早形成于 1963 年。当时，在好事达保险公司的主办下，我专门为索赔理算员和代理人开设并主讲了为期两周的有关



谈判问题的课程。就在当时，我使用了“赢—输”和“赢—赢”这样的说法。自那时起，我亲自参与了数千次谈判活动，并在接触该领域中的众多思想家和实践者的过程中得到了很大的启发。当我在接受历史、国际关系和法律这些学科的正式教育时，我真不知道在自己性格形成的那段岁月中花了多少时间来阅读有关战略沟通的各种手段，而这些手段往往出现在诸如博弈论和社会心理学这些种类繁多的领域当中。

同样，几十年来，我一直是《时代》、《新闻周刊》、《评述》、《新共和国》、《民众》以及著名的《经济学人》等刊物的忠实读者。这些刊物对我的思想和世界观产生了巨大的影响。

因此，尽管这本书署的是我一个人的名字，但像其他任何书一样，这本书也包含着许多人的辛勤努力和工作。“我们生活在世界上，”剧作家阿瑟·米勒（Arthur Miller）曾写道，“但世界也在我们心中。”结果，我慢慢觉得，那种经常被冠以“绝对创举”的事物实际上往往是某人无意间遗忘的东西。如果回忆不是对记忆力的运用，那么回忆又是什么呢？

我觉得自己的表达方式多少有些印象主义的痕迹，因为我往往是间接地暗示而不是直接地陈述。事实上，我更愿意进行描述而不是列出规则。通用的规则总是存在一些问题，毕竟你们中的每个人都与众不同。你有自己不同的、独特的使命要完成。通往成功的道路就在于向一切事物提出质疑，其中包括其他人告诉我们的话语，甚至包括我们认为自己了解的情况。对你的一切负责的人只有你自己。

当法国外交官塔雷兰德（Talleyrand）得知有一位俄罗斯大使在睡觉时离开了人世时，他曾说：“我真想知道他当时出于什么动机。”对于促使我写下这本书的真实原因，想必各位心中必定有一团迟迟不散的疑云。为了打消各位的疑虑，让我直截了当地把原因告诉大家吧。

虽然有些人仍然把谈判看做是这样的一种活动——将其限制在集体的讨价还价、外交活动或是“大笔票据”的交易活动中，但谈判正在越来越多的、形形色色的社会场合中得到运用。的确，我们这个时代最有说服力的事情就是人们普遍认为谈判是一种决策方式，而通过这种方式，双方或多方可以进行有效的沟通和交流，以求满足他们各种各样的欲望和兴趣。

如同呼吸一样重要，谈判也是我们人类继续生存所必不可少的事物。我们的生活质量，实际上就是我们自身的生存，可能要取决于我们参与这项活动的程度。我们可以这样说：每一天，我们都要和其他人进行交流，为的是影响他们在工作或生活时的行为。因此，这种技能不仅是必要的，而且更重要的是，它完全可以为我们所掌握。当然，这本书所阐述的基本原则就是，谈判能力并不是与生俱来

的，而是后天培养的。

我写这本书就是想让你们，即各位读者，有机会深入了解那些困扰人们的各种问题和情况，同时提供给大家许多经过时间检验的行之有效的建议来解决这些问题。通过阅读这本书，你将会掌握一些便于使用且行之有效的常识性技巧。简而言之，通过研究新的可能性和现实情况，你将会感到更加自信、更加强大，同时更加自由。

有这样一条永恒的真理：有些人更希望延长他们的寿命而不是提高他们的生活质量，这一点确实让人感到吃惊。

尽管罗纳德·里根总统曾说过，“跳探戈需要两个人”，但要想改变最终结果恐怕只需要一个人就可以了。因为，在任何“可协商的关系”中，你决定着我的反应，就如同我决定着你的反应一样。通过改变自己的行为，你经常可以改变另一方做出反应的方式。

疏忽大意，甚至有待考证的轻度自虐狂经常会让你按照其他人的想法和愿望去生活。要想跨越信念和行为之间的鸿沟，使现在的你与你可能取得的成就融为一体，那么，参与谈判不失为一种可靠的办法。索尔·阿林斯基写道：“在一个人走向未来的过程中，恐怕没有比对自身的能力都丧失了信心更为可怕或更具破坏性的悲剧了。”

这段话让我们回到了起点——本书一开始的那句格言。当我们思考那句话时，我们明白，如果我们继续自己的这种“重复式义务”——做更多相同的事情——那么未来就会像过去一样来到我们身边，只不过是另一个入口罢了。

虽然这一点不言而喻，但我总喜欢这样说：我相信谈判技巧可以使一个人拥有行动自由，产生一种似乎永恒，甚至无法预言的后果。想想下列人物：安德烈·萨哈罗夫（Andrei Sakharov）、纳尔逊·曼德拉（Nelson Mandela）、莱西·瓦文萨（Lech Walesa）、拉尔夫·纳德（Ralph Nader）、特丽萨嬷嬷（Mother Teresa）、凯末尔·阿塔图尔克（Kemal Ataturk）以及马丁·路德·金（Martin Luther King）。实际上，不只是他们能有那么伟大的成就，如果愿意的话，你们中的每个人都有可能成为创造者，来塑造和改变自己在人际交往和人际关系中的特点和质量。

我写这本书，本身就是想表达一种乐观的态度，表明自己相信：清醒的认识、有效的策略和老练的技巧就能促使你获得成功，同时取得满意的结果。因为我相信，我们可以利用自己的能力来获得全新的结果，一些互惠互利而不只是简单重复的结果。

电子工业出版社世纪波公司好书推荐

序号	书代号	书 名	定价 (元)	著作者
1	F0041230	跟随另一只手——管理者的 5 堂魔术课	26	安迪·科恩
2	F0040100	内部控制与企业风险管理实务操作指南	39	胡为民
3	F0038830	仓鼠革命	19.8	迈克·宋
4	F0030440	管理实践 A-Z	38	卡略夫
5	F0034060	管理七剑	25	黄继毅
6	F0031600	3 分钟学经营	25	高井伸夫
7	F0035500	图解德鲁克管理精粹	29	久恒启一
8	F0025500	移动革命	38	丹·斯坦博克
9	F0028270	呼叫中心管理	43	那塔利·卡尔弗特
10	F0024170	自主创业	45	吴 波
11	F0024790	乔家商学院	28.8	三 石
12	F0024270	赢在细节	35	特里·培根
13	F0020840	品类管理实战	36	程 莉
14	F0020870	六块价值牌	18	爱德华·德·波诺
15	F0023130	IT 咨询指南	38	R·弗里德曼
16	F0019170	业务流程咨询	34	方少华
17	F0019180	市场营销咨询	42	方少华
18	F0018020	战略咨询	38	方少华
19	F0017880	建设节约型社会知识读本	18	林 君
20	F0011740	新任经理知识读本(第 2 版)	27	(美) 卡尔
21	F0014460	考验——危机管理定乾坤	32.8	叶秉喜
22	F0011930	管理圣经	26	鲍伯·尼尔森

以上图书各大新华书店均有售, 或按如下地址咨询:

北京世纪波文化发展有限公司(北京市万寿路南口金家村 288 号华信大厦)

邮编: 100036 电话: 010-88254199 E-mail: sjb@phei.com.cn

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

作者简介

赫布·科恩

Herb Cohen

美国著名的谈判大师与咨询顾问，有30多年的实践经验，并与近100万人进行过交流和沟通。他服务的客户包括美国总统、著名公司或企业的CEO、体育界和演艺界的经纪人以及政府部门，如（美国）中央情报局（CIA）、联邦调查局（FBI）等。曾被里根、卡特总统在政治危机中奉为上座。其作品*You Can Negotiate Anything*名列《纽约时报》畅销书排行版长达一年之久，并被翻译成20多种语言。他被《时代》、《新闻周刊》、《评述》、《民众》等杂志称为“世界上最杰出的谈判大师”。

“不管你是求婚、提供贷款还是解除人质危机，赫布·科恩都会让这场谈判游戏更简单、更易成功。他的独特思维和聪明才智使得这本书成为你的必读之物。”

马里奥·科莫

纽约州第52任州长

人的一生都在谈判，我们要在生活中谈判，在谈判中提高生活质量！

我们每天都在以各种方式与他人谈判，包括上司、同事、客户、配偶、孩子等。杰出的谈判大师赫布·科恩，凭借他30多年的实践经验以及与近100万人进行过的交流和沟通体会，用轻松、幽默的语言，以独特、灵活的谈判视角，为你的日常工作、生活、学习提供了简单易学的谈判经验和技巧。其实，

谈判就这么简单！

Negotiate **This!**
By Caring, But Not T-H-A-T Much

“《谈判就这么简单》不仅体现了赫布·科恩独特的风格，而且充分展示了其幽默的特色。阅读这本书能够在你在享受阅读乐趣的同时，帮你实现自己的梦想。”

拉里·金

美国最著名的脱口秀主持人
CNN节目主持人

目 录

第1章	超然参与，乐在其中	1
1.1	谈判的游戏规则	1
1.2	自主决定谈判的结果	7
1.3	让自己置身事外	8
1.4	设法掌握对方的信息	11
1.5	拥有旁观者的视角	13
	本章要点	20
第2章	巧妙谈判的力量	22
2.1	亚伯拉罕的谦逊策略	22
2.2	利用经验来谈判	24
2.3	摆脱对方的束缚	25
2.4	切忌仓促做出反应	26
2.5	大智若愚	27
2.6	放低姿态	28
2.7	温和策略	29
2.8	灵活应对突发事件	30
2.9	《圣经》典故——谈判溯源	31
2.10	上帝指派的启示——谈判的伙伴策略	35
2.11	战胜法老的启示——冲突中推进谈判	36
2.12	说服上帝的启示——谈判中的战略思维	38
	本章要点	42

第3章 谈判的风格 44

3.1 谈判风格的重要性	44
3.2 谈判中融合对方的风格	46
3.3 掌握自己的风格	47
3.4 谈判的简洁风格	48
3.5 谈判的乐观风格	51
3.6 谈判的平等风格	53
3.7 谈判的合作风格	57
本章要点	65

第4章 谈判的动机游戏 66

4.1 突破思维定势	66
4.2 不要主观地给对方定位	67
4.3 发掘对方的谈判动机	70
4.4 坚守自己最初的谈判动机	70
4.5 改变对方最初动机的技巧	73
4.6 切忌主观臆断	76
4.7 寻找双方动机的共同点	76
4.8 整合动机的双赢策略	77
4.9 灵活运用自己的谈判动机	80
本章要点	81

第5章 谈判的方法 82

5.1 确定目标	82
5.2 事先想好如何做出让步	83
5.3 从共同点入手	85
5.4 探索表面下的真相	87
5.5 不要过分追求目标	89



5.6 拓宽衡量标准.....	93
5.7 让对方充分投资.....	99
5.8 学会毫无保留地道歉.....	100
5.9 结束谈判的四大准则.....	103
本章要点.....	108

第6章 谈判中的时间、信息和权利 109

6.1 感觉影响三大变量.....	110
6.2 成功取决于自己对三大变量的理解.....	111
本章要点.....	112

第7章 时间 113

7.1 最后期限规则.....	114
7.2 最后期限激发行动.....	115
7.3 促使对方做出让步.....	124
7.4 合理运用最后期限.....	125
7.5 对方总有个最后期限.....	126
7.6 最后期限不对等的影响.....	127
7.7 最后期限等同时，心态更重要.....	127
7.8 慢节奏的时间策略.....	127
7.9 在对方大发雷霆时保持冷静清醒.....	128
本章要点.....	132

第8章 信息 133

8.1 提前掌握信息.....	133
8.2 正式谈判之前做好规划.....	134
8.3 给予对方必要的信息.....	135
8.4 信息的满意疗法.....	138

8.5 提供实用信息, 调整对方的期望值	139
8.6 再述提供信息的重要性	142
8.7 获取必要的信息	144
8.8 妨碍获取信息的因素	145
8.9 获取信息的原则	148
本章要点	151

第9章 权利 152

9.1 权利的含义	153
9.2 充分利用对方认为你拥有的权利	154
9.3 驾驭自己的权利	154
9.4 相信自己	157
9.5 权利的源泉	158
本章要点	174

第10章 再论权利 175

10.1 承诺的权利	175
10.2 说服力	181
本章要点	197

第11章 另类谈判 198

11.1 恐怖主义——以暴力手段进行谈判	198
11.2 家庭中与孩子的谈判	200
本章要点	210

第12章 生活中的谈判游戏 211

12.1 关注, 但适可而止	213
12.2 力量在你心中	214