

给在日常亲子谈判和沟通中深感头痛的父母们

和孩子正确说话

Devenez meilleur négociateur que vos enfants

[法] 洛朗·孔巴尔贝®著
李焰明 原冰玉®译

二孩时代

和孩子高效沟通
同孩子一起成长

拿到就能读，读了就能用
内附 18 种练习与诊断工具

超实用！

中國華僑出版社



和孩子 正确说话

「法」洛朗·孔巴贝尔◎著
李焰明 原冰玉◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

和孩子正确说话 / (法) 孔巴尔贝著; 李焰明, 原冰玉译. — 北京: 中国华侨出版社, 2015.12
ISBN 978-7-5113-5828-8

I. ①和… II. ①孔… ②李… ③原… III. ①家庭教育—语言艺术 IV. ①G78

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第307236号

Rights Arranged by Peony Literary Agency Limited.
版权登记号 图字01-2014-4337

● 和孩子正确说话

著 者 / (法) 洛朗·孔巴尔贝

译 者 / 李焰明 原冰玉

出 版 人 / 方 鸣

选题策划 / 李萍 liping314@126.com

责任编辑 / 若 奚

特约编辑 / 俞边书

封面设计 / 酒清爵 木瑾玥

经 销 / 新华书店

开 本 / 870mm×1280mm 1 / 16 印张 / 14 字数 / 100千字

印 刷 / 三河市中晟雅豪印务有限公司

版 次 / 2016年3月第1版 2016年3月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-5828-8

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 82605959 传真: (010) 82605930

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

致 谢

感谢让我不断进步的亚瑟、维克多、里奥和丽露。

要是你们出生的时候，我就知道今天的自己是什么样子就好了……

感谢我日常生活里的搭档——卡洛琳娜。

感谢自我研究亲子谈判这一主题以来，多次出现在这本书的示例中，
通过他们的经历、经验、见证和叙述来帮我丰富这部作品的所有人。

前言

十五年来，我一直在为谈判做准备并致力于和谈，这些都被认为是世界上最艰难、最冒险的谈判：我曾面对一些狂躁的疯子，他们扬言要用煤气罐炸掉自家的房子；我曾走进瓜拉尼丛林深处，和当地叛乱分子就释放人质问题进行磋商；为了恢复开采权，结束一场错综复杂的僵局，我曾被困在尼日利亚外海的一艘油船上，身陷两个敌对群体的冲突之间；为了说服一个土著村庄允许人道主义运输队通行，我曾一连几天和他们进行无休止的商谈；我曾被一群年轻的俄罗斯黑手党“友好地”扣留下来，他们此前与我任职的一家公司缔结了一份协议，而现在他们认为这份协议已经不公平了；我甚至与某一武装力量进行过和谈，最终把一个被其扣押的欧洲人带了回来。

然而，就谈判的复杂性及其所带来的压力和巨大的孤独感来说，这些谈判与我每天在家面临的种种问题相比，简直是小巫见大巫，因为我要对付的是四个孩子。

如果以前有人对我说，我一生中面对的“最可怕”的谈判者是我的亲骨肉，我很难相信这样的话。但我不得不在事实面前屈服了：家里住着我见过的“最狡猾”、“最老练”的对手，他们时刻准备使用新战略，

始终在考验我的抗压能力和自控力，其创造性令全世界的传播机构都心生妒忌。研究他们的策略后，我发现一切招数都被他们派上了用场：软硬兼施、步步攻破、公平交易、假装慈悲、虚张声势、划分对手……简直一应俱全。我似乎感到他们的床底下藏着所有谈判大师的书和有关美国联邦调查局人质谈判的教程，甚至还有一些我不知道的晦涩难懂的教案。

最令人难堪的是朋友间的讨论。尤其是当我们不可避免地谈到管孩子和处理他们种种“要求”时，有一种观点必然会出现：“对你来说，和孩子谈判肯定是很容易的。凭你在工作中的所见所闻，劝小孩子关掉游戏机上床睡觉，应该是件轻而易举的事。”

啊，不！怎么可能是件轻而易举的事？我和成千上万的父母一样生活在苦海中，时常想让孩子接受一些生活习惯。奇怪的是，这些在我们看来毋庸置疑的生活习惯，却不符合他们魔鬼般的逻辑。“爸爸，我应该在看完新的DVD之前刷牙，还是看完再刷牙呢？”

和叛乱分子谈判总有个了结，即他们会在某个时刻不再提出要求。他们乏了，意识到自己得到的已经够多，不可能再有什么，于是便接受协议。而和小孩子谈判，则永无止境。

早上、中午、晚上、周末、假期，所有这些都是讨论的话题，而且为了能得到更多的东西，这些内容还要再被拿出来讨论。

如果我们能在和孩子的谈判中获胜，就能在和任何疯子、恐怖分子或大宗交易上的谈判中获胜！

所以，我们要成为比孩子更优秀的谈判专家。我们要在他们的游戏中拿下他们，学会他们的秘密武器。

为什么谈判的主要工具——情感会阻止我们在孩子面前保持客观？

应该谈判还是强制？如何在不丧失权威的情况下，确定谈判框架？如何掌控初期的“不”？什么是迎击反抗父母的兄弟姐妹联盟的最佳策略？如何和青少年辩论？为什么创建有效关系是亲子谈判的基础？

本书唯一的愿望就是给那些在日常亲子谈判中丢盔弃甲的父母们提供最好的谈判方法，这些方法都来自于复杂谈判的实践，旨在让家长更好地进行亲子谈判，与孩子进行更有效的沟通。

目录



1 为什么跟孩子谈判那么复杂

为什么要和自己的孩子谈判 / 002

当情感、温情和情绪让谈判变得困难 / 008

关系，有什么用 / 014

边谈判边教育 / 020

2 谈判的权力还是谈判的权威

你有谈判权力吗 / 028

你的谈判权力是什么 / 039

3 谈判的参与者

父母 / 052

孩子 / 064

祖父母 / 069

朋友 / 074

4 亲子谈判框架

确定谈判框架 / 080

共同创造谈判过程 / 096

5 关系——大规模平定武器

关系——亲子谈判基础的要素 / 110

维持长久的关系 / 126

6 为谈判而倾听

表现出移情 / 134

听，且认真听 / 145

7 适合所有年龄的谈判

最初的谈判：无言的历史 / 162

我的天，你说话了 / 168

“不！”：当对抗经常出现的时候 / 174

和青少年谈判：不可能完成的任务吗 / 181

8 冲突之中的谈判

冲突，有什么用 / 194

以冲突为内容的谈判 / 201

结语 / 211



练习

你和孩子（们）的上一次谈判 / 006

你面对孩子时的情绪 / 013

权力或者权威 / 032

你对孩子使用哪种谈判权力 / 049

每个人有每个人的参照系 / 087

决不能谈判 / 093

谈判流程的不同阶段 / 098

谈判的环境和关系 / 124

标记出你阻碍倾听的行为 / 160

你与种种冲突 / 198

运用解决冲突的步骤 / 210

为什么跟孩子 谈判那么复杂

十多年来，我在世界各地扮演着谈判者的角色：警队的危机谈判专家、国际谈判外交官、商务律师、商业谈判者、人力资源经理等等。每次我都会提出这样一个问题：“你遇到过的最困难的谈判是什么？”回答是永恒不变的：跟我的孩子进行的谈判！这种艰巨性并不是某一文化或某一地区所特有的，工作的时候，我在世界各地都对此有所耳闻。那么，我们为什么要和孩子们谈判呢，是什么让这种谈判举步维艰？



为什么要和自己的孩子谈判

世界上最常见的谈判活动就是商业谈判或者商务谈判。虽然“谈判”一词最初的定义来自于商业活动，我们也不可否认，时至今日，谈判已经融入了日常生活的方方面面：我们会和老板、同事、亲友进行谈判，因为这是解决争端冲突的主要及通用的方式。



谈判是家庭生活中的日常活动

家庭是人们因亲缘聚集而成的共同体。家庭成员之间存在着法律、道德和精神层面的责任和义务。孩子的教育和健康成长是家庭之所以成为家庭的重要因素。

20世纪的家庭结构更为专制，父亲拥有对孩子的绝对权力，母亲则负责执行父亲的决定。在这种情况下，夫妻亲子之间，几乎没有什么谈判的余地。

21世纪初，家庭内部出现了某种民主，谈判也随之出现。然而，我们

未曾学习过如何跟孩子谈判，或者如何保持情感和情绪的平和，后者关系到公正的、恰当的观点能否有效传达给家庭中的每个人。

近二十多年，人们对家庭的概念有了很大的改变。

当问9岁的卢卡斯谁是他的家人的时候，他回答：“我爸妈、祖父母，班上的同学，还有网上的朋友。”卢卡斯恰好忘记了他的哥哥、小妹妹、阿姨和继母……他所列举的那些人都会对父母与孩子的相处产生一定的影响。当然，本书中也将探讨这种扩大化的家庭概念^①。

当人们问到谁对他影响最大的时候，他毫不犹豫地回答：“我的小伙伴儿！”从卢卡斯的事例中我们可以明晓一点：亲爱的父母，咱们要做的还很多啊！



谈判是什么

当几种不同目标呈现出对立状态时，就会出现5种可采取的策略：

1. 连续性冲突

“我不赞同你的观点，你不同意我的看法，我们都没有走出自己的立场！”

^① 参见第三章。

每个人都站在自己的立场之上，毫不退让。双方都不满意！

2. 强行通过

“立刻去睡觉，我不想再听你说什么！”

这种策略有一定效果和道理，但这不是谈判。只有一方觉得满意，另一方仍然觉得失望。

3. 屈从

“你要是把作业写完了，我就给你一包糖，而且你还可以比平时晚点儿睡。”

还没开始谈判，一方就已经输了，因为还没讨论，就退让了。只有一方感到满意，另一方还是觉得失望。

4. 恶化

“你不想收拾自己的房间是吧？好啊，我有的是时间看着你，你很快就觉得厌烦了！”

谁有耐心谁就能获得胜利，通常，孩子们的耐心远远超过他们的父母。所以，结果是双方都不满意。

5.谈判

“你想现在就玩儿游戏机，但是我希望你能先整理自己的房间。可以肯定的是，不管发生了什么，你都得整理房间。所以我建议你立刻开始，这样你还有时间玩儿。”

双方都能彼此明确对方目的，我们可以对其进行一些补充，比如折中一下。结果是双方都能满意。

谈判，不仅仅是围坐在桌子旁讨论问题。谈判是努力让具有不同目的，但希望统一意见的双方或几方达成一致。谈判，需要参与者有谈判的意愿。有时，这种寻求折中方法的意愿是与他人谈判的前提。但是和孩子们谈判，则是截然不同的，对他们来说，什么都是可以谈判的！



练习

你和孩子（们）的上一次谈判

1.上一次谈判的原因是什么？

2.这次谈判的重点是什么？

3.你成功地表达了自己的见解吗？

4.这次谈判中最重要的部分是什么？

如果你第4题的回答中出现了“感情”、“情感”或者“温情”这三个词，太好了，这说明你是一个亲子谈判专家。