


# 你能谈成任何事

——怎样实现你的愿望

© 荷伯·科恩 / 著



位居《纽约时报》  
畅销书排行榜  
30个星期  
销售超过1000万册

YOU CAN NEGOTIATE ANYTHING  
HOW TO GET WHAT YOU WANT

# 你能谈成任何事

——教你掌握谈判的思维

张其成 著



YOU CAN NEGOTIATE ANYTHING

HOW TO GET WHAT YOU WANT

位居《纽约时报》畅销

销售超过1000万册

# 你能谈成任何事

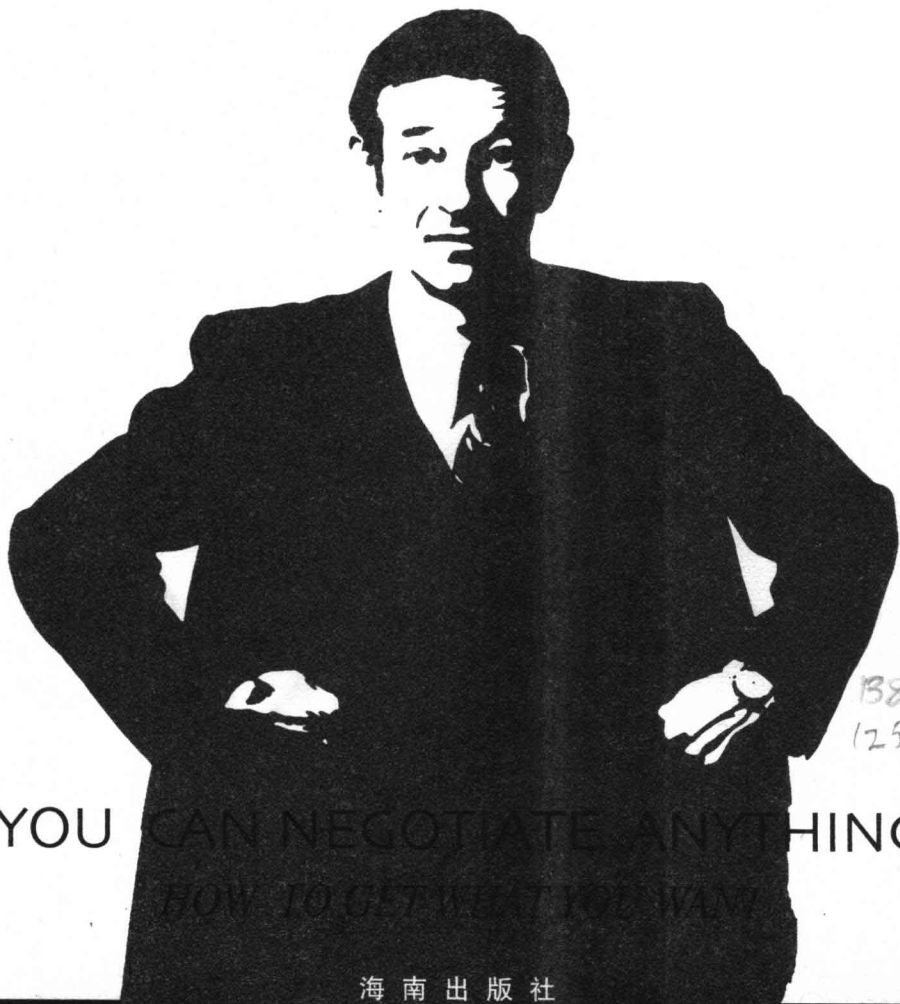
## 怎样实现你的愿望

荷伯·科恩 / 著

邱君 / 译

金灿荣 / 校

12B H41/10



1384  
1256

YOU CAN NEGOTIATE ANYTHING

HOW TO GET WHAT YOU WANT

海南出版社

You Can Negotiate Anything

By Herb Cohen

Copyright © 1997 by Herb Cohen

中文简体字版权© 1999 海南出版社

本书由 Carol Publishing Group 安排授权出版

版权所有 请勿翻印

版权合同登记号:图字 30-1999-45 号

### 图书在版编目(CIP)数据

你能谈成任何事/(美)科恩(Cohen. E.)著;邱君译, -  
海口:海南出版社,1999.6

书名原文:You Can Negotiate Anything

ISBN 7-80645-480-2

I. 你… II. ①科… ②邱… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 78858 号

### 你能谈成任何事

(美)荷伯·科恩 著

邱君 译

责任编辑 苏斌

特邀编辑 岑飞

※

海南出版社出版发行

(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

全国新华书店经销

北京博诚印刷厂印刷

1999 年 7 月第 1 版 1999 年 7 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:9.75

字数:165 千字 印数:1—10000 册

ISBN 7-80645-480-2/D·9

定价:17.80 元

纪念我的父亲莫里斯·科恩。  
他的谈判策略总是施多于  
受，他的生活就是这一策略的写  
照。

我们最深刻的思想来自他人。

——拉尔夫·沃尔多·爱默生

( Ralph Waldo Emerson )

## 谢 辞

像其他书一样，构思这本书已经很久了。多年来，许多人和许多经历都在促成我的想法。从这个角度看，本书的写作很早就开始了。我这样说是真诚的，也是符合事实的。

尽管如此，本书主要还是本人 30 年来直接参与的成百上千次谈判的产物。在这期间，我接触的许多杰出的思想者和实践者使我受益匪浅，他们有的来自政府部门，有的来自私营机构。

然而，如果不特别提到某些为我的观点作出贡献的人，那我就太疏忽大意了。尽管他们不必对我所写的任何东西负责，我还是要将他们的名字列在下面：罗伯特·E·艾伯茨，索尔·D·阿林斯基，雷利·布鲁姆塞尔，哈

利·克利夫兰，米歇尔·迪农齐奥，维克多·E·弗兰克尔，杰伊·黑利，埃里克·霍弗，尤金·E·詹宁斯，乔治·F·凯南，玛利亚·曼纳斯，诺曼·波德霍雷茨，比尔·罗森，伯特兰·拉塞尔，阿瑟·萨巴思，弗朗西斯·A·西纳特拉，当然，还有埃丝特·格林斯庇。

我还要感谢另外一些在这本书中留下痕迹的人，特别是乔治·埃尔里克·埃利诺·哈维、阿妮塔·卢里，以及我的挚友拉里·金。我感谢卡罗尔·利文斯顿提出的建议，感谢我的出版商莱尔·斯图尔特承担了特别的风险并付出了极大的耐心。

我尤其感谢我的妻子爱伦，感谢她的参与和支持。如果没有她，这本书的写作就不会被纳入计划并最终完成。

在读者正式阅读本书之前，我想作出三点说明，这三点读者在阅读本书时会注意到。

首先，我想向大多数读者保证，我完全无意使用明显的男性语调。在写作本书的时候，我花了大量时间试图同英语中的语义偏见作斗争。然而，消除代词中的性别偏见问题的初步尝试，导致我的行文既混乱又笨拙。结果，读者还是会偶尔碰到一些有性别歧视的表述。如果发生这种事，请予以原谅。我并不认为由于夏娃是用亚当的肋骨做成的，妇女就是次要的。在这个妇女解放的年代里，措辞中的错误主要源于我们的母语。

第二，我决定不用任何注释、索引或专业术语来说

明书中的概念或观点。我的目的不是为专家写一本学术著作，而是为一般读者写一本实用的、可读性强的入门书。书中的观点和例子必须是简单易懂的，否则，再好的注释也无济于事。

第三，我有意地“泛泛而论”，为的是不使人们陷入术语或高深莫测的法律用语，便于读者理解主要的基本概念。显然，在某些情况下，我只是为了比喻而随便提出了一些建议——不必如实采纳。

我的本意并不是要规定人们的行为举止，或者告诉人们应该期望些什么。相反，我的目的只在于描述人们所处的现实和其中的机会。为此，我将指出那些可能限制着人们的思想观念和行为，同时指出你可以做出的抉择。这样每个人都可以从自己的独特需要出发，根据现有条件并遵循自己信奉的原则，找到一种满足自我愿望的方法。

荷伯·科恩

1980年9月于伊利诺斯州北布鲁克



# 目 录

谢辞 .....	( 1 )
<b>第一部分 是的，你能谈成 .....</b>	<b>( 1 )</b>
1. 什么是谈判 .....	( 3 )
2. 几乎每件事都可以谈 .....	(11)
3. 大胆尝试 .....	(25)
<b>第二部分 谈判三要素 .....</b>	<b>(45)</b>
4. 权力 .....	(49)
5. 时间 .....	(99)
6. 信息 .....	(111)
<b>第三部分 谈判风格 .....</b>	<b>(127)</b>
7. 不惜代价，争取胜利：苏联方式 .....	(131)
8. 为双方满意而谈判 .....	(169)
9. 更多的双赢技巧 .....	(185)
<b>第四部分 谈判技巧 .....</b>	<b>(239)</b>
10. 电话谈判和协议备忘录 .....	(241)
11. 逐步升级 .....	(259)
12. 表现个性 .....	(279)

第一部分

是的，你能谈成



必须议定穿过那片荒野的通行权，  
才能到达“神往之地”。

## 1. 什么是谈判

现实世界是个巨大的谈判场，不管愿不愿意，你都是参加者。作为个体，你总是与其他人发生冲突，如家庭成员、售货员、竞争对手，或者是有着“权势集团”或“权力结构”这种唬人名称的实体。如何处理这些冲突，不仅决定着你能否成功，而且关系到你能否享受完美、愉快、舒适的生活。

谈判就是一种知识和努力的较量。这种较量的焦点是：让别人支持我们从他们那里获得我们想要的东西。就这么简单。

我们想要什么？

我们想要各种各样的东西：名望、自由、金钱、公正、地位、爱情、安全，还有尊敬。有些人比别人更懂

得如何获得自己想要的东西。你也将成为其中的一员。

人们通常认为，奖赏总是属于那些具有超群才华、作出最大贡献和受过最好教育的人。但是生活却使那些拥有这种美德、工作努力并即将取得最后胜利的人的理想破灭。“赢家”似乎是那些不仅有竞争能力，而且善于“谈判”的人。

什么是谈判？谈判就是在“紧张的生活之网”中，运用信息和权力去影响别人的行为。想一下这个宽泛的定义，你就会认识到，实际上，人们在工作和私人生活中，随时随地都在进行谈判。

工作之外，你运用信息和权力影响谁的行为呢？丈夫和妻子谈判，妻子和丈夫谈判（我希望你们的婚姻是合作型的“双赢”谈判）；你对自己的亲戚朋友使用权力。谈判还发生在交通警察准备开罚单的时候，商店犹豫是否接受你的私人支票的时候，房东不能提供基本的服务或者想收取双倍租金的时候，律师或医生等专业人士要你为他或她的教育支付部分费用的时候，汽车交易商想玩骗人把戏的时候，或者尽管你事先预定过而旅馆服务员还是说“没有房间”的时候。某些最常见、最无益的谈判发生在家庭里，父母和孩子常常不知不觉地进行这种谈判。让我们看一个例子，这是我自己的经历。

我和我妻子有3个小孩。我们最小的儿子9岁了，体重才50磅，比同龄的孩子轻得多。但他总是让我们全家人为难。我这样说是因为我妻子和我都贪吃，两个

大孩子也是大胃口。只有这个小三，别人会问我们：“他是从哪里来的？”或者“那是谁家的孩子？”

我们的这个儿子避开一切可能有食物的地方。由于采取这种饮食习惯，他的身体变得精瘦。对他来说，“吃饭”、“厨房”、“晚餐”和“食物”都是咒语。

几年前，结束了一周苦行僧式的旅行和演讲之后，我在一个星期五的晚上回家。路上很寂寞——至少对我们中的某些人是这样——所以我就默想晚上我和妻子之间可能进行的谈判。当我走进家门，却惊愕地发现妻子像个婴儿似的蜷缩在长沙发上吮自己的大拇指。我觉得有点不对头。她喃喃地说：“我今天闷极了。”

为了让她摆脱郁闷，我说：“我们为什么不去餐馆吃晚饭呢？”

她和两个大孩子齐声赞同，说：“好主意！”

9岁的小儿子反对道：“我可不想去餐馆。那地方只会提供食物！”这时，我就把他抱起，塞进汽车。这也是一种谈判方式。

直到我们走入餐馆时，9岁的儿子还在抱怨。最后，他说：“爸爸，为什么我必须和大家一起围着桌子吃饭呢？为什么我不可以在桌子下面呢？”

我对妻子说：“天晓得有什么区别！我们4个围着桌子坐，一个在桌子下面。付账时，也许我们还可以省点钱呢！”刚开始她反对这么做，但是我让她相信了这样做可能有好处。

吃饭了。开始 10 分钟相安无事。但在第二道菜上来之前，我感到一只滑腻腻的手在我的腿上蠕动。紧接着，我的妻子好像受到愚弄似的跳了起来。

我生气地将手伸到桌子下面，一把抓住捣乱者的肩膀，将他扔到我旁边的座位上。我低声说：“就坐在这里。不许和我谈话，也不许和你妈妈、哥哥或姐姐谈话！”

他回答说：“当然可以。但是我能站在椅子上吗？”

我说：“可以，但是不要打扰我们。”

20 秒钟以后，这个精瘦的孩子未做任何警告，就将手作成环状，筒在嘴上喊道：“这是个肮脏的餐馆！”

尽管大吃一惊，我还是镇静地抓住他的脖子，将他塞到桌子下面，并要求结账。

回家路上，妻子对我说：“荷伯，我想我今天晚上得到点教训，以后我们再也不要带这个小怪物上餐馆了。”

确实，我们再也没有提出过带我们的瘦儿子去餐馆。我们 9 岁的孩子在那个令人尴尬的场合的所作所为，就是用信息和权力影响我们的行为。现在有很多孩子就是这样，他们就是谈判家，至少和父母在一起的时候如此。

工作时，你在不停地谈判——尽管你并不总是意识到这一点。下级职员或雇员总是用信息和权力影响其上司的行为。假如你有一个想法或建议，并希望这个想法

或建议被采纳，那你就得以某种方式包装你的概念，让它迎合老板的现时需要，并符合整个组织的当前利益。许多有技术专长的人缺乏谈判技巧，当他们需要推销自己的思想时，就会感到灰心丧气。

当今世界，聪明的老板总是在为了让雇员承担义务而谈判。老板是什么呢？老板就是那些拥有正式职权，企图让人们自觉自愿地做那些必须做的事情的人。如今你我都知道利用老板——把他变成被利用者，而你成为利用者——的最好方法是完全照他或她的吩咐去做。如果老板命令你做什么，你就把他的命令记下来，并且问他：“这就是您想要我做的事情吗？”然后你开始原原本本地照着命令去做。

两周以后，你的老板跑到你这里来，劈头就问：“怎么回事？”

你回答说：“我不知道哇。我完全照你的吩咐去做的。”

现在我们有这个词用来形容这种现象，我们称之为“恶意服从”。有许多人在实践中采取这种行为，并将其发展成为一门艺术。所以，如果你恰好是个老板，你一定不要让某个雇员准确无误地照你的吩咐去做。你要让他偶尔做一些你没有吩咐过的事情……让他经常做一些你不可能吩咐他做的事情，因为有很多问题是无法预先采取措施的。

你不仅和你的老板或你的下属谈判，你也和你的同



僚谈判。要完成任务，你需要许多人的合作、帮助、支持。在那张箭头向上的组织结构图中，这些人的地位不低于你。这些人也许有不同的职责或不同的行为准则，可能住在城里的不同地方。你需要运用谈判技巧赢得他们的帮助和支持。

你有可能同顾客或委托人、银行家、小贩、供应厂商谈判，甚至有可能同从国内税务署到职业安全与卫生管理局的政府机构谈判。你有可能为争取更多的预算谈判，为争取更大的办公空间、更大的自治权、休假、跨地区工作调动谈判，或者为你认为可以满足你的需要的任何事情谈判。必须指出，你所进行的谈判常常比你意识到的要多得多。所以你应该学会更好地进行谈判。你能够在工作中和工作之外学会更有效地谈判，而有效的谈判可以提高你的生活质量。

在你我涉足的每起谈判中——实际上，世界上发生的从外交上的地缘政治谈判到购置房产的每起谈判——总是有三个决定性因素：

①信息。与你对对方及其需要的了解相比，对方似乎更了解你及你的需要。

②时间。对方似乎没有受到你所感到的那种组织压力、时间限制和最后期限的约束。

③权力。与你认为你拥有的权力和权威相比，对方似乎总是拥有更多的权力和权威。

权力是令人心动的东西。它是指完成任务……控制