

英语谈判制胜十三篇

——谈判英语核心1001句

Winning Negotiation English
13 Articles

林茵 (美) 布莱德 主编



 中央广播电视大学出版社

英语谈判制胜十三篇

——谈判英语核心 1001 句

林茵 (美)布莱德 主编

中央广播电视大学出版社·北京

图书在版编目(CIP)数据

英语谈判制胜十三篇：谈判英语核心1001句/林茵，
(美)布莱德(Brad, L.)主编. —北京：中央广播电视
大学出版社，2014.4

ISBN 978-7-304-06455-6

I. ①英… II. ①林… ②布… III. ①商务谈判—英语
IV. ①H31

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第055203号

版权所有，翻印必究。

英语谈判制胜十三篇——谈判英语核心1001句

林茵 [美]布莱德 主编

出版·发行：中央广播电视大学出版社

电话：营销中心 010-66490011

总编室 010-68182524

网址：<http://www.crtvup.com.cn>

地址：北京市海淀区西四环中路45号

邮编：100039

经销：新华书店北京发行所

策划编辑：袁玉明 马建利

版式设计：赵洋

责任编辑：刘桂伟

责任校对：王亚

责任印制：赵联生

印刷：北京博图彩色印刷有限公司

印数：0001~3000

版本：2014年4月第1版

2014年4月第1次印刷

开本：185mm × 230mm

印张：14.25 字数：259千字

书号：ISBN 978-7-304-06455-6

定价：29.00元

(如有缺页或倒装，本社负责退换)

PREFACE 前言

谈判的主要问题就是谈什么和怎么谈。现在国内书市上发行的有关英语谈判的书基本上都是教人怎么谈，而具体教人谈什么的书很少，而且所教的句子和表达很多也都不实用，要么太长，要么太过学术化，使人很难记住并应用在谈判实战中。经历过英语谈判的人都知道，对于我们中国人来说，要想在跟老外的谈判中取胜，谈什么比怎么谈重要得多。

谈判不只是谈价格，双方来回说几个数字就行了。在交手和决策的过程中，对方不只是把价格作为唯一的评判标准。每个人都喜欢跟彬彬有礼的人打交道，如果对方跟您谈得来，哪怕他在价格上或别的条款方面吃点亏，他也愿意放弃您的竞争对手而与您交易。如果对方不信任您，他就会抬高价格。所以，谈判就是建立双方和谐与互信关系的过程。当这种关系建立起来后，一切都会水到渠成。

那么，如何在谈判的紧张环境中快速地跟对方建立起良好的关系呢？这主要靠您的语言能力和魅力。在谈判环境中，语言和表达在很大程度上决定了谈判的成败。您需要思路清晰，表达清楚，这就要求您平时非常熟练地掌握谈判英语，从而在谈判桌这个没有硝烟的战场上驾轻就熟，摧坚折锐。如果在谈判的快节奏中临时花时间寻找恰当的语言来表达您自己的想法，这往往是来不及的。在被对方紧盯并且机会稍纵即逝的谈判场合，您的精力和时间都应该高度集中在选择论据和组织逻辑上，然后利用您谙熟于心的语句精确而雅致地进行表达，这样您才能掌控全局，推动谈判向有利于自己的方向发展。

谈判的语言要精确、雅致和有力，这样才不至于误导对方或被对方识破您自己的真正意图。有时候，表达上的细微差别可能产生适得其反的结果。而且，在高级谈判中，要避免一些幼稚的表达，比如：“I want this; I want that.”或“I like this; I don't like that.”要清楚在什么时候该说：“You shouldn't do that.”什么时候该说：“I don't feel

comfortable when you do that.”虽然这两句话的字面意思差不多，但传递的信息却可能相去甚远。

如果在唇枪舌战的谈判中，您的表达和陈述（expressions and statements）像三年级小学生的语言，那您在气势和说服力方面是很难占上风的。很多人在英语谈判的实战中都有这种体会：自己有很好的理由能反驳对方，可话都到嘴边了，就是说不出来，或是磕磕巴巴把话挤出来了，马上就后悔，因为这不是您原本想表达的意思。正所谓“一句话憋死英雄汉”，当连自己的意思都表达不出来或表达不清楚的时候，所有事先准备的谈判策略和技巧就更无从谈起。所以，要想在英语谈判中占据优势和主动，我们必须把时间和精力集中在提高自己的英语表达水平上，以便缩小跟以英语为母语的谈判对手的差距，从而与他们一决高低。

要想在谈判过程中占得先机，就要做到两点：主动出击和积极反应。这两种情况都要求您说话要得体 and 到位。比如，谈判开始前，您不应该扮演强势的角色，而是要低调，从而让对方放松警惕。比如，您可以说：“I don't bill myself as a tough negotiator.”（我不号称自己是个强硬的谈判者。）请注意，我们中国人说英语，很多时候老外听不懂或觉得别扭，多数情况下不是因为我们口音，而是因为我们用词不地道和表达不规范。在这个句子中，老外习惯用的词是“bill”，而不是“consider”“think”或“present”。又如，当您在商场购物时，有销售人员上来超热情地给您服务，让您感到很不舒服，只想让他快点走开，这时您就可以说：“I'm looking for bargains; what do you recommend?”这句话的一个好处就是省时省事，因为如果有特别打折的商品，他会直接告诉您；如果没有的话，他只得乖乖走开。再如，您想知道对方有多少诚意要卖一件商品，这里的“诚意”该怎么说呢？老外常常会这么说：“How motivated are you to sell?”不信您可以问问身边的英语高手，看看有多少人会使用这句话，尤其是在这里用“motivated”这个单词。

当对方提出建议并期待您回复时，如果您反应失当，往往会惹怒对方，甚至使谈判走向失败。比如，当您想表达“我勉强可以接受”时，这里的“勉强”两字该用什么词呢？本书作者听过国内很多科班出身的英语翻译人员当场绞尽脑汁制造出的五花八门的拗口的译文。其实，想表达“我勉强可以接受”，说一句“I can live with it.”就可以了。之所以会出现翻译时吃力和紧张的局面，这不是因为翻译人员平时不努力或单词量不够

大，而是他们用功用错了地方，平时不注意积累和演练谈判的常用句。很多人都误以为在重要或重大的谈判中，人们用的都是很书面化、很学术化的句子或 GRE 考试中的单词。其实事实恰恰相反，人们在绝大多数谈判中所使用的句子和表达都是相当口语化的，里面包含了很多俚语和习惯用语。比如，当对方提了个不合理的建议，您想批评他“是面子作怪”，只须简单地说“You're on an ego trip.”就到位了；又如，当对方不认真对待谈判、故意刁难或拖延，而您又特别想谈出个成果来时，说一句“Please work with me.”就非常好。当对方说“This is my final offer.”时，您是回复“I don't believe you.”好呢，还是回复“A final offer is never a final offer.”好呢？当然是后面那句更地道。所以，您一定要加强谈判常用语方面的训练和学习，否则，即使您听懂了对方说的每一个单词，也根本不知道他说的真正意图是什么。如果搞不清对方的真实意图，该接受时反对，该反对时接受，那就真坏了事。

谈判时，经常会出现双方都争着说话的场面，这时候，短句和短语最有用和最有力。从本书中，您可以学到很多非常有用的短句和短语，比如：fire sale price（跳楼价）、wow factors（独特、惊人的因素）、wish list（买方的各项要求）等等。又如，当您作为卖方，想跟买方表达“您的预算很少，要求却很多”时，本书教您这样一句话：“You have a small budget and a long wish list.”当您想跟买方说“你应该减少对所要购买的产品或服务的要求”这个长句时，用本书中的这样一个短句就行了：“You should shorten your wish list.”这就是本书的魅力和价值所在。

在过去的二十年中，本书的两位作者曾在中美两地参与和帮助国内航空公司与波音公司谈判购买了多架客机，担任过国家多个部委和省市各类代表团的谈判代表和翻译，为中国公司及其他机构赢得上亿元的利润。作者曾在美国生活、学习，并在一流的咨询公司工作十几年，深谙西方的交易文化和价值取向，喜欢并擅长与老外进行谈判并连连获胜。在本书中，作者把广泛应用于各类谈判的 1001 条万能句收集成册，希望它能够成为助您英语谈判成功的宝典。

如果您在外企工作或将要出国留学或居住，您将从本书中得到实实在在的好处。您完全可以把从本书中学到的句子，扩展应用于生活和工作的诸多方面。例如，当您说“I do love your product; I just need a little convincing.”这句话时，您向对方传递的信息是：只要对方再做一点儿让步，您就同意成交了。这里用“convincing”比用“money”

或“discount”漂亮多了，也灵活（flexible）多了。要知道，客户在很多时候是不愿意在价钱方面让步的，但很可能非常愿意在其他方面妥协，在这种情境下，您说这句话，就给您自己和对方都开辟了商谈空间，这无疑会大大提高谈判的成功率。又如，您向老板提出提高待遇或升职的要求时，可以采用这句雅致的话：“I do love this job; I just need a little convincing.”再如，当您的男朋友向您示爱或求婚时，您也可以说：“I do love you; I just need a little convincing.”这样是不是比直接要求对方给您买钻戒或豪宅强得多，而且，也更容易如您所愿呢？请别忘记，在英语的环境中生活和工作，您几乎每天都得与人谈判，从买衣服到讨论薪水和假期。从成功谈判中省出的钱，有可能比您辛苦劳作挣来的钱还要多。

为了让您精确和恰当地使用英语谈判常用句型，作者把它们编排在13个具体的谈判场景中，并在详解部分对重点句子和特殊表达进行了文化背景方面的介绍和举例，让您了解西方人的谈判心理和思维逻辑，知道如何利用幽默、讽刺、批评、敦促等各种手段和技巧去应对对方的要求和策略，做到在谈判的战略和战术上知己知彼，百战不殆。

请看下面这几个常用的谈判用语：

It doesn't quite hit everything on the list. 它远远没有满足（我们的）每一项要求。

It's a steal! 这就跟不要钱的一样！

You kiss a lot of frogs to find a prince. 你货比三家后才找到这么好的交易。

Don't be penny-wise and pound-foolish. 不要在花小钱上聪明，在花大钱上愚蠢。

We have put all our cards on the table. 我们已经把我们所有该说的都说了。

That doesn't pencil out for us. 那个（报价）我们在利润上做不来。

Your threats don't fly with me. 你的威胁对我不起作用。（你想吓唬谁呢！）

You're going to have to sweeten the deal. 你必须要把这个交易弄得更吸引人一点。

请仔细体会一下上面的这几个常用的谈判用语，您能否感到：有时英语原汁原味的表达比从中文直译过来的句子要好得多？相信您在深切品味本书各个英文句子表达的精妙和简约之后，定会受益无穷。

最后，祝您谈判成功！

编者

2013年11月1日

CONTENTS 目 录

第一篇	开场篇	1
第二篇	摸底篇	10
第三篇	推介篇	19
第四篇	价格篇	34
第五篇	打击篇	39
第六篇	商谈篇	59
第七篇	坚定篇	113
第八篇	游戏篇	136
第九篇	说服篇	165
第十篇	妥协篇	184
第十一篇	催促篇	198
第十二篇	成交篇	211
第十三篇	架桥篇	216

第一篇 开场篇

在互致问候后，谈判双方就要开始表达自己的目标和期待。这个时候双方交换的信息还只是指导性的，不涉及细节和具体要求。此时你只要大概表明一下自己的立场就可以了，因为如果说得太详细的话，对方可能会把原先计划向你推荐的方案收回去，原因是他们可能会以为这些方案不符合你的要求。

如果你喜欢聊点儿家常 (small talk)，请记住，这种聊家常最好是谈论对方的事情，因为谁都喜欢谈自己。顺便说一下，西方人认为，谈判桌上权力最高的位置 (power seat)，应该是背对窗户和面朝门口的位置；而代表权威的衣着的颜色 (power color)，应该是深蓝色、灰色或者黑色。

买方的表达

1. I'm looking for the best buy for my dollar.

我在寻找 (以) 我的钱能达成的最好的交易。

2. I'm looking to get a smoking deal.

我希望有一个好的交易。

3. I'm not looking to pay the market price.

我不希望付市场价。

4. One million dollars is the maximum, not a starting point.

100 万美元是封顶 (预算)，不是最低 (预算)。

5. Our budget is between one million and two million dollars, but we really want to stay close to 1.2 million dollars.

我们的预算在 100 万 ~ 200 万美元之间，但是我们实际想控制在 120 万美元左右。

6. I have two boxes to tick.

我有两个要求（需要满足）。

7. I'm looking for a car that speaks to me.

我在寻找一辆让我动心的车。

8. I'm looking for bargains. What do you recommend?

我在寻找物美价廉的东西。你推荐什么？

9. I'm looking for a fair deal. Are you willing to work with me?

我在寻找一个公平的交易。你愿意跟我合作吗？

10. Please show me all the options, I'm not going to rule out anything.

请把所有的选择方案都介绍给我；我现在不会把任何内容排除在外。

11. I don't have a manager or an agent. This will be my hand-shake deal.

我没有经理（替我做主）或经纪人（替我交易）。这将是我的君子协议。

12. I'm not a bargain hunter but a value seeker.

我不是一个捡便宜货的人，而是一个追求价值的人。

13. I'm really big on privacy and security.

我对隐私和安全非常重视。

14. I want to be a voice of reason.

我想提供参考意见。

15. I want someone to keep it real for me.

我想要有人给我提个醒（使我保持头脑冷静，保持客观的态度）。

16. We really want to buy something that makes all of that worth it.

我们真的想买一些物有所值的东西。

17. What have you got planned for us?

你给我们做了什么计划？

卖方的表达

18. Are you in the market for a new house?

你正在市场上寻找一座新房子吗？

19. The market is hot. Everyone and his cousin are buying.
市场很火，每个人都在买（此类商品）。
20. I'm flattered and touched you come to me.
你來找我，這讓我受寵若驚，而且很感動。
21. Just tell me what you want and we'll see your wishes are carried out.
告訴我你想要什麼吧，我們會看看你的願望（是否）能得到滿足。
22. I'm nothing if not flexible.
如果我不會變通，那我就什麼都不是了。
23. We don't compete on price; we compete on value.
我們不靠價格競爭；我們靠價值競爭。

買賣雙方的表達

24. I'm a sucker for happy ending.
我執着於（追求）愉快的結局。
25. I'm not looking for a zero-sum game.
我不期待一個零和遊戲。
26. I come from a culture where people are comfortable with negotiation.
在我的文化（背景）下，人們輕鬆愉快地對待談判。
27. You don't have to answer my question. What's your heritage?
你不是必須回答我的問題。你的文化傳統是什麼？
28. I wanted to tell that up front.
我想一上來就告訴（你）這個。
29. I want to create a situation where there's a little something for everyone. Are you willing to work with me?
我想創造一個人人都有所收穫的局面。你願意跟我合作嗎？
30. I'm going to make an offer you can't refuse.
我要提出一個讓你無法拒絕的報價。
31. How about we have business before pleasure?

我们先办事、后娱乐，怎么样？

32. When I go into a negotiation, I want to demonstrate a sense of fairness.

当我进行谈判时，我想表现出公平的意识。

33. We have to know each other before we conduct business.

我们在做生意之前，必须先了解对方。

34. We have to have the chemistry before doing business.

做生意之前，我们（相互之间）必须“来电”。

35. I don't bill myself as a tough negotiator.

我不宣称自己是个强硬的谈判者。

36. We only deal with happy and reasonable people.

我们只跟愉快的和讲理的人打交道。

【详解和应用】

买方的表达

1. I'm looking for the best buy for my dollar.

我在寻找（以）我的钱能达成的最好的交易。

在这句话中，可以用“budget”或“money”代替句子中的“dollar”。这句话的意思实际上就是“I'm looking for a good deal.”或者“I'm looking for bargains.”。

2. I'm looking to get a smoking deal.

我希望有一个好的交易。

这句话中的“a smoking deal”就是“a good deal”的意思。

3. I'm not looking to pay the market price.

我不希望付市场价。

这句话明确地告诉对方：我是来寻找划算的交易的。如果你想抬价宰我，没门儿！

4. One million dollars is the maximum, not a starting point.

100万美元是封顶（预算），不是最低（预算）。

这是买方告诉自己的经纪人或卖方关于自己的预算的一句话。

5. Our budget is between one million and two million dollars, but we really want to stay close to 1.2 million dollars.

我们的预算在100万~200万美元之间，但是我们实际想控制在120万美元左右。

这句话照字面意思理解即可。注意学习使用“stay close to 1.2 million dollars”这个表达。

6. I have two boxes to tick.

我有两个要求（需要满足）。

“box”就是“checklist”（要求清单）上各项需求旁边的小格子。如果哪一项要求得到满足，就在该项旁边的小格子里打个钩。

7. I'm looking for a car that speaks to me.

我在寻找一辆让我动心的车。

学会用“speak”这个单词，“speak”在这里是“吸引人”的意思。例句：Red doesn't speak to me.（红色不吸引我。）

8. I'm looking for bargains. What do you recommend?

我在寻找物美价廉的东西。你推荐什么？

如果你到商场购物，遇上过于热情的销售人员的纠缠，跟她说这句话再恰当不过了。听到这句话，她要么会无趣地走开，要么会立马介绍点好东西给你，让你省时省力。

9. I'm looking for a fair deal. Are you willing to work with me?

我在寻找一个公平的交易。你愿意跟我合作吗？

这是先声夺人的一句话，可以让你一下子占领道德高地。

10. Please show me all the options; I'm not going to rule out anything.

请把所有的选择方案都介绍给我；我现在不会把任何内容排除在外。

说这句话好过直接告诉对方你的预算是多少，因为那样可能会使你错过一些好的交易。

11. I don't have a manager or an agent. This will be my hand-shake deal.

我没有经理（替我做主）或经纪人（替我交易）。这将是我的君子协议。

这句话表达出你是一个爽快的人，也希望对方真诚、爽快一点。“a hand-shake deal”是指不通过签订正式协议而完成的交易。

12. I'm not a bargain hunter but a value seeker.

我不是一个捡便宜货的人，而是一个追求价值的人。

这句话告诉对方，你不是单纯地只要价格便宜的东西；你会比较商品的内在价值，来判断它的价格是否便宜。这句话也可以说成：“I'm a value finder.”

13. I'm really big on privacy and security.

我对隐私和安全非常重视。

这句话也可以说成：“I'm a big fan of privacy and security.”说“I'm not a big fan of something.”比直接说“I don't like something.”要显得委婉、和气一些。

14. I want to be a voice of reason.

我想提供参考意见。

这句话一般是陪别人买东西的人说的，说话者不是购买的决策者。

15. I want someone to keep it real for me.

我想要有人给我提个醒（使我保持头脑冷静，保持客观的态度）。

作为买方，如果你带了朋友一起去谈判，当你给卖方介绍你的朋友时，可以说这句话，意思是：我需要我的朋友在谈判中帮助我，使我不要跟现实脱节。比如，若要购买有可能超出自己的经济能力的东西，你想邀请你的朋友一起去谈判，就可以说：“I want you to keep it real for me.”

16. We really want to buy something that makes all of that worth it.

我们真的想买一些物有所值的東西。

这句话也就是“I'm looking for value.”的意思。

17. What have you got planned for us?

你给我们做了什么计划？

这句话照字面意思理解即可。

卖方的表达

18. Are you in the market for a new house?

你正在市场上寻找一座新房子吗？

这句话照字面意思理解即可。

19. The market is hot. Everyone and his cousin are buying.

市场很火，每个人都在买（此类商品）。

在这句话中，“everyone and his cousin”就是“everyone”的意思，这样表达只是为了表示更加强调，口语中常这么用。

20. I'm flattered and touched you come to me.

你来找我，这让我受宠若惊，而且很感动。

对方给你带来了生意，可以说这句话表示感谢。“flatter”是“恭维”的意思。

21. Just tell me what you want and we'll see your wishes are carried out.

告诉我你想要什么吧，我们会看看你的愿望（是否）能得到满足。

注意，这里用“wish”而不用“hope”与“carry out”搭配。整句话没有“打包票”的意思。这里的“see”，跟“let me see what I can do for you”中的“see”一样，是“看一看”的意思。

22. I'm nothing if not flexible.

如果我不能变通，那我就什么都不是了。

这句话的意思实际上就是“If I'm not flexible, I'm nothing”，强调自己愿意变通。

23. We don't compete on price; we compete on value.

我们不靠价格竞争；我们靠价值竞争。

这句话的言下之意是，你别嫌我们的东西贵，我们的东西的价值比竞争对手的高。

买卖双方的表达

24. I'm a sucker for happy ending.

我执着于（追求）愉快的结局。

这句话用于表示自己愿意尽一切努力达成交易，但因为用了“sucker”这个单词，此话显得粗俗，所以不适用于文雅的场所。“sucker”指“因为贪婪而容易上当受骗的人”。也可以说：“I'm a sucker for win-win situations.”（我绝对喜欢一个双赢的局面。）“sucker”这个词是可以在电视上和孩子们面前说的，政客、生意人甚至教授都有可能公共场合、谈判桌上、课堂上使用，而不像“the F word”，因为其鄙俗而在这些场合被禁止使用。在与人高马大和气势汹汹的对手进行激烈的谈判中，为了反击和压制对方，谈判者，特别是长得柔弱斯文的和纯粹是技术出身的人，可能需要通过使用粗俗、强悍一点的语言来表现自己很“tough”（强悍）和“street smart”（有社会历练）。当然，如果你的谈判对手是个粗人，你用粗俗一点的语言而不是文绉绉的语言就更容易与之沟

通并博得好感。顺便提一下，在美国和其他西方发达国家，做汽车销售员、房地产经纪人和保险经纪人的老外，基本都只是高中文化水平，不管他们卖的东西有多高档，他们都有可能在谈判中使用“sucker”这个词。当然，这些人中也不乏高学历的人士，例如，新移民中有些高学历者也会从事这三个行业。

25. I'm not looking for a zero-sum game.

我不期待一个零和游戏。

这句话的意思就是“I'm looking for a fair deal.”（我期待一个公平的交易。）

26. I come from a culture where people are comfortable with negotiation.

在我的文化（背景）下，人们轻松愉快地对待谈判。

这句话是告诉对方，你欢迎他敞开来跟你谈判。谈判对手的文化背景往往不一样，一般来讲，中东地区和地中海地区的商人比欧洲人更喜欢谈判，而印度和巴基斯坦等南亚地区的商人更喜欢胡扯海谈。正式谈判之前，你说这句话，其中的一个目的是向对方声明：我可能会狠狠地杀你的价或者要求你给我非常优惠的条款，你要做好准备，不要有被冒犯的(offended)的感觉。有些老外由于文化背景不同，不是很喜欢谈判这种游戏，开的价都很实在，你若跟他们要求减价5%就像要了他们的命一样，他们也没耐心跟你在其他条款上磨蹭。

27. You don't have to answer my question. What's your heritage?

你不是必须回答我的问题。你的文化传统是什么？

“What's your heritage?”跟“Where are you from?”或者“Where do you come from?”的意思有所不同。第一个问题是问对方的族裔，第二个和第三个问题是问对方的国籍或出生地。为了在谈判前了解对方的性格和文化传统，知道他的族裔比知道他的国籍或出生地更重要。但因为这个问题在某种程度上涉及隐私，或容易令对方误解，认为问话者有种族歧视的倾向，所以在问之前，应先说明一下：“You don't have to answer my question.”

28. I wanted to tell that up front.

我想一上来就告诉（你）这个。

这句话有“丑话说在前面”的意思，表示“从一开始我就想说清楚”。

29. I want to create a situation where there's a little something for everyone. Are you willing to work with me?

我想创造一个人人都有所收获的局面。你愿意跟我合作吗？

这句话照字面意思理解即可。

30. I'm going to make an offer you can't refuse.

我要提出一个让你无法拒绝的报价。

这句话的原型来自美国电影《教父 I》，现在已成为谈判中非常流行的一句话。当电影中的黑手党说这句话时，它可能带有威胁的意味；而当正当的生意人说这句话时，它表示说话者的出价好得让对方没法拒绝。

31. How about we have business before pleasure?

我们先办事、后娱乐，怎么样？

日本人在谈判正式开始前往往先带对方去娱乐，当对方计划返程的日子逼近时，他们才让对方上谈判桌，逼迫对方在时间压力下做出重大让步。美国人吃过这种苦头，后来就用这句话来回绝对方来意不善的款待。

32. When I go into a negotiation, I want to demonstrate a sense of fairness.

当我进行谈判时，我想表现出公平的意识。

这是在谈判前用于占领道德高地的一句话。

33. We have to know each other before we conduct business.

我们在做生意之前，必须先了解对方。

这句话表示你愿意在个人层面与对方加深了解。

34. We have to have the chemistry before doing business.

做生意之前，我们（相互之间）必须“来电”。

这句话用于表达希望跟对方交朋友、进行友好交易的意愿。“chemistry”指的是“情人之间或朋友之间的‘化学反应’”，即俗称的“来电”。

35. I don't bill myself as a tough negotiator.

我不宣称自己是个强势的谈判者。

在谈判中，谁都不喜欢对方是个强势（tough）的人。用这句话来展示友好的态度，使对方放松。一个谈判者表现得强势，不一定只是态度强硬，不肯让步，还可能是敏锐和聪明（sharp and smart）的表现，他能够从对方的只语片言和一举一动中，迅速洞察对方的底线，识破对方的企图，永远把握先机，不让对方有任何可乘之机，取得最后和最大化的胜利。

36. We only deal with happy and reasonable people.

我们只跟愉快的和讲理的人打交道。

这也是谈判前用于占领道德高地的一句话，要求与对方进行友好、合理的谈判。