



一本能够帮你改变命运、创造奇迹的书



哈佛谈判术

HARVARD
NEGOTIATION RULES

成功说服任何人的8种法则

肖晓◎著

超强谈判心理操控术

让对方无法说“NO”，或从说“NO”到说“YES”！

如何巧妙与对方交涉使其做出有利于你的事情？如何强力说服对手同意你的想法？如何让双方博弈的天平偏向你？……一个生动有趣的故事，一套完整科学的谈判技巧，教你从今天开始，怎样做一名谈判达人！

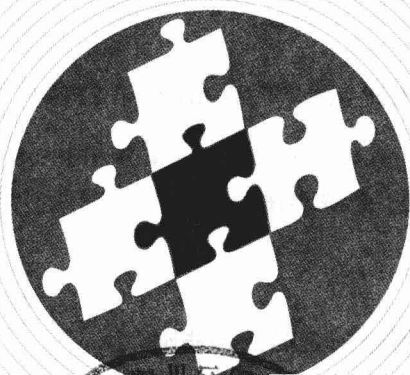


工作和生活中，无处无时不在“谈判”。

通过快乐的阅读，在销售、营销、沟通、人际关系、公关甚至日常生活中，本书都能帮助你轻松面对、无往不利！



金城出版社
GOLD WALL PRESS



哈佛谈判术

肖晓◎著

成功说服任何人的8种法则



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛谈判术：成功说服任何人的 8 种法则 / 肖晓著.

—北京：金城出版社，2010.12

(商业Easy风系列书丛 / 朱里克主编)

ISBN 978-7-80251-727-1

I. ①哈… II. ①肖… III. ①贸易谈判 - 通俗读物

IV. ①F715.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 221447 号

Harvard Negotiation Rules © 2010 Gold Wall Press, China

本作品一切权利归 **金城出版社** 所有，未经合法授权，严禁任何方式使用。

哈佛谈判术：成功说服任何人的 8 种法则

作 者	肖 晓
责任编辑	朱策英
文字编辑	胡 凯
开 本	680 毫米 × 980 毫米 1/16
印 张	13
字 数	130 千字
版 次	2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-727-1
定 价	26.00 元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编：100013
发 行 部	(010)84254364
编 辑 部	(010)84250838
投稿邮箱	gwpbooks@gmail.com
总 编 室	(010)64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501

目录

Contents



1 不得不面对的难题 1

谈判是乔瑟夫的死穴 3

家庭危机 11

见识谈判的威力 18

哈佛谈判专家——马丁 23

2 迎难而上的乔瑟夫 29

生活中处处是谈判 31

哈佛谈判术 1：充分的准备 38

实战前的准备 44

说服女儿，初战告捷 48

3 坚定灵活的既定方针 53

哈佛谈判术 2：立场坚定，策略灵活 55

由下属表演的谈判剧 61



机会再次降临 65

与卖花女孩的对话 70

4

不要闭目塞听 79

女儿的苦恼 81

哈佛谈判术 3：充分使用你的耳朵 86

倾听，解决了女儿的苦恼 94

5

第一个 “Yes” 101

劫机犯的 “Yes” 103

哈佛谈判术 4：巧妙地让对方说 “Yes” 109

史密斯和上司的 “Yes” 113

6

“疯子”一样的谈判对手 121

是疯子，还是难缠？ 123

哈佛谈判术 5：给对手划分类型 127

最难缠的对手最容易对付 133

7

三根香烟的启示 139

与下属的对抗 141

哈佛谈判术 6：适时妥协和奖励 147

小奖励的大作用	154
---------------	-----

8

现实矛盾	161
------------	-----

买车的渴望	163
-------------	-----

哈佛谈判术 7: 做个信息的全面掌控者	168
---------------------------	-----

渴望已久的宝马	172
---------------	-----

9

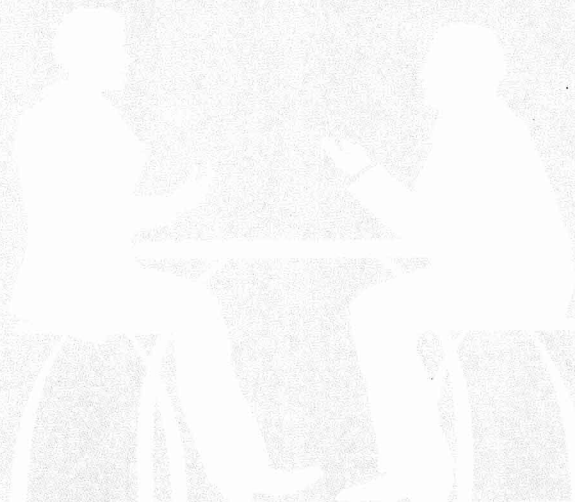
谈判的魔力	177
-------------	-----

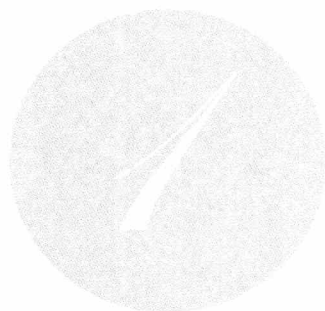
升职机会的到来	179
---------------	-----

哈佛谈判术 8: 照顾彼此最大利益关切	182
---------------------------	-----

最艰难的谈判	192
--------------	-----

尾声: 皆大欢喜	200
----------------	-----





不得不面对的难题

HNR

哈佛谈判术





谈判是乔瑟夫的死穴

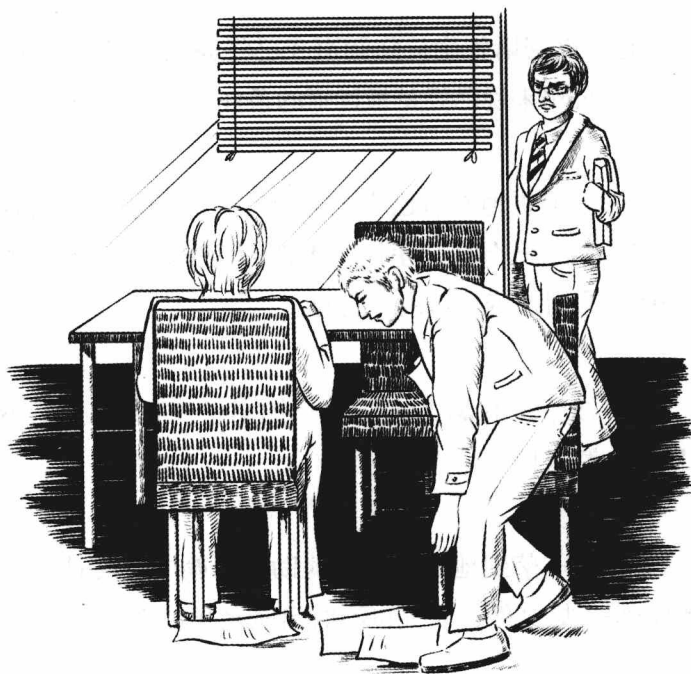
“嗨，史密斯先生！您知道我已经亮出了我的底牌，这对我们公司来说已经是最优惠的条件了。呃……”

乔瑟夫沮丧地看着已走出会议室大门的另一方谈判代表史密斯，无奈地把手往空中挥舞两下，讪讪地继续说完还没来得及说出口的“再见”。

放下双手，乔瑟夫愤怒地一拍桌子：“有什么了不起！这么嚣张！”

文件被震落到地上，身边的助手米勒屏气凝神，低头快速整理好文件，大气也不敢出地离开会议室。

乔瑟夫颓然坐下，耳边回响起史密斯刚才冰冷的话语：“我们衷心希望贵公司可以派出更适合的代表与我方进行谈判。”



“有什么了不起！这么嚣张！”

一想到这，乔瑟夫就后悔当时怎么没有把手里的文件直接砸到他脸上去。

谈判，谈判，乔瑟夫现在真的很害怕面对这个词，他十分痛恨当初发明这项事物的人。可是，身为 APV 这家大型贸易公司的客户主管，谈判是他必须面对的事情。

每个人都有自己的死穴，乔瑟夫很清楚地知道，谈判就是自己的死穴。

有人轻轻敲响会议室的门，是米勒。

“乔瑟夫先生，董事长特别助理找您。”

乔瑟夫抬起头看看米勒，点点头说：“知道了。”

于是，他起身整整自己已经皱成一团的西服，深呼吸几下，来到了 APV 大楼的最顶层，也是公司最高层领导们的所在地。他明白，自己又要挨批了。

“乔瑟夫，”特别助理正在忙着看公文，抬起头看看他，点头示意，“请坐。”

乔瑟夫坐下，双手握拳，暗暗告诉自己要小心面对这场跟对方的谈判——是的，这也是一场谈判，乔瑟夫最不擅长的事情。

“今天所发生的一切让我们很失望，这已经不是第一次了。”特别助理开门见山，“身为一个部门经理，屡屡发生让谈判对方愤而走人的事情，我们希望你能给我们一个满意的解释。”

“特助，您知道，史密斯是非常难缠的一个人，他的要求十分无理，态度也很差……”

“可是，”特别助理打断他的辩解，“迈克尔就可以很好地对付他，乔瑟夫。”

乔瑟夫张张嘴，又停住了。

迈克尔比乔瑟夫晚进入公司，学历也不如他。可是，他的工作却如鱼得水，现在也已经成了另一个部门的经理，据说很有可能获得更进一步的升职。

“你是一个部门的经理，你所做的事情不能只是气走

对方的谈判代表！”特别助理的口气愈发严厉。

乔瑟夫很想大声地告诉特别助理，自己为了准备这场谈判花了多长时间、多少心血。可是，他也知道这样的话说出来在对方眼中就只是在给自己找借口而已。

经过半小时难熬的时间后，乔瑟夫才筋疲力尽地从特别助理的办公室走了出来。

乔瑟夫回到自己的办公室，站在窗前，凝视着马路上来来往往的车辆和人群，回想起自己的工作经历。

APV 是一个大型的通信器材公司，业务遍及全球，多数大城市里都能看见它的分公司或子公司。乔瑟夫工作一直很努力，有人说老天总是眷顾努力的人，但乔瑟夫觉得上帝对他却是不公平的。

他依稀还记得自己刚刚踏入公司时的意气风发。

那年，他才 26 岁，博士刚毕业便踏入社会，就像刚放出栏的小牛犊，那种激动的心情无法言表。经过多轮筛选，他才站到了总经理的面前进行最后的面试。

其实，乔瑟夫是一个不善言谈的人，学生时代过多地注重理论研究，使乔瑟夫变得理性有余而感性不足，思维严谨却总是很少外露。因此，交际方面一直是他的软肋，他想，这一轮自己肯定会被淘汰了。结果，也就是因为这一点，他顺利地通过了面试。也许是总经理欣赏他的踏实和严谨吧，乔瑟夫这样认为。

乔瑟夫的工作并没有像他想象的那样一帆风顺。他一直都很努力，主动加班是经常的事情，而且也做出了不少或大或小的成绩。但是，每到职务调整的时候，乔瑟夫等到的却都是失望。和他差不多时间进公司的同事都走在了他的前面，甚至是成为了他的直接上司。

乔瑟夫一度很迷惑。他有些不能理解，自己的学历最高，无论从工作态度还是工作业绩，他都是优秀的，为什么在公司工作快16年，还只是在公司中层徘徊呢？

乔瑟夫总结了两点：一是不会表现自己；另一点就是工作缺乏创新和技巧。他也曾试图改变过自己，然而结果却适得其反——上司并没有表现出更多的青睐，同事并没有更多的认可，下属对他也没有更多的赞许。

上个星期，公司有个项目，乔瑟夫熬了几个通宵做出了一个方案，他兴冲冲地拿给上司看，结果却碰了一鼻子灰。上司说：“我们早就讨论过类似方案的可行性，我们的结论是，完全无用！还是谈谈你的下个项目吧！”他也隐约地听到同事们在议论，说他立功心切。

乔瑟夫觉得自己在下属面前的处境，也好不到哪里去。在下属眼里，他好像只是一个一成不变、迂腐刻板、缺乏激情的上司。乔瑟夫自己也认识到了这一点。为此，他还特意阅读过几本关于怎么和下属相处、怎么使下属更加坚定地团结在自己周围之类的书籍，但结果并不理想。

乔瑟夫领导的团队里，他自己做了太多的事情，而他的下属却总是没有发挥出令人满意的主动性。

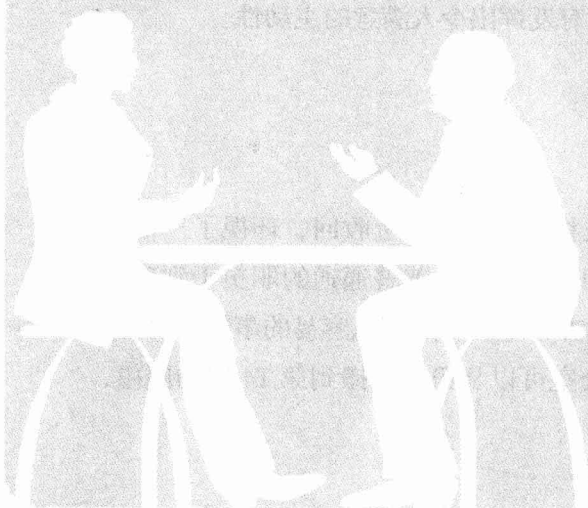
.....

这时，乔瑟夫将目光从马路上收回，环视了一下自己的办公室。要知道，从一个普普通通的职员干到现在拥有一个带窗户的办公室，不是那么容易的事情。可是，他希望自己的办公室可以从第9层搬到第14层的愿望，

却总是那么遥远。

乔瑟夫越来越感觉到谈判能力的重要性，最近自己屡屡在这一环节上出现问题。现在，上司已开始怀疑他的能力，甚至在同事眼中也是一个不太受欢迎的人。

乔瑟夫想到这些，心里掠过一阵难以克制的悲伤。看看表，已经到了下班的时间，他拿起公文包，快步地离开了办公室。





家庭危机

乔瑟夫又走在了那条林荫路上，那条他每天都要走过的小路。平心而论，这条路很漂亮，两边都立着高大的法国梧桐，每走一段路就能看见小而精致的花坛。然而，乔瑟夫从很久以前就没有欣赏风景的心情了。

乔瑟夫觉得特别的累，甚至有一种想躺在马路上不再起来的冲动。今天还只是周二而已，一周还有一半的时间要去熬。

乔瑟夫很困惑，他不知道什么是生活。他曾在一本杂志上看到过一句话：诗人会说，生活是一首诗，有快乐也有伤感；摇滚歌手会说，生活就是一团大便。乔瑟夫不听摇滚歌曲，自然不理解歌手对生活的认识，所以他还是比较赞同诗人的说法。可是此刻，他很想大声喊叫：“Life is a shit！（生活是一团大便！）”

外人看来，乔瑟夫的生活是圆满的，在一家大型