

# 《谈判就这么简单》

## 图书基本信息

书名：《谈判就这么简单》

13位ISBN编号：9787121061783

10位ISBN编号：7121061783

出版时间：2008-4

出版社：电子工业

作者：科恩

页数：234

译者：张义

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《谈判就这么简单》

## 前言

# 《谈判就这么简单》

## 内容概要

# 《谈判就这么简单》

## 作者简介

作者：(美)科恩 译者：张义

# 《谈判就这么简单》

## 书籍目录

第1章 超然参与，乐在其中 1.1 谈判的游戏规则 1.2 自主决定谈判的结果 1.3 让自己置身事外 1.4 设法掌握对方的信息 1.5 拥有旁观者的视角 本章要点第2章 巧妙谈判的力量 2.1 亚伯拉罕的谦逊策略 2.2 利用经验来谈判 2.3 摆脱对方的束缚 2.4 切忌仓促做出反应 2.5 大智若愚 2.6 放低姿态 2.7 温和策略 2.8 灵活应对突发事件 2.9 《圣经》典故——谈判溯源 2.10 上帝指派的启示——谈判的伙伴策略 2.11 战胜法老的启示——冲突中推进谈判 2.12 说服上帝的启示——谈判中的战略思维 本章要点第3章 谈判的风格 3.1 谈判风格的重要性 3.2 谈判中融合对方的风格 3.3 掌握自己的风格 3.4 谈判的简洁风格 3.5 谈判的乐观风格 3.6 谈判的平等风格 3.7 谈判的合作风格 本章要点第4章 谈判的动机游戏 4.1 突破思维定势 4.2 不要主观地给对方定位 4.3 发掘对方的谈判动机 4.4 坚守自己最初的谈判动机 4.5 改变对方最初动机的技巧 4.6 切忌主观臆断 4.7 寻找双方动机的共同点 4.8 整合动机的双赢策略 4.9 灵活运用自己的谈判动机 本章要点第5章 谈判的方法 5.1 确定目标 5.2 事先想好如何做出让步 5.3 从共同点入手 5.4 探索表面下的真相 5.5 不要过分追求目标 5.6 拓宽衡量标准 5.7 让对方充分投资 5.8 学会毫无保留地道歉 5.9 结束谈判的四大准则 本章要点第6章 谈判中的时间、信息和权利 6.1 感觉影响三大变量 6.2 成功取决于自己对三大变量的理解 本章要点第7章 时间 7.1 最后期限规则 7.2 最后期限激发行动 7.3 促使对方做出让步 7.4 合理运用最后期限 7.5 对方总有个最后期限 7.6 最后期限不对等的影响 7.7 最后期限等同时，心态更重要 7.8 慢节奏的时间策略 7.9 在对方大发雷霆时保持冷静清醒 本章要点第8章 信息 8.1 提前掌握信息 8.2 正式谈判之前做好规划 8.3 给予对方必要的信息 8.4 信息的满意疗法 8.5 提供实用信息，调整对方的期望值 8.6 再述提供信息的重要性 8.7 获取必要的信息 8.8 妨碍获取信息的因素 8.9 获取信息的原则 本章要点第9章 权利 9.1 权利的含义 9.2 充分利用对方认为你拥有的权利 9.3 驾驭自己的权利 9.4 相信自己 9.5 权利的源泉 本章要点第10章 再论权利 10.1 承诺的权利 10.2 说服力 本章要点第11章 另类谈判 11.1 恐怖主义——以暴力手段进行谈判 11.2 家庭中与孩子的谈判 本章要点第12章 生活中的谈判游戏 12.1 关注，但适可而止 12.2 力量在你心中 12.3 塑造与众不同的你 12.4 珍视每一天 本章要点附录a 科恩对“伊朗人质危机”精确预测的备忘录附录b 供罗纳德·里根州长参阅的机密备忘录附录c 致国务卿科林·鲍威尔的一封信附录d 致里根总统的一封信附录e 一份提交给《纽约时报》的特写稿

插图：第1章 超然参与，乐在其中作为一个人，有一种自由无法从你的身上剥夺，那就是你有权力选择自己在任何特写的环境中应持有的态度——选择自己的行为方式。1.1 谈判的游戏规则谈判如同生活中的一场游戏。每当你努力消除差异、化解冲突、解决争端、建立或调整各种关系时，你就是在进行着谈判这场游戏。毋庸置疑，谈判是人际关系的血脉。尽管人们承认这种后天掌握的技能在外交谈判和劳动关系中发挥着极其重要的作用，但是他们有时总免不了会忽视眼前出现的一些机会。要想把握好这些机会，人们必须掌握基本的谈判知识，并在日常生活中能更好地运用这些知识。对我们大家来说，生活就是一个不断影响其他人的过程，无论这个人是你的老板、客户或顾客、房东、邻居、银行家、经纪人、医生或律师、保险或公用事业公司员工、汽车销售商、健康管理组织、国税局审计员，甚至是你的家庭成员。我们大家好像总想说服他人赞同自己的观点。无论是什么情况或出于什么原因，每当你想实现自己的目标——通过参与社交活动来影响某个人的行为和举止时，你就一直在进行着谈判这项游戏。当然，你的态度和行动经常会决定现有资源的分配方式、参与谈判各方的满意程度，甚至会决定双方关系的性质。大家要注意，我在这里把谈判称做游戏，那是因为，如果你能以这种态度来看待谈判，你就会有更出色的表现。记住：你关注的是一场游戏——要关注，但适可而止。我为什么要这样说呢？噢，你替谁谈判最难办呢？当然，我觉得这个问题的答案就是你自己。这不仅符合你的情况，而且我自己的实际情况又何尝不是如此呢。说句实话，在过去的30年里，我就是靠替别人谈判才过上殷实的日子。的确，我尽量找一些非常富有的企业家或是资金雄厚的大公司作为自己的客户，而这些客户聘请我代表他们参加各项交易活动。我的报酬是从一笔数额巨大的交易中按照较小或适当的比例来提成。这种办法对我本人，还有我的家庭倒也好使。这一点你信吗？因此，我必须精通谈判之道。然而，当我代表自己进行谈判时，谈判就不再是一场游戏，而成了我的生活、我的一笔遗产。因此，结果总让我感到异常失望。那么，情况为什么会这样呢？要是我说那是因为我缺乏自尊，你相信吗？我敢向你保证，根本不是那么回事毫无疑问，我对自己的爱是非常强烈的。实际上，如果我能增强自己的谈判效卓而降低你的谈判效果，那么我宁愿那样做。但事实上，我代表你谈判会做得更好一些。那又是为什么呢？那是因为我根本不是你。当然，我很关心你，但一定会适可而止。正是这种态度才使我在替你工作时有了独特的视角。确实，我不知道你是否已经明白，要想有很划算的交易，最好的办法莫过于向你传递另外一种信息。也就是说，即便没有这次交易，对你的生活也不会有任何不利影响，而且你还有其他一些可供选择的途径。因此，“伟大的谈判家”肯尼·罗杰斯曾在一段抒情歌中说过，“你要知道何时拥有它们，何时将它们叠好”，然后离开。简单地说，在人们一生的所有人际交往中，要想获得成功并得到满足的有效方法就是确实很关注，但不能太在乎，要适可而止。让我进一步阐述一下这个观点。大约25年前，我被一位芝加哥的行政人员邀请，帮助他与法国政府完成一项协议的签署工作。我们从约翰·F·肯尼迪机场乘飞机前往巴黎，而且并排坐在头等舱。不用说，这次交易对他来说异常重要，因为它的成败将对企业的经营活动产生巨大的影响。这在我飞往巴黎的途中就觉察到了。因为他不时地转过头对我说：“你知道，这可是一笔数额巨大的交易，而且我担负的风险也很大啊！”这句话他至少说了5次，因此，我最终明白，这是一笔数额巨大且风险很大的交易。所有的迹象都表明，他当时相当紧张。他反复地问我：“我们的计划行吗？”对于他提出的问题，我回答：“噢，等我们到了那里，再看这个计划究竟怎么样吧。”听完我的话，他不停地摇头。“那可不行！”他不假思索地说，“我们得把整个谈判包括细节、具体措施、内容安排得更有条理、更具重大意义。”由于以前从未听过“重大意义”这个词，我当时多少有些震惊。可能对我那种含糊其辞的回答有些不满，他主动提出了自己的想法：“我们不如一开始就给那些法国官员来个突然袭击，让他们有些措手不及。你知道，我们可以让他们大吃一惊，让他们脸涨得通红。我们甚至可以派出一支侧面部队，等他们尾追这支部队的时候，我们就可以趁其不备予以攻击。”过了好一阵子，我才意识到这个人正在以一种神秘、深奥的语言对我讲话。他正在使用美国橄榄球的术语。想必各位也知道，为了实现自己内心的目标或者进行任何目的明确的社交活动，你首先要大概了解一下对方的情况。就像年轻人过去常说的那样，“这个人是从哪儿来的？”很显然，与我同行的这位伙计刚才举的例子就出自职业橄榄球。“噢！我明白你说的意思。”我回答道，“在这种文化中，我们不必显得过于好斗，也不要显得非常怕事。因此，在刚开始的时候，我们需要灵活运用防守策略。”让我感到吃惊的是，他点了点头，好像真的明白了我说的话。看到他做出了积极的反应，我深受鼓舞。于是，接着说：“我们可以做出一些小的让步，但是我们绝不容许他们得寸进尺。”恐怕是这

## 《谈判就这么简单》

句话打消了他的一切顾虑，结果在我们剩下的旅途中他再也没有“节外生枝”，也算是相安无事了。第二天，我们与法国有关部门见了面。不难看出，那位客户起初留一手确实是有先见之明的。谈判刚开始，我就犯了一个严重的错误。大家注意，我将自己的失策称做“错误”。尽管我要对自己的失策负责，但我还是想找个合适的词语来描述当时发生的情况。因此，当我的表现很拙劣的时候，我总不免将其称做“错误”，毕竟“人孰无过，宽恕为上。”相比之下，当你把事情搞得毫无头绪时，那就是个“错误”，而这很可能是由十足的愚蠢和纯粹的无能所造成的。

# 《谈判就这么简单》

## 编辑推荐

《谈判就这么简单(修订本)》适合商界或贸易行业的相关人员以及希望在工作 and 生活中提高谈判技能的各界人士。



# 《谈判就这么简单》

## 精彩短评

1、图文借课上看

2、这本书所说的东西大多有用，个人做笔记时，发现废话的章节不过3，5项而已，只是败在太过杂乱。

于有谈判功底的人来说，可惜清晰地将各个条目分门别类的放在自己的知识体系中，哪些是谈判用的资源，哪些是结构安排，哪些是实战技法等等。

但于没有谈判功底或者谈判学知识体系不健全的人来说，就比较麻烦了，虽然它说的东西有用，但读的时候无章可循，读了之后，怕是难以吸收什么的

3、有豆友评论本书是“谈得一头雾水”。可能还是文化差异的关系，书中有很多源于《圣经》的东西，理解上自然会有些问题。

其实对谈判很有兴趣，很喜欢那部港剧《谈判专家》。很好玩，也很多收获。

9.5.15中写于402

4、我是在读完《谈判是什么》、《优势谈判》这两本书之后，开始阅读这本书的。目前还有1/3没有看完，但我已经决定不再看下去了。

也许我不能读懂赫布先生的幽默感，书中充满了大量故事却总是让人一头雾水，感觉被绕来绕去的抓不住所要表达的中心思想。

相比来讲，我更喜欢罗杰·道森《优势谈判》的表达风格。

5、中文水平再高一点就好了，看英国式中文真的很累。

6、也许作者实战经验很强，但他写书的时候完全七零八落，抓不住重点，全书以乱聊自己的无聊经历为主，说些值得借鉴的point为辅..

7、屎一般的翻译。

8、具体的例子太少了

9、相比如正式场合的谈判，这本书教的更多是为人处世的法则~

10、看了就忘了内容。没有我看企业发展战略印象那么深刻。看来要再看多一遍。

# 《谈判就这么简单》

## 精彩书评

- 1、这本书所说的东西大多有用，个人做笔记时，发现废话的章节不过3，5项而已，只是败在太过杂乱。于有谈判功底的人来说，可惜清晰地将各个条目分门别类的放在自己的知识体系中，哪些是谈判用的资源，哪些是结构安排，哪些是实战技法等等。但于没有谈判功底或者谈判学知识体系不健全的人来说，就比较麻烦了，虽然它说的东西有用，但读的时候无章可循，读了之后，怕是难以吸收什么的
- 2、有豆友评论本书是“谈得一头雾水”。可能还是文化差异的关系，书中有很多源于《圣经》的东西，理解上自然会有些问题。其实对谈判很有兴趣，很喜欢那部港剧《谈判专家》。很好玩，也很多收获。9.5.15中写于402

# 《谈判就这么简单》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)