

<<谈判无处不在>>

图书基本信息

## &lt;&lt;谈判无处不在&gt;&gt;

## 前言

在你阅读本书之前，我先详细阐述一下你即将注意到的三方面事情。

首先，我要让我绝大多数的读者确信，我十分注重遣词造句，尽量避免各项用词的偏差，避免出现矛盾。

当然我也希望读者们原谅书中无意的疏忽，我花了很多时间用于创作，如果有这些缺失出现的话，请接受我的道歉。

在撰写此书的过程当中，我曾花费了很多时间用于抓住人们对英语语义不同的好恶。

我最初的尝试是尽量减少使用代词，因为太多的代词会使文章显得前后混淆和拙劣，读者看了你的书后只会觉得是在浪费时间。

我还大量使用了一些较为男性化的词语。

因此，你可能会偶然遇到一些表露男性至上主义观点的措词。

当然，我并不认为由于夏娃是用亚当的一根肋骨造的，女人就该依附于男人，相反，我对女性是绝对尊重的。

到了现在这个大彻大悟的年龄阶段，才发现这个错误最终应该根源于我们国家的母语。

其次，我努力使我的文章中不出现类似脚注、参考以及技能指导类的教材那样的东西，因为我认为自己不需要用这些来支撑我的观点和意图。

我写这本书的目的不是为了给专家提供学术性的指导，而是为了给那些外行们提供一些可读性强、可操作性强的参考。

我的这些思想、观点只能是因其本身而有意义，若非如此，即使一个非常可爱的小脚注也不会挽救什么，如果连思想都站不住脚，那全书将毫无意义。

书中的这些例子、论证、思想必须同读者的实际需求相一致，否则，再多的根据，也只是画蛇添足，无济于事。

第三，读者在读此书的时候不会陷入学术上的或是法律术语上的困惑，因为我已经在这之前就将事例简单化、明了化了。

应该说，我在本书的某些部分对一些专业术语只是作了粗线条的解释，这些术语在句子中有丰富的含义，需要我们在阅读的过程中花时间去理解。

同时，我一改过去那种咬文嚼字的做法，大量使用建议性的语气，采用一般的对话形式，抛弃那种刻板的专业性文字描述。

用一种更直白、更灵活的语言来取代那种文绉绉的、令人肉麻的感觉。

我出这本书的本意并不是为了说明什么是正当的行为，然后告诉你应该怎么做。

相反的，我的目标是为了阐明你的现实状况以及目前距离理想的差距，告诉你是否还有机会等。

我会指出到底是什么限制和束缚了你，同样，在提供了合理的选择方案的情况下，会让你自己从中作出抉择。

然后你们中的每一个人都会在你们自己认为舒服、满足信仰的前提下，找出一条既能够得到你们所需要的，又能满足自己独特需求的途径来。

## <<谈判无处不在>>

### 内容概要

《谈判无处不在》是一本单刀直入、简单明了的指导书，能帮助你成功地通过谈判达成目的。

赫布·科恩相信这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于你每天的生活中。谈判的对象包括你的伴侣、孩子、朋友、同事、老板、销售员等。是否具备优秀的谈判能力对的人生影响巨大。

在书中，赫布·科恩用丰富翔实的案例揭示了谈判中的许多关键策略和技巧，帮助你洞察对方的软肋，增加自己的筹码，一步步取得胜利。

谈判并不是什么遥不可及的专业科学，每个人都可以主宰谈判并预见到结果，而且可以不断学习和提高谈判的技巧。

正如赫布·科恩所言：如果你认为你能行，你就一定能行。

只要掌握和运用好谈判的技巧，你就能成功地谈成任何事情。

## <<谈判无处不在>>

### 作者简介

赫布·科恩 (Herb Cohen)

世界顶级谈判大师

美国前总统反恐顾问

美国联邦调查局、中情局和司法部顾问

赫布·科恩是世界上最杰出的谈判专家,

从事专业谈判工作近半个世纪,参与了众多著名的历史事件,包括伊朗人质事件、海湾战争、日本驻秘鲁大使馆被占事件、中东和谈等。

由于其丰富的实战经验和独特的表达方式,科恩被誉为“能将复杂的事件进行系统地解剖,让普通人明白并得到乐趣”的语言奇才。

他的经典谈判课程进入了众多世界名校,包括哈佛大学、耶鲁大学法学院、芝加哥大学、西北大学凯洛格商学院、沃顿商学院、麦吉尔大学、哥伦比亚大学、威斯康星大学、加州大学圣地亚哥分校等。

## <<谈判无处不在>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一部分 你也可以谈判

这个世界就是一个巨大的谈判桌，不管你是否乐意，谈判就存在于你每天的生活中。谈判无时不在，无处不在。

#### 第1章 万事皆可谈

人人都应成为“谈判专家”

何为谈判

#### 第2章 掌握技巧 轻松谈判

挖掘更多信息

抵抗时间压力

打破思维定势

挑战权威

#### 第3章 步步为营 巧用谈判策略

营造竞争氛围

提出更多需求

吹毛求疵

曲线救国

耗费对方的精力

善于示弱

假装糊涂

善用最后通牒

#### 第二部分 抓住要领 决胜谈判

要想在谈判中取胜，你需要掌握那些决定谈判成败的关键要素：力量、时间、信息。

#### 第4章 决定谈判成败的关键力量

竞争的力量

法定的力量

冒险的力量

认同的力量

专业的力量

满足对方的力量

投入的力量

害怕你和有求于你的力量

被肯定的力量

伦理道德的力量

惯例的力量

坚持不懈的力量

说明的力量

情绪的力量

#### 第5章 左右谈判的时间

不要理会时间期限

你来决定时间弹性

有关时间的普遍原理

#### 第6章 谈判中的重要信息

## <<谈判无处不在>>

掌握尽可能多的信息

获取信息的方法

学会倾听，读懂暗示

玩一场博弈游戏

### 第三部分 竞争和双赢的谈判策略

谈判分为两种。

一种是竞争性的“我赢你输”的模式；另一种是合作性的“双赢”模式。

一旦你掌握了这两种不同的策略，那么无论碰到怎样的对手，你都有更大的机会获胜。

### 第7章 满足自我 不惜一切代价

开始发难

有限权利

演绎情绪

步步紧逼

一毛不拔

漠视期限

### 第8章 双赢谈判 互利互惠

借助过程来满足要求

协调彼此的需求

解决冲突

### 第9章 更多的双赢技巧

建立互信

获得承诺

认清你的对手

折衷的策略

### 第四部分 谈判的制胜秘诀

在谈判中你必须找到有更多决定权的人，通过不断提高层次来推进谈判进程，用个人影响力来驾驭局势。

这些都是很重要的技巧。

### 第10章 电话谈判的秘诀

电话谈判的特点

如何通过电话获得成功

### 第11章 不放弃 不屈服

找到有更多决定权的人

提高层次，推进谈判进程

### 第12章 提升个人影响力

驾驭局势，获得认同

以个人立场进行交涉

如何运用谈判技巧

致谢

## &lt;&lt;谈判无处不在&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：我和妻子有3个孩子。

我们最小的儿子在9岁时体重只有50磅（约23公斤），在与他同年龄的孩子们当中，他的体重是明显偏轻的。

我的小儿子经常会让我们感到难堪，事实上，他是我们家庭中所有纠纷的根源。

因为我和妻子均属能吃的那种人，或者说是美食家，所以老大、老二都继承了我俩的“优点”，胃口好得出奇。

但自从我们俩有了老三之后，问题便接踵而来，人们常常会好奇地问我们：“这孩子是从哪里来的？是你们生的吗？”

老三如此瘦弱与他的人生逻辑有很大的关系，提供食物的地方他都是避之不及的。

对于他来说，“用餐”、“厨房”、“晚餐”和“食物”都是俗不可耐的字眼。

几年前，我在辛苦地忙碌、奔波了一周之后，在星期五的晚上回到家里。

出门在外的旅途是非常寂寞的，至少对于我这样的人来说确是如此。

我一边在回家的路上走，一边在脑海里构思着一场隐约潜在的谈判，回家后同妻子好好谈谈。

走进家门后，情况让我大失所望，妻子像胎儿似的蜷缩在躺椅上，无聊地吮吸着手指。

我顿时感到非常惊诧，马上意识到妻子可能遇到了什么不顺心的事。

恰在这时，听见她喃喃地说道：“今天简直是糟糕透了。”

“为了能让她尽快摆脱忧郁，我立刻说：“今晚我们为什么不去饭馆吃一顿呢？”

刚一说完，妻子和老大、老二便异口同声地答道：“太好了。”

但是9岁的小儿子并不同意。

他说：“我不去饭馆吃饭！”

这时，我突然变得非常急躁，一下子抱起他并把他放进了车里，这也是一种谈判，不容分说。

来到饭馆后，小儿子还是没有停止抱怨。

最后他说：“爸爸，为什么我必须和你们围着桌子坐？”

为什么我不能坐在桌子底下？”

我转向妻子说：“这样行吗？”

我们四个人围着桌子坐，桌子下面还有一个。

我们还可以省下一部分钱呢！”

她开始不同意，但是我还是说服了她。

晚餐开始后的前10分钟大家都相安无事。

但在上第二道菜之前，我感到一个黏糊糊的小手摸着我的腿。

几秒钟后，我的妻子好像受到了强烈的刺激，一下子从座位上跳了起来。

这时，我真的来气了，把手伸到桌子下面，抓住了这个“捣蛋鬼”的肩膀，并把他拉出来，一把按在靠近我的座位上，以低沉的声音对他说：“就坐在这儿！”

不准动，别跟我说话，也不要惹你妈、哥哥和姐姐！”

他答应道：“行，可是我能站到椅子上去吗？”

“可以”，我不得不作出让步：“那你就自己一个人爱干吗干吗，别再吵到大伙。”

20秒钟之后，大家都不再理睬这个自己独自在墙边玩耍的小鬼，可他却在没有任何先兆的情况下，把手放在嘴边围成口杯状，大声地叫嚷着：“这是一个令人恶心的餐厅！”

我感到异常震惊，再也无法保持优雅的风度，但脑子还算清醒。

我捏住了这小家伙的脖子，把他塞进了桌子底下，然后要求买单，草草结账离开了饭馆。

## <<谈判无处不在>>

### 后记

这本书同其他作品一样经历了一个漫长的创作过程。

我可以坦诚地说：我经历了一个从构思到付诸于笔尖，再到反复修改的漫长过程。

在这段时间里，我同形形色色、性格迥异的思想家和实干家一起工作，从他们身上学到了很多。

在这里，我要感谢一些人，他们给我提供了极大的帮助。

他们是：罗伯特·E.阿尔伯兹、索尔·D.阿林斯克、瑞尼·布鲁曼希尔、哈兰·克莱乌兰德、米歇尔·迪·纳兹欧、维克多·E.弗兰克、杰伊·哈里、艾里克·霍夫、尤金·E.杰姆斯、乔治·F.科南、玛丽·曼纳斯、诺尔曼·保德瑞兹、比尔·罗森、伯特兰·拉塞尔、亚瑟·萨伯斯。

当然还有更多的朋友，他们也为这本书的出版贡献了自己的力量，特别是：乔治·艾里克、埃莉诺·哈维、安尼塔·露瑞尔以及金拉瑞。

最后是我的出版人莱尔·斯图亚特，我为他的冒险精神和不懈努力而感到骄傲。

最后，我还要感谢我的妻子艾伦。

她在这本书的编写及出版过程中给了我重要的支持，是她帮助我完成了这项工作。



## <<谈判无处不在>>

### 媒体关注与评论

罗杰·道森 克林顿首席谈判顾问 畅销书《优势谈判》作者 我是赫布·科恩的超级粉丝。  
这是一本蕴含智慧与幽默的伟大著作，作者提出了许多实用的建议，一定能帮助你成为谈判高手。

徐浩然 远东控股集团高级副总裁兼首席品牌官 《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》是一部适合大众阅读的经典作品。

赫布·科恩将他50多年的谈判实践心得倾囊相授，值得我们好好学习和体会。

陈奕青 中化管理学院副院长 人生无处不谈判，人人都是局中人。

《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》可以帮助你洞察对手的心理，他们的频频发难和情绪失控都可能是蓄意演绎而非率性而为。

此书相当有实用价值。

## <<谈判无处不在>>

### 编辑推荐

《谈判无处不在》是一本单刀直入、简单明了的指导书，能帮助你成功地通过谈判达成目的。赫布·科恩用丰富翔实的案例揭示了谈判中的许多关键策略和技巧，帮助你洞察对方的软肋，增加自己的筹码，一步步取得胜利。

## <<谈判无处不在>>

### 名人推荐

我是赫布·科恩的超级粉丝。

这是一本蕴含智慧与幽默的伟大著作，作者提出了许多实用的建议，一定能帮助你成为谈判高手。

——罗杰·道森克林顿首席谈判顾问 畅销书《优势谈判》作者《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》是一部适合大众阅读的经典作品。

赫布·科恩将他50多年来的谈判实践心得倾囊相授，值得我们好好学习和体会。

——徐浩然远东控股集团高级副总裁兼首席品牌官 人生无处不谈判，人人都是局中人。

《谈判无处不在：如何通过谈判赢得你想要的一切》可以帮助你洞察对手的心理。

他们的频频发难和情绪失控都可能是蓄意演绎而非率性而为。

此书相当具有实用价值。

——陈奕青 中化管理学院副院长

<<谈判无处不在>>

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:<http://www.tushu007.com>