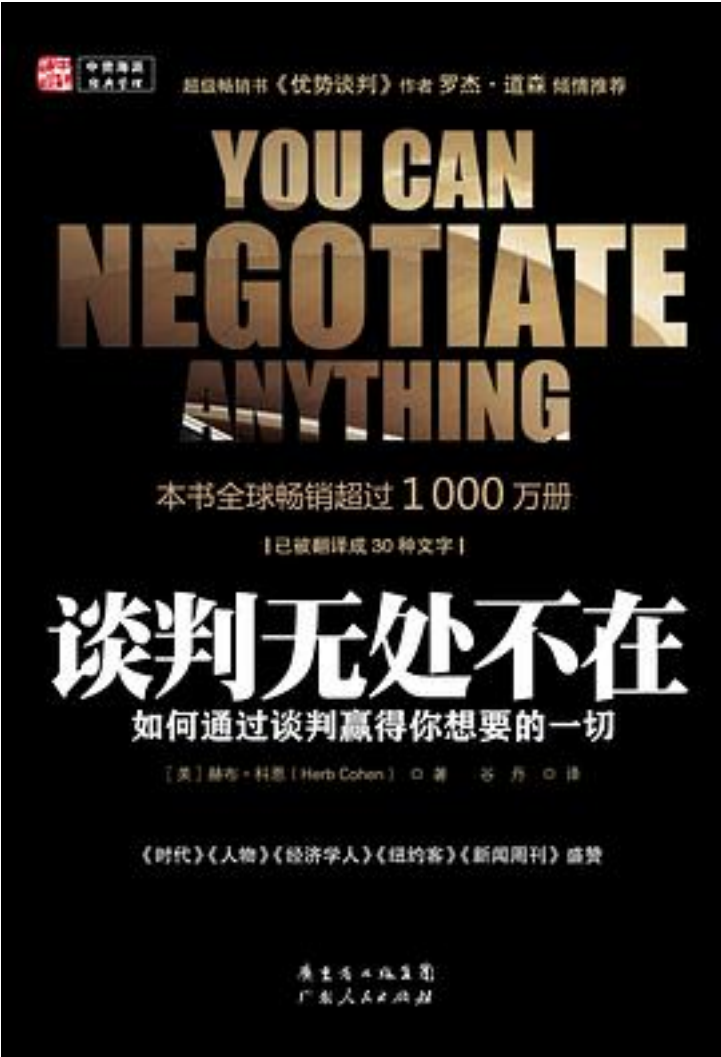


# 谈判无处不在



[谈判无处不在\\_下载链接1](#)

著者:[美]赫布·科恩（Herb Cohen）

出版者:广东人民出版社

出版时间:2011-10

装帧:

isbn:9787218073040

《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。

作者介绍:

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。

### 【权威推荐】

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。

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

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  
· · · · · (收起)

[谈判无处不在\\_下载链接1](#)

## 标签

谈判

沟通

谈判策略

社会学

心理学

技能提高

商业

管理

## 评论

大巧不工，过多谈论技巧其实是件很无趣的事情。此书对我们最大的意义在于，教你换个方式思考与答辩，仅此而已。鼓励，控制风险前提下，多冒险。

-----  
事例挺一般的 比如说 买冰箱 为了省1/9价钱 就是50美元 会建议和销售者说6个小时 当然 对方确实是投入了时间和精力 如果不卖给你 会觉得浪费了6个小时 但是 同样的人生又有多少个6小时呢 难道生命就这么贱 至于说 慢慢加码抬升底线 其实对我来说 也是浪费时间的一种 所以有些观点并不认同

-----  
读的第一本关于谈判的书

-----  
还不错，很实用啊~~

-----  
好在有大框架，技巧性的内容和其他同类型书籍差不多，想想花几十块钱就可以跟牛人们学这学那，心里就一阵暗爽。

-----  
关键点挺有用的

-----  
跟罗杰相比力度太小。

-----  
不错，比那个优势谈判好，这里的谈判主要特点在于双赢谈判，不过这个作者的谈判天

下和这本书基本内容一样，太坑爹了，

-----  
概念大于内容，充分的准备才是谈判的关键啊

-----  
谈判存在于每天的生活中，通过谈判技巧和策略，可以得到你想要的一切，生活品质的高低取决于你的谈判能力。

-----  
201708

-----  
干货满满，试用了一些技巧，有用。等有时间的时候再总结好所有的技巧并实践之。

-----  
[谈判无处不在\\_下载链接1](#)

## 书评

提到谈判，相信很多人都会和我一样，想到战争时期两国交锋前派出使者，就和平条件进行谈判，或者是TVB的警匪电视剧《谈判专家》，专门负责劝解轻生人士，或者与绑匪一类的歹徒斗智斗勇的专业人士。看过《谈判无处不在》，细细回想身边发生过的事情，才知道谈判果然是无处不在，...

-----  
正如本书名字所显示的“谈判无处不在”，作者从不同角度分析了决定谈判成败的因素，同时具体地给出对策。书的排版不错，是那种适合车上读，读起来有收获又不太累的方式。书能给读者不少启示，具体来说有三点：如何讲故事，如何区别对待对手，让自己变成一个具体的人而不是纸...

-----  
如果说《乔布斯传》是因为乔布斯的传奇一生而畅销，那么《谈判无处不在》同样值得因为赫布科恩的牛逼而赏读。读过赫布科恩的《谈判无处不在》之后，我很快运用了书中谈判技巧，在网购的时候花

了更少的钱买到了我想要的商品。这本书的精妙之处，就在于它的实用价值非常之高。

...

-----  
我喜欢这本书的第一个原因是作者的幽默，本书中有很多有趣的例子，让阅读充满乐趣  
第二是虽然本书是讲谈判的，但书中加了很多作者对人生的体会  
至于就本书主题--谈判--的内容来说，本书没有提供太多可操作的资料（算是通俗读物的特点吧）。本书没有严谨的知识结构分层，也没有...

-----  
谈判，听起来是一个颇为高深的词汇，在我们通常的概念来看，谈判一般只会运用在一些重大的商务场合，所以运用的范围并不广泛。记得TVB曾经有过一部我个人比较喜欢的连续剧，名字叫做《谈判专家》。剧中，我们可以看到这些在谈判场合无往不利的谈判专家在成为专家之前是如何经过...

-----  
由于工作繁忙的原因，这本书断断续续看了很久，心里是愧疚的，因为原本可以写出更深刻一点的书评来。  
翻阅这样的一本谈判学书籍并不是出于猎奇，自己作为一个思政工作者，工作中免不了要去尽力说服别人接受自己的见解，这同样也是一个谈判的过程。而从一种广义泛化的角度来看...

-----  
谈判一词在一般人看来都是高端、精英人士才会做的事情，但是《谈判无处不在》并不是只谈这种谈判的书，想想看如果只是谈判的呆板理论恐怕也没什么人愿意看了。也就是说这本书本就不是一本谈论谈判理论的专业书籍，在我看来它更像一本手册一本用于社交的实用手册。谈判本身就是...

-----  
在准备读这本书的时候，我对谈判不能说一无所知，但知之甚少。本书从家庭买冰箱开始切入，讲了谈判双方所要掌握的策略。虽然平日里的工作很少有需要谈判来达到目的情况，但读了此书，对日常交流也有很大帮助。  
降价，在日常生活中，我们经常遇到，如何在期望的价格中拿下你...

-----  
一直都觉得谈判是生冷没有温度的一件事情，有时候甚至觉得有那么点冷静到撕破脸六亲不认的意味，“残酷”是我所能给他的最好的一个定义，当然我也自认为这样残酷的事情并不是我们每个人都能遇到并有幸亲临的，只是在看过那本《说服你其实很简单》之中的“生活，其实就是一...

-----  
一度喜欢看港剧，我曾极度痴迷于张智霖，欧阳震华等演员所主演的《谈判专家》。凭借着三寸不烂之舌，他们活跃在救人解难的第一线。名为谈判专家，自有不少的谈判技巧和手段。全新的技能让我为之而震撼不已。  
事实上，所谓的谈判手段又岂止在这群谈判专家的职业岗位上得到发挥...

-----  
[谈判无处不在\\_下载链接1](#)