

談判， 無所不在

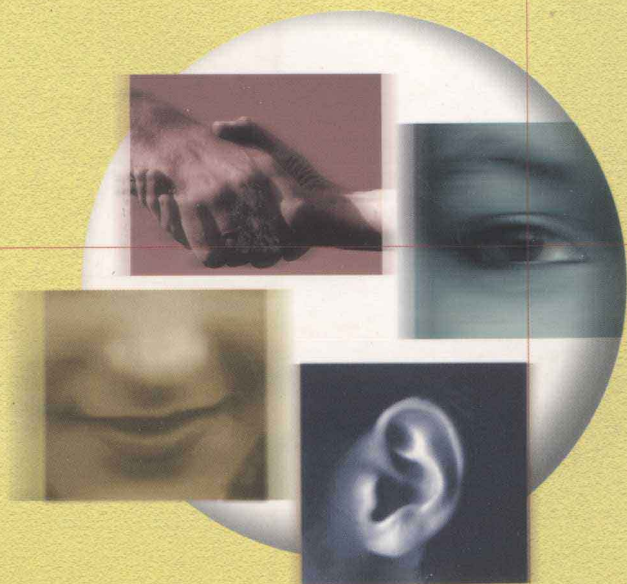
你不能不懂的協商智慧

談判大師劉必榮最風趣的談判入門書

上天下地取材，中外古今齊備

讓你面對談判時如魚得水，無往不利

劉必榮·著



人文思潮 041

談判，無所不在——你不能不懂的協商智慧

作者／劉必榮

發行人／簡志忠

出版者／先覺出版股份有限公司

地址／台北市南京東路四段50號6樓之1

電話／(02) 2570-3939

傳真／(02) 2570-3636

郵撥帳號／19268298 先覺出版股份有限公司

資深主編／陳秋月

企畫編輯／賴真真

責任編輯／黃威仁

美術編輯／王祥樺

印務統籌／林永潔

監印／高榮祥

校對／劉必榮、陳秋月、黃威仁

排版／陳采淇

法律顧問／圓神出版事業機構法律顧問 蕭雄淋律師

印刷／祥華印刷廠

2003年5月初版

定價 250 元

ISBN 957-607-912-8

版權所有・翻印必究

◎本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換

Printed in Taiwan

國家圖書館出版品預行編目資料

談判，無所不在：你不能不懂的協商智慧／劉必榮 作

-- 初版. -- 臺北市：先覺，2003〔民92〕

面；公分. --（人文思潮；41）

ISBN 957-607-912-8（平裝）

1.談判（心理學）

177

92005154



CONTENTS

【談判美學】

・談判意象

——談判到底是什麼？ 010

・人文精神與談判

——什麼是談判的美學？ 018

・蒙田論談判

——停戰談判該怎麼開始？ 032

【談判前的準備】

・宮本武藏和吉野太夫

——不放鬆心情怎麼談判？ 042

・談判桌上的「意若思鏡」

——自己有多少籌碼？ 050



· 逝者如斯夫

——如何尋找關鍵時機切入？ 058

· 駱駝背上的樂團

——如何達成內部共識？ 068

· 希臘神殿的柱子

——雙方的要求是什麼？ 082

· 木馬、多爾袞與吳三桂

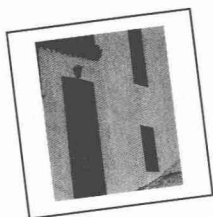
——你怎麼敢信任對方？ 098

【談判的開場】

· 塞尚、炒米粉與蛋白質女孩

——如何端出最吸引對方的東西？ 112

· 開門，喝水



CONTENTS

——如何主導談判和讓步？ 122

· Good try—

——如何說服強勢的一方？ 130

· 老背少

——如何玩黑白臉戰術？ 140

· 五子登科，房子爲上

——如何鬆動對方立場？ 150

· 從明朝的碗談買賣

——該怎麼殺價？ 160

【談判的中場】

· 年畫

——如何把握人際關係？ 170



· 舞台

——如何營造談判情境？ 182

· 李鴻章和伊藤博文

——如何布置談判機關？ 190

· 胡雪巖的談判故事

——如何做戰略布局？ 200

· 中國人的狗

——威脅該怎麼表達？ 216

· 從說不開始

——如何與對方破裂？ 226

· 把球丟給對方！

——為什麼要假裝談判？ 234



CONTENTS

【談判的終場】

· 童玩

——如何讓對方敢輸給我？ 246

· 一山放出一山攔

——何時收尾與讓步？重方向或重細節？ 256

· 左宗棠進京

——怎樣不使讓步成爲先例？ 272

談判， 無所不在

你不能不懂的協商智慧

劉必榮·著





CONTENTS

【談判美學】

・談判意象

——談判到底是什麼？ 010

・人文精神與談判

——什麼是談判的美學？ 018

・蒙田論談判

——停戰談判該怎麼開始？ 032

【談判前的準備】

・宮本武藏和吉野太夫

——不放鬆心情怎麼談判？ 042

・談判桌上的「意若思鏡」

——自己有多少籌碼？ 050



· 逝者如斯夫

——如何尋找關鍵時機切入？ 058

· 駱駝背上的樂團

——如何達成內部共識？ 068

· 希臘神殿的柱子

——雙方的要求是什麼？ 082

· 木馬、多爾袞與吳三桂

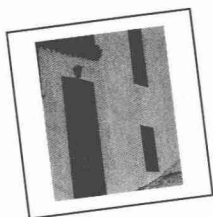
——你怎麼敢信任對方？ 098

【談判的開場】

· 塞尚、炒米粉與蛋白質女孩

——如何端出最吸引對方的東西？ 112

· 開門，喝水



CONTENTS

——如何主導談判和讓步？ 122

· Good try—

——如何說服強勢的一方？ 130

· 老背少

——如何玩黑白臉戰術？ 140

· 五子登科，房子爲上

——如何鬆動對方立場？ 150

· 從明朝的碗談買賣

——該怎麼殺價？ 160

【談判的中場】

· 年畫

——如何把握人際關係？ 170



· 舞台

——如何營造談判情境？ 182

· 李鴻章和伊藤博文

——如何布置談判機關？ 190

· 胡雪巖的談判故事

——如何做戰略布局？ 200

· 中國人的狗

——威脅該怎麼表達？ 216

· 從說不開始

——如何與對方破裂？ 226

· 把球丟給對方！

——為什麼要假裝談判？ 234



CONTENTS

【談判的終場】

· 童玩

——如何讓對方敢輸給我？ 246

· 一山放出一山攔

——何時收尾與讓步？重方向或重細節？ 256

· 左宗棠進京

——怎樣不使讓步成爲先例？ 272

談判意象

——談判到底是什麼？

