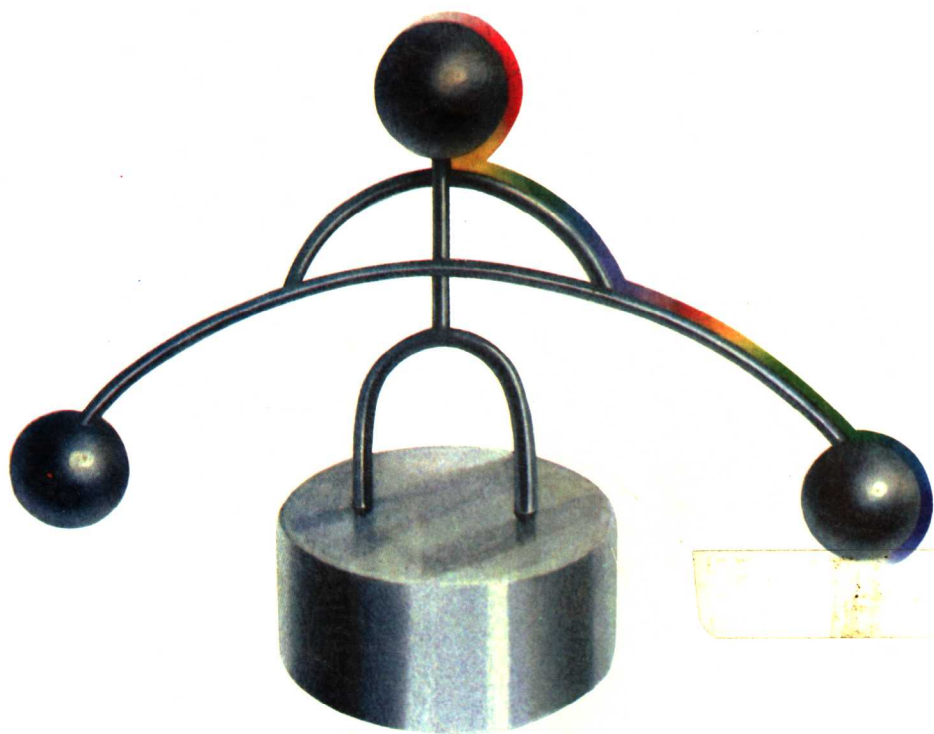


B 企業人動腦系列
BUSINESS

129

談判技巧 實用技巧

楊燦煌 / 校閱
書泉編輯部 / 編譯



書泉出版社

5710
Y 2221
719287



書泉出版社

企業人動腦系列
B
BUSINESS

129

楊 燦 煌 / 校 閱
書 泉 編 輯 部 / 編 譯

經貿談判實用技巧

ISBN 957-9571-33-3

經貿談判實用技巧

定價：二二〇元

中華民國 79 年 4 月初版

校閱者	楊	燦	煌
編譯者	書	泉	編輯部
發行人	楊	榮	川
發行所	書	泉	出版社
	局	版	臺業字第 1848 號
	臺	北	市銅山街 1 號
	電	話	: 3 9 1 6 5 4 2
	郵政劃	撥	: 0 1 3 0 3 8 5 - 3
印刷所	茂	榮	印刷事業有限公司
	板	橋	市双十路 2 段 46 巷 22 弄 11 號
	電	話	: 2 5 1 3 5 2 9

(本書如有缺頁或倒裝，本公司負責換新)

ISBN 957-9571-33-3

出版者的話

企業經營大方針的決策，靠學識與智慧；而經營管理實務的推動，則需能力與經驗。

學識可以從書籍閱讀中吸收，但經驗却是長年累月，嘗試錯誤的成果，唯有在不斷的實際工作歷練中，才能獲取。然而，一個人終其一生不能花太多寶貴的時間去嘗試錯誤，否則那將是一種無謂的浪費。吸取別人的工作經驗，才是企業經營成功的捷徑。

自身經驗的累積，靠時間；而他人經驗的吸取，賴口傳。時間，一個人擁有的有限；口傳，有其空間上、人際上的限制。如何將專家的寶貴經驗匯聚，供人所用，是本公司努力的目標，亦是本系列叢書出版的宗旨。我們實無意在已經是汗牛充棟的學理性書籍上再插一脚。那是學院派學者的職責。

本系列叢書，以實務為主導，以經驗為內容，企圖在理論的基礎上，融入實務的經驗；不空談學理，而著重實際作法。本叢書的作者，都是各該行業、各該職務擔當者中的佼佼者，他們憑其經年累月的工作歷練，提供了寶貴的經驗以及可行的具體方法。

在範圍上，遍及經營管理的各個層面，包括行銷、生產、研究發展、人事、財務等。在選材上，除了國人的精心創作外，大部分還自美、日的這類佳作。在敘述上，盡量口語化、通俗化，避免學院派的艱深用語。我們希望藉著本系列叢書的出版，提升工商界經營管理的品質——「計劃」周詳、「組織」合理、「用人」適切、「指導」有方、「控制」得宜。

推 介 本 書

——掌握談判桌上的主動權及防止失誤是談判獲致成功要訣

本書是一本專門用來討論如何進行經濟貿易談判的專業書籍，作者以生動的事例，幽默的語言，將談判的各種技巧逐一加以闡述。所以，本書既可成為談判新手的良師益友，也可使「沙場老將」，從中得到許多裨益和啓示。

本書的獨到之處，是將實用性和趣味性融為一體，既沒有進行空洞枯燥的解說，也沒有使用不當的手段或方法，而是以嚴謹的態度和高超的水準將經貿談判過程中所經常碰到的、範圍廣泛的問題分別加以敘述、分析，並提出解決的原則和技巧。本書的重點在於指導談判人員如何掌握談判桌上的主動權及如何防止失誤，從而獲致談判的成功。

本書的原作者是美國商業顧問機構的首席代表，對經貿談判具有淵博的知識和豐富的經驗。因此，本書所討論的各種談判技巧，都是作者從其親身經歷的無數次經貿談判中所得的寶貴經驗和教訓。

好書推薦!!

貿易談判技巧

楊燦煌／編譯

如何利用特殊的戰略形式，使談判的成功如探囊取物般輕易，是每一位貿易洽談人員的理想。

本書即是在討論貿易洽談中的技巧，其中包括談判的規定、原則和法律，以及謀求談判雙方的共同利益，達成一致性的洽談方針。不但有利於經驗豐富的洽談人員提昇素質，同時也能帶領缺乏經驗的新手進入談判領域。

主要內容

- ▲談判前的準備工作
- ▲掌握主動權
- ▲如何防止失誤
- ▲讓步和妥協
- ▲破解的藝術

144000 144000



第1章

談判前的準備工作

談判前的探索 / 3

談判的原則 / 3

談判時座位的安排 / 5

理想的談判者 / 6

談判專家的使用與濫用 / 7

心理學家參與談判 / 9

掌握議程 / 11

設身處地 / 12

第2章

掌握主動權

叫價要狠 / 27

施以小惠 / 13

宴無好宴 / 14

建立檔案 / 15

超價值的投資 / 17

竊聽器和商業間諜 / 17

明白對方真正的權威 / 21

以逸待勞 / 23

吹毛求疵 / 28

踢皮球戰略	/	50
拒絕的藝術	/	49
「荊棘地」	/	48
見林不見樹	/	48
問出真象	/	47
車輪戰術	/	45
拿蛇拿七寸	/	44
重點攻擊	/	43
要軟硬兼施	/	41
削弱反對意見的辦法	/	38
要敢於說「不」	/	37
打破砂鍋問到底	/	36
施展壓力的新方法	/	34
向似是而非的數字進攻	/	32
好投手	/	32
吊足胃口	/	31



聲東擊西	/	79
邊打邊談	/	77
投石問路	/	74
投其所好，貨品升值	/	71
不能再讓步——賣主	/	70
不能再讓步——策略之破解	/	69
不能再讓步——買主	/	67
精挑細選	/	66
如何推銷自己的觀點	/	64
高級煙幕	/	62
速戰速決	/	62
爭取特別優惠	/	59
結合各種力量	/	58
故意犯錯	/	56
抬價策略的破解	/	55
抬價策略	/	52

第3章

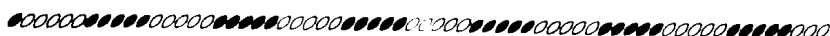
切勿輕視敵人	/ 129
如何防止失誤	
造成事實再談判	/ 105
先買再談	/ 103
備忘錄	/ 101
使你更上一層樓的一句話	/ 98
家族聲勢	/ 96
賣主的基本談判資本	/ 95
買主的基本談判資本	/ 92
虛張聲勢	/ 90
虛虛實實	/ 88
財務策略	/ 87
如何對付個別擊破	/ 85
個別擊破	/ 82
加強你議價力量的伙伴	/ 80



大智若愚策略	/ 130
絕不平均讓步	/ 111
對牛彈琴	/ 110
旁敲側擊	/ 108
故佈疑陣	/ 125
妙傳	/ 123
說明的技巧	/ 122
長期利益的誘惑	/ 120
察言觀色	/ 118
同病相憐的人	/ 117
好人及可信任之人	/ 115
美國式與法國式的不同	/ 114
門戶開放政策	/ 113
轉變中的觀念	/ 112

• 經貿談判實用技巧 •

欲速則不達	/	130
拖延戰術	/	132
自我假設	/	134
疲勞轟炸	/	135
契約上的漏洞	/	136
誠懇的談判	/	137
情緒的爆發	/	138
假出價	/	140
安全的答話(一)	/	142
安全的答話(二)	/	143
不懼對手之地位	/	145
有限制才有權力	/	147
不要預付款項	/	151
小心得寸進尺	/	152
步步為營策略	/	153
小心求證策略	/	154



非請勿入	/	155
有效問答記錄	/	156
短暫的烟幕	/	168
令你提不出好問題的原因	/	169
電話商談的危險	/	170
電話商談的原則	/	172
電話商談的時機	/	173
有限制才有權力	/	175
替代貨幣的妙用	/	176
不輕易打出王牌	/	179
諾言之壞處	/	180
諾言之好處	/	182
商談笑話	/	184
低姿勢的誘惑	/	186
牛仔的箴言	/	188
託詞的妙處	/	189

第4章

讓步和妥協

愚笨的錯誤	/	192
貨比三家	/	202
設上下限的報價	/	204
較高的目標	/	206
提供不詳盡的資料	/	208
走為上策	/	209
兩刃利劍	/	211
不合理的要求	/	211
理想的讓步模式	/	229
適當的讓步	/	229
傾聽即為一種讓步	/	230
讓步的八種型態	/	234
絲毫無損的讓步	/	237
妥協的範圍	/	238



火上加油	/	214
有偏見的仲裁者	/	216
統計魔術	/	218
「認知平衡」之誤	/	219
嘻笑怒罵	/	220
數字的陷阱	/	221
面對合約的無奈	/	223
第三者的檢查	/	225
利用僵局，反客為主	/	239
以退為進策略	/	241
打破僵局	/	243
原則問題	/	245
人質戰略	/	246
坦白是獲得同情的好方法	/	248

第5章

破解的藝術

面子的補救	/	249
彼得問題——九〇：一〇的原則	/	251
攪和戰略	/	252
場外交易	/	254
最後通牒	/	263
如何應付最後通牒	/	265
再出價的方法	/	266
如何應付再出價	/	269
達成交易的十一種方法	/	270
設定最後時間	/	274
投入的成本	/	276



仲裁者	/	255
利用仲裁避免僵局	/	257
第三者的調停	/	259
湊個整數	/	277
有絕對的公平嗎？	/	278
長短戰的取捨	/	279
期限的力量	/	280
價格的妥協	/	282
鐵定最後一天	/	285

第 1 章

談判前的準備工作

談判前的探索

賣主的議價能力多半取決於他對買主的態度知道了多少。當然，要想得到對方所有的資料是不可能的。不過在談判開始之前，至少應該找出下列六個問題的答案，一旦有了這些問題的答案，賣主就能處於較有利的地位。而售貨經理則更應該瞭解賣主是否已注意到下列問題：

1. 賣主產品所能提供的利益中，有那些對於買主才是最重要的？
2. 買主對於產品有什麼反對意見？
3. 買主對於賣主有什麼不滿意？
4. 買主不想交易的原因何在？為什麼會有這些原因的發生？
5. 買主是否信任賣主的解釋和他所提出的證據？
6. 買主對於賣主及產品有什麼意見？

談判的原則

要能控制談判，必須先列出一些原則來。不好的原則會使自己陷於不利的處境。以下便是我