

高估自己則輕敵，低估自己則膽怯。
在談判沙場上，開疆闢土，做個出色的常勝軍。

談·判·專·家



經營管理叢書 23

絲路出版社

呂俊傑／編

談判專家

呂俊傑／編
徐蹠出版社

談判專家

作者 / 呂俊傑
發行人 / 安紀芳

絲路出版社

地址 台北市(10638)信義路三段一三四巷九四號一F
電話 (02)7041-123·311513179
傳真 (02)7555305
郵撥 13608362 絲路出版社
正豐中文電腦排版有限公司

定五初印製排
版刷版刷版
價 / 虹宇製版有限公司
一九九一年四月
一九九五年元月
新台幣一六〇元

躍昇彩色印刷有限公司

行政院新聞局局版臺業字第4一二二八號

(缺頁、破損、倒裝請寄回更換)

責任編輯 / 賴玲玲
美術編輯 / 鄭蕙靜

ISBN 957-9592-29-2



國立中央圖書館出版品預行編目資料

談判專家 / 呂俊傑編.--初版.--臺北市：
絲路，1991〔民80〕
面；公分.--(經營管理叢書；24)
ISBN 957-9592-29-2 (平裝)

1. 談判(心理學) 2. 應用心理學

494

80000817

編者的話

一個人如果想在社會上出人頭地，除了本身的理想外，更重要的
是實行這項理想的周詳計劃，和實現的毅力與決心，無論原本的計劃
有多麼的完美無缺，如果交到沒有實現能力者的手中，只有平白地糟
蹋掉。相反地，如果能巧妙的經由推動助力——高明的談判能力，便可
能呈現出另一番燦爛的風貌。

而以下的數點就是促成談判成功的重要因素，也是本書所詳細探
討的重點：

(一) 確立目標

任何一件談判都應以實現目標為最終目的，所以談判前的首要工
作就是確立目標。

(二) 收集和談判主題有關的資料

與談判主題有關的資料收集愈多，愈能避免在談判中迷失自己的
立場，也對自己本身是否能圓滿達成談判目的更具信心。

(三) 評估自己的實力

這是一種「知己」的步驟。高估自己或低估自己都會在談判進行

中產生莫名的阻力，因為高估自己，易於輕敵；低估自己，則易於膽怯。

(四) 了解談判對手

這是一種「知彼」的工夫。蒐集並研讀有關談判對手的書面資料，特別是他本人的談談記錄或著作，並在談判過程中仔細觀察對方的肢體語言，傾聽他的談話內容。

(五) 規畫策略

在此所指的是達成談判目標的基本程序與方向。策略是經過「知己」和「知彼」——特別是了解自己與對方的需要和實力之後所規畫出來的。針對不同的主題，或是不同的對手，我們都應該規劃出不同的談判策略。

(六) 實況演練

在演練過程中，我們可以發現準備不周之處，也可以發現自己的缺陷或是易犯的錯誤。我們即可進行彌補或糾正，以免在正式談判中吃虧。

無疑地，談判是一種境界極高的藝術，希望本書能夠成為讀者攀登上此門「高境界藝術」最便捷的階梯。

目 錄

1	掌握關鍵	1	第一章 何謂談判	12
2	點燃談判的戰火	2	了解談判	
3	第三章 點燃談判的戰火	3	談判力與心理戰	
4	第二章 事先準備	4	移動對方的立場和觀點	
5	1 談判前的準備	5	知己知彼	
6	2 新式的準備工作	6	掌握正確事實	
7	3 擬定計劃	7	第一章 何謂談判	12

2 建立談判氣氛的程序
3 建立談判氣氛的因素
4 談判的開場方式

第四章 培養堅強實力

68

- 1 磨練自己的談判力
- 2 定力的訓練
- 3 實況的模擬——假想練習
- 4 善用「假設」
- 5 抱著「小幅讓步」的心態
- 6 堅持自己的主張
- 7 怎樣決定才適當
- 8 減少犯錯
- 9 替自己留下後路

第五章 技巧演練

1 令對方產生恐懼

100

2 適時反擊

3 攻擊要塞

4 「白臉」和「黑臉」的戰術

5 用轉折語做為前導

6 文件戰術

7 期限的效果

8 改變議題

9 打開談判僵局

第六章 雙方都受惠的談判

1 針對需要

2 態度溫和

3 謂求合作

第七章 非語言的溝通

1 展現獨特的氣質

2 無形的壓力

4 3 善用外在評語

談判的籌碼

第八章 讓對方點頭

148

1 聲東擊西

2 金蟬脫殼

3 欲擒故縱

4 扮豬吃虎

5 緩兵之計

6 草船借箭

7 赤子之心

8 走爲上策

第九章 各民族談判方式分析

1 美國式談判

2 北歐式談判

3 德國式談判

日本式談判

阿拉伯式的談判

共產國家式談判

中國式談判

第十章 談判的極限

182

理想和現實——如何謀求協調

最小極限的定義

最大極限的要件

設定讓步的最大極限

慎思提供配合的最小極限

透視對手的六項原則

第十一章 達成互惠的談判

200

解開「不滿」情結

化解對峙（對立）

授予象徵性職銜

3 2 1
解開「不滿」情結
化解對峙（對立）
授予象徵性職銜

4 以條件交換取得協議

第十一章 強硬的談判對手

216

- 1 沒什麼可談判的——防禦變化型
- 2 沒什麼可談判的——攻擊變化型
- 3 輪番上陣的——搭檔型
- 4 以衆擊寡的——團結型
- 5 利用最後期限的——壓迫型
- 6 設下圈套的——牽制型

第十二章 創造新局的談判

234

1 新型的談判者

- 《案例一》和竊賊進行談判
- 《案例二》如何搭救垂危好友

結語

240

談判專家

呂俊傑／編

徐駿出版社

編者的話

一個人如果想在社會上出人頭地，除了本身的理想外，更重要的
是實行這項理想的周詳計劃，和實現的毅力與決心，無論原本的計劃
有多麼的完美無缺，如果交到沒有實現能力者的手中，只有平白地糟
蹋掉。相反地，如果能巧妙的經由推動助力——高明的談判能力，便可
能呈現出另一番燦爛的風貌。

而以下的數點就是促成談判成功的重要因素，也是本書所詳細探
討的重點：

(一) 確立目標

任何一件談判都應以實現目標為最終目的，所以談判前的首要工
作就是確立目標。

(二) 收集和談判主題有關的資料

與談判主題有關的資料收集愈多，愈能避免在談判中迷失自己的
立場，也對自己本身是否能圓滿達成談判目的更具信心。

(三) 評估自己的實力

這是一種「知己」的步驟。高估自己或低估自己都會在談判進行

中產生莫名的阻力，因為高估自己，易於輕敵；低估自己，則易於膽怯。

(四) 了解談判對手

這是一種「知彼」的工夫。蒐集並研讀有關談判對手的書面資料，特別是他本人的談談記錄或著作，並在談判過程中仔細觀察對方的肢體語言，傾聽他的談話內容。

(五) 規畫策略

在此所指的是達成談判目標的基本程序與方向。策略是經過「知己」和「知彼」——特別是了解自己與對方的需要和實力之後所規畫出來的。針對不同的主題，或是不同的對手，我們都應該規劃出不同的談判策略。

(六) 實況演練

在演練過程中，我們可以發現準備不周之處，也可以發現自己的缺陷或是易犯的錯誤。我們即可進行彌補或糾正，以免在正式談判中吃虧。

無疑地，談判是一種境界極高的藝術，希望本書能夠成為讀者攀登上此門「高境界藝術」最便捷的階梯。

目 錄

1	掌握關鍵	1	第一章 何謂談判	12
2	第三章 點燃談判的戰火	2	了解談判	
3	1 談判前的準備	1	談判力與心理戰	
4	2 新式的準備工作	2	移動對方的立場和觀點	
5	3 擬定計劃	3	探查對方虛實	
6	4 知己知彼	4	5 掌握正確事實	
7	5 第二章 事先準備	5	6 移動對方的立場和觀點	
8	6 1 談判前的準備	6	7 知己知彼	
9	7 2 新式的準備工作	7	8 掌握正確事實	
10	8 3 擬定計劃	8	9 移動對方的立場和觀點	
11	9 第二章 事先準備	9	10 知己知彼	
12	10 6 1 談判前的準備	10	11 掌握正確事實	
13	11 2 新式的準備工作	11	12 移動對方的立場和觀點	
14	12 3 擬定計劃	12	13 知己知彼	
15	13 第二章 事先準備	13	14 掌握正確事實	
16	14 6 1 談判前的準備	14	15 移動對方的立場和觀點	
17	15 2 新式的準備工作	15	16 知己知彼	
18	16 3 擬定計劃	16	17 掌握正確事實	
19	17 第二章 事先準備	17	18 移動對方的立場和觀點	
20	18 6 1 談判前的準備	18	19 知己知彼	
21	19 2 新式的準備工作	19	20 掌握正確事實	
22	20 3 擬定計劃	20	21 移動對方的立場和觀點	
23	21 第二章 事先準備	21	22 知己知彼	
24	22 6 1 談判前的準備	22	23 掌握正確事實	
25	23 2 新式的準備工作	23	24 移動對方的立場和觀點	
26	24 3 擬定計劃	24	25 知己知彼	
27	25 第二章 事先準備	25	26 掌握正確事實	
28	26 6 1 談判前的準備	26	27 移動對方的立場和觀點	
29	27 2 新式的準備工作	27	28 知己知彼	
30	28 3 擬定計劃	28	29 掌握正確事實	
31	29 第二章 事先準備	29	30 移動對方的立場和觀點	
32	30 6 1 談判前的準備	30	31 知己知彼	
33	31 2 新式的準備工作	31	32 掌握正確事實	
34	32 3 擬定計劃	32	33 移動對方的立場和觀點	
35	33 第二章 事先準備	33	34 知己知彼	
36	34 6 1 談判前的準備	34	35 掌握正確事實	
37	35 2 新式的準備工作	35	36 移動對方的立場和觀點	
38	36 3 擬定計劃	36	37 知己知彼	
39	37 第二章 事先準備	37	38 掌握正確事實	
40	38 6 1 談判前的準備	38	39 移動對方的立場和觀點	
41	39 2 新式的準備工作	39	40 知己知彼	
42	40 3 擬定計劃	40	41 掌握正確事實	
43	41 第二章 事先準備	41	42 移動對方的立場和觀點	
44	42 6 1 談判前的準備	42	43 知己知彼	
45	43 2 新式的準備工作	43	44 掌握正確事實	
46	44 3 擬定計劃	44	45 移動對方的立場和觀點	
47	45 第二章 事先準備	45	46 知己知彼	
48	46 6 1 談判前的準備	46	47 掌握正確事實	
49	47 2 新式的準備工作	47	48 移動對方的立場和觀點	
50	48 3 擬定計劃	48	49 知己知彼	
51	49 第二章 事先準備	49	50 掌握正確事實	
52	50 6 1 談判前的準備	50	51 移動對方的立場和觀點	
53	51 2 新式的準備工作	51	52 知己知彼	
54	52 3 擬定計劃	52	53 掌握正確事實	
55	53 第二章 事先準備	53	54 移動對方的立場和觀點	
56	54 6 1 談判前的準備	54	55 知己知彼	
57	55 2 新式的準備工作	55	56 掌握正確事實	
58	56 3 擬定計劃	56	57 移動對方的立場和觀點	
59	57 第二章 事先準備	57	58 知己知彼	
60	58 6 1 談判前的準備	58	59 掌握正確事實	
61	59 2 新式的準備工作	59	60 移動對方的立場和觀點	
62	60 3 擬定計劃	60	61 知己知彼	
63	61 第二章 事先準備	61	62 掌握正確事實	
64	62 6 1 談判前的準備	62	63 移動對方的立場和觀點	
65	63 2 新式的準備工作	63	64 知己知彼	
66	64 3 擬定計劃	64	65 掌握正確事實	
67	65 第二章 事先準備	65	66 移動對方的立場和觀點	
68	66 6 1 談判前的準備	66	67 知己知彼	
69	67 2 新式的準備工作	67	68 掌握正確事實	
70	68 3 擬定計劃	68	69 移動對方的立場和觀點	
71	69 第二章 事先準備	69	70 知己知彼	
72	70 6 1 談判前的準備	70	71 掌握正確事實	
73	71 2 新式的準備工作	71	72 移動對方的立場和觀點	
74	72 3 擬定計劃	72	73 知己知彼	
75	73 第二章 事先準備	73	74 掌握正確事實	
76	74 6 1 談判前的準備	74	75 移動對方的立場和觀點	
77	75 2 新式的準備工作	75	76 知己知彼	
78	76 3 擬定計劃	76	77 掌握正確事實	
79	77 第二章 事先準備	77	78 移動對方的立場和觀點	
80	78 6 1 談判前的準備	78	79 知己知彼	
81	79 2 新式的準備工作	79	80 掌握正確事實	
82	80 3 擬定計劃	80	81 移動對方的立場和觀點	
83	81 第二章 事先準備	81	82 知己知彼	
84	82 6 1 談判前的準備	82	83 掌握正確事實	
85	83 2 新式的準備工作	83	84 移動對方的立場和觀點	
86	84 3 擬定計劃	84	85 知己知彼	
87	85 第二章 事先準備	85	86 掌握正確事實	
88	86 6 1 談判前的準備	86	87 移動對方的立場和觀點	
89	87 2 新式的準備工作	87	88 知己知彼	
90	88 3 擬定計劃	88	89 掌握正確事實	
91	89 第二章 事先準備	89	90 移動對方的立場和觀點	
92	90 6 1 談判前的準備	90	91 知己知彼	
93	91 2 新式的準備工作	91	92 掌握正確事實	
94	92 3 擬定計劃	92	93 移動對方的立場和觀點	
95	93 第二章 事先準備	93	94 知己知彼	
96	94 6 1 談判前的準備	94	95 掌握正確事實	
97	95 2 新式的準備工作	95	96 移動對方的立場和觀點	
98	96 3 擬定計劃	96	97 知己知彼	
99	97 第二章 事先準備	97	98 掌握正確事實	
100	98 6 1 談判前的準備	98	99 移動對方的立場和觀點	
101	99 2 新式的準備工作	99	100 知己知彼	
102	100 3 擬定計劃	100	101 掌握正確事實	
103	101 第二章 事先準備	101	102 移動對方的立場和觀點	
104	102 6 1 談判前的準備	102	103 知己知彼	
105	103 2 新式的準備工作	103	104 掌握正確事實	
106	104 3 擬定計劃	104	105 移動對方的立場和觀點	
107	105 第二章 事先準備	105	106 知己知彼	
108	106 6 1 談判前的準備	106	107 掌握正確事實	
109	107 2 新式的準備工作	107	108 移動對方的立場和觀點	
110	108 3 擬定計劃	108	109 知己知彼	
111	109 第二章 事先準備	109	110 掌握正確事實	
112	110 6 1 談判前的準備	110	111 移動對方的立場和觀點	
113	111 2 新式的準備工作	111	112 知己知彼	
114	112 3 擬定計劃	112	113 掌握正確事實	
115	113 第二章 事先準備	113	114 移動對方的立場和觀點	
116	114 6 1 談判前的準備	114	115 知己知彼	
117	115 2 新式的準備工作	115	116 掌握正確事實	
118	116 3 擬定計劃	116	117 移動對方的立場和觀點	
119	117 第二章 事先準備	117	118 知己知彼	
120	118 6 1 談判前的準備	118	119 掌握正確事實	
121	119 2 新式的準備工作	119	120 移動對方的立場和觀點	
122	120 3 擬定計劃	120	121 知己知彼	
123	121 第二章 事先準備	121	122 掌握正確事實	
124	122 6 1 談判前的準備	122	123 移動對方的立場和觀點	
125	123 2 新式的準備工作	123	124 知己知彼	
126	124 3 擬定計劃	124	125 掌握正確事實	
127	125 第二章 事先準備	125	126 移動對方的立場和觀點	
128	126 6 1 談判前的準備	126	127 知己知彼	
129	127 2 新式的準備工作	127	128 掌握正確事實	
130	128 3 擬定計劃	128	129 移動對方的立場和觀點	
131	129 第二章 事先準備	129	130 知己知彼	
132	130 6 1 談判前的準備	130	131 掌握正確事實	
133	131 2 新式的準備工作	131	132 移動對方的立場和觀點	
134	132 3 擬定計劃	132	133 知己知彼	
135	133 第二章 事先準備	133	134 掌握正確事實	
136	134 6 1 談判前的準備	134	135 移動對方的立場和觀點	
137	135 2 新式的準備工作	135	136 知己知彼	
138	136 3 擬定計劃	136	137 掌握正確事實	
139	137 第二章 事先準備	137	138 移動對方的立場和觀點	
140	138 6 1 談判前的準備	138	139 知己知彼	
141	139 2 新式的準備工作	139	140 掌握正確事實	
142	140 3 擬定計劃	140	141 移動對方的立場和觀點	
143	141 第二章 事先準備	141	142 知己知彼	
144	142 6 1 談判前的準備	142	143 掌握正確事實	
145	143 2 新式的準備工作	143	144 移動對方的立場和觀點	
146	144 3 擬定計劃	144	145 知己知彼	
147	145 第二章 事先準備	145	146 掌握正確事實	
148	146 6 1 談判前的準備	146	147 移動對方的立場和觀點	
149	147 2 新式的準備工作	147	148 知己知彼	
150	148 3 擬定計劃	148	149 掌握正確事實	
151	149 第二章 事先準備	149	150 移動對方的立場和觀點	
152	150 6 1 談判前的準備	150	151 知己知彼	
153	151 2 新式的準備工作	151	152 掌握正確事實	
154	152 3 擬定計劃	152	153 移動對方的立場和觀點	
155	153 第二章 事先準備	153	154 知己知彼	
156	154 6 1 談判前的準備	154	155 掌握正確事實	
157	155 2 新式的準備工作	155	156 移動對方的立場和觀點	
158	156 3 擬定計劃	156	157 知己知彼	
159	157 第二章 事先準備	157	158 掌握正確事實	
160	158 6 1 談判前的準備	158	159 移動對方的立場和觀點	
161	159 2 新式的準備工作	159	160 知己知彼	
162	160 3 擬定計劃	160	161 掌握正確事實	
163	161 第二章 事先準備	161	162 移動對方的立場和觀點	
164	162 6 1 談判前的準備	162	163 知己知彼	
165	163 2 新式的準備工作	163	164 掌握正確事實	
166	164 3 擬定計劃	164	165 移動對方的立場和觀點	
167	165 第二章 事先準備	165	166 知己知彼	
168	166 6 1 談判前的準備	166	167 掌握正確事實	
169	167 2 新式的準備工作	167	168 移動對方的立場和觀點	
170	168 3 擬定計劃	168	169 知己知彼	
171	169 第二章 事先準備	169	170 掌握正確事實	
172	170 6 1 談判前的準備	170	171 移動對方的立場和觀點	
173	171 2 新式的準備工作	171	172 知己知彼	
174	172 3 擬定計劃	172	173 掌握正確事實	
175	173 第二章 事先準備	173	174 移動對方的立場和觀點	
176	174 6 1 談判前的準備	174	175 知己知彼	
177	175 2 新式的準備工作	175	176 掌握正確事實	
178	176 3 擬定計劃	176	177 移動對方的立場和觀點	
179	177 第二章 事先準備	177	178 知己知彼	
180	178 6 1 談判前的準備	178	179 掌握正確事實	
181	179 2 新式的準備工作	179	180 移動對方的立場和觀點	
182	180 3 擬定計劃	180	181 知己知彼	
183	181 第二章 事先準備	181	182 掌握正確事實	
184	182 6 1 談判前的準備	182	183 移動對方的立場和觀點	
185	183 2 新式的準備工作	183	184 知己知彼	
186	184 3 擬定計劃	184	185 掌握正確事實	
187	185 第二章 事先準備	185	186 移動對方的立場和觀點	
188	186 6 1 談判前的準備	186	187 知己知彼	
189	187 2 新式的準備工作	187	188 掌握正確事實	
190	188 3 擬定計劃	188	189 移動對方的立場和觀點	
191	189 第二章 事先準備	189	190 知己知彼	
192	190 6 1 談判前的準備	190	191 掌握正確事實	
193	191 2 新式的準備工作	191	192 移動對方的立場和觀點	
194	192 3 擬定計劃	192	193 知己知彼	
195	193 第二章 事先準備	193	194 掌握正確事實	
196	194 6 1 談判前的準備	194	195 移動對方的立場和觀點	
197	195 2 新式的準備工作	195	196 知己知彼	
198	196 3 擬定計劃	196	197 掌握正確事實	
199	197 第二章 事先準備	197	198 移動對方的立場和觀點	
200	198 6 1 談判前的準備	198	199 知己知彼	
201	199 2 新式的準備工作	199	200 掌握正確事實	
202	200 3 擬定計劃	200	201 移動對方的立場和觀點	
203	201 第二章 事先準備	201	202 知己知彼	
204	202 6 1 談判前的準備	202	203 掌握正確事實	
205	203 2 新式的準備工作	203	204 移動對方的立場和觀點	
206	204 3 擬定計劃	204	205 知己知彼	
207	205 第二章 事先準備	205	206 掌握正確事實	
208	206 6 1 論談判	206	207 移動對方的立場和觀點	
209	207 2 掌握正確事實	207	208 知己知彼	
210	208 3 移動對方的立場和觀點	208	209 掌握正確事實	
211	209 4 知己知彼	209	210 移動對方的立場和觀點	
212	210 5 掌握正確事實	210	211 知己知彼	
213	211 6 移動對方的立場和觀點	211	212 掌握正確事實	
214	212 7 知己知彼	212	213 掌握正確事實	
215	213 8 移動對方的立場和觀點	213	214 知己知彼	
216	214 9 掌握正確事實	214	215 移動對方的立場和觀點	
217	215 10 知己知彼	215	216 掌握正確事實	
218	216 11 移動對方的立場和觀點	216	217 知己知彼	
219	217 12 掌握正確事實	217	218 移動對方的立場和觀點	
220	218 13 知己知彼	218	219 掌握正確事實	
221	219 14 移動對方的立場和觀點	219	220 知己知彼	
222	220 15 掌握正確事實	220	221 移動對方的立場和觀點	
223	221 16 知己知彼	221	222 掌握正確事實	
224	222 17 移動對方的立場和觀點	222	223 知己知彼	
225	223 18 掌握正確事實	223	224 移動對方的立場和觀點	
226	224 19 知己知彼	224	225 掌握正確事實	
227	225 20 移動對方的立場和觀點	225	226 知己知彼	
228	226 21 掌握正確事實	226	227 移動對方的立場和觀點	
229	227 22 知己知彼	227	228 掌握正確事實	
230	228 23 移動對方的立場和觀點	228	229 知己知彼	
231	229 24 掌握正確事實	229	230 移動對方的立場和觀點	
232	230 25 知己知彼	230	231 掌握正確事實	
233	231 26 移動對方的立場和觀點	231	232 知己知彼	
234	232 27 掌握正確事實	232	233 移動對方的立場和觀點	
235	233 28 知己知彼	233	234 掌握正確事實	