



# 向川普 學談判

設下籌碼與時間陷阱，  
讓對手就算被賣了也感謝你！

Trump-style Negotiation  
Practical Strategies and Tactics for Making Every Deal

**人生無處不是談判，無時不在談判！**

從嬰兒跟媽媽哭著要喝奶，到跟老闆談加薪、買賣車子、房子等各種標的，拿著企畫書跟金主募資、找金援，到邁向領導人之路，我們都要向川普學談判！

大陸資訊及研究中心



0056999

## 你每天都和身邊的人談判。你只是不自覺。

「談判」是唐納·川普賴以致富的談判之道，也是必備武器。而它最完美的執行者，就是最了解川普的親信顧問：喬治·羅斯。羅斯在火紅節目「誰是接班人」中展現深厚實力，他是明星談判專家。而他以精準的眼光洞悉人性，執行計畫，是談判桌上的常勝將軍，川普在商場上與他合作超過三十年，以易懂、會話式的寫作風格，帶領讀者一步步認識、練習、熟悉談判的關鍵之處與實踐之路！

談判不是辯贏了就好，請掌握川普式談判的三目標、八要訣！  
川普的談判技巧就是他成為億萬富翁、政商通吃的重要原因。  
說話得體只是談判的一小部分！你要觀察解讀的還有很多！

### 談判的八大要訣

- 1.和人談判時一定要採取「策略性思考」。
- 2.談判是最終達成某種結論的，「一連串溝通」運作。
- 3.請你在心中問對方，你說你想要的是什麼？你真正想要的又是什麼？
- 4.化身銷售大師：以精彩、大膽的表演來推銷構想。
- 5.放出合理化煙幕：用自己的「標準表格」讓對方信以為真。
- 6.運用最省力原則：給對方必要的大量資訊，好讓他做出有利於己的選擇。
- 7.設下時間陷阱：誘導對方投入最多的時間或金錢，因為投入愈多，愈難以放棄交易。
- 8.打造廢物計畫：以對方無法接受的糟糕方案，迫使他接受自己真正想要的方案。

閱讀你的風格

高寶書版



推薦序 看傳奇人物如何談判

劉必榮

4

川普的話

12

前言 「川普式談判」的策略性思考

14

緣起 從十五分鐘到十五年的談判課

22

1 談判是一場沒有規則的遊戲

24

## 第一部 向川普學談判的關鍵

2 談判成功三要素：信任、和諧和滿足

44

3 挖掘談判動機並注意陷阱

63

4 為推銷自己來一場華麗的演出

81

5 利用期限控制節奏取得談判主導權

97

6 談判始終不離人性

117

7 掌握資訊，提高談判致勝機率

137

8	設定底線，保持彈性的談判空間	152
9	文件紀錄也是致勝的關鍵	168
<b>第二部 川普式談判如何因應特殊情況</b>		
10	強效談判術的作用力與反作用力	192
11	輕鬆與三大難搞人談判	211
12	強硬策略是七傷拳，不可輕易出招	229
13	談判高手的四要、四不要	243
14	利用電話和電子郵件談判的要訣	260
15	利用備忘錄記錄各種承諾	279
16	實戰演練	289
17	進階談判高手	312