

《絕對不會輸的交涉術》

图书基本信息

书名：《絕對不會輸的交涉術》

13位ISBN编号：9789866739538

10位ISBN编号：9866739538

出版时间：20080526

出版社：臉譜出版社

作者：大橋弘昌

页数：216

译者：邱麗娟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《絕對不會輸的交涉術》

內容概要

日本亞馬遜網路書店 最高評價

日本執業大律師紐約百戰勝典大公開！

要想交涉成功，千萬記住：不管碰到什麼狀況，都不要說「No」，要說「Yes, If」；

當對方提出令你滿意的條件，也不要馬上說「Yes」，而要說「Yes, If」。

通常我們跟人協商時，總是認為

做人要實在？錯！「厚著臉皮」從高點談起就對了；

有把握才上？錯！要帶點風險，較能順利進行；

先出價先贏？錯！最初的談判價碼一定要讓對方出；

掌握主導權？錯！順應對方的節奏其實更好談；

堅持到最後？錯！所有爭議用「打包」策略一次搞定；

禮多人不怪？錯！胡亂道歉反而會把自己逼入絕境；

要速戰速決？錯！設定「談判期限」只會屈居下風；

老闆在最好？錯！沒有權限的人交涉才最有利；

~~~~~

## 本書目錄

前言

### 第1章

唯有知道勝利方式的人，才能在談判中獲勝！

讓您不會屈居下風的「美式想法」

1 掌控「時間」就能掌控「談判」

2 談判要「厚著臉皮」從高點談起

3 將自己的主張「換算成金錢」

4 有時需「轉守為攻」，扭轉形式

5 「王牌」，就該用對時刻

6 絕對不動搖事前決定的「底線」

7 想贏，就要拋棄一切權限！

8 沒有權限的人是更好的交涉窗口

9 直接與「決裁權者」交涉

10 交涉前，要多準備幾個腹案

### 第2章

知己知彼，才能百談百勝

如何讓對方認為自己是「很厲害的對手」

1 當你想逃時，就已經輸掉了談判

2 沒交鋒就讓步，只會被對方瞧不起

3 談判時帶點風險，較能順利進行

4 冒著風險卻失敗時，再來想對策

5 無論何時，都絕對不能小覷對手

6 別認為「自己的價值觀一定對」

7 經常回顧「談判目的」再行動

8 談判桌上常抱著「比賽」的感覺

9 不可說謊，但也沒必要將事實和盤托出

10 胡亂道歉反而會把自己逼入絕境

11 儲備好有利談判的對等實力

### 第3章

你可以掌握自己的需求嗎？

「美式談判」理論的實踐！

1 最初的談判價碼一定要讓對方出

# 《絕對不會輸的交涉術》

- 2不說NO，而要說：YES, IF.....
- 3就算想說YES，也要說：YES, IF.....
- 4不要反報價，彙整「談判結果」
- 5讓步時，讓出的幅度要越來越小
- 6要記得「底線」下方「還有底」
- 7在達成協議之前，再多要一些讓步
- 8提出幾個具體的「選項」給對方
- 9達成「雙贏交涉」的必備條件
- 10爭論點一定要「彙整起來」解決

## 第4章

無論在什麼狀況下，都要創造對自己有利的局面

引導談判對手心理的方法

- 1如何創造「對自己有利的情況」
- 2在自己的主張外再加上「客觀依據」
- 3不可把對方提供的資訊拿來當判斷依據
- 4能看穿「對方期望」就能贏得談判
- 5切割「談判爭論點」與「對方人格」
- 6將決定的主導權交由對方，絕不強迫
- 7「短期利益」與「長期利益」都要考量
- 8談判時，不能摻雜自己的感情
- 9設定「談判期限」在談判桌上會居下風

## 第5章

談判之前就已經開始在談判了

如何讓「人情」與「法理」站在自己這一邊

- 1談判團隊一定要「量少質精」
- 2把對立意見轉為提升談判效果
- 3用「好壞人組合」進行交涉
- 4談判專家都很會讓律師「當壞人」
- 5交涉僵住時，請好好使用「中立的第三者」
- 6有些人際關係不能用談判方式
- 7有法律「助陣」就能贏得談判
- 8當對方有「法律助陣」時如何對抗
- 9「合約書」要寫到什麼程度？
- 10如果談判輸了的話.....

# 《絕對不會輸的交涉術》

## 作者簡介

大橋弘昌

美國紐約州律師，日本外國法事務律師。

一九六六年生，慶應義塾大學法學院畢業，美國南方衛理公會大學（Southern Methodist University）法學研究所畢業。在西武百貨店商事管理部、山一證券國際企畫部任職後，赴美取得紐約州律師資格，進入漢斯與伯恩（Haynes and Boone, L.L.P.）等大型法律事務所工作，於二〇〇二年成立「大橋&馮法律事務所」，目前在紐約、達拉斯、東京三個都市裡設有辦事處（東京辦事處的名稱為「大橋&馮外國法事務律師事務所」），擁有日本在美企業一百間公司以上的委託企業。精通公司法、專利法、勞動雇用法、訴訟法、稅法等領域，業務遍及美國、日本、台灣。

# 《絕對不會輸的交涉術》

## 精彩短评

1、一节一节，每一个例子都很真实很巧妙，人和人之间也简单也复杂！推荐！

# 《絕對不會輸的交涉術》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)