

《知識．從零開始》

图书基本信息

书名：《知識．從零開始》

13位ISBN编号：9789862417838

出版时间：2013-10-9

作者：谷原誠,弘兼憲史,福田地藏

页数：168

译者：黃怡筠

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

內容概要

從零開始學商業交涉術，

了解自己、活用各種心理戰術，

即使不善辭令也能成為談判高手！

何謂哈佛式談判術？如何分辨對方的表面話與真心話？如何將談判由「NO」轉變成「YES」？

談判是一種溝通的過程，過程中不免面臨雙方損益的協調與考量，如何在交涉過程中掌握自己的立場，並找出雙方的妥協點，以達到雙贏的結果，即為成功的商業談判。

翻開本書，跟著作者谷原誠（日本未來總合法律事務所律師）的腳步，帶領你掌握完美談判的秘訣！

破除成見、從零開始，打造成功的商業談判！

本書以循序漸進的架構，序章首先帶領讀者了解自己客觀立場，說明談判談判能力並非一種先天的能力，而是可以透過努力習得的技巧。而後輔以實際案例及漫畫的形式，分析各種談判術之運用技巧、談判時雙方的共識點、不同情境之下的各種談判技巧、以及七種人格類型的談判弱點。

從達成度的角度判斷輸贏

改變想法，從達成度的角度判斷輸贏。太在意輸贏的人往往以為「談判中的輸贏就是我個人的輸贏」，作者指出其實勝負可以換個角度評斷，即使對對手做出讓步，也會將讓步視為是為了贏得談判的手段之一。

事前準備工作

此外，事前準備是談判的成功關鍵，若不做好充分的調查，也就無法判斷對手所說是真是假。談判前製作檢查清單，檢視本次交涉的「目的是什麼？」、「讓步的底線在哪裡？」、「對手在談判破裂時，可能怎麼處理？」、「預估會在什麼條件下達成協議？」等面向，鼓勵讀者製作屬於自己的檢查清單。

事後回饋檢討

談判結束後，一定要回顧，給自己一些回饋。如同運動比賽，參賽後也需回顧比賽狀況，研究有哪些可以改善精進的地方，之後再繼續練習。談判也是如此，首先學習談判的技巧，然後回顧整個談判過程自我檢討，研究有哪些該改善之處，然後回饋到下一次的談判中。

作者簡介

谷原 誠（たにはら まこと）

律師。一九六八年出生於日本愛知縣，明治大學法律系畢業。一九九一年通過司法考試，以其訓練有素的提問能力、談判能力、理論能力等等作為武器，協助企業法務、企業重整、交通事故、不動產問題等等的案件、事件獲得解決。目前為未來總合法律事務所的合夥人。在「報導驛站」、「超級J頻道」等等提供解說服務。

著作有「隨心所欲影響他人的談判、說服技巧」（同文館出版）、「讓律師教內向的你如何談判」（日本實業出版社）、「尖銳的『提問力』」（三笠書房）、「打動人心的提問力」（角川書店）、「策略性談判術的精義」（寶島社）等等。電子報「律師偷偷告訴你絕對能贏的辯論精義」也備受好評。

作者部落格：<http://ameblo.jp/mtanihara/>

書籍目錄

前言

什麼是商業交涉？

如何擁有談判交涉能力？

序章 交涉的基礎知識

1 何謂交涉

2 為什麼要交涉

3 交涉對象是敵是友？

4 交涉時的事前準備

5 交涉時理性與感性的平衡

6 理想的交涉

專欄「什麼樣的性格適合從事談判交涉工作？」

第一章 先了解自己，之後才能成為交涉專家

1 客觀掌握自己的立場

2 如何發揮出自己的最大能量

3 如何亮出王牌，讓對方讓步

4 如何找出雙方各自主張中的妥協點

5 即使不善辭令也能順利交涉的方法

6 告知缺點的方法

第二章 如何順利進行交涉

1 何謂腦力激盪？

2 從對話的進行掌握對方的策略

3 何謂哈佛式談判術？

4 何謂雙贏的WIN-WIN交涉術？

5 如何了解對方的需求

6 分辨對方的表面話與真心話

7 引誘對方說出真心話的問話方式

8 如何從對方口中套出情報

9 如何透過說話激起對方注意

10 什麼時候該提出自己的主張？

11 怎麼做才不會被對方牽著鼻子走

12 如何因應對方的反駁

13 利用交涉的中場休息，保持冷靜

14 動搖對方立場的心理技巧

15 運用沈默的心理作戰

專欄「談判時有沒有性別差異？」

第三章 交涉的共識點

1 利益與風險的平衡點

2 該告訴對方多少訊息？

3 訂出交涉的底線

4 讓對方獲勝

5 交涉時如何避開風險

6 交涉該在何時劃下句點？

7 交涉失敗之後的回饋

第四章 不同情境的各種交涉技巧

1 對象別 與上司交涉

2 對象別 與部下交涉

3 對象別 公司不同部門間的交涉

- 4 對象別 與廠商窗口的交涉
- 5 立場別 即使第一次見面也能居交涉優勢
- 6 立場別 即使新進人員交涉也能居上風
- 7 場所別 在自己公司內交涉
- 8 場所別 在對手公司內交涉
- 9 場所別 在公共場所交涉
- 10 狀況別 打破膠著狀態的交涉
- 11 狀況別 利用一貫性法則進行交涉
- 12 狀況別 迫使對方果斷決定的交涉
- 13 狀況別 刺激對方競爭心理迫其下定決心的交涉
- 14 狀況別 將「NO」轉變成「YES」的交涉
- 15 狀況別 與霸道對手交涉
- 16 狀況別 夾在顧客與上司之間的交涉
- 17 狀況別 握有對話主導權時的交涉
- 18 狀況別 創造第一次拜訪推銷就成功的交涉方法
- 19 限制別 在對方有期限限制下的交涉
- 20 限制別 在自己有期限限制下的交涉

專欄「透過服裝、態度帶給對方不同的印象」

第五章 弱點克服術 - 鍛鍊交涉能力

- 1 看穿七種交涉對手的弱點
- 2 體諒對方的大好人型
- 3 犧牲自己避免對立的和平型
- 4 將人與事情混為一談的主觀型
- 5 容易流於情緒的感情用事型
- 6 容易聽信人言的單純型
- 7 走一步算一步的隨機應變型
- 8 計較成敗的好勝型
- 9 增進交涉能力的問題回饋

結語

索引

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