

交涉力



[交涉力_下载链接1](#)

著者:大串亞由美

出版者:天下雜誌股份有限公司

出版時間:2007-5-30

裝幀:平裝

isbn:9789866948763

交涉力——15秒抓住對方，90秒搞定一切

有過以下的經驗嗎？

- 跟對方說得太強硬，本來交涉可以圓滿結束，卻一直談不攏。
- 相反地，想說的話不能直截了當地說，唯唯諾諾地附和對方，最後空手而回…。
- 一坐上談判桌就緊張起來，腦袋裡一片空白。

- 一直沒辦法說服上司，悶悶不樂地度過一天又一天。
- 要訓誡部下時，不分青紅皂白就生氣，也不能好好聽部下說話。
- 在重要的提案會上，用不得要領的方法說話，無法引起大家共鳴。
- 朝會的三分鐘講話，每次都說點受歡迎的內容，但事與願違，每戰皆敗。
- 想拒絕別人，卻難以啟齒，因而惱恨在心。

看完這本書後，你可能產生這樣的變化：

- 能注視對方的眼睛，有自信地說話。
- 不擊倒對方，自己也不被對方打倒，能拿捏交涉的分寸。
- 重要的地方，不會感覺不好意思，能從容、果斷地說話。
- 面對難纏的對手，不怕說話時出現空檔，能冷靜地說話。
- 不論對誰，不喜歡的就說不喜歡。
- 希望部下或上司做的事，能對他們說出來。
- 被拒絕，也不會過度難過，能繼續努力。
- 重新審視與上司、部屬之間的關係，公司內部的意見溝通慢慢開始變得順暢。

在日本經營管理顧問界有「教室的女王」之稱的大串亞由美，一年上課天數曾高達276天，受歡迎的程度可見一斑。這本書是大串首次嘗試寫作的心血結晶，不改他上課時暢快淋漓的爽快作風，在這本書中他也傾囊相授其卓越的交涉技巧。

大串開宗明義說談判並不是侵略性的，而是以雙贏為目的，他稱這種溝通方式為「果斷式交涉術」，接下來並逐章揭示許多實用的「工具」與使用步驟。包括一開始出場時用於自我介紹的「十五秒演說術」、坐下來談後打動對方的「九十秒說話術」、讓對方點頭的果斷式四步驟、拒絕時用「三明治說話法」及爽快地拜託別人的六個步驟…等，大串一一傳授適用各種不同情境的交涉招數。

大串的建議及方法均十分具體、易懂，透過整理歸納、引用例句的說明方式，更讓人有如親臨上課現場，並且可以想像實際活用的場面。相信讀完此書，可獲得很多「明天就用得上」的技巧，這也是大串果斷式研修的最大特色。

作者介紹：

大串亞由美 Ayumi Ohkushi

Globalink有限公司的CEO。大學畢業後，進入日本HP，在HP十四年之間，他擔任人事部的雇用／教育、女性活性化專案領導、海外派遣經理、人事溝通經理、員工意識調查專案領導等職位。一九八八～

一九九〇年，調派至美國加州HP總公司，參與人事部門的工作，並學習國際溝通。

其後，他歷經企管顧問公司，並於一九八八年創立Globalink，以「國際性規模的人才活用?人才培訓」為主旨，從異文化溝通、管理、待客販賣等，從事全方位商業溝通的

企業、團體研修及人才培訓的顧問業務。

他的實際業績，包括連續五年、每年超過二百五十天的研修，在二〇〇五年更創下「一年二百七十六天」的紀錄。

主要的客戶包括香奈兒、三井不動產、Sony Marketing、日本甲骨文、京王電鐵、明治乳業、住友重機械、NEC SOFT、凸版印刷、新生銀行、虎屋.....等許多知名企業。

目錄: 推薦序 交涉要先留白，才有空間／李仁芳

推薦序 為國際化的談判做準備／劉必榮

推薦序 交涉力—組織及個人投資報酬率最高的成功要素／黃文成

前言 「一年二百七十六天」的理由——說「不」也可以握手

第一章

用積極式會話提高交涉的打擊率——不擊倒對方，也不被對方打倒，如何爽快的自我主張？

到底什麼是「積極式」？

讓難搞的對手說「YES!」的要點

「積極式」的目標是雙贏

不論是誰，不論從幾歲開始，都能提升溝通力

目標不只是「會說話的人」，而是「能讓人傾聽的人」

決定「自我目標」(My Goal)

第二章 感變你第一印象的「十五秒演說」——用十五秒打開對方的「耳朵」

為什麼剛開始的十五秒印象如此重要？

構成「十五秒」的五個步驟

打開對方耳朵的開場白——用「間歇」來做雙向溝通

結語是連接下一次機會的開場白——以打動對方的語言做結尾

讓對方洗耳恭聽的自我介紹要點

CASE#1 大串亞由美的十五秒演說

提高好感度的「四把鑰匙」

專欄 人為什麼會緊張？

第三章 讓對方動心的九十秒最強說話術(Talk)——用九十秒讓對方想說「YES!」

為什麼是「九十秒」？

構成九十秒演說的六個步驟

九十秒演說用「前置型態」(Prefix style)

CASE#2 大串亞由美的九十秒演說

九十秒演說的七項原則

WORK 擴展機會的自我分析

CASE#3 大串亞由美的「擴展機會的自我分析」

第四章 引出「YES!」的積極式交涉術——四個步驟邁向雙贏目標

STEP 1 從「可以握手的地方」起步

「賣不出去的交涉語」常常出現

在初期階段爭取初步認同的訣竅

交涉的速度取決於「主語」和「結語」

說法拙劣讓成交愈來愈遠

專欄 積極式與眾不同之處

STEP 2 找出彼此雙贏的地方

「What」與「Why」共有的「檸檬水故事」

從對方的字典有效果地找出「關鍵字」

交涉要用「施與受(Give & Given)」

專欄 交涉有「進展」的一瞬間

STEP 3 要讓對方說話，要好好「傾聽」與「詢問」

好好地「傾聽」，有技巧地「詢問」

「封閉式問題(Close-end)」→「二選一」→「開放式問題(Open-end)」的質問術
用「接尾令」的詢問法引出關鍵字
深入話題的「四類型」發問法
STEP 4 不留記錄也會留在記憶中的結語
爽快的道別帶來機會

第五章

對難搞的對手說「NO!」的技術——只要有誠意、勇氣和技巧，你會變，對手也會變！

用「三明治」說話法來提出反對
提早引出對方的反駁，避免「緊要關頭的NO」
積極式說出「NO」的技術
爽快地拜託別人的六個步驟

第六章

決定「做與不做(Dos&Don'ts)」並實踐積極式速習法——首先，立刻從今天起！

有技巧地傳達誠懇心意的積極式溝通
能否實踐「已經了解的事情」，結果迥異
積極式溝通達人的隨意檢定表(Random Checklist)
卷末附錄「自我主張式溝通力」檢定表

附錄 1 一分鐘檢定你的「積極度」

附錄 2 一分鐘檢定你的「表現力」

附錄 3 依對手類型出招的攻略法

後記 積極主張贏得認同

• • • • • [\(收起\)](#)

[交涉力_下载链接1](#)

标签

研修。。。。

经济

171.1

评论

[交涉力_下载链接1](#)

书评

[交涉力_下载链接1](#)