

<<魔鬼交涉术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼交涉术>>

13位ISBN编号：9787802515499

10位ISBN编号：7802515491

出版时间：2010-9

出版时间：金城出版社

作者：谷原诚

页数：172

译者：易扬

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：<http://www.tushu007.com>

<<魔鬼交涉术>>

内容概要

面对嘴巴似机关枪的对手——“请稍等”“请再重复一遍”——运用间隔交涉术，削弱对方气势如果不擅长言辞，那就沉默到底吧，——沉默交涉术，交涉中的王牌战术正向交涉术——正向理解、正向回应，拒绝就可以被逆转为OK！

将可能出现的问题预先排除。

引导对方进入你的预设点——假设交涉术“只有在六小时之内”、“只有在这里”——暗中迫使对方就范的限定交涉术不必采取强硬态度，而以若无其事的简单询问提出要求，这样才更容易得到对方正面的回应——询问交涉术不管多么不擅言辞、不懂交涉、不会为自己辩解，《魔鬼交涉术:律师亲授日常必备的交涉心法》都能教你以弱胜强，避免吃亏！

大多数人以为：强势、口舌如簧的人才能在交涉中占据优势。

事实却并非如此。

个性老实、不擅言词，也同样是交涉制胜的利器，只要懂得善加利用，就同样能达到成功交涉的目的。

你是常常不知如何拒绝别人的人吗？

你是与人相处愉快，但一涉及利害关系，就立刻屈居下风的人吗？

你是个性温和、沉默寡言、很好说话却因此常吃闷亏的人吗？

若是如此，那你就跟《魔鬼交涉术:律师亲授日常必备的交涉心法》作者一样，是位地地道道的好人、老实人！

当老实人很好，但总是吃亏就不好。

所以，这本书不要你改变自己的好个性，只教你怎样善用这些个性，让不够强势、拙于言词、常常替人考虑……成为成功交涉、维护自身权益的利器！

<<魔鬼交涉术>>

作者简介

谷原诚，现任律师，经营来来法律事务所。

毕业于明治大学法学部，1991年通过日本国家司法考试。

目前在《报导STATION》、《SUPERJCHANNEL》（朝日电视台）等解说节目中常可看到他活跃的身影。

他小时候是个胆小而常被欺负的小子，甚至因为个性懦弱不懂拒绝别人，而常常吃闷亏，然而这样个性的人，长大后居然成为专精谈判交涉的执业律师！
究竟是什么改变了他？

多年律师专业训练及实际交涉经历，令他发现，强词夺理无济于事，学会运用“专为弱势开发的交涉术”才是致胜王道！

<<魔鬼交涉术>>

书籍目录

Chapter1 建立在人性之上的交涉 不作任何改变,就能在交涉上有所突破 懦弱的少年 本不适合当律师的我 这招行得通! 哈佛交涉术 心理学家的心理法则 建立在人性之上的交涉术 不再是以前的我 导向理性,再做选择 把弱势当作武器!Chapter2 交涉,就要脱离“好人邦” 从“好人”类型的分析开始 导致交涉不利的四种类型 好人“半熟瓜”型 避免对立的“和平主义者”型 别人说什么马上就相信的“儿童”型 容易感情用事的“公子哥”型Chapter3 不擅言词反而更有效果 交涉的重点是利害关系的一致性 最厉害的交涉行家——婴儿 抛弃“胜负”的观念 “我才不想让步呢”——自尊的困境 老实人更擅于运用相对关系 战略重于气势Chapter4 这样交涉,就一定会成功! 专为弱势者开发的逆转交涉术 让对手倾听的潜规则 在交涉中获取五项情报 “只限这里”或“只限现在” 用简单“询问”代替态度强硬 交涉必胜的工具:假设说话术 打破防御的必杀技:“一点儿都没错!” 拒绝变OK:正向应对术 满足对方的自尊:明褒实贬法 做时间的魔术师 制造间隔的交涉法 究竟询问法 “狐假虎威”威胁法 最后的王牌:沉默说话术 始终不能懈怠Chapter5 给无法说“NO”的你 最好用的“拒绝术” “拒绝”的六项基本技巧 转嫁式交涉:交错挥拳法 第一次可以忍气吞声,第二次必须拒绝Chapter6 交涉其实就这么简单 律师亲授交涉脚本的制作 摸清对手底细 头脑风暴 预测“中立点” 模拟交涉 “脑内控制”感性-理性Chapter7 交涉细节决定成败 交涉致胜的六个关键 在自己的地盘进行交涉 准备就绪之前,不可按时方电话 替代手段决定输赢 “先”或“后”提出要求,怎样比较有利 必须说“NO”的临界点 扮演“想要做的自己”Chapter8 交涉的经典实例 交涉技巧的现场运用 策略地制造限制 微笑着提出威胁 以假设性的说法提出条件 后记交涉中你是最强的!

<<魔鬼交涉术>>

章节摘录

插图：就在这个时候，我看到了一本名作：《透视影响力：人类史上最诡谲强大的武器总解析》由美国心理学者所写的关于社会心理学的书。

哈佛交涉术是用于理性世界的交涉方式。

然而这本书所解说的，却是非理性的心理法则，其中针对人心如何受到理性以外的情绪所左右，提出了客观有力的证据。

书中谈到了这样的心理法则：人们会答应自己喜欢的人所提出的要求，而对自己讨厌的人所提出的要求，则是相应不理。

比方说，走在路上突然有人提出要求：“不好意思，可以帮我按摩一下肩膀吗？

五分钟就好。

”你会怎样回应？

相信你一定不会答应吧！

如果是我，同样不可能答应。可是，如果是自己喜欢的人提出这样的要求，我们就一定会很高兴地帮他按摩。

这就是“善意的法则”。

此外，人们如果接受了别人什么东西，就一定会想办法回报，这被称为“反馈的法则”。

比如，在超市试吃了什么东西，要是不买而立刻走掉的话，总会觉得有罪恶感。

“不……不好意思，我下次再来买”。

明明自己并没有做错事，但就是会不由自主地道歉。

<<魔鬼交涉术>>

后记

本书的目标读者群并不是盛气凌人的交涉者。

这样的人，素有一种压倒别人的气势，在交涉中应该可以获得某种程度的成果。

本书的主要目的是，使气势不强的人，即使在与盛气凌人者交涉时，也可以依照书中介绍的技巧与心态获得最大利益，气势较弱的老实人往往视交涉为一件苦差。

然而，我希望大家能够了解，对于交涉而言，气势较弱反而比较有利。

因为气势较弱，所以会充分准备，组织缜密的理论，小心翼翼地观察对方的状况，再以最好的状态进行交涉。

当然，本书所述的技巧不可能全部运用自如。

不过，正如剑豪宫本武藏所言，“千里之道，亦由步步行之。

因此，希望你能够一点一滴地慢慢学习，并使用在交涉的实战上。

如此一来，不管是面对什么类型的交涉，应该都可以获得相当不错的成果。

<<魔鬼交涉术>>

编辑推荐

《魔鬼交涉术:律师亲授日常必备的交涉心法》：日本律师联合会，日本交涉力研究会联合倾力推荐应聘面试，自我介绍，婉拒借钱，谢绝推销，买卖交易，维权理赔，商场谈判法庭辩论，以上状况必用《魔鬼交涉术:律师亲授日常必备的交涉心法》！

<<魔鬼交涉术>>

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:<http://www.tushu007.com>