第一图书网, tushu007.com

<<犹太人笔记本的秘密>>

图书基本信息

书名：<<犹太人笔记本的秘密>>

13位ISBN编号：9787510417658

10位ISBN编号：7510417651

出版时间：2011-5

出版时间：马克·富冈、 杨田 新世界出版社 (2011-05出版)

作者：马克·富冈

页数：197

译者：杨田

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

前言

“你好，我是马克·富冈。
”　　当我递出这样的名片时，对方通常会流露出诧异的表情。
我既不是艺人，也不是日裔美国人，更不是以新加坡或香港为据点的华裔商人，所以大家会诧异我的名字中竟然有英文。
其实我是地地道道的日本人，在一家大型上市公司工作，有父母起的正统的日本名字。
但无论是在公司，还是在公司外，大家都习惯叫我“马克”。
不仅同事和上司叫我“马克”，连国外的客户在给我打电话时也说：“我找马克先生。
”　　现在，我的生意网络遍布全球，定期对200名以上的外国人进行培训，对我而言，“马克”这一称谓和我的身份很相符。
我曾经和76个国家的公司高管进行过谈判，在此过程中积累了丰富的谈判经验。
这些经验不仅适用于日本，也适用于其他国家。
我写此书，就是希望将这些经验传授给读者。
也许有读者会纳闷：“既然是一本关于谈判的书，为何作者在开篇没有直接进入主题，而是谈到了自己的奇怪名字？
”　　在此，请允许我做一下简单的解释。
谈判是一种构建人际关系的技巧，是让自己给对方留下深刻印象，进而达成商业目标的方法。
如大家所知，要掌握谈判技巧，就必须学会“推销自己”。
国际一流的谈判专家都熟悉如何跟对手交锋，以及如何在对手心中树立自己的形象。
当然，能够推销自己并不表示掌握了真正的谈判能力，它还包括很多复杂的技巧，本书将逐一给大家介绍。
“推销自己”换句话说就是“让对方另眼相看”，或者“给对方留下深刻印象”。
这一技巧对谈判大师来说，就像必须随身携带手机和电脑一样，是不可或缺的东西。
接下来，为了帮助读者理解如何推销自己，我给大家讲一个小故事——我的“非马克”时代。
在日本企业中，被叫做“马克”的员工非常少。
名字好坏暂且不论，这一称呼已经足以给大家留下深刻印象。
其实，我最初迈出社会新鲜人第一步时用的名字并不是“马克”，而是“富冈雅司”，一个极为普通的日本名字。
大学毕业后，我进入日本一家大型制造企业，并被分配到海外销售部就职。

<<犹太人笔记本的秘密>>

内容概要

我们每天都在以各种方式与他人谈判，与客户谈生意，与老板谈加薪，与孩子商量每月的零花钱，与伴侣协商如何度周末……　马克·福冈编著的《犹太人笔记本的秘密》记录了杰出的谈判大师与70余国谈判高手谈判积累的实战经验，以及全世界最精明的商人犹太人迈克笔记本中记录的谈判技巧，用轻松、幽默的语言，独特、灵活的谈判视角，为你的日常工作、生活、学习提供了简单易学的谈判经验和技巧，可以让你摆脱悲情上班族的生涯，成为谈判高手。

作者简介

作者：（日本）马克·富冈 译者：杨田马克·富冈，日本行销及谈判专家，活跃于世界76个国家之间，利用捕获人心的谈判技巧，解决了无数棘手的商业谈判，创造了数十亿日元的销售业绩。
他不仅将世界上最精明的商人——犹太人控制在股掌之间，还让一万余欧美人士点头说YES。
目前，他已有遍及世界各地的商业网络，并以销售专家的身份活跃于国际舞台。

<<犹太人笔记本的秘密>>

书籍目录

第一章 迈尔先生教我的事——赚了钱也不会让对手记恨的智慧永远别把自己当“老鸟”“体贴的接待”是商业活动的序曲要有赚了钱也不会让人记恨的智慧欲想了解对手，先笑谈自己01牢记“三角定位”和“引导者效应”运用“指导者的高度”，让对方对你产生敬意01利用“预定议程”控制时间让对方畅所欲言，使自己的主张更有逻辑性区分“事实”和“意见”学会操纵数字和对手共进午餐不是为了“填饱肚子”争取“主场”优势着装和公文包代表着公司的门面，迈尔教我的让犹太人说“YES”的技巧第二章 在海外练就的“不败”技巧日本人在国际谈判中需要注意的三点美国人的谈判技巧：一鼓作气掌握谈判主动权意大利人的谈判技巧：活跃场内气氛，促进谈判成功西班牙人的谈判技巧：利用美酒、美食和谈话加强了解阿拉伯人的谈判技巧：讨对方欢心，促进谈判成功韩国人的谈判技巧：在模仿中创新实现自己的原创印度人的谈判技巧：用轰炸式的提问使对方疲劳中国人的谈判技巧：将风险降到最低德国人的谈判技巧：为了说服对手不计较得失法国人的谈判技巧：顺其自然，率性而为……第三章 确定谈判目标不——让难缠的对手说“YES”的技巧第四章 谈成生意也做成朋友的双赢技巧后记

章节摘录

版权页：插图：我硬着头皮说完这番话后，站起来往外走。
理查德有家有业，我料定他不会对我开枪，无非是想吓唬一下我而已。
不过，等我坐上车后，才觉得后怕，禁不住浑身发抖。
我回到酒店之后，立即和总公司联络。
在谈判中有这样一条理论：“当谈判不能顺利进行时，那就应该换一个地方。
”我的常识也告诉我：“无论是谁在众目睽睽之下是不会拔枪的”。
所以当再次谈判时，我将地点选在了酒店的餐厅或者酒店大厅等有其他人的地方，决不敢再踏进B公司半步。
理查德的例子是非常极端的个案，但是我们却可以从中学到一条经验：无论被对方逼到何种境地。
都不要立即做出答复。
我们可以告诉对方：“我需要向上级请示，然后再给你答复”。
这一技巧在谈判陷入困境时非常管用。
通过向公司或者上司请示，或者自己通过深思熟虑之后再作出答复，可以避免在事后后悔。
如果当场含含糊糊地做出答复，很多时候会让自己的信用受损。
其实这一技巧并不仅仅适用于谈判，对工作同样适用。
在公司内，当上司问你问题，你准备不足时，不要立即答复，你可以告诉他：“我回去了解一下最新情况，然后再告诉您。
”

编辑推荐

《犹太人笔记本的秘密》：打遍76国，征服10000难缠对手的谈判技巧，让3000犹太谈判高手说YES,累积谈成数十亿日元生意，揭露犹太人“赚了钱也不让人记恨的智慧”。
谈判不是你死我活的战争，国际谈判专家，以实战谈判案例、精准到位的谈判策略。
教你如何在变幻莫测的谈判中实现双赢！
如何让自己成为一流的谈判专家、登峰造板的沟通达人？
如何让国籍不同、价值观不同的对手对你说“YES”？
如何让自己给对方留下深刻印象？

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