

<<猶太商人筆記本的祕密>>

图书基本信息

书名：<<猶太商人筆記本的祕密>>

13位ISBN编号：9789571350561

10位ISBN编号：9571350567

出版时间：2009-8-6

出版时间：時報文化出版公司

作者：馬克．富岡

页数：304

译者：李湘平

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>

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 前言

日本人接待客戶的真誠與細心，聞名於世。而歐美人士儘管會在飯店或餐廳等地方，提供專業周到的服務，但在一般商務場合，卻不會替對方處處著想。

然而，日本人即使是在一般的商務場合，也總是會為對方設想周到。

不光是奉上伴手禮或是提供款待，甚至會以招待「客人」的態度，來殷勤對待談判對手。

日本人的這種服務精神，有時會被視為「古板、陳舊」，或是「不符合國際潮流」，遭到輕視。

不過，在今後全球無國界的時代中，我確信接待客戶的真誠與細心，必然會成為一項強力的談判武器。

非常有趣的是，讓我體驗到充滿真誠與細心款待的人，卻是猶太人麥亞先生。

當時大約是一九九〇年代中期，我從荷蘭阿姆斯特丹搭機飛往德國慕尼黑。

為了挑選新的德國代理商，我在談判開始的前一天，就已經抵達當地預做準備。

對方派來的BMW轎車已在機場外頭等候，我一下飛機，馬上就被接往慕尼黑市內的一家高級飯店。

漆黑閃亮的BMW轎車顯得格外帥氣。

這讓我覺得很開心。

一進入下榻的豪華客房，眼前是豐盛的水果盤及美麗的鮮花。

卸下行李之後，飯店經理便畢恭畢敬地送上白酒。

在沒有「接待」習慣的歐洲，我難得享受到這種VIP等級的待遇。

我心裡雖然高興，但更覺得有些不安：「這究竟有何居心？」

接著，飯店經理遞給我一個白色信封，裡面是麥亞先生給我的留言。

「馬克先生您好，歡迎您來到慕尼黑！」

我是齊柏林?德西尼克公司（音譯）的麥亞。

明天還有生意要談，請您今天好好休息。

我因為另有要事，很遺憾無法與您共進晚餐。

若您想要用餐，請利用客房服務，不要客氣。

明天早上八點半，我會到飯店接您，如果有什麼事，請聯絡我的祕書，電話號碼是……。

」這封信，不僅是為今晚的無法見面表達歉意，同時也貼心地注意到每個細節。

我心中的不安，頓時消解了一大半，覺得麥亞先生一定是個不錯的人。

我在歐洲總是過著繁忙單調的生活，早已逐漸遺忘這種貼心的感受。

而生意上的談判，往往是跟素未謀面的人首次接觸。

所以，在首次會面，甚至在見面之前，就給對方留下好印象，是非常重要的事。

談判畢竟不是一場你死我活的戰爭，讓對方有個好印象，對於之後的商務推動絕對有幫助。

尤其是在想要簽訂高難度的契約時，「先投其所好」絕對是談判的第一要件。

身為日本人的我，不知不覺地漸漸忽略了這種「接待對方的真誠與細心」。

品嚐過白酒之後，我愉快地進入夢鄉。

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 內容概要

從翻閱麥亞先生筆記本那一刻起，逐漸圓熟貫通，爭取主場優勢、心理餘裕、指導者高度，及丟出小籌碼的機會；設計三角定位、中場暫停、對方還價的滿足空間等策略，讓3,000個猶太高手說YES，累計談成數十億日圓的生意。

退縮、菜英文的富岡雅司，因此脫胎成為國際談判大師馬克·富岡。

你好，我是馬克·富岡 當我這樣遞出名片時，對方通常會顯露出不解的表情。

我既不是演藝人員，也不是日裔美人，更不是將據點設在新加坡或香港的華裔商人，但我居然有個日本姓氏配上英文名字。

「這有什麼了不起？」

也許你心裡正這樣想。

但我想的是，這時你應該對我印象比較深刻了吧，如此我的目的就達到了…… 曾經我是個菜鳥上班族，不僅用過三流演技，將國外打來、聽不懂的電話掛掉，還搞砸過公司指派海外出差的商務談判，遭到對手凌厲攻擊，一事無成，狼狽而歸。

工作上的失敗，讓我覺得自己很糟糕，什麼都不是。

壓抑著被人看扁的心情，我們心自問：「到底為什麼會變成這樣呢？」

為什麼對方都不把我當一回事？

為什麼對方都不好好聽我說話？

這全都是因為我的英語很差勁嗎？

後來，在某次因緣際會之下，我見識到人稱「天生的談判專家」、猶太商人麥亞先生的幹練與智慧，得到短暫一窺他那本神奇筆記本的機會。

我從他身上學到的技巧，奠定了自身談判能力的基礎，精進了運用的竅門，讓被譽為「世界最精明商人」的猶太人，也對我點頭說YES，而且總數超過3,000人。

20年來，我總共訪問過78個國家，單是飛行各地的時間就已累計逾6,000小時，交手過的談判對手更超過10,000名以上，成果豐碩。

本書披露的談判技巧，除了珍貴的麥亞先生筆記本的祕密，還有我和78國企業高級主管談判累積的實戰經驗，保證讓你擺脫悲情上班族的生涯，成就與我一樣、甚至超越我的勝利。

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 作者簡介

馬克·富岡 (Mark Tomioka) 日本籍的行銷及談判專家。往來世界七十八國，運用擷獲人心的談判技巧，解決無數的談判僵局，獲致數十億日圓的商業成果。他不僅能與精明的猶太商人結為生意夥伴，迄今更已讓一萬名以上的歐美人士，點頭說 Y E S。目前，擁有遍及全球的商業網絡，以行銷專家的身分活躍於國際舞台。

李湘平 東海大學經濟學系，淡江大學日本研究所碩士，目前就讀日本北海道大學經濟學研究所博士課程。

譯有《圖解哲學入門》、《十六歲開始的經濟學》、《圖解杜拉克管理精華》、《請搜尋最簡單的網路賺錢法》。

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 書籍目錄

推薦序贏得生意，更贏得信賴 陳惠雯推薦序看見成功的價值 賴本隊前 言你好，我是「馬克·富岡」

chapter I 麥亞先生的筆記本賺了錢也不會被記恨的智慧打破「老鳥」的心態投其所好，留下好印象

建立打不敗的堅強意志在了解對手之前，先笑著談談自己牢記「三角定位」與「引導者效果」運用「指導者的高度」利用「預定議程」主導時間讓對手先開口暢所欲言清楚區分「事實」與「意見」三句話不離數字走出協商場所轉換談判氣氛 爭取「主場」優勢所有穿著、配備都代表公司門面以對手為師

chapter II 到全世界做生意向各國高手學習獲勝的訣竅三個基本觀念行遍天下 0向美國人學習：一鼓作氣掌握主導權 向義大利人學習：讓談判場面熱絡 向西班牙人學習：用美食、交談擴大了解與人脈 向阿拉伯人學習：討對方歡心 向韓國人學習：堅持「勝世原創」的自信 向印度人學習：用疲勞轟炸使對方承諾 向中國人學習：精算各種風險 向德國人學習：即使理虧也能說服對手 向法國人學習：順其自然、隨性而為 向猶太人學習：以其人之道，還治其人之身 到任何國家都適用的「快樂出差術」

chapter III 讓強敵點頭說「YES」征服10,000難纏對手的技巧根除不擅談判的「病因」破解對方不說YES的三個理由 談判三十分鐘前就得準備就緒 清楚列出談判目的與具體目標 明確設定讓步的底線 直接點明談判的重點 切忌不懂裝懂、一味逞強 得寸之後再求進尺 談判陷入困境要設法暫時中止 談判破裂時，不惜轉身就走！

提出對方無法接受的價格條件 創造對方還價的滿足空間 運用格言佳句讓對方說YES 運用兩種「催化劑」 站起身來真誠握手

chapter IV 麥亞先生教我的事做成生意也做成朋友的雙贏心法己所欲，先施於人 找出雙方都接受的替代方案 誘使對方輕敵 傾聽對方意見，從共識中出擊 對錢要錙銖必較 對方挑釁時，不要馬上反應 適時改變談判氣氛 轉換立場，切忌趕盡殺絕 你贏了，對方也沒輸 製作保證雙贏的契約書 創造生意之外的附加價值 把握會議室外的場合 善用「日本人品牌」 後 記為什麼我叫「馬克·富岡」

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 章節摘錄

隔天早上，我終於見到了談判對手麥亞先生。他看起來差不多四十歲出頭，不僅長得高，也十分英俊。麥亞先生有著一頭金髮及迷人的笑容，除了外表吸引人之外，態度更是瀟灑、率直。麥亞先生是親自開車到飯店來接我的。上車後，他一邊開車，一邊細心地問我：「昨晚睡得如何？」「車內的空調還好嗎？」……等。

接著，麥亞先生開始談他自己的事。第二次世界大戰爆發之前，麥亞先生的雙親早一步離開了德國，麥亞先生是在美國出生、成長的。大約十年前，他回到德國，並且將這裡做為他經商的據點。原來他是在美國成長的猶太人啊……我心裡頓時有所警戒，麥亞先生絕對是一位強勁的談判對手。截至目前為止，我已經多次領教過美國人堅持己見的強硬態度，而猶太人更是天生的談判高手，絕不是隨隨便便就可以搞定的。

我主要是在義大利、法國、荷蘭及德國等歐洲國家進行談判，在我的印象當中，跟猶太人進行談判最為順暢，但同時也最難討到便宜。中世紀時代，歐洲最主要的產業是農業和製造業。可是據說，猶太人受到限制，無法從事這些產業。所以，他們只好在夾縫中求生存，從事其他的工作，像是到處兜售商品的小販、放貸人、裁縫、二手衣物買賣商、文書記錄員、老師，或是河運工等。然而，這些當時受人輕視的工作，如今已成為主流的產業。例如，小販發展成為涵蓋小零售商至大企業的現代商業，放貸人發展成為銀行、投資等金融業，裁縫發展成為時裝設計和成衣業，文書記錄員發展成為作家和顧問業，河運工則發展成為運輸業。自古以來，猶太人就不是在農業或製造業這樣的小社群裡工作。他們很早就開始從事跨越數種產業、必須與三教九流接觸並建立關係的職業。另外，猶太人過去是一個受到壓迫、流浪各地的民族。他們無法擁有像是土地等「不動產」，因此非得累積金銀珠寶等「可以攜帶的財產」。在這樣的歷史背景之下，猶太人必須要比其他民族更懂得「賺錢的智慧」，但如果只知道賺錢的話，很容易遭人妒忌。因此，猶太人不僅擁有「賺錢的智慧」，還具備「賺了錢也不會被記恨的智慧」——這正是一種談判的能力。

每一位猶太人的DNA裡，應該都隱藏著祖先們在漫長歲月中磨練出來的談判技巧吧。我認識的猶太人，多半讓我有這樣的感受。例如，出現一個意想不到的狀況時，他們總是抱持著「一定有什麼辦法可以解決」的心態，迅速地採取應變措施。

「人總是會碰到失敗，如果覺得失敗很難受，就容易被逆境打垮。」回想當初經驗尚淺的我，在面對抱持上述心態的猶太談判對手時，經常因為一些小事情，就以為碰到了阻礙而大驚小怪，根本無法與他們抗衡。想到這裡，我雖然坐在舒適的車廂內，也不禁神經緊繃。

## <<猶太商人筆記本的祕密>>

### 媒体关注与评论

《猶太商人筆記本的祕密》一書，匯集了許多談判經驗的分享，是一本相當實用的工具書。除了作者於書中所傳授的溝通技巧，我特別強調「真誠」、「合乎道德」的重要性，藉由瞭解、包容不同文化背景的溝通方式，將更有效的達成共識，讓您輕易擷獲對方的心，讓他們不加思索地說YES！

陳惠雯，中國民國直銷協會理事長 從本書中，我們可以了解不同國家的民族性、行事風格，甚至禁忌。

雖然讀者未必從事需要與各國對手進行商業談判的工作，但在國與國的界線日益拉近，甚至模糊的現在，任何人都可能有與不同國家人士交流的機

<<猶太商人筆記本的祕密>>

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>