

<<絕對不會輸的交涉術>>

图书基本信息

书名：<<絕對不會輸的交涉術>>

13位ISBN编号：9789866739538

10位ISBN编号：9866739538

出版时间：20080526

出版时间：臉譜出版社

作者：大橋弘昌

译者：邱麗娟

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>

<<絕對不會輸的交涉術>>

內容概要

日本亞馬遜網路書店 最高評價
日本執業大律師紐約百戰勝典大公開！

要想交涉成功，千萬記住：不管碰到什麼狀況，都不要說「No」，要說「Yes, If」；
當對方提出令你滿意的條件，也不要馬上說「Yes」，而要說「Yes, If」。

通常我們跟人協商時，總是認為
做人要實在？

錯！

「厚著臉皮」從高點談起就對了；

有把握才上？

錯！

要帶點風險，較能順利進行；

先出價先贏？

錯！

最初的談判價碼一定要讓對方出；

掌握主導權？

錯！

順應對方的節奏其實更好談；

堅持到最後？

錯！

所有爭議用「打包」策略一次搞定；

禮多人不怪？

錯！

胡亂道歉反而會把自己逼入絕境；

要速戰速決？

錯！

設定「談判期限」只會屈居下風；

老闆在最好？

錯！

沒有權限的人交涉才最有利；

~~~~~  
本書目錄

前言

第1章

唯有知道勝利方式的人，才能在談判中獲勝！

讓您不會屈居下風的「美式想法」

1 掌控「時間」就能掌控「談判」

2 談判要「厚著臉皮」從高點談起

3 將自己的主張「換算成金錢」

4 有時需「轉守為攻」，扭轉形式

5 「王牌」，就該用對時刻

6 絕對不動搖事前決定的「底線」

7 想贏，就要拋棄一切權限！

## <<絕對不會輸的交涉術>>

8沒有權限的人是更好的交涉窗口

9直接與「決裁權者」交涉

10交涉前，要多準備幾個腹案

### 第2章

知己知彼，才能百談百勝

如何讓對方認為自己是「很厲害的對手」

1當你想逃時，就已經輸掉了談判

2沒交鋒就讓步，只會被對方瞧不起

3談判時帶點風險，較能順利進行

4冒著風險卻失敗時，再來想對策

5無論何時，都絕對不能小覷對手

6別認為「自己的價值觀一定對」

7經常回顧「談判目的」再行動

8談判桌上常抱著「比賽」的感覺

9不可說謊，但也沒必要將事實和盤托出

10胡亂道歉反而會把自己逼入絕境

11儲備好有利談判的對等實力

### 第3章

你可以掌握自己的需求嗎？

「美式談判」理論的實踐！

1最初的談判價碼一定要讓對方出

2不說NO，而要說：YES, IF.....

3就算想說YES，也要說：YES, IF.....

4不要反報價，彙整「談判結果」

5讓步時，讓出的幅度要越來越小

6要記得「底線」下方「還有底」

7在達成協議之前，再多要一些讓步

8提出幾個具體的「選項」給對方

9達成「雙贏交涉」的必備條件

10爭論點一定要「彙整起來」解決

### 第4章

無論在什麼狀況下，都要創造對自己有利的局面

引導談判對手心理的方法

1如何創造「對自己有利的情況」

2在自己的主張外再加上「客觀依據」

3不可把對方提供的資訊拿來當判斷依據

4能看穿「對方期望」就能贏得談判

5切割「談判爭論點」與「對方人格」

6將決定的主導權交由對方，絕不強迫

7「短期利益」與「長期利益」都要考量

8談判時，不能摻雜自己的感情

9設定「談判期限」在談判桌上會居下風

### 第5章

談判之前就已經開始在談判了

## <<絕對不會輸的交涉術>>

如何讓「人情」與「法理」站在自己這一邊

- 1談判團隊一定要「量少質精」
- 2把對立意見轉為提升談判效果
- 3用「好壞人組合」進行交涉
- 4談判專家都很會讓律師「當壞人」
- 5交涉僵住時，請好好使用「中立的第三者」
- 6有些人際關係不能用談判方式
- 7有法律「助陣」就能贏得談判
- 8當對方有「法律助陣」時如何對抗
- 9「合約書」要寫到什麼程度？
  
- 10如果談判輸了的話……

## <<絕對不會輸的交涉術>>

### 作者簡介

大橋弘昌

美國紐約州律師，日本外國法事務律師。

一九六六年生，慶應義塾大學法學院畢業，美國南方衛理公會大學（Southern Methodist University）法學研究所畢業。

在西武百貨店商事管理部、山一證券國際企畫部任職後，赴美取得紐約州律師資格，進入漢斯與伯恩（Haynes and Boone, L.L.P.）等大型法律事務所工作，於二〇〇二年成立「大橋&馮法律事務所」，目前在紐約、達拉斯、東京三個都市裡設有辦事處（東京辦事處的名稱為「大橋&馮外國法事務律師事務所」），擁有日本在美企業一百間公司以上的委託企業。

精通公司法、專利法、勞動雇用法、訴訟法、稅法等領域，業務遍及美國、日本、台灣。

<<絕對不會輸的交涉術>>

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>