

<<写给老实人的交涉术>>

图书基本信息

书名：<<写给老实人的交涉术>>

13位ISBN编号：9787300175232

10位ISBN编号：7300175236

出版时间：2013-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[日]小前俊哉

译者：王一迪

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>

<<写给老实人的交涉术>>

前言

人生随时随地都在交涉迄今为止，有很多的研修班以及书籍都曾介绍过交涉术——它们广泛应用于商业领域，是一种精湛的技艺，它们是关于如何让交涉的对方说出“YES”的技巧，还包括一些清楚表达自己想法的方法论。

传授交涉术的人也是那些经历过无数复杂的谈判与交涉场面的律师、咨询师等人。

我也认真学习了他们传授的交涉术，掌握了他们看待问题精准的视角以及处理问题巧妙的技巧，并通过研修班等方式传授给更多的人。

我对沟通以及商业技巧等有一些深入研究，而且也开设过很多期研修班，尽管如此，要是问我是否已经熟练实践了这些“专业的交涉术”，说实话，我只能说在我回顾过去时，脑海中留下的都是一些滑稽且惨痛的经历。

我想，不太会讲话的人、性情急躁的人、不会自我主张的人、胆小的人、容易自我否定的人，似乎都没有能力很好地开展交涉。

我以前也是不会交涉的人，心里想“只要好好工作不就可以了吗”，我往往被这种想法所支配，便用强硬的言行来掩盖自己内心的脆弱，虚张声势，认为自己是理想完美主义者，还曾经标榜正义。

因此，在相当长的一段时间里，我在交涉时会说出一些根本没有必要说出来的话，言行上也不会考虑对方的情绪就去与对方沟通，导致交涉进展并不顺利。

正因为自己的言行缺乏深思熟虑，同时也缺乏自我管理，我患上了抑郁症，长时间饱受挫折感、自暴自弃的想法的折磨，完全无法与人沟通，给很多人都添了不少的麻烦。

遗憾的是，我根本就不能灵活有效地运用那些专业的交涉术。

也有很多人由于过于愚直，整天都愁眉不展，对自己的言行总是后悔不已。

在我看来，对处于弱势的人来讲，专业的交涉术或许过于冠冕堂皇，或者说只是空有其表，看上去就像另外一个人在说话一样。

无法感受到使用专业的交涉术带来的好处，也可能是人们无法活用它的理由之一。

打个比方，你的交涉很顺利，但即使这样，公司也没有给你涨工资，甚至也没有表扬你。

而人如果没有利益的驱动，则是不会认真开展工作的。

但首先希望各位读者理解的一点是，在日常工作和生活中，即便你因为不知如何是好而犹豫不决的时候，也还是有需要交涉的事情。

仔细想想看，我们是不能逃避交涉的，交涉就是日常生活中的一种沟通方式。

即使你没有获得他人的褒扬之辞，即使不给你涨工资，你的精神压力也会在交涉、沟通的过程中得到释放，从而获得对目前工作及生活状态的满足，这都是切实可实现的。

即使不运用那些专业的交涉术，我们也有办法应付……这才是我写这本书真正的目的。

我希望按照自己的想法和方式，为那些像从前的我一样不擅长“专业交涉”的人写一本交涉手册，同时也包括沟通的基础部分在内。

本书命名为“写给老实人的交涉术”，希望所介绍的内容对各位读者来讲都是实用的技巧。

这本书分为“写给老实人的交涉术”和“询问式交涉的实践”两大部分。

第一部分中穿插着我自己的经验和一些例子，主要以自我毁灭型交涉以及“询问”为什么有助于交涉为中心主题展开。

第二部分中包括交涉中应该采用什么样的说话方式等，我尽量从想法、情绪等方面具体归纳出了8项“铁则”供大家参考。

实际上，我在交涉的过程中会显得很笨拙，又属于“自我毁灭型交涉”。

因此在撰写这部书时，我是在反复试错的基础上，尽可能归纳整理出了一些“如果是这样的话，就能够应对交涉”的方法。

如果你认为“自己不会开展什么交涉”“交涉对我来讲很头痛”“没等开始交涉就已经放弃了”“感觉不到交涉有什么好处”的话，那么就请你在读了这本书后一定尝试一下这些方法和技巧。

<<写给老实人的交涉术>>

内容概要

<<写给老实人的交涉术>>

作者简介

作者：（日本）小前俊哉 译者：王一迪 小前俊哉，日本人际沟通专家，Miru Learning Media股份有限公司董事长。

1961年生于日本兵库县，毕业于日本岛根大学理学院物理系。

曾在三菱电机控制软件株式会社负责以UNIX为核心的软件开发环境的研发工作；后经欧姆龙株式会社，进入日本维新培训株式会社（现维新全球绩效培训）任顾问兼讲师；其后，在日本阿尔派信息系统株式会社和阿尔派商务服务株式会社工作，2001年末起独立创业至今。

他以自身经验为实例，以开办研修班、演讲等形式，传授不让自己和对方抓狂的交涉术、新型交涉沟通技巧以及有关知识。

<<写给老实人的交涉术>>

书籍目录

前言 人生随时随地都在交涉 第一部分写给老实人的交涉术 第1章为什么“专业的交涉术”常常不起作用 不知道什么时候应该进行交涉 如果不是硬性指示或命令，应该都能进行交涉 交涉并不是单纯的胜负较量 第2章你是哪种老实人 交涉中自我毁灭的4种类型 类型1：英雄型，“直言不满、感情用事” 类型2：权力型，“不停同对方比较” 类型3：雏鸟型，“凡事唯命是从、屈于下风” 类型4：漠不关心型，“以为佯装不知就能过关” 自我毁灭型交涉的6大特征 特征1：把责任归咎于性格 特征2：过于追求完美 特征3：不知不觉就想教育教育对方 特征4：一门心思不想让别人认为自己无能 特征5：认为理论上正确就可以了 特征6：还没有意识到要进行交涉，就开始交涉了 第3章询问式交涉，真正的制胜之道 掌握“询问式交涉” “询问式交涉”为什么会有效 顾问们为什么要“鹦鹉学舌” 询问后的改变 首先要明确理由 “询问式交涉”中的注意事项 即使不自我主张也可以开展交涉 第二部分询问式交涉的实践 第4章“1W3H”，询问式交涉的基本技巧 W相互理解！

（共鸣）H不放手！

（目的）H不陷进去！

（对方和自己）H放下！

（情绪、性格）第5章询问式交涉的8大铁则 铁则1答案或许就在对方 铁则2观察对方 铁则3确认对方最终是满意的 铁则4事先明确自己所期望达到的目标 铁则5用容易明白的理由坚持下去 铁则6尊重对方的“在意之处” 铁则7自己做出最后的抉择 铁则8不忘诚实，进行一场“完美的交涉” 第6章进一步顺利开展交涉的10大关键 关键1模拟：设想各种场景 关键2信息：日常要有意识地收集信息 关键3询问的技巧：掌握好聆听后再询问的节奏 关键4曲线球：一点点增加交涉的柔韧度 关键5失败：糟糕 关键6布局：失败时更要思考下一步棋 关键7成长：表扬自己 关键8伙伴：只有自己最了解自己 关键9羞辱：加倍报复是愚蠢之举 关键10反省：过于认真的你最需要 结语当你认为自己已经掌握了“专业的交涉术”时 译者后记 / 191

<<写给老实人的交涉术>>

章节摘录

版权页：插图：如果不是硬性指示或命令，应该都能进行交涉。

“什么也不要说，做你的就可以了！”

“这是句简单的“指示或命令”，不能说是交涉。

“指示或命令”是不同于交涉的一种沟通方式。

如果说，“按照您的指示，我什么都会做的”，这只不过是服从，并不是交涉。

世界只是靠“指示或命令”来运转的吗？

难道你不认为以下这种交涉沟通会更多一些吗：双方产生共鸣，并在多次异议和反驳的过程追求各自的利益，最终找到解决办法。

说不定，你在不经意间放弃了很多次这种交涉沟通。

开会时也会发生交涉。

当然，也有全都是报告、指示以及命令的会议。

不过，如果是参会者共同探讨问题、共同分享信息并探讨如何解决问题的话，这也算是一种交涉。

“指示或命令”和“交涉”的区别就在于，“指示或命令”基本上只要简单地回答“YES”或“NO”就可以了。

可能也有这样的情形，你认为是进行了交涉，但是又遇到了暗礁，不知不觉就变成了命令式。

这时如果对方回答“我不愿意”，就等于交涉就此结束。

但是，交涉追求的并不是这种二选一式的回答。

交涉是沟通的一环。

在好处大于坏处的时候，就要抱着必死的决心展开行动进行交涉。

那些认为“不太会有什么交涉之类的事情”的人，一定是没有发现交涉带来的好处。

他们只会认为交涉“就是浪费时间”，对自己是没有好处而言的。

不过，你想一想，与人交谈就会找到共通点，获得新的信息，彼此间变得亲密。

其实，沟通会带来很多的好处。

既然如此，你还认为在它的延长线上的交涉不会带来什么好处吗？

有人把专业的交涉术看作飞机的驾驶方法而予以特殊对待，但其实有些飞机驾驶方法也可以运用到骑自行车上。

大家也能够理解，即使没有学过如何驾驶飞机，也可以学会骑自行车。

这也就是说，专业的交涉术中的一部分技巧或者高招，也能够应用到日常“一句话交涉”或者很多人不认为是交涉的境况当中。

在此，我希望本着这样的想法，并以研修课中讲授的专业的交涉术为前提，给大家讲一讲骑自行车级别的交涉术。

<<写给老实人的交涉术>>

后记

译者后记看到书名中的“交涉”二字，我脑海里立即浮现出谈判桌上唇枪舌战、激烈交锋的场面。同时让我感到好奇并吸引我的地方是，这本书针对的人群竟然是“口拙嘴笨”“胆小懦弱”的老实人。

从常理看，很难想象在二者之间存在什么必然的联系。

正是在这种强烈的好奇心的驱使下，我一口气读完了这本书，并且反复阅读了很多遍，从中受益匪浅。

这本书深入浅出地介绍了“询问式交涉”的技巧，对于不善言辞、不具备优秀表达能力的人来讲是一本很值得推荐的实用型“交涉”宝典。

我之所以要在“交涉”二字上加引号，是因为这本书打破了我们对于“交涉”含义的狭隘理解，把严肃的“交涉”行为搬到了更加宽阔的日常工作和人生舞台当中，赋予了它更加强大的生命力。

作者通过大量引用亲身经历及其身边发生的事情，让这本书变得更加鲜活并充满人情味儿，告诉我们与人打交道、进行沟通、进而解决问题的方式方法。

从另一个层面上讲，作者潜移默化地告诉了我们正视并战胜自己的方法以及为人处事的态度。

只有让自己内心变得强大和自信，并且学会了如何理解和体谅对方，我们才能更好地应对或者适应日常工作以及生活的方方面面，让自己的工作和生活变得更加生动和有意义。

在翻译的过程中，我同从事社会心理学研究和青少年教育的董如吟老师、冯志旗老师以及柳杨老师就书中的内容进行了交流，他们对于这本书的社会性意义给予了充分的肯定。

在此谨对老师们给予我的帮助和意见表示衷心感谢。

同时，也要特别感谢湛庐文化的编辑为本书统稿和校对提供的宝贵指导意见和建议，感谢中国人民大学出版社及出版社的编辑朋友们为这本书出版问世给予的鼎力相助。

现在，这本书成为我书架中常用工具书之一，无论是在工作中，还是在生活中，当我遇到难以解决的困难，或者认为会有更好解决方法的时候，就会情不自禁地翻开这本书从中寻找答案。

同样，我衷心希望广大读者朋友们在读完这本书后，也能够产生与我一样的感受，真正喜欢上这本书。

<<写给老实人的交涉术>>

编辑推荐

《写给老实人的交涉术》编辑推荐：日本著名人际沟通专家，结合亲身经历，通过理论加实践，传授给我们成功交涉的核心法则。

全书内容翔实，充分通过实际示例，展示老实人如何通过询问式交涉达成交涉目标，不断成长，最终变身交涉达人。

<<写给老实人的交涉术>>

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>