

正しい「NO!」の使い方とは？

作者： 楽笑事務局

2012年 1月 21日(土曜日) 10:24 -

アメリカの国防総省やIBM、メリルリンチなどを指導するスーパーネゴシエーターのジム・キャンプが書いた交渉の教科書。ジムによると、交渉を成功に導くには「NO」という一言が大事だと言っています。「NO」を正しく用いることで交渉相手は自分から勝手に譲歩するようになります。

交渉相手から譲歩を引き出す
正しい「NO!」の使い方とは？

もしあなたが今、

- ・ 社運を懸けた商談をどうやって進めていいかわからない。
- ・ 就職や入学の面接で何をアピールすればいいかわからない。
- ・ 上司からいつも給料に見合わない理不尽な仕事を割り当てられる。
- ・ 相手から不利な条件を提示されていてなかなかNO!と言えない。

といった状況にあるなら、

きっとこの新刊本

NO!ビジネス心理戦で絶対に負けない「超」交渉術

正しい「NO!」の使い方とは？

作者： 楽笑事務局

2012年 1月 21日(土曜日) 10:24 -

が役に立つでしょう。

なぜなら、この本はこういった交渉を
自分に有利に導く”秘訣”が書かれているからです。

実は世の中のほとんどの人はこういった交渉の結果、
自分にとって不利な契約を結んでしまっています。

なぜなら、それは良く考えてみれば当たり前ののですが、
普通の人には交渉の方法を学んだことなどありません。

ですので、海千山千の交渉の達人を相手に
交渉を有利に進めることなどできるわけがないからです。

そして、たくさん手痛い失敗を通じてようやく
自分の身を守る術を身につけているのが現状です。

アメリカの国防総省やIBM、メリルリンチなどを
指導するスーパーネゴシエーターのジム・キャンプによると

交渉を有利に進めるには

NO!という言葉を上手に使いこなせば
交渉で望むままの結果を導けると言います。

「NO」を正しく用いることで交渉相手は
自分から勝手に譲歩するようになるからです。

正しい「NO!」の使い方とは？

作者： 楽笑事務局

2012年 1月 21日(土曜日) 10:24 -

では、どうすればNOを使いこなせるのでしょうか？

それは、、、

↓

<http://123direct.info/tracking/af/375871/gpmdTSAj/>