

## 核心課程報告-攻心談判聖經

### 一. 書籍或文章的閱讀動機

這本書是有關於透過心理學談判的書，我認為在生活中說話是門藝術，閱讀空氣更是門專業，最後透過前面的觀察進而說服他人、談判成功。

在生活中不可避免的我們會遇到許多需求或目標想要達成，而需要透過合作時，不管是國際上的外交行動或者是人際關係上的互相交涉行為，世界中的大事到生活中小事，都是需要談判行為去交涉已成功達成自己的利益和目的，因此有了讓我想讀這本書的興致。

### 二. 獲得書籍或文章啟發的章節內容

這本書總共有十一個章節，每個章節都有作者透過實例舉例讓讀者能夠理解如何談判，透過需求與心理策略、傾聽技巧、形象與氛圍、信任以及真誠等等，去增加談判的成功率，其中各大章節大致可分為「情緒行為」及「溝通技巧」兩大方面，有幾句話讓我印象深刻：

「人的一切行為都是心理的映射。」

「在談判場上，我們在傾聽談判對手講話的過程中，除了「聽」是遠遠不夠的，還要「會聽」。要在傾聽的過程中，打探出對方的真實心理。」

「一個響亮地名字，簡潔大方的儀表是非常重要的。」

「人可以創造環境 什麼樣的談判目標策略營造什麼樣的談判氛圍。」

「觀察人格特質揣摩對方心裡 向外看的人是在夢中 向內看的人是清醒的。」

「欲擒故縱 不隨意暴露需求一旦讓對方知曉你的真實需求 你將會處於劣勢。」

「一個正當的「藉口」，不但可以消除尷尬 局面，還可以免除談判破裂。」

「生活就像一面鏡子,只有當你看到自己內心深處時,你才能清晰地看見他人。」

「世界上沒有不可能的事,人能夠將不可能的事變成可能,最根本的原因就在於擁有自信。」

### 三. 反思自己的論述或觀點

這本書啟發了我,讓我反思自己平常生活交際或需求談判的每一句談話中有無透過自己的五官、外表、言行舉止、以及最重要的策略等等影響著未來的結果。書中告訴我在一場談判的戰局當中,已經先從外表,也就是所謂的第一印象開始就影響了一部份,再透過場地的安排,包括座位的安排和談判桌的種類都會影響談判的氛圍,之後藉由五官的察言觀色,仔細觀察、聆聽,揣摩打探對方的真實需求,運用之前的歷史計策,最後通過重要的溝通技巧,破冰寒暄謹言慎行,大膽展現自己的能力,達成最終重要的利益目的!

這本書透過心理學的科學醫學角度剖析對方的行為以及行為背後的目的,透過人情世故的哲學征服、說服,讓人心服口服,有時以退為進,有時強硬攻陷,有時更透過另個角度思考,運用逆向思維直擊對方軟肋,讓無理的人無法說“不”,又或者是透過幽默的話術緩和氣氛,製造陷阱刺激對方的情緒波動等等,都是讓談判戰場中瞬息萬變的因素。

最後,我相信世界上沒有什麼是不能談的,能談的就談,不能談的就想辦法談,運用在政治方面,政治就是說服人的過程,我們常常看到國內各黨互相溝通的朝野協商,國外兩國領導人見面的協商,所取得的不管是妥協或是最後完美的達成共識,其實都是想避免衝突或是避免個人、人民、黨國的利益的受損,政治就是在堅持理念和利益中做出最小的妥協,所以,提升自己的價值,不斷創新自己的思維,塑造自己的好形象,尊重謙遜有禮節,該對抗的時候對抗,該競爭的時候競爭,該合作的時候合作,讓戰局能朝著自己的理想走,那就是一場成功的人生談判了!

#### 四. 參考文獻

攻心談判聖經：拿心理學當武器，看穿對方底線，懂得硬軟兼施，輕鬆說服任何人

作者：朱建國著

出版社：方言文化