

はじめに

本書のタイトルにある「商談」とは何でしょう？「取引に関する交渉や相談のこと」と辞書にはあります。また、「交渉」とは何かというのと、「あることを実現するために、当事者と話し合うこと」とあります。商談も交渉も「ある目的を達成するために、お互いに合意するためのコミュニケーション」といえます。

この交渉・商談のヒューマンスキルを体系的に身につけることが、本書の目的です。

「ヒューマンスキル」とは何でしょうか？主にビジネスの場において必要とされる対人関係についての能力のことです。具体的には「コミュニケーション力」「ネゴシエーション力」などが挙げられます。

いまだ経験したことのない世界同時不況、金融危機、雇用不安で昨年は幕を閉じました。「これからどうなる？」と心配している人たちも多いと思います。私たちは激動の時代に生きていることは確かです。このような環境下でも、自分の能力やスキルに自信を持って

いれば、世界がどう変わろうが、日本がどうなろうと生きていくことができます。どんな時代も思い通りに生きていくためには「スキル」が必要です。自分のスキルを高めていけば恐れることは何もないのです。

ただ、どんなに知識があっても、どんなに体力があっても、どんなに人柄が素晴らしくても、ビジネスで報われないことがあるものです。人との出会い、人間関係が築けなければ幸せにはなれません。

本書の目指しているところは、より良い人間関係を築き、ビジネス活動をうまくやっていくためのスキルを身につけることです。このスキルを意識的に活用しています。

ビジネスの現場では、交渉・商談の鉄則を知っているかどうかで成果が大きく変わっていきます。「自分は話ベタだから…」と諦めていませんか？話ベタでも問題ありません。本書のテクニクを学んで、これからの人生をより豊かなものにしていきましょう。この本を読んだらすぐに実践しましょう。その瞬間からあなたの人生は確実に変わっていきます。