

劣势谈判



南方出版社

[劣势谈判 下载链接1](#)

著者:[美] 彼得·约翰斯顿

出版者:南方出版社

出版时间:2011-2

装帧:平装

isbn:9787807609421

《劣势谈判:小人物的谈判策略》：当我们身处劣势，不得不面对与强势者的谈判时，

该如何是好？曼德拉身在狱中，能翻手为云、覆手为雨，让欧美大国都惟命是从，令南非政府不得不妥协，最终坐上总统宝座，这是怎样一个劣势者的强势谈判！巴西一个普通的家庭主妇，将媒体、政府拢到身边，从而有资格与超市集团进行价格谈判，这又是怎样的一种劣势策略？注意，她真的只是一名普通的家庭主妇。本书通过各种案例、详细的论据，分类讲述，当作为“小人物”与“大人物”在谈判桌上相遇时，如何巩固自己的防御、避免被巨人击倒；如何着眼于巨人的薄弱点、使双方实力接近平衡；如何用独特的手段最大化自己的影响力，使自己看起来和巨人一样强大；怎么将不可能的交易转化成巨大的机会；怎么通过谈话的艺术提高自己的社会地位。

作者介绍：

彼得·约瑟夫·斯托顿，哈佛大学MBA，美国顶级谈判大师，美国商界、政界高级谈判顾问，争端斡旋者、调停人。他以自己独特的谈判艺术——协助处于劣势的小人物或小团体取得谈判胜利而闻名全美，受到各大媒体的关注和追捧。他经验丰富，美国中小企业甚至重大案件的嫌犯都曾经得到过他的帮助，他的社会影响力甚至得到了美国政府的认可。目前为美国政府高级顾问，美国CNH、ABC等长期特邀嘉宾。

目录: 前言一枚金币

第一章 劣势谈判专家的秘密

成功秘诀：培养正确的习惯

成功的秘诀：找到合适的助手

成功的奥秘：执行正确的战略

第二章 捍卫自己的起点

保护你的信息

维护你的声誉

保护你的核心活动

保护你的交易

抵御失信

节省时间

避免危险

最后的想法

第三章 平衡竞技场：使对手越来越弱

着眼于巨人的薄弱点以达到均衡

找出规则手册

设法影响规则的制定者

损害巨人的能力，使巨人无法施展

避免危险

最后的思考

第四章 平衡竞技场：使你自己越来越强大

用独特的方式最大化你的规模和影响以达到平衡。

壮大团队的规模

拒绝巨人

通过语言文字和图像放大你的影响

利用你的弱点和他们的实力

避免危险

最后的思考

第五章 技巧性黄金交易

把可能性很小或根本不可能的交易转化成像金子一样

发光的巨大机会。

利用差异来创造价值

利用共同利益创造价值

利用第三方来增加价值

尽早和巨人合作
使你的交易更大或更小

避免危险

最后的想法

第六章 谈判的艺术

通过你所说的话和说话的方式提高你的社会地位。

尊重和质疑权威

在不大可能的情形中建立信任

在愤怒攻击中保持冷静

让他们俯首认罪

避免危险

最后的想法

• • • • • (收起)

[劣势谈判](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

心理学

谈判策略

沟通

职场思维

管理

心理

社会

评论

本来以为是讲在劣势中如何不卑不亢的书，没想到实际却是告诉你在劣势中找寻优势。我要是都找到优势了，还能算是劣势谈判么？这就好比是老板要辞了你，结果你发现老板的违法的行为，反过来以此威胁老板，这时候你告诉我这是劣势谈判。也许本书真正想告诉我们的是，你以为你是优势，其实你是劣势。那么，问题还是这TM是劣势谈判？？？

通过文字和图像的影响力

很多案例，但是写得很乱。//
当我读完《优势谈判》后看这本书，这本书简直就是shit。

迅速扫过本书...

优势劣势强势。。绝对成交

完全跟那本优势谈判没有关系，就傍了个名字，写的太一般了

有值得一看的内容，算的上坦诚，也有些小幽默，只是目录编辑上实在太差了，自己重新分段总结吧~会有帮助的

样书审读

真的很很有用。在对付总失信的家人和朋友、讨人厌的同事和上司、掌握主动的甲方的时候，这本书提供了谈判的思路，用以保证自身的利益不被侵犯。

教你如何摆脱困境

有些案例写的还不错

不像是在讲谈判，像在讲策略

林老师的推荐

23/300明白你的目标、使对手越来越弱-自己掌控游戏规则

好乱……

如果不是这本书本身很差，那一定是这本书的翻译差到了家。

很一般，典型的美国人似的经验分享。。

有趣的谈判守则

特马德，竟然把我的书拿走了TT那就不看了哼。还是不错的``

充满例子，需要消化。

[劣势谈判 下载链接1](#)

书评

“给我一个支点，我能撬起整个地球”。西西里岛的叙拉古人阿基米德，两千一百多年前说出的一句旷世名言，他说出的是一个可行的物理原理，但后人在引用这句话时，除了表现出对这位物理学家的敬仰和对科学的尊重，更重要的是话中体现的人的自信的和敢做敢为的力量，但是《劣势...

[劣势谈判 下载链接1](#)