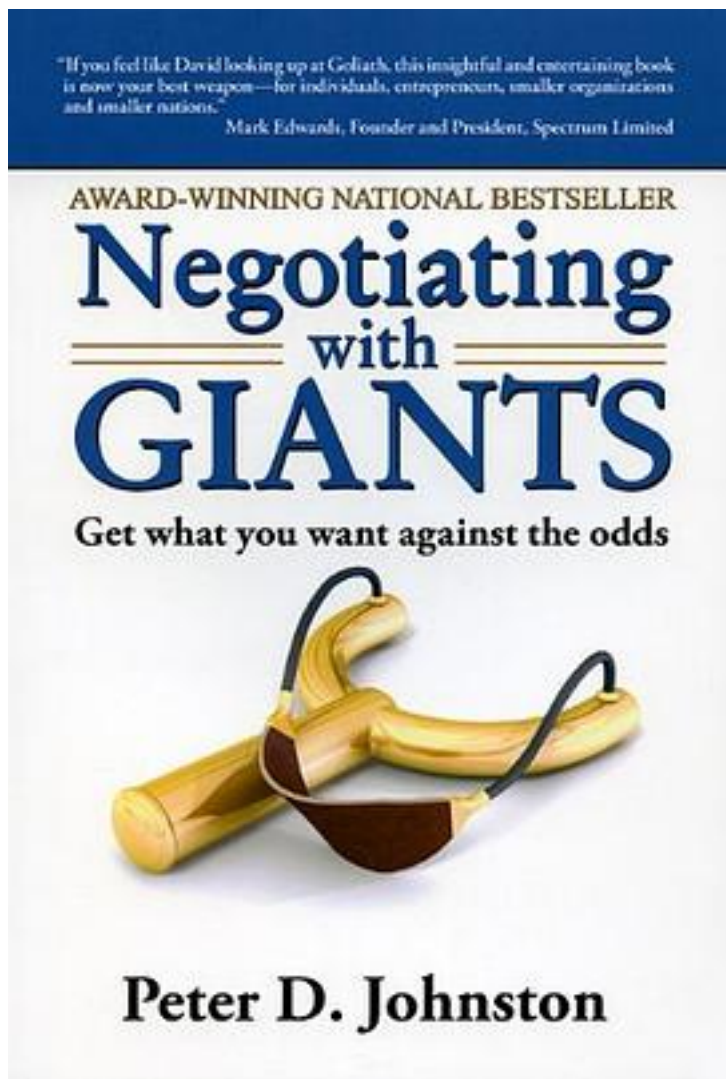


Negotiating with Giants



[Negotiating with Giants_下载链接1_](#)

著者:Peter Johnston

出版者:Negotiation Press

出版时间:2011-5-1

装帧:Hardcover

isbn:9780980942118

《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·约翰斯顿，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。他谈判经验丰富，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:

[Negotiating with Giants_下载链接1](#)

标签

谈判

管理

智慧

评论

[Negotiating with Giants_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...

[Negotiating with Giants_下载链接1_](#)