

Negotiating with Giants

"If you feel like David looking up at Goliath, this insightful and entertaining book is now your best weapon—for individuals, entrepreneurs, smaller organizations and smaller nations."

Mark Edwards, Founder and President, Spectrum Limited

AWARD-WINNING NATIONAL BESTSELLER

Negotiating with GIANTS

Get what you want against the odds



Peter D. Johnston

[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](#)