第一图书网, tushu007.com

<<劣势谈判>>

图书基本信息

书名：<<劣势谈判>>

13位ISBN编号：9787807609421

10位ISBN编号：7807609427

出版时间：2011-2

出版时间：南方出版社

作者：[美] 彼得·约翰斯顿

页数：256

译者：吴婷,李建敏

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

第一图书网, tushu007.com

<<劣势谈判>>

内容概要

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……

第一图书网, tushu007.com

作者简介

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一一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。

第一图书网, tushu007.com

<<劣势谈判>>

书籍目录

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

第一图书网, tushu007.com

<<劣势谈判>>

章节摘录

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。
还记得1912年，莫菲特向罗斯福竞选小组支付了250万美元，因此他拍摄的照片被放在了竞选小册子中，而实际上，根据那个时代版权法的规定，莫菲特应该收到多达300万美元的丰厚报酬，而不是支付。
设想一下如果莫菲特在事前多了解一些相关信息，或者干脆要求公平竞争，那么他将得到一大笔版税收入，以及“总统官方摄影师”带来的潜在的收益。
在同巨人交易时，挑战虽大，但也并非没有机会。
……劣势谈判专家通常会在远离谈判桌的时候就向巨人们展示他们的价值，以最终得到有利于他们的黄金交易。
在刚开始的时候，劣势谈判专家通过同巨人的间接或非正式的接触，了解巨人的核心活动，然后围绕该核心展开行动，展示价值，引起巨人的注意。
就像莫菲特那样，他其实已经成功地吸引了巨人的注意，但是与劣势谈判专家不同的是，他没能借此实现黄金交易。
我们的价值体现在自我欲求的满意度上，包括财富的多少，社会的认可以及社会关系的稳定，还有就是内心的平和，所有这些都可以通过同巨人的协商来实现。
利用差异来创造价值到了吃龙虾的季节，我和朋友乔纳森相约去吃龙虾。
我和乔纳森的口味不同，我喜欢吃有肉的白色尾部，但我的伙计乔纳森却最喜欢母龙虾的胸部里面的绿色肠子，且每次都大快朵颐。
因此每次我们一起就餐时，他都很愉快地把龙虾尾部给我，而我则把那部分我无论如何都不会吃的绿肠子给他，说实话它使我作呕。
相对于争执，我们的不同口味反而创造了使我们能够愉快就餐的机会。
我们花一份钱却得到了两倍的价值。
当我们与巨人谈判的时候，将彼此之间的差异作为优势，可以获得成倍的收益。
为什么呢？
因为巨人和小本生意经营者在很多方面都存在差异。

第一图书网, tushu007.com

<<劣势谈判>>

编辑推荐

《劣势谈判:小人物的谈判策略》获美国年度独立图书奖、美国年度策略畅销书十佳。
《劣势谈判:小人物的谈判策略》讲述小人物的谈判策略，中小企业战胜大企业的制胜法宝。
中小企业年度团购图书冠军。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com