Perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Kepolisian (STIK) >> Buku

Menaklukkan sang naga : 36 strategi jitu negoisasi bisnis dengan orang Cina

Peter McGrath

Deskripsi Lengkap: https://library.stik-ptik.ac.id/abstrakpdfdetail.jsp?id=8400&lokasi=lokal

---

Abstrak

kesuksesan orang - orang Cina membangun kerajaan bisnis di seluruh dunia selalu meninggalkan misteri 'rahasia sukses' yang menakjubkan siapa saja. Buku ini akan menyingkap tuntas kabut misteri ini. Bacalah, maka akan menjadi negoisator tangguh bersama mereka. Fred Schneitter, penulis Getting Along Eith Chinesse.

Negoisasi bisnis dengan orang Cina perlu kesabaran, ketekunan dan insting. Bagi yang belum berpengalaman, negoisasi bisnis dengan orang Cina dapat menjadi goncangan budaya, yang seringkali mengecewakan. Tapi, bila berpengalaman, negoisasi adalah proses belajar yang tak pernah berhenti. Seni negoisasi bisnis orang Cina terletak dalam pengetahuan militer dan kebijakan klasik.

Di buku ini Peter McGrath menggunakan pikiran Sun Tzu dalam 'Art of War' soal strategi militer dan kebijakan Thirty-Six Strategies tentang kecemerlangan gagasan strategis sejarah Cina klasik dalam situasi negoisasi bisnis modern dengan orang Cina, juga di bidang politik.

cerita buku ini yang diambil dari peristiwa aktual kontemporer tidak hanya menyenangkan dan inspiratif, tapi juga mampu menawarkan perspektif baru dan mendalam pada anda yang terlibat negoisasi bisnis dengan orang Cina.

Buku ini syarat dengan kebijakan bisnis 'Negara Tirai Bambu' yang dikemas dalam ungkapan - ungkapan klasik puitis seperti:

.Membangun sesuatu dari ketiadaan

.Memukul rumput untuk menakuti ular

.Hidupkan mereka yang telah mati

.Membujuk lawan untuk mengikat kapal perang mereka.