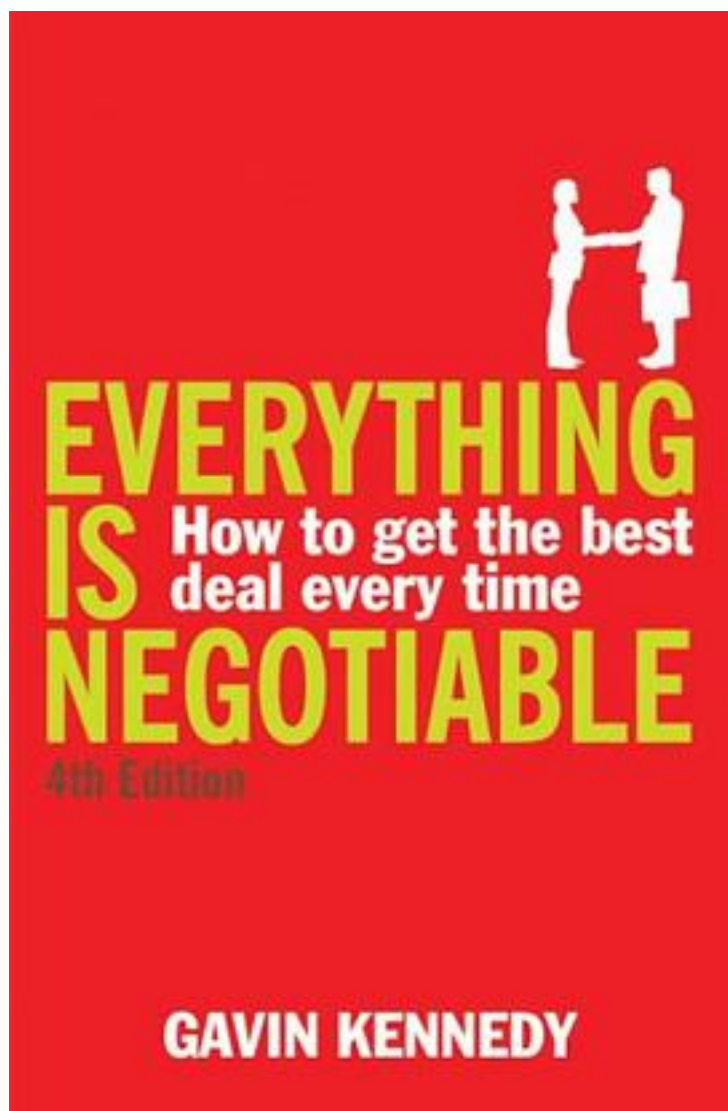


# Everything Is Negotiable



[Everything Is Negotiable\\_ 下载链接1](#)

著者:Gavin Kennedy

出版者:Random House UK

出版时间:2008-12-01

装帧:Paperback

isbn:9781847940018

Whether you need to ask for a raise at work, request a better hotel room while you're on holiday, or even debate with your stubborn teenager at home, you can learn effective and powerful negotiation skills to help you get the best deal every time. In this fully revised and updated fourth edition of the worldwide success *Everything is Negotiable*, expert negotiator Gavin Kennedy walks you through all the techniques and tricks you need to get the best deal in any situation. With chapters on such subjects as making your offer count, dealing with intimidation and getting it in writing, as well as self-assessment tests to help chart your progress, *Everything is Negotiable* is a one-stop shop for anyone who wants to improve their negotiation skills. Superbly practical and insightful, this essential guide will make sure you come out top in any negotiation.

作者介绍:

盖温·肯尼迪是英国剑桥大学博士，现为爱丁堡谈判咨询公司首席谈判专家。他是世界著名的谈判和谈判技能培训专家，曾为全球100多个国家和地区近千家公司进行商务谈判技能的培训与指导，并进行过上千次的关于谈判策略的演讲。

目录:

[Everything Is Negotiable 下载链接1](#)

标签

谈判沟通

Negotiation

谈判

沟通

英國

商业

实用

軟技能

## 评论

新版和旧版并排看，玩“大家来找茬”。Not an easy task, but I did it!

-----  
Fabulous!

-----  
随便翻了下，自我小测试的设计还挺有趣，缺点是写得太长了，笑话也很无聊。

-----  
谈判大师系列著作之一, Rabbits 必读科目。只是，i still suck at negotiation

-----  
[Everything Is Negotiable\\_ 下载链接1](#)

## 书评

作者对谈判的定义：一种相互行为，参加双方都有权对最后结果表示拒绝。  
从定义上看，我们每个人从出生至今，都经历了无数次的谈判，只不过我们没有意识到自己就是下面的四种谈判手之一：驴：无知，顽固，死守原则 羊：无主见，事事屈从 狐：不择手段 枭：眼光长远，重在建立...

-----  
【谈判是什么 Everything is negotiable】重点摘录和自我评注 20121106  
最近对谈判有了兴趣，连续看了罗杰道森的【优势谈判】和肯尼迪【谈判是什么】两本书。道森的书结构清晰，易于接受，技巧众多；肯尼迪的书以培训测试题为每章引子，增强读者的参与感，各有千秋。但都写的...

-----  
做一些精华纪录：谈判的目的不是为了取胜，而是成功。  
谈判者最不该做的事就是接受对方的第一次出价。  
主动就尴尬事谈判，确保自己损失最小，而不是骂得最厉害。  
不可犯这样的错误：未知对方如何反馈就修改自己的建议。  
最有用的谈判用词不是“不行”而是“万一”“如果...”

-----  
当上司对你说，你再争取一下时，是什么意思？  
如果你和我一样，是个善良的人，碰到问题觉得什么都好说，买东西不爱讲价，日常也被认为很nice，那你非常需要看这本书，尤其是进入职场之后。  
在我的工作日常中，经常需要跟我的供方打交道。作为一个万恶的甲方，要如何去让这些有...

-----  
合上书，能想起来的不是谈判技巧，而是这么一句话，“播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种性格；播种一种性格，收获一种命运。”  
工作之后，读得多是“技巧型”书籍，企图通过技巧来掩饰自己接人待物方面的不成熟。可是真正要自己去费心面对的事情总是不期而来...

-----  
讲谈判的好书不少，各有各的特色和卖点。比如《哈佛最受欢迎的谈判课》，这本书的最大卖点是给出了一个系统化的、自成体系的、经过认真论证的理论框架。由于每一个关键环节都是理论推导和实验证明的结果，所以框架本身具有很强的可靠性，即使一个从来没干过谈判工作的新手，也...

-----  
现实生活中，往往有一个误区，谈判是由实力决定的，与谈判的技巧何干。读罢此书，明白，有些时候，谈判一方并不知道真正实力与优势，甚至身处甲方但是抱着乙方心态。书中的谈判技巧，例如将自己扮演为吝啬鬼、不让步除非交换、不要妄图以利益让步换取善意等等，是帮助自身在谈...

-----  
学习到的点：1. 谈判的目标是双赢，千万不能自作聪明，以为占到便宜 2. 不要自认为价值不够而放弃单，要有开始的机会 3. 让步并不能带来别人的回报，并不能软化别人的立场（自己要改正） 4. 对自己的价值和报价要自信，不要露出任何的迟疑（这点自己要改正） 5. 认真对待每一...

-----  
《谈判》是谈判专家盖温·肯尼迪的一部经典畅销书，帮助谈判者在谈判过程中如何获

益更多。

书中有很多的干货，是作者在多年谈判中生涯积累下来的宝贵经验，作者也很意思，一再强调虽然他现在说起来头头是道，但他也在这无数次的谈判中吃了很多亏，蒙受过很多损失。他接的案子常...

花了一周时间读了此书，这是一部针对议价博弈的谈判书，作者的行文有点啰嗦，感觉像一个谈判老人回忆毕生案例的碎碎念，事例丰富，但是唠唠叨叨。部分观点有重叠或重复，25个技巧并不一定适应于当今谈判环境，但思维方式能给人一些启发，推荐泛读。最近刚看过b站上白斌老师的...

书分三种:术法道。术常变，法简变，道不变。

本书属于谈判领域的法，通过一个个小故事和自测题形成一条条“谈判原则”。

作者盖温·肯尼迪是英国剑桥大学博士，爱丁堡谈判咨询公司首席谈判专家。

谈判原则 1、谈判的目的不是取胜，而是共赢。 2、谈判最不该做的事情是：接受...

看完的感想 ## 正面谈判

谈判是一件正常的事情，不卑不亢，不要逃避，也不用过分追求。 ##

谈判的目的不是取胜，而是成功；同时要知道，成功的实现方式不会只有一种。

所以要做好准备，明确知道自己想要的“成功”是什么，同时“成功”是双方的，所以也要努力找到让对方“成...

这是【掌握受益终生的谈判技巧】类图书主题阅读的第8本书—《谈判是什么》，也是#每天一本书#的第56本书。评分：4.7分（满分5分）本书能解决什么问题？

1、谈判最大的忌讳是什么？ 2、谈判中最为重要的指导原则是什么？

3、如何搜集信息？ 4、研究型谈判的原则是什么？ 笔...

看盖温.肯尼迪的《谈判是什么》，确实挺有启发的。

一直觉得自己在商业上面悟性很差，这方面特别的懒散。

但是日常生活和工作都与经济息息相关，根本躲不过，愈发感觉到自己谈判技巧方面的薄弱，有时候在跟广告公司打交道的过程中，自己明明是甲方嘛，怎么老是被别人牵着鼻子...

谈判中，不应将对方看做是对手而是将对方看做保持长久关系的合作者。

1、不要接受对方的第一次报价，往往过快的敲定交易，会造成后续诸多的烦恼。

2、在谈判过程中如果应对方失误造成损失，不要抱怨，在后续谈判中减少不必要的情绪波动，而是主动提出合理的解决方式。补救过程...

-----  
生活中我总是很容易妥协，比如说：买衣服还价时，总是不能做到狠心杀价，但不杀价又总感觉很吃亏，可是讨价还价时很容易妥协。无法做到寸步不让，唉，自己真的不适合做谈判者吧！！《谈判是什么》教会了我一些东西，有机会实践下，呵呵呵！

-----  
a.谈判用途：一切均可谈判 共赢：谈判的目的不是取胜，而是获得成功；  
止损：不要只是抱怨，谈判可以有效弥补损失；  
交易：世上没有不能变的价格，只有未想到的交换条件；  
b.谈判行为：寸步不让，除非交换  
为了不让己方在讨价还价中陷入不利境地，切不可作出急于出手或价钱...

-----  
说起谈判，不得不让人想起明朝的杨善，这位兄弟在迎回明英宗的空手套白狼的手法真不得不让人叹为观止。  
话说土木堡之变后，明英宗就去北边打猎了，明英宗的弟弟朱祁钰继位，明英宗就变成了太上皇。在经历了北京保卫战后，明朝的国防暂时安定，国内有些大臣就要求...

-----  
[Everything Is Negotiable\\_下载链接1](#)