

You Can Negotiate Anything 学会谈判 英文原版 [平装]



[You Can Negotiate Anything 学会谈判 英文原版 \[平装\] 下载链接1](#)

著者:Herb Cohen（赫伯·科恩） 著

[You Can Negotiate Anything 学会谈判 英文原版 \[平装\] 下载链接1](#)

标签

评论

阅读是一种很享受的幸福，希望自己的谈判技能能够提高！

很有哲学，读了之后可以改变你很多想法，你真正了解目前的社会和人的思想。价格也还行

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

同事推荐的好书，方便携带。价格给力！

书不错，比较轻，口袋书

此用户未填写评价内容

书好小好薄，意外，有点旧不像新书。

在京东买书很方便，正版图书，性价比高！以后还会再买的~

还可以，反正赶上活动便宜。

慢慢看，喜欢小的东西

收到后还没来得及看！应该不错？

火锅刚刚哈哈还把??????u\

好书就要多看看，京东快递给力，好评！

英语版的小册子，纸质很差，像盗版，中文版的12.5元～

正版书，质量不错; 价格同样国际水准

有个懒老婆，码两个评价都不肯

看评论有些小朋友说纸质不好，我已经有很多这样纸质的书，只要内容好，够轻便于携带，我就很满意了。这本书的重量根本看不出来是200页的。

物品质量不错,京东服务态度也不错

东西不错！东西不错！东西不错！

很不错的卖家，以后还会继续支持，加油~~

好好好好好好好好好好

不错，出差的时候读读

物美价廉，孩子喜欢

不错，还没看。慢慢看吧。京东注意好好包装

内容一般，很啰嗦

买的有点后悔，书很一般，京东不错

练习英文，慢慢读

很好很给力，下次还会光顾。。。。

很不错的一本书！一定要买的书

活动购买很划算，书不错!

在书店里看到的书，感觉还不错，英语很多表达都不是很会，应该看看的。京东卖的比新华书店便宜好多啊……，支持。

不错，英文版。

东西不错，送货快。比较满意。

好不容易有货了。单词不难，就是字有点小。还是原版看起来舒服。

应该不错吧。。只看了一点，以后继续。。30几块太贵了。

还以为是大本的，原来只是小册子，不过还行

的确是原版进口书，值得购买。

好是好，就是太薄了，不厚

外国人写的 往往很实用

是谈判技巧实战类的书籍

一直没时间看，下次找个时间再看

还没有看完，感觉还不错

好好学习一下

帮朋友买的，很喜欢的

书不错，方便携带，适合出差路上看

可能因为是口袋书吧，排版好像差了些。纸比较黑。

很好好好好

很难买到的一本书~稍微等了一阵~

老外的书校对很好，看着很舒服，还没看完，先评价了！

方便携带

很小很轻~~~~~

纸张太差，有点盗版的感觉！

书很轻

京东的送货速度是非常快的…
但是这本书的质量，有点不堪入目…可能照片看不出来…
连个外皮都没有…希望提高质量！！！！

纸张跟盗版似的，全英文顺便增长下词汇量

好！

财**

纸张一般，内容应该很好。 书的名字写的很好。 营销做的好。

算是可以接受的质量，发货速度很慢！

好书好书好书好书好书

看起来像是盗版滴 质量蛮差 不建议买

给力

不错

很好

比盗版更像盗版，纸质极差，十几年来买到最差的一本，不敢相信我的眼睛。

纸张质量超级差，比街头报纸的质量还不如，整本书呈灰黑色，拿在手中扎手，印刷质量也差，有墨迹深的，也有墨迹浅的，一眼看去相不模糊，没想到能在京东上买到这么差劲的书，肯定是盗版书。

好

Gooooooooooooooooooooooooooooo

吴姐姐讲历史故事（套装全15册）,不错。有什么事能像阅读一样做起来简单却成效显著呢？
读书给孩子听就像和孩子说话，同样基于以下的理由：树立孩子的信心，带来欢笑，拉近彼此的距离；告诉孩子信息或向孩子解释问题，引发孩子的好奇心，激励孩子。在朗读中，我们还可以：· 在孩子的脑海中，将阅读与愉悦联系在一起。
· 创造背景知识。· 建立词汇基础。· 树立一个阅读的典范。
让我们看看终身读者是如何培养出来的。许多教育界人士忽略了两项有关阅读的基本“人生事实”。少了这两个定律的相互作用，教育改革的成效将微乎其微。
阅读定律一：人类是喜欢享乐的。阅读定律二：阅读是积累渐进的技能。
现在我们来研究定律一：人类是喜欢享乐的。对于能给自己带来快乐的事，人们会自愿地反复去做。我们去自己喜欢的餐厅，点自己喜欢的食物，听自己喜欢的音乐电台，探望自己喜欢的亲戚。反之，对于自己讨厌的食物、音乐及亲戚，我们则避之唯恐不及。这不仅是一条定律，更是一个心理上的事实。当我们的感官将电子与化学信息发送到大脑中的“有趣区”或“无趣区”时，人就会作出正面或负面的反应。
美国自然历史博物馆一位杰出的动物心理学家，将所有行为分成两种简单的反应：接近与回避。我们接近带来快乐的事，回避带来痛苦或不愉快的事。
愉快就像胶水一样，能粘住我们的注意力，但只朝喜欢的方向吸引。当欣赏一部电影时，我们会沉浸其中；不再喜欢时，这种投入的情绪即告中断。这种情况几乎适用于所有我们愿意去做的事。每当我们给孩子朗读时，就会发送一个“愉悦”信息到孩子的脑中，甚至将之称为“广告”亦不为过，因为朗读让孩子把书本、印刷品与愉悦画上等号。然而，很多时候，“不愉快”却和“阅读”

Love reading, love Jing Dong! This book has been described as a world-class masterpiece and indeed fascinating like so. Once I open this book, I just can't put it down. Thus I recommend this book for all of you, my dear friends.

在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。

毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过知识就是力量。不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

很喜欢 (∴美1.美) ∴艾瑞里1.艾瑞里，他的每一本书几本上都有，这本怪诞行为学2非理性的积极力量很不错，同名英文原版书火热销售中∴360.19004729∴#0000在怪诞行为学中，丹艾瑞里用13个有趣的实验证明，我们并非想象的那样理性，非理性才是人类的本能。本书中，他继续用行为实验的方法，结合心理学和行为经济学的知识，以幽默诙谐的语言将非理性的消极影响和积极意义娓娓道来。

巨额奖金可以带来高业绩吗主人翁意识在现代社会中依然奏效吗专业化分工真的有助于提高工作效率吗速溶咖啡为什么没有煮制咖啡味道好我们为什么会有报复的欲望和行动为什么幸福感会很快被生活的平庸侵蚀掉为什么现代社会择偶的成功率远低于媒妁之言的年代

作者一一剖析了我们在工作和人际关系中的种种非理性行为发生的原因从我们对待工作的态度，到我们的择偶和婚姻生活，再到情绪的效应和幸福的标准赋予我们看待工作和生活的全新视角。

更重要的是，作者认为，非理性未必是坏事，非理性也可以作出完美决策。坦然接受自己非理性的本能，彻底颠覆工作和生活中徒劳的逻辑，重新作出适合自己的完美决策，工作上的成就感和生活中的幸福感唾手可得。第一部分以匪夷所思的方式彻底颠覆职场中的既定逻辑 第一章金钱的诱惑为什么巨额奖金带不来高业绩 激励与表现呈倒形关系 假想你是只心宽体胖的实验白鼠，住在一个豢养箱里，那里已经成为你温馨舒适的家。一天，箱子打开了，伸进来一只戴手套的手，轻轻把你取出来，放进另一个箱子，这里不如你原来住的地方舒服，里面有迷宫一样复杂的通道。你天性好奇，于是晃动着胡须，摸索着往里走。你很快发现，有一部分通道的墙壁是黑的，另一部分是白的。你一边用鼻子嗅，一边进入白色通道，里面没有什么异常。然后你左转进入黑色通道，刚刚进去，立刻感觉到一股强烈的电流通过你的爪子向全身袭来。

此后的一个星期，你每天被放进不同的迷宫。每个迷宫通道墙壁的颜色都不一样，危险和安全的区域标记以及电击的强度也各不相同红色通道里，电击强度很轻微带圆点的通

道，电击强度非常强烈还有的安全区，地面上覆盖着黑白棋盘格子。日复一日，你的任务就是学着如何选择最安全的通道穿过迷宫，同时要躲避电击（你安全穿过迷宫得到的奖励就是逃过电击）。你做得怎样呢？

一个多世纪以前，心理学家罗伯特亚尔克斯和约翰多德森对上述基本课题作了不同形式的实验，以求得出关于实验白鼠行为的两个答案第一，它们的学习能有多快第二，更重要的是，电击能在多大程度上激励它们加快学习的速度。我们很容易就能推断，随着电击强度的提高，实验白鼠受到的学习激励也相应提高。当电击程度非常轻微时，白鼠不过是慢慢走开，偶尔

网购已成习惯!正版，便宜，快捷，非常满意

闲暇之余，有人乐于下棋、玩麻将；有人喜欢打牌、酗酒、游山逛水；余独爱书。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！

读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”

。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗！

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有一个，那就是他不善长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”

所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要决。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理!说了那么多，想说下京东商城给我的印象，价格还是可以的，而且都是正版的书，确实是我们这样爱书的人的天堂啊，呵呵！

正版很好质量还行，送货神速。希望一切顺利还没看完~

我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都

先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天，她还时常替读者找我签名。可是，自从学会从网上购书后，我再也没去过她那里了，今天忽然想起她，晚上散步到她那里，她要我教她在网上买书，这就是帮她在京东上买了这本书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最详密、实用的经典之作。|从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否也有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

好书好书

我其实是断断续续读过些别的进化论、基因和进化心理学的流行读物以后才看了这本经典的。虽然悬念少些，但经典就是经典，每页都非常值得。

基因和进化论放在一起，完全可以诠释生命的来龙去脉。这是一个大体上自洽的体系，虽然很多细节还可以不断完善。Dawkins其实说，只要是碰巧的一些分子组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复制、变异和淘汰简单的三种机制可以演变出所有大千世界生命现象里的林林总总。

常人直觉上觉得进化论有问题的地方，是因为人类对复杂体系才刚开始懂些皮毛，并不一定是支持复杂体系的简单机制有问题。比如，博弈论里的动态平衡（就是电影Beautiful

Mind里的那什研究的那些个东西），可能帮助进化论解释很多费解的东西，比如为什么雌性要雄性追，即使心意已定(确实有一种鸟，母鸟会等公鸟给她搭个巢，才会投降)

；为什么人群里自私的人和无私的人比例是稳定的。

说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解是，把“基因自私”和“生物个体自私”混为一谈。按照Dawkins的说法，所有基因都自私而盲目地追求在基因池里最大化，但只有很少的基因决定生物体本身是自私的。比如，确实有“无私”和“向善”的基因，包

括人类的同情心。这些无私的基因也会自私地追求自身的最大化。它们没有灭绝，是因为它们和“损人利己”的基因在进化的博弈过程里达成了动态平衡。没有恶，就没有善，反之亦然。整个人类文明里”戏剧化“的那些个东西，所谓"The Human Experience"，都可以解释为我们几十万年里几乎完全没变化的基因和只有短短几千年的“文明”之间的冲突。看看豆瓣的各项排行，就非常清楚最常见的冲突是什么。对了，就是男女之间的种种悲喜剧。按照Dawkins的说法来演绎，自从生殖细胞分化出”多产一点点“和”少产一点点“两种策略，性别差异就注定了，几亿年后电影榜单会有”言情“一类也注定了。

看懂了这些之后，下一个坎是能不能再找出”生命的意义“来。这个比较考验人，这本书帮不了你。按照通常的说法，这是个过程，也是很个人的事情。通常的说法通常是有道理的。我个人只是希望能早十几年看到这本书。这本"30th Anniversary Edition"增加了后来这30年里的一些内容，包括跟web 2.0一起流行起来的"meme"，就是”想法基因“。一个个想法碎片，正在新一代的Web上复制、变异、淘汰。对不少人来说，meme和gene的进化同样有趣。我觉得Dawkins把这个放在后面，多少有软化剂的意思。不过也不一定。按照他的说法，即使河狸搭房子用的石头，如果是基因竞争过程里内在的一部分，也应该被看作生命体的一部分。有些禅意，对吧？

我其实是断断续续读过些别的进化论、基因和进化心理学的流行读物以后才看了这本经典的。虽然悬念少些，但经典就是经典，每页都非常值得。

基因和进化论放在一起，完全可以诠释生命的来龙去脉。这是一个大体上自治的体系，虽然很多细节还可以不断完善。Dawkins其实说，只要是碰巧的一些分子组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复制、变异和淘汰简单的三种机制可以演变出所有大千世界生命现象里的林林总总。

常人直觉上觉得进化论有问题的地方，是因为人类对复杂体系才刚开始懂些皮毛，并不一定是支持复杂体系的简单机制有问题。比如，博弈论里的动态平衡（就是电影Beautiful Mind里的那什研究的那些个东西），可能帮助进化论解释很多费解的东西，比如为什么雌性要雄性追，即使心意已定(确实有一种鸟，母鸟会等公鸟给她搭个巢，才会投降)；为什么人群里自私的人和无私的人比例是稳定的。

说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复意已定(确实有一种鸟，母鸟会等公鸟给她搭个巢，才会投降)；为什么人群里自私的人和无私的人比例是稳定的。

说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA已定(确实有一种鸟，母鸟会等公鸟给她搭个巢，才会投降)；为什么人群里自私的人和无私的人比例是稳定的。

说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要DNA。复说到自私，对“自私的基因”最普遍的误解组合有自我复制能力，就可以说是生命，不一定需要是生命，不一定需要aaa就可

This book has been described as a world-class masterpiece and indeed fascinating like so. Once I open this book, I just can't put it down. Thus I recommend this book for all of you, my dear friends. This book has been described as a masterpiece, and for good reason. Through this "genealogy" of history, Foucault shows us how modern society has become penal and coercive in nature; and perhaps more importantly, that all us

now live in the midst of an abstract, authoritative public "gaze." Discipline and Punish is still relevant for today, even though the Panopticon has vanished. I think this book is brilliant and disturbing. It is not always easy to read, but then, what book worth reading is? Foucault is given to dramatic images, and he does little to mitigate the impact of these images on the reader. Perhaps he is really trying to increase this impact. Since he is attempting to counter the powers of normalization, he may need all of the momentum he can get.

本书旨在论述关于现代灵魂与一种新的审判权力之间相互关系的历史，论述现行的科学—法律综合体的系谱。在这种综合体中。惩罚权力获得了自身的基础、证明和规则。扩大了自己的效应，并且用这种综合体掩饰自己超常的独特性。本书所考察的惩罚权力的历史包括三个阶段：中世纪末和旧制度时期作为王权武器的酷刑；18世纪末，包括法国大革命时期人道主义的“再现”式惩罚；19世纪开始的、使用现代规训技术的监狱和普遍化的监视。书中提到的“古典时期，不是指古希腊罗马时期的古典古代，而是指近代绝对君主制和法国大革命时期，大体上与西方文学史上所说的古典主义文学时期一致。本书中这一术语的用法与福柯其他著作中的用法也是一致的。关于古典时期的惩罚权力，书中概括为“表象的、戏剧性的、能指的、公开的、集体的方式”。这里的表象一词在书中有的场合根据上下文译为“观念”或“再现”。表象或再现是福柯用以描述古典时期“权力—知识”综合体的一个重要术语。这种观点是与他在1966年发表的《词与物》（英译版《事物的秩序》）一脉相承的。在《词与物》中，福柯考察了近代西方的“知识型的替嬗。其中，他认为17—18世纪古典时期知识型的特点是，词并不直接表示物，而是一种符号，而符号只是对其他符号的“再现”。词组成了享有特权的符号系统。人们用词的秩序来再现物的秩序。

Every day, you negotiate for something: prestige, money, security, love. This straight-talking guide will show you how to get what you want by dealing successfully with your mate, your boss, MasterCard, your children, your best friends and even yourself. As Herb Cohen counsels, "Power is based upon perception— if you think you've got it then you've got it. Be patient, be personal, be informed— and you can bargain successfully for anything." Based on his book that spent over nine months on the New York Times bestseller list, the author presents specific guidelines, personal anecdotes and practical advice drawn from his three decades of successful negotiating experience. Here is a wealth of information and the motivation that you need to succeed. Every day, you negotiate for something: prestige, money, security, love. This straight-talking guide will show you how to get what you want by dealing successfully with your mate, your boss, MasterCard, your children, your best friends and even yourself. As Herb Cohen counsels, "Power is based upon perception— if you think you've got it then you've got it. Be patient, be personal, be informed— and you can bargain successfully for anything." Based on his book that spent over nine months on the New York Times bestseller list, the author presents specific guidelines, personal anecdotes and practical advice drawn from his three decades of successful negotiating experience. Here is a wealth of information and the motivation that you need to succeed.

好书，超棒的书，我好喜欢！ Every day, you negotiate for something: prestige, money, security, love. This straight-talking guide will show you how to get what you want by dealing successfully with your mate, your boss, MasterCard, your children, your best friends and even yourself. As Herb Cohen counsels, "Power is based upon perception-- if you think you've got it then you've got it. Be patient, be personal, be

informed-- and you can bargain successfully for anything." Based on his book that spent over nine months on the New York Times bestseller list, the author presents specific guidelines, personal anecdotes and practical advice drawn from his three decades of successful negotiating experience. Here is a wealth of information and the motivation that you need to succeed. --This text refers to an out of print or unavailable edition of this title. You Can Negotiate Anything, first published in 1982, is a book on negotiation by Herb Cohen.[2] The book became a bestseller on the New York Times list.[1] It is written in a storytelling way; and explains the reader, concepts and strategies of negotiation. Brief summary[edit] Cohen presents in this book guidelines, personal anecdotes, and practical advice on how to win a negotiation. According to him, no matter where we are or whom we are with; we are in a negotiation : be it with our spouse, our children, our parents, our co-workers, and our friends.[3][4] We discuss our ideas, what we want, try to sell our thoughts; and in return, we allow the other person to get what they want.[5][6] Cohen outlines, in a negotiation, there are three crucial variables : power, time, and information.[7] An effective negotiator gains power during negotiation by taking calculated risks, leveraging his expertise, being persistent and persuasive along with an important trait to understand the point of view of the other side. Gaining an authority over a negotiation; paves a way for cooperation, and involve the other participants to focus towards the same goal. Time is an important variable as it is advantageous to be on the side with most time. He advises to set deadlines of our own making, without ignoring them. Next is information; the more you know, better the chances of winning the negotiation. To summarize his thoughts, to win a negotiation - know - where to take risk, when to act, and how long to prolong a negotiating act to get the information we require

[You Can Negotiate Anything 学会谈判 英文原版 \[平装\] 下载链接1](#)

书评

[You Can Negotiate Anything 学会谈判 英文原版 \[平装\] 下载链接1](#)