

# 请坐好商量



[请坐好商量 下载链接1](#)

著者:李经康

出版者:汕头大学出版社

出版时间:2003-8-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787810366243

《中国式谈判》中第一本不谈理论，完全讲求实用，为中国人量身打造的谈判秘笈。作者从多年来所积累的丰富销量经验中，萃取出人人可以受用的老中式谈判精华，告诉你如何分辨中国人说“是”就是“不是”，“完全的称选”其实是“完全的拒绝”，让你能灵活运用“弃车保帅”、“穷寇莫追”、“以退为进”等谈判技巧，并教你熟练操作“观心术”，除了可以正确解读高阶人士的谈判密码外，还可借以提升口才、改善人际关系，让你在尔虞我诈、利益导向的社会里，无往不利，出奇制胜！

作者介绍:

李经康，一个年纪很轻、学历很低、所得很高的新人类。和一般新人类不同的是：人家白天摆谱、他白天摆摊，人家晚上打混、他晚上打拳，人家24岁为自己管饭、他17岁为家人买单，人家为钱推销、他把行销变钱。

基本资料：祖籍湖南，1967年生。学历：东方工商“社会大学”“推销系”，“中国式行销研销研究所”研究生。经历：16岁之前拥有4辆1000CC重型摩托车，生于富之裕家庭。17岁家道中落，开始白天摆摊、晚上练拳击。18岁获台湾中正杯羽量级冠军，并被选为1988年汉城奥运精选严训选手”试用专员。23岁任“巨东建设”试用专员。29岁任《就业情报》杂志社副总经理。30岁创业，任“力霸房屋”大安加盟店总经理。31岁获1997年度台湾十大中介绩优店，年营业销售额三亿。荣获：1995年台湾成女职功企业经理人奖。

著作：《儿子兵法》 《女子兵法》 《请坐好商量》 和 《黄金业务22法则》

目录: <曾仕强教授序> 中国人的点头，博大精深  
<平鑫涛先生序> 不断向前跑的人  
<自序> 请坐好商量

一 智慧篇

1 老中共同的性格弱点

2 谈判要戒急用忍

3 博大精深的点头学

4 匹夫无罪，怀璧其罪

5 老中谈判很“老庄”？

6 形兵之极，至于无形

7 由小看大，从小费谈起

二 行动篇

.....

三 虚实篇

.....

四 策略篇

.....

• • • • • [\(收起\)](#)

[请坐好商量 下载链接1](#)

标签

谈判

商业

郁闷

杂谈

日积月累——我的藏书

心理学

library

# 评论

-----  
[请坐好商量 下载链接1](#)

# 书评

作者李经康，虽然祖籍湖南，但是，他却一直生活在台湾省。  
他所写的书，不能说是不好。但是，却是不适合的。  
接触过西方的培训理论课程，我更认同  
西方的谈判技巧、谈判思维——双赢思维，寻求共同点。  
遵守游戏规则，愿赌服输。如果再来读李经康 的台湾式的谈判，我觉得是一...

-----  
[请坐好商量 下载链接1](#)