

# 《请坐好商量》

## 图书基本信息

书名：《请坐好商量》

13位ISBN编号：9787810366243

10位ISBN编号：7810366246

出版时间：2003-8-1

出版社：汕头大学出版社

作者：李经康

页数：184

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《请坐好商量》

## 内容概要

# 《请坐好商量》

## 作者简介

# 《请坐好商量》

## 书籍目录

<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

.....

## 《请坐好商量》

### 精彩短评

- 1、完全实战应用。...喜欢
- 2、写得很现实，很贴近生活，而不是像某些人写的大话连篇，句句套话，让人反感。
- 3、如果你是一个房地产销售人员,如果你业务中遇到一些问题,不妨看看这本书.这是一本非常实用的书,特别是做房地产行销的,

## 《请坐好商量》

### 精彩书评

1、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，我觉得是一种倒退，是一种逆历史潮流的一种落后方式。这倒不是说西方的就一定科学，而是，在谈判这一领域，西方的心理学理论与实践、思维模式、行为模式都是值得学习的。我们肯定是要将着眼点放在未来、放到全球，而不是局限于与台湾省的同胞们谈判与打交道。所以，一本好书，可能因为时代变迁，从而演变成一本不适合，甚至于是误导的书，那么，好书的“好”字就应该去掉，让它归于历史当中去。随着全球化程度愈演愈烈，涉及的范围在经济领域愈来愈广，历史的、过于繁杂的，应该为“简单直白”的所取代，应该被淘汰。

## 《请坐好商量》

### 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)