

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

图书基本信息

书名：《IF定律-攻心说话艺术-公关谈判专家不告诉你的攻心秘诀》

13位ISBN编号：9787807410836

10位ISBN编号：7807410833

出版时间：2006-10

出版社：文汇出版社

作者：罗毅

页数：279

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

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

内容概要

从这个角度来看，懂不懂得"攻心说话"，是决定你人生成败的关键。

在这个现实社会中，每个人都有自己内心的需求，大部分的人都不希望别人知道他的需求。事实上，这些不为人知的需求，就是他的死穴。如果你能攻进他的死穴，就能让对方心服口服，否则，只靠声音大或死缠烂打地诡辩，根本不算是"说话高手"或"谈判高手"。

《IF定律:攻心说话艺术》在这里要介绍一套来自美国专家长期使用，却又不为人知的"攻心说话系统": IF定律。美国是个很早就进入商业战场的国家，他们的演说或说服、公关谈判方面的知识和技巧，也早就累积出有系统的理论。

其中，"IF定律"就是很多公关专家用来说服他人或谈判致胜的最佳工具。到底什么是"IF定律"?为何"IF定律"可以让无数公关或谈判专家立于不败之地呢?《IF定律:攻心说话艺术》将用深入浅出的介绍和案例，告诉您所有的答案。

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

作者简介

罗毅，公关策略专家。曾任专栏作家、广告公司企划、企管顾问公司之策略总监，现为公关公司策略顾问。作者多年来专心致力于如何有效提高人际沟通，目前除了在民间社团中教授人际沟通学及语意策略外，亦以笔名在报纸、杂志等撰写专栏。著有【公关始终来自于人性】、【让人无法NO的攻心说话术】及【第一次面试就成功】等书。

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

书籍目录

自序 IF，人性世界中的魔幻虚词
第一篇 什么是“IF定律”？“IF定律”——美国公关专家的秘密武器
人人可用的“IF定律”公式
诈骗集团的秘密
乌鸦不一定就是黑的
巫医的神秘仪式与医师执照
“IF定律”的隐性陷阱
第二篇 活用“IF定律”的案例
艾科卡靠“IF定律”救了克莱斯勒
攻心黑盒子
鱼贩的早晚
行销学自己没有蛋，不妨借别人的鸡下蛋
别人逼你当“菜刀”时，你该怎么办？
道歉，也可以是谈判
筹码甜言蜜语，可以让IF变成FACT
死话可以活说——“IF反向定律”
专柜小姐永远不说的两个字
攻心黑盒子
让对方先亮出底牌
“以假为真”的文德皇后运用“IF定律”的打折策略
逢人只说三分话——“放风声策略”……
第三篇 延伸“IF定律”的实战策略
第四篇 隐含“IF定律”的故事与启示

编辑推荐

相信我，你也可以用对策略说对话，在公关上八面玲珑，在谈判桌上气定神闲，懂得精确攻心，善于摸清对方的死穴，让别人心甘情愿为你服务，敌人都变成朋友，危机也都成为转机。只要你也懂得运用，美国公关及谈判专家的秘密武器：“IE定律”，上述一切假设都会成为事实。“人性”是公关谈判最好的武器：美国有位心理学家发现，其实大部分的人，在潜意识里都渴望被别人说服，甚至在心里早已设定好一些条件，只要某些人说的话符合这个条件，人们自然就会对号入座，相信某人说的话，而且坚信不渝。由此可知，要说服一个人并不难，难的是搞懂他的死穴在哪里。

每个人心中都有被说服的剧本：人都有死穴，因此人人都会在心中写好剧本，等有缘人来帮他演这场补偿心理或掩护死穴的戏。打扮时尚的老婆婆，就是要人家说她年轻。故意穿无肩衫露肩膀的欧巴桑，就是要人家称赞她的皮肤又白又嫩。体态有点臃肿，又要穿紧身衣出来吓人的妇人，其实是希望人家说她身材很好，很苗条。顶上没有头发，还要拉旁边一撮发到中间来的中年男人，他总希望人家永远没有发现他的秃，而是看见他的那一撮头发。IF定律，公关谈判专家的秘密武器：本书介绍的“攻心说话系统”：IF定律，是美国专家长期在演说或说服、公关谈判方面的知识和技巧上，累积出来的系统理论。在此建设所有从事业务或服务、推广工作的人，例如律师、业务代表、客服人员、公关人员、成长或潜能开发的老师、推销员或直销传销人员、谈判人员，甚至是心理医师或劝人向善的宗教界人士，不妨都来运用“IF理论”，相信可以让你有效地达成自己想要的任务，实现自己的理想。

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

精彩短评

- 1、没什么意思。
- 2、恩，基本同意，但可以感觉到这个作者的确是很精通煽风点火的，只不过把他煽风点火的那套写进来了
- 3、有趣的语言...实用的法则
- 4、这书像KFC的食物，既没有营养，味道也不好，却凭个书名也能招揽到很多人的眼球。

看来，无论是人，还是书，起一个好名字很重要！！

- 5、道理是有的，但实在是本比较没有营养的书，不推荐。
- 6、2009.5.4/13
- 7、说的比较简略
感觉不算出彩，对事例分析没有深入
- 8、IF定律；总能找到一把打开对方心灵的钥匙。
- 9、大体同意楼主说的，看过发现一个原例子能出现2次以上，有些地方逻辑不通凑字数。
- 10、这书像KFC的汉堡，既没有营养，味道也不太好。
- 11、垃圾
- 12、大部分人潜意识都设定一些条件，如果你说到这些条件，他就立即被你说服。卖衣服的人和天桥算命的其实是最好的心理学专家。他们一句话就可以达到你内心设定的这个条件，“每个人都渴望被说服”。你心甘情愿的花钱，因为他说的正是你想听的。IF定律就这么简单。而口才无非就是谈话20分钟内找到对方5个优点和5个话题点，这本书蛮好用一页纸就写完的。很多企业家一旦破产，不出五年就会东山再起，就是因为他们的“攻心术”，而且他不需要局限在一个领域，遍地开花，到哪里赚哪里人的钱。
- 13、一般般
- 14、很不错的一本书，“说话”也这么有意思。

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

精彩书评

- 1、看到有人说这书是垃圾快餐，我不否认。但是书中说到的IF定律，确实可以多多理解一些。既然是快餐，那么快速过一下这本书，理解一下什么是IF定律，生活中试着应用一下，如果有用，这就是这本书的价值。豆瓣说评论太短了，但是回想起来最重要的也就是书名所传达的信息了，不过这条信息在一些场合挺重要。
- 2、这书像KFC的食物，既没有营养，味道也不好，却凭个书名也能招揽到很多人的眼球。看来，无论是人，还是书，起一个好名字很重要！！

《IF定律-攻心说话艺术-公关谈》

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