

《讓人無法說NO的攻心說話術II》

图书基本信息

书名：《讓人無法說NO的攻心說話術II》

13位ISBN编号：9789868450608

10位ISBN编号：9868450608

出版时间：2008/08/01

出版社：智言館

作者：羅毅

页数：288

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

《讓人無法說NO的攻心說話術 II》

內容概要

如果人生是大海，那麼，職場、商場和官場，就是潛藏在大海中的三種暗流或漩渦。

除非你一輩子都躲在家裡，否則，不管你是自己做小生意，或是當個平凡的上班族，多多少少都會遇到這三種暗流。

如果你是行銷、保險、直銷、公關的業務員，那麼，你更要搞懂如何在這三種暗流中，周旋進退而不被吞噬，否則，不但做不到業績，還可能惹禍上身。

事實上，公關行銷的成敗在〔攻心〕，〔攻心〕的關鍵則在〔人性〕。

當你懂得如何摸清人性的〔死穴〕，如何聽懂人家不會說的〔黑話〕，你才是真正的公關高手，否則，就算你口才再好，反應再快，也只是聒噪的小丑。

在競爭激烈的職場和商場上與人較量，「說話」是決定成敗的重要因素，尤其是用嘴巴走遍天下的行銷、公關、業務人員，話術更是沙場上的必備武器。然而，說話的成功與否，不在於口才好不好，而是有沒有掌握「攻心」的關鍵。

所謂的「攻心」，是指深諳人心和人性的需求及特性，用精準的話命中對方最在乎的點。真正的攻心專家與人對談時，並不是和對方的「人」談話，而是和對方內心的「死穴」在交鋒，他們甚至能在談判前就讓對方棄械投降。換言之，你的話是子彈，對方的死穴就是靶心，再多、再強的策略和口若懸河的嘴巴，都不如一顆子彈正中紅心來得有效。

無奈的是，許多優秀人才之所以莫名其妙的丟官或被降職，正是因為不懂攻心說話術，白目的踩到別人的死穴，或是在別人的傷口上灑鹽。想成為職場上的贏家，除了要洞悉人性之外，甚至要先摸清職場、人際間的潛規則，才有可能發揮攻心說話的威力；否則，話說得愈漂亮，死得愈快。

沒有死穴，就沒有公關；沒了公關，你將一事無成！本書將從「死穴」這個角度切入職場、商場及官場上，透露出如何以死穴為核心策略來發揮攻心說話術，你不僅能運用在商場或職場上，在日常生活中也能讓自己趨吉避凶，轉危為安。當你掌握攻心的關鍵策略，你的人脈、業績、訂單，甚至是官運都會源源不絕，讓你在官場、商場和職場中暢行無阻。

《讓人無法說NO的攻心說話術II》

作者簡介

羅毅
公關策略專家。曾任專欄作家、廣告公司企劃、企管顧問公司策略總監，現為公關公司策略顧問。多年來專心致力於如何有效提高人際溝通，目前除了在大專院校、民間社團中教授人際溝通學及語意策略外，亦以筆名在報紙、雜誌等撰寫專欄。
著有《SIR法則 以對手為師的〔選擇權〕談判術》、《IF定律 - 攻心說話聖經》、《羅毅人際聖經 - 故事版本》、《羅毅人際聖經 - 死穴》、《羅毅人際聖經 - 警戒線》、《公關專家不告訴你的101則攻心策略》、《讓人無法說NO的攻心說話術》、《公關始終來自於人性》、《第一次面試就成功》等書。

《讓人無法說NO的攻心說話術II》

精彩短評

1、有点太理想化。。。

《讓人無法說NO的攻心說話術II》

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