

《冷血救世》

图书基本信息

书名：《冷血救世》

13位ISBN编号：9789834284978

10位ISBN编号：9834284977

出版时间：2006

出版社：平凡企業顧問有限公司

作者：李民杰、江健勇

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

《冷血救世》

內容概要

本書教你瀟灑的看穿人性，冷血的笑傲救世。如何與狐狸般狡猾、獅子般兇猛的老江湖交涉，在競爭激烈的商場，爾虞吾詐、人吃人的叢林社會中叱?風雲，屹立不倒！
如果你未涉入社會或剛涉入社會，這本書你要奉為聖經寶典；如果你未入商場或剛踏足商場，這本書你要再三閱讀，視為天書；無論你是飽經世故，或經驗不足，這本書將如同佛們獅子吼，晨鐘夜鼓，讓你從童話世界，夢幻世界驚醒，亦如航海明燈，走出人生的迷霧！

《冷血救世》

作者簡介

李民傑

李民傑年輕時乃膽小懦弱者，後熟讀各種權謀之術，完全改變其人生觀：以思考方法，價值觀，權謀手段當作人生三寶。曾任職於海外上市公司，開創該公司十數年來，最高的銷售記錄：用一天的時間即可完成公司一個月的銷售額。由於沉迷宗教修煉，隻身遠赴香港拜師，閉門專修三年。現任職兩家公司之執行董事。曾受國際銀行邀約作演講，乃金融產品爭相邀約的行銷策略顧問。

江健勇

研習NLP（神經語言程式學）多年。旅居加拿大九年，在加拿大NLP培訓中心（NLP Canada）受訓。擁有NLP高級講師和催眠師專證。為國際企業機構、保險、傳銷等大型企業，如：Intel，John Hancock，Prudential提供專業內部培訓與行銷策略顧問，是各電視電臺爭相邀約的節目嘉賓。強調不斷學習，不斷分享的觀念。

2002年兩人創辦『權謀兵法道』課程，傳播『奸的好人』之思想。2005年11月兩人合著《勾魂奪心洗腦催眠》一書，上市後首次在新馬兩地打敗外國作家，如：《藍海策略》，劉墉的《以詐止詐》，《達文西密碼》，2006年成為新馬兩地第一暢銷書。

出版作品有：《勾魂奪心洗腦催眠》、《財色戰場》、《冷血救世》、《心魔行銷》、《印象洗腦術》

《冷血救世》

书籍目录

我勒个擦，摆明了就是冷血救世，谁他妈的写成教世啊！

《冷血救世》

精彩短评

- 1、垃圾书，哗众取宠，祝本书作者早日下地狱。
- 2、写的有一点散乱，看不出章法，但仍是颇有所得。
- 3、不说了，我的文艺复兴之书，告别黑暗的中世纪，启蒙运动开始的地方
- 4、注重实效、无用的道德与人生意义、讲话时的分辨力
- 5、书不在厚，好看则灵
- 6、用冷眼看待一切，切不可因为情绪而上头
- 7、客观看待人性，不要利用别人，也不要被人利用，心眼多点吧
- 8、还不错，多实践实践
- 9、喜欢这样看世界的方式

可以让我对世界进行重新思考

10、太现实了！读过它了解整个社会

11、

我们看到人对于难得的东西，自会觉得更有吸引力

12、嗯，人本来就是自私的，所以要教会自己的后代成为强者。

《冷血救世》

精彩书评

1、（观察力）----冷读----如何确认需求感-----如何确立谈判格局-----如何分清楚真假客户-----如何看出对方最在乎的事-----如何神化你所看出事情KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是对的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。（肢体语言）----眉毛----鼻子----眼神----身体，手势等肢体运用为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。（亲和力）-----谈判开场的亲和力-----中段的亲和力-----如何让成交时候又亲和力-----男女初识时候亲和力-----男女约会时候的亲和力不同的人，给人的感觉永远是不同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、（同步，引导）-----如何消除客户投诉与建议-----如何让客户从反对到认同-----如何让女朋友接受你的价值观-----如何让自己成为行业的专家为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。心锚-----对客户情绪的控制（包括好坏情绪）-----对自己情绪的控制（包括好坏情绪）-----对男女关系性张力的掌握NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。（价值观引出）-----客户投诉重点的引出-----客户对产品要求重点的引出-----男女关系对伴侣所具备的性格的引出沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净）让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。（故事影响法）做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。通过以上的技术你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨询QQ712972722

2、不多说，真心如同曹操的兵书与《孙子兵法》的比较，好书真心比较冷门啊，看来确实如此，改变很多想法观念，好的好人系列本本好看，推荐，当然，好的东西或者说锐利的武器其实越少人知道越好，呵呵

3、这书课程的招式分析金蜘蛛你好大洪师傅，这段时间我看了你的微博和其他的资料，想上你的课程，我简单的自我介绍一下吧~！我是天津人郊区人，现在从事的是销售工作《很不顺利》，因为我们这个行业竞争力很强。我干这个是有提成，如果干的好了收入也会相当可观，只是，只是我不健谈，人也挺实在，说白了咱就是不会忽悠人+，自己各个方面也不行，表达能力也不行。我想问的是如果我去上咱们的课程，我这几天就能把里面的核心都能掌握住吗？我打算如果我要是学你的两个课程我都会学，我只注重在生意方面有一定的效果，今天加的您为好友，发现是1号就开始讲，时间太赶我也怕我来不及，如果大洪师傅看见我的留言后请速与我联系好么？大洪分析1；年轻人进入销售行业，有两种情况居多，入行不久就赚到钱，之后就被销售业的高额回报所吸引，之后也不会选择，其他固薪工作行业，原因在於已经可以驾驭销售业。而第二种，就像金蜘蛛所提到自己不顺利的遭遇，说白了就是不懂如何销售。（注：不懂得推销手段有什么结果？）回答：发工资的时候，看着别人拿丰厚的收入，自己却拿着微薄的工资，心里开始不平衡之际，又会抱怨自己，为什么别人可以，我就不能做到呢？（注：但当你，有意识要学习，其实已经是良好的开端。）我们不是做不到，而是人类的头脑没有注意到，应该用什么手段，来帮助自己脱离这些困境，俗话讲人性就是「怠惰因循」即懒惰，最后也没有意识到，要改变什么，接下来的结局也是一样，达不到你想要的钱、女人、房子...

《冷血救世》

...当年，我做业务的时候，也曾试过没业绩产生，但后来我知道了推销的手段之后，就开始突变，不是变成生化危机里面的活死人，而是变成一个拿着游戏秘级的玩家，无论在游戏里，我遇到什麼陷阱，我翻开秘级一看，之后就流露一个轻描淡写表情，再说：「哦，原来这关，应该这样应付，之后就顺利搞掂所有难题。」用权谋的角度，来形容，假设我面对着，很多来询问价钱的客户，他们经常问完价钱之后，转身就走人，经过调整后，我就从用权谋课程里面的技巧「要求式洗脑」去应付客户，之后客户出现的情况，不是问完价钱就走人，而是反问我问题，还之后主动提出交易，这种我称为：「游戏攻略」。你可以问客户：你介不介意，我问你一个问题？(客户点头表示可以)之后你要出的招式就是，「格局」「审核」「乾隆问屈的问字诀」，之后还要设置价钱上的问题，还要假意令客户以为自己成功压价成功。所以，每次有人问我，我口才不好，样貌不佳，身材不够高大，做销售能不能成功啊？如果你在权谋课程问我，我会回答你，没有上面的几种客观因素，同样都能成功，只要你懂得什麼叫做「话术」与「乾隆问屈手段」之后，就照本宣科的出招，也可以成交。（注：学完技巧后，可以像机械式般出招，但同时一样有效果。）所以我要提醒各位，来课程的奸的好人学员，一定要在权谋问我，当初我是如何在销售行业走捷径的，哈哈！各位肯定又觉得，大洪又又又在卖关子，但我告诉你，你到权谋课程看到我表演，你就知道，什麼叫做「捷径」。每次当我表演给学员看，他们都会出现，千遍一律机械式反应。通常学员会说，「你好专业啊！」以真心话来讲，其实我只是懂得技巧攻略，同时知道，何时在客户的头脑中播一颗专业种子而已。讨论报名QQ604126264

《冷血救世》

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