

《瞞徒 FBI不教的攻心術》

图书基本信息

书名：《瞞徒 FBI不教的攻心術》

13位ISBN编号：9789881927978

出版时间：2011-3

作者：石川平

页数：207

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

《瞞徒 FBI不教的攻心術》

內容概要

說話攻心 無所隱瞞

智者說話捉緊重點，愚者說話「唔知想點」。

是智是愚，關鍵在於是否懂得「攻心」：將心比心，以心攻心。只要靈活運用「攻心說話術」，不但可以敗敵於無形，甚至令強者效忠於你。

當好事者都被自己作繭自縛，強者均為你效勞的時候，想成功有幾難？

本書《瞞徒 FBI不教的攻心術》分為五大部分，分別是：看穿對手隱瞞的說話、談判桌上的攻心術、攻破別人弱點的心計、讓別人不能說不的技巧，及擅用口才成為攻心專家。當中精選熟識的名人語錄，包括有大師的哲人雋語，也有地道的港式智慧。他們的說話無論是選詞用字，抑或策略運用，處處隱含著攻心說話智慧，令聽者聽出真理。要懂得贏取人心的說話，非想像中困難。

<http://culturecrosshk.wordpress.com/2011/11/18/fbi-2/>

書籍目錄

一、一看穿對手隱瞞的說話

臨危不亂 預知對手的行動

點給好事者的歌曲：《把悲傷留給自己》

擾亂對手的思想，讓敵人無暇重整策略

封鎖缺口，令對手無計可施

是中了邪嗎？何以對手竟將秘密悉數告訴你？

只要喚醒他，你將能夠戰無不勝

靈活應變，避過對手的來襲，並施以還擊

沉默的殺機 讓對手感受無聲的恐懼

專家錦囊：掌握拒絕他人的技巧

二、談判桌上的攻心術

世上沒有搞不定的客戶

一擊即中 揭開操控對手決定的無形之手

弱者，也可以是最高明的說服者

當習慣說服了客戶，「成交」只是一個手續

只有謎宮的主人，才知道它的出口所在

專家錦囊：讓你成為人群中的焦點

三、攻破別人弱點的心計

令對方乖乖去做不想做的事情

未來成就，由別人代你打拚

懂得從最脆弱的地方入手的人，必勝！

透視稱讚的力量

當人處於壓力下，說話就會失去方寸

骨牌效應，讓對手節節敗退

掌握消費者心理的推銷

專家錦囊：讓你平步青雲的說話技巧

四、讓別人不能說不的技巧

雙贏，締造和諧的局面

放長線釣大魚，天天都有「大魚奇緣」

不要怕腳臭，穿着別人的鞋子走路

說話要愈短愈好，就像美女穿迷你裙一樣

自己人，好說話

負重要輕，才能比別人走得更快更遠

別忘了顧客，也別讓顧客忘了你

專家錦囊：社交技巧的說話藝術

五、擅用口才成為攻心專家

賺一百萬比一萬容易？ 目標的力量

你是火柴、火把，還是岩漿？ 決心的重要

兩個歐洲商人的故事 樂觀的動力

你容許自己成功嗎？ 卓越的追求

妙用幽默技巧 讓人人都擁戴你

形象化演講 令說話更生動

專家錦囊：不傷和氣的爭辯妙招

《瞞徒 FBI不教的攻心術》

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