第一图书网, tushu007.com

<<攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787229031572

10位ISBN编号：7229031575

出版时间：2011-1-1

出版时间：重庆

作者：罗毅

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

如果人生是大海，那么，职场、商场和官场，就是潜藏在大海中的兰种暗流或漩涡。
除非你一辈子都躲在家里，否则，不管你是自己做小生意。
或是当个平凡的上班族，多多少少都会遇到这三种暗流。

事实上，无论公关营销，还是曰常生活。
表达的成败在“攻心”，“攻心”的关键则在“人性”。
否则，哪怕你口才再好，反应再快，也只是多说多错而已。
只有懂得如何摸清人性的死穴，如何对准人心说话，你才是真正的公关高手。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

罗毅 公关策略专家。
曾任专栏作家、广告公司企划、顾问公司策划总监，现为公关公司策略顾问。
多年来专心致力于如何有效提高人际沟通，目前除了在大专院校、社团中教授人际沟通学及语言策略外，亦以笔名在报纸、杂志等撰写专栏。

著有《SIR法则—以对手为师的“选择权”谈判术》、《IF定律—攻心说话圣经》、《罗毅人际圣经Ⅰ—故事版本》、《罗毅人际圣经Ⅱ—死穴》、《罗毅人际圣经Ⅲ—警戒线》、《公关专家不告诉你的101则攻心策略》、《第一次面试就成功》等书。

第一图书网, tushu007.com

<<攻心说话术>>

书籍目录

【序】公关专家最害怕的事
Chapter 1　看故事学攻心说话术
01．嘴巴笑，耳朵也会打开
02．为何法国没能主办2012年奥运会?
【WITS BOX{攻心黑盒子)】禅修引来的杀机
03．说错话引发杀机
04．卡耐基和乞丐
05．客气地说，换来特制拖鞋
【WITS BOX(攻心黑盒子)】永远不要推销产品
06．蛮不讲理，罚单也会买一送一
07．如果她被开罚单，就要去堕胎?
08．商业巨子不能说的秘密
09．四张票买回一个人生
10．每个人的名字，都是攻心的咒语
【WITS BOX(攻心黑盒子)】“ 钢铁大王 ”卡内基的墓志铭
……
Chapter 2　商场、官场的“ 死穴 ”说话谈判术
Chapter 3　你必懂的职场“ 黑话术 ”
Chapter 4　攻心说话必懂的“ 法则 ”和“ 效应 ”
Chapter 5　攻必练习曲：危机平临时，你要如何说？

<<攻心说话术>>

章节摘录

Chapter 1　看故事学攻心说话术　　01．嘴巴笑，耳朵也会打开　　史贝斯通讯（Spaeth Communications）的创始人玛丽·史贝斯说，有一次她与同事发生了争执，她知道如果不尽快化解和同事的对立，她们两人负责的广告将无法出刊。

但是对方也是一个脾气刚硬的女人，而且原先就因为两人彼此竞争同一个职位，对她的敌意很深，这时候不管她说什么话，对方都是听不进去的，除非可以让对方的耳朵打开，把她的话真正听进去，否则说得越多，冲突越大。

于是，玛丽隔天一进办公室，突然间就在同事的办公桌前双膝跪地，并夸张地爬到同事身边，哀求她尽释前嫌，为公司的业务大局着想，并且送给同事一大盒玩具，说这是要送给同事儿子的礼物，她相信小孩子们不希望她们两人都失业。

结果，整个画面实在是显得太过滑稽，现场所有的同事都忍不住大笑，而对方也就跟着笑了起来，这才顺利地将两人的敌意化解。

当然，广告上档的问题也就迎刃而解。

后来，玛丽跟大家分享这个经验时说：“当你把又们逗笑的那一刻，对方只要张开了嘴大笑，也就同时张开了耳朵。”　　同样的，中国也有句俚语说：“伸手不打笑脸人。”很多时候，对立与争执只是情绪的问题，症结并不在事情本身。

因此，在发生争执的时候，只要能够让对方的情绪缓和下来，绝大多数的争执自然就能迎刃而解了。

……

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:http://www.tushu007.com