

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<IF定律-攻心说话艺术-公关谈>>

### 内容概要

谈判是公关和说话技巧的基础，学会谈判的技巧和策略，自然就懂得如何公关或说服他人。人生时时刻刻都需要谈判，现实世界就是你的谈判桌。

做老板的，时时要和员工及客户谈判；做父母的，要和自己的孩子谈判；做丈夫的，要和自己的妻子谈判；做生意的，也要和你的对手谈判；甚至谈恋爱，也必须和自己的情人谈判。

此外，你还可能要和债主或债权人谈判，或和任何跟你有利益关系的人谈判。有时，你还必须跟组织庞大的机构或企业谈判，或用谈判来化解各种冲突和危机，然而，你是否能大事化小或转危为安，都取决于你的攻心能力。

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〕。

本书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？

本书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

## <<IF定律-攻心说话艺术-公关谈>>

### 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>>

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>