

<<30秒，打动人心说话术>>

图书基本信息

书名：<<30秒，打动人心说话术>>

13位ISBN编号：9789866278372

10位ISBN编号：9866278379

出版时间：2011-12

出版时间：奇幻基地

作者：黄正昌，梁金梅 著

页数：240

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>

## <<30秒，打動人心說話術>>

### 前言

推薦序1 趣味橫生的說話術 這是一本寓教於樂的說話技巧書，作者梁金梅、黃正昌老師以他們從業務、銷售多年的資歷，以及所見各類人物、所處行銷人際關係，提出諸多有趣、好用的說話藝術，尤其針對何時何地，面臨怎樣的環境？

面對什麼樣的人物該當如何說話？

以至於如何說出得體、動聽又令人心悅臣服的話，無不「挖心掏肺」詳加說明。

這不僅是行銷成功案例的經驗傳承，更是一門說話技能的演出藝術，讀他們娓娓道來一篇篇有關如何把一句人際交往中普通的話語，說到人的心坎的文章，表面看來好似強詞奪理，好比巧言令色，卻句句充滿趣味橫生的行銷哲理；無論行銷產品、行銷個人，甚或行銷觀念，他們都能掌握經驗中的精髓，把說話的技術說得巧、講得妙，外加慣於使用實例和故事的方式，他們把語言技能處理得讓人拍案叫絕，讀之收益良多。

孟子說：「予豈好辯哉，予不得已也」。

這本關於人際關係說話術的書，梁金梅、黃正昌老師運用經驗法則，從不同層面的開場白、踩話頭、虛張聲勢、轉移話題等各類型的說話藝術，巧妙的引導讀者如何面對講道理或不講道理的客戶，如何應對說話囂張跋扈的老闆和工作態度捉摸不定的下屬，更且將如何說好話、說好聽的話的本質，自商場、職場、友誼，發揮到婚姻、家庭生活中。

在各篇文章中，他們強調毋需採行好辯的說話模式，更不必一味強詞奪理的跟客戶為了一分錢或一點利益爭得面紅耳赤，從而獲取強制性的勝算，且深諳「成功不必在我」的道理，只是說出適當與適宜、溫和與溫暖的話，便能輕意博取使客戶折服的「伎倆」罷了。

本書最為特別的地方，在於分門別類說出恰當話意的篇章裡，應用說故事、舉案例的方式，讓讀者從中得到說話行事可以輕快迎刃解決問題的奧義，故事簡明扼要，讀來趣味十足；案例清晰有序，讀來心有戚戚焉，無形中獲益匪淺。

說出人人愛聽的好話有那麼困難嗎？

不必低聲下氣的說出心甘情願的話有那麼驚扭嗎？

這本多面向、多方位的說話技能書，誠懇而細膩的推展使人際關係更和諧、更綿密的說話本，掌握要點細讀，必將受用無窮，效益碩大。

何飛鵬（《自慢》系列暢銷書作者） 推薦序2 台灣人有句話，稱讚一個人很會說話叫『鑽石嘴』，這像這本書的書名《30秒，打動人心說話術》，作者梁金梅、黃正昌就是要跟您分享什麼叫『鑽石嘴』。

說話真是一門很高深的藝術。

二十餘年前，我曾指導一位現在位居高層的政治人物「演講術」，我不是好為人師，而是他當年的出道演講，在我聽來實在一點感動也沒有，論語有云：「夫人不言，言必有中」，朱熹也說：『言不妄發，發必當理既要演講』，而無法爭取觀眾認同，那又何必走上政治這條路？

過去我因擔任過電視台總監和主持人等，而被呼為「名嘴」，我對這個字眼很反感，覺得非常負面，現在電視上的「名嘴」語不驚人死不休，而且說話不貼郵票，也不掛號，全不負責，更有甚者含著骨頭露著肉，不清不楚，故意引人遐想，而以壞人名節爭奪收視率為目的，上帝生人一張嘴，兩片皮，古人講究：言而當，知也；默而當，亦知也，話說太多，不一定能爭取認同；不說話，適時沉默，亦非無話可說，引而不發，反躍如也。

在這本書中，我特別喜歡其「幽默的技巧」的章節，一般人遇有話要說，乃提高分貝，一付「予豈好辯哉？

予不得已也」，非得要把對方的聲音壓下去，才算制『敵』於死地，因此發展出一種很會罵人的文化，我讀過一本書，說華人（不分中國人或台灣人）是全球語言裡最多罵人語彙者，男人很勇敢，用的多是動詞，三字經就有好幾重問候人家老母的『姿勢；』女人則是形容詞，諸如殺千刀、死路邊者流；罵人的順序，從人家的祖宗八代罵起，乃至於厝邊隔壁、信仰的神明，再回到兄弟姊妹等，據專家考證，中華男兒罵人，有四百多種「口技」，女人比較含蓄，但也有三百多種。

我有一回去上海，見一對男女吵架，大街上一大群人圍觀，當地朋友笑稱，您現在搭飛機去北京

## <<30秒，打動人心說話術>>

逛一圈，再回來，他們一定還在吵，我問會不會打起架來？

朋友居然說：君子動口不動手，我泱泱大中華乃愛好和平的民族也。

妙唱非關舌，多情豈在腰？

也或許我是漫畫家，總覺得鑽石說話的藝術裡，幽默是不可少的，不必當面鼓、對面鑼的非要殺得刀光劍影，反之，轉個彎、繞個圈，多一點幽默，留下緩衝的空間，日後好相見。

不過，講之功有限，習之功無已，您還是來看看這本書，練習、練習吧！

魚夫（作家、漫畫家、電視節目主持人） 推薦序3 說好話說對話，一切好說話！

說話，是需要「學習」的，說好話，說對話，更需要「練習」！

認識正昌、金梅，是因為某次他們一同前來參加我和老婆Kelly在好消息電視台Good TV主持的「幸福來敲門」節目，眾多來賓當中，我對正昌、金梅的印象極為深刻，更發現，他們是不折不扣的「說話高手」。

每一次，我們請他們發言，他們總能在短短一兩分鐘的分享裡，言簡意賅，切中要點，還能讓現場所有人不時被幽默詞語逗得開懷大笑。

正昌很會自我調侃，或是舉出令人噴飯的好笑實例，取代眾所周知的大道理。

後來我才知道，就因為很會說話，正昌不但是太太的開心果，更是同事中的說話達人和笑話冠軍。

當然，這也使得他們成為我們節目的常客。

這麼會說話，難怪正昌、金梅在業務工作上，常能有傲人的業績，畢竟，對別人總是常常說好話、說對話，讓聽見你話的人能得到益處，這些人對你，自然一切也就好說話。

恭喜正昌、金梅出書，願意不藏私地把他們多年來累積的說話功力分享給所有人，想學說話，這本書將會是很棒的參考。

何戎（好消息電視台「幸福來敲門」節目主持人） 推薦序4 作者黃正昌、梁金梅老師從事多年的圖書業務銷售與管理工作，現從事美商環保產品的美樂家公司執行總監，從他們的實戰經驗來分享有效的談話術，可以說是提供給從事業務工作者的一把鑰匙，在碰到各種不同型態的顧客與問題時，打開許多環節，茅塞頓開，增進了成功銷售機會，這本書的實用價值非常高。

其實身為一位業務工作人員，基本的工作就是把服務或商品推銷出去讓顧客買單，因此最重要的條件是他必須具備了專業知識與說服能力，專業知識是各行各業本來就應具備的基本功，若無法把自己的產品具體陳述給顧客，第一關就會被顧客淘汰；因此理性的顧客會比較同質性的產品特性價值與服務面，這些都是常見的場景，在書中已列舉「遇到講道理的人」，與「很有原則的人」如何應付。除了理性顧客的處理外，我認為作者在書中更是很精彩的舉出許多很棒的案例來探討「感性」的一面，像「讚美、鼓勵的技巧」、「舉例說故事、說實話的技巧」，若能活用書中這些案例與話術，一定能打動顧客感性的芳心。

大家都清楚任何一位顧客要掏錢買您的產品時，除了品牌的認知外，最重要一關仍在先相信您，先取得信賴才會給您介紹產品的機會，所以我願意補充說明，一位傑出的銷售人員，起心動念的誠意出發點是最重要的，顧客不一定會喜歡最好最貴的產品，但是遇到一位又專業又懂人心及誠意十足的業務員，卻能讓顧客掏出更多錢來買附加價值高的產品，所以我深信一位優秀傑出的業務員需具有「德術兼備」的修養，必能開創一片燦爛的天空。

劉樹崇（美商亞洲美樂家有限公司大中華區副總裁暨台灣分公司總經理）

## <<30秒，打动人心说话术>>

### 内容概要

'趣味橫生的說話術 這是一本寓教於樂的說話技巧書，口述者梁金梅與黃正昌老師以他們從事業務、銷售多年的資歷，以及所見各型各類人物、所處行銷的人際關係，提出諸多有趣、好用的說話藝術，尤其針對何時何地，面臨怎樣的環境？  
面對什麼樣的人物該當如何說話？  
以至於如何說出得體、動聽又令人心悅臣服的話，無不「挖心掏肺」詳加說明。  
這不僅是行銷成功案例的經驗傳承，更是一門說話技能的演出藝術，讀他們娓娓道來一篇篇有關如何把一句人際交往中普通的話語，說到人的心坎的文章，表面看來好似強詞奪理，好比巧言令色，卻句句充滿趣味橫生

<<30秒，打動人心說話術>>

作者簡介

黃正昌/梁金梅 黃正昌 台灣英文雜誌社-年度新人獎第一名、高階業務主管10年、訓練部  
首席講師 海洋生物科技-業務部經理、行銷企劃部顧問 Shopping More執行副總 美門國際  
事業總經理 亞東劇團專業演員，公演場次超過100場 基督教會青年團契輔導、婚姻輔導老師、  
主日學老師 得勝者義工老師，輔導國中生品德教育 現任美商郵購環保超市執行總監 成功  
學超級激勵大師-曾至新北市政府、劍潭活動中心、長榮桂冠酒店、板橋新埔國中、桃園古華飯店、台  
南文化中心、高雄文化中心，新竹、苗栗、雲林、嘉義、宜蘭、花蓮、台東、屏東的大型訓練機構、  
以及各大保險公司、大專院校等地，舉辦大型演講，聽講人次超過50,000人次。

梁金梅 嘉義女中，\*\*台灣藝術大學畢業 曾任教育廣播電台主持人， 出版社編輯，幼教  
音樂老師 台灣英文雜誌社業務主管 數位學習公司處長 美門國際事業董事長 基督教會  
主日學校長，詩班指揮 得勝者義工老師，輔導國中生品德教育 現任美商郵購環保超市執行總  
監，基督教會詩班指揮 美商公司高階產品講師 基督教會執事 PS.上面那位作者，是我的  
得意門生，我是他的起蒙老師，夜間部同學，親密愛人。

<<30秒，打动人心说话术>>

书籍目录

序 言 推薦文 推薦文前 言 檢測自己該不該看這本書〔祕笈篇〕第一章?推銷高手的14個私藏技巧第一招 光環的技巧第二招 虛張聲勢的恐怖訴求第三招 處理難題的技巧第四招 隔牆有耳的技巧第五招 讚美/鼓勵的技巧第六招 踩話頭的技巧第七招 沉默的技巧第八招 幽默的技巧第九招 投其所好的技巧第十招 表決的技巧第十一招 舉例的技巧第十二招 說笑話的技巧第十三招 說故事的技巧第十四招 公眾演講的技巧〔應用篇〕第二章?公關高手不會告訴你的10項說話密技第一項 氣話/狠話怎麼說第二項 拒絕的話怎麼說第三項 預防及處理糾紛的話怎麼說第四項 道歉的話怎麼說第五項 祝福/鼓勵的話怎麼說第六項 祕密/心事怎麼說(難過時怎麼說)第七項 責備/建議的話怎麼說第八項 窩心/噁心的話第九項 老實話怎麼說第十項 套出別人的話怎麼說〔實戰篇〕第三章?股神巴菲特不會教你的10堂致富術狀況一 遇到講理的人/不講理又咄咄逼人的人怎麼說狀況二 遇到口才/學問淵博的人怎麼說狀況三 遇到很有原則的人怎麼說狀況四 遇到沒啥水準/知識水平較低的人怎麼說狀況五 遇到對方疑神疑鬼/歇斯底里的人怎麼說狀況六 遇到討厭、白目的人/心儀的人怎麼說狀況七 使人和好/給人台階下的話怎麼說狀況八 化解尷尬的話怎麼說狀況九 讓人相信你/願意幫你的話怎麼說狀況十 快樂得意時怎麼說〔關係篇〕第四章?30秒，打動人心的四大說話法則第一種關係法則 親子關係篇第二種關係法則 夫妻關係篇第三種關係法則 上下關係篇第四種關係法則 平行關係篇後記 上過價值超過百萬元的說話課，你學到了什麼？



## <<30秒，打动人心说话术>>

### 章节摘录

股神巴菲特不會教你的10堂致富術 狀況一 遇到講理的人 / 不講理又咄咄逼人的人怎麼說  
『是否麥當勞已沒有辣雞翅？

是否我還要等一小時？

是否對於雞翅我一定堅 持？

唯有辣味雞翅才是美食；是否炸雞解凍需要一小時？

我真的是不能接受這事 實，是否叫你們店長出來解釋？

我在半夜想要吃隻辣雞翅。

』 這首改編自羅大佑名曲的「是否歌」，曾經在網路上擁有超高的點閱率，起因 來自於一位不講理的客人跟一位試圖向對方說理的店長。

「是否歌」的事件內容講述一位男子到速食店買餐食，當他說要買辣味雞腿 時，店長請他稍稍等候，無論店長如何面帶微笑、好言好語地安撫，這位「是否 哥」仍舊不客氣地指責對方，同時在話語中不斷重覆：「是否？

是否？

」 熱心的網友就為他編了一段「是否歌」，爆笑程度到達破錶地步，這位客人也 因而被網友暱稱為「是否哥」。

事實上，這位不講理的客人本來只是把他質問店長的錄影上網，以為可以獲得廣大網友的支持，進而讓這位店長難堪，但他萬萬沒料到，網友多數是講理 的人，他的作法不但引不起作用，反而呈現一面倒向聲援笑容可掬的店長的窘態，讓這位「是否哥」最後不僅刪除影片，還親自捧花到店內致歉。

。 遇到講理的人怎麼說 從「是否哥」這個真實案例中，不難發現，面對講理或不講理的人，說話的 方式與作法也跟著有所不同。

首先，人都喜歡聽好話，即使對方是個講理的人，「高帽子的讚美話術」還是很適合當成開場白：「今天最高興的事，莫過於遇到一位講理的人，不像以前認識的那些不講理的人，實在很難溝通，簡直是秀才遇到兵有理說不清，今天很慶幸，你是一個講理的人，所以我們就來講道理吧！

」 通常這樣的開場，都能維繫不錯的談判基礎。

不過，人難免會踢到鐵板。

當你今天為對方戴上高帽子，對方非但不領情，還 表示：「沒有呀，我不是一個講理的人！

」那你該怎麼辦呢？

建議你，遇到這種情況，先別慌，用四兩撥千斤的方式來化解尷尬：「先生，你滿幽默的..」再將發球權丟還給對方，「那你覺得這件事如何處理會比較好呢？

」因為對方是個講理的人，由他先開口，這樣才能知道對方的想法。

對於講理的人而言，在進入溝通、談判的過程中，除了跟對方分析情況、講邏 輯外，特別是把規則、特殊情況、重要細節，還有最後可能導致的結果先講在前 頭；講理的人最討厭放馬後炮或是不按牌理出牌，因為這會打亂預先準備好的計劃或安排。

志安想矯正牙齒，經過詢問多家診所的治療方式、比價結果，最後決定到某診 所接受治療。開始進行療程之後的第二個禮拜，醫師突然跟志方說：「牙套如果要使用透明色，需要另外加錢。

」到了第三個禮拜，醫師又跟他說：「這個用藥效果比較好，但要自費。

」 最後志安終於忍不住跟醫師吵了起來；志安認為自己是個講理的人，該支付的 金額，他一毛也沒少給，但是對於這些事後才告知的情況，讓原本已講好的事情發生變卦，這就超出了合理的範疇，令志安非常生氣。

換句話說，跟講理的人談生意或講事情，必須先把理由、規則講在前面，然後 在談判的過程，條理分明、章法清晰與邏輯清楚，任誰都比較能接受。

遇到不講理又咄咄逼人的人怎麼說 如果遇到不講理的人呢？

前述的「是否哥」就是不講理的代表案例。

## &lt;&lt;30秒，打动人心说话术&gt;&gt;

在前面章節中，曾經提過「氣話怎麼說」，但現在要教你遇到不講理、愛講氣話的人，怎麼說話？

首先，當對方態度強硬時，你就要示弱、態度放軟一點，否則雙方都處在硬碰硬的狀態下，絕對是兩敗俱傷；再不然乾脆一開始就直接反問：「請問，這件事你要怎麼處理？」

「反問法是最容易解套的方式，把問題丟給對方，看對方如何出招；甚至還可以故意反將一軍，誇讚他：「還好你是個很講理的人..」。

這個方式就是前述提過的「踩話頭」技巧，但需要巧妙運用「畢馬龍效應」。

譬如當大人帶小兒子出門，多半會先跟孩子說，因為你很聽話又乖，所以才帶你出來玩。小孩就會默默聽在心裡，接下來的表現大都特別乖巧。

當你先告知對方，哪些行為或作法會讓大人喜歡、欣賞或感覺很棒，大多數的小孩都會希望成為大人眼中期待的模樣，最後期望成真，這在心理學上稱為「畢馬龍效應」。

何謂「畢馬龍效應」？

畢馬龍效應是一個心理學名詞，又稱為自我應驗預言（self-fulfilling prophecy）。

其典故來自於一則神話故事：畢馬龍是Galatea島的國王，他擅於雕刻，每次他都期許自己能雕塑出世上最美的雕像，最後他做到了，但也因而迷戀上自己雕出的少女像Cyprus，所幸後來真情感動愛神，賦予這座少女雕像生命，兩人才得以結合。

這個典故所衍生出來的「畢馬龍效應」，曾由美國著名心理學家羅森塔爾和雅格布森，在小學教學課程中予以驗證而提出，該效應暗示：人的情感和觀念會不同程度地受到別人下意識的影響，因為人會不自覺地接受別人的影響和暗示，尤其是自己喜歡、欽佩、信任和崇拜的人，進而變成他們期望的樣子，故該效應又稱為『期望理論』。

志安是一位成功的童書業務員。

有一天，他去拜訪一位家庭主婦阿嬌，她對志安銷售的書籍很感興趣，卻遲遲不肯下訂單，阿嬌後來透露，因為掌控家中經濟大權的人是她老公阿雄，但阿雄很「番」、不講理、很難溝通，如果想要購買這一套兒童叢書，非得阿雄同意才行，於是，志安決定隔天親自登門拜訪阿雄。

志安一見到阿雄，立刻採取「踩話頭」的說話技巧，他說：「聽您太太說，您是一位非常明事理的人，所以我今天特地前來拜訪，做生意最怕遇到不講理的人，只是為反對而反對，那種人給我們的印象很差..」話才一起頭，志安就先用「講理」二字掐住阿雄的脖子，接著再舉出負面案例，暗示或提醒對方，不要像不講理的那種人一樣，志安連續出招，叫阿雄不得不讓自己表現的很「講理」，也不敢在跟志安交涉過程中，表現出為反對而反對的模樣，最後，志安當然順利做成這筆生意。

從另一個角度來觀察不講理的人，這些人是屬於情緒較容易失控的類型；換言之，如果要跟不講理的人溝通，就必須具備好耐心，先安撫對方的情緒，再慢慢地跟對方說清楚。

當對方處於情緒平穩的狀態下，就可以開始和對方調頻率，為什麼要調頻率？

由於對方屬於不講理的人，他原本的頻率可能跟一般人不同，但為了要使談判持續下去，就必須把頻率調成一樣才行。

但要如何調整頻率呢？

簡單來說，就是使用同理心，順著對方的意思，令對方覺得你和他是一國一人的人，譬如，當對方正在為某事抓狂時，你必須一起加入他同仇敵愾的陣營，然後再幫他戴上一頂高帽子：「是啊！」

如果我是你，一定會加倍抓狂，你的EQ真好，只是這樣說說他而已，你真是個好人..一聽到對方這樣說，你還生得了氣嗎？

有一天晚上，志安還在辦公室處理童書訂單的事，突然接到一位氣焰高漲、口氣甚差的男子打電話來罵人，這位男子不等志安說上幾句話，就不耐煩地打斷他說話，並大聲對他吼叫：「無..阮是不買不行吔！」

哼！

志安立刻把姿態放低並安撫他說：「大哥是按怎..」沒想到，話還沒說完，男子就狠狠地兇了起來：「免叫得那麼親，反正阮就是不買就對啦！」



## <<30秒，打動人心說話術>>

」志安不畏對方的沖沖怒氣，繼續維持他一貫禮貌的態度說：「不買，無要緊！沒關係！」

大哥，我相信你嘛是一個阿莎力的人，可能是恁太太沒跟恁講，就做了這件代誌，才讓恁抓狂，想當年若是我老婆這樣做，我菜刀都快拿出來了！

你卻只是打一通電話過來，我覺得你實在是個水準不錯的人。」聽到志安這樣一說，男子的語氣開始變得緩和起來，說：「無啦！」

阮只是.. 今嘛不需要買這些書啦！

後時再說..」志安馬上接著回答他說：「無要緊！」

我們明天就去把書收回來，請問大哥明天下午有空嗎？」

」原本一觸即發的火爆場面得以快速落幕，而志安也順利贏取第二天下午和男子再次溝通與說服的機會。

生活或職場中一旦出現不講理的人，就代表當下正有一件糾紛發生，處理糾紛問題，態度誠不誠懇格外重要，以客訴為例。

當客人打電話向客服人員抱怨：「為什麼已經五天了，商品還沒寄到，電視上明明說三天內就會寄到客戶家，不是嗎？」

」當客戶火冒三丈開罵之際，受過專業訓練的客服人員一定會用最誠懇的態度向客戶道歉；但今天若是客服人員在電話另一頭辯解：「不會啊！」

不可能..」試圖想要否認客戶的說法，情況一定更糟。

必須一提的是，有些人表現不講理，主要原因是沒聽到他感興趣、最在意的話題，你必須去推敲對方真正在意的事到底是什麼？

譬如，有的丈夫不答應太太買某一套書，對業務人員說，不是因為太太不會使用，是丈夫在意這套書的價格；換句話說，沒弄清楚對方真正的想法，反而圍繞在他太太不懂使用這套書教孩子，或這套書很好上手等話題，那你絕對拿不到這筆訂單。

同理可證，當對方表現出咄咄逼人的態度，不妨禮貌性的說：「不好意思！」

你 有什麼想要表達的？」

」先讓對方質問後，再接著說：「是！」

我們會調查清楚，還有其他問題嗎？」

」倘若對方罵不夠，就讓他繼續發洩，你只需默默地聽，耐心等候對方宣洩完。

同時記得臉部要一直維持親切的笑容，「伸手不打笑臉」，等對方發洩結束，就沒事了！」

切記，一個銅板不會響。

如果遇到咄咄逼人的客戶，你若跟著對方起舞，兩個銅板滾在一起就會匡啷作響；相反的，如果你不生氣、沒反應，對方即使咄咄逼人到不可理喻的地步，時間久了也會覺得沒意思、沒輒了！」

另外，以軟姿態、語調與好聽的話來緩和當下緊繃的氣氛，「好啦！」

不要生氣 啦！」

我們一定會給你一個滿意的答覆，一定會優先處理，請您放心！」

」尤其是夫妻、情人或家人相處，如果有一方表露出咄咄逼人，只要另一方願意說出近年流行的四句話：「我愛你」、「對不起」、「請原諒我」與「謝謝你」，絕對有用。

這四句威力甚強的話，過去沒人特別在意或廣泛地被使用，直到「零極限」這本書提到這四句話充沛的能量，才又被世人重視起來。

書中披露，夏威夷有一位神奇的心理治療師修·藍博士，無需藉由任何藥物的輔助，僅憑藉這四句話做為清理人類行為的依據，結果治癒了一所醫院裡患有精神疾病的所有病患，造成極大的震撼。

我們也曾親身嘗試這四句話的力量。

實驗方式為，當其中一方盛怒時，另一個人就開口說出這四句話：「我愛你」、「對不起」、「請原諒我」、「謝謝你」，無論對方多麼憤怒，經由這四句話的「洗禮」後，對方竟然無法繼續生氣。

現在，我們將這四句話帶到工作場域，效果非常驚人，值得大家嘗試。



<<30秒，打动人心说话术>>

媒体关注与评论

感動推薦 何飛鵬（《自慢》系列暢銷書作者） 魚 夫（漫畫家） 何 戎（電視節目主持人） 劉樹崇（美樂家公司台灣總經理） 謝玲琴（富足系統首席顧問） 翁子晴（立光科技執行副總） 張惠美（佑林集團執行長） 吳豪東（藍海集團執行長） 吳棋勝（中醫師、組織行銷講師） 陳世榮（長榮系統執行長） 連啟文（前卡內基訓練上海副總經理） 陳煥庭（卓越人生企管顧問公司負責人） 戴坤益（基督教台

<<30秒，打动人心说话术>>

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>