

<<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，打动人心说话术>>

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事業務、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。

<<30秒，打动人心说话术>>

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在站在一同一國的人，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！」

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，耐心等待對方宣洩完。

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>