

心魔行銷



[心魔行銷 下载链接1](#)

著者:李民傑

出版者:平凡企業

出版时间:2008

装帧:

isbn:9789834284985

清高者萬勿閱讀此書，因為你會變得眷戀紅塵，利慾薰心；凡夫俗子若閱此書，將蛻變成情場孔明，商界曹操。

人類最強的優勢就是我們的「想像力」，而人類思想上最容易入侵的地方也是「幻想」。無論多好看、多華貴，多豪華的大房子，你住的是你心中的「夢想」。你駕最新款的跑車是你的「幻想」，甚至是連你的愛情都是你的「幻想」……

作者介绍:

李民傑

李民傑年輕時乃膽小懦弱者，後熟讀各種權謀之術，完全改變其人生觀：以思考方法，價值觀，權謀手段當作人生三寶。曾任職於海外上市公司，開創該公司十數年來，最高的銷售記錄：用一天的時間即可完成公司一個月的銷售額。由於沉迷宗教修煉，隻身遠赴香港拜師，閉門專修三年。現任職兩家公司之執行董事。曾受國際銀行邀約作演講，乃金融產品爭相邀約的行銷策略顧問。

江健勇

研習NLP（神經語言程式學）多年。旅居加拿大九年，在加拿大NLP培訓中心（NLP Canada）受訓。擁有NLP高級講師和催眠師專證。為國際企業機構、保險、傳銷等大型企業，如：Intel，John

Hancock，Prudentail提供專業內部培訓與行銷策略顧問，是各電視電臺爭相邀約的節目嘉賓。強調不斷學習，不斷分享的觀念。

2002年兩人創辦『權謀兵法道』課程，傳播『奸的好人』之思想。2005年11月兩人合著《勾魂奪心洗腦催眠》一書，上市後首次在新馬兩地打敗外國作家，如：《藍海策略》，劉墉的《以詐止詐》，《達文西密碼》，2006年成為新馬兩地第一暢銷書。

出版作品有：《勾魂奪心洗腦催眠》、《財色戰場》、《冷血救世》、《心魔行銷》、《印象洗腦術》

目录:

[心魔行銷_下载链接1](#)

标签

心理学

NLP

营销

权谋

奸的好人系列

心理

销售

社交

评论

这本比上两本都有料。最重要的几点是：讲故事和细节；身体触摸；扫兴法则【临门犯贱的假障碍】。关于讲故事，参见【故事效应】。

把潜规则说得最清楚的书之一

还不错，多实践实践

六本笔记做完了，这本做了十六张

专题销售方面的权谋术,洞察买家心理,引导客户需求而不是去理解客户的需求,在商言商,欲擒故纵才能最后顺利实现把商品推销出去.与常规不同的思维方法才能初期制胜.

NLP的应用，应用的应用，灰常人性~

策略性扫兴法则 以一样东西挑起对方的欲望，当对方很想要的时候，你却把那挑起欲望的东西拿走的话，对方会更想要。

这本比第1第2本精彩，第3本没看过不知道，意境销售，心理播种，得寸进尺法，假设成交法都是本书的亮点。

系列第四期

奸的好人系列丛书，好书之一。

我承认我是天真妹纸被勾魂夺心洗脑催眠了。。。

强忍着读到156页，发现纯粹是浪费时间。墨菲斯和尼奥对话那段描写地倒挺生动，就为说明说话留悬念可以抓住注意力，后面介绍了一些方法，也许的确可以吸引注意力吧，可那又有什么用？整个系列都故弄玄虚，尤其是关于“报价”部分，完全是主观臆断，没有实验支持，缺乏科学根据，更不用说大部分篇幅不知道在讲什么，所谓“权谋法则”要么是常识，要么故作高深，要么根本不知所谓，最要命的是语法不通。

pua时候被论坛推荐的

这本书比《心魔行销》差不多哪儿去，特么的这些评分已经短评差点让我错过一本好书

做行销的那年 很受用

如何让牛喝水

畅销书嘛..作为厕所读物也蛮不错的

对三观影响很大的神书，整个系列都不错，内容丰满案例丰富，剖析人性引人深思，力荐。

设置障碍，人性本贱 PS最后的案例里医生这个救人方法太赞了

NLP

[心魔行銷_下载链接1](#)

书评

(观察力) ----冷读 -----如何确认需求感 -----如何确立谈判格局
-----如何分清楚真假客户 -----如何看出对方最在乎的事
-----如何神化你所看出的事情
KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时...

这书课程的招式分析 金蜘蛛

你好大洪师傅，这段时间我看了你的微博和其他的资料，想上你的课程，我简单的自我介绍一下吧
~! 我是天津人郊区人，现在从事的是销售工作《很不顺利》，因为我们这个行业竞争力很强。我干这个是有提成，如果干的好了收入也会相当可观，只是，只...

[心魔行銷_下载链接1](#)