



SINOPSIS

Judul Buku: "Agent of Influence: How to Use Spy Skills to Persuade Anyone, Sell Anything, and Build a Successful Business"

Penulis: Jason Hanson.

Buku **"Agent of Influence: How to Use Spy Skills to Persuade Anyone, Sell Anything, and Build a Successful Business"** karya Jason Hanson mengajarkan bagaimana keterampilan mata-mata yang digunakan dalam dunia intelijen dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, khususnya dalam dunia bisnis dan penjualan. Sebagai mantan agen CIA, penulis membagikan teknik-teknik canggih yang biasanya digunakan oleh para agen rahasia untuk memengaruhi orang, memenangkan kepercayaan, dan mencapai tujuan dengan efektif. Buku ini dirancang agar siapa pun dapat memanfaatkan keterampilan tersebut untuk sukses dalam karier bisnis mereka.

Penulis menguraikan berbagai strategi praktis, mulai dari cara membaca bahasa tubuh, membangun hubungan yang solid, hingga teknik persuasi yang halus namun kuat. Ia menjelaskan bahwa kesuksesan dalam bisnis sering kali bergantung pada kemampuan seseorang untuk berkomunikasi dan memengaruhi orang lain dengan cara yang persuasif namun etis. Melalui berbagai contoh nyata, penulis menunjukkan bagaimana keterampilan yang dipelajarinya selama bertugas di CIA bisa diterapkan untuk meningkatkan kemampuan negosiasi, menjual produk atau jasa, dan memimpin tim dengan lebih efektif.

Buku ini juga mengajarkan bagaimana berpikir seperti agen intelijen dalam situasi bisnis yang penuh tekanan, dengan memberikan tips untuk tetap tenang, waspada, dan mengambil keputusan terbaik di saat kritis. Penulis menawarkan kombinasi unik dari ilmu spionase dan strategi bisnis modern, membuatnya menjadi panduan yang bermanfaat bagi siapa pun yang ingin mengasah keterampilan interpersonal mereka, meningkatkan kemampuan persuasi, dan mencapai kesuksesan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Dr. YOSE INDARTA, S.Pd.,S.H.,M.Pd.,M.H.,M.M.,M.Sos.

NOMOR SERDIK 202409002048

POKJAR V