

<<图解商务心理术>>

图书基本信息

书名：<<图解商务心理术>>

13位ISBN编号：9787111323211

10位ISBN编号：7111323211

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：内藤谊人

页数：110

译者：包立志

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>

## <<图解商务心理术>>

### 内容概要

销售话术再高强，对于成交与否也只有7%的影响力，其他93%由肢体语言、行为举止决定！

日本职场心理大师内藤谊人根据多年的研究数据，分别从“看穿对方的心理战术”与“掌控对方的心理战术”两个方向，传授给你48个销售必胜秘诀！

如“以高于对方的视线来展现自信”、“握手时要位于上方并稍加用力”、“以前倾20°的姿势正对客户”等。

想要业绩蒸蒸日上，就要拥有这本“图解实用宝典”。

## <<图解商务心理术>>

### 作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家。

日本庆应义塾大学文学系毕业，社会学博士课程学习结束，在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。

主要著作有《攻心说服力》《绝对让对方说yes的心理战》《让你瞬间拥有说服能力》《“欲望”的

## <<图解商务心理术>>

### 书籍目录

一 透彻理解理论以及对方发出的信息！

！

1 充分认识到肢体语言的重要性 2 决定印象好坏的关键因素是肢体语言！

3 对销售业绩而言，语言内容的作用真的就无足轻重吗！

？

4 在开始推销之前胜负就已见分晓 5 如果将注意力过度集中在客户的语言上，反而容易忽视更为重要的因素 6 客户表现出的肢体语言可以分为三种类型 7 应该充分注意下述行为！

8 从语言中发掘关于行为举止的心理活动！

9 实现语言和行为的有机结合 10 实际上，越是容易感到不安的人反而越擅长解读肢体语言的内涵 11

“解读肢体语言的能力”是正确处理人际关系的关键 12 视线不要游离于客户的脸部之外 13 通过脚

部可以看出对方是否对你感兴趣 14 客户的表情和心情是可以控制的 15 地位越高的人身高看起来越

高 专题 在男性和女性之间，女性通过行为举止洞悉对方心理的能力要更胜一筹 二 实践篇 16 始终保

持笑容 17 充分重视寒暄的重要性 18 充分注意握手的角度 19 切勿将公文包放在身体前方 20 声音洪

亮、充满生机地开始推销 21 切记说话时的语速不要过快 22 注意迅速回答客户的提问 23 就座时应注

意双脚分开 24 在与客户面对面磋商时应保持前倾的姿势 25 在谈话时不要将后背靠在椅子上 26 身体

朝向应该正对客户 27 注意时刻保持挺胸 28 切忌翘起下颌 29 如果想展示自己的能量，就要保证视线

高于对方 30 切忌抱胳膊 31 切忌跷腿 32 切忌东张西望地四下乱看 33 切忌抓挠自己的手脚 34 切忌

胡乱摆弄物件 35 切忌摆弄自己的头发 36 切忌紧握物件 37 在感觉到紧张时可以多动动双手 38 在动

手时要摆出将对方拥入怀中的姿态 39 将资料 and 宣传手册等摊满桌面 40 灵活利用视线牵引的作用 41

尽量模仿客户的行为举止 42 在客户开玩笑时要尽量附和，试着一边微笑一边轻轻抚拍对方的肩膀 43

在打算拒绝对方时，应该保持倾听的姿势，同时慢慢地向左右方向摇头 44 致歉时要充满诚意 45 面

部表情要尽量保持夸张和丰富 46 平时要注意坚持表情训练 47 在昂首挺胸时，心中也会充满向前的

动力 48 推销过程中最为理想的行为流程 后记 参考文献

## <<图解商务心理术>>

### 章节摘录

切勿将公文包放在身体前方 从心理学的角度来看，在自己的身体前放置某种物品是一种设置障碍来拒绝对方的表现。

如果将公文抱抱在胸前，就相当于在自己和对方之间放置了一个障碍物。这样一来，就算嘴上恭恭敬敬地说“早上好，请多多关照”，还是会令对方产生距离感，可能会敬而远之。

也就是说，这种行为举止实际上是一种禁忌，会在无形间拉大自己和对方之间的心理距离。公文包只不过是一个简单的例子，图书和信封等也是一样，在对方面前最好不要怀抱相对较大的物品，这一点非常重要。

如果自己的胸口被这些障碍物挡住的话，实际上就会传递给对方一种消极的信号，让对方以为你对“敞开心扉”和“袒露真情”持否定的态度。

如果像英国皇室那样背手持包的话，就无法让对方看见你的手心，这种姿势也是不对的。持包的最佳姿势是将公文包置于身体的侧面，此时，双手应该轻轻张开，让对方清楚地看到自己的手心。

如果能保持这种姿势，就再理想不过了。

英国牛津大学的戴斯蒙德·莫里斯博士指出：“身体上附带的任何物品都可以起到障碍物的作用”。

也就是说，不仅仅是公文包、图书和信封，其他任何物品都有可能成为横亘于你和客户之间的障碍物。

原则上，最好不要佩戴过于华丽或粗糙的饰物。

注重外形本身并没有错，但是，这样可能会拉大自己与客户之间的距离，因此，没有任何实际意义。

<<图解商务心理术>>

编辑推荐

不管笑话好不好笑，大声笑就对了      令对方切实感到你的气势      正确区分要营造什么样的氛围十分重要      纵横商场、百战百胜的48个谈判技巧      图解形式，一看就懂，立竿见影！  
在30分钟的会谈中，双方交换的肢体语言会多达800种。  
在最初的30秒内，客户就会形成对你的第一印象。  
改善你的肢体语言，业绩立刻扶摇直上！

<<图解商务心理术>>

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>