

<<九型人格销售经大全集>>

图书基本信息

书名：<<九型人格销售经大全集>>

13位ISBN编号：9787542928498

10位ISBN编号：754292849X

出版时间：2011-4

出版时间：立信会计

作者：魏凤莲//裴向敏

页数：393

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>

<<九型人格销售经大全集>>

前言

每个人都希望自己的人生轰轰烈烈、风风光光的：没有人希望自己这一生活得窝窝囊囊、庸庸碌碌。

成功虽不是难于上青天，但也非唾手可得。

成功是靠自己的努力，自己的拼搏，也许更重要的是依靠自己性格的改变得来的。

性格的形成既包括遗传、血型、后天环境、社会因素等的影响，也包括心理特征的折射；既是时代现象的反映，也渗透着文化修养的内涵。

所以，性格是造就心态的基础，性格是决定命运的舵手。

美国人本主义心理学大师马斯洛曾经说过：心若改变，态度就会跟着改变；态度改变，习惯就会跟着改变；习惯改变，性格就会跟着改变；性格改变，人生就会随着改变。

可见，性格可以改变人生，决定人生的成败。

想要了解人的性格，就要提起“九型人格”。

九型人格(Enneagram)，又名性格型态学。

九种性格是婴儿时期人身上的九种气质，包括活跃程度、规律性、主动性、适应性、感兴趣的范围、反应的强度、心境的素质、分心程度、专注力范围或持久性。

它是千百年采用口述的方式作为个人成长的指导原则而被传授下来的，是一种神秘的远古智能。

1993年，斯坦福大学商学院开办了“人格、自我认知与领导”的课程，进一步挖掘九型人格，该门课程已经成为备受美国斯坦福等国际著名大学MBA学员推崇的课程之一，近十几年来已风行欧美学术界及工商界。

“九型人格”与当今其他性格分类法不同，揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不受表面的外在行为的变化所影响。

是最具权威性的性格分析工具。

通过了解九型人格能够让我们真正了解自己的个性、行为习惯、内心动机，从而完全接纳自己的短处、活出自己的长处；通过了解九型人格我们还可以了解其他不同人的个性类型，从而洞察他人内心，懂得如何与不同的人交往沟通及融洽相处，与别人建立更真挚、和谐的合作伙伴关系。

总之，“九型人格”能够帮助我们知己知彼，能够为我们 在创富、成功的道路上提供无穷的力量。

常常有人会问“到底什么性格适合从事销售行业？”

“什么性格的人才能做好销售？”

“这些问题暗示着人们有一个倾向，认为有些人适合做销售，有些人不适合做销售，比如爱说话、善交际的人适合做销售；内向、不爱说话的人不适合做销售。

其实不然，比如，美国十大销售高手之一的乔·坎多尔弗便是典型的内向性格，他形容自己是“嗫嗫嚅嚅，见人低头不敢高声说话”，但他同样取得了巨大的成功。

由此可见，性格决定不了销售，任何一种性格的人都可能成为优秀的销售员，正所谓“知己知彼，百战不殆”，只有正确地了解自己的性格和他人的性格，弥补自己的不足，适应客户性格特点，找到最好的销售方式，才能提高成交率，才可能成为一名优秀的销售人员。

要想成为一名优秀的销售人员，需要“九型人格”帮助你了解自己了解他人，它能帮你了解自己的优缺点，洞察他人的喜恶，这样我们才会更好地扬长避短，投其所好，做到有的放矢。

本书在介绍“九型人格学”的基础上，结合销售实际，选择精当案例，分别介绍了应对不同性格客户的销售方法，不同性格的销售人员针对不同性格的客户应该使用的销售策略和注意事项。

比如，完美型性格的性格特征，该性格人物识别，该性格人物的生活习惯以及优劣，还有该性格如何形成的，怎样攻破该种性格客户，该种性格销售人员怎样和其他性格客户交流等。

整本书内容紧密结合时代发展要求，介绍了最新的销售技巧，涉及了现场销售、电话销售、上门销售和网络营销各个范围，具有极强的实用性和可操作性。

整本书结构清晰，语言通俗易懂，是销售人员必备宝典型销售工具。

本书在编写过程中参考了多家新作，得到了出版社和行内朋友的大力支持，在这里一并致谢。

鉴于编者水平有限，见识孤陋，全书中不可避免会出现一些疏漏，敬请大家谅解并积极批评指正。

<<九型人格销售经大全集>>

编者

<<九型人格销售经大全集>>

内容概要

本书以九型人格分析为基础，详细介绍了不同性格类型的特征、优缺点，并总结了不同性格的人的表情特点、气质类型、说话方式等。

然后结合商界发展的具体需求，立足销售实际，通过丰富的案例，详细地介绍了应对不同性格客户的销售方法，以及不同性格类型的销售人员应对不同性格类型客户的销售策略。

该书具有非常强的实用性和可操作性，能增强销售人员的实战能力。

相信销售人员认真阅读和深刻理解后，将会突破性格方面的局限，赢得非凡的业绩和无穷的财富。

<<九型人格销售经大全集>>

书籍目录

导读

第一节 你是哪种人——了解未知的自己

- 一、从情感倾向判断你的人格
- 二、从内心感受判断你的人格
- 三、利用问卷调查判断你的人格

第二节 解密每个人的性格密码——神秘九角星

- 一、九型人格的结构
- 二、性格的九种类型
- 三、什么是两翼性格
- 四、性格类型动态变化
- 五、九型人格与你的销售

1号性格：完美型

第一节 完美型人格分析

- 一、完美型的性格特征
- 二、完美型的特征分析
- 三、完美型的缺陷与修正

第二节 完美型的事业发展策略

- 一、阻碍因素与应对
- 二、改进与训练方法

第三节 销售人员如何应对完美型客户

- 一、快速识别完美型客户
- 二、用合乎情理遵从道义法应对完美型客户
- 三、用完美无缺法应对完美型客户
- 四、用层层递进法应对完美型客户
- 五、用激情演绎法应对完美型客户
- 六、用攻心为上、投其所好法应对完美型客户

.....

2号性格：给予型

3号性格：实干型

4号性格：感觉型

5号性格：观察型

6号性格：怀疑型

7号性格：娱乐型

8号性格：领袖型

9号性格：和平型

<<九型人格销售经大全集>>

章节摘录

通过以上的选择，我们就可以大致了解一个人是什么样的性格。

在四种情感组别中，如果你的选择集中在“害怕”这一组别中，并且选择的大多是中度和强度项，那么你很可能属于观察型、怀疑型以及娱乐型中的一种。

因为这三种类型在面对恐惧情绪时。

首要的反应就是进行详细的分析、思考与反省。

观察型在恐惧时总是表现为退缩，他们将自己推入心灵的世界里进行思考，他们退缩是为了把自己从情感中抽离。

如果你在其他三个情感组别中的选择都集中在低度的选项中，你很可能就属于观察型。

怀疑型在面对担心和恐惧时会更多地设想事情的负面，以避免坏结果的发生。

因此如果所选择的项目分布在“害怕”这一情感组别中的三类不同强度的人属于怀疑型。

娱乐型对待恐惧的态度完全不同，他们的方法是将注意力从担心快速转移到对未来的美好展望上。表面上看来娱乐型无忧无虑，事实上这只是他们在面对痛苦时采取的一种逃避方式，因此如果选择不仅集中在“害怕”这一组别，也集中在“高兴”组别。

那么，你就属于娱乐型。

如果你的选择分布在四个不同的情感组别中。

那么你的“九型人格”类型很可能属于给予型、实干型以及浪漫型中的一种。

给予型热情、乐观，并且总是希望塑造一个可爱的形象，期待他人肯定自己的价值。

因此他们有很多选择集中在“高兴”组别。

实干型努力工作，追求成功，渴望得到他人的尊重和敬仰，他们信仰“一切皆可为”，所以，如果选择分别在其他情感组别，但在“悲伤”一组选择的比较少的人很可能属于实干型。

感觉型注重内心感受，他们追求不寻常，敏感地防范别人的拒绝。

并且总是感觉很悲伤、忧郁，所以他们的选择很多集中在“伤心”这一感情组别中。

如果你的选择多数集中在“愤怒”这一情感组别中。

那么你很可能属于完美型、领袖型以及和平型，其最基本的情绪表现为愤怒。

完美型的人喜欢自我批评，因此经常会感到沮丧、忧郁。

并且他们会把愤怒情绪长时间地淤积起来，等到某一刻突然爆发出来。

如果你的选择分布在“愤怒”组别中的中度选项以及“伤心”组别中的部分选项上时，你很有可能属于完美型。

领袖型感情容易外露，经常直接表达自己的愤怒。

并且一些不公平的事情、他人软弱举动、办事不力等诸多情况都很容易激起他们的怒火。

如果你的很多选择都集中在“愤怒”组别里的强度选项中，你可能就属于领袖型。

和平型的人常常把自己的愤怒情感压抑在内心深处。

只有他们感觉自己被忽视或者被强迫的时候，他们才会表现出自己的愤怒。

所以，和平型人的选择不会出现在“愤怒”组别里的强度选项中。

和平型乐于与人和平相处，总是尽力避免愤怒和冲突，因此，他们的选择通常会分布在四个不同的情感组别中，感情的强度也多为低度或者中度。

通过上面的情感测试，读者就可以了解自身的特点，判断自己人格类型。

但这个小小测验只是促使读者了解自己。

发现自己特点的多种方法中的一种，接下来我们会教读者从内心感受、问卷调查两方面来进一步作出判断，从而得出客观的答案，真正了解自己是属于哪种人格类型。

无论我们是陷入失败的痛苦中，还是在享受成功的喜悦，我们都会有所思、有所想，而这些内心感受能够真实地表现出我们的性格，所以，我们利用这些内心真实感受可以准确判断出自己的人格类型。

在下面我们要对每种人格类型的内心感受进行描述，读者可以通过阅读每种人格类型的内心感受描述，然后找到最接近自己内心感受那一种。

<<九型人格销售经大全集>>

在通过内心感受进行性格判断的时候，我们需要注意以下几点：（1）读者阅读完以下“九型人格”的描述内容后，思考究竟哪段介绍最能精确描述自己的内心感受，而不要看它是否符合自己的外部表现。

（2）下面的叙述中可能并不包含那些能够精确描述你内心感受的词语，而只是一些类似的介绍。读者应该全面考虑整段叙述的内容，而不应该把注意力集中在某句话或者某个词上。

比如在下面关于第六种人格类型的介绍文字中，提到怀疑型乐于“支持处于劣势的一方”。

实际上几种不同的类型都喜欢为社会正义而战，在看到这些描述时我们应该联系上下文进行理解。

（3）要对自己的感受进行全面的总结，例如，如果你现在已经40多岁，就需要回忆一下自己在30多岁、20多岁甚至10多岁时的想法，只有对内心感受进行全面总结才能真正找到自己的性格类型。

（4）每段叙述文字下面的问题强调的是该种人格类型的潜在的不易被察觉的特征，可以进一步帮助读者确认此种类型是否真的符合自身的行为表现。

比如完美型的问题是“我的脑海中是否总有一个声音或者信息，就像录音机一样，时时刻刻因为做错的事而批评自己？”

事实上每一种人格类型的人都可能勇于自我批评，但只有完美型的自我谴责永不止息。

完美型这种内心的评价就像声音一样，在75%甚至更多的时间里都会响起，有些人甚至因为这种自我批评而从沉睡中惊醒。

因此在回答这些问题时，读者应该认真地进行思考与衡量。

P4-5

<<九型人格销售经大全集>>

编辑推荐

无往不利的销售经验，业绩倍增的常备指南。

<<九型人格销售经大全集>>

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>