

<<生意场上必懂的读心术>>

图书基本信息

书名：<<生意场上必懂的读心术>>

13位ISBN编号：9787801418180

10位ISBN编号：7801418182

出版时间：2011-7

出版时间：台海出版社

作者：马骏

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>

<<生意场上必懂的读心术>>

前言

很多人都认为做生意很难，生意圈的水潭子深不见底。

其实，只要把握好每一个顾客和竞争对手的心理，那么难也会变为不难了。

当然了，生意场上向来都是瞬息万变的。

所以一个成功的商人所需要的不仅仅是运筹帷幄的才能和财大气粗的资本，更多的则是看透人心、操控人心的能耐。

中国人最讲究中庸之道，避免锋芒太露。

所以，一个真正聪明的生意人，在俾睨商场的同时更关注的是周围形形色色的人和事，想办法在最短的时间内聚拢更多的人脉和人心，以便创造更庞大的利益。

也就是说，做生意要靠的不仅是能力和运气，更需要灵气。

在如今商家林立、竞争激烈的现实情况下，只有学会将思维转得快一些，运用得更加灵活一些，才能获得好的出路。

而如何看透人心并操控人心，便是其中的重中之重。

生意人做买卖，不但要了解市场的需求，还要了解顾客以及竞争对手和合作搭档的心理。

只有这样，才能稳稳当当地实现自己的利益目标，在最短的时间内获得成功。

懂得心理学并不是生意人成功的唯一要素，但是却是做成买卖、赚取利润的最关键点。

对生意人来说，适当的运用一点心理学的技巧并且采取适当措施，不仅能更好地揣摩市场需求的走向，还能更好地把握顾客的最大需求，在短期内赢得利益。

更重要的是能在与合作者的谈判中稳占上风，在与竞争者的较量中占尽先机，让生意做得更圆满顺当。

本书分别从品牌构建、客户心理、商业炒作等问题入手，分门别类地讲述了有关生意人如何看透人心、操控人，心的策略和技巧。

告诉读者朋友不可不知的致富生意经。

不管是你的事业正在遭受挫折，还是你正破釜沉舟准备下海，这本书都是你的不二选择，它会让你在驰骋“商场”的同时如虎添翼，成为一名出类拔萃的生意人。

<<生意场上必懂的读心术>>

内容概要

本书分别从品牌构建、客户心理、商业炒作等问题入手，以生意人要懂得的人脉心理学、客户心理学、管理心理学以及自身必备的心理素质等方面，并结合极具代表性的事例，分门别类的讲述了有关生意人如何看透人心、操控人心的策略和技巧，教会你最易学、实用的生意经。不管是你的事业正在遭受挫折，还是你正破釜沉舟准备下海，本书都是你的不二选择。它会让驰骋“商场”的你如虎添翼，成为一名出类拔萃的生意人。

<<生意场上必懂的读心术>>

作者简介

马骏，当代备受瞩目的年轻作家。
美国留学归来后，曾一度投身金融业，成功创办一家风投公司。
然而，优厚的收入并未浇灭他的作家梦，毅然转战文字，代表作包括三本小说和两本心理学纪实。
现为星期八心理学俱乐部总督导，现代心理学研究中心研究员，曾多次受邀到全国各地举办讲座，和社会各阶层进行过心灵深处的交流和探讨。
此书正是在他采访了数百位企业名家后，总结而成。
对于生意人，具有极其宝贵的借鉴意义。

<<生意场上必懂的读心术>>

书籍目录

- 第一章 瞬间看透人心——做生意必须要掌握的“读心术”
- 慧眼如炬，洞察客户心
 - 肢体语言表露出来的心声
 - 标新立异抓住客户的目光
 - 谈判中的细微动作
 - 不断试探顾客的底牌
 - 生活习惯透露的信息
 - 用小恩小惠作诱饵，套牢顾客
- 第二章 掌握品牌战术——做生意要学会把握顾客“品牌”心理
- 品牌，生意成功的关键
 - 解读消费者的品牌心理
 - 品牌背后的消费心理
 - 好创意造就好品牌
 - 让客户对你的品牌动心
 - 换种方式，让客户动心
 - 品牌定位，让客户追随你
 - 用产品亲和力影响客户
 - 个人品牌的商业价值
 - 品牌的成功靠炒作
- 第三章 诚信才是黄金——你用“真心”才能换得顾客的“真金”
- 做生意应以诚信为本
 - 信誉是人生的信用卡
 - 播什么种就收什么果
 - 言出必行，说到做到
 - 不让一个顾客失望
 - 生意场上吃亏的境界
 - 诚实不伪，是诚信的根本
 - 诚信是生意路上的桥梁
 - 用真诚打动你的顾客
-
- 第四章 白领猎奇心理——打破常规，众行之中求创新
- 第五章 包装“心理学”——货卖一张皮，老酒也要装新瓶
- 第六章 胆大更要心细——做生意不要小心眼，但千万不能缺心眼
- 第七章 学会看人说话——会说话才能让你在商场中赚大钱
- 第八章 谈判“度心术”——生意谈判中要突破对方的心理防线
- 第九章 利用双赢心理——彼此信任，把对手当队友
- 第十章 洞悉消费心理——把握不同顾客的购买消费心理

<<生意场上必懂的读心术>>

章节摘录

版权页：第一章 瞬间看透人心——做生意必须要掌握的“读心术”慧眼如炬，洞察客户心一个人只有了解了客户的需求和所能接受的价位，才能轻松地和对方沟通。

所谓：“话不投机半句多”，如果向一个根本没有经济能力去购买这个产品的客户去推销你的产品，那结果肯定是以失败告终；如果向一个尽管经济实力很强但是他并不需要这个产品的客户推销，那你的结局还是失败。

怎样有效地去做生意，而避免做无用功呢？

这就需要你具有从客户的外部表现来洞察他的基本状况的火眼金睛。

(1) 观察顾客需要目光敏锐、行动迅速。

就拿喝茶这个日常生活中常见的例子来说，你只有观察到哪个顾客喜欢喝绿茶，哪个顾客喜欢喝红茶，哪个顾客只喝白开水，或者哪个顾客喝得快，哪个顾客喝得慢，才能根据观察的结果采取相应对策。

全面观察顾客其实很简单，你可以从以下几个方面进行：年龄、服饰、语言、肢体语言、行为态度等。

(2) 观察顾客的外观时表情要轻松，不要扭扭捏捏或紧张不安。

观察顾客时不要表现得太过明显，如果像在监视顾客或是好像你对他本人感兴趣一样，一旦被察觉，会引起顾客反感。

观察顾客要求感情投入，感情投入就能设身处地为顾客着想，这样才能提供顾客满意的服务。

遇到不同类型的顾客，就要提供不同的服务方法：对急躁的顾客，你要耐心、温和地与他交谈；有依赖性的顾客，他们可能有点胆怯，你要态度温和、富于同情心，站在他们的角度为他们着想，并提些恰当的建议，但不要施加太大的压力；对产品挑剔的顾客经常持怀疑的态度，对他们要坦率、有礼貌、保持自控能力；只想试一试的顾客通常寡言少语，你得有耐心，提供周到的服务，并能显示专业水准；有产品认知性的顾客有礼貌、理智，你要用有效的方法待客，用友好的态度回答。

总之，要不停地问自己：如果我是这个顾客，我会需要什么？

(3) 注意目光接触的技巧。

做生意观察客人有这样一个口诀：“生客看大三角、熟客看倒三角、不生不熟看小三角。”

也就是说你与不熟悉的顾客打招呼时，眼睛要看他面部的大三角，即以肩为底线、头顶为顶点的大三角形；与很熟悉的顾客打招呼时，眼睛要看着他面部的倒三角形；与较熟悉的顾客打招呼时，眼睛要看着他面部的小三角，即以下巴为底线、额头为顶点的小三角形。

心理学家研究证明，两人的视线相互接触的时间通常占交往时间的30%~60%。

如果超过60%，表示彼此对对方的兴趣可能大于交谈的话题；低于30%，表明对对方本人或话题没有兴趣。

除关系十分密切的人外，一般连续注视对方的时间在1~2秒钟，美国人的习惯则是在1秒钟内。

来自顾客外部的很多信息是一般人都知道的，双手叉腰或者交叉挡在胸前表示防卫、抵御、宣示主权。

不过，也有一些其他的动作不为人知，如听人说话时若是双臂交叉，则没有否定的意味；向上急急挥动手臂的人是在强烈地表示：拜托，别烦了！

而双臂缩在背后则有袖手旁观的意思。

感觉往往比语言快10倍，这绝对是一个真理。

请随时随地注意自己和客户沟通时他的外部表现，这是感觉获得的最直接信号，也比语言更有效。

所以，在和你的客户沟通时，要不露声色地去观察他，应该做到以下几个方面：形象：妆容适当，得体自然，服饰规范，尊重对方。

眼神：目光亲切，自然平和，真诚相对，顺势而动。

语言：口气坚定，充满自信，善于倾听，答疑解惑。

举止：落落大方，避免拘谨，重视对方，切忌张狂。

从上面几个方面看，除语言外，尚有三条皆在形象与肢体。

<<生意场上必懂的读心术>>

所以，在向客户推销的过程中，除了要提高自己的语言表达能力外，还要注意自己肢体语言的表达能力，更要注意客户的肢体语言。

肢体语言表露出来的心声成功的生意人在和自己的客户沟通过程中并不会一味地自我“吹嘘”，而会仔细观察客户的每一个举动，从客户的举动来解析他的心理活动，以准备随时转换话题和探讨方向。

有句话说得好：“沉默中有话，手势中有语言。”

”人与人在沟通中除了语言上的交流，行为举止也很重要。

一个人的肢体语言是他内心最直白的表现。

生意人一旦掌握了这些身体语言的信号，并能准确解读出其中的含义，就会对他的事业有很大的帮助。

张老板在从事服务行业多年之后转身投资美容事业，当起了发廊的老板。

刚开业时店里仅有两个理发师，三个助理。

尽管店小，员工少，但只要有人光临发廊时，他都能热情地与之打招呼，在为顾客服务时，他总能找到他们关心的话题，而且他会问每一位顾客“我们的服务还令您满意吗？”

”之类的话。

一天，有女顾客进入张老板的发廊，寒暄就座后，女顾客说：“老板，最近有没有什么新的发型啊？”

”张老板：“呦，您来的正是时候，昨天刚从韩国那边引进了几个发型，您看了一定会喜欢。”

”说着张老板就拿来样板图让女顾客看。

女顾客一阵惊喜，她眼睛始终注视着张老板手里的样板图，张老板恭敬地把图纸递给她。

女顾客说：“老板，您看我适合弄这个大卷的发型吗？”

”说着用手摸摸自己的头发，“会不会我的头发太少了，烫了不太好看，而且发质也容易受损啊？”

”张老板说：“怎么会呢？”

头发少的话，如果烫了头发就显得多了，而且您的发质很好，再说我们这种烫染技术是不会损伤您的发质的。

”女顾客一听。

情绪立刻激动起来，最终做了一个很新潮的发型。

<<生意场上必懂的读心术>>

编辑推荐

《生意场上必懂的读心术》：无论你是街头小贩，还是行业巨头，知己知彼，方能百战不殆；只有洞察客户心理，懂得心理学，你才能把生意做到客户心坎里，你的生意才会做大做强：运用心理操控术，揣摩市场走向，把握顾客需求，在商场上稳占上风，在较量中占尽先机。

你是否还在残酷的商业竞争中，为自己的生意苦苦地寻找出路？

你是否还在为掌握客户的心理需求，而投石问路？

你是否还因为不明白商业谈判中的各种技巧，而盲目让步？

看透对手内心的秘密，为自己营造强大的“人格气场”；掌握阅人识人的能力，巧妙自如地运用“攻心策略”；一个成功的生意人就是这么炼成的！

见微知著，靠智慧运转生意，察言观色，用头脑经营赚钱，无论你是街头小贩，还是行业巨头，知己知彼，方能百战不殆；只有洞察客户心理，懂得心理学，你才能把生意做到客户心坎里，你的生意才会做大做强；运用心理操控术，揣摩市场走向，把握顾客需求，在商场上稳占上风，在较量中占尽先机。

<<生意场上必懂的读心术>>

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>