

<<生意场上一眼看透人>>

图书基本信息

书名：<<生意场上一眼看透人>>

13位ISBN编号：9787807245537

10位ISBN编号：7807245530

出版时间：2009-9

出版时间：京华

作者：商金龙

页数：290

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>

## <<生意场上一眼看透人>>

### 前言

俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面不知心。

人类社会中，最深藏不露的莫过于人心。

从古至今，很多人发出过这样的慨叹：识人难，识人心更难！

《孙子兵法》告诉我们：知己知彼，方能百战不殆。

在这个竞争日益激烈的商业社会里，一个商人要想在生意场上游刃有余，要想在事业上取得令人瞩目的成就，就必须拥有能够洞彻人心的敏锐观察力。

但是，如何才能看透人心呢？

21世纪的今天，在商业这个大舞台上，每一位生意人都扮演着不同的角色，但是，由于每个人的生活习惯、思维信仰、生活阅历、脾气秉性的不同，再加上其行为和心态还会受感情与理智的影响，所以，每个人所呈现出来的状态都是不一样的，言谈举止和表现方式各有不同。

除此之外，现实生活当中还有些人故意将自己真实的一面遮掩起来，真真假假，虚虚实实，让人如雾里看花，水中望月，分不清东西南北。

这就使人与人做生意时变得不再简单和轻松，也给我们观人识人带来了很大的困难。

很多成功商人的经验表明，在生意场上。

言辞能透露一个人的品格，表情、眼神能让我们洞悉他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

成功的生意人大多善于察言观色，在整个生意交往过程中，针对不同阶段和不同情况下对方的反应，及时洞悉对方的真实想法。

如果你能够窥一孔而知全貌。

以小见大，见微知著，你就已经掌握了成功生意人必备的一项核心技能。

从而得以在生意交往中游刃有余。

本书全面讲述了生意场上一眼看透人的经营技巧，教会公司管理人员、业务谈判代表、店铺主管和店员以及工厂管理人员怎样在经商和管理中观察人、分析人、判断人，怎样透析商业对手、手下员工及各种各样的顾客的性格，既有技巧又有实例，内容全面又具有实用性，是商业经营的必胜宝典。

读完本书，你便能从生意对手的身体语言和不经意的言辞中解读其内心的真实想法。

只要你能用心观察，即可破译对方的身体语言。

直视人心，进而做出让对方感到贴心的举动，赢得对方的信任及好感，进一步建立良好的人际关系。

本书将让你在生意场上无往不利，轻松成为“识人高手”！

## <<生意场上一眼看透人>>

### 内容概要

很多成功商人的经验表明，在生意场上，言辞能透露一个人的品格，表情、眼神能让我们洞悉他人的内心，衣着、坐姿、手势也会在不知不觉之中出卖它们的主人。

成功的生意人大多善于察言观色，在整个生意交往过程中，针对不同阶段和不同情况下对方的反应，能够及时洞悉对方内心的真实想法。

如果你能够窥一斑而知全豹，以小见大，见微知著，你就已经掌握了一项成功商人必备的核心技能，在生意交往中游刃有余。

《生意场上一眼看透人》全面地介绍了生意场上察言观色的经营技巧，告诉公司管理人员、业务谈判代表、店铺主管和店员以及工厂管理人员怎样在经营和管理中观察人、分析人、判断人，怎样透析商业对手、合作伙伴和不同顾客的性格，既有技巧又有实例，具有实用性和可操作性，是商业经营中的必备宝典。

## &lt;&lt;生意场上一眼看透人&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 察言观色做生意第一节 观表情1. 看眼神洞悉生意场上的对手2. 根据笑容看对方的心理3. 从打招呼的表现透视对方心理4. 五官透露的信息第二节 看动作1. 头部动作透露的信息2. 根据走路的姿态判断对手3. 手臂和手的动作透露的信息4. 握手透露的秘密第三节 听说话1. 言语变化体现心理变化2. 欲知心中事, 先听口中言3. 从声音透视对方4. 听出弦外之音第二章 生意场上的攻心术第一节 让对手说出底限1. 说点反话试探对方2. 用假话试探对方3. 善于倾听以破解对手第二节 攻心策略面面观1. 因人而异巧攻心2. 与客户第一次见面时的心理战术3. 商场心理战术的归纳和演绎第三节 心理捕捉术1. 捕捉对手的心理就这么简单2. 巧妙获知对方的真实意图3. 研究和满足对方的真实需求第三章 一眼看透顾客第一节 顾客心理研究1. 顾客到底在想什么2. 不同消费群体的心理差异3. 男性消费者的购买心理4. 女性消费者的购买心理5. 青年消费者的购买心理6. 老年消费者的购买心理7. 把握顾客的需求心理8. 了解不同性格的顾客第二节 怎样让顾客满意1. 研究顾客的购买动机2. 想顾客所想3. 采取适应顾客心理的销售方式第三节 影响消费心理的因素1. 社会分工与消费心理2. 消费习俗对消费心理的影响3. 社会流行与消费心理4. 社会文化对消费心理的影响第四节 看人做生意1. 怎样分析顾客的心理2. 先了解顾客, 后使用技巧3. 看顾客做生意的技巧4. 把握顾客的心理活动变化5. 从细枝末节观察顾客第四章 把话说到顾客的心窝里第一节 把话说得滴水不漏1. 如何向顾客推荐商品2. 和顾客说话要讲究技巧3. 店员说话术4. 微笑服务的魅力第二节 把话说到点子上1. 巧语话经商2. 巧妙处理顾客的异议3. 欢迎顾客的技巧4. 见什么顾客说什么话第三节 用妙语留住顾客1. 柜台口才学2. 买卖不成话未到3. 让顾客深受感动4. 十招留住顾客第五章 谈判场上的心理战第一节 研究对手的心理1. 谈判中的不情愿心理2. 催账中的谈判心理3. 谈判中了解对方的渴求第二节 开价还价的技巧1. 用你的开价镇住对手2. 会还价就是大赢家3. 要让对手觉得他赢了4. 打击对手的要价信心第三节 心与心的较量1. 把自己装成吝啬鬼2. 用强硬去软化对手3. 逼迫对方接受自己的条件第六章 别让生意场上的假象骗了你第一节 识破谎言1. 熟知说谎者常用的方式2. 解除说谎者的心理伪装3. 从言词看穿谎言4. 从面部表情看穿谎言5. 说谎者的小动作第二节 看穿假象1. 闪光的并不一定是金子2. 信誉良好的人也可能是骗子3. 慎重对待天上掉下来的馅饼4. 披着羊皮的狼第三节 防骗策略1. 把每次生意都看作是第一次合作2. 不要与陌生人走得太近3. 小心美色陷阱4. 生意红火时要防小人5. 提防过于热情的卖主第七章 生意场上要防人第一节 防范心胸狭窄的人1. 防范嫉妒者的诽谤2. 别让同行嫉妒你3. 小心对待嫉妒第二节 怎样对付赖皮鬼1. 兵不厌诈2. 以硬对赖3. 如何对付生意场上的杨白劳第三节 防范陌生人1. 防范一见如故的人2. 提防“好心人”帮忙3. 防范来历不明的人第四节 防范面具人1. 不要盲目信任对方的身份2. 当心货到地头死3. 怎样识别皮包公司第八章 如何与全国各地的商人做生意第一节 京商1. 对政治有空前的热情2. 能言善侃3. 以诚相待, 不虚伪4. 货好不用吹, 不重广告第二节 沪商1. 以精明自负著称全国2. 严重的西化倾向3. 注重礼尚往来第三节 晋商1. 勤俭吃苦2. 家族观念至上3. 崇信尚义4. 追求薄利多销第四节 浙商1. 草根层的蚂蚁军团2. 优秀的商业人文传统3. 善于交际第五节 闽商1. 从商历史悠久, 以血缘为核心2. 文化具有极强区域性3. 经营理念: 和为贵第六节 鄂商1. 做生意很少从一而终2. 天生胆小3. 要面子, 重品牌第七节 粤商1. 利益交往, 很少空谈情义2. 勇于开拓, 喜欢标新立异3. 讲面子, 重派头第八节 港商1. 守信誉2. 迷信思想重3. 中西合璧, 智者勇存第九节 台商1. 台商的一般特点2. 有耐心, 有毅力3. 注重忌讳

## <<生意场上一眼看透人>>

### 章节摘录

眼睛是心灵的窗户，一个人眼神的变化可以反映出他的内心世界。

生意场上或人际交往中，最容易观察对方的是眼睛，这也是对方最难以掩饰的地方。

看眼睛的动作是洞察人的内心世界的一个最佳途径。

怎样通过观察眼睛洞悉生意场上的对手呢？

一位英国商人向他的朋友们抱怨：“我的日本合作伙伴和我谈话的时候，总是不看着我，不是看着别人，就是眼神游离不定。

且不说对我尊重不尊重，我简直不知道他在想什么，这常常令我感到担心和不知所措。

”眼神是最富于表现力的一种身体语言，正如诗人泰戈尔说的：“眼睛的语言，在表情上是无穷无尽的。

像海一般深沉，碧空一般清澈，黎明的黄昏，光明与阴影，都在这里自由嬉戏。

”美国心理学家实验表明，人类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%，表明对谈话没有兴趣。

而视线接触的时间，除关系十分密切的人外，一般连续注视对方的时间在3秒左右。过长时间的视线接触会让你对他的兴趣大于他的话语，会让对方感到不适。

一般情况下，注视的时候是有一个范围的。

在这个范围内，对方可以明显感觉到你对他的尊重和重视，同时你也不会感到拘谨和不自然。

对于商务场合来说，目光注视范围主要有两种，一种是社交注视范围，一种是公务注视范围。

社交注视的范围是以两眼为上线、唇部为下顶点所形成的倒三角形区域，通常在一般的商务交往场所使用这种注视，当你和人谈话时注视着对方的这个部位，能给人一种平等而轻松的感觉，可以创造出一种良好的社交氛围，像一些茶话会、舞会和各种友谊聚会的场合中，就适合采用这种注视。

公务注视是在洽谈业务、贸易谈判或者磋商问题时所使用的一种注视。

这个区域是以两眼为底线、额中为顶点形成的一个三角区。

如果你看着对方这个区域就会显得严肃认真，对方也会觉得你有诚意；在交谈时如果目光总是落在这个注视区域，你就会把握住谈话的主动权和控制权。

在商务场合，除了要把握眼神的注视范围外，还要注意眼神注视的角度和方法。

应该用平和、亲切的目光语言，既不眼神闪闪显得激情过度而近乎做作，又不目光呆滞，显得应酬敷衍。

若眼神发虚或东瞟西望，就会让对方产生一种不踏实的感觉，话还没出口。

就先人为地对你有了看法。

<<生意场上一眼看透人>>

编辑推荐

《生意场上一眼看透人》由华出版社出版。

<<生意场上一眼看透人>>

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>