

“剁手”心理学：如何在与客户的心理博弈中，获得更多



[“剁手”心理学：如何在与客户的心理博弈中，获得更多 下载链接1](#)

著者:尼古拉·盖冈

出版者:中国友谊出版社

出版时间:2019-9-1

装帧:平装

isbn:9787505747913

互联网时代，买东西、卖东西的方式发生了翻天覆地的变化。如今的市场早已不限于实体商店，而更多是在淘宝、京东、拼多多等电商平台上。

新零售时代，销售早已不限于“卖商品”这么简单，更多的是如何打好与客户的心理博弈战。

当顾客买东西时，他在想什么？

买的真的没有卖的精吗？

如何在客户心中种下一片草原？

这些问题你可能早就注意到了，但却并不容易回答，看似简单的消费行为背后其实是与人类复杂的心理活动密切相关的。从本质上来说，销售就是一场心理博弈战，如果你想成功卖出产品，就必须读懂客户内心和了解客户需求。

“剁手”一词来源于网络，意指消费者在网上购物，不知不觉间花费了大量金钱，事后懊恼不已，自嘲要剁手。

《“剁手”心理学》从心理学的角度解读销售活动，其中收录了许多有趣的心理小实验，系统而科学地讲解了心理学在销售活动中的具体应用策略和技巧，帮助商家洞察客户微妙的心理活动，引导客户轻松成交。

作者介绍:

[法]尼古拉·盖冈（Nicolas Guéguen）

软件工程师，认知心理学博士，在南布列塔尼大学担任教师兼社会心理学和认知心理学研究员，同时也是GRESICO实验室主任。著有《权威与服从》《诱惑心理学》《操控与服从心理学》《消费者心理学》《100个心理小实验:帮你更聪明地消费》《实验心理学和被试的心理》等书。

目录: 1.音乐和声音对人的影响

01 为什么听高分贝的音乐能使我们喝更多的饮料？ /003

02 音乐能使人们在公共场合的言行举止变得温和吗？ /006

03 为什么在一家商店里播放古典音乐或流行音乐会令销售额攀升？ /008

04

为什么当你聆听一首莫扎特的奏鸣曲时，比起一般的葡萄酒，你会更想品尝一杯拉菲酒庄的红酒？ /010

05 为什么当你听到手风琴的琴声时，你会购买法国产品？ /013

06 为什么不同风格的音乐会对购买行为产生影响？ /017

07 为什么人们要在露天集市播放音乐？ /020

08 为什么音乐会对来电者的等候时长有影响？ /022

09 你知道吗？超市播放的快节奏音乐会加快你购物的速度。 /024

10 如何让顾客在餐厅里待得更久并且消费得更多？ /026

11 为什么你会在听到快节奏的音乐时喝得更多、更快？ /028

12 你知道吗？你的心跳频率与你偏爱的音乐节奏相同 /030

13 为什么快节奏的音乐有利于记忆？ /032

14 分贝与行为 /034

15 妈妈，我需要安静！ /037

16 鸟声啾啾，水声汨汨 /039

17 为什么声音具有镇静效果？ /041

18 为什么有些人的嗓音会让我们神魂颠倒？ /042

2.色彩、光线和温度对人的影响

19 为什么当你感觉热的时候，你会选择穿冷色调的衣服？ /051

20 为什么是进入“白”热化状态而不是“黑”热化状态？ /052

21 为什么你更喜欢用蓝色而不是红色的玻璃杯来喝冰汽水？ /056

22 为什么同一种奶酪在法国是白色的，在西班牙却是黄色的？ /058

23 为什么黑白广告不吸引眼球？ /060
24 你知道吗？一家商场的照明条件能够影响你的购物行为 /062
25 你是照亮我生命的一缕阳光 /065
26 风雨过后是晴天 /069
27 我们在暗处的行径 /071
28 思绪如浮云 /074

3. 气味对人的影响

29 为什么某种气味会唤起你的童年？ /079
30 为什么在你最喜爱的餐厅里有种能让你增加消费的气味？ /081
31 为什么在面包店前会散发出热面包的香味，在肉食店前会弥漫着烤鸡的香味？ /084
32 爱的讯息会弥漫在空气中吗？ /087
33 基因的吻合度能通过体味来分辨吗？ /090
34 男子气概可以用鼻子嗅到吗？ /092
35 我们能从体味判断出对方身体的对称度吗？ /093
36 你感觉如何？ /095
37 气味能强化身体机能吗？ /098
38 芬芳的气味能使人变得乐于助人？ /100

4. 语言和用词对人的影响

39 为什么外婆煮的咖啡总是那么好喝？ /107
40 你确定自己买了一件很划算的商品吗？ /109
41 为什么当你可以拒绝一件事的时候，你却选择接受？ /112
42 为什么说物以稀为贵？ /116
43 涓涓溪流一定能汇聚成江河吗？ /121
44 为什么我们要在见面时问对方：“你今天顺利吗”？ /123
45 你更青睐漂亮的、聪明的还是性感的女人？ /127
46 我们可以把内心隐秘的想法大声说出来吗？ /129
47 我们会对自己的一言一行产生自恋情结吗？ /132
48 男性的幽默感对女性而言重要吗？ /135
49 他竟然还记得我！ /139

5. 视觉和图像对人的影响

50 为什么你看一张陌生人的照片超过十遍以后，便会对照片上的人产生好感？ /145
51 让你久等的东西会在你眼里变得更有吸引力吗？ /147
52 为什么做广告的人要往你的邮箱里塞满小广告？ /149
53 为什么插播广告的时机最好选在《爱情故事》之后，而不是《闪灵》之后？ /151
54 为病人止疼的植物 /152
55 借助视野中的大自然实现精神越狱 /155
56 与其看着窗外发呆，尼古拉最好专心学习！ /157

6. 身材和外貌对人的影响

57 为什么说“佛靠金装，人靠衣装”？ /161
58 不管黑猫白猫，到了夜里都是灰猫？ /163
59 短发比长发更好吗？ /164
60 人类更偏爱金毛宠物？ /166

7. 非语言范畴的行为对人的影响

61 为什么一名女服务员在笑脸相迎的时候能比她板着脸的时候收到更多的小费？ /171
62 为什么当他人直视你的眼睛时，你会更愿意接受对方的请求？ /172
63 为什么直视他人的眼睛会给对方留下好印象？ /175
64 我们该用怎样的眼光去看别人？ /178
65 眼神具有鼓励作用吗？ /181
66 为什么服务员要将身体略微倾向顾客？ /184

8.自我影响：当我们被物体、环境和我们自己操控时
67 为什么向他人展示自己的正面形象是要付出代价的？ /189
68 为什么一个复述顾客订单明细的服务员会收到更高的小费？ /190
69 为什么在看到某家餐厅座无虚席的照片后，你也会想去那家吃晚餐？ /194
70 为什么你会欣赏一个和你有共同之处的陌生人？ /196
71 他让我想起了某个人！ /202
72 带上鲜花诉衷肠！ /206
73 为高考加分的绿色植物 /210
74 工作没效率？养盆绿植吧！ /211
75 绿色盾牌 /215

9.循序渐进的影响

76 肯为小善者必能施大善 /221

77

你知道吗？你在一个慈善组织的网站上浏览的时间越久，就越有可能给该组织捐款。
/225

78 不能施大善者必可为小善！ /227

79 为什么销售员总是先向你推荐最贵的售后服务？ /230

80 为什么一旦我们答应了某件事，就很难再说“不”了？ /234

81 为什么你明明要买蓝色的鞋子，最后却买了红色的？ /238

82 为什么你要答应给保罗买玩具消防车作为圣诞礼物？ /242

· · · · · (收起)

[“剁手”心理学：如何在与客户的心理博弈中，获得更多_下载链接1](#)

标签

心理学

社会心理学

法国

非常不错的一本书，值得推荐！

行为心理

营销

生活中的智慧

干货

评论

上部归类到五感角度上的销售心理学小技巧，下部非五感外的结论大部分是讲消费者的自恋、承诺压力。

有点像《怪诞行为学》。
购物氛围对购物者的影响，充足的照明有利于销售，幽暗的光线有利于销售昂贵的酒。此书提醒我们，总结和学习销量高的店铺设计，包括装修，灯光，味道，导购语言等细节。

更像是消费者行为研究。

法国认知心理学专家尼古拉·盖冈的经典之作，全书洋洋洒洒近20万字，以提问的方式精准切入82个心理学现象，深入浅出，十分具有趣味性，非常适合碎片化阅读！强烈推荐~

本书从生活中方方面面的细节出发，探讨了这些因素对消费者购物心理的影响，天气、温度、光线、声音。对方的着装、眼神、微笑、问候都会影响我们做出的决定。不仅是销售，在日常的待人接物中，如何让他人更轻易地答应我们的请求，如何提高工作效率，这些小技巧书中也有涉猎到，都是生活中的智慧，有学到东西，还是非常值得一读的。

从朋友那边借过来读的，感觉是被文案包装耽误的一本好书，用销售心理学根本不足以概括书中的内容，很多小知识对恋爱交友、人际关系都很有助益。

看目录就想读下去的一本书，理论联系实际，很受用。

[“剁手”心理学：如何在与客户的心理博弈中，获得更多_下载链接1](#)

书评

[“剁手”心理学：如何在与客户的心理博弈中，获得更多_下载链接1](#)