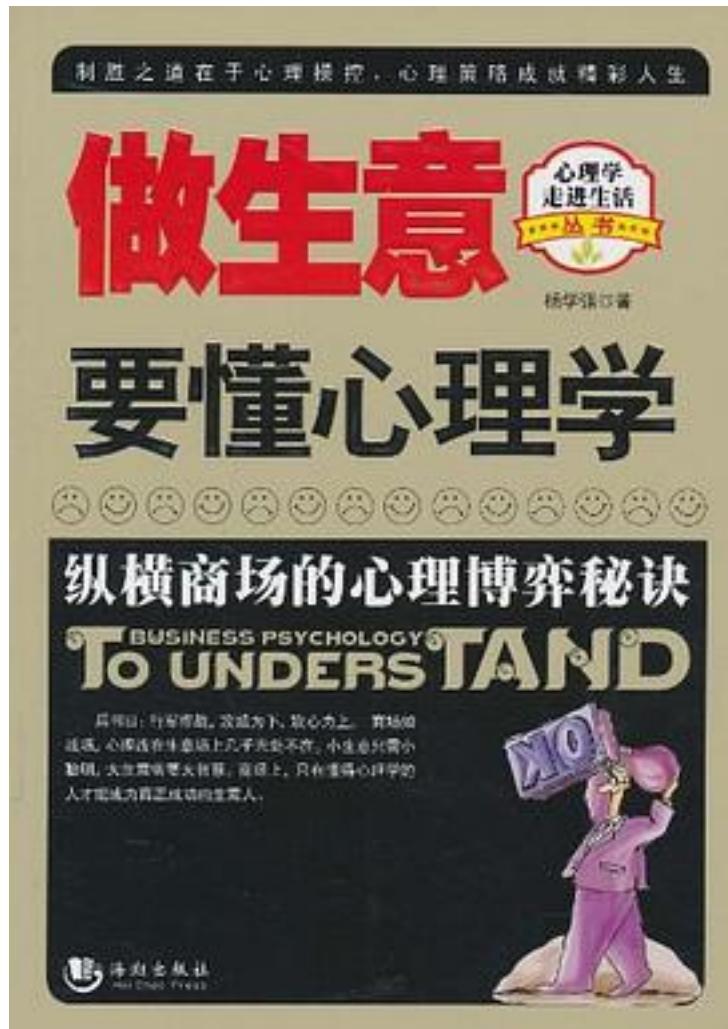


# 做生意要懂心理学



[做生意要懂心理学 下载链接1](#)

著者:张成 编

出版者:吉林大学

出版时间:2010-5

装帧:

isbn:9787560154770

《做生意要懂心理学全集(最新精华版)》内容简介：商人有好几个层次，其中的大部分

只停留在为了卖而卖的层次。这种人赚的钱肯定少；中层次的生意人由于洞察顾客的心理，能够赚比平常人多好几倍的钱；而既能洞察顾客心理。又具有胆识的生意人是心理战场与商界中的王者。不仅能够挣钱，还能够赢得他人的佩服。

作者介绍：

目录: 第一章 具备良好的经商心态 让年轻的心态为创业扬帆

谋划好自己的“财富导航图” 生意不怕小就怕不赚钱 运气不是天上掉下来的

要有良好的求利心态 轻视金钱反倒能获得金钱 做好独立创业前的心理准备

过度投机要不得 自信才能果断处理问题 做生意需要速决速断 切忌急功近利

保持对生意的兴趣和热情 永远不能自我满足 让智慧点化资本和财富

善谋利者必思虑精微 既要赢得起，也要输得起 第二章 生意人要掌握“读心”技巧

从着装看人心 破译身体语言密码 破译头部语言 眼睛会“说话” 手势的心理含义

解析“指尖语” 一眼看出对方是否在撒谎 观人微面知其著 第三章

不要小心眼，但不能缺心眼 做生意要精于计算 骗人之心不可有，防骗之心不可无

做生意最怕大意 麻痹大意必然“中计” 生意场上要先三思而后行 危难之中急不得

明察秋毫，减少盲目投资 一个字也不能糊涂 谨防合同陷阱

交出主动权，就等于交出了利益 变则通，通则赢 预先筹划，避免危机

不要到处炫耀，严守商业机密 第四章 老实人终究不会吃亏 经商要能守住道德底线

金牌、银牌不如口碑 一个“诚”字值万贯 诚信是赢得信任的筹码 奸商成不了大气候

弄奸耍滑就是自砸招牌 多讲真话就会多拥有对方的真心 “亮丑” 并不意味着失败

家丑外扬立于不败 把不好的留给自己 顾客永远不可欺 第五章 先交朋友后做生意

关系越多，做生意的门路也就越多 让人脉成为抬高身价的资本

不要把新闻记者当作“狗仔队” 即使竞争也要照顾对方的利益 与人为善，共同发财

制造人情债 尽量避免欠别人的人情 对手不仅仅是冤家 让自己为别人所用

在特别的时期送特别的礼 消除误会的方法 第六章 把握人心，把营销工作做到位

没有热情就没有销售 自信会产生更大的自信 消极的心态导致失败的人生

认识并改正坏脾气 让你事业辉煌 不屈不挠，执著最终能感人 滴水穿石，耐心最后成功

不抛弃不放弃，用新思路开拓新路子 抓重点拼耐性，以高品质拓展大市场

磨炼恒心决不半途而废 提供客户真正想要的产品 促使客户早做决定

适当给客户一点“威胁” 专注地听客户的话 勾起客户的好奇心

“故弄玄虚”，吸引顾客眼球 理解客户的挑剔心理 用真心堵住客户的借口

用微笑征服客户 迎合客户的兴趣 让客户多多参与 使无形的环境因素发挥作用

真诚地赞美和欣赏客户 把客户的姓名放在心中 给客户最有效的证明

像朋友一样同客户谈生意 用书信联络顾客 装聋作哑的推销术 以不变应万变的推销术

用糊涂法战胜撒谎人 运用别出心裁的促销奇招 诚恳地推介最有效

面对拒绝不妨装装糊涂 用声势影响顾客 用心灵的气势威慑客户 第七章

套路越多，生意越旺 打破常规，众行之中求逆行 把风险转嫁出去 将错就错，借力使力

“讨好”孩子是经商的一条快速路 牵动女人的心就牵动了财富的“神经”

让竞争对手背上包袱 识破巧布迷魂阵的怪手 巧用“狐假虎威” 贵人面子糊涂用

糊涂的人情也值钱 装聋作哑好公关 在商场上沉默是金 哭着借钱，笑着讨债

死死盯住别人的钱袋 做别人没有做过的 第八章 洞察心机，赢得谈判 谈判战就是心理战

以合作精神去战胜对方 不妨使用眼泪战术 趁热打铁，趁火打劫 “改变谈判者”策略

既要大碗，又要便宜 善用“换档术” 挽个套儿让他钻——设定期限法

声东击西，牵着对方鼻子走 欲擒故纵，使对方放松戒备

直言利害，突破对方最后心理防线 以情动人和以理解人相结合

抓住对手薄弱点，攻其不备 把握时机，该出手时就出手 善于妥协，该让步时就让步

一剑封喉的摊牌策略 专揭疮疤，反败为胜 第九章 说话说到心坎上 商场上哪些话说不得

如何让彼此间越说越投机 掌握说话用语的“火候” 对不同身份的人说不同的话

把握住最佳的开口时机 商业信息蕴含在谈话艺术中 有效激励下属的12条策略

在酒桌上如何说话 拒酒的技巧 请客吃饭的三大原则 经商讨债的说话策略

· · · · · (收起)

[做生意要懂心理学 下载链接1](#)

标签

心理

创业

评论

鸡汤类。我觉得没有作者简介的书都可以不看

[做生意要懂心理学 下载链接1](#)

书评

[做生意要懂心理学 下载链接1](#)