第一图书网, tushu007.com

<<成功做生意要上的七堂心理课>>

图书基本信息

书名：<<成功做生意要上的七堂心理课>>

13位ISBN编号：9787506464369

10位ISBN编号：7506464365

出版时间：2010-8

出版时间：张永生 中国纺织出版社 (2010-08出版)

作者：张永生

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

前言

对经商者或者管理者来说.学会心理学就等于找到了打开成功之门的钥匙。
当你参加了不少经济学的学习和培训，似乎还是无法从根本上解决问题的时候，就让心理学出手吧！
试想一下，一个商人如果不懂消费者的心理，他如何去做营销和推广呢？
一个管理者如果不懂员工的心理。
他如何提高团队的凝聚力呢？
一个经商者或者管理者如果一点儿不懂心理学，他绝不会成功！
在商场，其实很多现象背后都隐藏着心理学法则。
有家饮食店推出了一个至今堪称经典的点子：他们在门前摆了一个大酒桶.颜色很醒目，装饰得也非常漂亮。
来来往往的街边行人都被吸引住了。
然而，这家饮食店的老板却叫伙计在桶上面挂了一个牌子.上面写着：“ 不准偷看！
”这反到更加激起了人们的好奇心。
许多行人都停下了脚步，去桶边的小洞里一看究竟。
看后不觉令人捧腹大笑。
原来桶里放有一张漂亮的女子画像，旁边写着：“ 我店与众不同.清醇芳香的生啤酒，一杯5元，敬请享用。
”人们都佩服这家饮食店真是与众不同，那么生啤酒也肯定另有一番味道吧.就纷纷进小店去喝一杯。
这个“ 不准偷看 ”的大酒桶起到了极好的招徕作用。

内容概要

是为经商人士精心打造的一本心理学通俗读物。
分别从经商心理学、经营心理学、推销心理学、谈判心理学、管理心理学、投资心理学、心理学定律等方面讲述了如何运用心理学的方法和技巧。
阅读《成功做生意要上的七堂心理课》必定让你受益匪浅！

书籍目录

第一课 经商心态学：不断完善自己才能做好生意空杯心态：把自己当成一个空杯子消费心理：经商要懂点消费心理学宽容心理：心有多宽财路就有多宽自我批判：要有“看轻”自己的勇气吃苦心理：做生意必须要能吃苦自信心态：自信是闯荡商海的利器知足心态：经商者一定要懂得知足决策心理：该出手时就出手反省心理：懂得在挫折中自我反省忍耐心理：沉住气才能成大器变通心理：变废为宝的变通思维开放心态：跳出固定心理模式第二课 经营心理学：巧用经营中的心理学平和心理：和气生财才是硬道理谨慎心理：如履薄冰的经营心态忧患意识：居安思危．保持清醒合作心理：在合作中追求双赢浮躁心理：克服好大喜功的心态得失心理：“吃亏是福”的经商哲学镇静心理：稳得住才能挺得住好奇心理：牵着“上帝”的鼻子走节俭意识：精打细算有钱也要好好花家族意识：克服家族式管理的心态诚信意识：诚信是块“金字招牌”贪利心理：利用人的贪利心做营销创新心理：做别人没有做过的生意第三课 推销心理学：优秀推销员必备的心理学知识反悔心理：消除客户的反悔心理怯场心理：推销员必须克服的心理厂沟通心理：气氛好沟通的效果才会好成交心理：抓住顾客心理促成交易拒绝心理：顾客为什么说“不”不满情绪：如何处理客户的不满情绪心理迎合：迎合客户的爱好或兴趣歧视心理：不要歧视不重要的顾客赞美效应：满足顾客被赞美的心理需求蒙骗心理：不要恶意欺骗顾客戒备心理：读懂与化解客户的戒备心理抱怨心理：顾客为什么会抱怨感恩心态：感谢你的每一个客户第四课 谈判心理学：谈判制胜的王牌博弈心理：谈判是一种心理博弈心理谬误：导致谈判失败的心理因素挫折心理：消除谈判中的挫折心理攻守心理：谈判中的攻守心理策略紧张心理：如何判断对手是否紧张说谎心理：洞察对手是否在说谎报价心理：报价的实用心理策略还价心理：还价的实用心理策略互惠心理：利用互惠心理促成交易趋利心理：说清利害关系打动对方冷热水效应：“黑脸”“白脸”轮番上第五课 管理心理学：不懂心理学就做不好管理奉承心理：冷静对待员工的奉承心理赏罚机制：赏罚分明才让人心服口服期望激励：让员工心中永远充满希望荣誉激励：用荣誉代替“皮鞭管理”红包效应：一个红包换来一腔热情出众心理：让员工觉得自己有地位放权效应：下放一点权力。
收上一片人心自尊心理：批评时别伤员工的自尊人情效应：人情投资比物质刺激更有效威胁效应：对“害群之马”决不留情狂傲心理：认清员工的狂傲心理霍桑效应：用倾听消除员工的不满情绪第六课 投资心理学：学好心理学才能赚大钱赌徒心理：输了想赢．赢了还想赢储蓄心理：一分一分地积累财富保守心理：财务管理的保守思维投机心理：总是想着天上掉馅饼安全法则：安全永远是最重要的挑战意识：把投资当做一种挑战理性心态：保持理性的投资心态投资准则：投资一定要量人为出风险分散：别把鸡蛋放在一个篮子里投资心态：不要盲目地追涨杀跌第七课 心理学定律：做生意必知的心理法则破窗理论：神奇的心理暗示效应酒与污水定律：一匙污水毁掉一桶好酒木桶定律：关键要看最短的那块木板马蝇效应：马蝇会让马跑得更快墨菲定律：小错误必会引起大损失彼得原理：总会陷入无法胜任的困境刺猬法则：亲密可以。
但不要无间二八法则：难以打破的不平衡零和定律：游戏的总成绩永远是零手表定理：两块手表无法确定准确时间马太效应：强者越强弱者越弱鲶鱼效应：生于忧患死于安乐剃刀定律：如无必要。
勿增实体参考文献

章节摘录

对于有远大志向的经商者或者管理者来说，成功永远在下一次。
巴西球王贝利说：“ 当人们问我哪一个进球是最精彩、最漂亮的。
我的回答永远是‘ 下一个 ’！
”把过去的成功忘掉。
才能迎来新的成功。
出了十多部小说、在全球华人读者圈中拥有很高知名度的金庸先生，被人问起是否想过要拿诺贝尔文学奖时，他非常明智地说：“ 以前写小说、办报纸，觉得自己的学问还应付得来，但现在当大学教授。
跟其他教授相比，就觉得自己的学问还不够。
我现在正在研究五代十国的历史。
希望可以写一些好的历史书。
”空杯心态与成功零库存心态也是同样的道理。
每个人都掌握了一定的学识，有过一些成功的经历，就好比水杯中已经蓄了很多水。
而当你接受新的工作和挑战时，你能否成功，则取决于你是否能倒空你杯中的水。
潜下心来从头学习、从头做起。
现在许多企业都把空杯心态当成了企业发展的座右铭。
联想集团在招收新员工时，总是对那些拥有本科或更高学历的新人说。
你们也许有比较好的背景，但在来到企业之后要先把自己杯子里的水倒掉.本着吸纳的态度来学习、做事。
才能真正有所长进。
也许你的企业在世界列强面前就像羚羊在猎豹面前一样。
羚羊只有通过自己的拼命奔跑，才有可能逃脱猎豹的捕捉。
同样，你要与众多的对手竞争，并不被他们吃掉，只有不停地奔跑，不断地开发，提升自己的核心竞争力与品牌竞争力。
唯有如此.别无选择！
空杯心态可以使经商者或管理者永远把自己置于学习的地位.并有助于发现他人的优点和长处。
但是.这种心态绝不是通常意义的客套与虚伪，也不是遇到工作时的退缩与推诿。
更不是所谓的韬光养晦。
深藏不露。
如果生意上需要你发挥自己的能力。
并且你也有这样的能力。
你必须知难而进，当仁不让，坚决不能把谦虚作为胆小懦弱的理由。

编辑推荐

《成功做生意要上的七堂心理课》：对经商者或管理者来说，学会心理学就等于找到了打开成功之门的钥匙。
当你参加了多次培训，似乎还是无法从根本上解决问题，当经济学不能解决问题的时候，就让心理学来吧！
试想一下，一个商人如果不懂消费者的心理，他如何去做营销，去做推广呢？
一个管理者如果不懂员工的心理，他如何提高团队的凝聚力呢？
一个经商者或管理者如果不懂心理学，他将很难获得成功！
可以让你的商品卖得更火爆，让你日进斗金学习心理学，可以让你调整好自己的心态，进而从容面对商海的起伏，可以让你合理经营你的企业，让你的事业基业长青！

第一图书网, tushu007.com

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