第一图书网, tushu007.com

<<公关专家不告诉你的读心术>>

图书基本信息

书名：<<公关专家不告诉你的读心术>>

13位ISBN编号：9787811207019

10位ISBN编号：781120701X

出版时间：2010-1

出版时间：汕头大学

作者：张潜

页数：190

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

在进行销售或谈判时，很多人问我：“ 为什么我们一句话都没说，你却好像做过调查一样，有些甚至连我们自己都不了解的事，你也能绝不含糊地随口说来？
”我总是这样回答他们说：“ 是的，因为我会读心术。
”他们并不觉得讶异，因为我的确表现得像是能读透他们的心一样。
在我刚踏进公关这个领域时，有位前辈告诉我：“ 如果你等到别人开口时才开始做判断，那么你在这场谈话中就已经失去了主导权。
”我当时觉得真是言过其实，但现在我要把这几句话送给各位读者。
我想大家多少都知道，每个人身上都有一些传递信息的简单密码，借由某些小动作、服装、饰品、语气等，透露出心中最隐匿的想法。
即使在没有经过训练的情况下，每个人也还是都有自成一套的读人方法。
而那些业务高手、销售专家、公关人员大脑中的“ 译码器 ”又比一般人更有效率。
这些专家之所以能比一般人更快、狠、准地读透人心，原因就在于他们能将截取到的信息进行“ 交叉比对 ”，让现有信息发挥出最高效能。
只要你看过描写犯罪的电影，对“ 人格侧写 ”或“ 冷读术 ”这些名词就应该不陌生。
警方或侦探们必须运用心理学、社会学、精神分析学等技巧来推测嫌犯的内心世界，乃至于教育、家庭、朋友、亲子关系等背景。
他们靠的当然不是求神问卜或内线消息，而是对对方各种细节的观察与留意。
当我们在进行销售或谈判时，虽然不需要做到如此精细的地步，却也要运用到类似的技巧——从外在可见的信息，了解客户真正的需要和想法。
如果你能做到这一点，将会对我们接下来的行动很有帮助。
永远要注意细节我曾经陪一个做保险的朋友去拜访客户。
这位客户看起来平实大方，标准上班族的打扮（粉红衬衫，西装裤，皮鞋大约每周擦一次，提着名牌公文包）。
朋友向他介绍产品时，我偶尔会插入一两句话，解释朋友所讲的一些名词。
在最后签约结束时，这位客户轻声问我：“ 为什么你会知道我听不懂那几个名词？
难不成我表现得很明显？
”我知道他真正担心的是：如果他总是表现得这么明显，那么平常恐怕很容易被别人发现他的“ 无知 ”——即使他“ 不知道 ”的频率并不是这么的高。

内容概要

你很会说话，却接不到订单？
你EQ很高，客户仍不买账？
基实，这些你认为难搞的问题，在公关专家口袋里，都有特效药方。
只是公关专家不会教你，教你也留好几手。
本书作者将大胆出卖公关专家的秘密，告诉你从没想过，也想不到的专家级攻心秘诀。

书籍目录

自序 不懂读心术。
就别想成为超级业务员Chapter 1　客户买不买，看脸就知道　读心术1　把对的产品卖给对的人　读心术2　5秒内看出对方的购买意愿　读心术3　头发软而密的人最肯花钱　读心术4　别对有美人尖的人吐露太多　读心术5　从皱纹看出对方的挑剔程度　读心术6　和双眼皮的人合作，要马上签约　读心术7　长眉客户多是好好先生　读心术8　鼻子能告诉你客户的理财观　读心术9　嘴巴比话语传达的信息更多　读心术10 下巴是了解个性的媒介　读心术11　耳朵和客户的稳定性相关　读心术12　容易害羞的人最不好说服Chapter 2　客户的肢体不会说谎　读心术13　客户每退一步，对你的信任就打八折　读心术14　从对方打招呼的表情看出你的分量　读心术15　客户的穿着会泄露他的个性　读心术16　男性的穿着打扮心理　读心术17　女性的打扮心理　读心术18　客户是否喜欢你，握手就知道　读心术19　当对方手臂出现抗拒姿势时该如何化解　读心术20　敲桌子代表他有话要说　读心术21　从拿杯姿态探知客户的用心程度　读心术22　伸手方式展示客户的弱点　读心术23　用感性说服左撇子　读心术24　用理性说服右撇子　读心术25　点头如捣蒜，代表他听烦了　读心术26　边打手机边踱步，代表他想逃跑　读心术27　如何判断客户是否真心微笑　读心术28　从脚就知道客户信不信任你　读心术29　脚步声会泄露对方的真实性格　读心术30　不移开视线是说谎的征兆　读心术31　从挑选座位看出客户强不强势　读心术32　有些“故意动作”会造成你的误判　读心术33　人是活的，不要以偏概全Chpter 3 客户的习惯动作会透露他的死穴 读心术34　请客户抽烟，能快速了解客户情绪 读心术35　从随身物品看出客户需求 读心术36　眼镜是隐藏视线的帮手 读心术37　从名片设计也能看出对方性格 读心术38　从食物看出客户的特殊爱好 读心术39　从对方喜欢的色彩分析他的心态 读心术40　掏钱快速的人最怕被看不起 读心术41　从约时间就能了解客户诚不诚实 读心术42　喜欢摇滚乐的人做决定最冲动 读心术43　从阅报习惯看出客户需要哪种说服法 读心术44　从最近读的书看穿客户的心态Chpater 4 闲聊时，客户最容易泄自己的底 读心术45　爱聊八卦的人不容易被说服 读心术46　说话速度加快时，’表示他即将崩溃 读心术47　愈爱夸大的人愈自卑 读心术48　他都和你约在什么场合谈天 读心术49　别对喜欢用比喻的人说谎 读心术50　习惯被赞美的人要用“加分”策略　读心术51 不习惯被赞美的人要用“减分”策略　读心术52　聊宠物能看出客户最在意什么　读心术53　谈电视节目就能突破心防　读心术54　从口头禅判断客户好不好说服　读心术55 主观的人都希望你顺着他的意　读心术56　不要和理性的人攀亲带故　读心术57 无目标的人需要你给他目标　读心术58　优柔寡断的人需要你给他一鞭　读心术59　坦率的人都希望你把话说清楚

章节摘录

脸部比例脸部比例相对较大和身体相比，脸部比例相对较大的人，个性上通常八面玲珑、人脉广阔、处事圆滑，很多政治家或企业主都属于这个类型。
为了维持交友圈和人脉，此类型的人在生活品位上的要求会比较高，显得较为奢侈、虚荣心强，也容易受到外界诱惑。
在销售上来说，此类人的购买欲相对强烈，只要你能针对其身份、地位加以陈述，例如“这台车是很多政商名流的选择”“这个包包是知名设计家的经典之作”“某个企业家也曾经来看过这栋大楼”通常他们不会轻易拒绝。
脸部比例相对较小相反，脸部比例较小的人，在统计上显示他们的个性比较遵循传统、保守内向、拘谨胆小、安于现状，不敢有所突破。
他们的口头禅多半是“真的吗？
”“可是”“我好像用不到”等疑问词（关于口头禅的部分，我在后面会加以详述）。
我过去曾有一段时间做过汽车销售业务，也遇到过几个这种类型的典型客户。
此类客户的特征是：即使他们已经试过车、比过价，但当我问他们：“车好开吗？
”“感觉如何？
“有没有什么建议？
”时，他们往往只是搔搔头，耸耸肩，回答我：“嗯，我也不知道。
”或是“也许我可以请家人来帮我看看。
我后来得出一个结论：除了目前已经确定的事，此类型的人几乎不能做任何决定。
可想而知，想要激起他们的购买欲，耐心是不可少的要件。
脸的形状从脸的形状来区分，又比从脸部比例大小来区分要显得更精细。
我先将几种主要脸形人的性格说明如下：椭圆形脸脸宽约为脸长的一半，前额与下颌的宽度大致相同。
个性表现：好强，性急，精力充沛，善妒善怒，很懂得推销自己，但也是不折不扣的死硬派。
销售技巧：此类型的人喜欢专业形象，但不喜欢被反驳，“附和”是最有说服力的。
说到这里，就不能不提我初人管理公司时的尴尬事。
当时我正巧和此类型客户有过几次接触，但还不了解上述“读心”细节，常常直接穿着在外奔波一天的皱衬衫、带着憔悴的脸色去找他们。
这些客户看到我的第一个反应肯定都是皱起眉，在洽谈过程中也不甚专注；我却还觉得自己表现得可圈可点，只是奇怪为什么一笔生意都没谈成。
最后，终于有位仁兄好心告诉我：“你连自己都管理不好，我们怎么敢请你当顾问？
我当时真是糗得直想钻进地缝。
不过也是从这件事开始，我才慢慢学习并了解读心术，也发现只要有足够的观察力即使仅从外表判断个性，也可以无往不利。
月形脸脸部丰满多肉，就像皎洁的满月，乍看之下很有福气许多贵妇都是这种脸形。
个性表现：这种人意志力比较薄弱，但适应环境的能力比一般人强。
如果这种脸形的人脸部比例又特别大，通常生活很平顺。
销售技巧：由于意志力薄弱，在购买意愿上也显得较强烈，只要足够礼貌，此类型的人往往不太容易拒绝你。
方形脸前额明显很宽，下颌宽而有棱有角，具有非常明显的下颌轮廓和脸际线。
个性表现：规规矩矩，冷静固执，沉默寡言，对自己的要求特别严格。
不过，相对地，这种人遇事比较不会变通，自尊心又强，人际关系不是很好。

编辑推荐

《公关专家不告诉你的读心术》在台湾热销重印30次，专家首次坡露，一眼看透人心之秘诀。
人人必懂的瞬间识人法则什么样的人可以成为你一生的朋友？
什么样的人可以成为合作伙伴？
什么样的人是你绝对不能深交的？
读心术教你在对方未开口之前，通过察言观色做出判断。
客户买不买，看脸就知道5秒内看出对方的购买意愿和双眼皮的人合作，要马上签约鼻子能告诉你客户的理财观……客户的肢体不会说谎从对方打招呼的表情看出你的分量客户是否喜欢你，握手就知道伸手方式展示客户的弱点从脚就知道客户信不信任你……客户的习惯动作会透露他的死穴从随身物品看出客户需求从食物看出客户的特殊爱好掏钱快速的人最怕被看不起喜欢摇滚乐的人做决定最冲动从阅报习惯看出客户需要哪种说服法……闲聊时，客户最容易泄自己的底爱聊八卦的人不容易被说服说话速度加快时，表示他即将崩溃习惯被赞美的人要用“加分”策略从口头禅判断客户好不好说服……

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