

<<做生意要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<做生意要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787560154770

10位ISBN编号：7560154778

出版时间：2010-5

出版时间：吉林大学

作者：张成 编

页数：310

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>

<<做生意要懂心理学>>

内容概要

为什么有些产品一上市就受到顾客欢迎，而有些店面总是门可罗雀？

为什么有些商人总是顺风顺水，而有些人做生意却处处碰壁？

成有成的道理，败有败的缘由。

但不可否认的是，是否懂得必要的心理学常识是其中的重要原因之一。

要想生意好，心理学真的少不了！

不论是卖茶鸡蛋的，还是售楼的；不论是搞生产的，还是做推销的；不论是街头小贩，还是行业领袖；不论是买进，还是卖出，都应该要懂一点心理学，才能把生意做到人的心坎里！

生意就是买和卖，做得好与坏不仅在于你付出了多少时间和金钱，同样取决于你有没有花费心思去琢磨对方的心思。

真正会做生意的商人不仅仅能挣到钱，而且他们会更巧妙地挣钱；不仅仅挣了对方的钱，而且他们还会在对方心里留下好感——这种既能洞察顾客心理，又具有胆识的生意人才是商战中真正的王者！

本书讲述的各种做生意的心理策略和技巧，是经过实践证明的行之有效的生意经，适合各行各业的生意人借鉴。

<<做生意要懂心理学>>

书籍目录

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 金碑、银碑不如口碑 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

第五章 先交朋友后做生意

第六章 把握人心，把营销工作做到位

第七章 套路越多，生意越旺

第八章 洞察心机，赢得谈判

第九章 说话说到心坎上

<<做生意要懂心理学>>

章节摘录

以史为鉴，让我们回顾一下历史上成功人士的发展史，他们无一例外，都是在很早的时候就已经规划好了自己的人生。

张瑞敏、李书福、潘石屹、李东生、邵逸夫，他们把握人生的方向，精心谋划未来，铸造了大商道者的财富。

他们都有宽广的视野和战略思维，善于观察世界大势，正确把握时代的要求，坚定正确的方向。

正是因为他们的深谋远虑，使他们抓住了人生的机遇，始终走在时代的前列，实现了人生的第一笔财富。

可以说一次人生的规划，对一个人后来发展是会产生深远影响的。

当然，由于形势在不断地变化，所以规划也应该与时俱进、不断进取，但是战略思路一定要保持相当的稳定性，一旦确定下来，就不能轻易地去改变。

因此，如果希望自己成为一位杰出者，首先就必须安排好自己每天的时间，谋划好自己今后的“财富导航图”，并对已经过去的一天中的“拍摄计划”进行提问。

每一天，在某些时候，我们都需要问自己：“刚才发生了什么？”

什么促使我向着目标前进？

什么让我离这个目标越来越远？

什么是有效的？

我怎样才能使那些有效的行动继续下去……”控制自己的人生，规划自己的任务，谋划自己的未来！

如果你不能改变周遭的氛围，但你还能改变自己！

临渊羡鱼，不如退而结网，让我们从谋划自己的“财富导航图”开始，做一位聪明高效的人才吧！

也就是说你在参与、探索、谋划自己未来的过程中，会不知不觉地改变自己。

当然，我们每个人都有追求更多东西的欲望，而由于谋划不好，目标设立得不明确，结果什么也得不到。

还有的人，东扑一下，西扑一下，看似得到了许多，但却因为不善规划，没有明确的目标，导致最终与财富无缘、失之交臂。

因此，做人应该懂得什么对自己最重要，什么是自己最想要的东西。

每个人都只有一次人生，要明确自己的目标，规划好自己的人生，毕竟每个人的命运都把握在自己的手上。

如何谋划自己的“财富导航图”呢？

对这一问题，无论是商人还是个人，这都是非常关键的，要想成为成功的商人，成为富有的人，首先必须有明确的“财富导航图”，也就是获得财富的目标，这个目标会把你所有的梦想都聚集到一个方向上。

或许你听别人讲过或在报纸上看到过这样一则笑话：在巴黎的一条商业街上同时住着三个商人。

有一天，他们聚在一起谈论自己的理想，看看谁最优秀。

第一个商人说，他要成为法国最富有的商人，另一位说，他要成为世界上最富有的商人，第三位说，他要成为这条商业街上最富有的商人。

我们可以换一个角度来看这则笑话，可以说成为最富有的人是他们的愿望，而所不同的是这三个人设定的财富目标的方法。

但是哪位商人更有可能、更容易实现他自己的财富目标呢？

我们暂且不说，就目标而论它必须遵循以下几个原则，即具体性、可衡量性、可实现性、现实性、限时性。

这几个原则的具体内容如下：首先，设定的目标要具体，而且还必须具有可衡量性。

一个人在设定财富目标时，如果只写“成为最富有的人，拥有更多的钱”这一句话是远远不够的。

应该如何获得第一笔财富，而这笔财富的数目又是多少？

在什么时候才能实现这笔财富的数目，而后如何利用这笔财富？

<<做生意要懂心理学>>

怎样才能让它“生”出更多的钱来？

十分明显，不能够明确地衡量标准的目标是根本没有实际的指导意义的。

另外，设立的财富目标还必须通过不断地努力才得以实现。

实现目标会给人一种成就感，从而不断给予人前进的动力。

所以在设定目标前，首先必须客观地对自己的现状以及各种客观的因素进行衡量。

目标的现实性主要是指在你设定的这个财富目标必须与现实中的实际情况相符合才可以，能够使你尽快地为实现这个目标而不断地努力。

目标的现实性要求在设定目标时必须先对现实情况进行仔细地分析，并将那些直接影响你获得成功的因素，首先设立成目标。

目标的限时性是指设立目标时必须同时限定目标实现的时间，这一点最容易被理解，也是最容易被忽视的一点。

而人们往往正是这种疏忽才造成许多目标不了了之，最终两手空空，一无所获。

特别是那些一直想经商创业的年轻人，一开始满腔热忱，想大赚一笔，但是由于没有明确的目标和计划，在面临现实和挫折的打击时，半途而废，不但浪费掉了青春、浪费掉了投入的精力而且又赔了金钱。

当然，也有很多青年人，由于在很早的时候就谋划好切实可行的“财富导航图”，因此他们所获得成功是非常自然的。

下面这个“经商一年立志10年”就是一个很好的例子。

1994年，曹兴拿着大学的录取通知书，走出了湛江市老家。

面对大学生活的憧憬，成为商人去创业已根深蒂固地扎根在了他的心中。

他从规划自己的大学四年时间开始起步。

当他还是初中生的时候，就已经帮着大哥照料生意上的事，开始接触社会。

从那时起，他就已有了自己的创业梦想。

为实现这个梦想，曹兴不断地完善自己，准备自己。

因此，自从他进入大学大门的那一刻起，他就为自己规划好了自己的未来之路，接下来的就是朝着自己的目标一步一个脚印地去努力。

大一、大二这两年的时间里，他开始完善自己的知识结构。

他学的是财务会计专业，但那两年他除了学好专业课外，还整天泡在图书馆，阅读大量的心理学、法律、证券、金融等方面的书。

他身边的同学都感觉他特别奇怪，他为什么要花费大量的时间来阅读那些“闲书”呢？

但正是因为这些“闲书”中，才使曹兴逐渐地完善了自己的知识结构，为他以后的全面发展打下了坚实的根基。

而到了大三、大四的时候，到外面去的机会就更多了。

除了帮朋友打散工，他还做过不少的访问调查。

在大三暑假，他每天顶着酷热，奔走在广州市荔湾区的老巷子里，挨家挨户地给一家公司推销新产品。

现在回头看看，这种社会接触和锻炼是十分重要的，可以说直接影响着他毕业以后的择业问题。

也正是他大学时代的规划和积累，为他今后谋得人生第一笔财富准备了充足的“燃料”。

<<做生意要懂心理学>>

编辑推荐

《做生意要懂心理学全集(最新精华版)》：要想生意好，心理学真的少不了！

《做生意要懂心理学全集(最新精华版)》将为您提供生意场上行之有效的策略和技巧。

<<做生意要懂心理学>>

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>