

《英国重案调查局读心术》

图书基本信息

书名：《英国重案调查局读心术》

13位ISBN编号：9787510819469

10位ISBN编号：7510819466

出版时间：2013-2

出版社：九州出版社

作者：张潜

页数：198

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《英国重案调查局读心术》

前言

《英国重案调查局读心术》

内容概要

《英国重案调查局读心术》内容简介：“识人攻心”在日常生活及工作中用到的地方实在太多——劝说家人接受你的某种想法，给客户推荐产品，让爱人理解你的某项决定……太多的谈判需要我们用心去经营，而不识人读心，谈判便不可圆满完成。英国重案调查局SOCA侦查犯罪时独有一套CVC法则，能够精准解读人的下意识反应，在最短时间内，读出对方的内心想法和行为模式，从而达到“出奇制胜”的效果。不会“精准读心”，别想“百战百胜”。《英国重案调查局读心术》，连FBI都自叹不如的识人侦察术，首次解密公开！心理畅销书作家张潜潜心研究，“读心术”“识人术”的完美升级，谈判达人必备。

《英国重案调查局读心术》

作者简介

张潜，曾任企管公司业务经理、公关室对外发言人，现任国际管理顾问公司特约企画，对公共关系及人际心理有深入的研究，以独特的“读心术”、“识人术”累积了众多人脉和财富，并藉由丰富的业务、公关经验，归纳发展出独门的“读心术”，让更多人了解如何在与陌生客户初次见面的短短几秒钟内，掌握他的个性、喜好与需要，准确命中死穴，圆满成交。主要著作：《行销专家不告诉你的读心术》《顶级销售员不会踩的话术地雷》。

《英国重案调查局读心术》

书籍目录

CHAPTER 1如何用CVC法则找出Key-man我有几个在英国SOCA（重案调查局：Serious Organised Crime Agency）任职的朋友曾经说：“做这行最困难的，就是你必须在第一时间找出幕后黑手。”他所谓的幕后黑手，不见得是犯罪组织里的大老或头子，而是那个能真正影响群众心理的Key-man。“很多恐怖行动，在我们抓到犯罪组织的首领之后，仍然持续运作，都是拜这些幕后黑手所赐。你别忘了，那些大老或头子是暴露在镁光灯和大众目光下的焦点，他们有什么动作，只要想查都查得到，存心想抓也跑不掉；而这些幕后黑手最可怕的是，他们拥有操纵人心的能力，甚至比头子更有权力和影响力，却往往不为人知。”听到这样的说法，让我深有同感，在我从事营销公关的生涯中，发现想学习“技术”并不难，像我过去所著的《读心术》系列作品，大多数读者都响应我内容简单明白，技术运用上也很少遇到困难，只是有时会遇到另一个问题：他们虽然可以瞬间判断对方的反应和需求，甚至谈到对方舍不得离开，但对方不买的机率还是很大，这到底是怎么回事？答案是：因为，这些客户并不具有最终决定权。换句话说，虽然他们可能是一家之主，地位等同组织里的大老或头子，或者对产品有需求，但这些条件，并不表示他们就是拥有决定权的Key-man。找到对的人，才有精准成交记得我以前在当业代时，曾经到一家业界传闻非常难搞的公司，当面和身兼采购的总经理谈一笔大宗采购。在洽谈过程中，我发现要回答一些问题前，总经理都会无意识地先望向玻璃窗外的会计部门。这是个有趣的现象，也可以解释为什么很难有业代能攻破这家公司的堡垒，顺利拿到订单。很显然的，这个操作表示总经理虽然居于高位并握有大权，但公司制度也相对严格，除非会计部门先同意拨钱，否则他签署的文件，恐怕会有执行上的困难。想通了这一点后，后续动作就容易多了。接下来，我花了两天的时间，和其中一个会计人员成为朋友（这得感谢大楼管理员帮忙介绍，相信我，如果想做好企业销售，管理员通常是你的贵人和敲门砖），再利用半个月的时间，通过他和其他会计人员一个一个混熟。在这期间，我只和总经理开过两次会，几个礼拜后，总经理就自己打电话过来要求签约，签约时还心情极佳地夸赞这次会计部门的高效率。像这种需要判断Key-man是谁，才能进行下一步销售的案例，也经常发生在针对个人的销售中。我过去在替一些企业进行销售诊断时，发现几乎所有的销售人员都已经习惯“服务当事人”的模式，也就是只专心服务那位提出需求的人。过去我曾经为一家百货公司的女鞋专柜进行销售诊断，那天刚好有位小姐和母亲进来买鞋，只见专柜小姐马上摆出热情的笑脸，服务这位有需求的小姐，母亲则被安排在一旁喝茶。就在专柜小姐说得口沫横飞，让这位小姐试穿一双又一双的鞋子时，我注意到她每试穿一双就会望向母亲的方向，只要母亲眉头微皱，她马上放弃眼前这双鞋。发现这个模式后，我私下请专柜小姐换个方式，在请小姐试穿的同时，也直接向她母亲征询小姐试穿后的意见。第一次被问到时，母亲显然有点惊诧，但在她的意见指引下，小姐倒是很快就找到“满意”的鞋子。当然了，这里说的满意，是指“被母亲认同”的意思。可想而知，这位母亲在小姐心中显然是权威的决策者，即使这位小姐的年纪已经大到足以自作主张，却仍会不自主地以母亲的意见为依归。如果专柜小姐无法在第一时间，就读出这位隐藏在第二线的Key-woman，不论她再怎么用心努力招呼和推销，也是白做工。提出需求的人 Key-man不可否认，我想多数人（即使是客户本身）都会认为：“提出需求的人，就具有主要决定权。”也因为有了这个迷思，许多销售技巧便都会以提出需求的人，作为主要攻防的对象。事实上，任何业务、销售、公关人员……只要陷入这个逻辑迷思，就算拥有再好的销售技巧，也是英雄无用武之地。就拿前面买鞋的例子来说，那位小姐不但是提出需求的人，也是金钱的主控者，但真正让她决定要不要买下鞋子的人，其实是她母亲。换句话说，在这场交易中，看似与这场买卖无关的母亲，才是Key-man。为什么会有这种现象？其实，人与人相处，必然有相对的强势方与弱势方，强势方即使不吭声，依然拥有绝对的影响力，而这才是Key-man的必备条件，有时候，甚至无关头衔、地位或需求。在很多买卖场合里，有需求的人都认为自己拥有主控权，但事实上，他们仍会下意识考虑强势方的喜好和反应，作为买或不买的依据。而且，当强势方没有明确表达自己的意见，或弱势方无法判定时，许多弱势方就会放弃选择，因为他们宁愿退缩，也不想做出让强势方不舒服的决定。有趣的是，这种表现并不是因为弱势方，都有推己及人的胸怀，而是基于生物保护自己的本能，主要是为了确保强势方没有机会借题发挥，威胁到彼此的相处模式或弱势方的利益。另一方面，强势方与弱势方是相对存在的，例如客户A上次来可能是强势方，下次再来却可能变成弱势方，一切都取决于和他在一起的人是谁。所以，想要在短时间内精准找出Key-man，除了要对这两方势力消长有所了解外，SOCA内部用来专逮幕后黑手的“CVC法则”，绝对能派上用场。用CVC法则，找出Key-man所谓的CVC法则，是SOCA内部人员依据经验和统计，并

《英国重案调查局读心术》

承袭英国军情单位的技巧和技术，针对组织犯罪者所进行的读心和行为分析方法。他们必须通过这些组织份子的Conduct（行为）、Vision Line（视线）、Conversation（交谈）三种模式，设法在最短时间内，找出乔装的嫌犯或真正的主使者。甚至在侦破一桩案件，但主使者还未全数落网时，藉由其中较具权威但容易突破的“缺口”，找到这条漏网之鱼。SOCA之所以要这么大费周章找线索，就是因为唯有做出正确的判断，他们才能进行有效说服和围堵。同样的道理，在销售上，只有找出Key-man，你才能快速找对说服对方和精准成交的关键词，达到销售目的。Conduct（行为）有一次，SOCA成员出动包围一栋商务大楼，目标是一件罪行重大的电脑诈骗案。当SOCA人员踏进大楼时，一位快递员和他们擦身而过，三个提着电脑包的商务人士，也跟在快递员之后走出电梯。突然间，那位快递员被SOCA无预警地压制在地上。接着，就是快递员惊恐地挣扎，被戴上手铐、喊冤、押上车。整个过程不到三十秒，快到让其他发愣的围观者，没有太多时间反应和思考。接下来不到十五分钟，成员们已经完成所有的侦察行动，然后撤退，大楼又恢复原来该有的样子。警车上，快递员苦苦求饶，他说，他完全不明白为什么自己要遭受这种待遇，他只是在错误的时间，出现在错误的地方。“那么，你可以解释，为什么你会知道我们将往左边前进吗？”快递员眼神闪烁了一下，开始沉默不语。大家可先看图1-1。这张图所表示的是，正常情况下，当大部分人发现门口有不速之客，却不明白他们动机和动向为何时，在不影响彼此行进的路权下，一般会选择较近的一条路离开。除了不想惹事，更多是因为这样做，才能在最短的时间内，排除心理上的被威胁感。但是这位“快递员”却反其道而行，在情况还不明确下自动“让路”，除非他能证明自己是先知，否则让人想不起疑都难。事后证明，这位“快递员”正是这件电脑诈骗案的主要执行者之一，在通过架设于大楼外的摄影机，发现外界异常时，他快速地和刚好去送货的快递员交换制服，企图鱼目混珠逃过一劫，没想到居然会栽在自己多此一举的“礼让”上。如同童话故事里，因为魔法变成公主的猫，一看到老鼠出现，就下意识不顾一切地扑上去一样，人对于已知或已经习惯的事情，不管再如何假装，仍会不自觉出现惯性的反应和动作。

《英国重案调查局读心术》

编辑推荐

《英国重案调查局读心术》编辑推荐：很多时候，谈判的失败并不是我们本身不够努力，不懂对方的需求，而是，针对不同的谈判对象，我们确实需要做出不同的反应和回馈来达成合作，这样才不至于南辕北辙。知名的SOCA“英国重案调查局”为了在最短时间内，精准地读出对方的内心想法和行为模式，找出乔装的嫌犯或真正的主使者，研发出了这套读心术，它透过Conduct（行为）、Vision Line（视线）、Conversation（交谈）三种讯息的交叉分析，立刻找出关键主谋。作者将在《英国重案调查局读心术》中告诉你：如何用CVC法则找出关键人物及如何获得精准成交。它将会贴切而有效地帮助读者运用精准读心术，提升自己的识人和读心功力，在最短时间内，找到“对的人”，精准成交，百发百中。

《英国重案调查局读心术》

精彩短评

- 1、精准，实用，玩转心理战！
- 2、很好的销售客户分类方法20141124

《英国重案调查局读心术》

精彩书评

《英国重案调查局读心术》

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：www.tushu000.com