

# 三才做孩子的定海神针 三才融心文化

产品名称	三才做孩子的定海神针 三才融心文化
公司名称	河南融心文化传播有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	郑州市郑东新区商务内环路与九如东路海逸铭门24号楼三单元1701房
联系电话	18239965196

## 产品详情

当客户看到一个春风满面、喜气洋洋的销售人员时心情一定大好。某种意义上来说营销就是“迎笑”，要有欢迎的笑容，不会笑就做不好营销。营销最基础的就是情绪因素。那么、什么是情绪？比如、我们都知道打招呼，就是寒暄，三才做孩子的定海神针，寒是冷，暄是暖，问寒问暖叫寒暄。我们经常说些对而无用的话实际上的目的是什么？这个目的就是关注对方的情绪。比如、中国人见面经常说的话：您吃了么？问一位客户吃了么？对方说刚吃了一碗炸酱面。这一问一答就感觉到对方情绪不错，对方心情大好就可以继续开聊，东拉西扯很快就到了实质的业务话题了。当对方情绪高涨的时候，所有的事情就容易进展下去。如果问：吃了么？---没吃！这就是对方心情不好。当一个人情绪不佳时，三才，也就很难继续话题。所以、打招呼就是投石问路，用一些对而无用的话探视对方的情绪。

什么是“三才豆扣袖”？模式具体、生动、形象，使人的感性思维与理性思维交织升华成为悟性思维，可以直接启发人的灵感智慧系统。读心就是要感受一个人的内心世界呈现出何种状态，仅从“三才豆扣袖”三个字本身，就可以帮助我们走进一个人的心灵深处，去理解什么是“心”。比如：豆是“无心”人（豆子实在，哪有“心”呢？）；扣是“多心”人（扣子面全是“心眼儿”）；袖是“信心”人（袖子大开大合）。在现实当中、豆随便说了一句话，扣很可能就会多想，这便是“说者无心，听者有意”，而袖很可能根本就不在乎。人性与生俱来是不同的，因此、我们在给对方打交道时，读懂对方的真心，是十分必要的。

【三才识人】谈到识人，不能不提一位奇人和他的奇书---曾国藩与《冰鉴》。我们知道、学者南怀瑾先生在他的《论语别裁》中谈到：“有人说、清代中兴名臣曾国藩有十三套学问，流传下来的只有一套——《曾国藩家书》。其实流传下来的有两套，而另一套是曾国藩的学问——《冰鉴》这一部书。”可见，南怀瑾老师对于《冰鉴》还是很推崇的。曾国藩一生都提倡“勤、敬”二字，三才原创课程，他不只是教育自己家族后辈这样做，三才豆扣袖，自己更是以身作则。《曾国藩家书》上记载，他在做刑部侍郎的时候尽管每天事物繁忙，但他都严格要求自己每天必须看20页的书和作一首诗或一篇文章，【三才

创康】不拖到第二天，从他的家书中来看，曾国藩这个习惯保持了终身。曾国藩同时又是相学高手，他官居高位、有阅人无数的积累，他学识高深，又有相当的理性总结。他说过一句话“宁可不识字，不可不识人”，可见、他对识人是非常看重的【三才孩子性格】。

三才做孩子的定海神针-三才-融心文化(查看)由河南融心文化传播有限公司提供。“读心教育、读心营销、欲望管理”就选河南融心文化传播有限公司(www.rongxinwenhua.com)，公司位于：郑州市郑东新区商务内环路与九如东路海逸铭门24号楼三单元1701房，多年来，融心文化坚持为客户提供好的服务，联系人：金老师。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。融心文化期待成为您的长期合作伙伴！