

# 三才融心文化 三才智慧家长

产品名称	三才融心文化 三才智慧家长
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

首先、仅仅通过一面之交你很难判断出对方是哪一类人，因为传统的三才识人方法主要在人的现象级表现或情绪状态进行描述，而越是“老江湖”，越是在这类表面现象上隐藏较深---一个说话滔滔不绝的人一定是性格外向吗？有可能他刚刚获知他买的票中了大奖。一个沉默不语的人一定是性格内向吗？也许他最近事业遇到较大的瓶颈。诸如此类、判断一个人是什么样的人，外在表现只能是一个有限的参考。其次、即便你能判断出对方的真实特征，但在具体的应对措施上，这些传统方法也没有提出操作性很强的解决方案。

由此可见、正是人心的这些特征，三才智慧家长，才使得人心让人难以捉摸，所谓知人知面不知心、人心隔肚皮都是来形容人心难测。

### 独立小桥风满三才之袖----三才之袖型客户分析

#### 注意要点

- 1、和三才之袖谈判，要特别注意自己的形象，尽量出动美女，地点选择上要气派，对三才之袖不能表现小气，因为三才之袖最注重美感和环境的大气上档次。
- 2、要不失时机的吹捧和夸赞三才之袖，不会夸赞别人的人基本和三才之袖走不近，三才之袖是性情中人、耳根子软，因此、三才之袖只要心情愉快，所有的事都好商量。反之、三才之袖心情不好，什么都难以进展下去。
- 3、与三才之袖客户谈业务，不要伤及对方的虚荣心与表现欲，故不可压制他的表达，不可只顾自己解释，三才定海神针，让他觉得有推销、做广告之感。三才之袖一般更重未来、走势，所以与三才之袖客户谈合作，三才人学，要瞄准未来发展趋势说，把未来前景的美好图像描述给他。

4、三才之袖内在斗争意识较强，尽可能认同他表达的观点与认识，少说“你不对”“你不会”等对立型用词。当然、对于三才之袖，有时可以用“激将法”促使其成交。

5、对三才之袖型人，不要过多地啰嗦产品，要更多体现业务人员自身的魅力与素质。三才之袖重人不重货，只要他喜欢你、认为你不扭捏是做大事的人，业务上的事往往就水到渠成了。

在现实销售实践中，三才有一些销售高手总结了一些较为实用的技术，比如把客户分为以下几种：

友好型 特征：眉眼含笑，眼睛微微睁大，嘴角也有笑意

傲慢型 特征：斜眼看人，带着不屑与轻视

沉静型 特征：瞳孔保持自然状态，眼皮不动、眼神沉稳、冷静观察

好奇型 特征：瞳孔变大、眼皮抬高，嘴巴略张开

怀疑型 特征：瞳孔变小、眉头微促、眼睛中里透露出迟疑的神情

这些划分方法与学术型的研究相比，三才具备了一定的实用性。这种实用性主要表现在：通过观察人的神态、动作、眼睛等外部信息，推断客户的内在心理活动。例如：观察一个人的眼神，可以得出非常多的信息，例如：当大脑对所遇问题感觉“吃不准”、“知不全”、“锁不定”、“搞不掂”的时候，瞳孔会立即向内缩小。反之、当大脑感觉“能拿下”、“没什么”、“很好办”、“有把握”的时候，瞳孔会瞬间扩大。这就是典型的生物反馈效应---瞳孔应激反映。当人的眼睛“放光”时表明其精神激昂；眼睛“迷茫”时说明内心沮丧。有经验的通常会在嫌疑人的眼睛中扑捉到蛛丝马迹，同样有经验的营销人员也会很好地对客户察言观色。

但是、这些经验总结有一个基本共性，就是以对方的当下情绪为观察主体，把人的内心活动直接与情绪反应相链接，这对于性格相对单纯直率的人效果比较显著，三才，但同时也具有较大的局限性。这是因为人的情绪是善于变化的，同时、人的情绪也是可以伪装的，因此、单单用这些方法，总是让你摸不透对方的真实脉搏，当然也就难以洞悉对方内在的真实需求。

三才-融心文化-三才智慧家长由河南融心文化传播有限公司提供。河南融心文化传播有限公司（[www.rongxinwenhua.com](http://www.rongxinwenhua.com)）实力雄厚，信誉可靠，在河南 郑州 的教育、培训等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将引领融心文化和您携手步入辉煌，共创美好未来！