

兄弟二人开了一家时装店，他们对待顾客非常热情，每天都是哥哥在店里向顾客推销，而弟弟则坐在里间。这兄弟俩都有新龙，经常听错话，一天上午店里来了一位顾客，个个热情地接待了她，反复向他介绍某件衣服是如何的物美价廉，穿在顾客身上是多么的得体 and 漂亮。经过一番劝说，顾客总会无可奈何地问，这件衣服多少钱？耳聋的哥哥就会把手放在耳朵上问道，你说什么？顾客会再次高声的问他，这件衣服多少钱？你问多少钱？等我问一下老板，十分抱歉我的耳朵不太好，于是哥哥转身向李琴的弟弟喊到，老板这套全毛的衣服怎么卖的？弟弟探出头看了看衣服，然后说那套码72美元，多少个？

小眉，轻轻地样子，72美元DD提高了音量，哥哥回过身微笑着向顾客说道，先生，42美元一套，顾客赶紧掏钱买下了这套便宜的衣服溜之大吉，其实哥俩一点也不聋，由此发现高明的商人个个都是心理大师，他们深谙人心的弱点，先不论这兄弟俩的做法是否有悖道德，但看这种做生意的商业思维倒是非常值得我们学习思维。

一书中说，生意场上想要成功，必须要有与众不同的想法和广阔的商业思维，面对快速发展日益变化的市场，必须要有与时俱进，不断创新商业头脑，才能有意想不到的收获，你认同吗，认同的关注点赞！