第一图书网, tushu007.com

<<电梯说服术>>

图书基本信息

书名：<<电梯说服术>>

13位ISBN编号：9787115257000

10位ISBN编号：7115257000

出版时间：2011-7

出版时间：人民邮电

作者：孙学军

页数：228

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书从“麦肯锡30秒电梯理论”入手，将30秒的说服时间拆分为5秒开场、20秒演讲和5秒收尾三个环节，并针对各个环节在沟通过程中的不同目标和任务，对各种沟通策略和说服技巧作了通俗易懂的介绍，同时辅以大量精彩的案例进行示范说明，便于读者轻松地掌握“快速说服”的理念与方法，从而可以为演讲、谈判、辩论、讲课以及日常交流提供技能储备。

本书适合希望提高语言表达能力的各类职场人士阅读。

第一图书网, tushu007.com

<<电梯说服术>>

书籍目录

Chapter1　热身：麦肯锡30秒电梯理论
1. 何谓“麦肯锡30秒电梯理论”
2. 电梯说服术——高情商的智慧
3. 电梯说服术——另类的心理PK战
4. 电梯说服术——面对面的口才演讲
5. 电梯说服术——人格魅力的综合展示

Chapter2　秒开场：语出惊人,瞬间占据优势
1. 一眼盯准最有利的位置
2. 用得体的仪容仪表赢得好感
3. “您好，我能问一下您这双鞋是从哪里买到的吗?”
4. 用“?”聚焦对方的思维
5. 小道具也可以吸引大眼球
6. 言简意赅，直奔主题
7. 杜绝流水账式的平淡口吻
8. 对不同的人用不同的讲话方式
9. 异性开场技巧有差异
10. 称呼得当，留下良好的第一印象

Chapter3　秒演讲(一)：让对方跳入自己的思维矩阵——心理说服
1. 让对方感觉你是“自己人”
2. 让对方在催眠中自我说服
3. 溢美之词要把握火候
4. 巧用对方的猎奇心理
5. A或B，给对方来个“二选一”
6. 巧妙利用人们的“稀缺心理”
7. 暗示的强大作用
8. 大胆利用从众心理
9. 诙谐幽默达成心理共鸣
10. 让对方在对比中感觉“占了便宜”

Chapter4　秒演讲(二)：给犹豫不决的对方吃一颗定心丸——举证说服
1. 权威人物帮你建立威信
2. 妙用数字可以起到意想不到的效果
3. 找出那个共同的“假想敌人”
4. 适当“威胁”，说服更奏效
5. 格言谚语可以发挥点睛之效
6. 举出和对方有相同经历和立场的见证人
7. 声东击西，正话反说
8. 用“事实”让对方不得不说“Yes”

Chapter5　秒演讲(三)：让对方在情不自禁中欣然接受——感官说服
1. 微笑以示友好
2. “竖起”你的耳朵
3. 用手势表达你的心声

4. 善于解读眼神中的信息
5. 用“ 握手 ”拉近心理距离
6. 学会给对方“ 留面子 ”
7. 面部表情的魅力
8. “ 站姿 ”也有策略
9. 体验式说服，从心动到行动

Chapter6　秒收尾：一锤定音,让对方感受“ 被说服 ”的快乐
1. 给出你真实的承诺
2. 一语中的，给对方的判断加固堡垒
3. 三言两语让对方明白这是一件双赢的事
4. 当场送出你的祝福
5. 出其不意，用小礼物俘获“ 芳心 ”
6. 适度“ 暧昧 ”，有助沟通
7. 在告别语中加入煽情词汇
8. 有始有终，微笑到最后一秒
9. 营造明快气氛，让对方开开心心说“ Goodbye ”
Chapter7　“ 电梯说服术 ”实战应用
1. 成功谈判的说服术
2. 一流推销中的说服术
3. 与同事相处的说服术
4. 打动老板的说服术
5. 面试中的说服术
6. 朋友之间的说服术
7. 爱人之间的说服术
参考文献

编辑推荐

30秒就能达成说服目的？
没错！
《电梯说服术：30秒打动人心的沟通技巧》让你在沟通中如鱼得水。
5秒开场，就可语出惊人？
没错！
《电梯说服术：30秒打动人心的沟通技巧》让你在沟通中瞬间占据优势。
20秒演讲，就可让对方跳入自己的思维矩阵？
没错！
本书让你给犹豫不决的对方吃一颗定心丸；让对方在情不自禁中欣然接受。
5秒收尾，就能一锤定音？
沒错！
本书让你用最快的速度决胜谈判和沟通。
《电梯说服术：30秒打动人心的沟通技巧》用58个一学就会的说服秘诀，98个茅塞顿开的沟通案例，在30秒内，实现“菜鸟”到“说服达人”的大变身！

第一图书网, tushu007.com

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