

# 电梯说服术



[电梯说服术\\_下载链接1](#)

著者:孙学军

出版者:人民邮电

出版时间:2011-7

装帧:

isbn:9787115257000

《电梯说服术:30秒打动人心的沟通技巧》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。《电梯说服术:30秒打动人心沟通技巧》适合希望提高语言表达能力的各类职场人士阅读。

作者介绍:

目录: Chapter 1 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Chapter 2  
5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Chapter 3  
20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” Chapter 4  
20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” Chapter 5  
20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Chapter 6  
5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” Chapter 7 “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  
· · · · · · ([收起](#))

[电梯说服术\\_下载链接1](#)

标签

交际

沟通

销售子类

销售

管理实践类

演讲

我的实体书

商业大类

评论

例子太多。书里的内容大部分都是大家都知道的事情。阅读性一般

-----  
[电梯说服术\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[电梯说服术\\_下载链接1](#)