撩妹黄金时刻

作者：moviegd
原文链接：https://ld246.com/article/1520670935212
来源网站：链滴
许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

面对很多的事情，都有一个黄金时间段，一旦过了这个黄金时段，如果没有把握好，就会增加你完成件事儿的难度。可想而知，这个黄金时段是多么的重要，能不能成功，这个时间段起着至关重要的作。我们称之为“黄金20分钟”

1 销售前的20分钟

在面对顾客的前20分钟，你要做的是什么？当然是先吸引他，让他对你的产品产生兴趣，而后你才有他聊下去的资格。

如果没有兴趣，后面的对话对顾客来说是一种煎熬，他会想尽快结束这段对话，因为他压根就没兴趣你在这里瞎扯淡。

每个人的时间都很宝贵，即便他很闲，他也会说自己很忙，当他不感兴趣，就会找各种各样的理由希尽快结束谈话，尽快逃离现场。

很多销售人员，在顾客还没有建立兴趣的时候，就巴拉巴拉说了一大堆，顾客听着，不自觉就想挠挠脑勺，心想、你说的啥玩意儿啊。本来他想看看先，也许在看的过程遇到感兴趣的，结果你说一大堆他立马就想快速离开你的心理。

只有当顾客对你的产品有兴趣了，你的介绍，他才能听得进去，他才会想要多了解一点，这样的顾客是真正想要买你产品的顾客。

2 面试的前20分钟

在面试的时候也是如此，前面的20分钟，你要展示自己。找过工作的人都会很清楚，他会问你，会点呀，做过啥呀，都有什么经验呀，哪里毕业的啊。

当你展示了这些你有的能力，吸引了面试你的人，当你吸引他的那一刻，他就有意向录用你了。

当他想录用你的时候，你才有条件，你才有资格和他谈工资待遇，以及公司都有些啥福利。

如果你的简历很平庸，工作经验也不足，没什么亮点吸引他，估计他会叫你回去等通知。

3 面对女人的前20分钟

面对女人，在进行聊天的前20分钟，这就是追女孩子的一个黄金20分钟，如果在这20分钟你没聊好随后想要聊好，很难。

在这20分钟，起着很关键的作用，如果你没有把握，无法在这20分钟逗笑女生，让她感觉你是一个很趣，很有意思的人，那就千万别轻易的去开启聊天，劝你想清楚对词，在去和她聊。

那么重要的20分钟，可是很多人一上来就问些很没有价值的问题，白白浪费了黄金20分钟。到最后女都不愿意搭理他，他都不知道问题出在哪儿。

很多人是怎么聊得呢，一上来就问对方问题，你哪里人呀？你多大了呀？你做什么工作的啊？

你可以把这种情景对应到面试当中，就如同对方还没有录取你的意思，你却开口问他，工资待遇多少工作环境怎么样？有多少人干活儿？像这么个问法，估计，没哪个公司愿意录用你。

刚开始的20分钟，是与女人建立第一印象关键时刻。就像那句话“你永远只有一次给别人建立第一印的机会”，过了就没了。

如果你一上来就是那种一问一答式的无聊的聊天，你的第一印象就被锁定了，你就是个无聊的人，她后对待你的态度就会变得相对冷淡，甚至不回，给你的回应多半是“嗯”“哦”“呵呵”。

你需要了解的是女人一开始出来的情绪状态：人处于个一个陌生的环境都有不安全感和防备心。首先建设互动氛围的安全感，选择开放性的环境是明智的决定，并且让自己先放松才能使对方感觉放松。外女人在还不了解的情况下与你见面，会有一种神秘感和兴奋度但也带有一点点的忐忑，所以会作出对比较拘谨的行为。你应该要理解这种行为的原因。你应该跟她建立交集，造成一种互相的价值观相都是同一个世界的人。产生认同的这一操作是在你阐述对事物的态度时与她的价值观吻合，而不是一的点头说是。

随后你可以分享些你生活的美好内容，与此同时展示你的各项魅力，像是幽默、亲切、睿智。别忘了持大部分时间眼神接触，这是为你们的情绪制造张力。

如果你第一印象建立完整且成功，那么下次跟她聊天或者邀约基本不会出问题。一旦没有做好，那你要翻盘，那就只能寄希望妹子她人好了。

原文链接：撩妹黄金时刻