

# 《立即说服力》

## 图书基本信息

书名：《立即说服力》

13位ISBN编号：9787212064587

10位ISBN编号：7212064580

出版社：陈震 安徽人民出版社 (2013-06出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《立即说服力》

## 前言

今天刚好是我进入企业管理咨询行业的11年整。在这11个春秋里，无论是与人打交道，还是与企业打交道；无论是谈管理论经营，还是讲营销说职场；无论是从团队到个人，还是从基层到高层……与各类人的沟通、交流、分享无处不在。在交流过的这些对象中，有人善于口头表达，有人擅长公众演说，有人精通交际谈判，但也不乏许多不善言辞的人。他们有的不能圆满表达、不能周旋说服；有的能做不能说，不管是坐着说还站着说，都会忐忑。经常会有学员在课程现场或是通过网络邮件私信咨询我，所涉及的沟通难题包括：如何有效地说服、如何与不同的人交流、如何与上司沟通、如何和陌生人打交道、如何探寻客户需求并把握时机、如何能够成交客户、如何做到心有所想话有所表、如何克服紧张情绪、如何开会发言不会缺少逻辑、如何说的是对方要听的、如何增加表达交流能力、如何... 本书就是从这些“如何”说起，告诉大家：不只要敢说、会说，而且还要能说、有说服力！这不仅需要有良好的口头表达能力、亲和力、善于组织语言的能力和变通应对的能力，还需要有控场能力、文案表达能力和演讲能力。不仅如此，你还需要增加自己的正能量、提升个人魅力和气场，才能够深度沟通、畅所欲言，达到“说出听者想听，听出说者想说”的沟通上佳境界。说服力，不仅是商战、职场中硬实力和软实力的核心，也是生活中无时不需的人际交往技能。无论是语言交流、肢体表达、文字表述，还是一对一地交流、一对多地演说，别输在不该输的地方！诚然，不是看完一本书就能够改变一切，按照书中所给的方法坚持不懈地练习和实践才是关键。蝴蝶拍翅起飞是符合空气动力学原理的，但蝴蝶并不明白这一理论，它之所以能够自由飞行，正是因为它不断地练习。相信自己，相信自己可以做得更好！最后，感谢家人对我工作和生活上的支持和协助！感谢这些年的合作伙伴和单位给予我的宽阔平台和一如既往的支持，以及对我的不足的包容和指点！感谢本书的策划编辑人员对我的信任与支持！更感谢广大读者朋多年来对我的厚爱！本书编撰中尚有一些不足和疏漏之处，请给予指正和批评。陈震2013年4月22日

# 《立即说服力》

## 作者简介

陈震，职业培训讲师，企业销售团队辅导顾问；“铁军销售系统”创建人；2010年度中国营销杰出著作奖《铁军式营销》作者。

# 《立即说服力》

## 书籍目录

开口：主动力 克服害羞：会做，更要会说 / 3 不是没内涵，是没开口的习惯 / 9 善说话，是一种竞争力 / 16 实话巧说，不会莫名得罪人 / 21 20个心理学通则，开口满分 / 27 倾听：理解力 说服别人的不只嘴巴，还有耳朵 / 35 改变别人最快的办法：同理心 / 40 同理，不一定要同意 / 45 把别人看在眼里，放在心上 / 49 顺其所好，及时赞赏 / 55 策略“吵”出好结果 / 60 提问：问题力 关键时刻，问出好题 / 67 以问代说，打动人心 / 74 先问再说，力道增强 / 77 正向提问，对谈绿灯 / 81 技巧：变通力 10大妙招化解窘境 / 87 4种关键场合别说蠢话 / 92 修辞手法：对仗、排比、押韵 / 96 三大步，临时上场不笨嘴 / 100 陈述：故事力 品牌背后的故事 / 107 善用小故事，感动人 / 112 一个好主题，让故事被记住 / 117 3个好习惯，让你成为故事大王 / 123 文案：表达力 好文案用59分钟思考，1分钟写成 / 129 动大脑，而非动电脑 / 132 乔布斯PPT三部曲 / 135 6个要点，打造精美PPT / 141 李开复说：微博应该这样写 / 146 演讲：气场力 演说的自信，来自于真诚 / 153 三分讲，七分肢体语言 / 158 数字生活化，更亲近 / 163 用字简洁，不废话 / 166 想象力，激发听众情绪 / 169 决胜：成交力 串糖葫芦：说服是做出来的 / 175 5大情境搞定上司 / 178 3大原则让下属甘愿听你的 / 184 与同事求大同存小异 / 190 让客户点头的魔术方程式 / 195

## 《立即说服力》

### 章节摘录

版权页：一次辩论比赛上，主持人问：“三纲五常中的‘三纲’指的是什么？”一名女生抢答道：“臣为君纲，子为父纲，妻为夫纲。”恰好颠倒三者关系，引起哄堂大笑。这名女生意识到答错后。她将错就错，立刻大声说“笑什么，解放这么多年了，封建的旧‘三纲’早已不存在，我说的是新‘三纲’。”主持人问“什么叫做新‘三纲’？”她说：“现在我国是人民当家作主，上级要为下级服务，领导者是人民的公仆，岂不是臣为君纲？当前独生子女是父母的小皇帝，家里大小事都依着他，岂不是子为父纲？在许多家庭中，妻子的权力远超过丈夫，‘妻管严’现象比比皆是，岂不是妻为夫纲？”她的话音一落，场上掌声四起。大家为她的言论创新叫绝，为她的应变能力较好，同时也为自己化解了尴尬的处境。有时候，在一些公开场合，一些别有用心的人当场揭你的伤疤，如果直接去解释，应该没有多少人会原谅你，而且有时候会让你的处境更加糟糕。这时，你可以运用一些比喻、暗示，让大家为你设身处地体会到你当时犯错的情景。赫鲁晓夫曾经是斯大林非常信任和器重的人，他批评斯大林后，许多苏联人都有疑问。一次党代会上，赫鲁晓夫再次批判斯大林的错误，这时，有人从听众席上递来一张纸条，上面写着：“那时候你在哪里？”赫鲁晓夫沉思了片刻，大声念了一遍纸条的内容，然后向台下大声喊道：“谁写的这张纸条，请你马上站起来，走上台。”没有人站起来，所有人的心怦怦地跳，不知道他要干什么。写纸条的人更是忐忑不安，后悔刚才的举动，担心被查出来，受到处罚。赫鲁晓夫重复了一遍他的话。全场仍一片沉寂，大家都在等着他的爆发。几分钟过去了，赫鲁晓夫平静地说：“好吧，我告诉你，当时我就坐在你现在的位置。”面对这样尖锐的问题，赫鲁晓夫是很难做出回答的，但他又不能回避问题，也无法隐瞒这张纸条。面对这样的场面，他能即席创造出一个场面，婉转、含蓄地隐喻出自己的答案。这样的答案既没有失去他的威望，也不会让听众觉得他在矫揉造作。遇到类似的情况，你能不能应对自如呢？10种“急智沟通术”，教你掌握临场反应的说话技巧，再也不必担心接不上话！

## 《立即说服力》

### 媒体关注与评论

生活种种：报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是你会不会说话。——台湾著名的节目主持人蔡康永说客户想听的话！——台湾奥美广告董事总经理唐心慧说服像串糖葫芦，串起每个接触点，不是光靠说而已。——台湾时尚教母、国际精品代理女王、喜事国际时尚集团创办人冯亚敏

# 《立即说服力》

## 编辑推荐

《立即说服力》编辑推荐：“铁军销售系统”创建人、2010中国杰出营销著作奖《铁军式营销》作者陈震先生传授你“立即说服他人”的沟通秘籍！ 求职者必看：开口提笔有讲究，别输在不该输的地方； 管理者必看：3大原则，让下属心甘情愿听你的； 业务员必看：8大技巧，让客户点头的魔术方程式； 谈判者必看：策略“吵”出好结果，成交才是硬道理。

## 《立即说服力》

### 名人推荐

生活种种：报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是你会不会说话。——台湾著名的节目主持人蔡康永说客户想听的话！——台湾奥美广告董事总经理唐心慧说服像串糖葫芦，串起每个接触点，不是光靠说而已。——台湾时尚教母、国际精品代理女王、喜事国际时尚集团创办人冯亚敏

## 《立即说服力》

### 精彩短评

- 1、人生无处不说服，说服力是为人处世之道、职场必备沟通术，这本书将教会你3分钟与对方达成共识的说服力，还有两岸三地职场达人的立即说服技巧大揭秘，心动就要行动，不要错过！
- 2、特别赞同的是关于同理心的讲述。同样的话换一个说法效果会好很多。

1、收获有这么几点：1、作者建议训练三分钟解释一些基本原理，从繁杂的事物中寻找最为简单、最能体现本质的简单故事，这是一种很好的思维方式。2、紧张时多用左脑思考，有助于让你更理智，方法很简单，就是让对方站在你的右前方（这一条未经证明，不知道管不管用。3、每次见客户时提前问自己的三个问题：1) 说话的目的 2) 说话的对象 3) 合作的说话方式，是强硬的谈判还是柔性的诉说。说话和其它事情一样，要做好，必须有意识地去关注，未雨绸缪。4、沟通的目标可以先定的低一点，不能一次说服，可以先取得表面认同，慢慢深化。方法是用同理是提问：你觉得是……？为什么呢？说服别人不要用：“你为什么不……？”而是用“你看如果……，好吗？”说服最重要的原则是一路绿灯。5、人性的弱点在于总想让别人来认识自己、理解自己、肯定自己，而不愿意主动理解别人、承认别人。要牢牢记住这一点，并且把人性的弱点转化为自己的武器。6、赞美的做法：赞美事情，间接赞美，第三者赞美，背后赞美，这样的赞美更有效。7、没有人喜欢冲突，但是如果一定要冲突，也不要退让，要自觉的去吵架而不是情绪失控吵架。8、注视别人而不让别人有压力的方法：注视对方眉毛和鼻子的倒三角区域，看看对方的眼睛再看看对方的鼻子。9、好问题：让人专注并竭尽心力；创造深度自省；挑战理所当然的假设；激发勇气和力量；引导突破性思考；掌握通往解决途径之门的钥匙。10、几种话术：当自己的谈话和别人的重复时，用“接受、复诵、补充”；面试时，用“积极倾听、确认问题、表达自我”；开会的安全开场白“归纳讨论，发表看法，询问他人意见”；高效演说黄金四讲“讲感谢，讲经验，讲过程，讲收获”；演讲周全“好高兴、黄金三点、三感谢”11、要善于讲故事，讲生动的，有画面感，有人情味，把别人心底的最美好的期望和感受调动起来，这就是共鸣。品牌也要有故事，有时候还要有点创造故事的本领。把数字形象化更有说服力。12、向上司提建议，靠近公司/部门的主题和口号更容易被接受。和上司交流，要更多用选择题和判断题交流，而不是问答题。13、作为上司，一定要注意，不要只找好说话的下属做事。14、与同事相处，禁用3C，批评、责难、抱怨。当我读完这本书四五天之后，我完全忘记了这本书在写什么，我又做了一遍整理，整理出了上述有借鉴意义的观点，可见看书不能追求速度。但是具体都这本书上，一方面能从书里学到些什么还不错，另一方面，这本书总有些拼拼凑凑的嫌疑，全书缺乏明确的逻辑，像很多文章和书的罗列。完整读过。

## 《立即说服力》

### 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)