

在任何场合说服任何人



[在任何场合说服任何人 下载链接1](#)

著者:陈璐

出版者:中国文史出版社

出版时间:

装帧:平装

isbn:9787503441974

《在任何场合说服任何人》是一本教你彻底改变人脉、机遇和事业前程的转运书。无论是沟通会话，还是脱稿讲话；无论你是大人物，还是小人物；无论你在进行商务谈判，还是在谈情说爱；无论你做领导，还是做下属；你都得说服别人。世上所有的运气，都在你得体的表达之中。这些技巧或微妙，或简单，但都是来源于生活并被证明是有效的。如果你能够掌握并且熟练地运用它们，你将会从中获得巨大的收获。不管你面对的是领导还是下属，是客户还是朋友，是家人还是敌人，本书都能帮助你顺利说服他们，扩大自己的影响力，从而改变人生命运，成就非凡事业！

《在任何场合说服任何人》课程大纲：

言之有物，说话不空；
言之有理，让人信服；
言之有计，讲求策略；
言之有要，重点突出；
言之有文，绘声绘色；
言之有趣，生动活泼；
言之有情，感动他人；
言之有礼，得体大方；
言之有节，点到为止；
言之有别，灵活变通。

作者介绍：

陈璐，公关活动策划人，知名培训师，社交达人。在长期的工作实践中，坚信“一切事业都是人际关系的事业”，出版畅销书有《超级谈话术》、《攻心说服术》等。致力于给读者提供最有效的方法，并让每一个方法都建立在相关的心理学知识和商业规律基础上，帮助读者以圆融之道解决生活中棘手问题。

目录: 目录

第一章 言之有物，说话不空
说话高手的字典里没有废话
爱因斯坦说过：“成功=努力+休息+少说废话。”可见废话对我们的危害性。实际上，一个人每天说的绝大多数的话都是废话、空话，这些语言对我们的生活没有任何帮助，还要消耗大量的时间。所以，想要说一口漂亮话，首先要做的就是不说空话，让自己言之有物。
与其夸夸其谈，不如沉默寡言
动口之前先动脑，多余的话不要说
每表达一个观点，同时要说出一个事实
用“5W”技巧让你的语言更具魅力
闲聊不闲，找好话题才能聊好天
学会切入正题，避免“想说却说不出口”
赞美对方的时候要说出具体好在什么地方
如果胸无点墨，就不可能谈吐不凡

第二章 言之有理，让人信服
正确的表达方式更有说服力
语言的本质是一种说服的工具，人们沟通交流的一个重要目的就是说服对方。而要让自己的语言令人信服，就必须做到言之有理。当你说话显得有理有据、逻辑严谨的时候，你就会在他人的潜意识里形成一个“靠谱”的形象。
态度要诚恳，对方才会认真听取意见
在讲道理之前，要尽量煽动对方的感情
站在对方的立场上说话，才可能说服对方
不要把“我”挂在嘴边，尽量多说“你”
善于打比方，你的话更能让人信服
提高语言的准确性，给人留下“专家”印象
即使没有因果关系，也可以说“因为”

反驳对方的时候，记得先肯定对方

第三章 言之有计，讲求策略说话用点诡计才能达成目的

语言里的智慧谋略变化万千，真正会说话的人，可以“杀人于无形之中，御敌于千里之外”。千万别小看了嘴上的阴谋诡计，实际上对于那些说话高手，他们玩诡计的时候很难被别人发觉。

请君入瓮：设下圈套让对方往里钻

欲擒故纵：巧妙周旋相机行事达成目的

避实就虚：巧妙绕开话题避免尴尬

渐入佳境：做好铺垫再逐渐进入主题

运用激将法，让他人自愿为你所用

立刻向被拒绝者求助，能不伤害其感情

批评他人别伤害其自我意识，才可能被接受

如果必须说谎时，也要显得一脸真诚

第四章 言之有要，重点突出脱离主题的话毫无价值可言

如果说优美的语言就像脍炙人口的蛋糕，那么重点则是点缀其上的樱桃。重点突出了，能让语言的效果提升一个档次；而没有重点的语言则像一锅稀粥，别人很难领会你真正想要表达的意思。

抢占主导地位，获得谈话优势

说话尽量简洁，不要在冗长中迷失

金字塔原理：先说结果，再详谈过程

黄金三点论：分成三点表达观点更有力

多次强调重点，让对方的印象更深刻

用四种方式提问引导对方的思维

及时纠正谈话方向，避免话题被扯远

抢先说出对方的话，让他无话可说

第五章 言之有文，绘声绘色精彩的表达让听者身临其境

想把话说得生动精彩、绘声绘色，并不是说话的时候动动手脚，扮几个可爱或者冷酷的造型就能做到的。真正生动的语言仿佛拥有了生命，当你听到的时候，就能够沉入其中，感受到其中的五彩斑斓、冷暖百味。

把握好语调和节奏，用声音展现美感

营造强大气场，让你的语言更有力度

联比法：巧用修辞手法使语言更加生动

泛灵法：给你的语言赋予生命力

换元法：借用华丽辞藻为语言增加情趣

倒错法：置换语序为语言塑造意境

强化法：增加修辞成分使语言形象化

在电话中用声音可以表达你的身体语言

第六章 言之有趣，生动活泼幽默地谈吐能让你大受欢迎

跟有的人在一起，无论何种环境下，都能够轻松地相处，无论什么话题，都能聊出其中的趣味。跟这样的人相处，生活充满了欢声笑语，快乐十足。说话有趣的人就像语言艺术家，他们在任何场合都最受欢迎。

每天的新闻资讯，是永不过时的话题

使用个性化的生僻词，让你的语言充满趣味性

脑子里装点幽默段子，随时给你的形象加分

用幽默化解尴尬，调节双方之间的气氛

用幽默化解矛盾，使双方关系重归友好

用幽默的方式表达拒绝，使对方欣然接受

幽默地表达你的建议，能取得更好的效果

偶尔自嘲一把，在生活中处处受欢迎

第七章 言之有情，感动他人恰到好处地把情感融入语言

语言是情感传递的介质，当你能把自己的情感完美融入语言的时候，对方就能体会到你内心的每一个念头、每一个波动，所谓的心有灵犀、相知相惜就是如此。我们都渴望遇到真正理解自己的人，其实理解的钥匙一直都在你手中。

说话的同时要用眼神传递你的感情

把微笑推迟半秒，更能得到对方好感
假想对方是小孩儿，让你的语言更加动人
用相同的感觉方式表达，有助于对方理解
迎合对方的心理需要，让你的话更受欢迎
慢几拍说出你们的共同点，使对方的感动更深刻
学会讲故事，用故事煽动对方的感情
哪怕说的是废话，也要充满感情地表达

第八章 言之有礼，得体大方什么话都不要说得失了风度

我们都倡导排斥偏见，不要凭借主观印象去判断他人。但事实上，主观印象一直都是我们判断他人时最重要的手段。有的人说话得体大方，我们不由得就想亲近，而有的人说话猥琐不堪，我们唯恐避之不及。

正确地称呼对方，拉近彼此的心理距离

适当的寒暄，营造良好的交谈氛围

恰当地介绍朋友，开启新的关系之门

谈吐文雅，培养文明的语言习惯

礼貌倾听，化解对方的怨气和不满

说“谢谢”的同时，要加上感谢的理由

别人的谈话被打断后，应主动欢迎其继续发言

对于不熟悉的人，过分的坦率也是无礼的表现

第九章 言之有节，点到为止任何时候都不要把话说过头

凡事过犹不及，语言更是如此，一旦把话说过头，不但本来的目的达不到了，甚至还会造成一些麻烦。所以我们说话的时候必须学会适可而止，该说的说，不该说的一定不能说。

点到为止，说话不能太过圆满

不方便明说的话，要学会巧妙暗示

言辞藏锋，把伤人的话委婉表达

不要咄咄逼人，要给对方台阶下

不要轻易揭朋友的“老底儿”

纠正别人的过错时，变指责为商量

带有赞美成分的批评更容易让人接受

如果没有幽默感，也不要取笑他人来满足自己

第十章 言之有别，灵活变通说漂亮话也要会看人下菜碟

没有包治百病的良药，语言也是一样，在不同的场合下，跟不同的人说话，要采取不同的语言艺术。有句话说“见人说人话，见鬼说鬼话”，讲的就是这个道理。

看准时机：说话恰如其时才能事半功倍

注意场合：到了什么山头就唱什么歌

话随人变：见人说人话，见鬼说鬼话

与成功人士说话，“忆往事”是理想话题

与上司说话要藏点拙，不可锋芒毕露

与同事说话别太实诚，不该说的不要说

追求异性时别太严肃，要学会开玩笑

用对方最容易理解的词汇，提高你的语言效率

· · · · · (收起)

[在任何场合说服任何人](#) [下载链接1](#)

标签

沟通

口才

个人管理

知识要转化成生产力啊

思维模式

励志

中国

销售

评论

比较实用，但例子比较肤浅

礼仪 交流

心灵鸡汤脑残文，绝大部分的案例来自杜撰。精华有吗，有的。但是糟粕更多，令人失望。

比较系统。可以作为框架性书籍。快速建立说服技巧。
可在心理与自信建立基础上如鱼得水。——更有效的补充

不怎么样，体系混乱，章节内容良莠不齐，例子一看就是臆想的

ISC low逼格修炼……T_T

还行

4.书中所述技巧按照中国人的儒家思维，是能把话说好的基础，但是读完如果想做到“在任何场合说服任何人”恐怕还很难。每个人的语言习惯基本都是随着成长环境逐渐固化下来的，要想按照书中所述在说话时时刻记着这么多技巧，恐怕也不现实。我觉得书中所述例子过于浅白，有点为了举例而举例，不够丰满，不够让人回味与之对应的技巧；再则就是几乎每节技巧叙述完，最后都要来一段在使用该技巧时要“掌握火候、过犹不及”的忠告，我觉得这就有点太完美化了，书是写的没漏洞了，但读者可费劲了。中国话太精妙，同样的话不同人说或者不同场景同一个人说都会产生N多意思，一个人的语言习惯很难改变，即使刻意去用这些技巧也可能照猫画虎，适得其反。我觉得可以利用这本书中一些人情世故的忠告，鉴别于自己的说话习惯，反思之后，去改正那些必须改掉的坏习惯。

道理是这么个道理，事例太烂，一看就知道是编的

书名起的很大：

在任何场合，说服任何人，彻底，改变语言逻辑。呵呵。毫无新颖的理论，各种杂七杂八的经验汇总夹杂生搬硬套的例子，语言空洞，和小学时的思想品德书很像。

茶余饭后的韩梅梅李雷爱情故事读物。

我挣扎着看完了。。。总觉得这本书一半以上的例子是瞎扯。

收获很多，不错的书。

没看完全看完，但看到书里一句话说
说别人的话让别人无话可说，我觉得这种是在对方不讲理时用，而作者举得例子是别人
并无恶意甚至有些被动的时候，写道：让对方吃哑巴亏。现在都流行传播这么凌厉的思
想了吗？还有对善意的谎言的理解好像也有点偏差

有一定的借鉴意义，但是不是所有道理都是放之四海而皆准的

太过肤浅……

真的还不错，讲事情需要先说结论，再说详细情况，说的详细情况需要很明确。跟我的
理念不谋而合。必须在生活中慢慢运用，自己慢慢体会，别人说没有用的。

精神污染

和讲故事没两样

口才太差想多学学

[在任何场合说服任何人_下载链接1](#)

书评

看到这个题目还有里面的框架，就觉得挺反感的，无数经典的书告诉我们一个道理，人
有权利在大部分的事上有自己的观点和立场，因为大部分的事没有绝对的对错，为什
么一定要说服别人？恐怕作者认为别人对她的认同不过是表面的客气，就象争执本身从根
本上是无法真正说服对方的道理...

优点：一、本书语言极度通俗易懂，基本没有专业词汇
二、多事例，少理论，理解容易缺点：
一、事例篇幅太长了，有的事例篇幅甚至达2页，而且大部分事例都是夸大虚构的，虽然能在一定程度上支撑作者观点，然后并没有什么用，对我来说，可以没有事例，甚至不许要铺垫，直接简...

[在任何场合说服任何人](#) [下载链接1](#)