

话到事成----赢得人心的说服力技能提升训练

课程背景：

职场沟通，向来以结果为导向，而很多沟通却是无效的，因为当你的沟通都不能先从情绪、心理上让人舒服，别人又怎能那么容易交付你想要的结果？

不讲究方式的沟通，往往让我们事倍功半。比如：有时你的为对方好，却好心被当驴肝肺；有时你的苦口婆心，却被人猜疑你另有所图；有时你以为有话直说是爽快，结果却往往让对方觉得不爽；有时你以为给对方提要求用不着拐弯抹角，结果却让人误会你官僚主义…

一个企业，无论是上行沟通、下行沟通，还是平行沟通、对外沟通，都存在以上诸多无效沟通的现象，若长期不调整，就难免会导致人心涣散、人才流失、信任危机等多重问题。所以，唯有企业引入高情商说服、高品质沟通的机制，方能加速实现既赚结果又赚人心的双丰收理想结果。

课程收益：

- 促进团队协作和管理沟通的效率和效果
- 各种场景皆可适用的十套说服力应用模型
- 掌握既赚结果又赚人心的高情商说服方式
- 实现企业高效率高品质沟通，增强凝聚力
- 齐全的发现、分析问题、解决问题工具

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：企业全员，尤其是部门管理者

课程方式：讲师授课+案例分析+小组研讨+模拟呈现+工具练习

课程大纲

第一讲：先赢信任再做说服

一、九宫格信任图，让你不战自胜

1. 表演展示
2. 现场借力
3. 效果对比
4. 详情数字
5. 可查路径
6. 资质荣誉
7. 财务成就
8. 媒体权威
9. 偶像关联

讨论练习：结合自身及企业，填写并展示信任九宫格

二、四层驱动打造最信得过的印象

1. 美——形象：好感、专业、权威、匹配
2. 善——态度：坦诚、发心、状态、随融
3. 真——谈吐：眼神、语气、语意、有谱
4. 安——承诺：超值、无害、可悔、担保

第二讲：先抓兴趣再做说服

一、勾住人心的 12 把金钩

1. 设疑三部曲：悬念点、刺激点、悖论点
2. 引用三部曲：转承点、引用点、关注点
3. 拉近三部曲：兴奋点、价值点、利益点
4. 主导三部曲：导论点、新闻点、兴趣点

案例：Ted 演讲开场白的秘诀

二、牵人入境的 5 种牵魂术

1. 何为蔡氏效应？
2. 如何运用蔡氏效应？
3. 安装“蔡氏指令”的 5 种牵魂术

三阶布疑法

抑扬结合法

反差对比法

连环发问法

引导否定法

案例：金庸小说里的逆袭故事八部路径

演练：如何通过安装蔡氏指令实现不同目的？

第三讲：先建好感再做说服

一、怎么让人喜欢你？五把丘比特之箭

1. 外表妆容
2. 表现魅力
3. 镜像模仿
4. 示好赞美
5. 接触或合作

案例：怎么让怕游泳的孩子学会游泳？

讨论：怎么让有敌意的人变成合作者？

二、怎么用好感驱动人，让情义、结果双丰收

1. 态度语气的高情商表现
2. 行为事实的两个关键点
3. 借力使力的心理学应用

讨论：先天不足，如何卖个好价钱？

第四讲：先做引导再做说服

一、善用 AB 型提问，引导对方自我说服

1. 什么是有效提问？
2. 判断题和选择题的问法区别
3. 怎么善用 AB 型提问，引导对方自我说服？

演练：扑克牌封闭提问引导法

二、善用框式引导，让人顺着你的思路走

1. 别人为什么会跟着你的思路走？
2. 四类框式引导，让对方不知不觉被说服

案例：算命先生是怎么说中你的？

第五讲：先树典型再做说服

一、借力打力的 ABC 说服法

1. ABC 说服法是什么？
2. 为什么要这样做？
3. 四个应用注意
4. 如何有效防范？

二、权威影响力提升法

1. 为什么要提升权威性？
2. 短期升威三路径
3. 长效升威三路径

案例：三年九专“刘洪斌”行医诈骗事件

三、弱势逆转的 ATC 说服法

1. ATC 说服法是什么？
2. 为什么要这样说？
3. 三步曲应用举例

讨论：如果情侣父母不接受你，该如何有效说服？

四、处理异议的引用术

1. 公开概括法
2. 典型事迹法
3. 格局资讯法
4. 更高权威法

讨论：如果你镇不住某人，还想镇住他，怎么办？

第六讲：先主导理念再做说服

一、两套理念引导逻辑，让说服无往不利

1. 理念三问
2. 好产品都在售理念
3. 如何重塑对方理念
4. 两套理念引导逻辑

案例：宝洁系和各大汽车品牌的理念之争

二、善挖动机，为别人接纳你找一个理由

1. 动机实验：插队测试
2. 动机挖掘：FAB 说服法

演练：分场景用 FAB 说服法把东西卖出去

第七讲：先照顾情绪再做说服

一、当对方有情绪，四招平复他

1. 认同动机再模拟引导
2. 同步情绪再转移情绪
3. 放低对方重心再说服
4. 懂反馈、换场景

二、怎么善用情绪效应法带动情绪？

1. 坦诚带动效仿
2. 坚定带动信任
3. 感觉带动联想

三、运用这五招动之以情，让不想答应的也答应

1. 语气如何调整？
2. 情绪如何铺垫？

3. 事实如何走心？
4. 情景如何设定？
5. 道具如何配合？

视频拆解：《赵刚说服国民党俘虏兵》第一段和《裸婚时代》

第八讲：先利害驱动再做说服

一、予之以利六维度

1. 多维价值塑造
2. 降低风险感受
3. 具体利益呈现
4. 巧借第三方见证
5. 赠品或优惠机会
6. 额外的增值优势

视频拆解：《赵刚说服国民党俘虏兵》第二段

二、详解 FABEA 利益说服模型

1. 方法释义
2. 应用举例
3. 注意事项

讨论：卖家具、卖电脑、卖厨具，面对不同人，分别怎么说服？

三、危机说服六维度

1. 制造共同敌人团结对方
2. 制造对方问题拉拢对方
3. 制造对方将要错失之势
4. 制造竞争氛围
5. 制造稀缺紧迫
6. 制造限制特权

视频拆解：《赵刚说服国民党俘虏兵》第三段

四、激发行动的魔鬼公式

讨论：不缺货的情况如何让人高价抢购？

第九讲：先借势造势再做说服

一、善借情景驱动人，你需要修炼的情景说服力

1. 预设情景探知法
2. 营造情景暗示法
3. 情景驱动三板斧

讨论：谈采购合作时，如何通过营造情景给对方施加压力？

二、善借资讯影响人，你不得不懂的资讯谈判力

1. 资讯的三重价值
2. 人对不确定有四种反映
3. 提升资讯谈判力的五个建议

案例：空城计与当今的资本市场

第十讲：先抓潜意识再做说服

一、善用遗漏信息和模糊表达，轻松说服对方的潜意识

1. 遗漏信息结合模糊表达，让对方自动补充更多
2. 遗漏信息在现实中的妙用，让说话更轻松

3. 遗漏信息以说服他人的常用句式

案例：“你懂的”、“此处省略 1 万字”为什么流行？

表演：挑人表演“戴妃笑”

二、善用嵌入式引用和情感心锚，让人不知不觉被说服

1. 嵌入式引用的五种套路

2. 安装情绪心锚的三个关键

案例：会议营销、总统演说的心锚植入