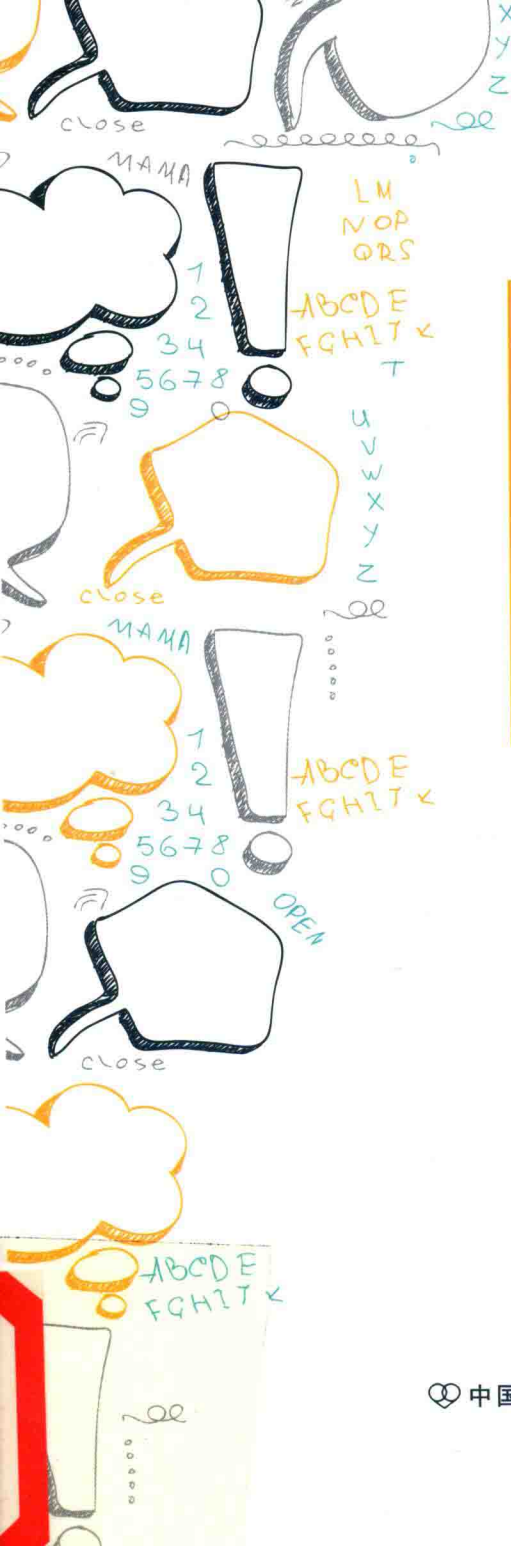


コクヨの1分間プレゼンテーション

说服别人 只要三步

(日)下地寛也 著 贺小桃 译

一分钟之内说服任何人



コクヨの1分間プレゼンテーション

说服别人 只要三步

(日)下地寛也 著 贺小桃 译

中国友谊出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

说服别人, 只要三步 / (日) 下地宽也著; 贺小桃

译. — 北京: 中国友谊出版公司, 2017.4

ISBN 978-7-5057-3988-8

I. ①说… II. ①下… ②贺… III. ①口才学—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 039086 号

KOKUYO NO 1PUNKAN PRESENTATION

Copyright © 2011 Kanya Shimoji, KOKUYO FURNITURE Co., Ltd,

First published in Japan in 2011 by KADOKAWA CORPORATION, Tokyo.

Simplified Chinese translation rights arranged with KADOKAWA CORPORATION, Tokyo
through BARDON-CHINESE MEDIA AGENCY.

书名 说服别人, 只要三步
作者 [日] 下地宽也 著 贺小桃 译
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
印刷 北京慧美印刷有限公司
规格 880 × 1230 毫米 32 开
6.25 印张 180 千字
版次 2017 年 4 月第 1 版
印次 2017 年 4 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-3988-8
定价 36.80 元
地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编 100028
电话 (010) 64668676

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

商品开发部的小林，在会议上失败了！

这里是某大型家具杂货厂商总部7楼的董事会议室：

V形红木会议桌的两边，依次坐着10名公司董事。

为了敲定下期将要开发的新商品，大家正在各位董事面前进行着激烈的演讲……

接下来要上场的是家庭室内装饰开发组的小林。

他前边那一组的策划方案看来是通过了，队员们从会议室出来时各个满面笑容。

这次的开发策划方案是全组成员花了三个月时间费尽心力设计出的新型收纳系统，28岁的小林被项目负责人指名代表团队在公司董事面前做这次策划方案的演讲。

同组的其他成员都站在会议室的另一边提心吊胆地等待着。

小林在投影仪上打开了要讲的PPT，同样内容的纸质资料也正在发给董事们。

擅长提意见的须藤董事坐在从后往前数的第二个位子上。

啊！这场面真是太令人紧张了！但只能硬着头皮开始讲……

须藤董事面无表情地接过资料，哗啦哗啦地翻动着，好像在看里边的内容。

不经意间与坐在最里边的大森社长四目相对，小林本就紧张的心情更加紧张了。

“呃——那接下来就由我为大家介绍我们的收纳系统策划方案，嗯——这是我们组成员共同策划的一个迄今为止从未有过的新型收纳系统。”

“那个——这是我第一次站在这样的场合，还不是很习惯。不好意思，有点紧张了……”小林稍微瞥了眼各位董事的反应，感觉须藤董事微微皱起了眉头。

“那么，长话短说，首先我想讲一下我们市场调查的结果。那个——从用户的调查问卷结果中，我们发现了好多问题……”

董事们都在埋头看资料里密密麻麻的文字。

大概介绍完市场调研的内容后，小林看了眼手表。

天哪！已经过去了9分钟！！一共就给了15分钟的说明时间。

新策划方案的特征还什么都没讲呢！！

最终，小林的演讲以超过预定时间10分钟收尾。好在虽然时间超了点，但该讲的地方都讲了。

“那么，这个新商品策划的最大卖点是什么呢？”

须藤董事开口了。

咦？这个我刚刚不是讲过了嘛！须藤董事应该是没怎么听进去吧……

接下来的事情就不怎么记得了。

只记得董事们提出了很多小意见，在其他成员的帮助下，现场提出的问题倒是差不多都回答了。

最终，各位领导给出的结果是“重新完善策划方案”。经营企划部的野口部长满是安慰地拍了拍小林的肩膀。

“唉，这绝对是个史无前例的新创意啊，为什么大家就不能理解呢……”

小林同学，实在是有点遗憾啊。

在我工作的国营公司里也经常能碰到类似这样的演讲。

刚一站到听众面前，紧张感就飙升，好不容易语无伦次地开始了，还没说到正题就用掉了多半的时间。于是开始担心可能没时间讲完自己想讲的内容，本就不安的心情会变得更加紧张，最终只能落个草草收场。

这样的演讲，看起来仿佛就像专门为听众不怀好意的质问（虽然听众本

人并无此意)攻势而准备的诱饵似的。

你们当中是否也有人会有同感呢,“如果换成自己,也可能会变成这个样子吧”。演讲这件事就是这样,即便花了大量的时间准备,最终也可能还是做不好。

因此,就想把这本《说服别人,只要三步》推荐给大家,希望你们能练习和掌握里边讲到的方法。

时间再怎么短也会有一分钟,只要还有足够的时间讲完自己最想讲的内容,内心自然就会变得从容淡定一些。

在我个人看来,《说服别人,只要三步》中蕴含着说服别人的精髓。

事实上,国营公司里也会让好多人研习《说服别人,只要三步》,认真学完并掌握要领之后,就可以自信面对任何人了。

那么,当大家掌握了一分钟演讲的要领之后,下次也可以试试这样说:

“能给我一分钟时间吗?只要一分钟就够了。”

目 录

前言 商品开发部的小林，在会议上失败了！	1
----------------------------	---

序 章 这些点请一定要抓住！一分钟说服心得

其一： 为了能在一分钟内讲完，最重要的是学会“压缩信息”	2
其二： 练习一分钟，可以提高说服水平	4
其三： 说服前先“练习”六次	6

开始一分钟说服前应该记住的说服小知识

①“2：6：2法则”：你不可能让所有人都感动	8
②“你属于哪种角色？”从六个角色中重新认识说话时的注意点	10
专 栏 总有人喜欢刻意给自己的语言中加入玩笑或幽默的成分	14

第1章 学习掌握一分钟说服

1 构建一个好的故事大纲

▶▶▶ 最初的一步

- 按照“故事大纲”“讲话方式”“资料制作”这样的顺序

一步步提高说服能力 17

▶▶▶ 第一步

- 一分钟分成三段

15秒钟：“是什么呢？” 10秒钟：“啊？！” 35秒钟：“哦，原来如此啊！” 19

15秒 疑问篇

STEP-① 15秒之内“提出明确的疑问” 21

STEP-② 利用媒体，练习如何向听众提问题 23

STEP-③ 创造一个好的提问“入口” 25

STEP-④ 通过How、Why、What来制造问题 27

STEP-⑤ 立即可用的提问套路 29

STEP-⑥ 不要期待提问后的回答 31

STEP-⑦ “重要的其实并不是××”，这句话可以说 33

10秒

结论篇

- STEP-① 讲“对方想听的内容”而非“自己想说的内容” 35
- STEP-② 按照“前三名占80%思维”来考虑，决定候选结论的优先顺序 37
- STEP-③ 以出人意料的遣词用语来增强感染力 39
- STEP-④ 讲出的内容要比听众想象的更深刻 41

35秒

理由篇

- STEP-① 通过多角度论证来增强说服力 43
- STEP-② 努力让听众“在脑中充分理解”“内心为之所动”“背后得到鼓励” 45
- STEP-③ 说出让人信服的“真相” 47
- STEP-④ 谈话内容一定要易于比较和探讨 49
- STEP-⑤ 有变化才容易理解，要好好讲清前后变化 51
- STEP-⑥ 恰当使用专业术语 53
- STEP-⑦ 如何用一句话增强听众的印象 55
- STEP-⑧ 不要忘记加入具体事例 57
- STEP-⑨ 按比例表达 59
- STEP-⑩ 学会活用经验数字 61
- STEP-⑪ 特意说明缺点 63
- STEP-⑫ “可能有人认为……，但其实是……”——事先想好可能的
反对意见 65

STEP-13	通过自己的体会或心理变化引发共鸣	67
STEP-14	通过“困难、契机、劣等感”引发共鸣	69
STEP-15	求助于专家！谁的话最受认可呢？	71
STEP-16	推动的关键是强调“轻便、简单、放心”	73
STEP-17	做决定时所必需的信息（地点、价格、推荐项目）是什么	75
STEP-18	决胜台词一定要出奇制胜	77
复习	一分钟说服的示例与关键点	79

2 学习掌握说服的讲话方式

发声方式及讲话方式

STEP-①	在数码相机中录下自己的讲话方式	82
STEP-②	习惯才是大敌! 多问问自己讲的话是否真的走心	84
STEP-③	不是要放慢语速,而是要有节奏	86
STEP-④	减少“呃~”“那个~”,就能增加停顿	88
STEP-⑤	要想讲话抑扬顿挫,就要了解自己声音的幅度	90
STEP-⑥	明确辨别句尾语气的强弱程度,“应该是这样”与“我认为是这样”	94
STEP-⑦	加入“。”和“!”,句尾的语气会大不同,句尾的语气 可传达出你的自信	96
STEP-⑧	灵活运用英语的表达方式,简明扼要地传达	98

有效利用肢体动作

STEP-①	说服就是与对方的表情玩投接球游戏	101
STEP-②	讲一句话看一个人	103
STEP-③	目光注视的对象为“面前靠近两边角落的人”“关键人物”和 “点头的人”(其一)	105
STEP-④	目光注视的对象为“面前靠近两边角落的人”“关键人物”和 “点头的人”(其二)	107
STEP-⑤	讲话不要扭扭捏捏	109
STEP-⑥	定好自己擅长的手势	111

专 栏	国誉的说服之道① 遗书信	113
-----	--------------------	-----

专 栏	国誉的说服之道② 面向客户的说服	115
-----	------------------------	-----

第2章 训练与应用篇

1 让我们开始训练吧

- STEP-① 用秒表体会5秒钟的感觉 119
- STEP-② 看新闻节目,锻炼“评论能力” 121
- STEP-③ 把可以做说服别人素材的具体事例都存起来吧 123
- STEP-④ 随时带着便笺,养成时刻记录想法的习惯 125
- STEP-⑤ 通过笔记与伙伴们共享新发现并将其习惯化 127
- STEP-⑥ 练习给别人提反馈意见 129
- STEP-⑦ 充分利用“他人的吐槽” 131
- STEP-⑧ 在名人美文中集中锻炼说话技巧 133
- STEP-⑨ 影子练习——向专业的人偷师讲话速度和停顿方式 135
- STEP-⑩ 独自练习视线分配的方法——对着贴在两边的“便笺脸”说话 136
- STEP-⑪ 留意自己的嘴形 137
- STEP-⑫ 了解自己能做哪些表情 139
- STEP-⑬ 摘下声音的限制器 141
- STEP-⑭ 与紧张和平相处 143
- STEP-⑮ 试着戴个假发吧——引出你内心的变身愿望 145

2 运用到时间较长的说服中吧

STEP-①	一分钟说服将成为长时间说服的大纲	148
STEP-②	30分钟也要做出内容丰富的说服	150
STEP-③	不可能比练习的时候讲得更短	151
STEP-④	提前练习好“刚开始的5分钟”	152

3 做一份好资料

STEP-①	PPT中的“三大废柴资料”	155
STEP-②	资料从一分钟一页开始	159
STEP-③	一页资料与多页资料的基本流程	161
STEP-④	用便笺绘制配图小剧本吧	163
STEP-⑤	每一页中需注意的事项	167
STEP-⑥	做一份简明易懂的资料	169
STEP-⑦	合理使用辅助工具	173

专 栏	国誉的说服之道③ 庭园办公室	176
-----	----------------	-----

专 栏	国誉的说服之道④ 强项就是原创能力	178
-----	-------------------	-----

后记	180
----	-----

小林的“复仇”说服	182
-----------	-----

序 章

这些点请一定要抓住！
一分钟说服心得



为了能在一分钟內讲完，最重要的是学会“压缩信息”

讲述一件事情的时候，别人会给你多长时间呢？应该是15~30分钟吧。

如果有人提出：“能在一分钟之内把原本30分钟的最重要的关键点讲一下吗？”

这时候你会怎么回答呢？一般会出现以下两种反应：

①关键点太多了，一分钟可能讲不完……

②好的，没问题。我主要想讲的是××这几部分，理由是××……

那么，如果是你，你会表现出哪种反应呢？

而哪一种反应才能称得上是高手呢？

答案显然是②。因为这种人清楚地知道自己“该说什么，该传达什么”，也就是我们所谓的“压缩信息能力”高超的人。

为了提高自己的演讲水平，掌握这种“压缩信息的能力”几乎是必须的。

如今的社会信息泛滥，说话的时候也同样会出现让信息就那么冗余繁杂地泛滥开来的情况。因此，如何将这些信息“整合起来简短阐述”是非常重要的。比如我们平时看到的60秒的广告，是不是感觉比较长？但事实上它只有“仅仅一分钟”的时间。因为它巧妙地“压缩”了信息，充分利用了这一分钟的时间，从而达到了传达信息的目的。

有时候，比起捡拾起该讲的内容，更重要的是如何丢弃掉自己想讲的内容。接下来，就让我们把这个技巧运用到沟通与说服中吧。

一分钟内，能让你掌握 “压缩信息的能力”



说话的时候，因为“表达的时间”有限，加之“对方理解的容纳箱”也没那么大，因而就非常有必要整理“哪些内容需要讲而哪些不用讲”。