# 演讲与口才:陈安之与网友谈成功秘诀

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-07

*大家好，我是陈安之，在今天拨出一段时间来，跟大家分享一些长久以来很多的读者，我的看vcd的读者，他们很好奇，他们经常问一些问题，因为在现场没有时间回答，所以今天透过这个时间，对大家时常问的一些问题，自己的一些小经验，跟大家分享一下。 　　第...*

大家好，我是陈安之，在今天拨出一段时间来，跟大家分享一些长久以来很多的读者，我的看vcd的读者，他们很好奇，他们经常问一些问题，因为在现场没有时间回答，所以今天透过这个时间，对大家时常问的一些问题，自己的一些小经验，跟大家分享一下。

　　第一个问题，您被称为华人成功学权威，听说听了您的课程可以改变我的一生，使我快速梦想成功。对于这个称呼呢，我本人并不是非常喜欢，因为我做成功学的目的，只是要帮助别人，至于这个称呼，那可能是因为我比别人努力稍微多了一点点。说上课可以改变一生，事实际上上任何课程都无法改变任何人的一生，可以改变任何人的是他上完课以后使用哪些方法，我觉得使用课程的内容才会改变一生，关于这一点需要做一点小小的澄清。

　　第二个问题是，如何从零开始获得巨大的成功，在获得巨大成功之前，每个人都先要做一点小的事情，也就是在做大的事情之前，先把小的事情做好。要从零开始的话，第一个，他需要做一个简单的自我分析，分析自己的优点是什么，缺点是什么，分析自己可能喜欢做哪种行业，去进行调查，去访问这个行业中的成功人士，问他这个行业中的好处是什么，这个行业的瓶颈是什么，当你问足够多的人之后，你决定做一个最热爱，最喜欢的，最有潜力的发展行业，然后全力以赴地把每一件事情做好。

　　第三个，我看过很多的成功学书籍，vcd，意志力还是不够。事实上人的意志力都是够的，关键不是意志力，而是你的成功意愿够不够，你是否是一定要成功，所以不是你意志有问题，而是你还没有这么想成功。

　　陈老师您好，当一个人很迷茫，面对很多的选择，但不知如何选择的时候，该怎么办？——晓风杨柳

　　回复：面对很多的选择，但不知如何选择的时候。第一，不要问自己要做什么选择，你应该问自己我从这个选择后要得到什么结果第二，为了达成这个结果我还有哪些其他选择。第三，每个选择后的优缺点各是什么第四，在做这项选择的时候，什么对我是最重要的第五，如果以上列出的选择都不符合最重要的条件，再想其它的路子吧。记住，决定是价值观的分析。也就是什么才是真正对你最重要的。

　　回复：什么是迈向成功最快的方法什么是迈向成功最快的方法，基本上有三个，第一个，为成功者工作，第二个，就是与成功者合作，第三个，找成功者为你工作。如果你刚进入社会，刚开始起步，你为成功者工作，这样可以学到很多经验，如果你在社会上已经有一定的身份和经历和成就，如何取得更大的成就，要得到更大的成功，也就是要和其他的成功者合作。合作才能大做。如果你已经很成功，比如象李嘉诚级别的人物，事实上为你工作的都是社会上很成功的人士，比如精英职业经理人，你请成功者帮你工作，这样你就能获得更大的成功。

　　回复：成功者最重要的习惯是什么，成功者最重要的习惯第一是思考，第二个是计划，第三个是大量行动，第四个是全力以赴，我相信任何人只要能做到这几点，从现在开始就可以立刻改变自己的一生。

　　陈老师我有一个问题，你说：“只要一定要，就一定能，我要怎么理解这句话？”——童绍斌

　　回复：一定要就一定能，如何理解这句话，我给大家举个例子，如果一个人想戒烟，但是不是一定要，即使我给他世界上的戒烟方法，他可能还是戒不掉的。可是当一个人一定要戒烟的时候，即使没有方法，他也能找到方法，所以我说意愿比方法还重要，所以我相信，只要你一定要，你就一定能，成败与否只是时间的问题。

　　陈老师！请问电话销售的好坏在于电话打的多少吗？——白衣如素

　　回复：第一，你打电话的名单到底对不对第二，如果你打的电话都是理想的顾客群，打电话的量确实有影响。第三，但量不是的关键，打电话时的语气，话术也非常重要。第四，电话行销时一定要有脚本，事前经过演练。而且在电话上可以从容不迫解除顾客任何反对意见。最后，打电话时一定要站着打。顾客看不见你，但你站着打，他可感受到你的热情，同时这也是你对顾客的尊敬。

　　请问陈老师：我开的是广告公司，如何获取客户有广告需求的信息？恳请指点！——买空卖空

　　回复：第一，有哪家公司不需要业绩呢？需要业绩就需要宣传，第二，越大的公司宣传越大，广告越多，你说是吗？第三，如果您真的是一流的广告公司，如果你对你自己的广告创意有信心，如果您的广告真的可以帮客户提升业绩，先把自己公司的广告做出来吧！

　　请教陈老师：陈老师你好，你的vcd我现在几乎每天都在听，我现在从事着一个土特产品的销售工作，可销售业绩一点都不理想，现实毕竟和想象的有很大的距离，我也很努力的在去做着这个事情，结果却总是不太令人满意，现在是产品的销售旺季，能不能告诉我一些比较成功的做法呢？我很感谢你能让我少走些弯路，也很感激朋友们对我的帮助！——李洋亿万富翁

　　回复：第一，促销，第二，促销，第三，促销，第四，送赠品，第五，继续送赠品。第六，批量。

　　陈老师，您好.向你请教一问题：我感觉自己的想法很多，但总是感觉缺少了很多动力，请问有什么办法，可以增强这方面？谢谢.——行业人

　　回复：第一，你是否知道自己的人生目标？第二，你是否知道这一生中最想完成的事情是什么？第三，你是否知道自己的人生使命在哪里？第四，你是否知道在一生中什么对自己最重要？第五，你今年的十大目标是什么？第六，你今年的核心目标是什么，也就是你最想达成的是什么。如果你无法回答以上所有问题，那么再多的想法也无法让你行动的。

向我尊敬的陈老师提问：陈老师，您好，您的《绝不\*奔》，您的《我一定要》中，非常重视坚持，重视英雄主义，我常被此困扰，我担心我会成为顽固，会成为“死不悔改”，您说，我到底该如何坚持？——吴成凯

　　回复：第一，我永远认为，团队大于个人，英雄之所以是英雄，是因为他帮助团队获胜，所以我不崇拜英雄。我崇拜帮助团队获胜的英雄。第二，坚持必须在对的方向的前提下才能产生它的价值。坚持错误的方法，错的方向，只会错得更离谱。所以，先搞清楚自己走的方向对不对。自己到底要什么，然后立刻采取行动，坚持到底。方能获得成功。

　　问陈老师：您认为知识在商业中重要性已经占几成——逍遥小含

　　回复：第一、知识本身不重要，最重要的是掌握关键性的知识，在商业中，关键的知识有以下几个：1、企业的定位。2、企业的竞争策略。3、企业的文化和价值观。4、如何有效的领导，5、一流的行销策略。6、超级说服力。 7、奖励制度的设定。8、激励团队的方法。9、如何做更好的服务，使顾客更满意。10、创新，赶快动脑袋，想点新点子吧

　　不管是上海易发久老师的影响力训练，黑幼龙老师的卡耐基训练，tom户外传媒总裁李践的挫折成功学，李胜杰老师的心灵财富训练，杨滨老师的性格成功学，还是您的超级成功学，您认为惯穿成功学其中的真正内涵和实质是什么，也就是精髓是什么？thanks.——enterpriser

　　回复：问路才不会迷路。走自己的路不如踏着成功者的脚步。成功学的精髓就是使用成功者证明有效的方法来减少自我摸索，快速达到自己的目标。

　　陈老师您好，我是个女孩，性格比较内向，和生人说话就会脸红，也不是很会说话，和熟人交谈起来还可以吧，但是我很想做个成功的销售员，我以后的工作中应该怎么做呢？谢谢！！——石花雨

　　回复：第一，成功的推销，在于有效的倾听，不在于你多会说话，第二，成功的推销，在于有效的提问，所以只需要学习一些好的问句，你就可以更轻松地推销自己的产品。第三，没有天生内向的婴儿，所以性格是可以改变的。第四，你到底是想要成功还是一定要，一定要就一定可以改变。

　　请教，如何才能真正突破自己，勇于挑战！勇于突破！成为一个全新的我？——jake

　　回复：第一，朋友决定命运，第二，偶像决定人生，第三，习惯决定结果，第四，行动决定未来。赶紧找一个偶像，跟他学习吧。

　　一家公司如何立刻提升营业绩效？——李洋亿万富翁

　　回复：一家公司如何立刻提升营业绩效。的方法，第一个是改变行销策略。第二个改变公司的竞争策略。什么叫行销，行销就是了解顾客的需求，为他量身定做，用顾客愿意的价格卖给他，我再重复一遍，行销就是了解顾客的需求，为他量身定做，用顾客愿意的价格卖给他，好的策略就是产品质量好，价格比竞争对手低，服务比竞争对手好，速度比对手快，然后，产品物超所值十倍以上，这就是的竞争策略。

　　个人如何立刻提升业绩？——李洋亿万富翁

　　回复：个人如何立刻提升业绩，一个推销员他之所以业绩好，因为他很认真，业绩不好，因为他不够认真，世界上只有认真和不认真的推销员。就好象成功也是一样，成功需要努力，所以世界上只有努力和不努力的人。提升业绩最快的方法就是全心全意立刻把你手上的工作做好，要认真。

　　如果迅速获得客户的订单？——野高粱

　　回复：第一，推销是帮助客户解决问题，如果你可以迅速地让顾客知道你的产品是他问题的解药，而且你可以证明你所讲的是真的，同时你的价格是合理的而且是他愿意付的，你的态度也是一流的，他没有理由拒绝你。

　　作者简介：陈安之是当今华人中最的成功学专家、nac心理学家、亚洲顶尖的演说家，激励了无数人奋发向上，突破瓶颈，实现梦想

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！