

<<6个问题竟能说服各种人>>

图书基本信息

书名：<<6个问题竟能说服各种人>>

13位ISBN编号：9787539947617

10位ISBN编号：7539947616

出版时间：2012-8

出版时间：江苏文艺出版社

作者：迈克尔·潘塔隆

页数：218

字数：178000

译者：路本福

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：<http://www.tushu007.com>

<<6个问题竟能说服各种人>>

前言

房间里坐满了通用电气的管理人员，他们都用满腹狐疑的眼神儿盯着我。我不怪他们：这些人力资源专家和主管在对付“刺儿头”员工方面都颇有一套——可现在却被迫来学习我这一套方法。

他们别无选择，因为这次培训是强制性的。

我能够深切地感受到房间里弥漫着一股寒气，他们全都双臂交叉，一副冷眼旁观、不屑一顾的样子。我知道，他们试图用肢体语言向我传递一个显而易见的信息：虽然我必须来听你忽悠，但这并不意味着我必须喜欢你的方法。

如果不能迅速抓住他们的注意力和兴趣点，我就无法让他们接受我的观点，他们会认为来听我唠叨如何说服员工简直就是浪费时间。

现在的每一分每一秒对于我来说都弥足珍贵，因为我要在这短短的几个小时内让他们掌握我的方法。要想圆满完成任务，仅靠我的三寸不烂之舌肯定难以奏效，我必须让他们参与进来。

我的这套方法名为“迈克尔6问”，它最令人兴奋的特点就是能够迅速奏效，通常是在7分钟之内。那么，我如何才能在这么短的时间内说服这些主管乐意听我唠叨呢？什么是“迈克尔6问”？我是耶鲁大学的一名研究人员，也是一个心理学家。

我一生都在研究说服别人的方法：让他们从抵触转为积极参与。

我开始研究的是“动机访谈”，这是威廉·米勒博士和史蒂芬·罗尼克博士提出的一种激励技巧——后来我发现可以把这种方法进一步发扬光大。

在过去的15年里，我开发出一种能够迅速、高效发挥作用的6步说服法，这种方法就是“迈克尔6问”。

迈克尔6问是一种经过科学验证的方法，也是唯一能够在7分钟内说服别人的方法。

当你要求别人去做某件事情时，迈克尔6问可以激励他们找出自己要做这件事情的理由，从而自愿采取行动。

只需要连问这6个万能问题，你就能轻轻松松让别人自己说服自己，不论是戒烟、按时上班、完成季度报告还是还你20美元。

事实上，迈克尔6问完全适用于任何事情。

当然它也能对你自己使用：提高效率、坚持健康饮食、经常锻炼身体……还是那句话，迈克尔6问适用于任何事。

每个人都可以从这种方法中受益匪浅，无论是要说服想改变的人，还是要说服坚信自己根本不需要改变的人——不管你面对的是何方神圣，迈克尔6问都能够在他们身上施展魔力。

最神奇的是，它的说服效果持久而坚固，甚至可以完全改变一个人的基本观念和人生！迈克尔6问有两大优点：一是你可以迅速掌握这种技巧，二是你立即就能亲自见证它的奇妙之处。

这套方法是我急诊室医生们的要求开发的，这些医生经常要面对因酒驾事故前来急诊的患者，他们希望这些患者能够重视饮酒问题并积极寻求帮助，但他们与患者的接触都是在急诊室内。

换句话说，医生们只有大约7分钟的时间去说服那些处于半醉半醒状态、而且显然不认为自己有必要寻求帮助的患者。

7分钟的时间，怀有抵触情绪的患者，急诊室内高度紧张的气氛。

在这种情况下，什么才能够说服人们去改变自己的生活方式呢？答案很简单：他们自己的理由。

人们之所以做某事，完全是出于他们自己的理由，而不可能是因为任何其他人的理由。

如果他们真的因为其他人而改变了自己，那这种改变铁定不可能长久。

这就是迈克尔6问的诀窍——它能帮助人们从自己身上找出做某事的理由，即便是他们本以为自己不想做的事情。

<<6个问题竟能说服各种人>>

内容概要

“迈克尔6问”是全球心理学界最著名的说服模式。

6个万能问句，总共不到100字，现在已成为实用心理学领域的标准程序。

全球500强公司如GE、百时美施贵宝、拜耳等将它纳入内训课程后，短时间内大大提高了管理层的说服力。

耶鲁大学心理学家迈克尔？

潘塔隆博士经过15年潜心研究，将几代顶尖心理学家的研究精华凝缩在这6个万能问题中。

通过谈话过程中的反复设问，让对方不自觉地在思维上跟随你，并最终走进一个预设的答案。

经实验证明，它的效果囊括一切说服对象。

无论是客户、同事、上司、朋友、亲人，还是第一次见面的陌生人，只要你巧妙地连问这6个问题，都能切实感受到对方从迷惑到软化的神奇变化。

“迈克尔6问”极其简单，翻开本书，一学就会。

<<6个问题竟能说服各种人>>

作者简介

迈克尔·潘塔隆，耶鲁大学心理学家，专注于说服力和激励动机课题超过20年。他所创造的“迈克尔6问”已成为世界上著名的说服模式，被全球500强公司如GE、百时美施贵宝、拜耳等纳入内训课程，帮助成千上万人在短时间内真正提升了说服力。

如果您想对潘塔隆博士及其研究成果有更多的了解，敬请访问其个人网站，网址为www.michaelpantaloni.com

<<6个问题竟能说服各种人>>

书籍目录

引言 挑战“迈克尔6问”--在7分钟内说服不情愿的主管参与培训！

第一章 记住心理学三原则，应用迈克尔6问更有底
用好迈克尔6问的三句口诀
实践证明，迈克尔6问在哪儿都管用，对什么人都管用
Q&A：为什么要用迈克尔6问去说服别人？

测测你的说服力NO.1：
测测你原来的说服力可以打几分？

第二章 迈克尔6问的前提：强化自主权
没有人必须要做某事；选择权永远在你手上
每个人都已经拥有足够强烈的动机
强化对方自主权才更容易说服他
如何强化一个人的自主权
小贴士：永远别问“你为什么不想做？”

记住这些步骤，找一个朋友反复练习
谁的责任就让谁去承担，结果会更圆满
测测你的说服力NO.2：怎么说才能强化自主权

第三章 彻底掌握迈克尔6问的6步提问法
成功故事：用迈克尔6问说服不情愿的女友乐意露营
如果对方直接就拒绝怎么办？

学会迈克尔第一问
学会迈克尔第二问
学会迈克尔第三问
学会迈克尔第四问
学会迈克尔第五问
学会迈克尔第六问

测测你的说服力NO.3：找出有效的迈克尔第一问
测测你的说服力NO.4：找出有效的迈克尔第三问

第四章 巧用迈克尔6问说服自己
发现自己拖延时，请采用以下建议
成功故事：说服自己招聘私人助理
问的问题可以夸张点，更容易找到突破口
只有搞清楚真正想要什么才能促进行动
练习：半小时搞清楚我想要什么，为什么想要
记住：说服自己的，往往是我们最慷慨无私的愿望
测测你的说服力NO.5：改写第一步让它更容易做到

第五章 巧用迈克尔6问说服想要改变的人
先搞清楚阻碍对方行动的是什么？

在使用迈克尔6问之前，先问自己下面几个问题
如果某人努力过但失败了，怎么办？

<<6个问题竟能说服各种人>>

从理由中挤掉“应该”，迈克尔6问才能起效

承认自己能力有限，反而更容易说服别人

测测你的说服力NO.6：识破说服无效的问题所在

第六章 巧用迈克尔6问说服不想改变的人

成功故事：用迈克尔6问说服顽固的70岁老爸戒烟

谁说服的不重要，说服见效了才重要

记住下面这些原则，让对方不再心怀抵触

迈克尔6问过程中最好别谈后果

成功故事：用迈克尔6问说服顽固的下属

成功故事：在第二问时碰到刁难该如何化解

测测你的说服力NO.7：找到动机火花

第七章 巧用迈克尔6问说服陌生人

成功故事：用迈克尔6问说服客服，奖励里程换打折机票

在说服陌生人前，要做好这些心理准备

像这样强化陌生人的自主权，说服效果会更好

像这样调整迈克尔6问，更容易说服陌生人

测测你的说服力NO.8：碰上这些回答你该怎样应对？

第八章 如何确定迈克尔6问已经说服了对方

学会听“改变言论”，就能确定你是否真的说服对方

记住下面这些语言之外的改变迹象

对方想要打断谈话时怎样巧妙应对？

如果对方不耐烦该如何应对？

测测你的说服力NO.9：

哪些话说明对方已经被说服了？

第九章 拟定行动计划将说服效果最大化

行动计划只要足够清晰，口头、书面都可以

成功故事：有效的减肥计划

搞清楚“为什么做”后，就要写清楚该“怎么做”

如何让你自己的行动计划更有效？

如何让他人的行动计划更有效？

拟定行动计划时，要继续用提问强化对方的自主权

帮人拟定行动计划碰到困难了？

试试看下面的建议

测测你的说服力NO.10：用积极反思促进对方行动

第十章 不断精进你的迈克尔6问技巧

如果迈克尔6问没起效，请先自检下列问题

如果迈克尔6问没起效，你可以参考下面的建议

承认我们的有限性，就能积极接受一切结果

接受之后该做什么？

<<6个问题竟能说服各种人>>

如果你还是无法接受，试试下面的建议
接下来，请在实践中体会迈克尔6问的神奇吧！

后 记 拖了三年，全靠迈克尔6问，我动手清理了车库

<<6个问题竟能说服各种人>>

章节摘录

版权页：凯斯：我知道你总在想方设法逗我开心，亲爱的，你知道，这让我很感动。

现在，请你花点儿时间设想一下。

如果你的确跟我一起去露营了——如果你自己决定说你想去——可能会带来什么好的结果，对于你说来说？

我的意思是说，你设想一下结果会如何？

（第四问：设想一下，如果你做到了，会发生什么好的结果？

）翠茜：让我想想，嗯，你一直都说很想去湖边露营，可以在那儿美美地睡上一觉，早晨起来可以自己生火煮咖啡。

如果到时候你能帮我煮一杯咖啡那就太好了。

不过，就算我们什么也不做，只要能在一起待着，感觉也挺好的。

凯斯：如果你真想跟我一起去露营——我是说如果我的确没有强迫你，而是你自己真的想去——我肯定会给你煮咖啡喝！

另外，周末的那两天我还会负责给你做饭。

现在请你想一想，我们什么都不做，就去我喜欢的湖边睡个懒觉，然后让我来给你煮咖啡，再给你做些好吃的，这为什么可能是你想要的，这对你来说为什么很重要？

（第五问：对你来说，这些好的结果为什么那么重要？

这个步骤有时候要比其他步骤多花一点时间。

通常来说，你都必须一再追问，直到对方能真正发现自己内心深处的想法。

）翠茜：好吧，如果你真想去露营，我想我可以试一试。

凯斯：亲爱的，你想尝试我喜欢的事情真是太好了。

不过我问的是你想要什么。

再设想一下，我们一起踏上了露营之旅，自由自在地在湖边散步，晚上一起数星星，早晨的时候一起享用我准备的美食。

<<6个问题竟能说服各种人>>

后记

我曾经给戒毒所的心理咨询师开设过迈克尔6问培训课程，刚开始时他们对这种方法心存疑虑，他们辅导过的吸毒人员经常会重蹈覆辙，所以他们根本不相信有任何事情能说服那些吸毒人员彻底改变。我试图鼓励他们找出自己想要使用迈克尔6问的理由，可他们却说找不到。

最后，其中一名咨询师对我说：“嗨，迈克尔，要不我们就拿你做个试验怎么样？”这个要求我肯定不能拒绝。

问题是，我已经把迈克尔6问给他们讲得很清楚了，所以他们肯定会跟我较真儿，这意味着我根本不可能敷衍了事。

我挑选的任务是清理车库，在过去两年里我一直在回避这个问题，或许有三年了，不管怎么样，现在只是想一下这件事我都会很不自在。

我也不知道自己为什么选择了这项任务，我觉得是在课堂上受了学员们的诱导。

很显然，他们很快就发现这个问题让我不自在，这下子他们的兴致来了，开始在每一个步骤上跟我较起真儿来。

当进入第三问时，他们问我为什么没有选择一个更小的数字，我想蒙混过关，于是就说：“好了，伙计们，我想你们知道我的意思。

”可他们坚持说自己不知道。

他们可没打算放过我，铁了心要在每一个步骤上跟我较真儿到底。

到了第五问：对你来说，这些好的结果为什么非常重要？他们开始深入发掘我的内心世界，问我为什么想要清理我的车库，五个为什么他们一个也没浪费。

我想他们确实触及了我内心深处的改变动机，因为我虽然不记得自己到底是怎么回答那些问题的，但有一件事我记得很清楚：那天下午回到家后，我就开始清理车库了，我也不知道到底是怎么开始的。

当时我妻子和她姐姐刚吃过烧烤，于是我们三个人就在车库里忙了起来。

孩子们那天出去跟朋友玩儿了，回家后就加入了我们。

我一直很怕触及的一件事竟然演变成一次家庭联欢会。

后来发生的事情就更奇怪了，清理完车库后，我们并没有停下来，而是接着搭了一个露台，然后又是一个露台。

我妻子的姐姐一有空就过来搭把手，很多邻居也热情地跑过来帮忙。

整个夏天我们都忙得不亦乐乎，我们开了好多场烧烤派对，每周都有好几天一直忙到很晚，我们家的这个小工程俨然成了附近的一大盛事。

到了夏末的时候，我已经拥有了一个干净整洁的车库和两个漂亮的露台。

看来，只要深入发掘，迈克尔6问的确能够带来很多意外惊喜。

无论是在家里还是在工作场所或者其他什么地方使用，无论是用在同事、员工、你爱的人还是你自己身上，我都可以向你保证一件事：只要你相信这个过程，只要你耐心地把这个过程走完，它所带来的结果肯定会让你大吃一惊。

真诚地希望大家能够在未来的人生旅途中好好地利用这种方法，好好地使用这本书。

<<6个问题竟能说服各种人>>

编辑推荐

《6个问题竟能说服各种人:耶鲁心理学家教你迅速解决一切难题!》编辑推荐：“迈克尔6问”是全球心理学界最著名的说服模式，它能迅速地将对方引入你预先设定的思维模式，让他在不知不觉中被你说服。

“迈克尔6问”极其简单，翻开《6个问题竟能说服各种人:耶鲁心理学家教你迅速解决一切难题!》，一学就会！

自上市以来连续霸占台湾诚品商业类榜单top3！

<<6个问题竟能说服各种人>>

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:<http://www.tushu007.com>