第一图书网, tushu007.com

<<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

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1 5年甲．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。
这套方法是我应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。

第一图书网, tushu007.com

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。

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.michaelpantalon.com

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？

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？

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

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。

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很不自在，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。
我想他们的确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：那天卜午回到家后，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，回家后也加入了我们。
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。

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！

第一图书网, tushu007.com

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