

6个问题竟能说服各种人



[6个问题竟能说服各种人_下载链接1](#)

著者:迈克尔·潘塔隆

出版者:江苏文艺出版社

出版时间:2012-8

装帧:

isbn:9787539947617

★ “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。

★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！

★自上市以来连续霸占台湾诚品商业类榜单top3！

“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。

作者介绍：

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.michaelpatalon.com

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！ /1

◆第一章 记住心理学三原则，应用迈克尔6问更有底 /1

用好迈克尔6问的三句口诀 /3

实践证明，迈克尔6问在哪儿都管用，对什么人都管用 /10

Q&A：为什么要用迈克尔6问去说服别人？ /12

测测你的说服力NO.1：

测测你原来的说服力可以打几分？ /15

◆第二章 迈克尔6问的前提：强化自主权 /21

没有人必须要做某事；选择权永远在你手上 /23

每个人都已经拥有足够强烈的动机 /24

强化对方自主权才更容易说服他 /25

如何强化一个人的自主权 /27

小贴士：永远别问“你为什么不想做？” /32

记住这些步骤，找一个朋友反复练习 /33

谁的责任就让谁去承担，结果会更圆满 /38	
测测你的说服力NO.2：怎么说才能强化自主权 /40	
◆第三章 彻底掌握迈克尔6问的6步提问法 /47	
成功故事：用迈克尔6问说服不情愿的女友乐意露营 /50	
如果对方直接就拒绝怎么办？ /55	
学会迈克尔第一问 /58	
学会迈克尔第二问 /65	
学会迈克尔第三问 /68	
学会迈克尔第四问 /69	
学会迈克尔第五问 /71	
学会迈克尔第六问 /75	
测测你的说服力NO.3：找出有效的迈克尔第一问 /77	
测测你的说服力NO.4：找出有效的迈克尔第三问 /79	
◆第四章 巧用迈克尔6问说服自己 /81	
发现自己拖延时，请采用以下建议 /84	
成功故事：说服自己招聘私人助理 /89	
问的问题可以夸张点，更容易找到突破口 /96	
只有搞清楚真正想要什么才能促进行动 /99	
练习：半小时搞清楚我想要什么，为什么想要 /100	
记住：说服自己的，往往是我们最慷慨无私的愿望 /101	
测测你的说服力NO.5：改写第一步让它更容易做到 /102	
◆第五章 巧用迈克尔6问说服想要改变的人 /105	
先搞清楚阻碍对方行动的是什么？ /106	
在使用迈克尔6问之前，先问自己下面几个问题 /107	
如果某人努力过但失败了，怎么办？ /110	
从理由中挤掉“应该”，迈克尔6问才能起效 /111	
承认自己能力有限，反而更容易说服别人 /113	
测测你的说服力NO.6：识破说服无效的问题所在 /114	
◆第六章 巧用迈克尔6问说服不想改变的人 /117	
成功故事：用迈克尔6问说服顽固的70岁老爸戒烟 /119	
谁说服的不重要，说服见效了才重要 /125	
记住下面这些原则，让对方不再心怀抵触 /126	
迈克尔6问过程中最好别谈后果 /127	
成功故事：用迈克尔6问说服顽固的下属 /131	
成功故事：在第二问时碰到刁难该如何化解 /139	
测测你的说服力NO.7：找到动机火花 /141	
◆第七章 巧用迈克尔6问说服陌生人 /145	
成功故事：用迈克尔6问说服客服，奖励里程换打折机票 /147	
在说服陌生人前，要做好这些心理准备 /151	
像这样强化陌生人的自主权，说服效果会更好 /153	
像这样调整迈克尔6问，更容易说服陌生人 /154	
测测你的说服力NO.8：碰上这些回答你该怎样应对？ /162	
◆第八章 如何确定迈克尔6问已经说服了对方 /165	
学会听“改变言论”，就能确定你是否真的说服对方 /168	
记住下面这些语言之外的改变迹象 /175	
对方想要打断谈话时怎样巧妙应对？ /179	
如果对方不耐烦该如何应对？ /180	
测测你的说服力NO.9：	
哪些话说明对方已经被说服了？ /181	
◆第九章 拟定行动计划将说服效果最大化 /185	
行动计划只要足够清晰，口头、书面都可以 /189	
成功故事：有效的减肥计划 /190	
搞清楚“为什么做”后，就要写清楚该“怎么做” /192	
如何让你自己的行动计划更有效？ /195	

如何让他人的行动计划更有效? /196
拟定行动计划时, 要继续用提问强化对方的自主权 /198
帮人拟定行动计划碰到困难了? 试试看下面的建议 /199
测测你的说服力NO.10: 用积极反思促进对方行动 /202
◆第十章 不断精进你的迈克尔6问技巧 /205
如果迈克尔6问没起效, 请先自检下列问题 /207
如果迈克尔6问没起效, 你可以参考下面的建议 /208
承认我们的有限性, 就能积极接受一切结果 /209
接受之后该做什么? /213
如果你还是无法接受, 试试下面的建议 /214
接下来, 请在实践中体会迈克尔6问的神奇吧! /215
◆后记◆ 拖了三年, 全靠迈克尔6问, 我动手清理了车库 /217
· · · · · (收起)

[6个问题竟能说服各种人](#) [下载链接1](#)

标签

心理学

沟通

说服

心理

个人管理

通俗心理学

自我完善

自我管理

评论

标题很二，几个问题本身翻译腔太重，没法直接用，但原理是对的。人都有逆反心理和抵触情绪，而这个办法试图唤起本人内心的诉求——你永远无法真正说服任何一个人，除非他真的想要；以积极思维代替消极思维，不纠结于不能采取行动的原因，不说必须怎样完不成怎样，从最渺茫的意愿开始，想象完成后的好处和远景，用具体可见的前景鼓励和唤起动力；关注行动，而不是决定或态度；具体细节而不是模糊目标。问问自己，其实自己什么都清楚。

一本好书，但可惜放豆瓣这文学青年聚集的地方都没几个人读的懂。。。学过心理学和NLP并有一定实践经验的再看这本书吧

心理学的愿景 让一丁点的可能不断放大 但是要按照这个流程 明显需要另一人的配合 特别是第二问 说出数字 我感受到了浓浓的学究气 还需要另一人傻傻的配合

序言就可以代表整本书，6个问题围绕的核心是换位思考，不要将自己的意志强加于人而是让人发现自己内在的动机进而产生动力。

其实不但是说话技巧，对我来说更重要的是用这6个问题还能激发干劲，战胜“拖拉斯基”哦（译者亲身验证有效！）~

看来这书的知名度相当配不上它的内容。虽然我还没有实践起来，但是至少它关注的是对的。你永远无法真正说服任何一个人，除非你帮他发掘出他内心深处最具个性的动机。

沟通是门艺术，说服是艺术的艺术。

<https://wuanyue.ctfile.com/fs/19167651-329494575> 高清版下载地址

: H019/3147

废话多

精髓可以把握，严格操作起来恐怕会有点问题。

技巧是不错的，关键你的内力能否支撑起气场呢。有时候，无招或许更好也不一定呢。

要是哪里行不通的话，那就是如果某选了一个很低的项，对方问某为什么不选择更小的数字，某一定会回避，最后可能会给出“那是给你面子”这样让对方下不了台的答案。……然后就面临“不改变就滚走”的命运罢。

开拓思路，不错的书

家楼下书店进的书，直接影响小贪心，以之过目。

总结出的一个经典方式，自己在实践汇中也发现过一两点，只是不曾如此系统。O(∩_∩)O~加油。

呃.台版的链接去哪了?!一本说方法论的书.刚开始还行,后来就有点看不下去了.

问题就在于，在你说的时候，你的气场能不能掌控局面吧。

消化中，关键是要克服解释自己的惯性有点难度

这本算是工具书 值得一读

[6个问题竟能说服各种人 下载链接1](#)

书评

本書的6個問題是：1 如果你有可能想改變，那是為什麼？2 你有多想改變？(1-10份量表)
3 為什麼你沒有選更低的分數？4 想像你已經改變了，那有什麼好處？
5 這些好處(結果)為什麼對你很重要？6 如果有下一步，那會是什麼？

看到引言里的话，当你要求别人做一件事情的时候，可以使用迈克尔6问激励他们找出做这件事的理由，从而自愿采取行动，而这只需要7分钟。这一下子就吸引了我，决定看完这本书。第一问，你为什么想做这件事情？——奇怪，不是我要求别人做的吗？第二问，你有多想这么做？1~10，...

1，“为什么？”为什么是世界上最强大的问题。2、* p8
日记里只需要写，如果他们（我）有更多的精力会去做什么。
3、*强化（别人）自主权。p42 我觉得这是个好主意，不过这只是我个人的想法。
两种选择都有利有弊，只有你自己能够决定你到底要什么。你来决定，你想要怎么...

偶然在书店看到这本书，看到标题的时候基本就觉得这是一本伪书，以为觉得这个就是伪命题，有什么方法可以“说服各种人”呢！但是读完第一章之后就有一种想让我继续读下去的冲动，这里的命题是“各种人”而不是所有人。这里的说服是有一定的前提，并不承诺一定会成功，只是这是...

内容简介：

“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。沟通能力，是每一位职场人士最重要的能力之一，沟通不是简单的聊天，往往带有其目的性，如何能更好的达成自己的沟通目的，几乎是每一位职场人...

人们之所以办某事，是出于他们自己的理由 积极看待眼前的事：如果 我做的好会怎么样？设想一下，你自己这样思考是不是对自己更好？让其转入探究自己的理由，思考自己为什么会这样？如何做？你问什么做这件事情？你有多想做这件事？为什么没有选择更小的数字？设想如果...

不管你信不信，反正我信了

开始拿到这本书的时候，笃定一定有很大的水分，快速翻阅只是为了验证自己的观点，看完之后却对自己之前的成见和浅薄深感羞愧。非常有料有趣的一本书。和很多关于改变，拖延，行为心理学的研究互相关联，互相印证。关键是符合我对好书的定义：拿来就能...

[6个问题竟能说服各种人](#) [下载链接1](#)