

<<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

图书基本信息

书名：<<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

13位ISBN编号：9789861341668

10位ISBN编号：9861341668

出版时间：先覺出版股份有限公司

作者：克里斯．聖希來爾（Chris St. Hilaire），麗奈

页数：224

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>

## <<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

### 內容概要

想扭轉客戶、女友、老闆的想法嗎？

書中的27個技巧，一定夠你用！

保險業務員賣力推銷壽險，客戶卻回說不需要；企劃人員端出的創新提案，主管卻認為方向有誤；銷售員說盡產品的優點，可是顧客還要再考慮&hellip;&hellip;這時候，你該怎麼辦？

想要改變別人的想法，必須先改變你的做法，翻開本書，有你要的一切答案。

如果全美傑出律師都把最棘手的案子委託給他，你一定可以向克里斯學到真正有用的說服法

！

我聘請克里斯·聖希來爾替我解決最棘手的訴訟案。

現在你可以隨時運用他說服人心的27種力量。

&mdash;&mdash;大衛·巴頓，專精於企業重大訴訟案的辯護律師，獲選「全美傑出律師」在閱讀本書的過程中，偶爾我會心想「那個我知道」，但更多時候我充滿「如果早知道就好了」的感慨。

這本書改變了我和職員、客戶、對手、法官，以及商界人士的溝通方式。

&mdash;&mdash;菲力普·富來德斯，七次獲選「喬治亞州傑出律師」許多人覺得「說服」是一件很困難的事，以為要說服別人就一定得劍拔弩張，而強勢不起來的人就只能等著「被說服」，淪為可憐的小綿羊。

其實，人只有在感到安心的時候才容易接受別人的意見，因此溝通高手絕不會把人逼到牆角。

許多政治人物、律師、行銷專家以及記者深諳這樣的人性和說服技巧，才得以用四兩撥千金的方式改變他人。

知名訊息策略專家克里斯·聖希來爾長年與政治界、行銷業、新聞界與法律界善於溝通的重要人士共事，指導無數政治人物說服選民，辯護律師說服陪審團，企業高層說服執行長，發展出實用有效的說服技巧。

書中的27項技巧，能幫助你有效說服任何人，達到任何溝通的目的。

這些技巧曾協助客戶打贏百萬美元的官司，贏得重要的選舉，現在也將成為你說服人心的利器！

## 作者簡介

克里斯·聖希來爾 Chris St. Hilaire 加州州立大學口語傳播系畢業，現為活躍於法律界與政治界的策略顧問與訊息專家。

曾獲「美國政治顧問協會」頒發普利獎，累積業界經驗超過二十年。

他為全美最具影響力的企業、律師團及政界人物開發溝通課程，並在許多大型競選活動中擔任首席顧問。

曾任美國總統候選人的選舉顧問，亦參與加州州長阿諾·史瓦辛格歷史性勝選背後的政治行動委員會。

他於三十二歲創立Jury Impact陪審團顧問公司，首創將行銷的觀念帶入辯護法庭，協助企業的律師團鞏固論點，確立對陪審團的訊息策略，使訴訟案件得以轉敗為勝。

他所創立的M4 Strategies訊息顧問公司，則專精於影響公共政策。

2007年，他的公司榮獲「美國商業大獎」頒發的全美最具創新精神獎。

特別的是，他於三十歲皈依佛教，跟隨佛學大師修習佛法。

他將東方哲學中兼容並蓄、以退為進的思想，融入說服的二十七種力量中，強調真正有效的說服不需要威脅利誘或劍拔弩張，而是以一套有別於傳統的柔性溝通技巧，建立起眾人的共識。

麗奈特·派德沃 Lynette Padwa 暢銷書作家，著有《笑看五十歲的中年哀樂》《說出神奇關鍵字：讓人自動為你提供最佳服務》，以及暢銷書《別再裝懂了：你該知道卻不知道的常識》《摩西的五十項管理法則》等。

薛怡心 台北市人，師大英語系及師大翻譯所筆譯組畢，曾任中學教師、英語雜誌編輯、翻譯公司審稿等職務。

自認不善於處理衝突或說服他人，希望自己有洞悉人心的本領，正符合本書的目標讀者群。

書籍目錄

好評推薦前言 說服力，是可以學的在玩雪日學到的事問題出在自我意識從勝選到勝訴，說服力是關鍵人人需要說服力如何閱讀本書說服的力量1 釐清目標，專注於目標說服的力量2 衡量自我意識說服的力量3 緩和或避開對方的自我意識說服的力量4 讓反對者無從反對說服的力量5 將自身的劣勢轉化為優勢說服的力量6 找出在場眾人的優點說服的力量7 利用最初的五分鐘讓對方安心說服的力量8 全心投入在當下說服的力量9 了解對方先入為主的想法說服的力量10 強調選擇、公平與責任的概念說服的力量11 愈簡單的說法愈有力說服的力量12 掌握每一行的專屬用語說服的力量13 說話時，以情感為訴求說服的力量14 確保所有人都積極投入說服的力量15 獲得第三方的認可和背書說服的力量16 善用數字的說服力說服的力量17 讓支持者的話發揮力量說服的力量18 爭取中間份子的支持說服的力量19 避免絕對及假設性的說法說服的力量20 讓沉默成為說服的利器說服的力量21 發揮肢體語言的魅力說服的力量22 別說「不」，說「我們另試一個方法！」說服的力量23 壞消息快說，好消息慢說說服的力量24 認同概念，否決細節說服的力量25 委婉表示「我能不能在此扮個黑臉？」說服的力量26 順應趨勢，適時改變說服的力量27 檢視成功，反省失敗，你也是說服高手

## <<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

### 章節摘錄

說服的力量2 衡量自我意識 為了有效說服，你必須先了解你要說服的對象。首先最基本的一點，就是要了解對方的自我意識是如何運作，並學著察覺對方感到受威脅時的反應。感受到威脅的人通常不會輕易接受你的想法，這就是為什麼本書中的許多技巧都一再強調要讓對方感到安全以及被接納。

因此，你必須學著去辨識對方是否感到安心，而你身為互動的另一方，也必須留意自己自我意識的高低。

西方人所謂的「自我意識」，通常是指一種固定不移的性格，例如「她是個自大狂」或「只要說到邀功，他就沒有自尊心可言」。

東方人則把自我意識視為一種流動的狀態，指的是自我意識與心靈之間的角力。

東方哲學家認為，每個人的心底深處隨時都在這兩者之間掙扎：自我意識認定「我與眾不同，我獨一無二」，而心靈卻知道「我和別人沒什麼不同，我們都一樣」。

心靈的聲音告訴你：「她有小孩，我也有小孩，我們擔心的事可能差不多。」

但自我意識卻會說：「買新車、賺大錢、買間大房子，你比別人優越多了。」

買大房子和高級車沒什麼不好，但如果你認為這樣就代表高人一等，到最後你只會覺得孤獨寂寞。

自我意識會在你和他人之間築起一道高牆，心靈則希望與人連繫交流。

自我意識與內心的恐懼有關，且往往伴隨著不安全感。

一旦你能察覺到內心自我意識與心靈之間的角力，你就自由了。

你將不再被自我意識所掌控，而是能夠清楚認識，然後根據自己的想法，決定要依照自我意識還是心靈的聲音去行事。

當你想說服他人時，若順從心靈的聲音，也就是營造和諧與包容的氣氛，會比較有效。

在你準備說服他人之前，最好衡量一下在場眾人的自我意識。

就從你自己的自我意識開始。

先想想你要談的事，然後試著找出令你感到緊張不安之處。

舉例來說，你打算向主管爭取增加三個新員工，但你暗自擔心，即使她同意了，你也沒辦法達到目標生產額。

或者你要邀請組員每年撥出一個週末的時間來參加當地的援助飢民慈善活動，但你擔心他們會抱怨。

這些都是你的自我意識最脆弱的地方，而可能會因此使你產生防衛的心態，使你無法接受他人提出的意見。

你必須清楚自己在害怕什麼，如果在會談時內心開始感到不安，就可以運用策略來因應，而不是被自己的情緒所掌控。

接下來，請花幾分鐘想想每一位你要說服的對象。

在你們上一次接觸時，關係是友好的，還是衝突的？

你覺得對方是朋友，還是一種潛在的威脅？

對你的自我意識造成威脅的人，通常在過去曾經讓你沒面子（例如在公開場合抨擊你或不支持你），或是令你感到難過（例如對你的批評不公道、背叛你，或強加工作給你）。

有時候，那些人只是單純令你懼怕。

如果是這樣，別忘了所有人都有自我意識。

如果你能拋開負面的感受，試著以平和的態度來看待你與對方的過往，你就能更有效說服那些對你的自我意識造成威脅的人。

要衡量他人的自我意識，首先你得知道，當對方走近你時，最擔心的是你要說的話讓他們感覺如何。

你會徵詢他們的意見，還是忽視他們的想法？

你會減輕他們的負擔，還是要讓他們整個星期忙得人仰馬翻？

如果對方是管理階層，他們會希望在老闆面前展現能力；如果對方是底下的員工，他們會希望在主管面前有所表現；執行長以下的所有人都是如此。

## <<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

人們經常以為，握有權力的人隨時都充滿了自信，但事實不然，每個人都有感到不安的時候。

在你與對方的談話過程中，對方會一直在「感到威脅」與「感覺安心」之間擺盪，無論對方自己是否察覺。

我的越南籍師父楚望是這麼解釋的：「每個人的心中都有『開放』和『封閉』兩種狀態。

兩者間的轉換不是像拍手一樣快，而是像貝殼一樣慢慢開闔。

在交談的過程中，我們一直在開放與封閉的狀態之間轉換，只要你能注意到對方轉為比較開放的狀態，就是提出意見的好時機。

無論你面對的是什麼樣的人，對話的線索都能幫助你了解對方的自我意識，觀察其內心的狀態是開放或封閉。

有安全感的人通常比較會留意到對方的情況，並意識到自己所用的語言是如何影響對方的觀感。

他們會向你真誠地問候，讓你感覺他們是真的在乎你的回答。

他們會詢問你的意見，而當你提出想法時也不會隨意打斷你，他們懂得如何聆聽。

你的直覺反應就是會喜歡這樣的人，你甚至沒發現自己「為什麼」喜歡對方，只是覺得「這個人感覺真好」。

如果你仔細分析對話的過程，會發現自己喜歡這個人是因為對方讓你感覺受到重視、受到接納。

你也可以利用對話的線索，找出哪些人正感覺不安，而這類反應通常很明顯。

他們是否常說「我如何如何」？

他們是否喜歡貶損他人？

他們是否想主導討論的內容？

他們是否經常打斷別人的話？

他們的言論是否傾向負面？

他們是否常用「但是」一詞？

他們是否無視於他人的意見？

這些人看似有威脅性，其實內心缺乏安全感。

如果你要說服他們，一定得知道這一點。

在任何團體中，遇到懂得讓他人有參與感的人，你要格外重視他們的意見，因為人們都會深受這種人的吸引。

這樣的人很了解自我意識如何作用，無論他們是否稱之為自我意識。

他們很了解，每個人都希望有歸屬感，而這樣的認知正是他們擁有影響力的一大原因。

當你在運用本書所教導的策略時，這些人可以察覺得出來，不過其實這是好事，因為這樣一來，你們彼此的立足點才平等。

企業的執行長通常都善於掌握他人的自我意識，許多傑出的執行長甚至有一般所謂的「女性的直覺」&mdash;&mdash;他們懂得察覺眾人的情緒反應，然後善加利用。

不過，有些執行長卻有一大盲點，也就是他們自身。

我第一次發現這一點，是在多年前有人聘請我為南加州一場選舉活動擬訂相關策略。

幕後的各項工作是由三位當地企業的執行長共同規畫，在此匿名表示。

這三人&mdash;&mdash;姑且稱之為史蒂夫、菲爾及喬&mdash;&mdash;我和他們一起共事了好幾週。

我不是什麼重要的企業人士，因此他們三位很快就對我卸除心防。

只要他們其中一人離開辦公室，另外兩人就會聊起他的是非。

大約一週後，我決定進行一項小實驗。

當我單獨和史蒂夫共處時，我說道：「你有沒有發現，有些人對他人的見解獨到，卻完全看不到自己的問題？」

「你說的沒錯！」

菲爾和喬就是這樣！」

他說道。

我對菲爾和喬說了相同的話，而他們的反應也一模一樣。

他們三人都認為，「另外兩人」能敏銳觀察別人的反應，卻對自己毫無所知。

<<他的心中早有定見.你該怎麼辦？>>

他們全說對了：他們三個人都對自己無所覺察。

我發現，能讓他人感覺愉快，並能撇開自己的自我意識而專心達成目標的人，就是現場最具有說服力的人。

在任何場合，都有不同的權力地位關係，但重點是，只要你了解自我意識的本質，就能提高自己的說服力，因為你將懂得如何發揮及運用。

你能因此成為旁觀各種變化的第三方，即使你身為眾人中的一份子。

如果你能將自己的自我意識置於一旁，同時有效掌握他人的自我意識，你就處於掌控局面最有利的位  
置。

媒体关注与评论

\* 我聘請克里斯·聖希來爾替我解決最棘手的訴訟案。  
現在你可以隨時運用他說服人心的二十七種力量。

——大衛·巴頓 (David Batten)，專精於企業重大訴訟案的辯護律師，獲選「全美傑出律師」  
\* 在閱讀本書的過程中，偶爾我會心想「那個我知道」，但更多時候我充滿「當時應該要知道的」以及「如果早知道就好了」的感慨。

這本書改變了我和職員、客戶、對手、法官，以及商界人士的溝通方式。

——菲力普·富來德斯 (Phillip E. Friduss)



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>