

简单有趣的个人管理
KNOWLEDGE that STICKS!

说服力

——如何让他人改变想法

The Skinny on The Art of Persuasion

How to Move Minds



【美】吉姆·兰德尔 (Jim Randel) 著 舒建广 译

它那丰富翔实、妙趣横生的内容和一小时就可读完的短小篇幅一彻底地征服了
荐此书!”——迈克·戈斯,贝恩资本董事总经理

me completely off guard – tons of substance in a fun-filled, one-hour read. My highest

Mike Goss / Managing Director, Bain Capital



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

简单有趣的个人管理

说服力

——如何让他人改变想法

The Skinny on the Art of Persuasion:
How to Move Minds

[美] 吉姆·兰德尔 (Jim Randel) 著
舒建广 译

上海交通大学出版社

致中国读者

我在此感谢上海交通大学出版社把这套丛书介绍给中国的读者。这套丛书能在中国翻译出版，我深感荣幸。

我希望能在今后的将来访问中国，并周游这个伟大的国家。我也期待收到中国读者的来信。我的个人邮箱是jrandel@randmediaco.com，你们写来的每一封邮件我都会亲自回复。

致以诚挚的问候！

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jim Randel'.

吉姆·兰德尔

关于本丛书

欢迎您阅读本丛书。该丛书用一系列图画、对话和文本来传递信息，既简洁明了，又赏心悦目。

在我们这个惜时如金而又信息如潮的时代，大多数人挤不出时间去进行阅读。因此，我们对重要问题的理解往往浮光掠影——不像长年累月专注于此类研究的思想家和教师那样见解独到、入木三分。

这套丛书旨在解决这一问题。为了把这套丛书呈现给你，我们的读者和研究人员做了大量工作。我们阅读了手头可以找到的与主题有关的一切材料，同时与专家作了深入交谈。然后，结合自己的经验，提炼出这一系列丛书，期望你读后获益匪浅。

我们的目标就是为了你的阅读。故此力求聚集要点、提取精华，集教育意义和阅读乐趣于一书。

本书设计简约，但我们对待其中的信息却极其严肃认真。请不要把形式和内容混为一谈。你阅读本书投入的时间，必将会换来无数倍的报偿。

前言

在这本书中，我使用了“劝说事件”一词。

劝说事件指的是你所拥有的任何一次影响另一个人思维的机会。当然，它可以是一次面对面的交谈，但也可能不是。它可能是一封书信、一个电话、一封电子邮件或一条短信。与另一个人的任何形式的沟通，都可以被称作一个劝说事件。

各行各业的人们都在忙碌于各类劝说事件。无论你是谁，也不管你在从事什么工作，能够说服别人了解和接受你的观点，这是至关重要的。

导 言

劝说：说服、影响或诱导别人的行为。

伟大的劝说者——能够进入你的大脑，并对你的大脑进行按摩。
哇！还有什么比这更厉害的呢？

在此，我们的团队对数百年来伟大的劝说者进行了研究。我们了解到，说服力是一种可以学习的技能……而且通过掌握一些原则、技巧和策略，你可以提高你的说服力。

你正在阅读的这本书将帮助你提高你的劝说能力。如果你能说服别人赞同你的观点——如果你能够让别人改变想法——那么，你就能做任何事。事实上，几乎在生活的每一次努力中，你的说服力越强，你就越有可能获得成功。

因此，请花一小时的时间来阅读本书。我们向您保证，这一个小时将是您曾经度过的最美好的时光之一！

“关于人类的大脑如何工作，已经有成千上万的文字进行过描述……但有一件事是肯定的。那就是，为了说服别人按照你的思路走，将自己的思维调整至与他人一致。劝说的成功与失败依赖于你是否与对方在真实的意图、感觉和理解上达成了“心灵的默契”。

那么，我们应该如何与对方达成这种心灵的默契呢？……要得到答案，就必须明白是什么在激励和驱动别人。了解了这一点，你就能够让自己的想法和要求轻易而迅速地被别人所接受……这是毫无疑问的。

——凯文·霍根 (Kevin Hogan) 和
詹姆斯·斯皮克曼 (James Speakman)
《隐蔽说服：心理战术与获胜策略》
(*Covert Persuasion: Psychological
Tactics and Tricks to Win the Game*)
(Wiley, 2006年版)

结束语

我们希望你会喜欢这本书。我们愿意接受您的批评和建议。

我的个人电子信箱：jrandel@theskinnyon.com

诚挚的问候，

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jim Randel', with a stylized, cursive script.

吉姆·兰德尔

作者简介

吉姆·兰德尔，现年60岁，毕业于哥伦比亚大学法学院。

他是一位企业家——购买和销售商业地产，同时拓展新业务。

作为一名致力于投资和企业精神领域的讲演者，兰德尔已经在全美许多场馆作过演讲，其中包括哈佛大学和纽约大学商学院。

兰德尔学习和研究成功这一主题长达30年之久。除了阅读所有他能找到的有关这一主题的资料以外，他还不厌其烦地向成功人士请教，了解他们的成功之道（直到他们找理由回绝）。因此，这本书的结论是多年研究、个人试验和向他人学习的结果。

兰德尔得出的结论是：成功的秘密就是欲望、努力、钻研、决心和坚持…而这些都需要毅力和自律能力。

兰德尔相信，如果你愿意付出代价，一切都是可能的。

译者简介

舒建广，山东省滨州市人。毕业于山东大学外语系。曾在《山东文学》等全国各地报刊发表诗歌、散文、散文诗及译文等200余首（篇），系国际翻译家联盟会员、中国翻译协会会员、中国南方诗人协会会员、中国乡土诗人协会会员、国家二级笔译。现为英语教师、东莞语通天下签约译员。

联系方式：E-mail: shujg237@126.com

QQ: 466099379

推荐阅读

下面是我们在准备写作本书时所参考的一些书籍：

All Marketers are Liars, Seth Godin (Penguin, 2005)

Blink: The Power of Thinking without Thinking, Malcolm Gladwell (Little Brown, 2005)

Body Language, Julius Fast (Pocket Books, 1971)

Close for Success, Jim Loday (Longman, 1988)

Covert Persuasion: Psychological Tactics and Tricks to Win the Game, Kevin Hogan and James Speakman (Wiley, 2006)

Dirty Little Secrets: Why Buyers Can't Buy and Seller's Can't Sell, Sharon Drew Morgen (Morgen Publishing, 2009)

High Trust Selling, Todd Duncan (Thomas Nelson, 2002)

How Customers Think, Gerald Zaltman (Harvard Press, 2003)

How to Do Tricks with Cards (Collier Books, 1949)

How to Master the Art of Selling, Tom Hopkins (Warner Books, 1980)

How to Win Friends and Influence People, Dale Carnegie (Pocket Books, 1936)

How We Decide, Johan Lehrer (Houghton Mifflin, 2009)

Influence: The Psychology of Persuasion, Robert Cialdini (HarperCollins, 1984)

Irrational Exuberance, Robert Shiller (Doubleday, 2005)

The One Minute Salesperson, Spencer Johnson (William Morrow, 1984)

The Psychology of Persuasion: How to Persuade Others to Your Way of Thinking, Kevin Hogan (Pelican, 1996)

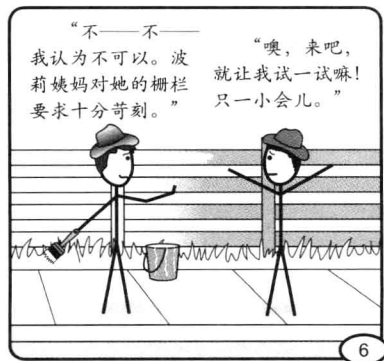
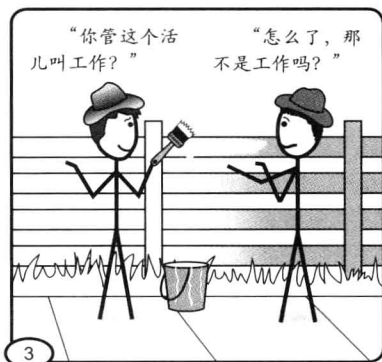
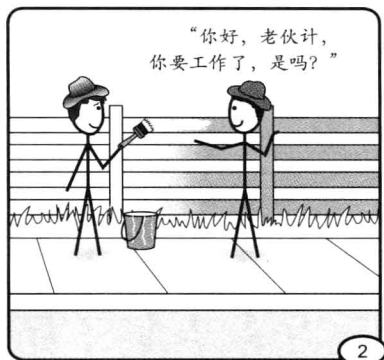
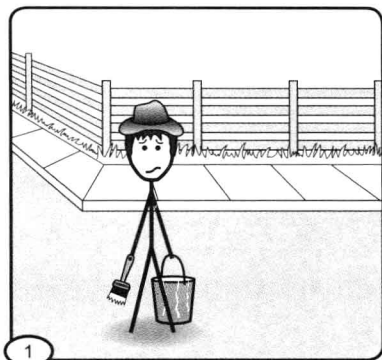
The Power of Patience, M.J. Ryan (Random House, 2003)

The Prince, Niccolo Machiavelli (1500)

What Every Body is Saying, Joe Navarro (HarperCollins, 2008)

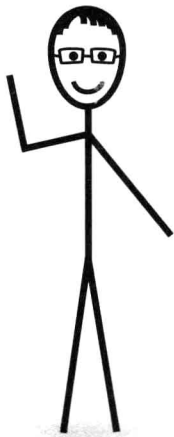
Why We Buy, Paco Underhill (Simon & Schuster, 1999)

读完本书后，你将会对汤姆·索亚（Tom Sawyer）的才能更加赞赏：



——马克·吐温《汤姆·索亚历险记》

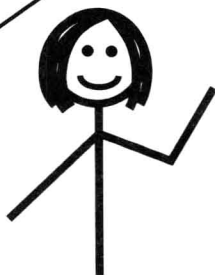
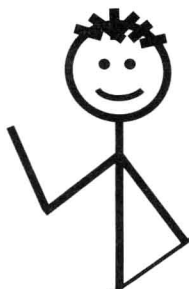
嗨，你好！我是吉姆·兰德尔（Jim Randel）。我将是我们故事的主持人。在本书中，我将尝试影响你的思维——说服你接受我的有关说服力的一些看法。



1

来见见我们故事的男女主人公：比利(Billy)和贝丝(Beth)。他们最近刚刚结婚。

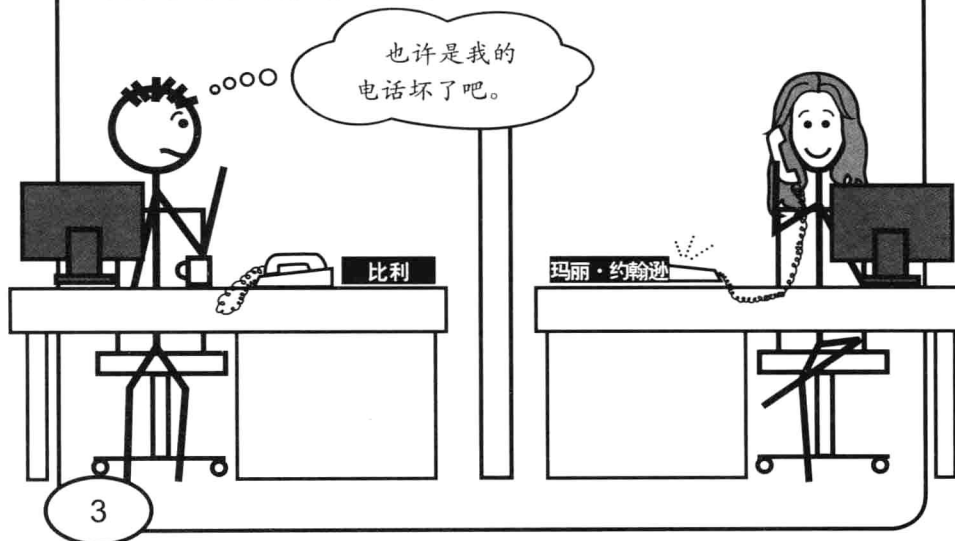
比利28岁，他是一名
房地产经纪人。



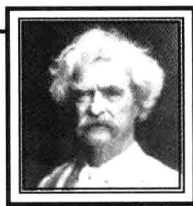
贝丝25岁，她白天的工作是
律师助理，晚上去法学院学习。

2

最近，比利一直在为工作的事情垂头丧气。和办公室里其他同事比起来，他一直没有别人那么成功。他感到纳闷，想知道问题到底出在哪里。



“我不明白，贝丝……
玛丽·约翰逊今年过得真是春风得意。她是那么装腔作势，然而，人们偏偏喜欢她那种阿谀奉承。”



“只凭一句赞美的话，我就可以充实地上生活上两个月。”

——马克·吐温
(Mark Twain)



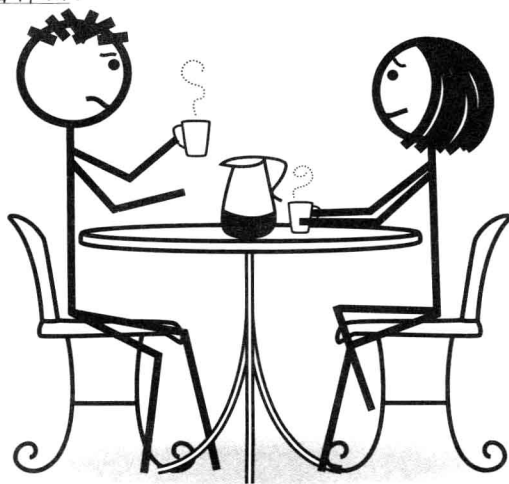
“是的，我知道……顺便说一句，你今天上午看起来很漂亮。只是我觉得，她的阿谀奉承也太明显了，然而她的电话却响个不停。”

“会不会是你做错了什么？”



5

“不会的，我没做错什么！”



6