

你可能以前曾尝试过改变某人的看法。无论你是想争辩事实来说服某人还是其他人，这都很难。这里有五种说服方法可以用来改变某人的想法：让他们质疑他们的意见、试着改善心情不好人的情绪、让事情看起来像是一个难得的机会、产生一种稀缺感、让对方知道大家都在做。接下来让我逐一细说。



第二，试着改善心情不好的人的情绪。如果这个人心情不好，你应该在你要求某事之前尝试改善他们的情绪。你可以做一些事情来改善对方的情绪。如果你不知道怎么做，那就找到你们共同的东西引起共鸣。人们一般都以更积极的眼光看待与他们有共同兴趣的人，当你试图从朋友那里得到帮助并且他们，然后让他们的心情很好时，这可以帮助他们振作起来，你可以尝试通过与他们交谈来使他们振作起来，从他们正在经历的悲伤的事情中解脱出来。如果你要说服的人心情不好，尽你所能去改善他们的情绪。所以你有更好的机会说服他们。

第三，让事情看起来像是一个难得的机会。让他看到你一直想让他看到的東西。這些東西對他非常有吸引力。比如一些促銷，有時效性，當天打折，過了時間可能就恢復原價了。這種技術依賴於稀缺性原則，當賣家認為他們的東西供不應求並且很快就會賣完時，他們更有可能採取行動。因為他們可能會覺得如果他們不出去，就會錯過這次打折的機會，這個前提是你的東西絕對有吸引力，也是需求

的东西。这种技术被称为销售和营销，你也可以使用它来说服某人做某事。