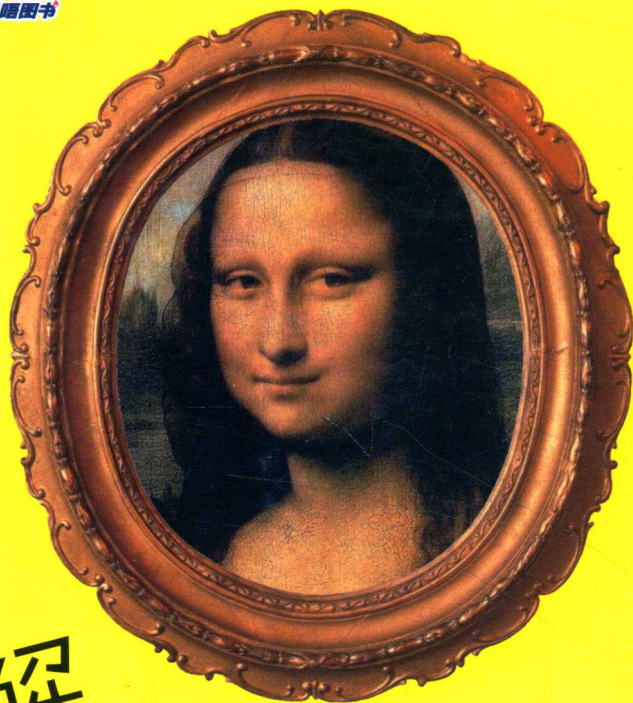




图解

影响力心理学

(实验解读版)

谷元音 著

让心理学大师帮你打造影响力气场

为什么有些人给你的第一印象不好，你却越看越顺眼？

为什么简历上贴直视前方的照片时，更容易得到较高的薪酬？

读懂自己和他人，在不知不觉中释放个人影响力



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

图解影响力心理学：实验解读版 / 谷元音著. --
北京：人民邮电出版社，2016.1
ISBN 978-7-115-41325-3

I. ①图… II. ①谷… III. ①社会心理学—图解
IV. ①C912.6-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第292726号

内 容 提 要

从小到大，我们身边不乏这样的人，他的身边总是聚集了一群朋友，他会告诉我们哪种冰淇淋好吃、去哪里度假比较好、买哪只股票会赚钱、什么户型的房子适合居住……他似乎是我们身边的指挥者、领路人，在不知不觉中影响着我们的选择和生活。

本书从人们日常生活中的小事出发，精心挑选了知名心理学家所做的经典实验，深入剖析了影响力的源头，生动讲解了生活中各种影响力背后的心理动因，以及如何把握这些动因来调整自己的思维方式、态度和行为。本书可以帮助读者有效地释放自身潜在的影响力，在人际交往中获得更加理想的沟通效果，更好地驾驭学习、工作和生活。

本书适合所有渴望提高自身影响力的读者阅读。

-
- ◆ 著 谷元音
责任编辑 包华楠
责任印制 焦志炜
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：14.5
字数：200千字
- 2016年1月第1版
2016年1月河北第1次印刷
-

定 价：39.00元

读者服务热线：(010) 81055656 印装质量热线：(010) 81055316

反盗版热线：(010) 81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号



一滴水照见世界，
一本书遇见你自己！



SEE WOW!

享受悦读

“知识始于惊奇。”

一本书的温暖和美好，是一份惊喜。

“哇唔图书”精心呵护生活。它坚守一份沉静，在美好的时光中，为你准备这样一种阅读体验——与你一道发现生活的快乐、人性的光芒和智慧的庄严。

我们用心做书。每一本书、每一段文字、每一个标点，我们都希望赏心悦目、温暖动人。就像一份精美的礼品，献给你生命中的远行。

我们知道，阅读是有趣的；我们更知道，阅读有时也是无趣的。因为不是每一本书都会让人感动，不是每一本书都会捕捉到心灵的颤动。于我，这是一个挑战；于你，这是一份期待。

为此，我们拒绝平庸，拒绝粗糙和泛滥，坚守真实的生活、清新的个性和优雅的气质，只为在你来的路上，等你发现。

我们希望，“哇唔图书”不仅有着专业上的执着，更富有动人的生活情趣，在当下，在轻松的阅读体验中，让你的生活更加简约和有力。

我们希望听到来自你心底的“哇唔”之声。

就像一次梦想中的旅行。在这样的远足中，体验别致的愉悦，发现思想的美丽，感受来自心灵的惊喜和欢呼。

“Wow!” 这是我们的约定！

“哇唔！” 这是我们的暗号！

让我们一起在书的世界中遇见生活，遇见欢乐。

哇唔图书创意部

发现真实的心理学

大概是在 2012 年年中的时候，我组织了一批心理学专家和研究工作者，试图对历史上心理学的经典实验作一个梳理，对其应用加以说明，并分册出版。其目的是以简洁明了的方向，向社会大众（那些非心理学专业研究工作者）提供真实的心理学研究实验，让社会大众接触原汁原味的心理学研究成果。

当时我和我的工作伙伴梳理了一百多年来全球心理学家各式各样的心理学实验，总计达 1000 多例，这些心理学实验既生动有趣，又能够给读者深刻的心理启示。当时，我们把这些书分了近十册出版，其中就包括《自控力心理学：告别拖延、失控和坏情绪》和《影响力心理学》。这次，我们出版的《图解自控力心理学（实验解读版）》和《图解影响力心理学（实验解读版）》是在原版书的基础上，让这些心理学实验和知识，表现得更生动、更贴近普通人的生活，当然也更便于读者理解，并充分运用于自己的生活。另外，相较于原版书，本次改版增加了一些与自控力或影响力相关的内容，使全书内容更丰富、更全面了。

我曾在不同的场合说过，那些非心理学专业研究工作者、普通大众对心理学知识的学习，其核心是完善自己。在不同的课堂上，我几乎每次都会花不少时间向学生们解释“为什么学习心理学是完善自己”这一问题。在这里，我也不妨将这个问题稍作解释。

据我观察，一些人学习心理学往往只是因为好奇，还有一些人是确

实碰到了心理上的困惑。前者，我碰到过不少。他们的典型问题是“你现在能够看穿我的心思吗”或“我现在很害怕你用心理学分析我”。对于这两种情况，我常常向他们解释：“我没这么厉害，心理学也不完全是用来做这个的。”

我的理解是，心理学没有人们常常臆想的那样神乎其神，心理学也不是魔法。在最普遍的层面上，心理学应该是这样一门学问：当我感到悲观的时候，我能够静下心来体会自己内心的变化，知晓我为什么会感到悲观，这种悲观来自何处，以及应该如何纠正；当我感觉激情澎湃的时候，我能够了解导致这种情况发生的原因是什么，如何将这种激情一直保持下去，这是从“向内”的角度去考虑的。心理学也可以“向外”运用，例如，当你感觉别人情绪不佳、消沉，或者对你有不妥当的言行时，你可以通过前因后果来看清别人为何如此，然后对症下药，调整彼此的关系模式。

当然，心理学的研究要比我这样简单概括深刻得多。只不过，当普通大众学习心理学时，这两个方面的功用是很普遍也很实际的。因此，我认为，从最简单的层面上来说，学习心理学至少有两个好处：学会观察自己，让自己变得更好；学会观察别人，推己及人，找到与别人相处的最佳模式。这就是本次改版两本书的主题：自控力和影响力。

这次改版仍然遵循原版书的基本特征：将历史上经典的心理学实验充分展示出来。相比市面上一些“心灵鸡汤”式的励志读物，我们只是想表明真正的心理学是一门科学，原汁原味的心理学是有着非常严谨的实验、假设等内容的。大量的励志读物铺天盖地，常常使社会大众分不清哪些是严谨的心理学，这也是我们几年前做这项工作的原因。

可喜的是，如今情况改善了不少，人们对心理学的看法较几年前也更准确、更客观。但真正的问题是，每个人都有自己对生活的体会，都

有自己对人生的看法，每个人也可以就成功、自控力、影响力等各种话题发表自己的观点，而且可能言之凿凿。但是，你究竟该听谁的呢？我认为还是从众多心理学家所做的实验中寻找客观的结论吧！

希望通过这两本书，给各位读者普及更科学的心理学知识，避免陷入人云亦云的误区！

书稿无法尽善尽美，瑕疵在所难免，我们衷心希望各位读者提出宝贵意见。

这本书对你有什么用

人是社会性动物，谁也不能脱离他人而独立存在，所有人都处于不同类型的人际网络中，因此，个人的行为不可避免地会受到其他人的影响，同时又会对其他人的行为产生反作用。在相互的影响与作用中，生活慢慢向前推进。但是，很少有人会去挖掘影响他人或被他人影响的背后所隐含的深层次原因。

原本并未打算去看电影的丈夫在妻子的要求下去了电影院；人投我以桃，我报之以李；小偷见到警察撒腿就跑；学生会因为老师的表扬而更加努力学习；有一个人闯红灯，一群人都会跟随……

以上这些事情，都可以用影响力心理学的相关知识来解释。可以说，影响力无处不在。那么，我们应该如何发挥影响力，从而成功影响他人，获得他人的信任、支持与认同呢？

首先，从影响力的源头来说，人性的弱点、非语言的力量、周围群众都会影响一个人的思想和行为。

其次，从影响力发挥作用的方式来说，当我们和别人交流、沟通时，积极互动、及时反馈、恰当运用策略都可以帮助我们不断提高自身的影响力。

最后，从拒绝不必要的影响力角度来说，摆脱环境的影响、打破习惯的束缚、坚持个人的观点则会更好地让我们远离那些消极、负面的影响。

本书从人们日常生活中的小事出发，较为全面地收录了跟影响力相关的心理学实验研究成果，深入剖析了影响力的源头，生动讲解了生活中各种影响力背后的心理动因，以及如何把握这些动因来调整自己的思维方式、态度和行为。

我们在撰写本书的过程中，遵循科学有益的原则，力图为读者解疑答惑。本书的价值可以归纳为以下三个方面。

(1) 原汁原味地阐述有关影响力的心理学实验，让你了解心理学家眼中的影响力。

(2) 深刻、系统地讲解有关影响力的心理学理论，解释那些看似高深实则浅显易懂的影响力观念。

(3) 科学地分析影响力的来源和策略，纠正那些似是而非地影响他人的方法。

通过阅读本书，读者可以了解一百多年来心理学家关于影响力研究的权威成果。这些研究可以让你更好地理解影响力的形成及其发挥作用的途径和方法，更科学地对自身及人际关系进行调整和管理。我们出版本书的目的是帮助读者有效地释放自身潜在的影响力，在人际交往中获得更加理想的沟通效果，以便更好地驾驭学习、工作和生活。

在本书的写作过程中，洪少萍、孙科柳、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、李国旗、石强、孙科江、陈智慧、安航涛、李艳、姜婷、潘长青负责资料的收集和整理，全书由孙科炎（笔名：谷元音）和钟侶艳统撰定稿。

目 录

CONTENTS

第1章 影响力从何而来：人性的弱点 /1

1. 于无形中影响他人：暗示的力量 /2

心理观察：暗示实验

2. 如何让他人服从 /6

心理观察：米尔格兰姆服从实验

3. 即使错了，也要和大家保持一致 /10

心理观察：从众实验

4. 人们总是相信权威 /15

心理观察：权威实验

5. 热情的人更有影响力 /20

心理观察：热情—冷漠实验

6. 给对方一颗甜葡萄 /24

心理观察：糖果实验

7. 在对方心里“放火” /27

心理观察：动机实验

第2章 善用非言语的力量：微行为的秘密 /31

1. 信心是一切影响力的源泉 /32

心理观察：自信心实验

2. 目光具有你所不知道的力量 /35

心理观察：目光的影响力实验

3. 不可忽视的点头力量 /39

心理观察：点头实验

4. 用情绪感染对方 /43

心理观察：情绪传染实验

5. 不要吝啬你的微笑 /47

心理观察：微笑实验

6. 释放声音的魅力 /50

心理观察：说话声音实验

7. 影响力从塑造自我形象开始 /53

心理观察：美女效应

第3章 群众的影响是无限的：群体影响 /57

1. 人多的时候，个人努力反而减少 /58

心理观察：社会懈怠实验

2. 这到底是谁的责任 /61

心理观察：责任分散实验

3. 群体规范对人为的影响 /66

心理观察：规范形成实验

4. 个性会消失在群体中 /70

心理观察：群体去个性化实验

5. 多人做的决定，就一定是正确的吗 /74

心理观察：群体极化实验

6. 团体规定力量大 /78

心理观察：团体公约实验

第4章 影响力从有效的互动开始：反馈影响 /81

1. 影响力，从“听”开始 /82

心理观察：倾听实验

2. 及时给予对方恰当的反馈 /86

心理观察：赫洛克反馈实验

3. 鼓励要比责罚好 /90

心理观察：保龄球效应

4. 赞美的神奇力量 /93

心理观察：赞美实验

5. 认可他人的努力而不是天赋 /97

心理观察：智力测验

6. 用幽默吸引对方 /101

心理观察：男人对女人的吸引力实验

7. 只有真诚，才能说服他人 /104

心理观察：词汇选择实验

第5章 你可以做得更好：影响策略 /107

1. 第一眼打开喜欢之门 /108

心理观察：第一印象实验

2. 见面越多，影响力越强 /112

心理观察：多看效应

3. 像你期望的那样，对待他人 /115

心理观察：罗森塔尔实验

4. 学会倾听，与之共鸣 /119

心理观察：霍桑实验

5. 敞开心扉才能受到他人积极的影响 /123

心理观察：自我暴露实验

6. 保持适当距离，让影响更持久 /127

心理观察：个人空间实验

7. 会说话的人更受欢迎 /131

心理观察：语言的影响力实验

第6章 用好你的朋友圈：互动影响 /135

1. 融入他人的圈子 /136

心理观察：内群偏好实验

2. 朋友的朋友，也是你的朋友 /140

心理观察：六度分割实验

3. 你如何对待他人，他人就会如何对待你 /145

心理观察：镜像实验

4. 因为相似，所以相吸 /149

心理观察：混合宿舍实验

5. 人多力量大，不只是一句口号 /153

心理观察：玩纸牌实验

第7章 影响还需真行为：行动就是力量 /155

1. 言行一致才能让他人信服 /156

心理观察：垃圾分类回收实验

2. 言语和行为，哪个对人们的影响更大 /160

心理观察：滚木球实验

3. 影响他人先从自己做起 /164

心理观察：波波玩偶实验

4. 模仿对方的动作 /168

心理观察：模仿实验

5. 旁观者永远都体会不到其中的精彩 /172

心理观察：用动物内脏做菜实验

6. 用手势表达你的心声 /176

心理观察：演讲和手势实验

第8章 拒绝不必要的影响：反影响力 /181

1. 勇敢说“不”，提升个人影响力 /182

心理观察：拒绝他人实验

2. 不要被环境所迷惑 /185

心理观察：激情的圣诞夜实验

3. 打破习惯的束缚 /189

心理观察：蜜蜂和苍蝇实验

4. 踢开坏情绪这块绊脚石 /193

心理观察：情绪实验

5. 让对方踮起脚尖摘苹果 /198

心理观察：睡眠时间说服实验

6. 完美就是好吗 /202

心理观察：咖啡杯实验

7. 当你的意见与众人不一致时，是妥协还是坚持 /207

心理观察：少数人意见实验

8. 不要被拖延的习惯拖累 /211

心理观察：拖延心理实验

第1章

影响力从何而来：人性的弱点



人们的想法，往往来自于直接接触的东西。