

影响力：



古墨清◎ 编著

迅速影响他人的 8个方法

受人影响还是影响他人？8个方法让你迅速
扭转颓势，掌控全局！

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



如何快速影响他人的 8个方法

如何快速影响他人，是每个人梦寐以求的。本书从心理学、社会学、行为学等角度，为你揭秘影响他人的8个方法，让你成为人际交往中的高手。

如何快速影响他人
8个方法

影响力：



古墨清◎编著

迅速影响他人的
8个方法

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

为什么你有时心甘情愿地购买自己并不需要东西？为什么有时候会迅速地改变原来的主意，去接受一个并不明智的决定？

这些都是影响力的作用。影响别人听起来似乎很简单，但实际上并非如此。

本书通过人际交往、思维跟随、寻找切入点和增进感情等多个内容来教你如何对你身边的人施加影响，从而达到你的“目的”。

图书在版编目（CIP）数据

影响力：迅速影响他人的8个方法 / 古墨清编著

— 北京：中国铁道出版社，2011.8

ISBN 978-7-113-13144-9

I. ①影… II. ①古… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第118629号

书 名：影响力：迅速影响他人的8个方法
作 者：古墨清 编著

责任编辑：苏茜 刘伟

读者热线电话：010-63560056

编辑助理：刘建玮

封面设计：张丽

责任印制：李佳

出版发行：中国铁道出版社（北京市宣武区右安门西街8号 邮政编码：100054）

印 刷：三河兴达印务有限公司

版 次：2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

开 本：880mm×1230mm 1/32 印张：7.25 字数：213千

书 号：ISBN 978-7-113-13144-9

定 价：29.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社发行部联系调换。

前 言

在生活中，人们可能会遇到这样的经历。

有时为了让别人注意到自己的东西，会不停地拿着这件东西去给别人看，但对方呢，可能觉得你喜欢没事到处显摆，或者认为你有所企图。于是，对方在看到你的东西之前，恐怕就已经兴趣索然，甚至还会对你的行为感到不屑，对你的企图心生提防。

有时自己上街原本什么都不打算买，只是随便逛逛，但是逛上一会儿之后，你会发现你不仅买了自己喜欢的东西，就连那些不喜欢不经常用的东西，也买回了家。

有时你会疑惑地想：一直以来，他们明明是“死对头”、“冤家”，一个说东，另外一个必说西，一个说南，另外一个必说北地唱反调、对着干的家伙，现在怎么成了相互支持、相互提携的铁杆朋友？

……

为什么这些事情在日常生活与工作中会时常上演？是有些人太过“苛刻”、“矫情”，还是自己的“耳根”太软，控制力太差，再或者是自己太感性，总会那么容易地就接受了周围人的观点……其实，上述这些看似简单的生活片段，看似毫无关联、没有根据的事情，事实上，都源于无法看透的人心在“作梗”。

有人说，“人心多变”，的确，正因为它变化多端，所以才难以被掌控和驾驭，人也因为有了诸多心机，所以才难以被左右和影响。古龙说：“有人的地方就有江湖”。这也不假，因为在有人的地方，人们就必然要面对彼此间或直接或间接的种种联系，小到柴米油盐，大到购车买房，左边衣食住行，右边升迁加薪，一样都不能少，哪样都离不开与周围人的来往和磨合。

于是，多数人可能会不禁提出疑问，人与人之间相处如何进行合理角色定位？如何处理错综复杂的社会关系呢？周围的人一个比一个精，人人都想玩转人际关系成为其中的赢家，你当然也不例外。可是如何才能说服别人接受自己，如何才能令别人愿意受你影响、为你帮忙？做到这些当然不那么简单。

但这里要说的是：人心虽然多变，但它并不是没有一点规律可循的。它像很多其他事物一样，同样存在着普遍的共性特点，以及自己独特的个性“软肋”。

那么该如何抓住这些共性，如何拿捏好这些个性呢？这就要求人们要懂得透视人心理的心理学。因为，心理学是一门探索心灵奥秘、解释人类自身心理活动规律的科学。所以，有了它，掌握了它，人们在揣摩对方心思、掌控对方心理活动变化上，往往便能抓得更精确，进而更好地为自己服务。

为此，我们结合了心理学中的相关心理现象及心理效应，特意从人的内在心理需求出发，编写了本书。本书共分为8个部分，从各个方面详细地介绍了掌控人心、洞悉人心、避免受人左右的方法和策略。

相信，在本书的指导下，每位渴望成功、渴望玩转人际关系的人，都能从中找到符合自身需求的方法，都能因为阅读了本书而受益，进而家庭生活中畅通无阻，在职场上游刃有余，在商场上叱咤风云！

编者

2011年6月

目 录

方法 1 喜欢你有道理：把人际交往变成一件乐事..... 1

为什么你喜欢别人，别人才会喜欢上你？为什么你的唠叨反而让别人渐行渐远？为什么精神十足的人，更容易让人信服？为什么法国哲学家罗西法考会说：“如果你想树立敌人，就胜过你的朋友；要想得到朋友，那就让朋友胜过你”？为什么教育孩子时，“棍棒”、“恐吓”的方法会事与愿违？为什么一个圈子的人，怎么看都顺眼？

1. 先喜欢别人，别人才会喜欢你..... 2
2. 和各种类型的人保持良好关系..... 5
3. 主动影响但别试图改变别人..... 9
4. 施加影响前要融入别人的交往圈..... 14
5. 成功后感谢别人，满足他人成就欲..... 17
6. 在别人感兴趣的话题上表现出兴趣..... 21
7. 精神十足比蔫头耷脑更令人信服..... 25
8. 不要事事比别人高明..... 28
9. 态度亲和，但不给别人压迫感..... 31
10. 唠叨和啰嗦易滋生逆反心理..... 35

方法 2 钓鱼先抛饵：用头脑而不是用蛮力..... 39

为什么有的人总会无缘无故地送你一个小饰品、小挂件？为什么好事不出门，坏事却传千里？为什么一个普通大学毕业生，面试时说了自己的一些缺点，反而应聘成功？为什么夫妻俩吵架后，本来丈夫已经认错了，可妻子的滔滔不绝又令双方矛盾激化？为什么原本为爱付出一切的女孩，

却最终丢了爱情？

1. 经常不带目的地送小礼物..... 40
2. 必要的时候送适宜的“礼物”..... 43
3. “欲盖就要弥彰”，妙用他人好奇心..... 47
4. 用小成就激发别人的兴趣..... 49
5. 别轻易给别人太大的甜头..... 52
6. 描绘共同前景，引出同理心..... 55
7. 先提问后总结，用对方观点说服对方..... 58
8. 点到即止，勿画蛇添足..... 60
9. 适当暴露缺点会增加亲切感..... 62



方法 3 适当来些弯弯绕：别人不知不觉着了你的道儿.... 66

为什么当我们不断重复做某件事情时，别人也跟着做了？为什么《蜗居》中会有“一亩土地两头牛，老婆孩子热炕头，但是你得先有土地呀，有了土地有了牛才能招来老婆，才能生孩子呀”的观点？为什么总被母亲指责是坏孩子的孩子，真的成了一个坏孩子？为什么有时候我们会说：“眼神能杀死一个人”？

1. 强调某种观点，利用心理暗示..... 67
2. 借助焦点摆平对方..... 70
3. 用得不到的东西吸引对方..... 73
4. 说些积极的口头禅..... 76
5. 用称赞把别人往你的路子上引..... 79
6. 用“巧合”掩盖预定的计划..... 82
7. 利用“玩笑话”办正事儿..... 85
8. 借助低姿态引出自己的话题..... 87
9. 用神态或身体语言表达你的坚持..... 91

方法4 看人下菜碟：人人都有软肋 94

为什么夸夸其谈的人，能和沉默寡言的人成为好朋友？为什么不自信的人，在听了别人的恭维后突然做事充满激情？为什么对待伤心者，千言万语却抵不过一个电话？为什么好冲动的人，最受不了别人说：你听我解释？

1. 在自负的人面前表现得高深..... 95
2. 用行动代替语言安慰..... 97
3. “这是时下最受欢迎的……” 101
4. 别对爱冲动的人说“你听我解释” 104
5. 满足好面子人的虚荣心..... 106
6. 让刚愎的人产生“这正是我想要的”的想法..... 109
7. 探清别人喜好，从共同话题入手..... 111
8. “恭维”不自信的人..... 114
9. 主动幽默性格拘谨的人..... 118

方法5 大打感情牌：让别人心甘情愿追随你 121

为什么能说真话的时候，就不要轻易说谎？为什么人们总说：“关键时刻，还得有几个知己好友”？为什么只有你信任别人，别人才更愿意为你办事？为什么人们都这么热衷于“送人情”？

1. 能说真话时，决不说谎..... 122
2. 记住别人重要的日子..... 125
3. 人情绝对不白送，让别人产生亏欠心理..... 128
4. 借助他人消除他人对你的怀疑..... 131
5. 提出超过你期望的要求..... 134
6. 首先提出较易完成的要求..... 137

- 7. 向别人表明你的信任..... 141
- 8. 坦然承认自己的错误..... 143
- 9. 建立私人间的友好交往..... 147

 **方法 6 阵脚需稳住：避免受人左右** 151

为什么和别人一起讨论疑难问题如何解决的时候，别第一个开口？为什么同样是匿名选举，有的人会胸有成竹地获胜？为什么一贯和你唱反调、对着干的家伙，却成了你强有力的支持者？为什么人们都说：“他就是‘要饭’的命”？

- 1. 没搞清状况前，别第一个提方案..... 152
- 2. 营造气氛让反对者没有机会反驳..... 155
- 3. 把中立者提前争取到你的阵营..... 158
- 4. 在合适时机支持下经常反对你的人..... 161
- 5. 少用批评的语气..... 164
- 6. 得意莫忘形..... 167
- 7. 不要总以自己的喜好去衡量别人..... 170

 **方法 7 软硬兼施：成为别人权衡后的最佳选择** 174

为什么学历不高、资金不足的人，却能在事业上蒸蒸日上？为什么办事前告知对方将要给小费，和办完事情后再给小费的工作效率完全不一样？为什么当人们考虑再三、权衡利弊后，会选择你？为什么必要的时候，既要“杀鸡”也要“杀猴”？为什么每天的劝阻无效，最后的警告却影响深远？

- 1. 自己吃肉也要给周围人喝汤..... 175
- 2. 适当时机透露利益分配方案..... 177
- 3. 让别人觉得你是最佳选择..... 180

4. 施硬要有“硬底子”，确保没你玩不转.....	183
5. 向别人透露你所做的牺牲.....	186
6. 必要时，需要下最后“通牒”.....	189
7. 灵活运用杀鸡给猴看的策略.....	192



方法 8 抓住心理惯性：让人们习惯性地受你影响..... 196

为什么人们总是相信明星、专家代言的产品？为什么领导冲在前头，后面的人就会心甘情愿地跟在后面？为什么当我们参加辩论会或是音乐会结束时，如果有些观众率先站起来鼓掌，接着全场观众都这么做？为什么顾客会购买“样式陈旧、标价过高”的手表？

1. 追随和信任权威是人们的惯性.....	197
2. 走在别人前面，别人会以你为榜样.....	200
3. 该自作主张时绝不犹豫.....	203
4. 利用众人的力量带动随波逐流的人.....	206
5. 好关系是“走”出来的.....	209
6. 讨论问题时要抓住要害.....	212
7. 让别人帮忙时说出具体的理由.....	215
8. 充分利用第一印象.....	218

方法 1



喜欢你有道理：

把人际交往变成一件乐事

为什么你喜欢别人，别人才会喜欢上你？为什么你的唠叨反而让别人渐行渐远？为什么精神十足的人，更容易让人信服？为什么法国哲学家罗西法考会说：“如果你想树立敌人，就胜过你的朋友；要想得到朋友，那就让朋友胜过你”？为什么教育孩子时，“棍棒”、“恐吓”的方法会事与愿违？为什么一个圈子的人，怎么看都顺眼？

1. 先喜欢别人，别人才会喜欢你

张伟是个做事严谨的人，而同事孙皓是个有些放荡不羁的人，所以张伟有些讨厌孙皓，在平常聊天时更是有意无意地贬损孙皓。这让孙皓很反感，时间久了，自然也从心底抵触张伟，就这样俩人的关系越来越僵。

一次，领导让俩人负责同一个项目，张伟主管整个项目，孙皓则做技术支持，但因双方互相看不惯对方，项目也便迟迟没有进展。

无奈之下，作为主要负责人的张伟只好先伸出橄榄枝。他知道孙皓爱喝茶，就主动约他去茶室喝茶、聊天，而且还以友善的态度与孙皓相处，主动关心他的日常起居。渐渐地，孙皓也不再讨厌张伟了，而且还觉得他是个值得交往的朋友。

为何张伟会与起初自己觉得没有好感的孙皓成为好朋友呢？

其实，这是人类的一种特殊情感机制，心理学将这种现象称为“互悦机制”，又称“对等性吸引规律”。

就是说，决定 A 是否喜欢 B 的最强有力因素是 B 是否喜欢 A，因此“喜欢 A”和“被 A 喜欢”就产生了互为因果的关系，简单地说是“喜欢引起喜欢”，也就是我们通常所说的两情相悦，见下图：

互悦机制

是指人与人在感情上的融洽和相互喜欢，可以强化人际间的互相吸引。

互悦机制
是指人与人在感情上的融洽和相互喜欢
可以强化人际间的互相吸引



为什么要首先喜欢别人？

有人曾经在朋友圈中做过这样的测试：让每个人写出最有好感的人员名单，同时也写出最讨厌的人员名单。通过统计，得出这样的规律：**令你产生好感的那些人，往往也是对你有好感的人；而你所讨厌的那些人，往往也是讨厌你的人。**

有心理学家根据多年同类型的研究得出结论：在人际交往中，如果你想得到人们的欢迎、支持、认同，就必须让人们先喜欢上你。

这是为什么呢？

其实道理很简单，人们往往更容易接受自己喜欢的人或是亲近自己的人所给出的意见或建议，而且不容易产生排斥感和厌恶感。

这就很好解释，为何我们明知道对方是“别有用心”地喜欢自己，自己却还愿意相信他，且心甘情愿地“上当”了。对此，心理学家给出这样的分析，人们往往喜欢那些能给自己带来愉悦感的人，并且内心会有一种力量驱动自己去接近他人，这就是“被人喜欢”所产生的愉悦感。

用愉悦机制指导生活

了解了人际关系中的相悦机制，我们就可以用它来指导自己的交际活动。在日常生活中，如果你想让某人悦纳自己，就要想方设法地告诉对方“我喜欢你”。人们对于喜欢自己的人多半会心生好感，甚至会为了回报你的好意而愿意为你做事。

既然，喜欢别人在人际关系中如此重要，那么，我们该如何利用人们的这种心理，让对方感受到“我喜欢你”呢？

直截了当地说：“我喜欢你”，恐怕不是最好的方法，莫如在言谈举止间流露出你希望亲近对方的意愿，具体技巧如下。



技巧1：借助语言传递出——我喜欢你。

《圣经》中说：你希望他人如何待你，你就应该如何待人。在实际生

活中，人与人之间确实遵循这样的交际规律，你只有表现出你喜欢对方，对方才会喜欢你，进而愿意为你做事情。

如果上司想要下属为自己效力，就要学会欣赏下属的优点，肯定他们的成绩，这样一来，得到认同的下属，一定会为你效犬马之劳的。

在人际交往中，每个人都希望自己得到他人的肯定和好评，从而获得社会交往和自尊的满足，这是人们较高层次的心理需求。这样一来，就为我们影响他人创造了有利条件，当我们首先喜欢上对方时，就要在言谈之中传递出你的称赞、敬佩、羡慕之情，这样对方才会以同样的方式喜欢自己，进而愿意为你做你想让他做的事情。

场景演练：

- (1) “你这件衣服真漂亮，在哪儿买的？我好喜欢啊！”
- (2) “你对马尔代夫了解的这么多啊，我可能休假时也去看看，能不能帮我介绍一下那边的风土人情……”
- (3) “你这般温柔，我很喜欢，希望我们会成为朋友……”
- (4) “你真是年轻有为，是我学习的好榜样！”
- (5) “我初来乍到，对公司的很多事情都不了解，以后工作的时候，还希望您这位经验丰富的同志，多多指教和帮助。”



技巧 2：借助行动传递出——我喜欢你。

众所周知，一个人对自己的态度是在相互间不断地接触、见面中发生联系和变化的，关系较为亲密的人，交往频率一定很高。在日常生活中，我们经常可以看到，原本关系密切的人，因为疏于交往，关系可能会逐渐淡薄；反之，如果之前不是很熟络的人，由于经常在一起，关系可能会不断亲密。

场景演练：

- (1) 两个非常要好的同学，毕业后分别在不同的城市工作，由于彼此

都很忙，所以联系也便少了起来。这样一来二去，几年后，他们干脆就成了“陌路”。

(2) 刚到公司工作的两个新同事，彼此本是陌生人，但却由于在同一家公司工作，彼此避免不了地要经常往来、经常联系，这样时间久了，他们必然也就成了很熟络的人，有事没事的时候，也会自然地在一起聚聚。

(3) 楼上楼下的邻居们，虽然彼此没有任何亲属关系，但由于住得近，每天总会时不时地看见对方，所以也便有了交集，成了有急事时最方便找的人。

.....

所以说，如果你主动靠近对方，增加交往次数，自然会缩短彼此双方的距离，更容易令他人对你产生好感，进而也愿意接近你，这样一来，你自然有机会影响他人。总而言之，你一定要先喜欢别人，这样别人对你才会愈来愈友好和亲近。

影响力箴言

在日常生活中，如果你想让某人悦纳自己，就要想方设法地告诉对方“我喜欢你”。因为，人们对于喜欢自己的人多半会心生好感，进而更愿意与其交往，而一旦对方喜欢与你交往，愿意和你成为朋友的时候，你去求助他，相信那一定会事半功倍。

2. 和各种类型的人保持良好关系

孙寅是个性格开朗、乐观的女孩子，总能在短时间内与不同类型的人熟络并成为好朋友，所以她的交际范围非常广。甚至无论是政界要人、演艺明星，还是商人，她都能够与其保持良好的关系，也正因如此，她被朋友们戏称为“交际花”。

这种广泛的、良好的交往关系，自然提升了孙寅的个人魅力，也让她有了吸引他人与其交往的资本，进而不知不觉中建立了属于自己的人际关系。

由此可见，如果想让周围人喜欢，那么你一定要先给他一个你吸引他的理由，这样对方才会心甘情愿地接近你、喜欢你。

其实，很多人并非天生就具有交际能力，但是却能够吸引多数人的眼球，这是因为他自身具备一定的个人魅力，所以在人际交往中才能做到如鱼得水般顺畅。俗话说：朋友多了路好走，讲的就是这个道理。

如何与人保持良好的关系？

既然，人际交往对我们如此重要，那么，我们应该如何与各种类型的人保持良好的关系呢？

说到这，我们不得不借助心理学中的相关知识：心理学家认为，一个人能否与周围人成为朋友，进而保持良好的友谊关系，**接近性是一个强有力的预测源，相似性是一个强有力的凝集源，互补性是一个强有力的期望源**。其实，无论是接近性、相似性，还是互补性，这一切都蕴含在吸引力当中。

那么，我们不禁要问：什么是吸引力呢？

最初，人们将吸引力阐述为同类相吸、同频共振。整个宇宙规律的运转，都会受到它的作用和影响，这个规律性的生活不仅引导着宇宙中的事物，同样也引导着人们的生活。不同人的思想、情感、语言、行动，将会吸引与其本质相同的人或者事物，也就是说消极事物吸引消极事物。

什么是吸引力？

积极事物吸引积极事物，这种看不见的事物就是“吸引力”。

在吸引力的作用下，人与人之间才会相互影响，进而产生接近性、相似性、互补性。心理学家分析，一个人朋友的多与少，与他自身的吸引力成正比，他自身的吸引力愈高，他的朋友则愈多；反之，他自身的吸引力愈低，他的朋友则愈少。如下图所示：