

WIN PEOPLE OVER

深度影响

如何自然地赢得他人的心

〔新加坡〕凯伦·梁◎著
KAREN LEONG

贾琢◎译

写给内向者的
自我提升书

北京日报出版社

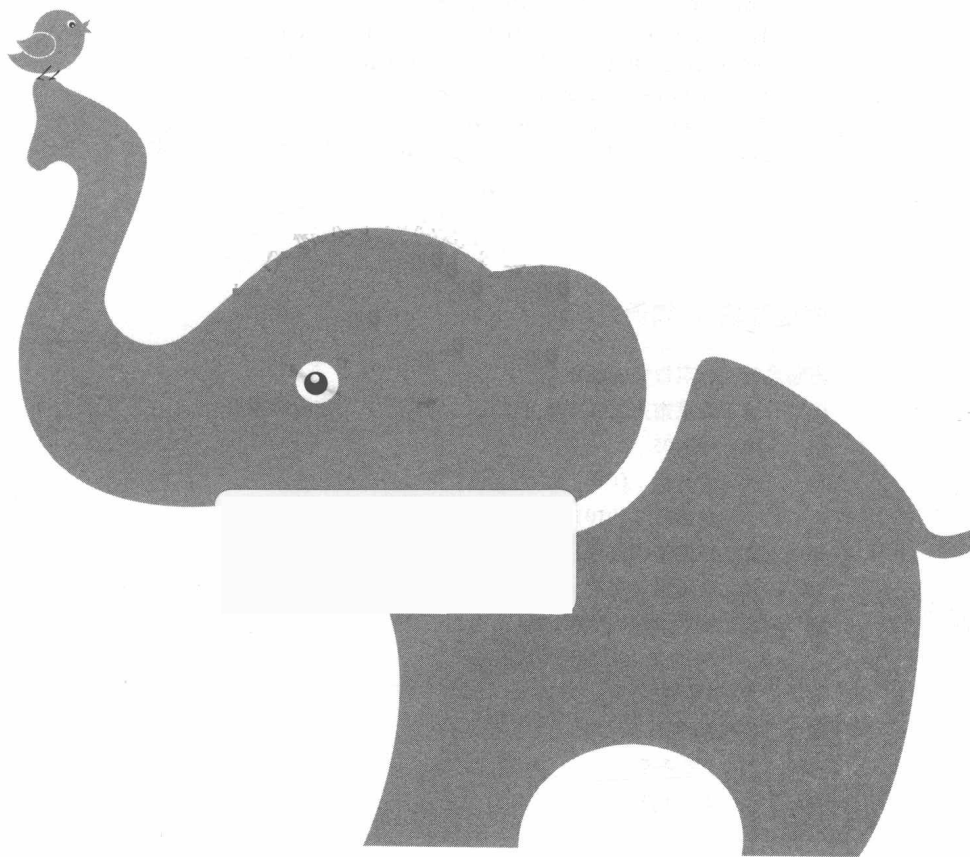
WIN PEOPLE OVER

深度影响

如何自然地赢得他人的心

〔新加坡〕凯伦·梁◎著
KAREN LEONG

贾琢◎译



北京日报出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

深度影响 : 如何自然地赢得他人的心 / (新加坡)
凯伦·梁著 ; 贾琢译. -- 北京 : 北京日报出版社,
2017.11

ISBN 978-7-5477-2815-4

I. ①深… II. ①凯… ②贾… III. ①职业培训—基
本知识 IV. ① C975

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 211710 号

北京版权保护中心外国图书合同登记号 : 01-2017-4586

WIN PEOPLE OVER: 75 SIMPLE AND POWERFUL WAYS TO INFLUENCE
ANYONE by KAREN LEONG

Copyright: ©KAREN LEONG 2014

This edition arranged with Armour Publishing Pte Ltd
through BIG APPLE AGENCY, INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:
2017 sunnbook Culture & Art Co. Ltd.

All rights reserved.

深度影响 : 如何自然地赢得他人的心

出版发行 : 北京日报出版社

地 址 : 北京市东城区东单三条 8-16 号东方广场东配楼四层

邮 编 : 100005

电 话 : 发行部 : (010) 65255876

总编室 : (010) 65252153

印 刷 : 三河市华成印务有限公司

经 销 : 各地新华书店

版 次 : 2017 年 11 月第 1 版

2017 年 11 月第 1 次印刷

开 本 : 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 : 12.5

字 数 : 170 千字

定 价 : 42.00 元

版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

自序

为什么是我

一个三岁的小女孩在妈妈的带领下走进教室。她泪眼汪汪、大声尖叫，那位妈妈看起来也同样的不安。

老师和其他二十个孩子都转过头来看她们，教室中的活动也都停止了。一些孩子可能受到了影响，似乎也要哭叫起来了；而另一些孩子只是被这个场面逗笑了。那位老师则习以为常，她似乎很同情这个新来的小女孩，但是并不担心。

小女孩一直低声啜泣，肩膀随着抽泣而抖动着。当她发现妈妈离开了之后更加难过，又哭了一会儿。最后她终于安静了下来，但一直沉默。无论老师做什么或者说什么，她都不开口。

过了几天，那个小女孩仍旧不开心，回避着所有人。又过了几周甚至几个月，她依然是这样。在班级里，她常常一个人坐着，好像与世隔绝了一样；午休的时候，她独自一人吃饭；在操场上，她也总是坐在角落里，独自垒沙堡，偶尔看看其他孩子嬉闹玩耍。

时光飞逝。

许多年后，一位年轻的女性穿着剪裁得体的套装走到麦克风前。来自世界 500 强企业的听众们正等着听她的演讲。她娴熟地用各种故事来逗观众笑，给予观众许多有启发的建议。她演讲的主题是：影响力——如何自然而然而不费力地赢得他人的心。

当演讲结束的时候，全场观众起立为她热烈鼓掌。

当人们开始离场的时候，一个女人向她走来，说：“凯伦，感谢你给了我这么多的启发。——不知道你是否记得我？小学时我们是一个班级的。”

凯伦对从前的班长微笑，她当然记得，自己曾经非常羡慕班长那与生俱来的自信。现在，她们变得一样了。

影响力曾是一个令我感到畏惧的词，因为从记事起，我就一直带着“害羞”的标签。

我出生在新加坡一个普通的中产阶级家庭，爸爸是一位工程师，妈妈是一名秘书。作为家里的第一个孩子，父母对我抱有极大的期望。然而，从小学一年级开始，我所有的成绩单上都有一个相同的评语：“害羞。”

这就是我的标签，一个害羞的孩子。

当我在课堂上明明知道答案却不敢举手回答时；当唯独我没有被邀请参加同学们的聚会时；当我一个人在食堂吃饭时；当我在一旁看着其他人一起玩耍时，我感到很不开心。相比之下，在课堂上经常发言的同学，他们不仅在学校里表现得很好，他们也拥有最多的朋友和最多的快乐。

有一天我突然不想再做人群中那个“怪胎”了，我要改变。我想要融入大家，尽管当时我并不知道要做什么，该怎么做。然而出乎意料的是，

生活给了我机会。

上中学时我们搬家了。所有的一切都是新的：老师、同学、学校，甚至是邻居。这是天赐良机，让我可以把小学时候的包袱扔掉，彻底改变自己。在新生活里，没有人知道我以前是一个害羞的孩子，一个“局外人”。

从上中学的第一天起，我就尝试用各种方法来改变自己，花了四年的漫长时间才实现了第一个突破。然而当它最终实现的时候，是令人兴奋的。我从一个“不存在的人”变为班上最受欢迎的女生，甚至成为毕业舞会的“女王”候选人。

没错！是我！

不平整的牙齿、勉强的微笑、青春痘、无品牌的成衣、便宜的鞋子，带着这些标签的那个女孩，曾经每晚都在日记中写下自己的愿望：丑小鸭有一天会被他人注意到。现在这一切都实现了，我简直不敢相信。

从那之后，我花了二十年的时间研究自我意识和发展，研究获得影响力意味着什么。在这段时间里，我搜集了拥有影响力的关键因素和适用范围，并且在生活中实践它。然后我决定分享自己的成果——确保其他人不必像我一样，困惑和挣扎多年。

就这样，我成为了一名培训师。

我培训了成千上万的企业管理者和领导者，告诉他们如何自然地表

现出影响力，效果非常显著。我优化了影响力的关键因素，把它们归纳成一些简单易行的方法，因为行动越简单，我们就更愿意去执行它，也更容易形成习惯。

这就是我的故事，从一个害羞的、沉默的小女孩蜕变成为一位充满自信的职业女性，并和来自全世界的成千上万的人分享影响力的秘密。我的转变是如此的惊人，并激励我写下了这本书，旨在帮助人们摆脱内向性格对自己的束缚，其中也包括那些已经很有影响力的人。

我坚信这本书会对你很有帮助，它会给你许多启发，这些启发会改变你的生活——就像它们当初改变了我一样。

——凯伦·梁

建议 1：从小事开始做起。我们更可能从简单的，而不是很大而且很难的行动开始。

建议 2：重复。小行动不断被重复会形成习惯，新的习惯带来新的结果。

建议 3：让他人看见你的行动。一个行动想要有影响力，首先需要让你想影响的人看见。

目录

第一部分 | 深度影响力的基础

1. 一个基本问题：影响还是控制？ / 003

“好的意图”是一个很重要的出发点，没有“好的意图”，影响就很容易变成控制。

2. 深度影响力的两个核心 / 007

最有影响力的人既受人喜爱，也受人尊敬。可以说，喜爱和尊敬使我们变得有影响力，并且两者形成互补。

3. 影响力的四种类型 / 027

在我们与不同的人互动的时候，我们会根据哪个因素（喜爱或尊敬）需要表现得更多，来凭直觉切换影响力类型。

4. 唤醒深度影响力的工具 / 059

一个好奇心强的人更有影响力，
因为他的好奇心使他可以发现他人最在乎什么。

5. 影响力的两个 W：“谁”和“什么” / 067

知道要去影响谁，以及想要得到什么样的结果，
将会使你的付出更有针对性，效果更好。

第二部分

拥有深度影响力的方法

6. 提升影响力的 FREE 四步法 / 075

通过运用 FREE 四步法，你可以与他人产生共鸣，从而更快、更轻松地影响他们。

7. 第一印象：喜爱是尊敬的核心 / 085

第一印象是一个情感过程。
人们先用情感接受，再用逻辑证明。

8. WTF 交谈法：快速建立融洽的关系 / 107

通过改变谈话的质量，来改变人际关系的质量。

9. 情感连接：将关系推进到信任区间 / 117

有情感连接的关系比事务性的人际关系更有影响力。

10. 词语的力量——提高人际关系的质量 / 127

想要改变和一个人的关系，你首先要改变形容他的词。

第三部分

5C 特质：如何自然地赢得他人的心

11. 乐观 / 141

人们更喜欢和让自己感觉很好的人在一起。

12. 关心 / 151

没人不在乎你说什么，直到他们知道你在关心他们。

13. 自信 / 159

人们更愿意信任那些有明确方向和目标的人。

14. 真诚 / 167

发自内心地说“不”，好过违心地说“是”。

15. 奉献 / 177

奉献给予了我们一个比自身更宏大的目标，
使我们有坚定的信念和更自然的影响力。

后记 / 181

人们真正在乎和关心的事

第一部分

深度影响力的基础

>>>

简单来说，喜爱和尊敬是影响力的两个核心。
我们喜爱或者尊敬一个人的程度，
决定了我们允许这个人影响我们的程度。

1. 一个基本问题：影响还是控制？

“好的意图”是一个很重要的出发点，没有“好的意图”，影响就很容易变成控制。

总有人问我：“影响力是否代表着控制他人？”这更像一个道德伦理问题或者哲学问题。很多人尽管发现了影响力的巨大力量，但是在运用它的时候内心感到很矛盾。于是，这便阻碍了他们去自然地发挥影响力。这就是为什么我要在最开始来谈这个问题。

关于这个问题，我们最常会碰到的两种观点是：

- 当我试图去影响某人时，我感到自己好像在玩心理游戏——我在有意识地让他人去做我想让他做的事。这让我觉得很真诚。
- 善于影响他人的人是变色龙。他们不断地改变立场，根据想要影响的人以及不同的情况，使用不同的策略，表现出性格的不同面。这很不自然，而且需要费很大的力气才能做到。

我曾经给一群银行职员做培训，他们就讨论起这个话题。

彭慧，一位有两个小女儿的母亲首先说：“我平时会做很多事来控制我的孩子，我的意思是说影响她们，让她们变得更专注，在学校表现得更好。

“像大部分孩子一样，她们总是注意力不集中。我常常用带她们去麦当劳、承诺周末带她们去海边、更多的零用钱这些方法，来让她们好好学习。

“我知道这些做法看起来都有控制的成分，但作为一个母亲，我这么做都是为了她们，希望她们的人生可以发展得更好。我相信只要意图是好的、真诚的，就不是控制。”

她的观点切中要害，其他人沉默了许久。

“也许是这样的，”坐在房间另外一头、对上面的观点有些怀疑的托马斯说，“但是你的逻辑有明显的瑕疵。你刚刚说，只要意图是好的就没问题。然而，一个人的意图是好的还是坏的很难下判断。

“对于你的孩子来说，你的做法也许无可非议。然而，如果你想激励团队尽力做到最好，这样每个人在年底的时候都可以得到一笔更丰厚的奖金。这种情况下你是在做一个假设：每个人都想得到一笔更丰厚的奖金。”

“不是这样吗？”

“谁知道呢，我们想要的都一样吗？”托马斯回答说，“而且即使是这样的，谁又有这个权力来做这个假设呢？也许我就是想要一种更轻松的生活方式，工作不要太多。”

没等托马斯说完，皮特插话道：“我比较同意托马斯的观点。举个例子，我爱上了隔壁的女孩，利用手段说服她嫁给我。我这样做是因为我相信，这对我们俩来说都是最好的结果。但真的是这样吗？这是否可以看作是控制呢？”

在本书中，我们将假定你是出于无私的初衷而使用影响力。然而，能够觉察到什么时候影响变成了控制是非常有必要的。这种觉察意识能够帮助我们不越界，也让我们知道，什么时候我们的确越界了。

因为“好的意图”并不是万能的。举个例子来说，一位母亲坚信自己知道什么对儿子最好。于是，她强迫儿子放弃了（比如）对艺术的热爱，去学习工程学。她的儿子可能非常讨厌工程学，甚至终生都沉浸在悔恨当中，认为自己牺牲了梦想，去换取一个安稳的、物质上有保障的平庸人生。

关于影响与控制的讨论，与“我们如何才能影响他人”关系不大，与“我们为什么要影响他人”关系更大些。生活充满了灰色地带——动机和意图不仅在影响力领域是重要的议题，对于其他领域来说也同样很重要。

总之，“好的意图”是一个很重要的出发点，没有“好的意图”，影响很容易变成控制。

建议 4：如果你确认自己的意图是好的，可以大胆地利用积极的力量去影响他人，从而得到一个双赢的结果。

