

影响力核能

WINNING MINDS

Secrets From the Language of Leadership

[英] 西蒙·兰卡斯特 Simon Lancaster◎著
田金美 洪云◎译

影响力核能

WINNING MINDS

Secrets From the Language of Leadership

[英] 西蒙·兰卡斯特 Simon Lancaster◎著
田金美 洪云◎译

图书在版编目 (C I P) 数据

影响力核能 / (英) 西蒙·兰卡斯特著 ; 田金美,
洪云译. -- 北京 : 中国友谊出版公司, 2018.4
ISBN 978-7-5057-4221-5

I. ①影… II. ①西…②田…③洪… III. ①演讲-
语言艺术-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 248720 号

著作权合同登记 图字 : 01-2017-8097

Copyright©Simon Lancaster

First published in English by Palgrave Macmillan, a division of Macmillan
Publishers Limited under the title Winning Minds by Simon Lancaster.

This edition has been translated and published under licence from Palgrave
Macmillan.

The author has asserted his right to be identified as the author of this Work.
All rights reserved.

书名	影响力核能
作者	[英] 西蒙·兰卡斯特
译者	田金美 洪云
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	河北鹏润印刷有限公司
规格	880×1230 毫米 32 开 9 印张 205 千字
版次	2018 年 4 月第 1 版
印次	2018 年 4 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4221-5
定价	55.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028
电话	(010)64668676

目 录

引言

导读 / 3

影响力核能的秘密 / 7

第一部分 赢得本能脑——给人们带来安全感

导读 / 41

1 隐喻法则 / 49

如果领导者想获得他人的支持，那么不仅要学会运用隐喻，更要理解别人的隐喻。

2 形象塑造法则 / 81

形象是领导的一切，可以改变一个人的看法。

3 目标法则 / 95

有目标的人才能推动事情的发展。

4 移情法则 / 105

我们只有在理解他人的基础上才有可能与他人有关联。

5 微笑法则 / 115

实在很难对一个向我们微笑的人不回应同样的笑容。

6 呼吸法则 / 125

呼吸是影响和引导情绪的简单而有力的方法。

7 写作风格法则 / 131

一个人的写作风格可以传达出许多潜在信息。

8 名字法则 / 139

有人忘记我们的名字，或者叫错我们的名字时，我们会疏远那些人。

第二部分 赢得情感脑——满足人们的情感需求

导读 / 147

9 故事法则 / 151

故事讲述者天生有一种权威，故事给人留下的印象要比其他方式高出十倍。

10 个人故事法则 / 157

领导者的个人故事可以拉近听众与领导者的距离。

11 文化法则 / 167

聪明的领导者会通过创造文化来提醒人们所处的现状。

12 历史法则 / 173

历史总是充满了感人的故事，领导者可以运用这些故事来支持自己的论点。

13 价值观法则 / 181

领导者可以利用价值观影响员工，让他们更关心工作。

14 绝妙语言法则 / 187

找到属于自己的情感性语言，可以引起人们的共鸣。

15 奉承法则 / 195

好听的话谁都爱听，员工会因为你的赞美比以往更努力工作。

16 重复法则 / 201

重复，重复，重复。有了重复，没有人能忽视你的话语。

17 夸张法则 / 207

夸张可以满足人们的情感需求。

第三部分 赢得逻辑脑——在思维上取胜

导读 / 213

18 成三法则 / 219

由三部分结构组成的话语比四部分结构的话语更有说服力。

19 平衡法则 / 231

许多伟大的领导者经常以一系列平衡句子作为演讲的开场白。

20 韵律法则 / 243

在人们没有意识到自己被韵律影响的情况下，韵律强化了观点的可信度。

21 观点法则 / 249

改变人们立场的关键就是改变他们的观点。

22 数字法则 / 255

我们使用数字是为了构建强烈的观感和印象。

23 简洁法则 / 261

嗯，保持简洁。

后记 / 263

致谢 / 265

注释 / 267

Winning Minds: Secrets
From the Language of
Leadership

引言

导读

2012年7月26日，奥林匹克运动会在伦敦开幕，我和妻子露西以及另外的25万人在海德公园庆祝。那是一个完美的夏日：人们举杯庆祝，说唱歌手迪兹·瑞斯可高声吟唱着节奏猛烈的歌曲，然后，伦敦市市长鲍里斯·约翰逊摇摇晃晃地走上了舞台。看到这个政治家，人们不赞同地低语着，甚至有人高声大叫：“蠢蛋！”还有少数人掏出手机，按下了录音键。

要知道，我天生不是鲍里斯的粉丝。我大多数的政治经历来自于另一个约翰逊（艾伦·约翰逊）同事。但是，那一天的鲍里斯令我兴奋异常。仅仅3分钟，他就让充满敌意的观众变得十分亢奋、歇斯底里。他用的是大师级的领导力语言：

我的一生中，从来没有见过这样的情景。

这种兴奋是如此的高涨，我猜，涨得似乎连计量奥林匹克迷的盖格计数器^①的读数表都要爆了。

来自世界各地的人们在看着我们，在看着这个地球上最伟大的城市，对不对？

① 盖格计数器：一种用于探测电离辐射的粒子探测器。

来自世界各地的人当中，有些人不知道在过去的7年中我们为伦敦所做的一切准备。

我听说有个叫米特·罗姆尼^①的人，他想知道我们是否准备好了。

我们准备好了吗？是的，我们准备好了。

场馆准备好了，体育馆准备好了，水上运动中心亦已准备妥帖；赛车场准备好了，安保准备好了，警方随时待命，交通畅通无阻，我们大不列颠之队整装待发……他们准备好了吗？

这里会产生更多的金牌、银牌和铜牌，这么多的奖牌足以纾困希腊和西班牙了。

最后一个问题：我们能举办这场有史以来最盛大的奥林匹克运动会吗？

我们担心天气问题吗？不，我们不担心！

我们能击败法国队吗？能，我们能！我们能击败澳大利亚队吗？能，我们能！我们能击败德国队吗？我相信，我们能！

谢谢各位。祝各位尽享2012伦敦盛宴。谢谢各位的大力支持。

去网上看看视频吧——我是说真的。亲自去看看观众心情上的变化。听听他们最初的笑声，看看激情是怎样在人群中传递的。看看每个人是怎样和众人一起大声重复着“是的，我们能”。看看在最后时刻，人群是怎么不由自主地与众人一起鼓掌，开始大喊：“鲍里斯！鲍里斯！鲍里斯！”

露西和我也在狂喊着：“鲍里斯！鲍里斯！”突然我们停了下来，似

^① 米特·罗姆尼：美国第70任马萨诸塞州州长，曾角逐2008年美国总统选举，得到共和党提名。

乎意识到了什么。“哎呀，发生什么事了？”露西问道。“兴奋剂。”我回答她。是的，就是这样：这个演讲太有激情了，观众就像服了兴奋剂一样亢奋起来。鲍里斯的几句话就让每一个人心情激动：那么陶醉，毫无理由。到底发生了什么？我们知道吸食海洛因时大脑会兴奋成什么样。那么，我们来看看鲍里斯兴奋的大脑。

鲍里斯的演讲刺激了大脑中三个强大的化学兴奋剂的释放。第一个是血清素，提高人的自尊，让人感到自信、强大、有力。百忧解和其他抗抑郁药就是模拟它的效果，提高人的兴奋度¹。赞扬可刺激血清素的释放，所以鲍里斯就极力赞扬我们伟大的国家和我们伟大的运动员。

鲍里斯给观众带来的第二种兴奋剂是催产素，这是爱的兴奋剂，让人感觉温暖和安全。狂喜时就有这种感觉。当我们和他人有亲密感时，催产素就自然释放。这种亲密感可以来自和他人的接触、拉手、拥抱、做爱，甚至是听鲍里斯的演讲。鲍里斯不断地用第一人称把听众和他紧紧地联系起来：他的演讲中全是“我们”，而不是“我”。他没有像您想的那样，像某些政治家用“我们，保守党”，而是用“我们，大不列颠”这样的词。他还提醒我们要反对谁，这样就把我们紧紧地联系起来：反对那个优越感极强的米特·罗姆尼，反对那些南欧破产的国家。当然，还有德国。还有什么方法比提到德国更能把 25 万英国人团结起来更有用呢？

鲍里斯给观众带来的第三个兴奋剂是多巴胺。这是一种回报奖励性兴奋剂，让人自觉伟大。服食可卡因、海洛因，高速驾车时，人体就会释放这种化学物质。其释放量的多寡与我们的期望是否得到满足有关。鲍里斯的演讲超出了众人的预期：他没有得意扬扬地做政治演讲，而是给我们做了个充满激情的爱国演讲。他用上狂热的“奥林匹克迷”及“老朋友”一类的词，使我们激动万分。

因此，鲍里斯似乎是在演讲中突然注入了些狂喜、百忧解、可卡因、海洛因，甚至激素这样的兴奋剂。所以，那一天，海德公园里的人比观看1969年滚石乐队在此的演奏时还要兴奋。其演讲效果也相当神奇，每个人都感觉到团结、自豪和无敌。素昧平生的人就像老友一样互相问候，嚷嚷着：“鲍里斯，真不错！”还有：“真是神了！”那一波又一波的陶醉感就像听了一场摇滚乐或者福音布道。

但是，就在下一秒，就像往常一样，高潮后面紧接着就是低谷（这就是痛苦的老套路）。在低谷中，没有兴奋剂释放，只有让人萎靡的毒药，让我们感觉很糟糕。还好，这种糟糕的感觉在领导人物控制的范围内。因为低谷出现时，对下一个高潮的渴望也同样出现。当我们渴望高潮时，我们会指望谁？当然是上次让我们感受到高潮的人。

这就是吸引人们走向领导人的原因。人们渴望自豪，渴望彼此间的联系，渴望有目标的生活。人们痴迷着，就像吸毒成瘾的人那样，寻找着下一个方向。这就是大人物们利用的秘密契约，这就是大人物的力量，似乎对追随的人们说：“我会满足你们的情感需要，但是作为回报，你们要支持我。”契约就这么定下了。这就是领导力语言之根本。

影响力核能的秘密

2014 年圣诞节，我身处布雷肯比肯斯中心温暖舒适的红狮酒吧。酒吧里炉火熊熊，我坐在一张大大的皮质扶手椅上。我来这里是想完成一篇关于领导力演讲的定稿，但是没有取得多大进展。身边的一群人大大声地争辩着要中多少奖才可以不用工作。一个家伙转向我，问道：“100 万英镑的年利息是多少？”“3 万英镑？”我猜测。那个人笑了。“哈哈，你可以用 3000 英镑在梅瑟蒂德菲尔买幢房子了。”另外一个人插话道。“是啊，那另外的 27000 英镑你用来干吗呢？”更多的人笑了。他们邀请我加入谈话。

之后两个多小时的谈话就像一次近代史的旋风旅行：谈话从南威尔士要关闭的矿井谈到从中欧及东欧来的移民，还有伊斯兰国家的紧张局势。令我惊异的是很多谈话都评价到某些领导人：从阿瑟·卡吉尔（“那个皮包骨的瘦子最近在做什么？”）、玛格丽特·撒切尔（“她的眼里有恶魔存在。”）、麦克·赫塞尔廷（“他简直是左右逢源。”）、巴拉克·

奥巴马（“他们说他们可以在水上行走。”）、戴维·卡梅伦（“我想用颗子弹射穿他的眉心。”）、奈杰尔·法拉奇（“他是个新纳粹分子。这有什么关系呢？”）、艾德·米利班德（“纯粹是个小丑。”），一直谈到艾德·鲍尔斯（“他看起来就像在后背上胡乱塞了个菠萝。”）。

不管怎样，领导人激发人们巨大的情感力量，他们富有激情地、深深地影响着人们。现在全球对领导力有一种危机感。¹ 这次英国酒吧中的谈话就是明显的例证。不仅如此，南美的暴乱、中东的起义都说明了这点。这个世界需要领导者。没有领导者，文明的进步就会踟蹰不前。

伟大领袖的实质是良好的交流者。想想布兰森、奥巴马、乔布斯、罗迪克、撒切尔、布莱尔等大人物吧。只有良好的交流者才能称为伟大的领导者。但是现在很难进行交流，比以往任何时候都难。现在的人宁愿低下头看手机，也不愿抬起头仰视那些领导人。这是个必须要战胜的困难。

好在还有秘密的领导力语言：这是一系列在形态上、口头上已秘密存在了数万年的提示和信号，今天依然能决定谁可攀上商界和政界之顶峰。过去有很多人试图解构这种秘密语言，但只有现在，随着神经科学和行为经济学的最新突破，我们才可以明白无误地解释这种秘密语言的工作机制和原理。

本书是领导力语言的指南，为读者开启实用诀窍的宝库，帮助读者在演讲中变得更有效、更迷人、更鼓舞人心。

但是在获得那样的效果之前，还是先让我们离开威尔士的红狮酒吧，想象回到 2500 年前雅典的一个古老的酒吧：在那里，围绕着我们的是穿着宽大外袍的一群男人，啜着壶里的红酒，享受着我们刚刚在威

尔士参与的那种无稽之谈。坐下来吧，喝上一杯酒，嚼几颗橄榄。看看那个角落，看到那个正满脸认真地涂涂写写的人了吗？他就是亚里士多德。他正在写那本《修辞学》。

修辞

数千年过去，各种新技术、新变化出现了，但对我而言，亚里士多德的《修辞学》是交际艺术的终极版指南。很多人大肆赞扬马基雅维利和戴尔·卡耐基，但我还是坚信只有亚里士多德才是大师。《修辞学》不仅仅是一本科学演绎的书，还是一本有观察力的书，该书最不同寻常之处就是在人类文明还只是初初萌芽时，它就抓住了演绎的方法。

亚里士多德认为成功的演讲需要三个条件：德、情、理（您也会马上发现，成功的事情总是成三地出现……）。亚里士多德的三个条件在英语中分别有其意义。德指的是信誉，情指的是情感，理指的是逻辑，或者逻辑的形式（亚里士多德本人也坚持认为逻辑形式是唯一起作用的，哪怕它不是真正的科学逻辑）。

这是对的，是吧？因为德、情、理回答了一直萦绕在人们心头的三个用以衡量未来领导者的问题，也就是：“我能信任你吗”（德）；“我关心你所说的话吗”（情）；以及“你是正确的吗？或者，你讲的话听起来像是正确的吗”（理）。

成功的领导者需要用洪亮的“是”来回答每一个问题。就像樱桃树上的三个樱桃一样，只摘一个是万万不够的。您不可能仅仅依赖个人魅力，或者个人激情来引起听众的兴趣。您必须展示德、情、理三个方面

的吸引力。

这就像一张三脚凳：一条腿掉了，剩下两条也就撑不起整张凳子。如果人们不信任某个领导人（无德），他们就不关心该领导人所说内容（无情），也会怀疑其行文的真实性（无理）。同样，如果他们不关心这个领导人所说的话（无情），他们就不相信说话人的人格魅力（无德），也就不费心去听他怎样行文了（无理）。如果某个人说了完全错误的话（无理），就会给他的正直性蒙上阴影（无德），听众的情感大门也会随之关闭（无情）。

通过亚里士多德的修辞观，我们立刻了解到现代交际的问题所在：现代交际所有的焦点集中在怎样行文上，却没有考虑说话者的人格魅力或者情感魅力。事实上，我们一直在接受这样的教育：在演讲中要忽视这些要素，若在演讲中表现出情感，反而表明我们很不专业，谈及自己会让听众感觉我们太自我。但是，正如亚里士多德所说，这两个要素是很有必要的，它们处于目前领导力危机的核心地位。

根据目前的一些调查，只有 1/5 的人相信商界及政界领导人讲实话²，只有 13% 的人投入工作³，人们花在网络上的时间要比现实中和人打交道的多⁴。

修辞上的复兴有助于解决当前这种危机。我做出这样的判断不是因为热衷复古，而是因为行为经济学和神经系统科学的发展证明了亚里士多德的理论出乎意料的正确。

古修辞学遇上现代神经系统科学

好了，如果您不介意的话，我就带着您离开那个古希腊酒吧走向新