

轰动全瑞典的心理大师、沟通鬼才  
亨瑞克·费克塞斯强势来袭

# 影响力

[瑞典]  
亨瑞克·费克塞斯  
(Henrik Fexeus)  
著

张瑞瑞  
译

简单到  
不会失败的  
非暴力沟通  
技巧

# 法

THE  
POWER  
GAMES

Friendly Methods  
for  
Getting Your Way  
All the Time

# 则

高效的沟通让你事半功倍，  
不恰当的话语让你丧失机会

64个可复制、零基础、  
100%上手的高能技巧

图书在版编目 ( CIP ) 数据

影响力法则：简单到不会失败的非暴力沟通技巧 /  
(瑞典)亨瑞克·费克塞斯著；张瑞瑞译. -- 北京：中  
信出版社，2020.10

书名原文：THE POWER GAMES: Friendly Methods  
for Getting Your Way All the Time  
ISBN 978-7-5217-2194-2

I . ①影… II . ①亨… ②张… III . ①心理交往—通  
俗读物 IV . ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 166666 号

THE POWER GAMES: Friendly Methods for Getting Your Way All the Time by Henrik Fexeus  
Copyright © Henrik Fexeus 2013 by Agreement with Grand Agency, Sweden, and Andrew Numberg Associates International  
Limited, UK  
Simplified Chinese translation copyright © 2020 by CITIC Press Corporation  
ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

影响力法则——简单到不会失败的非暴力沟通技巧

著 者：[瑞典]亨瑞克·费克塞斯

译 者：张瑞瑞

出版发行：中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承 印 者：三河市中晟雅豪印务有限公司

开 本：880mm × 1230mm 1/32 印 张：7.75 字 数：130 千字

版 次：2020 年 10 月第 1 版 印 次：2020 年 10 月第 1 次印刷

京权图字：01-2019-7184

书 号：ISBN 978-7-5217-2194-2

定 价：54.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题，本公司负责调换。

服务热线：400-600-8099

投稿邮箱：author@citicpub.com

这本书献给

### 我的儿子米洛

他今年刚两岁，但是已经懂得利用“卖萌”施展影响力，  
在这一点上，很多人穷其一生也未必能做到。  
这本书介绍的技巧就是写给那些不知道怎么一边大笑一边吹泡泡的人的。

### 以及那些拧巴的人

他们觉得影响力这东西似乎有些上不了台面，而且无法接受，  
觉得沾上它绝无好事，但同时又觉得影响力非常有用，甚至有点儿迷人。

### 还有那些堪称高手的人

不论是在遥远的太空舱里，还是在一支小小的足球队中，  
哪怕只是要用弹弓打鸟，他们都会思考如何能搞定这件事，甚至想要控制每一件事。  
你可以把这本书想象成作用于实际生活的一块控制面板。

让我们开始吧！

# 前言

嘘……

请原谅我这么小声，请进！很高兴看见你，我一直希望出现在这里的人是你。没人看见你来这儿吧？最好回头确定一下。

一个人来的？

非常好。

欢迎！

如果你读到这里，说明你已经拿到这本书了，那么我要恭喜你。其实我在写这本书的时候，还不太清楚它出版后会是什么光景：也许有人把它买回家，再一把火烧了；万一这本书引起媒体的争论，

也可能被书店拒之门外。如果真发生这类事，那绝不会是表面看上去的那么简单。相信你也发现了，这本书仅提供给世上少数想阅读它的人。

如果你是普通员工，你的老板肯定不愿意你接触到这本书。如果你是老板，你的下属也不会想让你看到这本书。这么说吧，那些一旦超越你就能满足自己诉求的人都想一窥这本书，比如隔壁部门那个跟你竞争同一项预算的家伙，或是那个跟你看上了同一个姑娘的胆小鬼。

这本书非常适合地方政府官员阅读，比如负责游说的官员，以及那些以赚取你的支持为生计的官员。我不是想对这些行为说三道四，毕竟他们在拉你站队的事上可是劳心劳力。你的老板可能为学习关于逻辑和情感的复杂理论，报了演讲课程的班。营销公司可能花了大价钱做营销心理学调查。而所有这一切都是为了更好地取信于你。

基于此，这本书带着摧毁一切的力量，应运而生。

正如你所见，本书为你而生，旨在打破固有的平衡。我的目标是帮助你掌握得偿所愿的艺术，不论你是销售人员、律师、服务员、教师、医生、咨询师、学生、狗语者，还是其他任何行业的工作者。情感课程和心理调查或许很吸引人，或许很有乐趣，但它们真的是必要的吗？不如停止追随别人，不再理会别人想要什么。从今天开

始，做一个领导者吧。

任何游戏都有其隐藏的捷径，我要讲的“影响力构建”同样。老式的电视游戏和电脑游戏常常有一些不为人知的窍门，能够帮助玩家赢得游戏。这些窍门就隐藏在游戏中，它们是程序员悄悄加进去的，并没有公之于众。你在本书中学到的技巧也是如此。本书就是一整套捷径的集合，它们是人类心理中固有的，基于影响力法则，但了解它们的人却凤毛麟角。这些捷径乍一看毫无特色，你得凑近了才能看出它们的力量。我绝对不是无缘无故把事情变复杂的人。事实上，我很不喜欢给事情增加难度。就影响力构建而言，我们已经掌握了相当可观的简单技巧。与程序员隐藏在老式电视游戏里的捷径一样，影响力构建也遵循同样的原则：以最小的付出获取最大的回报。

不同于感化和劝说范畴的技巧，这个游戏里的心理学窍门是普通人几乎无法察觉的。你在本书中学到的规则不在人类意识“雷达”可监测的范围内，它直接作用于人类的潜意识。或许我可以这样形容：你的当下意识是你意识的一部分，它只专注于你当前正在阅读的内容。它是偏理性的，擅长分析和学习，而你的潜意识在你的整个意识中是负责情感和记忆的。最常见的施加影响力的方式均以意识为靶，却常常以失败告终。而在本书里，我们将会绕开意识分析和抗拒心理，使用一种不可见的操纵杆来控制其他方面，即人们的

情感和行为。

虽然“影响力”“影响力构建”这些字眼看起来有那么一点儿诱惑性，但是如果它们同时也让你联想起了胁迫、压迫和专横，那我也表示理解。这种想法其实是对施展影响力的一种旧式的、负面的、片面的看法。

对他人施加影响的能力有时也可以理解为权力，“权力”这个词可谓“臭名昭著”，因为大家通常认为权力会滋生腐败。心理学教授菲利普·津巴多曾通过一项惊人的实验验证过这一观点。实验将参与的70名学生随机分成两组，分别扮演犯人和狱警。仅仅数小时后，“犯人”就屈服于“狱警”的精神折磨。而扮演犯人和狱警的学生之前是朋友，唯一的不同就是一部分人突然被赋予了超越他人的权力。当然，事情并不总是如此戏剧化。当一个学生目睹自己的两位同学在体育课上有挑选队员的权力时，他很可能就目睹了权力的滥用。我近期就有幸亲眼观察到了这一现象：一个10岁小孩的父亲是某个游戏服务器的管理员，有一天这个孩子突然也获得了管理员权限，就可以决定哪个同学能登录这个网络游戏，哪个同学不能。

事实上，研究影响力的挪威学者琳达·拉伊（Linda Lai）已经证实，70%~80%的人一旦被赋予了超越他人的影响力，就会开始滥用这种特权，或做出一些有争议的行为。但是，上述所言均是基于过去关于影响力的使用，这跟本书要讲的影响力构建有着天壤之别。

在此影响力构建中，我想向你提供的是一种更有建设性的方法，而不是某种腐败性质的权力。正如我所说，这是一种基于影响力法则、使用影响力的新方法。任何人一旦掌握了它，他就会是发号施令的人。当你如设想的那样成功构建了影响力，任何身处其中的人都会觉得自己是赢家，没有人会觉得自己被利用了，大家都觉得自己得偿所愿，即使他们获得的其实正是你所希望的。掌控影响力构建会让你获得一种独特的影响力风格，让相关的人都觉得自己变得更强大、更积极了。如果听到这里，你仍然觉得这与你的生活方式背道而驰，那是因为还未曾有人向你细细讲述影响力的真正本质。

接下来要讨论的技巧贯穿我们行为和沟通的每一个环节，影响力构建基于两大基本法则：

第一点，我们要深入地理解沟通中影响他人思想和行为的方式。我们的措辞、身体语言及想法是可以触发对方的心理机制的。而当你认识到这种心理机制，并掌握了触发这种机制的方法，你就能发挥自己的影响力。

第二点，我们要坚定不移地相信，任何影响力如能结合对他人和他人利益的尊重，其结果都会事半功倍。在本书中，我会反复阐明，真正的影响力存在于人与人之间的互动，而不是凌驾于他人之上。当你有想要的东西或者想去的地方时，你会让别人帮你达成，但不是通过催眠或施压，而是因为他们自己也有这个需求——这就

是影响力构建的主要内容。

人们在使用影响力时常常会犯的一个错误，就是仅仅关注了这两个因素中的一个。他们可能专注于第二条原则——取悦于人，成了一个只关注他人需求的人，却从未坚持做自己。我们可以把这种人称为“克莱顿”，即电视剧《红矮星号》里的那位机器人服务员。还有一种人，他们只追求第一条原则，一直在试图按下那个正确的心理按钮，这使他们很容易陷入影响力带来的各种困境。如果你曾感受过某种影响力的使用让人像吞了一只苍蝇，或者某人在选队员时，刻意最后一个选你入队，仅仅是因为他有权这样做，那么很可能你就是碰到了这类人，我把这类人叫“乔治”。

如果你牢固掌握了这两种原则的实践知识，那你就比克莱顿、乔治或任何其他更加游刃有余地开展影响力构建。

如果你曾经看过我之前的书，那你一定知道我已经就这些方面做过阐述。事实上，我不仅仅探讨了这些理论，还尽可能地深入钻研了心理学的空白领域。我认为，目前我已经完全掌握了这其中的玄机。但即使我早已掌握了行为、影响力和心理机制方面的知识，我还是在几年之后才意识到，所有这些理论都可以汇聚成一个简单的行为体系：影响力构建。

据我所知，之前还从未有人发表过这套理论。或许是因为它很难被发现，需要人们退一步去看待问题。影响力构建并非深藏于洞

穴中、引各方趋之若鹜的存在，影响力构建本身就是洞穴。

对我本人而言，本书代表了我在此前写作基础上的全新探索。它并非对我之前作品的补充；正是之前的那些书，才让本书得以完整。当你领会了第一轮游戏且感到得心应手时，我会建议你不要再继续往下读，而是应该回过头去看看。你可以重新拿起你书架上的《读心》。到那时，你将会以一种全新的视角去看待这些书。如果你之前并未入手过这些书，那么你现在有足够的理由去买了。

最后，我想回答“是否有必要开展影响力构建”的问题。“我不想玩游戏，我只想做自己”——这种论调其实来自对影响力构建的误解。在本书的视角中，开展影响力构建并不意味着你要去装成另外一个人，或演一场戏，它仅仅需要你更加深思熟虑。它并非角色扮演，而更像一场象棋游戏。

每次你新认识一个人，最后一定会与其发展成某种特定的关系；在这种关系里，你会有特定的沟通方式并确立规则。这个规则不仅涉及决策，还涉及优先听取谁的意见。在这个层面上，你其实已经处在影响力构建当中了。任何人、任何一段邂逅都如此。

当然，你可以选择尽量远离这些游戏。但问题是，你无法做到真正远离。只要你身边的人在玩这个游戏，你就会被卷入其中，无论你乐意与否。但是，你并非只能任由摆布。你可以被动接受别人给你的那个角色，也可以主动掌控局面。影响力构建不拘一格，它

可以发生在任何一次交流中。问题的关键仅仅在于，你想要如何推进，这完全取决于你。你可以让别人替你决定，或者，你可以替他们决定。

好吧，或许最后一点听起来有点儿夸张了。

但是，请记住，影响力构建的技巧仅仅是工具，至于目的为善或为恶，还是要看你用它做什么。当你学习书里的技巧时，你就会发现，不论是在工作中、学习中，还是家庭里，影响力构建都可以发挥最大效果，它为促进协作和集体决策创造了最佳条件，让每个参与的人都乐在其中。影响力构建还可以帮助你警惕那些正在变成克莱顿或乔治的人，他们总在试图使用糟糕的、强迫性的技巧。这样，你就能在他们还没意识到的时候扼杀他们的企图。

为了表述得尽可能简单明了，我选择了影响力法则中可用于影响力构建的64个最佳技巧，然后分成了4个部分：（1）如何触发一种心理机制，进而创造一种特定的心理状态；（2）如何使用某种语言模式以影响他人的想法；（3）如何创造一种左右逢源的社交环境；（4）当有人阻碍了你时，应该做出什么反应。这些小游戏在实际生活中可以同时开展，但是一个一个来可能更容易操作。

我尽量以最务实、最便于操作、最简洁的方式来阐述这64个技巧。本书是一本完完全全的实操手册，如有下次，我们可以一起探讨更深层次的心理和哲学问题。影响力构建是真实生活的一部分，

这意味着，你越早掌握这些技巧，对你越有好处。

在正式开始阅读本书之前，请允许我先用几句话对这些游戏稍加概述：（1）影响力构建将会教给你施展影响力的技巧，使你获得战略优势，并传授你工具，帮助你抢先掌控局面；（2）成为构建高手后，周围的人也会渴望你赢，这是影响力构建固有的特点。你获得的快乐也会远超你的老板。

所以，让我们开始吧！

## 前 言 v

## 获取信任

- 1.1 不断重复，直至成真 005
- 1.2 增加可信度 008
- 1.3 切忌提供太多选项 013
- 1.4 留心最大化者 015
- 1.5 使用其人之道 017
- 1.6 敢于露拙，方得大成 020
- 1.7 满足对方的基本需求 023
- 1.8 强化或改变对方的观点 031
- 1.9 分散对方的注意力 032
- 1.10 塑造对方的自我意象 035
- 1.11 告诉对方项目已在进行中 038
- 1.12 影响更多人 040
- 1.13 利用从众效应 041
- 1.14 做出代表权威性的手势 043
- 1.15 保持冷静、自信、专注 047
- 1.16 设定好位置和坏位置 049

## 获取倾听

- 2.1 扩大你的词汇量 059
- 2.2 认同对方 060
- 2.3 不要用“但是” 062
- 2.4 变换“但是”的语序 066
- 2.5 善用因果关系 070
- 2.6 没有选择余地的“或者” 073
- 2.7 正确地使用“你” 075
- 2.8 多使用“我们” 079
- 2.9 积极倾听与回应 080
- 2.10 重复对方的话 082
- 2.11 转移谈话主题 085
- 2.12 打破对方的固有行为模式 086
- 2.13 呼应和引导 089
- 2.14 指出对方的问题，告诉他你有解决方案 094
- 2.15 唤起对方更多的情感 097
- 2.16 慎用雷区词汇 102

## 赢得好感

- 3.1 巧用便利贴 111
- 3.2 唤醒对方的回馈欲 113
- 3.3 赠送个性化的礼物 115
- 3.4 找到你与对方的相似之处 119
- 3.5 预先表达亲密 121
- 3.6 掌握附和的时机 123
- 3.7 借助移情建立关系 125
- 3.8 打招呼的小技巧 128
- 3.9 记住他人的小事 131
- 3.10 真诚地夸赞对方 134
- 3.11 大方地求助 138
- 3.12 谦逊待人 142
- 3.13 真诚道谢 145
- 3.14 设计自己的墓志铭 147
- 3.15 发现对方的需求 149
- 3.16 确定对方的思维模式 155
- 3.17 别让对方说“不” 159
- 3.18 观察对方的自我触摸 163
- 3.19 观察对方的嘴部变化 167
- 3.20 肢体语言的运用 169

## 破除障碍

- 4.1 勇敢应对他人的评判 177
- 4.2 重新获得谈话主导权 181
- 4.3 疏导对方的坏情绪 187
- 4.4 清除沟通障碍 192
- 4.5 考虑他人的利益 197
- 4.6 永远不可以说的话 198
- 4.7 对事不对人 202
- 4.8 找到共赢的解决方案 205
- 4.9 避免陷入情绪勒索的陷阱 209
- 4.10 调节冲突的妙招 211
- 4.11 直面打压，保持尊严 213
- 4.12 制订最佳备选计划 217

后 记 223

## PART 1

# 获取信任