<<影响力>>

在没看《影响力》这本书之前，我对影响力的见解很简单。以为就是个人魅力。在那里，我想举一个对我影响很深的事例。

小时候，我有个小伙伴，长得很灵气，样样事情都很强，玩耍也不例外。我虽然跟她很要好，但这并不能减弱我对她的羡慕跟嫉妒。当时有段时间流行玩公仔纸，有点类似于赌博，我在那一段时间，费尽心思从别的伙伴那里赚了很多，当宝贝似的。

我找来她跟我一齐玩，但是我从头输到尾，我的心里越来越生气，脸色也越来越难看，简直到了崩溃的边缘，最终我无比沮丧地把这几天赚到的全部家当都输给她了，就在她赢完我最后一张的时候，她慷慨地把赚我的全都还给了我，还把她自己所有的都送给了我。这些公仔纸在当时那段时间对小孩来说是很重要的，而且我输了，虽然心里极度不舒服，但我并没有无理取闹，还是相当淡定的。

不可否认，还是一个孩子的她，是多么聪明，在我面临失去一切的时候给了我两倍，即将厌恶她的时候，成功地转化成死心塌地的感动。

没看《影响力》之前，对影响力的理解是很感性的，以为特定的人，特定的情境，影响特定的人。

《影响力》把你对影响力感性的思考转变成了理性的理论指导。它克服了教材普遍通篇大论原理性很强读起来令人乏味的缺点，以通俗易懂的例。、妙趣横生的语言向我们传达能包罗万象的六条基本的心理学原理:互惠、投入和一致、社会认可、喜好、权威、匮乏。其中令我印象最深刻的是互惠原理。

互惠原理认为，我们就应尽量以相同的方式回报他人为我们所做的一切。由于互惠原理的影响力，我们感到自己有义务在将来回报我们收到的恩惠、礼物、邀请等等。互惠原理常常会把偿还的义务强加到我们头上，但我们从互惠原理中得利的时候还是占多数的。

互惠原理之所以能够成为如此有效的说服他人的工具，一个重要的原因就在于它所蕴藏的极大力量。在它的影响下，人们很轻易地就会答应一个在没有负债心理时必须会拒绝的请求。即使是一些平时颇具影响力的因素，与它一比也会相形见绌。

相互退让是利用互惠原理来使他人答应自己的请求的另一种方式。与给人一点好处然后要求他们回报的直截了当的方式相比，这种方式比较微妙，但有时候却更加致命和有效。妥协也能够是一个互惠的过程，因此人们能够先主动做出一个让步，以迫使对方也做出让步，从而到达自己的目的。这个简单的技巧能够称为拒绝退让策略

如同我上面所说的事例正是影响力中互惠的结果，这是一种共赢的智慧。

心理学是博大精深的，同时它不是工具性的东西，见效的时间没那么快，影响力也并不是一种技巧性的东西，有很深的内涵和复杂性，需要人慢慢地揣摩领会，在运用中得到深切体会，一旦熟能生巧时你就可信手拈来运用自由，那时的感觉是很美妙的。