

活用影響力六大原理

運用六大原理來提升你影響同事、客戶、廠商、上司的成功率



01 互惠原理

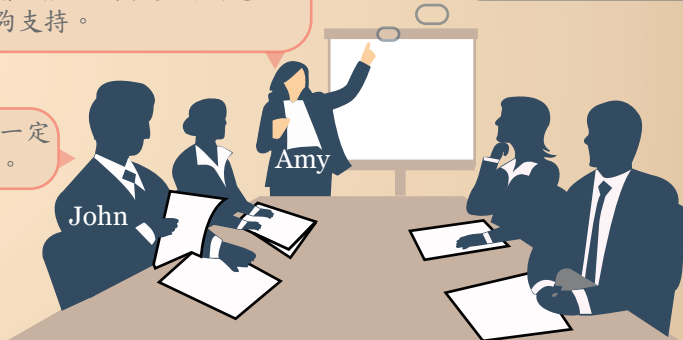
知恩豈能不報？

接受他人給的好處後，人的心理就會產生虧欠感。

剛才Amy提的想法很有價值，一定能夠提升銷售量，我願意支持。

我有一個能增加產品銷售量的新想法，希望大家能夠支持。

John真好願意支持我的想法，下次有機會一定要幫他。



互惠原理應用範圍：免費樣品、免費諮詢、幫忙客戶、會議中贊成同事想法、禮物(贈品)。

02 承諾和一致性原理

開始就拒絕，比最後想反悔容易— Leonardo Da Vinci

人人都有一種言行一致的驅力，一旦我們採取某種立場，我們就會碰到內心或外部的壓力，使我們按照承諾說的那樣去做。

本次訂單的數量可以同意100,000件嗎？

那將訂單數量減為20,000件，另外80,000件待交完貨後再談？



你們公司是新的供應商，我們沒辦法同意這個數量。

20,000件數量較少，風險較低，可以同意。

2周後...

OK!

產品品質良好，後面再下100,000件訂單。



一旦我們做了一個決定，我們就不喜歡改變。

03 社會認同原理

當所有人想法都一樣時，沒有人會再細思考— Walter Lippmann

在判斷何為正確時，我們會根據別人的意見行事。

你們是公司資深的主要幹部，很多員工都願意聽你們的，這次公司有一項重大策略變革，需要你們的支持跟協助。

這次公司策略變革將影響很多人的權益，要先找幾位意見領袖溝通。



我認為對公司有利，我們願意支持。

認同

同意

公司的主要幹部都已支持這個變革了，這個改變對大家應該有利，我們也願意支持。

認同

接受

支持

同意



對那些感到不熟悉、不肯定的人來說，社會認同最有說服力，因為這些人必須觀察周圍的人，尋找自己該怎麼做的證據。

04 喜好原理

辯護律師主要的任務就是讓陪審團喜歡他的客戶—Clarence Darrow
我們總是很容易答應自己認識和喜歡的人所提出的要求。

我覺得Ann的工作態度和效率很好，很值得讓我們學習。



Josh前陣子讚美你的工作態度和效率很好。



Josh真的認同我的表現，下次有機會也要幫忙他。

應用：主動找與別人的共通點、發自真誠的讚美、名人代言、建立正面的關連…等。

05 權威原理

聽從專家—Virgil

只要有權威說了話，本來應該要考慮的問題就變得不相關了。

經理，我想先跟您討論明天開會的內容，我需要您的支持。



我覺得Cindy的想法對於公司有很大的幫助，值得試一試。



應用：運用專業知識、人脈、資源協助他人，在他人心目中你的影響力就會增加。

06 稀有性原理

不管什麼東西，只要你知道將會失去，自然不捨得—G. K. Chesterton
機會越少見，我們的自由也會隨之喪失，價值似乎就越高。

我們上海分公司需要一位有才能的人去協助開拓新市場，只有一位名額，你們有誰願意去？



只有一位名額，我當然要去。

應用：工作分派、職位晉升、限額參加、限量發售、限時搶購、封鎖資訊…等。

如果你正在做有關影響力課程的計劃，歡迎諮詢黑真人才發展公司，以提供您完整的解決方案。