

从此以后，TA就跟着你了

# 影响

## 你想影响的人

获得财富、地位、感情的行动指南

刘彦章 编著

有史以来最高明的**引导法则**和**双赢技巧**

职场男女要学的**晋升艺术**，**卓越领导者**的**必备素质**

**简单、靠谱、高效的影响力，**

适用于：人际交往、企业管理、公关危机、情感沟通、自我完善等。

光明日报出版社

# 影响

## 你想影响的人

刘彦章 编著

光明日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响你想影响的人 / 刘彦章编著. —北京: 光明  
日报出版社, 2014.7

ISBN 978-7-5112-6426-8

I. ①影… II. ①刘… III. ①心理交往-通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 083361 号

## 影响你想影响的人

---

著 者: 刘彦章 编著

---

责任编辑: 毛文丽

责任校对: 傅泉泽

装帧设计: 嫁衣工舍

责任印制: 曹 净

---

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区珠市口东大街 5 号, 100062

电 话: 010-67078231 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E - mail: [gmcbs@gmw.cn](mailto:gmcbs@gmw.cn) [maowenli@gmw.cn](mailto:maowenli@gmw.cn)

法律顾问: 北京天驰洪范律师事务所徐波律师

---

印 刷: 固安县保利达印务有限公司

装 订: 固安县保利达印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

---

开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 229 千字

印 张: 15.25

版 次: 2014 年 7 月第 1 版

印 次: 2014 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-6426-8

---

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

## 前 言

你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐，买下一堆昂贵却又经常用不上的东西？为什么我会答应别人原本不想答应请求？有时，听到同事抱怨连续加班，导致腰酸背痛。可是没过多长时间，你也开始感觉腰酸背痛起来。这些都是别人对你影响的结果。生活中每时每刻都在上演一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就会有博弈，有博弈的地方就离不开影响力的作用。

人性恶？人性善？人的思想来自何处？此时此刻别人在想什么？凡此种种，都需要你对他人了解。或许你资金不如人，实力不如人，这并不决定你在实际生活中就会落败，只要你能掌握人的心理，巧妙地对他们施加影响，就一定能获得胜利！影响力能让你正确引导他人、正确面对生活，让你的人生精彩无限！

人应该了解自己与他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。

如果你正在职场打拼，你就要懂得如何与你的上司、你的同事搞好关系。在你埋头苦干、挥汗如雨的时候，你也要懂得如何得到老板的赏识，同时又能与同事相处融洽。要知道每个人都能获得幸福和激动的工作体验，巧妙地用好影响力，你就能像水一样涤荡污垢、自我完善。

如果你是个企业管理者，你就要懂得如何提高员工的工作积极性与工作满意度。这不仅需要你对于人的共性与员工个性的把握，还要你对他们积极地引导，正确地施加影响力。这样才能够让你的下属心甘情愿地听命于你，并且乐此不疲地去完成任务，你自己则收获了一个“管理到位”的好名声。制胜策略就在影响力上，作为管理者，你就要懂得激励、授权，并且知道

## 影响你想影响的人

如何为员工创造良性的竞争环境,使得团队创造出最为高效的业绩。

身为女人,你就要懂得如何识别男人,如何鉴别坏男人而让自己少吃亏。要懂得如何让你的恋人或是老公心无旁骛,只对你一个人真心,让自己成为受宠爱的人。

身为男人,你要懂得如何让自己的事业顺遂,如何找到合适的伴侣,如何良好地与身边的人交往。这些都需要你对人性的了解,对他人心理的把握,更需要你积极地对其施加影响力。

当你了解了影响力法则,就好比是抓到了阿拉丁神灯,不管你想什么、要什么,只要是你真正想实现的梦想,都必将一一成真。这就是所谓的“美梦成真”、“心想事成”。伴随着你对影响力法则的深入了解,“美梦成真”、“心想事成”将不再只是祝贺语,也不是所谓的痴人说梦,而是真真切切存在于宇宙间获得成功、财富、健康、快乐的秘密。

本书是从生活、职场、恋爱婚姻三个方面来洞察人性,读懂人心,正确地影响他人。作为一本成功励志的书籍,内藏丰富的知识和挑战。它寓深刻道理于平实的语言,潜移默化之中让你从心理学的角度重新思考世界、理解人性。本书教你如何巧妙地应用影响力法则完善自己,并积极引导他人,从而获得成功。

# 目 录

## 生活篇

### 第 1 章 想要影响他人,先做个受欢迎的人

人活一张脸,树活一张皮。人人都有一张脸,是脸都会要面子。所以,我们与人交往,必须时刻顾及他人的面子。替他人挽回了面子,他会衷心感谢你,喜欢你。

用赞美激发他人的潜能 004

说话有分寸,不揭人之短 006

投其所好,别人自会欢迎你 008

给他人面子,为自己储存人脉 010

替别人着想就是替自己着想 012

美丽的谎言创造美丽的世界 014

从背后赞美去影响他人 016

### 第 2 章 别人对你的态度在于你给别人的印象

绝大多数人都知道首因效应。知道与人初次见面时,第一印象很重要。因此,如果是找工作去面试,我们会理发、整装、化妆,以求给人留下良好的第一印象。

第一印象是长期交往的基础 022

结尾圆满使好印象持久 024

- 重复话语,加深别人对你的印象 026
- 同步行为,让你们的心挨得更近 028
- 见面时间长,不如见面次数多 030
- 用良好的品质修饰能力的不足 032
- 两只眼睛看人,不以偏概全 035

### 第3章 提高亲和力,为你的影响力加分

印度诗人泰戈尔曾说:“当我们最为谦卑的时候,便是我们最接近伟大的时候。”一个人无论你的知识多么丰富,口才多么犀利雄辩,能力多么卓然出众,都应该时刻以谦恭的态度严格约束自己。

- 承认缺陷,让别人觉得你很真实 040
- 牢记,并见面喊出对方的名字 042
- 态度谦卑的人最接近伟大 044
- 帮助他人虽好,但不可过头 045
- 低调做人不张扬,礼让光环不居功 048
- 善于倾听,让你显得更具亲和力 050
- 感兴趣的话题让彼此走得更近 052

### 第4章 找准影响的支点,让他人无法拒绝

示弱不应该只表现在嘴上,有时还要表现在行动上。自己在事业上处于有利地位,获得了一定的成功,在面对某些小利益的时候,即使有条件和别人竞争,也要尽量回避、退让。

- 求人办事,没钱没利不可没方法 058
- 鸟笼效应,让他做你希望的事 060
- 头羊效应,你只需驱赶那只领头的羊 062
- 示弱的力量,同情心引发同理心 064
- 引发好奇,成就强大的影响力 066

## 第5章 良好的人际关系,使你的影响面更广

幽默是才华与智慧的闪光,是交际语言的“润滑剂”。它能使语言生辉,使交际气氛轻松、活泼接受。接纳幽默的人,容易喜欢别人;表达幽默的人,容易被他人喜欢。

- 人际影响法则知多少 070
- 培养主动意识,积极提升人际影响力 072
- 同理心是人际关系更上层楼的良方 074
- 检讨自己的行为以增加交友的砝码 076
- 谈吐幽默,为你的人际魅力值加分 079
- 测一测:你的影响力指数 081

## 工作篇

### 第6章 积极影响你的上司,成为他身边的“大红人”

人类有对抗权力的本能,这是潜意识的畏惧所产生的对抗行为。然而,一个员工如果与公司方面一贯持相反意见,就永远无法与公司高层保持一致、合作默契,因而也就不会得到重用。

- 维护上司的尊严是影响上司的第一步 088
- 把功劳让给上司也是功劳 090
- 赢得上司的好感,投其所好影响他 093
- 与上司保持亲近,不离不弃地影响他 096
- 影响上司不能越过底线 098
- 替上司保守秘密,不说不该说的 100

### 第7章 善于影响你的下属,让下属追随你鞍前马后

一个成功的领导者之所以成功,不仅在于他手中握有的权力,还在于他自身所散发出的领导魅力。大多数成功的领袖,他们自身好像一块磁铁,深深地吸引着别人矢志不渝地追随。

- 做个有影响力的领导者 104



- 能力决定影响力,用你的专长征服员工 106
- 表率激发影响力,以身作则行胜于言 108
- 魅力体现影响力,提高非权力影响力 111
- 在潜移默化中影响下属 113
- 塑造领导力,多培养点“领袖气质” 117

## 第8章 机智影响你的同事,营造如鱼得水的职场关系

不论职位高低,每个人都有自己的工作范围和责任,所以在职场上,切莫喧宾夺主。记着永不说“这不是我分内的事”之类的话。过于泾渭分明,只会破坏同事间的关系。

- 同事相处,若即若离最相宜 120
- 出语谨慎,莫让说话影响了关系 122
- 表现有度,谦恭为人提高你的人气 124
- 异性交往,一种距离一种美 127
- 和谐法则,玩笑不能随便开 129

## 第9章 作出有远见的决策,开启共同的愿景

不畏浮云遮望眼,只缘身在最高层。成功者需要站得高、望得远,要善于掌握事物的发展规律,按照事物的连续性、因果性,预见它的发展趋势。

- 运筹公司之中,决胜企业内外 132
- 制定目标,用目标影响你的未来 135
- 深谋远虑,站得高才能望得远 137
- 迅速决策产生迅速的影响力 139
- 让远见成为你的人生财富 141
- 先人一步,磨炼你的先见之明 143

## 恋爱婚姻篇

### 第 10 章 给恋爱布好局,情场不输人

女人应该明白,在男人面前一味地逞强只能让事情变糟。事实上,女人只要得到丈夫的忠贞和疼爱就是最大的幸福和成功,何兴事事争强好胜呢?

- 主动出击,果断抓住你的爱 148
- 练就一双慧眼,找准你的另一半 149
- 直抒胸臆,让爱情纤尘不染 152
- 松绑爱情,多给他一点自由 153
- 恋爱有分寸,男女才幸福 156
- 以示弱的方式演绎爱情的美好 158
- 给他温暖,满足他的恋母情结 160

### 第 11 章 读懂女人那点心计,看破男人那点心思

恋爱很有些像拉锯战。一方热情上来了,另一方却显得有些冷淡(不如那一方热情),而当一方交心丧气时,另一方却出人意料地“热情”起来。这就是“爱情力学”支配男女心理的奥秘。

- 甜言蜜语,用女人爱听的话影响她 164
- 爱她就给她充分的独立权 165
- 贫嘴,让女人心花怒放的影响力 168
- 让男人着急,激发他对你的爱 169
- “坏女孩”对男人的影响更深 171
- 耍小心眼,你得到的会更多 173

### 第 12 章 影响有方法,让你们的爱地久天长

再真挚的感情也经不起猜疑。猜疑是一个可怕的心理误区和一片阴暗的沼泽地,一旦陷入,几乎不能自拔,使人失去理性,失

去爱情与婚姻。

恋情“曝光”，不给他另结新欢的机会 178

坦诚相告，不让他对你生疑 179

增强神秘感就是增加吸引力 181

为爱情加一点醋，他会加倍珍惜你 182

诚实宽容，恋爱双方才会幸福 184

### 第 13 章 婚姻是女人的事业，如何成功找准另一半

对于子女，父母既要谆谆教导，也要及时提醒，因为子女们毕竟还年轻，经历得少，有些事看得不透。而父母恰恰相反，他们拥有丰富的阅历和经验，能为子女提供最有参考价值的建议。

倒贴很平常，但要找对人 188

父母把关，子女不误入歧途 189

直言不讳，大声说出你的爱 191

嫁给一个男人前，要多方面考察他 194

做一个柔情似水的女人 196

### 第 14 章 夫妻互相影响，婚姻幸福和谐

夫妻之间需要互相欣赏。夫妻之间想要长久保持如胶似漆的感情，就要学会发现和欣赏对方的长处，要善于肯定对方的成绩，任何人都不含排斥真诚欣赏自己的人。

做聪慧女人，不做无谓牺牲 200

彼此包容，婚姻才得以延续 202

在互相欣赏中，开心度过每一天 204

优势互补，夫妻才能情投意合 207

求同存异，黄皮肤与蓝眼睛联姻 210

永远不说“离婚”等敏感的词 212

## 第 15 章 婚姻如花,夫妻要共同为其保鲜

爱情能够走多远,要看心能走多远。心枯萎了,麻木了,爱情自然也就走不远了。而这,和婚姻无关。婚外恋并不少见,婚姻只是在爱情之上多加了一份责任,而用责任才能束缚的感情不是爱情。

把短暂分离演绎成一种生活方式 216

营造浪漫,让爱情永不褪色 218

亲昵,幸福婚姻不可缺少的调味剂 220

共同的兴趣,让两颗心挨得更近 223

保持距离,在神秘中绽放你的魅力 225

婚姻是一场长久的谈话,知音才能知心 228

生活篇



## 第 1 章

# 想要影响他人,先做个受欢迎的人

人活一张脸,树活一张皮。人人都有一张脸,是脸都会要面子。所以,我们与人交往,必须时刻顾及他人的面子。替他人挽回了面子,他会衷心感谢你,喜欢你。

## 用赞美激发他人的潜能

生活需要赞美。一句真诚的赞美，能让一个困顿中的人精神振奋，继续踏上坎坷的道路。同样，一句尖刻的批评，会使一个进取中的人心灰意冷，陷入绝望的境地。能够让别人高兴，那么你就是一个人受欢迎的人。

学会真诚赞美，对生活、对工作、对事业，都是有益处的。赞美了别人，别人也会适时地回报，这会使我们生活愉快、工作顺利、事业有成。

适度地赞美别人，别人会更加愿意接近你，使你顺利达到自己的目的。

不仅如此，真诚的赞美还可以调动对方的积极性，激发他们的潜能，使他们做得更多、更好。对于那些自卑的人来说，赞美可以改变他的心态，甚至改变他的一生。在学校中一些学习成绩差的孩子，因为教师无意中的一句赞美变得勤奋好学的例子比比皆是。一位教育学家曾在期刊上发表文章说：“教师不应在学生的作文本上画满批评的标志，应当找一两处体现学生优点的地方，进行表扬，这样学生的积极性会更大地被调动起来。”

我们强调赞美的效用，并不是言而不实的夸夸其谈，它是有科学根据的。行为科学家对此曾进行过研究，其结论与我们所说是相吻合的。

如果一种行为总是迅速产生一个愉快的结局，那么任何人都倾向于重复这种行为。为了证实这一点，行为科学家们已经进行了不计其数的实验。在一项实验中，若干名小学生被分为三组，并连续五天进行算术测验。一组学生自始至终得到老师对他们前次测验成绩的表扬，另一组一直得到批评，而对第三组老师却采取不闻不问的态度。

不出所料，一直得到表扬的学生成绩大大提高；受到批评的学生也有所提高，但不太明显；被忽视不理的学生，他们的分数几乎毫无长进。令人感兴趣的是，最聪明的孩子无论受到表扬还是批评都能有所进步，而学习能力差一些的学生则对批评的反应不佳，他们需要以表扬为主。然而也



就是这些孩子们,在一般的学校里,很少得到适当的鼓励和表扬。

如果你想要影响他人,让他为你多做些事,你可以按照这个原则去做:赞美与你交往的每个人,称赞他们的想法、建议和聪明才智。这样,你会获得他们的信任、忠诚和支持。

如果对同学说:“真诚感谢你的合作,你做得太棒了。”那么,他会乐意和你进一步合作,并在合作中做得更好。

如果对员工说:“继续努力,你一定会成为出类拔萃的人。”那么,他就会把工作做得更好。

如果对一位从事代理业务的顾客说:“对于销售这类产品,您真是眼光独到!这一定会使您的顾客源源不断,销量大增。”那么,这位顾客可能会订购更多的产品。

赞美别人,不过是片刻之间的由衷之举,而受益者会获得长久的幸福感,我们也会从中获得回报,何乐而不为呢?

赞美能激发人的自尊,当一个人受到夸奖之后,就会不自觉地变得愉悦起来,并会努力保持这份荣誉,同时也会喜欢那些夸奖自己人,这时,彼此间的距离感就会缩短。因此,养成赞美别人的习惯对改善人际关系有极大的帮助。如果没有赞扬和鼓励,任何人都会丧失自信。可以说,大家都有一种双重需要,即被别人称赞和去称赞别人。

每个人都期望得到肯定,当他人肯定自己时,总会觉得自己的存在充满了价值,那么平心静气地想一想,别人也需要你的赞美。更何况,多说一句赞美的话可以让人快乐,而不需要花发一分钱,你又何乐而不为呢?

真正的赞美,是有根据的。如果言过其实,或言不由衷,也就可能会变成“拍马屁”了,对方也会怀疑你的真实目的。所以我们在赞美他人的时候,需要根据客观实际,适当地赞美他人。

唯有实事求是地去赞美他人,才能抓住对方的心,才能获得对方的好感,改善人际关系。

赞美他人要得体,首先要让人乐于相信和接受,不能把傻子说成是天才,如果我们对一位清洁工这样赞美:“您真是一位成功人士啊!您具有非凡的气质,您是一位伟大的人!”对方一定会认为我们精神有问题,因