

你与贝多芬、达芬奇、乔布斯相比，只是缺少施展自己影响力的技巧

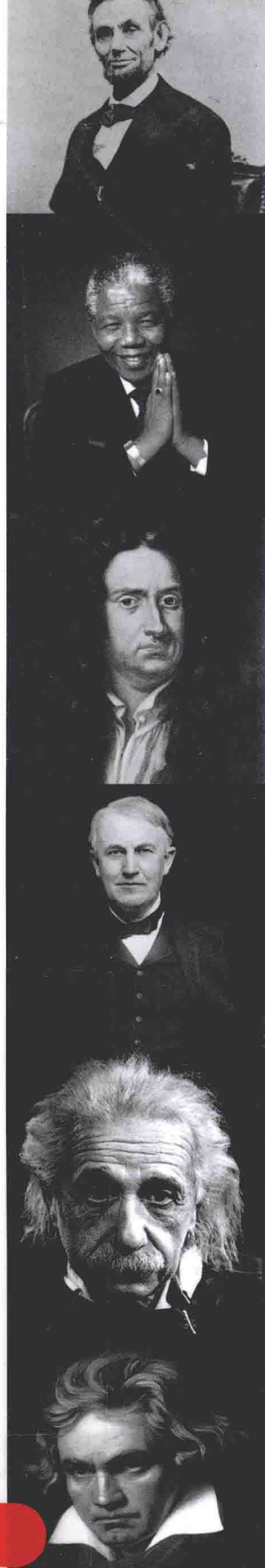
超级影响力

献给内向者的
10堂影响力训练课

刘艳梅◎著

世界上70%具有影响力的人，都是性格内向者

中层领导、销售员、媒体人、公务员、学生……从被影响到影响别人，只有这本书的距离



 中国工信出版集团

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

世界上70%具有影响力的人，都是性格内向者

超级影响力

献给内向者的
10堂影响力训练课

刘艳梅◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

超级影响力：献给内向者的10堂影响力训练课 / 刘艳梅著. — 北京：人民邮电出版社，2015.9
ISBN 978-7-115-40087-1

I. ①超… II. ①刘… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第172531号

内 容 提 要

影响力，为你所用。你是想被别人影响，还是更愿意影响别人？这本书通过解答如何找到自己的影响力，如何施展影响力，如何从细节处展现自己等问题，帮助你掌握影响别人的技巧。如果你认为自己是外向性格，那么读了这本书能让你在朋友圈中更有威望；如果你认为自己是内向性格，那么读了这本书将为你打开一个全新的世界。

-
- ◆ 著 刘艳梅
责任编辑 吴 斌
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：13 2015年9月第1版
字数：190千字 2015年9月河北第1次印刷
-

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号



目录



第一章

影响力，你真的了解吗

影响力，从何而来 // 012

因为全情投入，所以影响力十足 // 015

影响力的加油包：亲和力 // 018

打造良好心态，引爆影响力 // 020

安慰剂效应VS影响力 // 023



第二章

为什么你无法展现影响力

别让身体不适降低你的表现 // 026

别让焦虑折损了影响力 // 029

觉察削弱影响力的不良心态 // 033

三步扫除影响力障碍1：为“不适感”正名 // 036

三步扫除影响力障碍2：中和 // 039

三步扫除影响力障碍3：改变对现实的认知 // 044

通盘整合三个技巧 // 048

最后的底牌——与不适感和平共处 // 050

克服抗拒心理，恣意施展影响力 // 053



第三章

影响力，从心出发

由视觉想象引发影响力 // 056

视觉想象，该怎么使用 // 060

为影响力加分1：感恩 // 063

为影响力加分2：善意 // 068

为影响力加分3：对自己好 // 072

肢体语言：由外而内的影响力修炼方法 // 077

那一刻，你就是全世界最具影响力的人 // 080



第四章

选择属于自己的“影响力style”

专注型影响力——临在感与信心 // 084

远见型影响力——信念与信心 // 086

仁慈型影响力——亲和力与信心 // 088

权威型影响力——地位与信心 // 090

四种类型的影响力，怎么用才合适 // 093

找一找自己 // 096



第五章

一见面就留下好印象

施展影响力，打造绝佳第一印象 // 098

部落服装，带来超凡影响力 // 100

你不知道的握手学问 // 103

关于寒暄的影响力学问 // 107

优雅退场的影响力学问 // 110



第六章

一开口就吸引人

倾听的艺术 // 114

说正面的话题，在美好的氛围中 // 117

大方接受赞美，提升亲和力 // 120

图像化语言，提升影响力 // 123

说话时的影响力注意事项 // 126

调整说话的声音，提升影响力指数 // 128



第七章

举手投足间征服他人

肢体语言的魔力 // 132

模仿对方的肢体语言，创造亲切感 // 134

尊重对方的个人空间 // 139

眼神，你的灵魂之窗 // 142

像大猩猩一样抢占空间 // 146

庄严姿势的宁静力量 // 150



第八章

让影响力逆流而上

将难缠的对象各个击破 // 154

因为帮了你，所以你才是他喜欢的人 // 156

不可抵挡的赞美 // 158

必须警惕的愤怒 // 160

传达坏消息 // 163

如果批评是必须的，那就好好准备 // 166

事情出错时影响力的逆转之战 // 169

危机时期，大展影响力 // 172



第九章

成为最有影响力的演说者

说服的影响力，从演说词开始 // 176

得体的个人形象成就十足的个人影响力 // 179

释放影响力——舞台就是我的家 // 181

让亲和力为影响力加分——炉边谈话 // 184

沉着自信，才能使听众信服你的观点 // 187

呼吸、停顿、慢下来 // 189

演说途中犯了错，怎么办 // 192



第十章

影响力的和平与战争

当影响力遭遇了嫉妒 // 196

高处不胜寒 // 201

影响力带来的恐惧 // 203

别用放大镜检视苦恼 // 206

世界上70%具有影响力的人，都是性格内向者

超级影响力

献给内向者的
10堂影响力训练课

刘艳梅◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

超级影响力：献给内向者的10堂影响力训练课 / 刘艳梅著. — 北京：人民邮电出版社，2015.9
ISBN 978-7-115-40087-1

I. ①超… II. ①刘… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第172531号

内 容 提 要

影响力，为你所用。你是想被别人影响，还是更愿意影响别人？这本书通过解答如何找到自己的影响力，如何施展影响力，如何从细节处展现自己等问题，帮助你掌握影响别人的技巧。如果你认为自己是外向性格，那么读了这本书能让你在朋友圈中更有威望；如果你认为自己是内向性格，那么读了这本书将为你打开一个全新的世界。

-
- ◆ 著 刘艳梅
责任编辑 吴 斌
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：13 2015年9月第1版
字数：190千字 2015年9月河北第1次印刷
-

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号



前言

内向者VS影响力

瑞士著名心理学家荣格提出的内向和外向理论是心理学中非常有名的类型论。在这个世界上，外向的人和内向的人的比例为3：1，即人们生活在一个由外向的人创造的世界之中。

在大众生活中，人们更喜欢外向的人，外向的人似乎拥有更多的影响力，他们似乎一踏进房间就能将众人的目光吸引过来。而内向的人讨厌参加集体活动，讨厌在群体中发言，甚至在人数较多的房间中会冒冷汗。内向的人像一条离水之鱼，游离在外向的人的海洋之中，影响力看起来似乎与他们无关。

身具影响力让人们无比向往。因为那代表着拥有更多的交往机会、赚更多的钱，但压力却更少。可是性格内向的人常常认为自己与影响力无缘，为此，他们感到羞愧、绝望。

其实，心理学认为内向和外向是处于能量连续体的相反两段。处于连续体偏内向那一段的人倾向于向内获得精力，而处于连续体偏外向那一段的人倾向于向外获得精力。内向不是缺陷，更不是病态，只是获取能量的方式不同。内向的人常常需要独处以恢复精力，需要偶尔与周围的人分开休息一会儿。

近年来，心理学家通过大量的研究，证明影响力是众多非语言行为的结果，不是天生的、神奇的外向的人的特质。影响力由心发出，出自于真诚，它是一种结合正确的心态、适当的肢体语言和行为所展现的一

致性感受。换言之，性格内向的人，也可以通过塑造良好的心态、展现恰当的肢体语言和行为以获得影响力。

如果你是一位内向的职场新人，与你同进公司的其他人已经成为上司和同事眼中的“红人”，已经抓住了晋升的机会，而你却依旧一看到同事就紧张，在他们面前小心翼翼，大气都不敢出一声，你就应该来阅读这本书。

如果内向的你身居高位，却苦于找不到合适的方法吸引优秀的人才加入你的团队，与你同舟共济，就应该来阅读这本书。

如果因为内向的个性而感到羞愧，甚至绝望地以为自己就是一个没有影响力的人，那么，请来阅读这本书。

安静的人常常拥有超乎寻常的影响力。浅浅的河水奔腾不已，较深的湖水波澜不惊。

世界上70%以上的有影响力的人其实是性格内向的人：甘地、邓小平、林肯、曼德拉、普京、爱迪生、牛顿、爱因斯坦、贝多芬、达芬奇、比尔·盖茨、村上春树……就是入选CNBC“过去25年来最具影响力人物”的乔布斯，也是一个内向者。

影响力可以通过学习获得。那些内向但拥有影响力的人都是通过努力练习、步步积累而练就的。只不过人们看到他们的时候，恰好是他们将影响力展现到巅峰的时刻；而在生活中，他们并非一如他人看到的那般充满影响力。

简单地说，只要你愿意，即使你内向，也可以具有非凡的影响力，成为像“乔布斯”一样的人。

本书将社会学、心理学领域的研究成果转化成了实用的方法指导，只要按照介绍的方法去练习，内向的人也会看到自己的非凡影响力。

刘艳梅

2015年5月



目录



第一章

影响力，你真的了解吗

影响力，从何而来 // 012

因为全情投入，所以影响力十足 // 015

影响力的加油包：亲和力 // 018

打造良好心态，引爆影响力 // 020

安慰剂效应VS影响力 // 023



第二章

为什么你无法展现影响力

别让身体不适降低你的表现 // 026

别让焦虑折损了影响力 // 029

觉察削弱影响力的不良心态 // 033

三步扫除影响力障碍1：为“不适感”正名 // 036

三步扫除影响力障碍2：中和 // 039

三步扫除影响力障碍3：改变对现实的认知 // 044

通盘整合三个技巧 // 048

最后的底牌——与不适感和平共处 // 050

克服抗拒心理，恣意施展影响力 // 053



第三章

影响力，从心出发

由视觉想象引发影响力 // 056

视觉想象，该怎么使用 // 060

为影响力加分1：感恩 // 063

为影响力加分2：善意 // 068

为影响力加分3：对自己好 // 072

肢体语言：由外而内的影响力修炼方法 // 077

那一刻，你就是全世界最具影响力的人 // 080



第四章

选择属于自己的“影响力style”

专注型影响力——临在感与信心 // 084

远见型影响力——信念与信心 // 086

仁慈型影响力——亲和力与信心 // 088

权威型影响力——地位与信心 // 090

四种类型的影响力，怎么用才合适 // 093

找一找自己 // 096



第五章

一见面就留下好印象

施展影响力，打造绝佳第一印象 // 098

部落服装，带来超凡影响力 // 100

你不知道的握手学问 // 103

关于寒暄的影响力学问 // 107

优雅退场的影响力学问 // 110



第六章

一开口就吸引人

倾听的艺术 // 114

说正面的话题，在美好的氛围中 // 117

大方接受赞美，提升亲和力 // 120

图像化语言，提升影响力 // 123

说话时的影响力注意事项 // 126

调整说话的声音，提升影响力指数 // 128



第七章

举手投足间征服他人

肢体语言的魔力 // 132

模仿对方的肢体语言，创造亲切感 // 134

尊重对方的个人空间 // 139

眼神，你的灵魂之窗 // 142
像大猩猩一样抢占空间 // 146
庄严姿势的宁静力量 // 150



第八章 让影响力逆流而上

将难缠的对象各个击破 // 154
因为帮了你，所以你才是他喜欢的人 // 156
不可抵挡的赞美 // 158
必须警惕的愤怒 // 160
传达坏消息 // 163
如果批评是必须的，那就好好准备 // 166
事情出错时影响力的逆转之战 // 169
危机时期，大展影响力 // 172



第九章 成为最有影响力的演说者

说服的影响力，从演说词开始 // 176
得体的个人形象成就十足的个人影响力 // 179
释放影响力——舞台就是我的家 // 181
让亲和力为影响力加分——炉边谈话 // 184
沉着自信，才能使听众信服你的观点 // 187
呼吸、停顿、慢下来 // 189

演说途中犯了错，怎么办 // 192



第十章

影响力的和平与战争

当影响力遭遇了嫉妒 // 196

高处不胜寒 // 201

影响力带来的恐惧 // 203

别用放大镜检视苦恼 // 206