

在這個紛擾世界
我想被注意，
我想感動人，
我想創造改變

Impact 發揮你的百萬 影響力

How to get noticed, motivate millions,
and make a difference in a noisy world !

肯恩·麥克阿瑟 (Ken McArthur) ◎著 吳書榆◎譯

每個人一生中都會有這麼一刻，想在世界與別人心中留下印記，想對周遭發揮影響力。不管你的理想是崇高或踏實，不管你想推銷的是想法、產品或服務，現在你都有機會讓千萬人傾聽你的聲音，成為你忠實的擁護者，甚至因你而改頭換面！



發揮你的百萬影響力 / 肯恩·麥克阿瑟(Ken McArthur)著; 吳書榆譯. -- 初版. -- 臺北縣新店市: 世茂, 2009.07
面; 公分. -- (銷售顧問金典; 47)
譯自: Impact: how to get noticed, motivate millions, and make a difference in a noisy world
ISBN 978-957-776-993-0(平裝)

1. 職場成功法 2. 激勵 3. 人際關係

494.35

98008831

銷售顧問金典 47

發揮你的百萬影響力

作者 / 肯恩·麥克阿瑟 (Ken McArthur)

譯者 / 吳書榆

主編 / 簡玉芬

責任編輯 / 謝佩親

封面設計 / 高鶴倫

版式設計 / 江依珮

出版者 / 世茂出版有限公司

負責人 / 簡泰雄

登記證 / 局版臺省業字第564號

地址 / (231)台北縣新店市民生路19號5樓

電話 / (02)2218-3277

傳真 / (02)2218-3239 (訂書專線)、(02)2218-7539

劃撥帳號 / 19911841

戶名 / 世茂出版有限公司

單次郵購總金額未滿500元(含), 請加50元掛號費

酷書網 / www.coolbooks.com.tw

排版 / 江依珮

製版 / 辰皓國際出版製作有限公司

印刷 / 世和印製企業有限公司

初版一刷 / 2009年7月

ISBN / 978-957-776-993-0

定價 / 280元

IMPACT © 2008 Ken McArthur. Original English language edition published by Career Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417, USA, through The Grayhawk Agency.
All rights reserved.

合法授權·翻印必究

本書如有破損、缺頁、裝訂錯誤, 請寄回更換

Printed in Taiwan

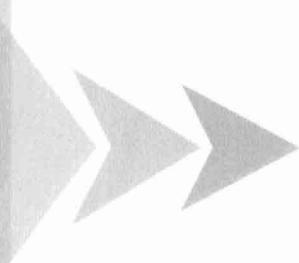
Impact

發揮你的百萬

影響力

How to get noticed, motivate millions,
and make a difference in a noisy world!

肯恩·麥克阿瑟 (Ken McArthur) ©著 吳書榆 ©譯



各界好評

「你要先吸引別人的目光，你才能夠進行銷售，而本書提供最深刻也最有力的步驟式建議，讓每個人都能夠遵循，而且能立即創造出強大的影響力。這是任何企業家、非營利組織及企業主都必讀的書。」

— 戴夫·拉卡尼 (Dave Lakhani)，暢銷書《說服力，無往不利》
(*Persuasion: The Art of Getting What You Want*) 作者

「肯恩·麥克阿瑟是我見過最低調的天才之一。我不曾見過這麼聰明同時又擁有如此心胸寬大的人。」

— 馬克·喬伊納 (Mark Joyner)，暢銷書《簡單學：心想事成的簡單科學》(*Simpleology: The Simple Science of Getting What you Want*) 作者

「肯恩·麥克阿瑟是現今的頭號網路奇才，誰能與其爭鋒！他在合資方面的專業以及對網際網路的駕馭，無人能出其右。肯恩是一位你會想和他往來的思想家，而本書則將會帶你邁向下一個階段。」

— 約翰·狄拉蒙 (John DiLemme)，國際級激勵演說家暨
身價百萬美元的網路行銷人

「肯恩·麥克阿瑟將幫你縮短達成目標的認知過程，並且創造出你想對這個世界發揮的影響力。本書將節省你的時間，並讓你在非常短的時間內吸收到多年累積出來的經驗。」

— 傑森·歐曼 (Jason Oman)，經營BestSellingAuthorSecrets.com，也是暢銷書第一名《與百萬富翁對話》(*Conversations With Millionaires*) 作者

「我認為影響力是非常重要的議題，人們之所以忽略，是因為大家都企圖以模仿他人的方式來行銷，他們忘了要如何脫穎而出……你必須閱讀本書，以瞭解如何才能鶴立雞群，本書能幫助你達成目的。」

— 瑞克·拉達茲 (Rick Raddatz)，Xiosoft.com執行長

「能夠找到一個你可以求助、信賴的人，是件很棒的事。肯恩·麥克阿瑟就是那種會宣示、會去達成的人。你要做的，就是進入Google搜尋肯恩·麥克阿瑟的資訊，你就會看到這個人的確負有盛名。」

— 葛倫·迪茲爾 (Glenn Dietzel)，AwakenTheAuthorWithin.com

「肯恩真心希望大家能夠成功，他希望能對世界發揮影響力，他還希望能對你也發揮影響力。他真的是網路行銷產業中最貼心的人士之一。」

— 丹·凱利 (Den Kelly)，MiniSiteSecretsRevealed.com

「我們之所以能擁有七位數的收入，全要歸功於肯恩·麥克阿瑟，他真的幫助我們踏出第一步，並在這一行推了我們一把。」

— 珍·瑪可絲 (Jane Marks)，JPE廣告，JPEAadvertising.com

「肯恩·麥克阿瑟對我個人影響甚鉅。談到受到矚目以及讓人們的生命改頭換面這方面，他不僅親自身體力行，也確實有能力讓其他人起而效尤。」

— 藍迪·查洛 (Randy Charach)，RandyCharach.com

「你在外面聽到某些人的豐功偉業，但你不知道他們究竟是誰，嗯，肯恩·麥克阿瑟就是其中一員。他就在那裡，他形成連結，他讓一切實現。」

— 麥特·巴卡 (Matt Bacak)，PowerfulPromoter.com

「除非你已經是網路行銷人員，否則，對你而言，肯恩·麥克阿瑟就可能是那種線上權威人士之一，但你卻從未聽聞他的大名。肯恩·麥克阿瑟將會以最偉大的導師之名留名青史，因為他讓多不勝數的人獲得完全的財務自由。」

— 班恩·馬可 (Ben Mack)，ThinkTwoProductsAhead.com暢銷書排行榜第一名《事先想好兩種產品》(Think Two Products Ahead)的作者

「肯恩·麥克阿瑟讓人們能夠相信自己，並賦予他們權力，讓人人能有所成就。」

—— 榮恩·卡波斯博士 (Dr. Ron Capps)，利基專家
(the NicheProf)，Nicheprof.com

「盡量從這個肯恩·麥克阿瑟身上學會所有功夫。他已經出道很久了，他擁有一些很出色的經驗，而我確實將他視為這個領域和一般行銷界的傳奇。」

—— 凱斯·威爾曼 (Keith Wellman)，KeithWellman.com

「肯恩·麥克阿瑟的確僅是利用人們渴望要做的事情來幫助他們成功。」

—— 哈利斯·費爾曼 (Harris Fellman)，SuccessIntensives.com

「肯恩·麥克阿瑟會是你所認識的人當中最有幫助而且最誠懇的。」

—— 亞歷士·嚴因 (Alex Nghiem)，BackendCashMachine.com

「如果我沒有先遇到肯恩，我就不會擁有這麼多機會。」

—— 安德魯·傑克森 (Andrew Jackson)，可憐愛爾蘭人網路行銷
(Poor Irishman Internet Marketing)，PoorIrishman.com

「肯恩·麥克阿瑟是一位分享祕訣、幫助你的企業成長的大師，而且他的方式極為誠懇體貼，在你見到他時，你會覺得你是他最好的朋友。」

—— 湯姆·畢爾 (Tom Beal)，TomBeal.com

僅將本書獻給我親愛慧黠的妻子羅珊娜（Roxanne）。
少了她的鼓勵和持續的支持，就不可能會有這本書。

感謝

本書是歷經將近一年的持續研究、反思及寫作的成果。若沒有這麼多人的協助，這本書就無法誕生。首先，我要感謝我的妻子羅珊娜，她犧牲了許多原本我們應該共度的珍貴時光，因為她鼓勵我要完成這項工作。沒有羅珊娜，我絕對無法達成我的目標。

感謝我可愛的孩子安琪拉（Angela）、梅麗莎（Melissa）和史蒂芬（Stephan），他們總是令我開心，總是告訴我什麼是真正的冒險生活。

感謝我的父母厄文和瑪格麗特·麥克阿瑟（Irvin and Margaret McArthur），他們給我的教養深植在我身上的每一個細胞當中，讓我知道當我們服務他人並以此為生活圭臬時，我們能做的事就毫無極限。我的手足珍（Jean）、羅伯特（Robert）和約翰（John），從他們出生那天開始，一直在我的生命中扮演付出愛、支持和鼓勵的角色——雖然他們到現在依舊相信，我在年幼時，曾經至少把他們其中之一吊起來過。

還要感謝許許多多的良師益友。布萊克·布萊克斯利（Blake Blakesley）是我的牧師、老闆兼朋友，他教會我微不足道的小事如何在這個世界創造出真正的影響力。艾德溫·強森（Edwin Johnson）和麥可·瓦特（Michael Wert）教導我、支持我，在很早期還看不出來有什麼理由值得這麼做時，他們就這麼做了，還有很多其他人也如此。他們全體不斷地證明一件事，就是當正直和優良的企業經營模式攜手並行時，成果將會十分驚人。

法蘭克·騷沙（Frank Sousa）和史特林·華倫泰（Sterling

Valentine），我這兩位出色的友人，他們是知名的「沙發三人行」其中二人，是這世界的無價珍寶，一直把我推向更高的境界。

葛倫·迪茲爾（Glenn Dietzel）和他的整個團隊長久以來也指引著我，不管是創作本書或是在行銷界發展出獨一無二的地位。能聽到他清楚的訊息真好，而且我對他傑出的工作成果也是極為讚賞。麥可·安傑（Michael Angier），他是一位作家，也是朋友兼才華洋溢的奇才，他讓我明白智囊團的價值，並且幫助我在面對諸多聰明心智時能保有自己的清明。馬克·喬伊納（Mark Joyner）是我的老友、導師也是個智者，多年來他和志趣相投的喬爾·康姆（Joel Comm）、麥克·費沙姆（Mike Filsaime）、湯姆·畢爾（Tom Beal）、班恩·馬可（Ben Mack）、戴夫·拉卡尼（Dave Lakhani）和瑞契·薛夫仁（Rich Schefren）塑造了我的思想，這些人一向都很優秀。

布萊德·森普（Brad Samp）是另一個聰明人和我長期以來的支持者，他幫助我掌握系統性思考的重要性。艾麗森·德蘭妮創絲（Alysan DelaneyChilds）教會我組成團隊，並自願投入無數時間協助我成長。

洛姬·朗姐·德波西歐（Rockin' Ronda Del Boccio）是「故事公司」（Storyation）的主人，透過大量的提案，給了我無盡的支持和鼓勵；而蜜雪兒·阿瓦芮絲（Michelle Alvarez）則是我團隊裡的磐石，也是讓一切成功的人，不論是在我寫作時或是協助我一起主持我的事業。席德·哈爾（Sid Hale）從一開始就在我身邊，當我需要他時他總是在，我們一起創造了歷史。

約翰·威利格（John Willig）是一路支持我且極富耐心的經紀人，他讓我的出版夢想得以實現。瑞契·佛瑞雪曼（Rich

Frishman）、強森·歐曼（Johnson Oman）、華倫·懷拉克（Warren Whitlock）和朗迪·吉柏特（Randy Gilbert）是我優秀的公關團隊，幫助我將訊息傳給全世界。

最後，我要感謝那些了不起的社群朋友——TheImpactFactor.com；jvAlert.com和AffiliateShowcase.com的會員；還有jvAlert Live以及「準備好你的產品」（Get Your Product Done）等活動的所有演講人、專題演講小組參與專家以及所有出席者：還有我的電子報《行銷概念》（*Marketing Thoughts*）的所有訂閱者，是你們讓我的夢想成真。

感謝你們！

前言	012
簡介	015
第一章>>> 一個人，一個訊息——在紛擾世界受到注意	027
第二章>>> 你的個人行動計畫	051
第三章>>> 解決一個大問題	093
第四章>>> 提供人們真正想要的東西	105
第五章>>> 小心後方	109
第六章>>> 興偉客點子——架構你的點子，讓它如野火延燒	125
第七章>>> 堅持品質，創造話題	139
第八章>>> 口耳相傳——好點子的傳播途徑	155
第九章>>> 若希望有人注意你，聽說過你的人是誰至關重要	163
第十章>>> 製造傳染——讓點子自動散播	191
第十一章>>> 壓力鍋——讓產品發表一鳴驚人	201
第十二章>>> 活著見到功成名就——建立系統	243
第十三章>>> 付不出帳單，就無法創造改變	259
第十四章>>> 沒有你也可以	267
結論 超越一生	281
參考書目	289

前言

如果你僅能為一個人把這個世界變得美好一點，你會做嗎？如果你可以幫忙解決地球的眾多問題之一，你會去做嗎？如果你能拯救一個孩子，你會做嗎？

身為人，尤其是美國人，我們過的是追求各種東西——車子、金錢和愛——的生活。然而，幾乎每個人一生中都會有那麼一刻追求著同樣的東西，那就是想留下印記，想對周遭發揮影響力。

許多人都會對某些人產生影響力，而且通常不自知。他們想要那種震耳欲聾般響亮的影響力，那種可以流傳千古的東西。他們希望因為做出改變而讓人記住。

問題只在於，他們不知道怎麼做；如果知道的話，任何人都做得到。

當我演講或在世界各地旅行的時候，幾乎每一天都會聽到有人說：「假設我知道方法、有錢或有時間的話，我很樂意解決這個問題。」

這就是肯恩的切入點。

肯恩的著作，也就是各位手上這本書，會讓你瞭解，不管此時此刻你的生命走到了哪一站，你都能發揮影響力。你可以讀一讀艾傑的故事，或者更深入一點，讀一讀慕瑞兒·萊頓（Muriel Moton）的故事。這兩個人都在自己的生命體會到驚人的影響力，從而發展出改變千萬人生命的影響力。

你也做得到。

肯恩畫好了一張地圖，讓你清楚瞭解創造影響力的過程。他以

每天為基礎，一步一步地告訴你可以做的事，讓你能夠創造值得遺留的傳奇。透過一章章的內容，他以實例為你說明行動項目，你會明白，這些人正在做的事你也辦得到。他們正在創造他們自己的傳奇。

我經常好奇，你當下沒有體會到的傳世珍寶有何價值。

有生存目的這件事真正有意思之處，在於你能創造你想要的生活；此外，為了你自己創造影響力，以打造值得活下去的生命並獲得你需要的一切，也是必要的。這本書也會幫你做到。

在一個紛擾的世界，會有人看見你；在這個滿布問題的大地，你可以解決一項問題。你要做的只是決定去做。現在正是適合你做出決定的最佳時機。會有人看見你，你會脫穎而出，不管你為了做出改變必須與誰建立關係，你都能夠與之連結。如果你遵循肯恩的建議，你將能達成這些。

最好的影響力都帶有目的。你開始著手要做出改變，而你也動手了，但是你這麼做是為了誰、為了多少人？其實這一點都不重要。改變一個人的生命，拯救一個人的人生，為女兒把這個世界變成更美好的地方……，這些都是你可以做的事，而且，如果你遵循肯恩的策略，你可以為了許多人而做，而且藉由一種比你所能想像的更簡單、更快速的方法。

本書最神奇之處，在於你會從中找到發揮影響力的機會；你會確實瞭解如何找出問題，並且解決問題；你也將學會如何建立一套可以超越短短一生的系統，讓其他人能運用你的解決方案幫助更多人。

在本書第四章當中，你會學到如何針對你想影響的人創造出簡單而有用的東西。你費盡心思，把創造影響力看成一件太困難的工

作；但事實上，你創造的影響力越簡單，就有越多人可以做到，能夠從中獲益的人也就越多，影響層面也將因此更為廣大。

當你在閱讀此書時，你不僅會學會如何創造影響力，你也會因此不得不採取行動。你會體認到你的真正潛力，你會發現你必須付出的是什麼，以及你能留下何種傳奇。你真的可以永垂千古。

本書讓我對人的可能性懷抱極大希望，也讓我對你、我自己以及所有想付諸行動的人所能創造的改變信心十足。

請創造你的影響力。

我希望你會把肯恩的訊息謹記在心，並且創造出你自己的影響力。我希望你能創造出值得留下的傳奇。最重要的是，我希望你能擁有對你而言最理想的生活。我也希望能看到或體驗到你今天讀到並遵從這個強而有力的訊息後所作出的決策或行動的結果。

我希望在你採取進一步的行動之前，能先在本頁下方寫下一項你想要創造的影響力，以及你想要創造的傳奇。哪一件事讓你想要做出改變？現在就寫下來。

現在我很開心地為了你一定會做出改變而感謝你……而且我也會這麼做。

謝謝你。

戴夫·拉卡尼 (Dave Lakhani)

BoldApproach.com 執行長

《潛意識說服：他們不想讓你知道的影響力和市場行銷的祕密》(Subliminal Persuasion: Influence and Marketing Secrets They Don't Want You To Know) 作者

簡介

你將會創造改變；就算你什麼也沒做，結果也會如此。

如果你不管你的孩子，孩子會受傷；如果你上班時什麼也不做，你會失業，而且受到最大影響的人還不是你。你的生活和周遭的人緊緊相繫，而且是以一種牢不可破的方式，因此，你的行動至關重要。

如果你給陌生人一個微笑，他或她可能會繼續傳遞下去。在某些情況下，這樣做可能會對他或她造成重大影響。回想一下，當你處於艱難時期時一個負面的字眼會讓你有什麼難受？

簡單的善意能創造改變嗎？

想像有一張撞球檯，檯面上球已經排放整齊，就等著母球撞開。母球只是一顆球，當它第一次撞擊時，頂多能接觸到幾顆球。

但就是這一顆母球散發強大的影響力，讓其他的球得以行動。因此，早在你意識到之前，球已經在綠色毛氈上互相撞擊，讓你可能一桿就讓一球或兩球落袋。

你將要創造哪種改變？

書中的所有技巧、策略和系統都可以運用在好的方面，也可能以你想像得到的最可怕、負面的方式運用。我堅信善意將會勝出。我確知的是，能對這個世界發揮正面影響力的人需要這些知識；他