

影响的力量

BRILLIANT INFLUENCE

最具影响力人物的 所知、所做、所说

影响力是当今最强大的技能之一。如果你具有非凡的影响力，你就能马上赢得别人的信任和尊重。凭借影响力、自信心和成就感，你可以领导、管理个人或团队，应对各种局势。更为关键的是，影响力让人成功地应对生活中方方面面……

What the most influential people know, do and say

〔英〕迈克·克莱顿 (Mike Clayton) 著 黄丽红 李 凯 译 丁秀芹 审校

 中国市场出版社
China Market Press 

Brilliant Influence

What the most influential
people know, do and say

影响的力量

最具影响力人物的所知、所做、所说

〔英〕迈克·克莱顿 (Mike Clayton) 著

黄丽红 李 凯 译

丁秀芹 审校



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

影响的力量：最具影响力人物的所知、所做、所说 / (英) 克莱顿著；黄丽红，李凯译．—北京：中国市场出版社，2013.2

书名原文：Brilliant Influence: What the most influential people know, do and say
ISBN 978-7-5092-0998-1

I. 影… II. ①克…②黄…③李… III. 心理影响—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 303847 号

Copyright © Pearson Education Limited 2011

Copyright of the Chinese translation © 2012 by Portico Inc.

This translation of *Brilliant Influence: what the most influential people know, do and say*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号：图字 01-2012-8852

书 名：影响的力量——最具影响力人物的所知、所做、所说
著 者：〔英〕迈克·克莱顿
译 者：黄丽红 李 凯
审 校：丁秀芹
责任编辑：郭 佳
出版发行：中国市场出版社
地 址：北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)
电 话：编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950
 发行部 (010) 68021338 68020340 68053489
 68024335 68033577 68033539
经 销：新华书店
印 刷：北京佳信达欣艺术印刷有限公司
开 本：710×1000 毫米 1/16 13 印张 140 千字
版 次：2013 年 2 月第 1 版
印 次：2013 年 2 月第 1 次印刷
书 号：ISBN 978-7-5092-0998-1
定 价：48.00 元

关于作者

迈克·克莱顿继学术界工作之后，先后做过顾问、项目经理、培训师、主管指导、调解人和演说家。在此期间他观察了很多极具影响力的人物，并了解到他们影响其身边人们的技巧。过去的 20 年里，他研究了影响学，也磨砺了自己的技能。同时，他还成功地创办了两家企业，成为备受尊敬的公众演说家和作家。近 8 年来，迈克就影响力和说服力这个主题进行了多次培训和演讲，帮助人们如何在表达信息和阐述观点时做到更具有说服力。

迈克·克莱顿拥有曼彻斯特大学理学博士学位，也是一名身心语言高级执行师。另外，他还主动担任了两个慈善团体的董事会主席和理事职务。

引言

影响力是当今最强大的技能之一。如果你具有非凡的影响力，你就能赢得别人的信任和尊重。凭借影响力、自信心和成就感，你可以领导、管理个人或团队，应对各种局势。更为关键的是，影响力让人成功地应对生活中的方方面面。但是，虽说影响力有着深远的作用，却没有人曾教过我们如何才能开发这种最基本的生活和工作技能。

本书的写作目的就是要改变这一切。在过去的 20 年里我分析了商业、政治和民间活动领域中那些沟通和影响技能娴熟的人的行为。我也和很多励志的教师合作，研究了科学文献以便提供给读者实用而又循序渐进的提高影响力的指导建议。

影响力就是如何去改变别人的态度和行为，通过与人有意或无意的沟通方式来对其施加影响。这本书会告诉你如何磨炼自己发出的无意识信息来影响同事、商业伙伴、朋友和家人，如何提高自己有意识的沟通技巧、表达更具说服力的信息来唤起别人的心理需求和渴望。

影响力的三个构成要素

影响力的大小取决于三个要素：你自己（你的自信和风度）、你表达的信息（你如何精心地策划演讲、谈话和陈述）以及你表达信息的方式（你如何谈判和说服别人）。要掌握影响力这门艺术，需要完

全具备上述三个要素。本书会向你展示如何掌控这三种要素。

本书分为三个部分。第一部分主要关注第一个构成要素——你自己以及你在影响过程中的角色作用。首先我会提到影响力的基本要素。接着会谈到一些具体方面，比如肢体语言、如何利用别人的决策方式来影响他们的选择，等等。最后会研究一系列的心理学观点是如何有效地提高影响力的。

第二部分重点研究你所表达的信息。你所说的内容和说话方式在影响过程中有着同样的重要性。所以我会在这部分里面探讨这个问题。在第5章我会剖析如何条理清晰、令人信服地组合信息；在第6章你会学习如何使用语言去鼓舞和吸引你的听众。

第三部分帮助你充分表达你的信息和改进你的个人影响力风格。你会学习如何谈判，如何做到你与他人之间利益的平衡，如何去构建影响力关系网以及如何综合使用本书中提及的所有手段与技巧。通过这些学习来解决你经常遇到的影响力方面的难题。

要想拥有非凡的影响力需要时间和训练。我可以肯定地说，如果你掌握了上述三个影响力的构成要素，你就可以更好地影响别人，最终能够拥有非凡的影响力。

致 谢

感谢我的妻子——费莉希蒂，在此书完成过程中你给了我无限的帮助。十分感激你对我的信任，为我创造了充足的写作时间让我的梦想得以实现。再次向你表示感谢。

我的一生受过无数人的影响，他们教会我如何去影响别人。在此仅能提及几个给我带来特殊影响的人：艾玛·弗朗西斯、西蒙·丹西格尔、约翰·谢伯德博士、亨利·赫尔教授、罗伯·弗朗西斯、克里斯·沙利文、吉尔伯特·托平、雷克斯·麦寇尔、布莱恩·格林、朱迪斯·维尔克斯、约翰·埃弗雷特、约翰·惠特莫尔和朱利安·巴德科克爵士。希望与你们继续保持联系与交往。

我还要感谢此书的编辑萨曼莎·杰克逊。

最后，特别感谢我的父母给予我的机会和支持。遗憾的是，此书未能在两年前出版，否则父母也会祝贺这部作品的问世。

目 录

CONTENTS

引言 —— i

致谢 —— iii

第一部分 基本要素

- ①—— 利用你的常识：影响力的基本知识 —— 3
- ②—— 外表的重要性：如何让你看起来具有影响力 —— 15
- ③—— 决策：如何作决策以及如何影响决策 —— 49
- ④—— 了解影响心理学 —— 69

第二部分 信息表达

- ⑤—— 话语的重要性 —— 89
- ⑥—— 说话方式的影响力 —— 105

第三部分 策 略

- ⑦—— 问题的焦点：“我有什么好处？” —— 137
- ⑧—— 如何谈判来共享利益 —— 151
- ⑨—— 如何组建关系网让别人来帮你 —— 171
- ⑩—— 六大顶级影响力技巧 —— 179

结 论 —— 192

术语表 —— 193

译后记 —— 196

第 一 部 分

基本要素

1. 利用你的常识：影响力的基本知识
2. 外表的重要性：如何让你看起来具有影响力
3. 决策：如何作决策以及如何影响决策
4. 了解影响心理学

part one

利用你的常识： 影响力的基本知识

1

我们天生就具有影响力。婴儿需要关注时可以通过啼哭来引起别人的注意；幼儿可以通过撒娇或发脾气来得到他们想要的东西。

随着年龄的增长，我们都会通过说服和以情动人的方式来增强这与生俱来的影响力。我们大多数人在运用这些影响力的同时内心并不清楚这一点，一切都是自然而为之。接受教育后，我们学会了使用另外一种强有力的影响技能——理性。因此不管你意识与否，你都可以拥有这些磨砺精细的影响力。

在本章中我将主要关注与生俱来的影响力，并且向你展示一下如何利用它为随之而来的卓越的影响力创建一个坚实的平台。

我们所了解的影响力的四种要素

离开学校时我们已经学会了影响周围人们的四种基本要素。

- 行动：大家都熟知“行动胜于语言”。有三种行动最具有效率

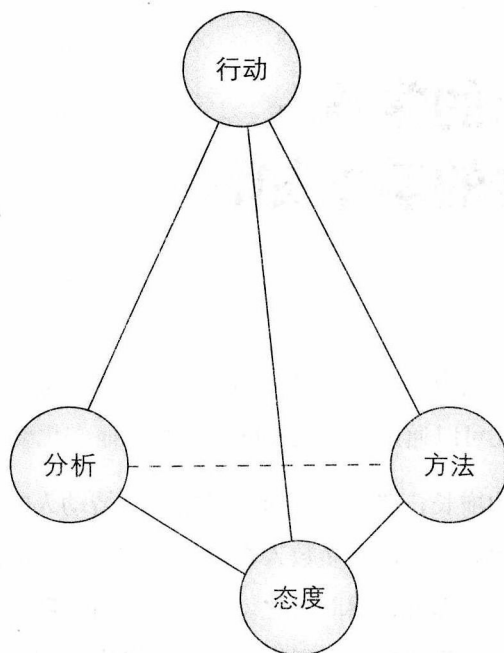


图 1.1 四种影响力要素

并能对他人产生最积极的影响。

- 态度：态度影响着周围的人。我会在这里向你展示三种明确的态度，它们传递了这样强有力的信息：你是谁？为什么人们会受你影响？
- 分析：能够提出不可抗拒的理由是拥有影响力的决定性部分。这部分会向你展示如何为具有影响力作好准备，以及在你和别人的意见发生分歧时如何运用一个绝佳的技巧去克服那些阻力。
- 方法：在生命初期，我们发现三个可以用来从别人那里得到自

己想要的东西的方法。我称这些为“正确的、错误的和可恶的”。

在本章的最后一部分我会告诉你如何作出选择。

行动

我们应该去做那些我们希望世界出现的改变。

——“圣雄”甘地

三类行为——彬彬有礼、慷慨大方、言行一致——会给他人持续留下深刻的印象，并且促使他们喜欢、信任和尊重你。

彬彬有礼

彬彬有礼是所有这些行动的标志，既符合社会的标准，又让其他人乐意与你为伴。例如，让他人先走，为别人拉着门，帮别人拿行李，或者说声“谢谢”。做到这些事情并不难，但是你礼让过人会因此说你的好话。同时这样做也会产生一个重要的反应——互利互惠：我感谢你为我做的事情，所以我会做一些事来回报你。

想想那些时候：当你帮了别人的忙，他们感激过你吗？一个不被他人认可的帮忙有可能会让你觉得困扰；但是另一方面，当你接受别人真诚的感谢时，你可能会因为帮助过他而感到高兴。也许你已经注意到，尽管是一句普通的感谢之语，但是如果他表达得彬彬有礼，那就会传递给你一种很微妙的感觉，这感觉就像一个条件反射的回应。

所以，你可以把感激之情表达得更具体些，从而让它更具有影响力。尝试着这样说“我非常感谢你为我所做的……”。

慷慨大方

慷慨大方会在很多方面为你塑造影响力：向人展示你能做到慷慨大方；创造一种相互给予的义务感；向别人展示你是个体贴入微的人。例如，分享观点、奉献时间、不计较谁亏欠谁之类的细节。这些都是慷慨大方的标志，它们表明“这些就是某个人的特质”。

要建立你的影响力，就要寻找机会去表现得更加慷慨。尝试着想象一下你目前的同事和商业伙伴，在一张纸的左侧写下他们的名字。在每个名字的旁边，标记出你在下个月能为其做的一件慷慨的事。

言行一致

只要作出了承诺，你就要确保兑现。如果无法确定你是否能够履行承诺，最好不要立刻许诺。这样你会得到一个值得信任、值得依赖的好名声。这一点很重要，因为当你言行一致的时候别人才会被你吸引。



精辟提示

在你的笔记本、日记或者电子记事本上记下你作过的一系列承诺。另外，确保记录下你履行承诺的最后期限。安排时间去做每一件你承诺要做的事。如果你使用电子记事本，最好设置一个提示。

态度

你向世界展现的态度很大程度上表明了你是个什么样的人。你的态度会影响别人的行为和态度。正如消极的态度一样，正确的态度是自我强化的。三种正确的态度是：灵活机动、坚持不懈和乐观精神。同时具有这三种态度会让在你处理窘境时有更强伸缩力，能把挫折当成挑战，当你宁愿蜷曲在温暖的小窝里享乐时它能促使你勇往直前。这种弹力是有影响力的，因为它显示出你可以坚持信念，体现出你的自信和韧性。如果你具有这些吸引人的特点，那么别人就会认为你具有影响力。

三种正确的态度是：灵活机动、坚持不懈和乐观精神。

灵活机动

如果两个人处于相同的状况，而且他们想得到相同的东西，那么他们当中那个更具灵活性的人将会如愿；同样，一个处事更灵活的人也会感受到自己的掌控地位。如果我们乐意去尝试不同的处事方法，通常就可以实现我们的目标。

你是否记得某个时候你曾试图去影响某个人，但是发现你做的这些根本没起作用。你做了些什么呢？如果你最终失败了，这很可能是因为你只坚持采用了一两个方法去影响他们。如果你成功了，则是因为你一直在改变方法直到你得到了想要的结果。如果刚开始你没成功，

就去尝试不同的方法吧！

坚持不懈

坚持不懈（并非达到徒劳的地步）是一种具有吸引力的态度，它会帮助你实现你的目标。如果你发现某人拒绝了一个提议或一个要求，那么就继续征询他的意见，但是要寻找不同的方法去这样做。人们往往会在你问了几次之后才同意一件事。一两次也许不够，你也许需要询问六七次。只要你做到彬彬有礼，并能尊重对方明确让你停止询问的要求，这样做你并不会失去什么。

如果你最近一直在努力影响一个局面，那么回头看看，你也许会发现是自己放弃得太快了。也许你仍然还有机会再尝试一次。

乐观精神

积极的人生观是一笔巨大的财富。这并非是指盲目地相信一切会顺理成章，而是要寻求机会去实现自己预想的结果。

大脑网状激化系统（RAS）在大脑接受相关刺激时会增加人的敏感性。如果你了解自己的需求，RAS 就会提醒你注意周围的事物，从而帮助你得到需求的东西。在你更换汽车时，正是 RAS 负责定位出与你的汽车类似的诸多汽车，并且在合适的时候帮你找到这些机会，因此我将 RAS 称之为好运器官。正是由于这个脑神经元回路的神奇部分，乐观态度才会帮助你得到你想要的东西。

分析能力

人是有理性的动物，采取行动是需要理由的。准确地分析你所处的环境，然后提出符合逻辑的结论，这样你会更有影响力。

我们大多数人无法即刻形成一个正确的行动准则并制定出具有影响力的策略，因此作好准备就尤为重要。事情越重要，就越值得做出更多的准备工作。然而人们在处理一些重要的事情之前却常常不去考虑自己预期要得到什么样的结果以及如何才能得到这个结果。英国军队中有一句名言：前期计划和准备可以预防糟糕的结果。

在你着手影响其他人以前，下面的方法可以帮助你在任何环境下都能作好准备。

1. 决定你想达成的目标。
2. 了解情况。
3. 考虑别人的看法。
4. 决定如何去应对某种局面。
5. 确定哪些环节会出错以及如何处理它们。