



Successful
Communication

沟通力丛书

PERSONAL IMPACT



影响力

[英] 克里斯蒂娜·哈维 (Christine Harvey) 著
朱禎子 译



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

Successful Communication

沟通力丛书

Personal Impact

影响力

[英] 克里斯蒂娜·哈维 (Christine Harvey) 著

朱禛子 译



图书在版编目 (CIP) 数据

影响力 / (英) 克里斯蒂娜·哈维著; 朱禛子译

· 一杭州: 浙江大学出版社, 2017. 7

书名原文: PERSONAL IMPACT IN A WEEK

ISBN 978-7-308-16983-7

I. ①影… II. ①克… ②朱… III. ①演讲—语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第126301号

PERSONAL IMPACT IN A WEEK

First published in Great Britain in 2013 by Hodder& Stoughton. An Hachette UK company.

First published in US in 2013 by The McGraw-Hill Companies.

Copyright © Christine Harvey 2013

The moral rights of the author have been asserted.

Simplified Chinese edition copyright © 2017 by Zhejiang University Press

All rights reserved.



“企鹅”及其相关标识是企鹅图书有限公司已经注册或尚未注册的商标。未经许可，不得擅用。

封底凡无企鹅防伪标识者均属未经授权之非法版本。

浙江省版权局著作权合同登记图字: 11-2016-293

影响力

[英] 克莉丝蒂娜·哈维 著 朱禛子 译

责任编辑 曲 静

特约编辑 王怡翮 赵 轩

责任校对 杨利军 於国娟

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路148号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 浙江印刷集团有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/32

印 张 6.25

字 数 79千

版 印 次 2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-16983-7

定 价 28.00元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式: 0571-88925591; <http://zjdxcbss.tmall.com>

前言 | Introduction

21岁时，我发现，升职最快的那些人并不一定是受过最好教育的人，这与我一直以来秉承的关于成功的信念恰恰相反。确实如此！其实他们是能用最有效的方式将自己的想法传达给别人的人。他们不会害怕在会议上发言，甚至在麦克风前演讲。

这引发了我的思考。多年所受的教育是十分有必要的，但是，在生活中还有许多东西需要我们去争取。我热衷于学习“劝导的力量”。“劝导的力量”究竟为何物？它由哪些部分组成？

我意识到我有很长的路要走。在做第一份工作的时

候，我连拨打电话都会害怕。后来我发现，任何一件事情，只要我们能够全身心投入，不断实践，最终都能达成目标。不久之后，我不仅克服了拨打电话的恐惧，还硬着头皮报名参加了一个公开演讲的课程！我再一次发现，不停地挑战自己舒适地带的极限，让我实现了很多以前根本无法想象的目标。为了养家糊口，我创建了自己的公司，这无疑是一个巨大的风险和挑战。我必须学会如何推销、如何调动人们的积极性，而在我看来，这两个方面都是取得成功的关键。不久，我在欧洲和美洲都拥有了自己的客户，后来延伸至亚洲。

然而，在我的脑海里，总会呈现出教育与个人投影（personal projection）的对比。为什么受过最好教育的人不一定是位于行业顶端的那些人呢？答案显而易见，因为他们没有学会发挥个人投影、个人影响力的技能。他们不了解驱动力的重要性，或是不知道如何掌握驱动力。

我继续忙于自己的事业，后来被选为伦敦商会主席——伦敦商会的第一位女主席，也是第一个美国人。

我也决定，我要成为一名世界级的励志演说家，我不知道怎样界定，但在 2500 人的团队面前演讲，如 IBM 的团队可以帮助我实现这个目标。我总是想给人留下持久的印象，让我的影响力能够帮助每个人激发自己的内在潜能。毕竟，如果一个曾经连打电话都感到害怕的女孩，现在能够面对多个演讲，那么任何人都可以做到这一点。我相信，只要有永不放弃的信念，任何人都可以实现自己最大的潜能。

最近，一篇让人欣喜的文章在网上火了起来。在给索尼公司的经理们进行演讲的十五年后，我收到了来自他们的前英国总经理大卫·皮尔森（David Pearson）发表的一篇博客评价。“克莉丝汀·哈维是一位非常了不起的励志演说家。她建议我们的经理在见到有人表现很好的时候就吹一下口哨，而不是在遇到不好的行为表现时这样做。听完她的演讲，我给大家订了一批口哨。口哨声持续了好几天，以此提醒大家，他们新的管理效果真的很棒！”

我相信，我的这个建议是有效的。我相信，如果你将我在这里陈述的原理与技巧付诸实践的话，你也会收获良多。这本书不是关于演讲的——演讲也是至关重要的——它其实是关于你自己，关于你的内在潜能，关于你如何表达自己。无论你是参加一个工作面试，还是要求晋升，这些技能都是通往成功的必备因素。如果这些技能对我实用，对我培训过的成千上万人实用，那也一定会让你获得成功。

在当今世界，随着就业压力的增大，晋升竞争日趋激烈，客户争夺不易，再加上各种社交媒体的广泛影响，我们一定要学会制造自己的个人影响力——这是我们成功的关键。

目录 | Contents

星期日 / 001

掌握非语言的力量

星期一 / 029

避免尴尬，不要自我诋毁

星期二 / 047

合理构建你的演讲框架，巧妙证明你的观点

星期三 / 077

使用事件、类比和幽默让你的观点具有说服力

星期四 / 103

掌握“抓住”注意力的 13 种方式

星期五 / 135

建立你的傻瓜型“演示计划表”

星期六 / 153

让你的专业程度锦上添花

逆境生存法则 / 185

小测试答案 / 193

Sunday

星期日



▶ 掌握非语言的力量

Conquer non-
verbal power

无论你是明天要进行第一场演讲的新手，还是一位资深的演讲者，你都必须知道，你的非语言行为有着巨大的力量。如果你忽视自己在这一方面的影响力，就太愚蠢了。

想想那些演讲者们，想想那些一次又一次向大众成功表达自己观点的人们，他们仅仅是用语言就达到了这个效果吗？还是说他们用面部表情、身体姿态或是散发出的能量造成了这样的影响力？

在本章中，你将学会做事妥帖，不留漏洞，你也将不再感到尴尬，不再让自己的影响力有所减弱。本章将向你展示非语言影响力的重要性，其中包括：

- 眼神交流的力量
- 自信十足的站姿
- 带着目的的走路姿势
- 放大能量，战胜恐惧
- 运用手势，提高影响力
- 心怀信念

影响力的三个方面

无论是参加一个工作会议，或是上台进行一场演讲展示，你都需要掌握一些关键点，以传播你的观点。这包括在演讲时走路的姿态，手部的姿势与动作，声音的轻重缓急、抑扬顿挫，甚至还包括眼神交流——全都至关重要！

人类会通过各种感官来对信息进行感知与处理。人们会受到我们说话的语气、声音中包含的诚意和信念的影响。我们走路的方式、站姿、表现出来的力量、眼神中透露出来的信念、表情、体态等，都会不同程度地影响我们演讲的可信度。

让我们将个人影响力细分为这三大类：

- 措辞
- 声音
- 非语言动作与行为

你认为在一场演讲对听众产生的影响中，上述三大类各占多少比例？对此，专家做了大量的调查研究，也产生了很大的争议。其中最为广泛接受的

发现如下，看看它是否会让你感到惊讶。影响力的三个方面：措辞 7%，语音、语调 38%，非语言行为 55%。

这与你料想的一致吗？当然，我们需要用语言来表达想法。在学校，我们学习把重点放在语言措辞之上，却很少或根本没有强调可能会影响到我们个人影响力的其他部分。

那么现在，来看看非语言影响力体现在哪些方面。

非语言影响力的五个方面：

- 眼神交流
- 站姿
- 走路方式
- 双臂、双手以及面部姿态
- 信念投影

后续内容将极大提高你的权威、自信和领导能力。使用这些技巧的那一刻，你一定会为其所造成的影响力感到惊讶。



眼神交流的力量

眼神交流在非语言行为之中占据主导地位。根据最近一次的现场观众评价，那些没有与观众进行眼神交流的演讲者比有眼神交流的演讲者的评分低40%。无论是会议发言、一对一交流，还是面对数千人演讲，眼神交流都是重中之重。当我给培训师和主持人进行培训时，眼神交流是我所列清单上排名第一的条目。如果不学会如何与观众进行眼神交流，你的诚意和影响力都将付诸东流。

正在阅读这本书的你现在没有观众，因此需要

进行可视化的练习。也许你曾听说过关于球员的一些非常成功的实验。他们不用球，只使用可视化训练便可显著缩短他们的学习曲线。在生活中，做任何事情之前，我们已经在潜意识里看到了自己做这件事的样子，而你现在要做的只是下意识地加速这个进程。

让“眼神交流”的影响力发挥到极致

现在就让我们来见证这个最具威力的行为实践吧。请想象一下，你正在参与一个工作小组会议，你的同事们都围坐在一张桌子旁边。在你发言的时候，你直接望向在座的每一位同事，看看你对面的那位同事，再看向你旁边的同事，接着望向坐在桌子上席座位的你的老板。

现在，想象一下，你面对着 20 位观众做一场演讲展示，需要使用良好的眼神交流技巧。然后你的观众增加到 40 人，接下来是 100 人，就这样继续增加人数，让这个观众群体变得越来越大，你仍然使用同样强大的眼神交流技巧。

感觉如何？你是否会觉得可笑、尴尬抑或拘谨

不堪？如果你有如此感受的话，请重复练习上述过程。等你完成了完整的6次练习，你会感觉自己就像一位专家一样。在今天的晚餐时间或者与你的同事、家人共度午餐的时间，继续进行练习，无论你说什么的时候都可以进行练习。你要时刻练习讲话时得体的眼神交流技巧。现在就要培养你的这个技巧，并且记得每天都使用它，直到它成为一种习惯。

不要抓错了注意力——使用自信的站姿

试想一下，一位心不在焉的教授在学生面前来回踱步。他懒洋洋地踱着步子、双手背在身后、在教室前面走来走去，一边走，一边讲课，不时望向天花板和地板。他的学生能够听进去什么呢？他们会听进去他的话语，还是会因为他的动作而分心？

其实，我们可以从电视制片人身上获得一些提示，他们说“观众的眼睛比耳朵贪婪”。作为人类，比起所闻，我们往往更容易被我们的所见吸引。

完善“自信站姿”的影响力

想象一下，你在进行一场演讲，你在演讲的最后一个部分使用了强大的眼神交流技巧。这一次，你站了起来，双脚坚定地站在地板上。

- 将你的重心均匀地分布在双脚上。
- 感受你的站姿的力量。
- 在你想象自己演讲的同时，稳住站姿。
- 体验一下这个站姿给你带来的气场，这样你的观众便不会分心，从而能够准确把握你想要传达的信息。

你感觉如何？做好准备在此基础上继续发挥你的影响力了吗？那么，让我们来进一步学习带有目的的走路方式能够制造多大的个人影响力吧。