

IMPACT

How to Get Noticed, Motivate Millions,
and Make a Difference in a Noisy World

你的影响力 价值百万

如何在喧闹的世界中创造绝对影响力

让你的想法、产品或服务得到巨大的关注
让你的计划能得到众人理解并有效实施
让信息得到迅速地传播

[美] 肯·麦克阿瑟◎著 钱峰◎译

IMPACT

How to Get Noticed, Motivate Millions,
and Make a Difference in a Noisy World



你的影响力 价值百万

[美] 肯·麦克阿瑟◎著 钱峰◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

你的影响力价值百万 / (美) 麦克阿瑟著; 钱峰译. —北京:
中华工商联合出版社, 2012.6
ISBN 978-7-5158-0178-0

I. ①你… II. ①麦… ②钱… III. ①销售学-通俗
读物 IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 051254 号

IMPACT © 2008

Ken McArthur. Original English language edition published by Career
Press 220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.

All rights reserved.

Simplified Chinese Rights are arranged through CA-LINK International LLC (www.calink.com).

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2012-2745 号

你的影响力价值百万

作 者: [美] 肯·麦克阿瑟

译 者: 钱 峰

策划编辑: 郑春蕾

责任编辑: 于建廷 臧赞杰

装帧设计: 水玉银文化

插画设计: 孙易安

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红 王素娟

出 版: 中华工商联合出版社有限责任公司

发 行: 中华工商联合出版社有限责任公司 北京东方智库文化传播有限公司

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

版 次: 2012 年 9 月第 1 版

印 次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978-7-5158-0178-0

定 价: 29.80 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813 010-62239845

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

Http: //www.chgslebs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问
题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

格伦·迪茨尔

AwakenTheAuthorWithin.com 网站

“有人可以依靠和信任是一件幸福的事情。肯·麦克阿瑟是一个言出必行的人。只需要在谷歌网站上搜索肯·麦克阿瑟，你一定会为他的良好声誉感到吃惊。”

丹·凯利

MiniSiteSecretsRevealed.com 网站

“肯·麦克阿瑟真诚地期望，每个人都能收获自己的成功。他希望影响全世界，他希望影响你。他是网络营销产业中当之无愧的最具有同情心的人。”

简·马克斯

JPE 广告公司, JPEAdvertising.com 网站

“在肯·麦克阿瑟的帮助下，我们的收入增长到七位数。他帮助我们实现事业的起步，并为我们事业的发展提供了助推器。”

兰迪·特莱克

RandyCharach.com 网站

“肯·麦克阿瑟深刻地影响着我的个人发展。他不仅通过演讲改变人们的生活，而且向人们展示如何进行自我改变。”



马特·巴卡

PowerfulPromoter.com 网站

“时常听到不同的人讲述各自的成功经历，但其实我们并不真正了解这些成功人士。但是他（肯·麦克阿瑟）不一样，他和听众进行沟通交流，他使人们的梦想得以实现。”

本·麦克

畅销书《提前思考下两步》作者，ThinkTwoProductsAhead.com 网站

“如果你是一名网络营销人士，那么你可能会发现肯·麦克阿瑟是网络上最有影响力的人物。肯·麦克阿瑟帮助许多人实现了财务上的自主无忧，他的事迹无疑将被载入史册。”

罗恩·卡普斯教授

the NicheProf 公司，NicheProf.com 网站

“肯·麦克阿瑟给了人们自信的力量，并且推动他们真正实现自己的目标。”

凯斯·威尔曼

KeithWellman.com 网站

“我们应该尽可能多地向肯·麦克阿瑟学习。他在该领域工作多年，拥有丰富的从业经验。我认为他已经成为了该领域，更准确地说是营销领域的传奇性人物。”

哈里斯·费尔曼

SuccessIntensives.com 网站

“肯诚心实意地帮助人们实现他们的人生目标，并且获得个人成功。”

汤姆·比亚尔

TomBeal.com 网站

“肯·麦克阿瑟以一种真诚关怀的态度与你共同分享商业成功的秘诀，帮助你壮大事業。即便初次见面，你也会感觉到你们两人是最好的朋友。”

前言

How
to Get Noticed, Motivate Millions,
and Make a Difference in a Noisy World



如果让世界变得更美好只是为了一个人，你愿意吗？如果能够帮助解决地球上人类面临的重大难题之一，你愿意吗？如果可以拯救一个小孩，你愿意吗？

作为人类，在人生的不同时期会拥有不同的需求——汽车、金钱或者爱。但是，我们每个人都会在人生的某个节点期待同一件事，那就是留下存在的痕迹，对周围的世界产生影响力。

许多人能够对一部分人产生影响力，但这通常是在他们本身不知情的情况下完成的。如果你想要惊天动地的影响力，想在人类文明遗产中画上浓重的一笔。你想作为杰出的伟人被后世铭记。

这就产生了一个问题：你不知道应该怎么做，到目前为止没有人知道应该怎么做。我自己经常会这样说，也经常听到周围的人这样说：“如果我知道怎么做，如果我有那样的财力和时间，我会非常乐意解决这个问题。”

这就是肯的书想解决的问题。

肯的书，也就是你们此刻正在阅读的这本书，会告诉你如何产生影响力，无论你目前处于什么境况之下。你也可以阅读穆里尔·摩顿写的书，他们都经历过那种强大的影响力，并且利用这种影响力改变了数以万计的人生。

你也可以做到。

肯向你清晰地展示了产生影响力的过程。他以循序渐进的方式告诉你如何每天活出自己生存的价值。在各个章节中，他给出了具体的行动步骤，并对现实生活中的案例进行分析，再用和你拥有同样经历的人如何生活加以佐证。他们在生活中都留下了自己的价值。

关于有意识生活的真正乐趣在于，你需要去创造想要的生活方式，你需要产生自己的个人影响力，从而创造一种有意义的生活方式，并获取你需要的东西。这本书会帮助你实现这个目标。

在这个喧嚣烦扰的世界，你能够获得人们的关注；在纷繁复杂的困境面前，你能够解决问题。你只需下定决心去付诸行动，而下决心的最佳时间就是现在。为了产生影响力，要坚信一点：你能够获得人们的关注，你能够在人群中脱颖而出，你能够与所有人产生联系。只要你听从肯的建议，一定可以做到这一切。

产生影响力的最佳方式是你有意识地采取行动。当你下定决心要产生个人影响力的时候，这种影响力就已经存在了。但是，你产生影响的对象是哪些人？个人影响力的程度如何？答案是：这都无关紧要。改变人们的生活，拯救人们的生命，为了后代改造居住的世界——这些事情你都能够做到，如果你按照肯的计划行动，你将会造福无数世人，而且以一种想象不到的最为简单迅捷的方式实现这个目标。

这本书的绝妙之处在于，它告诉你如何抓住机会打造自己的影响力，学会如何发现问题，解决问题。你会学习如何创建系统，并与他人分享，使其他人按照你说的方法帮助更多人。

在本书的第四章，你会学习如何以简单有效的方式创造影响力。产生影响力不应该是困难棘手的问题，你采用的方式越是简单，就会有越多的人能够参与进来；如果有越多的人从中受益，那么你的影响力也就越大。

阅读完这本书，你将不仅学会如何产生影响力，还学会如何将之付诸实践。

你会认识到你真正的潜力，会发现你需要给予什么，你将会为这个世界留下什么价值。你的影响力将会永远延续下去。

这本书让我对人类的无限可能性充满希望，对你、我甚至任何人能够产生的影响力充满希望。只要我们能够下决心开始行动，就可以实现目标。

那就是——产生影响力。

我希望你能够用心对待肯的观点，产生独特的个人影响力。我希望你能够为世界留下值得纪念的价值。最重要的一点在于，我希望你能够过上对你来说完美的生活。我希望你能够仔细阅读这些宝贵的信息并付诸行动，让我亲眼见证或体验你今天作出的决定和采取的行动带来的成果。

在你开始下一步行动之前，我想让你做一件事。在本页的底部写下，为了产生影响力，为了留下个人的生存价值，你想要完成的一件事情。你要在哪个方面做出改变？现在就把这件事写下来。

我想要对你即将产生的巨大影响力表示衷心的感谢。

感谢你！

戴维·卡尼

BoldApproach.com 网站 CEO

《潜意识说服力》作者

引言



一个人，一个决定： 在这个喧嚣的世界获得关注 // 9

今天是你下定决心去产生巨大影响力并且改变世界的日子。你作出的这个决定将会改变你的人生，也会改变与你联系的所有人的人生。



你的影响力行动计划： 从正确看待自己开始 // 29

现在问问你自己，你想要的是名声还是财富，是安逸还是冒险，是责任还是自由。你可能想全部拥有，但残酷的现实告诉我们鱼和熊掌不可兼得。



第三章

**只需解决一个真正重大的难题：
从小事开始做起 // 63**

你需要循序渐进，将整个过程切割成可执行的小步骤。



第四章

**成功影响力的背后：
对资金的合理利用 // 77**

无论如何，钱都是产生影响力的重要途径。你觉得钱不会产生大的影响吗？那就在谷歌上试着搜索一下“由于资金问题而倒闭”看看有什么结果吧。



第五章

**“赞”观念：
让你的想法像野火一样蔓延 // 91**

简单、好记、容易重复，能牢牢刻入大脑的观念就是“赞（zingwhacker）”观念。



第六章

**信息质量与传播方式决定影响力：
情感、情景、味道的融合 // 101**

我们要做的就是让观众对你的信息从语义记忆深入到程序记忆中，因为语义记忆是醒来后就会忘得一干二净的短期记忆，而程序记忆则是长期记忆，它能帮助人们准确记起你希望他们做出的行为。



第七章

人与人的交流：**确保有足够的动力让人们去传递你的信息 // 115**

为了更快地将理念、产品和服务传递给我们的关注者，有很多可以做的事情，第一步就是创建一个可以快速传播的解决问题的方案。



第八章

影响力来自关注：**让关键人物来影响其他人 // 121**

关键人物所具有的影响力要远远超出你有限的想象。如果你知道自己的目标是谁以及去哪里找到有影响力的人的话，你甚至可以在项目实施之前就为其做好声势浩大的宣传活动。



第九章

无限蔓延的影响力：**让信息像流行病毒那样迅速而自动地传播出去 // 145**

如果你有10个客户，而你的这些客户不断地帮你介绍新的客户，那么你客户数量的增长就是指数式的。你的潜在客户吸引到新客户的机会远比你单枪匹马争取到的多。



第十章

厚积薄发：**高压释放你的影响力 // 155**

你要知道自己的目标，你所拥有的资产，取得成功的关

键因素，以及实现最大影响力要遵循的最佳推广战略。你要建立潜在客户名单、产品、合作伙伴、网站、支持系统和推广团队。



MTA 行为系统： 见证自己的成功 // 193

“模仿”成功人士的做法，“评估”自己的结果，为取得成功而做出“调整”。



简单的秘密： 保证有稳定的收入 // 209

稳定收入的神奇之处就在于你做成了一单生意，却能带来持续的收入。其实我们身边有数不尽的获得稳定收入的模式。



善假于物： 既使你不在影响力也照样生长 // 217

在一项策划中你关注自己越多，那么你的影响力也就越小。如果你可以将自己置身事外，你的影响力则会扩大到你无法想象的程度。

你一定会产生影响力。即使你什么都不做，这也是不可避免的。

如果你放任溺爱自己的孩子，他们会受到伤害；如果在工作上一事无成，你会被老板炒鱿鱼，而且受影响最大的并不一定是你。你的生活不可避免地会与周围人群产生联系，而你的行为也会对周围人产生举足轻重的影响。

如果你给予陌生人一个善意的微笑，他会将这个微笑传播开来。在某些情况下，这个微笑将会对他们产生重大的影响。在一些关键时刻，你是否也期望他人对你表达善意？

单纯的善意如何产生影响力

想象一张台球桌，整齐排列着的台球正等待着母球的撞击。母球是一颗单独的球，因此在第一次撞击时只能触碰到少数几个球。

但正是打击这颗单独的母球所产生的强大动力，导致其他球开始运动。只需要一眨眼的时间，这些台球开始在绿色的台面上互相撞击，四下散开，偶尔还可以一杆打入一个或者





两个球。

你会产生什么样的影响力

这本书中列举的所有技巧、策略和系统都可用于积极正面的用途，但同时也可以被用于所有你能够想象到的负面用途。尽管如此，我坚信邪不压正。我坚信，那些想要对世界产生积极影响力的人会需要这些知识。他们需要这些技巧来确保他们与全世界分享的信息和解决方法能获得足够的关注，并被付诸实施。

我愿意帮助你实现这个目标

阅读这本书将会是一次打破常规思维、富有成效并且有趣的体验。你将会对自己的目标、关注点和人生方向产生更深刻的认识，建立起更为具体的行动计划，并学会每天如何用明确一致的方式采取行动。

你应该是掌控者。你应该迎接最猛烈、最具专业性的挑战、机遇和梦想。你应该具备开放的心态，集中精力，时刻准备着将你的生活、目标和事业带入更高层次，从而收获成功、喜悦和满足感。

让你陷入沉思的故事

我有两个交往密切的朋友，他们都心地善良，事业初期的情况基本相似。

他们都出身于中产阶级家庭，父慈母爱；他们本身聪慧过人，对待别人关怀备至，慷慨大方；他们都想要把自己学到的宝贵知识、技能和全世界一起分享。

数年之后，这两个朋友学有所成，立志凭借自身的才华、技术和知识来回馈社会。

一个朋友发现他付出的努力受到了外界冷漠的对待，他的才华不被人欣赏，他的成绩被人忽视。几年以来，尽管他一直试图帮助别人，但屡遭拒绝，信心受挫。于是他变得忧郁沮丧，梦想幻灭，生活凄苦。最终，他放弃了努力，不再指望产生影响力。

作为父亲，朋友将这种失败的负面情绪传递给了他的孩子，导致年幼的儿

子也陷入到苦闷愤怒的情绪当中。这个朋友的孩子 16 岁时，在醉酒的状态下失手杀死了一名年仅五岁的女童。

另一个朋友在起步初期只抱着一个简单的想法，那就是解决一个具体的实际问题。当地的权威人士注意到了她的观点，决定把她的所作所为传播出去。她激励周围的人们迅速采取行动，实现自己的梦想。随着她的想法进一步流传，她建立的相关系统对整个行业产生了革命性的影响。她帮助数以千计的人建立起更好的生活，她的周围也因此产生了一批狂热的支持者，将她的所有言论奉为圭臬。

是什么原因造就了如此迥异的局面

你疑惑了，到底是什么原因造成一个人取得卓越的成就，而另一个人结局惨淡？不是智力差异，不是才华差距，不是努力程度悬殊，也不是取胜欲望的强弱不同。

真正的区别在于我们拥有的知识技能以及实际的行动。

这就是我写这本书的目的所在

这种个人影响力系统的目的在于向读者传递知识和信息，为读者提供方向性和洞察力，帮助读者让自己的想法、产品和服务获得关注，促使许许多多的人将读者正在做的每一件事的相关信息传播出去。

你为什么要从事这项事业？因为你所从事的事业使你在这个喧闹的世界上产生个人影响力。

这是一个你前所未见的系统

这个影响力系统是唯一的，独特的。

这个系统是世界上独一无二的综合性影响力模型系统，它核心的关注点在于：确保你的想法、产品和服务每天都能够传递给数百万受众。这个系统每天向公众传递各种想法、产品和服务，它传递的这些知识和经验来自于数百个案例研究和一些世界顶级营销专家的实践总结。



这本书对各种利害关系、重要信息和关注结果的人群进行了分析，不仅揭示了相关技巧和策略，而且涵盖了影响力快速发展变化的世界的所有信息。

这个系统包含了最新的关键性信息，关于个人能力水平的深度评估，以及产生巨大的个人影响力所需的资源类型。

这本书涉及产生巨大影响力的不同阶段，包含了关于产品宣传、理念传播、网络识别和利用、动机构建、策略实施、创造收入、自动控制和系统升级的各种关键信息。

这本书中包含了各种资源，引人入胜且至关重要的故事和信息，这些都可以最大限度地帮助读者。但是，这个巧妙有效的系统并不仅仅依靠知识和信息。如果你从未体验过这个独特系统的效果，你就无法想象这个系统对你多有用。

最关键的是你的观点、产品和服务得到公众的关注

这个世界喧闹嘈杂，没有人会特别注意到你的存在。

但现在，设想一下你需要对所有事情加以关注的情景。

当你的眼睛扫视这一页的时候，你轻轻呼吸，你感受到空气在你的后颈吹动，你听见一些来源不明的电器发出的嗡嗡声，你感觉到衣领与后颈寒毛摩擦时产生的微痒，你的手触碰书页边角翻页时的些许微凉。

书页边角感觉有些锋利，你还注意到，随着书页翻动，你的手形成的阴影在书页上跃动，加深了书页本身的颜色，你对这种情境产生了疑惑。玫瑰的芬芳在房间里蔓延，灯光摇曳。

你的眼睛注视着字母“Y”，你注意到这是一个大写字母，这和单词里的其他四个字母有所区别。这个单词是什么？为什么有四个字母？组成这个单词要发出多少个音？为什么会有人选取这些发音？他们是谁？他们处于什么历史阶段？他们身处何方？

如果你时刻关注所有事情，那么你将一事无成。事实上，你没有关注生活中的多数事物，这其实是一件好事。这样，你每天注意到一些事物，错过其他事物，你聪明的大脑已经构建起一个复杂的系统，自动判断哪些是重要信息，必须加以关注；而哪些是无足轻重的事物，不需费神关注。

你是盲目的人吗

在一定程度上，你的行为具有盲目性。你的认知有漏洞，正如眼球后部的盲点会导致视觉漏洞。

但是你可以采取补救措施，就像你眼球的运作原理一样。大脑能够自动填补这些认知漏洞，你可以凭借习惯和直觉采取行动，因为你别无选择。你能够获取的信息数量庞大，导致你无法处理全部信息，也无法迅速得出最佳结论。

我们基于不完全的信息作出判断，凭借直觉和情感采取行动，然后寻找信息证明判断的合理性，因为我们没有足够的时间来作出判断。时间是我们拥有的最宝贵的有限资源。

那么我们要如何作出判断呢？几乎要立刻作出判断！

关键时刻，你需要立刻作出决定

如果面临重要的突发事件，你必须迅速突破众多信息和不完整数据的重重障碍，精确定位目标人群，你会如何处理这种情况呢？

想象一下，你和三岁的孩子置身于一万人中，站在五十码边线上。现场正在进行一场足球锦标赛，所有人都在关注场上比赛的最后关键时刻。比分处于胶着状态，突然出现一脚远射直攻球门，所有人都身体前倾，关注最后的决胜时刻。最终，守门员扑空，足球破门而入！

突然间，人群沸腾了，有几千名愤怒的观众冲入场地。你往下看，发现你的孩子正紧紧地抓住你的手臂，发出一阵呜咽，随后你看见嘶吼的人群互相踩踏，似乎有人已经受伤。

你要如何接近这样一群人，在他们紧密关注当下事件的情况下让他们冷静下来，停止暴力行为？当需要让大家认识到事态严重性时，你要如何获得这些人的注意呢？

我已经知道应该怎么做

这并不是秘密。