

找到最优秀的自己

ZHAODAO ZUI YOUXIU DE ZIJI

影响力



非凡主控与引导的艺术

提升影响力，从合格到优秀，再到卓越的个人成长之路，
从平庸到成功，再到辉煌的成功之路。

● 凝聚强大的气场，

让他人乐于被引导，被改变！

● 掌控局势主动权，

摆脱平庸现状，走向非凡人生！



廖振宇 编著
中国纺织出版社

找到最优秀的自己

ZHAODAO ZUI YOUXIU DE ZIJI

影响力



非凡主控与引导的艺术

提升影响力，从合格到优秀，再到卓越的个人成长之路，
从平庸到成功，再到辉煌的成功之路。

● 凝聚强大的气场，

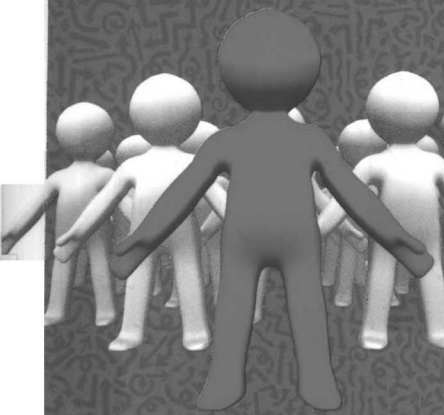
让他人乐于被引导，被改变！

● 掌控局势主动权，

摆脱平庸现状，走向非凡人生！



廖振宇 编著
中国纺织出版社



内 容 提 要

优秀者总是能轻而易举地让他人跟随,平庸者的声音总是被人忽略,决定这种差别的关键就在影响力。本书用通俗易懂的语言、丰富的案例向读者揭示影响力原理,让读者轻而易举地弄懂什么是影响力,影响力具有怎样的力量,影响力怎样产生作用等一系列陌生又抽象的问题。同时,本书还是一本实用的影响力修习书,引导读者一步一步地去提高自己的影响力,从而成为一个举足轻重、对外界具有非凡影响力的人。

图书在版编目(CIP)数据

影响力:非凡主控与引导的艺术 / 廖振宇编著. —
北京:中国纺织出版社, 2011.9
(找到最优秀的自己)
ISBN 978-7-5064-7694-2

I. ①影… II. ①廖… 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(2011)第 139303 号

策划编辑:曲小月 王 慧 责任编辑:范雨昕
特别编辑:李 雪 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027
邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail:faxing@c-textilep.com
北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2011年9月第1版第1次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:18.5
字数:151千字 定价:32.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

穿越成功和失败的线索就是我们的影响力。当我们意识到这一点，投入更多的精力寻求更新、更好的方法用以提高影响力，我们的人生就会因此而不同。

——科里·帕特森

我想具有影响力。我觉得自己并不很擅长担任大学校长。看着窗外，我发现修整草坪的工人都比我更能掌控自己的工作。

——沃伦·本尼斯

前 言

你是否非常渴望成功，却因为缺乏影响力而久久不能大展拳脚，发挥自己的才华？

和别人相比较，只因为少那么一点儿东西，而让你觉得自己离成功非常近，却又非常远？

你是否常常觉得自己明明才华横溢，却得不到赏识，因而常常抑郁不得志，不禁慨叹世上伯乐太少？

.....

对比一下，你觉得身边的成功人士比自己多的到底是什么？难道他们全是天才？他们生来就有绝好的机会？也许并不是。你可能根本就不缺实力、机遇和态度；你缺的是，并且只是影响力。

对成功人士综合分析观察一番，就不难发现，他们总是能轻而易举地让他人追随，其他人的声音总是被人忽略，决定这种差别的关键就在影响力。影响力是成功人士身上所具有的一个重要特质。言下之意便是，想要成为一个优秀的人、成功的

人，我们就应该具备相当的影响力。

如果你知道，具有影响力，你便能对你身边的人，甚至每一个人，产生深远的影响，那么你会不会不遗余力地去培养自身的影响力，并且不断运用它去对外界施加一种积极的影响？

如果你发现，具有影响力，你的人生便能一片光明，那么你是否会用心地去培养自身的影响力，并且不断地施展自身的影响力，把它当做自己成功道路上的有力武器？

对于渴望成功而又缺乏影响力的你，培养自身的影响力，发挥自己的影响力，提高自身的影响力，拓展自己的影响力，至关重要。

然而，影响力对于大多数人来说却是一个抽象而陌生的概念。

到底什么是影响力？影响力具有什么作用？影响力又是怎么产生作用的？影响力和成功有什么关系？从心理学角度来看，影响力发挥作用要运用什么样的心理原理？对于这些问题，不是每个人都能有清醒的认识。可能就连成功人士本身也不能给出很好的解答。

要使自己具备相当的影响力，以上这些问题是非常值得我们探讨的。只有弄清楚了以上这些问题，我们才能对影响力有一个全面而深刻的了解，进而才能找到使自己具备影响力的方法和技巧。本书的目的就是让大家认识影响力，了解影响力，

并且获得具备影响力的有效方法和技巧。

本书用通俗易懂的语言、丰富的案例向你揭示影响力原理，让你轻而易举地弄懂什么是影响力，影响力具有怎样的力量，影响力怎样产生作用等一系列陌生又抽象的问题。同时，本书还是一本实用的影响力修习书，如果你正为自己缺乏影响力而烦恼，那就捧起这本书吧，它能有效地引导你一步一步地去提高自己的影响力，从而成为一个举足轻重、对世界具有非凡影响力的人。

文成蹊

2011年8月

 Influence **E**: The very art of guide and control
目 录

第一章 认识影响力：核心人物必须具有的能力

影响力无处不在 / 2

拥有绝对影响力才能成为核心人物 / 6

你可以改变命运，因为影响力 / 11

时代让人与人的联系不断加强 / 14

成功道路上，影响力注定会大展拳脚 / 18

第二章 影响力与修养：培养影响力从自我修炼开始

越自信越有影响力 / 24

做一个心怀激情的人 / 28

强化自己情绪的感染力 / 32

学会沟通是让自己有影响力的前提 / 37

有影响力的人必须掌握语言表达技巧 / 40

控制住自己，才能有效地影响他人 / 44

100%的影响力源于100%地表达自己 / 48

言出必行的人最有影响力 / 52

第三章 影响力与心理：是什么在影响人的言行

心理“锚”原理：创造激发他人言行的条件 / 58

互惠原理：给予他人，让他难以拒绝你 / 63

承诺一致原理：一旦承诺，就难以违背 / 68

社会认同原理：群众的影响力是无限的 / 73

喜好原理：人总是难以拒绝自己喜欢的人 / 78

权威原理：让人盲目服从的力量 / 83

稀缺原理：机会越少见，人们越积极 / 87

即时影响力：让原始的依从不断延续 / 91

第四章 影响力与对象：学会识别你的影响对象

不同的人会被不同的事物影响 / 96

正确识别你的影响对象 / 101

要影响他人首先要了解他人 / 106

了解他人的情绪特点 / 111

洞悉他人的性格密码 / 116

神经语言程式学：了解他人的潜意识 / 121

采用不同的方法影响不同的人 / 125

第五章 影响力与时机：抓准时机，让影响力最大化

时机的选择是能否影响他人的关键 / 130

影响一个人的一生只需要45分钟 / 136

调整片刻因素：成就影响力 / 141

把握他人心理的非常时刻 / 146

影响他人的关键时刻——心门开启时 / 152

把握时机，把影响变成随时随地的事 / 157

第六章 影响力与实践：你影响的第一个人

改变他不如影响他 / 164

创造有影响力的环境 / 169

尝试给他留下一个好印象 / 172

拉近彼此的距离，开启他的心门 / 177

了解他人的心理 / 182

立竿见影的影响力 / 187

让影响力薪尽火传，成为影响他人的人 / 192

第七章 影响力与人脉：让影响力提升，再提升

让你的影响力在帮助他人的过程中得到提升 / 198

献出无限友爱，让你的影响力蔓延 / 203

给人激励，为自己赢得影响力 / 208

成为榜样，激活“权威”的力量 / 213

引导也是一种影响力 / 218

建立自己的人脉，让影响力逐步扩大 / 223

学会与他人合作，让影响力在不知不觉中蔓延 / 228

执著的力量：硬性提升影响力 / 233

成为领导者，发挥你的影响力 / 236

第八章 影响力与自我：积极地运用影响力成就自我

敞开心扉才能被积极地影响 / 242

与优秀的人为友，感受积极的影响力 / 248

传承先贤的影响力，成就你的非凡智慧 / 253

为自己打造能够带来积极影响的生活环境 / 258

编织梦想，感受美好理想带来的影响力 / 263

让爱的影响力成为你人生的动力 / 268

勇敢说不，拒绝消极影响力 / 273

用影响力驾驭世界 / 278

第一章 认识影响力

核心人物必须具有的能力

我们每个人都是社会中的人。当我们睁开双眼,迎接新的一天的时候,我们便开始被外界所影响,同时,也影响着外界。进而,我们不断地被改变着,也不断地改变着外界。而这种改变,就是源于影响力。影响力是一种独特的魅力,它就像深邃的黑夜里的星星,熠熠发光,璀璨夺目。一个具有影响力的人,总是时时刻刻影响着他身边的人,被人当做学习的榜样、精神的支柱、跟随的对象……一个具有影响力的人,是社会链条中的核心人物,也就是成功人士。反过来说,核心人物必须具有影响力。

影响力无处不在

对于每个走上社会的人来说，都可能经常遇到以下情况：

当我们一大早起来，洗漱好去上班，在公交车上、地铁上，我们肯定常常可以看到或是听到这样那样的关于某种产品的广告，比如牙膏、药物、生活用品等，这些产品由某大明星代言，不知不觉，下次自己需要相关的东西的时候，便买了广告上推荐的那个牌子的产品。用完之后，如果感觉还好，下次身边的人遇到同样的情况，我们可能又会不知不觉地推荐他们用同样的产品。可能因为它产品质量好，但更可能是因为它的广告做得大做得好，代言人很有知名度。

我们的生活总是被这样那样的人或事影响着，换句话说，我们的生活会因社会 and 他人而改变。我们之所以被改变，是因为身边的人和事具有独特的魅力——影响力。

每天早上醒来，我们的脑子里可能会想着这一天要做的

事情，比如：早餐煲粥喝，下午要去健身房锻炼身体，晚上要去见见老朋友，今天穿什么衣服，等等。但是，怎么做，什么时候做，最后做不做，这些都是我们自己可以决定的事情。如此看来，生活就像是一个充满选择的超级市场，任你选择。大多数时候，你完全可以自由选择自己的生活及生活中的种种，甚至决定你想过什么样的生活。

也就是说，我们自己的生活是我们可以掌控的。可是，我们往往会，甚至每时每刻都会受到各种各样的影响。因为影响力无处不在，无论我们接受与否，它都会以不同的程度，从不同的角度对我们产生这样那样的影响。我们每个人可能都会有这样的经历：服从专家的权威建议或领导的命令，即便这些建议或命令与我们自身的价值标准相距甚远。

可见，我们每个人都拥有至高无上的、绝对的自主权，但同时又是相对的。只要我们是人类社会中的一员，就无法避免被他人的观点或者身边的事物所左右。我们完全可以自由支配自己的生活，包括我们自己；但是我们却难以支配这个社会 and 他人，在社会这张大网下，我们总是被社会支配着，甚至被别人钳制着，因为制度、法律、权力和影响力等。

在他人的影响中，我们通常更愿意接受那些核心人物、成功人士的影响。因为他们给予的影响少带甚至不带强迫

性，并且他们就是我们渴望成为的人。假如社会是一张网，那么我们个人就是社会这张网上的一个点，这样一来，和社会这张大网以及这张大网上的其他的点发生这样那样的联系是必不可少的。当然，反过来讲，除了扮演被影响者的角色，我们每个人又可能会作为影响者试图对他人施加影响：让别人做我们的朋友，让别人帮助我们，让别人相信我们，让别人赞同我们的想法……

所以说，影响力无处不在，它甚至发生在任何地点、任何时间、任何人身上。要想在这个社会中最有效地发挥自己的作用，实现自己的人生价值，就需要知道何时、何地与如何利用这些影响。这样就有能力辨别可能施加于我们的社会影响是好是坏，进而决定接受或拒绝某种类型的影响。要巧妙做到这一点，让无处不在的影响力为我所用，我们应该掌握以下几点基本技巧：

（1）区分影响力的性质。一种影响力是积极的还是消极的，自己对它首先要有一个清醒的认识。判定影响力，最根本的依据就是设想接受它之后会产生结果，包括最好的结果和最坏的结果，进而预料自己的境遇。如果结果让你无法承受，那就是消极影响力；如果结局会给你的生活、人生带来无限希望，那就是积极影响力。当然，这必须建立在正常的、正确的价值观、人生观以及世界观之上。

（2）影响力无处不在，我们无法抵挡，但对于消极影响和负面影响，我们可以根据自己的需要和判断采取拒绝的态度，并且要立场坚定、态度坚决。动摇，就是给别人乘虚而入的机会。

（3）积极的影响力我们应当虚心接受、主动接受，并且在接受的过程中改变自我。做到见贤思齐，见不贤而改之。而不应该紧闭心门，拒人于门外。有不足而改正，不丢人；知道自己某方面不行，还不愿意接受别人的影响，向别人学习，是不好的。

（4）我们要培养自己的影响力，做一个有影响力的人。只有这样，才能在被改变中改变，避免自己被改变得面目全非。并且，我们能不断扩大自己的影响力，综合各方面的优秀因素，让自己拥有绝对影响力，积累核心人物所具备的威信、魄力和影响力。

综上所述，影响力大致可以分为主动影响力和被动影响力。主动影响力即我们影响他人的能力，被动影响力则指外界的人或事对我们施加的影响。影响力无处不在，我们必须接受一定的影响力，感受积极影响力的熏陶，不断完善自我；同时，每一个想要变得优秀的人，都应该培养自己的影响力，做一个令人钦佩的人，给别人无限影响，在影响他人的过程中，让自己耀眼，让别人获益，不失为一件美事。