



非常影响力

中国人不能不懂的
“人气”“人脉”“人望”修炼法则

蒋建江 著

『影响力
大师』

影响力是一个点石成金的神话

马云、李开复、茅于軾等亲身践行

影响力有多大，一生成就的价值就有多大



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

013044670

B848.4
708

非常 影响力

中国人不能不懂的
“人气”“人脉”“人望”修炼法则

蒋建江 著

图书馆



北航

C1652369

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

B848.4

708

图书在版编目 (CIP) 数据

非常影响力 / 蒋建江著. —北京: 企业管理出版社, 2013.5

ISBN 978-7-5164-0335-8

I. ①非… II. ①蒋… 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 (2013) 第082014号

书 名: 非常影响力

作 者: 蒋建江

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0335-8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 北京中新伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170毫米×240毫米 16开本 16印张 250千字

版 次: 2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

定 价: 34.80元

版权所有翻印必究·印装错误负责调换



前言

一个人不管是在职业生涯还是在日常生活中，如果没有影响力，是根本无法获得成功的。所谓人微言轻，一个没有影响力的人，无法凝聚众人的力量，没有服众的能力，没有成为核心的素质，自然无法成为众人的领袖。退一步说，即便你是普普通通的人，在面对领导、同事、客户乃至家人时，你也无法以自己的意志和行为去影响他人。总之，没有影响力，你就是一个被众人忽视，如同空气般存在的人。

一般来说，影响力指的是以你自身的言行，潜移默化地去影响他人的思维和行动的能力。构成影响力的基础可分为两方面：一是权力性影响力；二是非权力性影响力。权力性影响力又叫做强制性影响力，它主要依靠法律、职位、习惯、武力等对别人产生影响，它的特点是对人带有强迫性、不可抗拒性，通过对外推力的方式发挥其作用。这种影响只能使人表面服从，不能征服人的内心，它对人的心理和行为的激励是非常有限的。非权力性影响力与权力性影响力恰恰相反，非权力性影响力又称非强制性影响力，它主要依靠有影响的人的个人魅力，来源于领导者和被领导者之间的感召和相互依赖。非权力性影响力的构成因素主要包括个人魅力、综合素质、全方位的知识以及一呼百应的能力。

影响力体现出一个人试图支配或者统帅他人的倾向，从而使一个人主动地去采取各种劝说甚至是有强迫性质的行动对他人的思想、情感或者行为产生强有力的影响。不管是矛盾的化解、风险的承担，还是观点的陈述、障碍的扫除，具备影响力的人都会通过实际行动的方式达成自



己的目标，从而确立自己的地位，树立自己在他人心中的威信。通常来说，这种人能够在众人之中树立影响力，塑造核心力。

总之，影响力能够让人更快地达成目标，走向成功。然而，影响力并不是天生就有的，世界上每一个有影响力的人，都是从点点滴滴开始培养并坚持下来的。影响力是一个长期累积的过程，正所谓：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。”一个人只有不懈地塑造自己的影响力，才能够最终一鸣惊人、一飞冲天，真正成为一呼百应的核心人物。

既然影响力的作用如此之大，那么，怎样才能打造一个人的影响力呢？你或许可以从本书中找到满意的答案。本书共分为十二章，作者从影响力的作用、价值、奥秘以及如何打造个人影响力等方面做了透彻、细致的分析，每章都有真实的场景、鲜活的事例与行之有效的具体方法。相信读者能够从中找到塑造影响力的诀窍，将自己的影响力发挥到最大，从而树立在众人中的威望和声誉，一步步地走向成功的巅峰。



目录

第一章 多大的影响力，成就多大的个人价值 /	001
激活正能量，发掘新的自我 /	002
影响力是获得成功的通行证 /	004
影响力是对他人心理的一种冲击力 /	006
影响力是一种比权力更有效的力量 /	009
影响力是个人最重要的“软能力” /	011
成为核心人物，打造非凡影响力 /	013
“口碑”是最有力的人才广告 /	016
第二章 影响力的奥秘，在于出众的人格魅力 /	019
成大事者都有一种领袖气质 /	020
影响力来自言出必行 /	022
声誉是一个人最宝贵的财富 /	025
有影响力的人要敢于曝光自己 /	027
保持真我本色，打造独特魅力 /	030
“厚脸皮”也是一种影响力 /	032
抵制外界诱惑，不做贪婪之徒 /	035
第三章 内心强大与否，决定主导者与追随者的分界 /	039
有大志者才能得到他人的尊重 /	040
永远保持一种好心情 /	042
心有定规，不理睬风言风语 /	044
任何时候都能笑出来 /	047



- 宠辱不惊才是真正的淡定 / 049
- 不给负面情绪乘虚而入的机会 / 051
- 保持冷静，远离对手的圈套 / 053
- 保持低调，并不意味着软弱 / 056

第四章 针对性措施，帮你找到存在感 / 059

- 有主见，拒绝消极影响力 / 060
- 关键时刻有站出来的勇气 / 062
- 保持独立，让别人依赖你 / 064
- 撕掉身上“小人物”的标签 / 067
- 喋喋不休的牢骚是影响力的大敌 / 069
- 通过表达技巧树立自己的权威 / 072
- 经营优势，用个人品牌征服他人 / 074

第五章 气场修炼术，让你的气场无比强大 / 077

- “形象力”是最直接的影响力 / 078
- 专业化词汇，打造职业性气场 / 080
- 重视肢体语言的表达 / 083
- 抛却畏惧的心理，勇往直前 / 085
- 制造神秘感，提高自己的身价 / 088
- 彬彬有礼，处处以“礼”服人 / 090
- 用优雅的谈吐提升你的气场 / 093
- 修炼泰山崩于前而色不变的定力 / 095

第六章 幽默感与亲和力，感染身边的每一个人 / 099

- 营造氛围，让对方把你当成自己人 / 100
- 学会在对方的名字上做文章 / 102
- 自嘲不损害你的正面形象 / 105
- 幽默感让沟通充满欢乐 / 107
- 赞美他人，轻松获得好人缘 / 110
- 坦诚大方，充分表现亲和力 / 112



把亲和力传递给“无足轻重”的人 / 115

适当自我爆料，博得他人好感 / 117

第七章 保持热忱和自信，然后才能让人信服 / 121

先要影响自己，方能影响他人 / 122

影响力实战，你需要一种斩钉截铁的力量 / 124

影响力的关键是强大的自信心 / 127

高瞻远瞩的人才会有人跟随 / 129

善用权威效应，树立专家式的影响力 / 132

不做“破窗户”，向自己灌输正能量 / 134

相信自己的能力，激活潜在的能量 / 137

热情充沛，做事要有主动精神 / 139

第八章 成功说服，控制事态发展方向 / 143

善于倾听，找到发言的最佳切入点 / 144

赢得对方好感，说服更顺利 / 146

通过具体事例说服对方 / 148

动用数字说话，让自己更有说服力 / 151

考虑对方利益，争取双赢效果 / 153

充分利用对方的同情心 / 156

考虑对方感受，站在他的立场想问题 / 158

善用南风法则，化解对方敌意 / 161

第九章 有容人之量，化不利因素为有利因素 / 165

拿得起是勇气，放得下是度量 / 166

善于争取，更要懂得推让 / 168

退一步海阔天空，要善于妥协 / 171

摆正自己的位置，不要让影响力变成阻力 / 173

你的风度决定影响力的高度 / 176

猜疑别人容易毁掉自己 / 179

多一点能屈能伸能变形的能力 / 181



吃亏是福，忍让更受欢迎 / 184

第十章 提携后来者，培植隐性的力量 / 187

给人实惠，聚拢人心 / 188

“无限信任”获取对方信任 / 190

承担别人不愿意承担的责任，坏事变好事 / 192

给后来者搭好上升的梯子 / 195

善于给予，而不是索取 / 197

用人可用之处，不求全责备 / 200

善待每一个人，让你的影响力蔓延 / 202

第十一章 活用心理杠杆，给他人无形的威慑力 / 205

了解他，才谈得上影响他 / 206

让人相信你是天生的领导者 / 208

利用一致性心理去影响对方 / 211

制造声势，壮大自己的影响力 / 213

表现出坚定的勇气，震慑对手心理 / 216

用“摆谱”增加自己的分量 / 218

深藏不露，表现得高深莫测 / 220

必要时敢于表达自己的愤怒 / 223

第十二章 顺利过渡，让影响力转化为领导力 / 227

用个人的品德修养感染下属 / 228

学会立威，展示自己强大的一面 / 230

“独断专行”也有可取之处 / 232

想拥有非凡影响力，必须抛弃“妇人之仁” / 235

以身作则的领导最有影响力 / 237

批评下属时要因人而异 / 240

不必过于严厉，水至清则无鱼 / 242

恩威并施，既演“阎王”又扮“菩萨” / 245

PART 1

第一章

多大的影响力，成就多大的个人价值

一个人要想获得成功，实现个人价值的最大化，除了需要依靠个人的努力拼搏之外，还离不开他人对自己的支持。要想获得他人的支持，首先就应该确保自己拥有足够的影响力。通常来讲，一个人能够实现多大价值和他本身拥有的影响力是密不可分的。在一般情况下，个人对别人心理产生的影响力越大，别人对他的支持就越大；影响力度越小，所获得的支持也就越小。为什么影响力会有如此大的功效呢？答案就在本章的内容里。

● 激活正能量，发掘新的自我

正能量是最近几年来比较流行的一个说法，它是指一切给予人向上和希望、促使人不断追求、让生活变得圆满幸福的动力和感情。一个人无论在哪个时代，也无论从事哪种事业，要想取得成功，其前提条件就是要激活自己的正能量。套用网络语言来说，就是“点燃正能量，运气挡不住”。一个人如果想要拥有非凡的影响力，得到他人的信服和信任的话，同样需要激活自身的正能量。

激活正能量，方可成大事，才能影响人，这几乎是一个人尽皆知的道理。可惜，在现实生活中，不少人的表现却令人失望。他们对自己没有一个正确的认识，认为自己没有任何优点可言，觉得身上没有点燃正能量的火种。他们将这种自卑当成实事求是，看成正视自己。因此，就拒绝激活正能量，也拒绝他人的鼓励。一旦有人劝他们振作一些，他们就会摆出各种各样的理由来，比如自己曾经遇到过多少打击、经历过多少失败、受到过多少伤害等。毫不客气地说，这种人的思想意识是完全错误的。他们看到的只是自己的缺陷与不足，满心都是痛苦与磨难，却忽视了自身的优点与长处，也错误地将人生的过程当成了最终的结局。因此，到最后，他们除了要接受更大的失败之外，同时也会将自己的影响力归零。

其实，每个人的身上都存在着很多优点。只要我们善于发现和利用这些优点，增强自己的心理素质，就能够积攒正向能量，发掘新的自我。

那年，与台湾著名导演杨德昌维持了15年的婚姻宣告结束，使演艺事业陷入低谷的蔡琴遭遇了更大的打击。那段日子，蔡琴非常痛苦，在



茫然失落中，不知道该向何处去。

一天，有几个朋友结伴来看她，自然少不了安慰和鼓励。蔡琴摇摇头说：“一切都结束了，我再也无法站起来了，我什么也没有了。”

一位朋友说：“不，你有许多优点呀，这些优点就是你重新开始的最好资本呀。”

“优点？我哪有什么优点？”蔡琴说。

“这样吧，我们把你的优点一一写在纸上，好吗？”不管蔡琴同不同意，这几个朋友就找来纸和笔，几个人就开始在纸上写蔡琴的优点，整整写了30分钟，加起来总共有225条。朋友们把这225张写着蔡琴优点的纸条小心翼翼地折叠好，然后让蔡琴找出一个瓶子，把这些纸条全部装进去。做完这一切后，朋友们对蔡琴说：“我们不是恭维你，你的这些优点是你以前给大家的印象。从明天起，你每天起床后，从这个瓶子里拿出一张纸条，看看纸条上的字，你就会对自己有信心了。”

蔡琴觉得这很有意思，就默许了。第二天早晨，她起床后就打开了瓶子，拿出了一张纸条，慢慢展开，只见上面写着两个字：“乐观。”下面还有一行小字：“蔡琴，加油！”看着纸条，蔡琴的眼睛湿润了，她感受到了来自朋友的关爱，心里暖暖的。那天她吃了早餐，她已经好长时间没有吃早餐了。第二天早晨，蔡琴从瓶子里拿出了第二张纸条，上面写着两个字：“聪明。”她笑了，没想到在朋友眼里，自己是个聪明的人。第三天，蔡琴手中的纸条上写着：“有歌唱天赋。”第四天，蔡琴手中的纸条上写着：“进取心强。”第五天……

225张纸条，每张纸条上都写着朋友对自己的评价。也不知从哪天开始，蔡琴开始微笑，开始昂着头走到大街上，开始充满活力地坐在窗前，为自己的未来认真规划……在那段伤痛的日子里，225张纸条给了她特殊的力量，使她认识到在别人眼中自己并不是一个失败的女人，反而拥有这么多优点，自己有什么理由不重新来过呢？

告别伤痛，蔡琴带着十足的信心和优雅的歌声再次走上了舞台，仿佛又回到了青春岁月。她的事业进入了第二个春天，她那醇厚低沉的嗓音让歌迷沉醉。中年的她越来越美丽，也越来越具有影响力。

越是在遭遇低潮的时候，越要鼓励自己。越是如此，越要激活自身的正能量。一旦正能量激活了，那么，走向成功就变得非常容易了，拥有强大的影响力也就不再是一种幻想。

一个人想让自己变成什么样子，首先就应该向自己灌输正确的信息，给自己一个正确的评价，让自己不断积攒正向的能量。如果始终沉浸在自怨自艾之中，始终向自己灌输负面信息的话，你就会变成一个无足轻重的小人物，扮演着一个“尘世上的可怜虫”的角色。

● 影响力是获得成功的通行证

所谓影响力，就是一种能够凝聚人心的力量、一种吸引他人的能力。一个人欲成大事，一定要有足够的影响力。自古及今，能成事者莫不如此。早如陈胜、吴广，为推翻暴秦统治，利用自身的影响力，振臂一呼，应者云集，最终推翻了秦朝统治。近如中国历史伟人毛泽东，推翻旧中国，缔造新中国，创建了惊世的伟业。他能使革命的星星之火形成燎原之势，把红旗从井冈山插到延安以至北京，靠的也是自身的非凡的影响力。

所以，一个人要想有所建树，就一定要不断塑造自身影响力，打造个人品牌。只有这样，你才能在今后的事业中，号召大多数人跟随你做事。因此说，影响力是获得成功的通行证。

“骷髅会”是耶鲁大学的秘密精英社团，凡能进入“骷髅会”的，都是耶鲁大学里最为优秀、最为聪颖、最有魅力、最有影响力的学生。经过一百多年的发展蜕变，其会员无处不在，诸如白宫、内阁、参众两院、最高法院、中央情报局等部门及一些大企业、大财团都有从这里出来的具有影响力的人物。“骷髅会”成立于1832年，其发起人是威廉·拉塞尔和阿



方索·塔夫特。凡申请入选“骷髅会”的会员，必须具备如下条件：

一、家世显赫，要出身美国东部豪门，最好是从英国移民而来，带有贵族血统的家族成员。

二、要有团结精神，能够恪守秘密，中学时期最好在美国贵族寄宿式学校受过教育。

三、爱好体育，具有体育竞争精神，最好有过军队服役经历，要有“斯巴达”式的战士气质。

四、耶鲁大学三年级学生（毕业那一年正好加入“骷髅会”）。

在耶鲁大学，只要加入“骷髅会”，就相当于获得了一张通往成功的车票，因为无论今后是经商还是从政，他都能够得到该组织其他成员的鼎力支持。

进入“骷髅会”之后，会员会被反复灌输领袖的价值观，教授他们更具有个人影响力与领导才能的方法，使这些成员超越耶鲁大学其他学生的水平。事实上，这个精英社团就像一个影响力人物特训场，它能够把一个浅薄、幼稚的年轻人塑造成一个具有卓越影响力，决心致力于更高目标的领袖人物。

个人影响力是“骷髅会”首先要求每一位会员必须掌握并善于运用的能力，因为影响力是任何一位领袖都必须具备的一种特质，而且这种影响力将直接决定你能否成为让众人信服的领袖。

凡是有影响力的人，自身必定有超出常人的素质，他们或者品行高尚，或者学识渊博，或者技术超群，或者魅力十足。成就大事者往往要具备上述两种以上的因素，才能影响其他人，让周围的人甘愿对其服膺，乐意听其指挥或调遣。

一个成功的人并不是指身在高位的人，而是指能够凭借自身的威望和才智，把其他成员吸引到自己周围，取得别人信任，引导和影响别人来完成组织目标，并且能使组织团队取得良好业绩的人。人与人的交往，常常是影响力之间的较量。只有具有卓越影响力的人才能成为真正的强者，才有可能获得真正意义上的成功。

马云当初组建阿里巴巴的时候，成员只有七八个人。当时，他为了



说服其他人为他投资，可以说费尽了口舌。然而，所有人都对他的创业方案嗤之以鼻，不屑一顾，马云也因此郁闷不已。他知道，别人之所以不信任他，就是因为他自身缺乏影响力，而他要想成功，就必须打造自身的影响力，将自己塑造成一个举足轻重的人物。于是，他开始有意识地提升自己的影响力。在他的带动下，他的研发团队夜以继日地打造属于他自己的互联网模式，最终取得了让别人艳羡不已的成就。阿里巴巴在中国成了一个网络奇迹，马云也因此成为一个具有非凡影响力的人物。当然，他的团队之所以对他不离不弃，甘愿跟随在他左右，就源于他所拥有的影响力。

影响力是可以随时携带在身上的火种，它不但能够温暖你自己，而且也能够照亮他人，更能为你的人生照亮前行的方向。商人运用名人的影响力打造品牌，兜售商品；政客利用自身的影响力获得众人的支持，赢得选举。即便是你周围的朋友和家人，也会在悄无声息中将影响力施加于你。一个人只有做最好的自己，才能彰显无穷的影响力。专注地打造属于你自己的影响力，就是迈向成功的必经之路。

● 影响力是对他人心理的一种冲击力

影响力是一种不靠威压、胁迫，不靠个人权势，而是凭借个人的才能、学识、品德、感情等软性因素影响他人，让他人自觉追随的能力。影响力既是一种综合能力，也是个人能力的重要组成部分。如果想改变他人，就要提高自己的影响力。我们在生活中，在与同伴之间以及世界上遇到的所有深刻、普遍、持久的问题，几乎都能通过塑造影响力得到解决。

陈阿土是台湾的农民，他大半辈子都没出过远门。后来，他花费攒了多年的积蓄，参加了一个旅游团出国游玩。国外的一切都让他感到耳



目一新，最为关键的是，陈阿土参加的是一个豪华团，一个人住一个标准间，这让他兴奋不已。

早晨，服务生来敲门送早餐时大声说道：“Good morning, Sir!”

陈阿土当时怔住了，他不明白对方讲的是是什么。如果在自己的故乡，一般陌生人见面都会说：“您贵姓？”

陈阿土以为对方也是在问他姓氏，于是大声回答：“我叫陈阿土！”

如是这般，连着三天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说：“Good morning, Sir!”而陈阿土亦大声回道：“我叫陈阿土！”

但是，陈阿土始终迷惑不解，不明白为什么服务生会天天问他叫什么。而且他非常生气，他觉得这个服务生太不灵光了，自己告诉他这么多遍了，他还是记不住。最后，他终于忍不住去问导游“Good morning, Sir”是什么意思，导游告诉了他这句话的本意。听到之后，他羞得无地自容。

于是，陈阿土开始反复练习：“Good morning, Sir!”他想以此来体面地应对服务生。

第二天早晨，服务生照常来敲门。门一开，陈阿土就大声叫道：“Good morning, Sir!”而服务生马上回答道：“我是陈阿土！”

这个故事告诉我们，即便是普通的人，只要长期坚持自己的行为，就会对别人产生影响，不是你影响他，就是他影响你。如果你想要取得成功，就要培养自己的影响力。只有那些影响力大的人、有持续影响力的人，才能取得成功，才能成为强者。

拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了。这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。”这句话千真万确，影响力弱的人只能在别人的意志下生活。而一个有影响力的人，身边总是会有众多的朋友，而且自己振臂一呼，群雄响应。有影响力的人能够潜移默化地影响身边人的思维和行为，一个拥有强大影响力的领导做起事来总是轻松自如，而下属也更愿意接受他的领导。一个拥有强大影响力的职员在公司内会得到同事的支持，也能够得到领导的赏识。



在生活中，每个人都会遭受这样的挑战：在家庭中，你没有地位，你对子女的影响力逐年下降；在工作中，你举步维艰，处处碰壁，总是听从他人的指挥；在人际关系中，你总是觉得孤独无依，难以融入群体，总被排斥在圈子之外。为什么会这样呢？很简单，因为你个人缺乏影响力。

所以说，如果想要改变这一现状，你就要改变自己以往的角色，不能总是被别人影响，而是要塑造自己的影响力，并持续不断地坚持自己的行为方式，去潜移默化地影响别人，让别人感受到你的魅力和作用。

1. 改变影响你的固有思维方式。行为主义心理学家班杜拉认为，要想让一个人发生改变，最重要的就是改变他的认知和思维。

2. 找出关键行为。在改变之前，你要弄清楚自己试图改变什么，在众多影响你的因素里，哪一个是最关键的。

3. 使变化成为一种必然。要追问你的内心，这种变化是不是你真心想要的。如果是，就要坚持做下去，让它成为你行为的一部分。

4. 挑战自身极限。“江山易改，本性难移。”每个人想要改变一种长久以来就已形成的观念及行为是极其困难的，这需要强大的毅力，一定要战胜内心，努力改变以往的旧思维和旧习惯。

5. 利用同辈的力量。美国社会心理学家通过社会认可实验发现，一个人在生活中的一些举动表明，他很在意他人的认可，尤其是同辈中的认可。“最能影响人们行为的因素是：还有一个人也在场。”当你想要影响别人或者是改变某个事物的时候，最好的对策就是寻找一个有一定声望，备受尊敬的人。

6. 充分发挥意见领袖的作用。心理学家罗杰斯认为，要想使一个新事物快速地为人们所接受，就要充分利用有声望的人的影响力，通过他们来影响其他人，其实质就是借助社会认同的力量。一般而言，有声望的人往往是有专业造诣的人或某个领域的领袖。当然，最为重要的是：你要成为一个意见领袖。

总之，每个人都可以塑造自身的影响力，而影响力策略则是可以学习和掌握的。关键在于，你要将影响力策略运用到生活中去，切实地对你的生活产生影响，塑造自己的声誉和影响力。