

杰出能力培养丛书

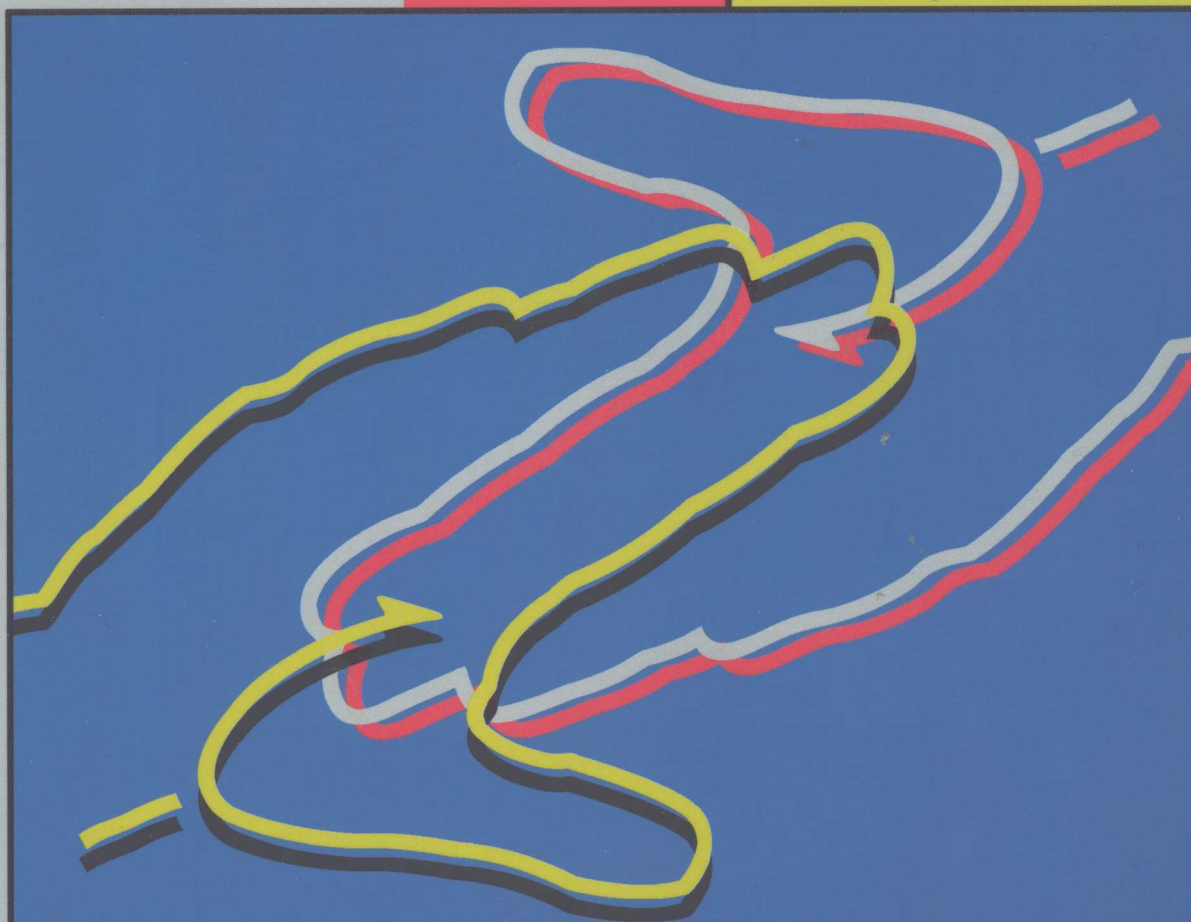
能力是成功中最关键的因素。只有培养杰出能力，
才能成为时代强者、社会精英，成就卓越人生。

影响力

提高手册

THE HANDBOOK OF
INFLUENCE IMPROVEMENT

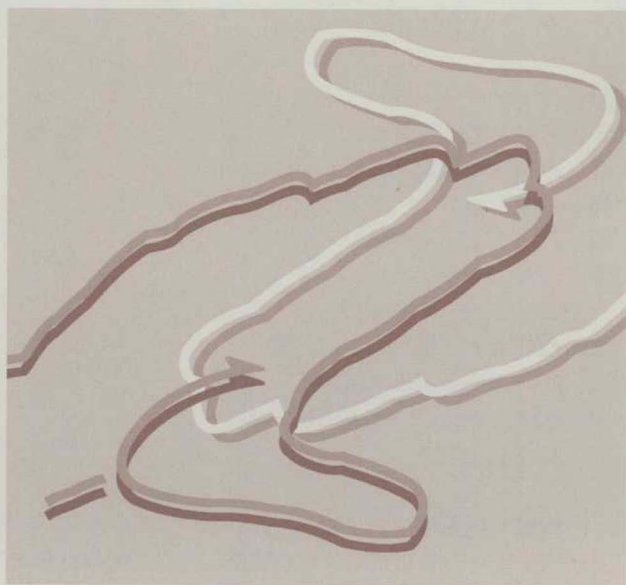
邢群麟 著
李卫平



影响力提高手册

The Handbook of Influence Improvement

邢群麟 李卫平 著



国际文化出版公司

图书在版编目(CIP)数据

影响力提高手册 / 邢群麟, 李卫平著.
—北京: 国际文化出版公司, 2007.4
ISBN 978-7-80173-694-9

I. 影… II. ①邢…②李… III. 领导艺术—手册
IV. C933.2-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 031494 号

影响力提高手册

著 者: 邢群麟 李卫平
责任编辑: 张福江
整体设计: 子 木 (李庆伟)
文字编辑: 宋小威
美术编辑: 刘少娟
出 版: 国际文化出版公司
发 行: 国际文化出版公司
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京中印联印务有限公司
开 本: 720mm × 980mm 1/16
28 印张 450 千字
版 次: 2007 年 6 月第 1 版
印 次: 2007 年 6 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-80173-694-9
定 价: 38.00 元

国际文化出版公司

地 址: 北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编: 100013

电 话: 010-64271187 64279032

传 真: 010-84257656

电子邮箱: icpc@95777.sina.net

版权所有 违者必究

前言

PREFACE

在我们的生活中，存在着一种无形的力量，它不同于能力，能让其他人在短期的实践中感觉到；它更不同于智力，大家可以评估出来。这便是影响力。

每个人都渴望拥有影响力，因为影响力是一种独特的魅力，时时刻刻影响着周围的人，并且给予对方一种神奇的力量。影响力还是一种让人乐于接受的控制力，它与权力不同，影响力不是强制性的，它发挥作用是一个很微妙的过程，以一种潜意识的方式来改变他人的行为、信念和态度。影响力也是一种出色的个人能力和综合素质，是一个人在群体中价值的集中体现。例如，如果你是一个推销员，想卖出更多的产品，你要能够影响你的顾客；如果你是个经理，你的成功取决于你对下属的影响力；如果你是教练，你只有靠影响力才能建立一支常胜的队伍；如果你想要建立美满的家庭，你就必须要能够正面地影响你的孩子。在这一系列的过程中，你都是在用一种为别人所乐于接受的方式来改变他人的思想和行动。

在人际交往中，人与人之间不仅仅是沟通与交流，有的时候就是意志力与意志力的一种对抗，不是你影响别人，就是别人来影响你。拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活着，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。”没有影响力的人只会生活在他人的阴影下，那么如何才能提高影响力呢？

影响力不是说有就有的，但它是可以逐步提高的。人们一般首先接受的是自己所见所闻的影响力。对于大多数人而言，他们认为你值得信赖，拥有令人景仰的品格，那么，他们会认为你是他们生命中有影响力的人。如果他们对你的认识愈深，你的信用会愈好，并且你的影响力也提高得愈快。

《财富》杂志将影响力定义为影响别人行动的能力，涉及范围从一个公司、一个行业、一个国家的经济甚至全球的经济。由此可见，提高影响力更是提高自己的实力。

本书采用大量精当的实例，结合简明实用的理论，从走近影响力、你的形象决定影响力的高度、从影响自我到影响他人、影响力的本质、赢在人脉影响力、左右影响力的N个法则、情境影响力等方面，为不同领域和不同层次的人们提高影响力，实现组织和个人目标，提供了完备的实践指南，通过对本书的阅读与实践，您将能够大幅度提高您的影响力。

心动不如行动，相信不久的将来，您一定会具有超凡的影响力，成为团队中真正的领袖人物！

著者

2007年5月

目 录

CONTENTS



走近影响力..... 1

第一章 你为什么需要影响力..... 2

影响力是一种独特的魅力,时时刻刻影响着周围的人,并且给予对方一种神奇的力量,甚至可以影响身边人的终生。拥有影响力的人,往往也是社会中最具成功素质的人士。

品读影响力的内涵 / 你为什么需要影响力 / 测出你的影响力 / 20 位企业领袖影响力的评价

第二章 非权力影响力——凝聚众人的能力..... 15

随着社会的发展,非权力影响力渐渐地走进管理者的工作中,这种影响力受到人的品格、才能、知识和情感因素的左右,同时,这种影响力要经过管理者不断的修炼而获得。

非权力影响力体现个人能力 / 非权力影响力——个人感召力 / 树立专家式影响力 / 有效发挥影响力的关键因素

第三章 影响力的进阶——人际关系处理艺术..... 23

人是社会的,每个人都是社会中的一员,人们在社会生产、生活中必然要同他人结成这样或那样的关系。亚里士多德曾说过:“一个生活在社会之外,同他人不发生关系的人,不是动物就是神。”因此,人际关系处理艺术是影响力提升的进阶。

良好的人际关系是影响力提高的基础 / 以主动铺开人脉 / 增强个人吸引力

第四章 个人魅力有助于影响力的提升..... 28

个人魅力最引人注目的优点是能提高自己的影响力。当人们认为你这个人很有魅力时,他们更有可能采取你的建议。许多人说过,要是有一位富有个人魅力的经

理,“我会以我的职业生涯作赌注,一心一意为他工作”。可见,个人魅力是影响力的升华。

个人魅力有助于吸引他人 / 个人魅力有助于影响他人 / 个人魅力有助于增强自信心

第五章 树立个人的品牌意识.....33

在这个高速、狂热的世界中,周围都充满着品牌意识,同时品牌也充分体现了影响力。无论你身在何处,你都会发现品牌与影响力之间是相辅相成的:好的品牌决定正面影响力,反之,坏的品牌就决定了负面的影响力。

个人品牌定位的目的:提高你的影响力 / 个人品牌影响力的理性延伸和策略

第六章 让影响力铸就成功人生.....37

了解别人,并且认识到一个人的价值能够积极正面地影响他人。所有这一切,都可以总结为一个概念:影响力。影响力可以帮助人们追求终生的就业能力,让个人的身价升值,并且实现自己的梦想。

追求终生的就业能力 / 让个人的身价升值 / 实现自己的梦想

第七章 制约影响力的因素.....42

一个人影响力的塑造,往往离不开形象、道德情操、知识素养等。事实上,每个人的言谈举止都是他影响力的体现。因此,一个人的道德、权力滥用、心理失调、思想僵化等不仅破坏了自身的形象,从而对个人影响力的提升起到了一定的制约作用。

权力滥用对影响力的制约 / 道德失范对影响力的制约 / 心理失调对影响力的制约 / 思想僵化对影响力的制约 / 言行失体对影响力的制约 / 用人失察对影响力的制约 / 情绪失控对影响力的制约 / 知识匮乏对影响力的制约 / 决策失误对影响力的制约

第八章 打造影响力的典范.....50

追溯成功者成长的足迹,探讨他们成功的奥秘,借鉴他们成功的经验是很有意义的事情。这里介绍五个名人的故事,他们的影响遍及我们每一个人,他们的成功对我们每个人都有启示意义。

李开复:做最好的自己 / 周立太:他的名字为什么价值百万 / 马乔丽·马格纳:花旗银行中最具影响力的女人 / 李宁:从奥运冠军到身价16亿的成功商人 / 南希·佩洛西:美国国会历史上最有权力和影响力的女性



你的形象决定影响力的高度.....61

第一章 这是一两分钟决定命运的世界.....62

影响力要从第一印象开始，在生活和工作中，让自己以轻松、简单的方式，发挥自我风格与整体形象。如果你想让自己看起来更好看、更自信的话，就让你留下一个具有影响力的印象，开启通向成功之门。

第一印象犹如童贞 / 良好的教养很重要 / 做个让人一见难忘的人 / 表情是第一印象的素描

第二章 好形象是影响力的一种潜在资本.....69

好形象是提升影响力的潜在资本，因此，在提升影响力的过程中，我们完全可以利用形象资本来扬长避短，塑造一个极具亲和力和影响力的全新形象；塑造一个具有独特魅力、外秀内美的现代形象；一个国际化的职业人士形象。

好形象是人生的一种潜在资本 / 拥有适合自己的形象 / 比尔·盖茨也不例外 / 看起来就要像个有影响力的人

第三章 没有人喜欢不修边幅的人.....77

一个人给他人的初步影响力几乎永远都是视觉上的。如果他非常注重自己的外在形象，我们就会在他身上寻找其他好的特质；如果他不修边幅，我们会倾向于探求他不良的特质，以便支持我们的第一次判断。

让得体的服装为你的影响力加分 / 没有良好的外表就没影响力 / 补上香水这一课 / 发型修饰，打造时尚自我 / 佩饰物可以使你的影响力增值

第四章 你的风度决定影响力的高度.....87

迷人的风度总是可以带来额外的影响力。在适当的时刻，展示出自己优雅的行为举止，成为一个新的更时尚、更具活力、更有影响力的人，让活力与美丽同时绽放，智慧与魅力一起飞扬。

风度展现迷人的魅力 / 如沐春风的微笑使对方产生亲切感 / 知礼而行让你更具影响力 / 优雅的举止让你脱颖而出

第五章 尽情挥洒个性魅力.....96

在崇尚个性张扬的今天，墨守成规的性格已经被大多数人遗忘了，取而代之的是个性。尤其在竞争激烈的现代职场，人们更始极尽张扬之能事，个性成为人们提升影响力

的一种途径，也是走向成功人生的一种智慧。

播种个性，收获命运 / 谦虚是提高影响力的一种大智慧

第六章 卓越的品质绽放心灵气质的芳香.....99

品质是职场的通行证，诚实的人是企业的财富。“做老实人，说老实话，办老实事”是人们应尽的义务，并且卓越的品质是一条提升影响力的自然法则，违背它的人会受到应有的惩罚，就像万有引力定律不可违背一样。

诚实是提高影响力的绝对法则 / 勤奋是每一个有影响力的人的信使 / 宽容可以扩大影响力

第七章 用热情点亮魅力的焰火.....106

热爱自己工作和生活的人，在他的人生中，用热情点亮魅力的焰火，同时，热情也可以驱动一个人影响力的发展，凭借着这股巨大的能量，他的人生会变得更加精彩。

热情改变和影响人生的机遇 / 在平凡中产生影响力 / 热情的心，热情的选择 / 热情——影响力的催化剂

3 第 三 篇

从影响自我到影响他人.....111

第一章 现在，表现出你的实力.....112

处于竞争的年代，一切都靠实力，靠实力说话，靠实力办事，影响别人靠的也是实力。只有实力增强，别人才能信服，才能心甘情愿地接受你、追随你。

能力为你的影响力作证 / 敬业带你走向影响力的领地 / 实力来自不断的成功

第二章 信奉信息时代的学习理念.....117

时代的变化，知识价值的上扬，使人们日益感到生存与发展的巨大压力。人的一生中将面临诸多的、多次的选择。知识经济的发展现状已向世人表明，一个拥有影响力的人必定是一个不断学习的人。

注重学习能力的培养 / 用知识打造自我 / 做好终身学习的准备 / 求知使你富有影响力

第三章 阅历，是一种独特的财富.....123

深厚的社会阅历、丰富的社会经验和高深的社会认知，只有拥有这些才能胜任工作，

才能自如地适应、把握社会生活，也才能表现出强大的社会影响力。

积累职业经验，提高影响力 / 积累社会经验，把握社会影响力 / 阅历比学历重要

第四章 操之在我，赢得美好结果.....129

心理学家霍华·嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”情商在一个人提升影响力的过程中起决定性作用，有影响力的人并不是那些满腹经纶却不通世故的人，而是那些能调动自己情绪的高情商者。

操之在我，获得美好人生 / 操之在我的应用原则 / 操之在我的情绪调控 / 灵活运用
操之在我

第五章 像大人物一样思考.....139

工作中，人们往往对未来怀有远大的抱负和许多美好的梦想，希望事业获得一番成就，渴望干出“惊天动地”的大事业。因此，积极思考成为成功的关键和突出影响力的基础。

科学思维可以改天换地 / 创造性思考是成功的关键 / 训练你的思维

第六章 赢得他人的赞同，才能赢得影响力.....144

在生活中，有的人会赢得朋友的赞同，对于这样的人，你不禁感叹地说：“他把人吸引在自己的身边！”这句话说得很贴切，但他们是怎样赢得他人的赞同呢？最关键的就是他们身上有种物质——影响力在作怪。

苏格拉底的影响力秘诀 / 真诚尊重别人 / 勇于面对不愉快的事情 / 错了就承认吧 / 请别人跟你合作

第七章 让别人的思想追随你.....153

随着时间的推移，现代社会的竞争愈发激烈，要让自己立于不败之地，必须提升自己的影响力，让别人的思想追随你，提升自己的凝聚力，从而提高自身的竞争力。

让别人顺从自己的思路 / 引导别人的注意力 / 了解别人思考的内容

第八章 锁定需求，就是锁定影响力.....158

人总是有着许多的欲求，要了解他人的需求，尊重他人的需求。只有真正地满足对方的需求，个人的影响力提升才会有保障。因此，锁定他人的需求，就是锁定了自己的影响力。

了解他人的需求 / 尊重对方的需求 / 协助他人实现需求

第九章 影响别人，就要打动别人的内心.....163

有影响力的人一定会打动别人的内心，就好像初见一个人，他的言行举止都散发出一种独特的力量，深深地打动自己的内心，迫使自己不得不去喜欢他，这说明你被他影响了。因此，影响别人，就要打动别人的内心。

先说出自己的错误 / 没有人喜欢接受命令 / 超越自卑 / 让人们乐于做你希望的事情 / 鼓励人们成功

第十章 用心感知他人的认知模式和行为方式.....171

每个人期待被关心、爱护的方式是不完全一样的，有的人可能需要别人经常注视他，看看他；有的人可能需要别人和他聊天、谈心；还有些人可能喜欢别人拍拍他的肩膀，等等。从感知他人的认知模式和行为方式中提高自己的影响力。

了解别人的关爱策略 / 了解他人的人格模式 / 了解别人的工作风格

第十一章 从潜意识中说服对方.....176

有人形容“商场如战场”，此话不无道理，在商业谈判中，总离不开唇枪舌剑。如何在这场“战争”中达到自己的目的和提升自身的影响力，不妨从潜意识中说服对方开始。

和对方达成相互理解 / 用理念说服对方 / 让对方改变对事物的看法 / 利用谈话寻找潜在价值 / 任何时刻都不宜争辩



影响力的本质：有效影响他人的艺术.....183

第一章 让你的声音充满感染力.....184

在日常生活中，几乎所有的人都会相信：“未来的世界，是会说话的人的天地，让不会说话的人走出来！”声音的好坏往往决定你影响力的大小。因此，日常生活中，一定要让你的声音充满感染力。

声音散发出的影响力 / 完美声音的三大原则

第二章 诚意的赞美，博得他人的称许.....188

良言一句三冬暖，没有人不喜欢听赞美的语言。对他人发自内心的赞美，既能使对

方感到愉快,自己也会感到心境开朗。掌握了恰到好处地赞美他人的技巧,是一个影响力扩大的标志。

赞扬的力量 / 善意赞美, 建立良好的人际关系 / 巧妙的赞美可以使人醒悟 / 真诚的赞美让人铭感肺腑

第三章 幽默,带来和谐与阳光.....194

幽默的影响力通过笑的方式弥补人际间的思想鸿沟,连接人际间的感情分界,增进人际间的信任,最终加速社会组织内部机器和外部机器的正常运转。概而言之,幽默就是为了使人生更加和谐美好,提高人的生活品质和工作能力。

幽默也是一种能力 / 幽默创造了和谐的交往环境 / 幽默——摆脱困境的良方 / 运用幽默的力量 / 幽默能巧妙地给对方台阶下

第四章 公众讲话,提高影响力的最好时刻.....201

职场中,演讲已成为十分重要并且非常广泛的活动了。“一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师”,他们能在大庭广众之下风度翩翩、妙语生花、言辞清朗,成为影响众人的职场高手,可以依靠演讲不断提升自己的影响力。

演讲的语言一定要具有影响力 / 精心设计开场白 / 不拘一格结尾 / 以情感人 / 即兴演讲的影响力

第五章 巧妙地把握批评分寸,增强你的亲和力.....210

恰到好处的批评方式所产生的效果,应该是使被批评者心悦诚服,主动地接受批评、改正错误,并且受到鼓励,使自己的影响力得到提升。

学会批评和影响别人 / 批评见好就收 / 把握批评的技巧

第六章 用倾听搭起心灵的桥梁.....217

心理学家说:“最懂得倾听的人是最有影响力的人。”倾听,是一门人际关系的美学。因此,懂得倾听的人,是一个有影响力的人际关系艺术家。

用倾听抓住对方的心 / 用倾听创造自己的成功 / 悉心聆听使你获得好人缘

第七章 制造回味无穷的谈话.....224

谈话是人们日常生活中最普遍的一种行为,也是职场中最常见的沟通方式。谈话几乎无处不在,但是不同的交谈技巧所获得的沟通效果却有天壤之别。无论是交

流意见还是随意的聊天，都需要掌握一些实用技巧，以使每一次谈话都更有效率。
只有成为谈话的高手，才能够通过交谈发挥影响力。

满足对方的虚荣心 / 用对方感兴趣的话打动对方 / 谈话中选择恰当的措辞 / 仿效
对方的谈话风格 / 掌控谈话的走向

5
第 5 篇

赢在人脉影响力.....233

第一章 提升你的人气指数.....234

影响力是一种对他人的作用，是在与他人的交往中，在人际关系的互动中产生的。
提升你的人气指数是影响力的源泉。

让别人喜欢是唯一的策略 / 充分地展现“理想的自我” / 到什么山上唱什么歌

第二章 让人脉存折发挥关键力量.....241

这是一个崇拜成功、需要影响力的年代。影响力、成功靠的是自己，自己靠什么？
知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你可以打造一把叩开影
响力大门的金钥匙——人脉存折。

在为朋友办事中赢得影响力 / 让朋友感受到你真诚的关心 / 注重自己的言行，提
高在交际中的影响力 / 与鲨鱼同游，才能成长得更快

第三章 受欢迎的四大途径.....251

影响力的扩大需要通过人际关系的拓展而增大，人际关系的好坏，主要依靠你受欢
迎的程度。因此，受欢迎的程度与影响力的大小有着紧密的联系。

谈论他人感兴趣的话题 / 和不同的人接近 / 爱人者，人恒爱之 / 以友好的方式开始

第四章 拓展你的职场.....258

一个人事业的成功，80% 归因于与别人相处，20% 才是来自于自己的专业技能。人
是群居动物，人的成功只能来自于他身处的人群及所在的社会，只有在这个社会
游刃有余，才能为事业的成功开拓宽广的道路。没有一定的交际能力，免不了处处
碰壁。这体现了一个定律：人脉就是财脉！

用人时可以透过现象看本质 / 把个人的影响传染给下属 / 在上传下达中影响领导 /
用实力影响同级 / 发展自我是最有影响力员工的生存方略 / 用工作证明你的影响力

第五章 让你左右逢源的三个关键细节.....278

每个细节都是人生的一个节点，生命的意义不在于长短，而在于永恒的细节储存了多少。为人处世也是一样，细节是提升影响力，让你左右逢源的关键。

建立深厚友情的细节 / 机会来源于小小的细节 / 有效管理是保持影响力的技巧

第六章 赢得长久影响力的秘诀.....287

在生活和工作中，有的人会特别吸引朋友，并且能长久吸引对方。对于这样的人，你不禁感叹地说：“他把人吸引到自己身边了！”这句话说得很贴切，但他们是怎样做到长期吸引别人的呢？

配合对方的作风 / 不要自私自利 / 不要两面不讨好 / 讨人喜欢的原则

6

第 6 篇

左右影响力的N个法则.....295

第一章 蝴蝶效应：把你的影响力传染给别人.....296

一个灿烂的微笑，一个习惯性的动作，一种积极的态度或真诚的服务，都可能会发现生命中意想不到的起点，它能带来的远远不止一点点喜悦和表面上的报酬，而是会给一个人带来具有影响力的人生。

龙卷风的影响力 / 微不足道的动作，影响你的一生 / 堵住微小的漏洞

第二章 互惠效应：一个古老的原理，给予、索取.....索取.....301

互惠原理认为：我们应该尽量以相同的方式报答他人为我们所做的一切。简单地说，就是对他人的某种行为，我们要以一种类似的行为去回报。

互惠原理具有压倒性的力量 / 尊重他人，退一步海阔天空 / 换位思考带来的影响力 / 回报对方是最好的礼物

第三章 社会认同原理：从成功走向成功的捷径.....311

社会认同原理认为：我们进行是非判断的标准之一就是看别人是怎么想的，尤其是当我们决定什么是正确的行为时。如果我们看到别人在某种场合做某件事，我们会断定这样做是有道理的。

成功是成功之母 / 名人的社会影响力超乎常人 / 发挥自己的优势 / 伟大的影响力超过伟大的产品 / 使自己看起来更像一个成功者

第四章 破窗效应:诱导的连锁反应.....321

如果有人打破了一个建筑物的窗户玻璃,而这扇窗户又得不到及时的维修,别人就可能受到某些暗示性的纵容去打烂更多的窗户玻璃。久而久之,这些破玻璃就给人造成一种无序的感觉。影响力也是如此。

不要让自己失去影响力 / 别等窗破了再去补 / 做一个第一时间的修理工

第五章 木桶定律:团队影响力的软肋.....329

一个组织,不是单靠在某一方面的超群和突出就能立于不败之地的,而是要看整体的状况和实力;一个团体,是否具有强大的影响力,往往取决于其是否存在突出的薄弱环节。劣势决定优势,劣势决定生死。这就是市场竞争的残酷法则。

用人需要短里取长 / 揭短,一个有影响力的人该做的事 / 缩小木板缝隙,提高团队影响力 / 超级团队的影响力

第六章 墨菲定律:一切皆有可能.....340

墨菲定律给我们带来终生受益的启示,我们必须保持谦恭敬畏的态度。因为人永远也不可能成为上帝,当你妄自尊大时,墨菲定律会让你承受失败之痛;相反,如果你承认自己的无知,墨菲定律会帮助你把事情做得更好些来提升你的影响力。

接受不可避免的事实 / 犯错误一定是坏事吗 / 抓住万分之一的机会 / 走出阴霾见蓝天

第七章 瞬间效应:影响力的辐射作用.....352

美国管理学家曾提出:21世纪的生存法则就是建立自己的影响力。影响力不仅仅体现在工作方面,人生的其他方面也离不开影响力,把握影响力的辐射作用,让自己的人生更加的美妙与和谐。

个人品牌的影响力同企业品牌的影响力一样重要 / 让别人看见自己身上的光芒 / 透过影响力识人

情境影响力.....359

第一章 办公室的影响力.....360

在办公室里,同事之间存在着合作与竞争的矛盾,在对立统一中彼此间的关系变得十分微妙而复杂。所以,自己要学会在与同事利益的竞争中合作,提升自己的影响

力，恰到好处地携手与同事共创和谐的局面。

做一个受人欢迎的同事 / 提高你的能见度 / 在互相帮助中提高影响力 / 营造如鱼得水的同事关系

第二章 谈判中的双向影响力.....368

谈判是对自己观点的阐述，正当利益的维护。对谈判中意外情况的处置，对谈判走向的控制和引导，都有赖于语言艺术的处理。驾驭语言的能力越强，这些环节就能处理得越好，影响力也会越大，谈判的结果也就会越理想。

成功的谈判，双方都是胜利者 / 彼此之间的推心置腹 / 化解对立局面 / 影响一定是双向的

第三章 危机中的影响力：学会做自己的公关人.....380

一场危机可以让领导者及其组织一下陷入舆论包围之中，在这种情况下，有魄力、敢于采取果断措施的领导者，才能够使危机得以妥善处理，与此同时，领导者的影响力会在危机中迅速得到提升。

妥善处理危机是维护领导者和单位形象的需要 / 妥善处理危机有助于增强组织的凝聚力 / 妥善处理与员工之间的冲突 / 果断地处理突发事件

第四章 家庭影响力：用“西施效应”提高你在爱人心中的影响力.....391

蝶恋花，蜂爱蜜，这是生灵间相互吸引的磁力。在幸福的家庭中，夫妻双方的相互支持与共同奋斗无疑是爱情的巨大磁场。因此，生活美满的夫妻，他们会不断用“西施”效应提升自己在爱人心中的影响来保持家庭生活的快乐。

生活中要经常赞美你的爱人 / 善待男人，赢得丈夫的爱 / 为增添夫妻感情费心思 / 促使婚姻美满的技巧

第五章 领导者的影响力：打造威信的光环.....399

作为领导者，除了拥有权利之外，必须注意提高自己的魅力，才能产生广泛的影响力。

让自己成为一个有影响力的传播者 / 权力是提高影响力的金钥匙 / 用温馨的话影响他人

第六章 营销影响力:最有利可图的艺术是自我推销.....423

为什么有人在10年内卖出1万辆汽车,在1年内卖掉365套房子,在1天之内完成全年的定额,而有人的推销生涯却是那么黯淡无光?如何才能成为顶尖推销员呢?其答案几乎是这个行业中的每一个人所苦苦追寻的。

让人欢喜让人忧:客户传播效应 / 用智慧提高你的影响力 / 留住顾客的心