

开启人脉黄金之门

年轻人如何提升

影响力

什么是影响力？影响力的本质是什么？一般认为，影响力是指用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。

刘加福★编著

HOW COULD THE YOUNGS
REINFORCE
THEIR POWER?

开启人脉黄金之门

年轻人如何提升 影响力

HOW COULD THE YOUNGS
REINFORCE
THEIR POWER?

刘加福★编著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

年轻人如何提升影响力/刘加福编著.

—北京:中国纺织出版社,2004.6

ISBN 978-7-5064-2963-4

I. 年… II. 刘… III. 能力培养—青年读物

IV. B848.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 032906 号

责任编辑:苏广贵 加工编辑:徐屹然

责任印制:刘 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

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2007年11月第1版第3次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:18

字数:200千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言



政治家运用影响力赢得选举,企业家运用影响力赢得市场,明星运用影响力打动观众,推销员运用影响力让你乖乖地掏腰包。

什么是影响力?影响力的本质是什么?一般认为,影响力是指用一种为别人所乐于接受的方式,改变他人的思想和行动的能力。比如,当一位企业的主管能够让不断抵抗、充满敌意的员工心悦诚服地接受并积极参与团队所分配的任务时,这位主管就是在施展其影响力。

甚至我们自己的朋友或家人也会在不知不觉地把影响力用到我们的身上。当一位母亲让自己那原本散漫怠惰、抱怨不休的女儿快快乐乐地做家务时,这位母亲也是在发挥其影响力。假如本书能够对您有所启发,那说明我对您也发挥了影响力,不是吗?我们每个人都是影响者和被影响者,影响力在我们与任何人相处的过程中都要用到。

有人说,影响力本质上是一种控制力。更准确地说,影响力应是一种让人乐于接受的控制力。比如,恋爱中的男女愿意为对方甘之如饴地付出,此时情人对自己的影响力是巨大的。当然,假如你拿出一把枪,顶住一个人的脑袋,那个人会很听话地把他的手机或者钱包交

给你；假如你用鞭子恐吓一个小孩子去为你做事，他也会照办。但这些都是愚笨的方法，都会引起极端不利的反应，与影响力的本质精神是背道而驰的。

《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、国家经济甚至全球经济。我们不得不承认，影响力更是一种实力。

如何提升影响力？本书将由表及里、由现象到本质地与您一起探讨。

编者



目录
CONTENTS

第一章 这是一个两分钟的世界

这是一个两分钟的世界,你只有一分钟展示给人们你是谁,另一分钟让他们喜欢你。——罗伯特·庞德

- 1 第一印象犹如童贞
- 3 良好的教养很重要
- 4 你留给别人什么印象

第二章 感染力

俗话说:“相由心生。”这句话的意思是说我们的容貌是在爹妈给的基础上自己塑造的,难怪林肯说:“一个男子40岁后就必须为自己的脸负责了。”

- 9 容貌的感染力
- 19 服饰的感染力
- 26 行为的感染力



第三章 说服力

这是个自由的世界,你可以一言不发直到你离去,或者让嘴巴毫无目的地响个不停,无人有权干涉。但你走过人群时,不能抱怨遭到冷落或者嘲笑。

27 | 演说能力

35 | 言谈的技巧

第四章 学习力

人人都需要学习,可是别学得太傻、太累、太死,这也是为什么学习力比学历更受青睐的原因吧!

43 | 过目不忘

49 | 素质大于教育

第五章 情商的培养

天下有大勇者,猝然临之而不惊,无故加之而不怒,此其所挟持得甚大,而其志甚远也。——苏轼

54 | 让别人喜欢你你是唯一的策略

56 | 情商比智商更重要

58 | 做情绪的主人



59	自由来自自律	80
64	冷静面对批评	80
65	从批评中获益	80
67	把不公正的批评当作对自己的肯定	80
70	坚强的意志	80
71	合作与竞争	80
73	和而不流	80
76	扩大你的影响范围	80

第六章 领导力

美国石油大王洛克菲勒说：“假如人际沟通的能力也是如同糖或咖啡一样的商品的话，我愿付出比太阳之下任何东西更高的代价购买这种能力。”

79	沟通的能力	111
83	个性魅力	111
84	决策能力	111
86	自动自发	111
87	避免争吵	111
89	做人要方，做事要圆	111
91	能容忍属下犯错	111
92	多鼓励，少训斥	111



96	铸造忠诚	96
98	消除偏见	98
99	作出表率	99
102	公关能力	102
104	其他品质	104

第七章 成功形象助你脱颖而出

许多具有世界性影响力与传播力的政治家、企业家,都是经过长时间的修炼、包装与宣传,才形成光彩夺目的形象的。

107	首先要推销的是人	107
109	成功的形象,也包含了成功的人生设计	109
110	成功者都在意自己的形象	110
111	比尔·盖茨也不例外	111
113	看起来就要像个成功者	113

第八章 如何让别人喜欢你

不对别人感兴趣的人,别人也不会对他感兴趣。所有人类的失败,都出自这种人。——阿德勒

118	先去喜欢别人	118
120	爱人者,人恒爱之	120



- 121 真诚的关切
- 123 聆听
- 126 爱是最积极的力量

第九章 人格的力量

只有健全的人格,才能获得人们的喜爱和合作。因此,世间凡是智者贤能,常把人格的特征极力的表现出来。

- 129 人格是一种魅力
- 132 承担责任
- 135 人格乃事业的基石
- 139 为自己的行为负责
- 142 人格比才能更重要

第十章 魔鬼在于细节

许多年轻人易陷入一种“大行不顾细谨,大礼不辞小让”的误区,其实,当你还没有成为大人物的时候,决定你成败的往往就是细节问题。

- 147 细节决定成败
- 148 初次见面尤其要注意细节
- 149 与人相处的细节
- 150 卫生与整洁



第十一章 结交卓越之士

人生不但是近朱者赤，近墨者黑，而且极可能是近大者大，近小者小。——王鼎钧

- 151 百万买房，千万买邻
- 153 与俊杰为朋
- 154 见贤思齐
- 156 与鲨同游

第十二章 老练处世，循礼而行

要想处事成熟老练，你必须深刻理解人性，要对别人的感情加以设身处地的考虑。在与别人打交道的每时每刻，机智灵活、成熟老练是非常重要的。

- 160 礼貌代表着成熟
- 160 礼貌是文明的标志
- 161 优雅的举止悦人悦己
- 162 风格塑造人
- 163 气质的流露
- 165 礼貌源自忠诚
- 167 礼貌意味着友善
- 168 争论不会让你获得真正的胜利



第十三章 正视人性的弱点

超越人性之弱点,游刃万变之人际。——题记

171	耻于赞美别人	215
176	用悍气解决问题	222
181	对他人喋喋不休	225
187	与他人格格不入	240
191	人性的弱点反映在言行上	
194	超越自卑	252

第十四章 不要怕,只要信

不自信来自于对未知的恐惧,只有克服恐惧方可建立自信。——题记

201	你惧怕未知吗
204	人为何会对未知感到恐惧
205	消除对未知恐惧的方法
208	了解自己自信心的问题
211	信念
212	必胜的信念
215	自信



宝贝放错了地方就是废物。——本杰明·富兰克林

219	天生我才
225	找出事业的原动力
228	发挥才能的必要条件
245	如何发掘自己的才能
275	结束语



第一章

这是一个两分钟的世界

这是一个两分钟的世界,你只有一分钟展示给人们你是谁,另一分钟让他们喜欢你。

——罗伯特·庞德

形象意味着一切。

——安德烈·阿加西(佳能广告语)

人们常说:“不要以书的封面来判断其内容”,但是,全世界的人都是首先以书的封面来判断其内容,包括你和我。我们不可能读完一本书后再决定是否去买它。人际间的第一印象也是如此,往往几分钟就会形成偏见。

第一印象犹如童贞

第一印象是人际交往中非常重要的一环,因为它是在对其人一无所知的情况下获得的,故嵌入大脑的程度较深;并且它对今后输入的关于此



人的信息,将产生不可忽视的作用。别人会根据我们的“封面”来判断我们所包含的内容;我们也通过观察别人的外表,包括长相、身材、肤色、发质、服装、言语、声调、动作等等来判断他们。

我们常听人讲:“一看就知道他是一个……的人”,这就是第一印象。这所谓“一看”,无非只有几秒钟时间。第一印象在人的社会活动中起着太大的作用,但常常被人们忽视,如果你不想丢失任何成功的机会,别忘记第一印象的作用。

在心理学上,第一印象被称为“首因效应”,无论它是正确还是错误的。大部分人依赖于第一印象的信息,这种第一印象的形成对于日后的决定起着非常大的作用。第一印象就是效率,是经济效益。它比第二印象、第三印象和日后的了解更重要。第一印象是决定人们是否能继续交往的关键。

心理学家研究发现,人们的第一印象的形成是非常短暂的,有人认为是在见面的前40秒钟形成的,有人甚至认为只有2秒钟。在现实生活中,有时这几秒钟就可以决定一个人的命运。因为在生活节奏如同飞快奔驰的列车的现代化社会,很少有人会愿意花更多时间去了解、证实一个留给他不美好的第一印象的人。

人与人之间能否建立良好的友情,能否建立信任与合作,第一关就在于初次见面,必须好好表现才有下一次机会。

第一印象只有一次,无法重来。不可能因身体不适,情绪欠佳而宣布改期。所以,有人打趣地说:第一印象犹如童贞,一旦失去,便永不再来。



良好的教养很重要

当我们走进一个陌生的环境，人们立刻靠直觉意识对你进行至少十条总结：你的经济条件、教育背景，社会背景，你的精明老练度、可信度、结婚与否、家庭出身背景、成功的可能性、年龄、艺术修养、健康状态等等。

在这一切当中，请记住，人们普遍喜欢那些穿着得体，为人热情、友好、宽松、祥和的人，而厌恶那些破衣烂衫，表现得缺乏修养、尖刻、好战、征服欲望强的人。

前些时，笔者和一位朋友相遇，谈起我们都认识的一位小老板时，这位朋友不屑地说：“我讨厌他。对人没好脸色，他对他的妻子也是凶巴巴的。”

这令笔者大吃一惊。

“不会吧，我和他很熟的，他一直待人和善，对他的妻子也很好，哪像你所说的那个样子？”

朋友说：“真是这样的，我哪会骗你。那是我第一次看见他，当时他正在家门口对着他的妻子气势汹汹地大声叫嚷，那种生气的表情真吓人，他妻子都被气哭了。”

我说：“大概是遇到了什么很生气的事在发脾气吧。我想，每个人都有失去理智的时候，他平时对妻子很好，那天应该是个例外。”

“没办法，我讨厌一个对妻子不尊重的男人。不论他有多么优秀，我都无法对他产生好感。”朋友回答我。

就笔者所知，这个小老板平时人缘不错，对妻子也很不错，是大家一

致公认的模范丈夫。可惜的是在这位朋友初次看见他时,他那种蛮横的样子,令这位朋友对他的第一印象很糟糕。以此为基础,恐怕要这位朋友改变对他的印象就很困难了。

在与人交往中,初次见面将决定你留在对方心目中的印象,以后再想改变别人对自己的看法是很困难的。因此,要把握别人的行动与态度,一定要给他们留一个好印象。

你留给别人什么印象

生活中我们也看到某些人靠着第一印象这个阶梯而平步青云,而在另一些人身上却成了被冷落的原因。至于在情场上更有意思,那些经红娘牵线初识的“恋人”,往往凭第一印象就决定是否继续“谈下去”。至于那些被人羡慕的“一见钟情”、“一见倾心”等奇迹,他们所“钟”所“倾”的方面虽然各有不同,但归根结底还是第一印象为多。

当然,我们在这里讲第一印象重要,并不赞成一个人在服饰上过分讲究,更不是主张故作姿态、搞虚假的处世哲学。因为这种努力往往是那些不知自己轻重或内心空虚的人所为。我们提倡的是在社会活动中,集中力量调整自己的积极因素(包括心理因素、礼貌因素等)使其处于最佳状态,对某些消极因素加以消除或暂时的回避,而最终给对方留下最佳印象。下面请测一测你自己留给别人的第一印象如何。

(1)你和对方第一次会面时的表情是_____

A. 自然大方,热情诚恳。

B. 大大咧咧,漫不经心。