

影响力来自我们对人生的正确态度和自我修为

卡耐基最为推荐的一条成功准则

年轻人 如何提升 影响力



刘加福 编著

你是自己最佳的人生罗盘

中国纺织出版社

卡耐基最为推荐的一条成功准则

年轻人 如何提升 影响力



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 7-5064-2963-2/B·0089

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 电话:010—64160816
<http://www.c-textilep.com>
e-mail: faxing@c-textilep.com
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2004年11月第1版第2次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:10
字数:200千字 印数:6001—8000 定价:24.80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

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

2004年4月

目 录

第一章 这是一个两分钟的世界

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

第二章 感染力

容貌的感染力·····	9
服饰的感染力·····	20
行为的感染力·····	28

第三章 说服力

演说能力·····	31
言谈的技巧·····	41



第四章 学习力

过目不忘	49
素质大于教育	56

第五章 情商的培养

让别人喜欢你是唯一的策略	60
情商比智商更重要	62
做情绪的主人	64
自由来自自律	65
冷静面对批评	71
从批评中获益	72
把不公正的批评当作对自己的肯定	74
坚强的意志	77
合作与竞争	79
和而不流	81
扩大你的影响范围	84

第六章 领导力

沟通的能力	87
个性魅力	92

决策能力	93
自动自发	95
避免争吵	96
做人要方,做事要圆	98
能容忍属下犯错	100
多鼓励,少训斥	102
铸造忠诚	106
消除偏见	108
作出表率	109
公关能力	112
其他品质	115

第七章 成功形象助你脱颖而出

首先要推销的是人	119
成功的形象,也包含了成功的人生设计	121
成功者都在意自己的形象	122
比尔·盖茨也不例外	124
看起来就要像个成功者	125

第八章 如何让别人喜欢你

先去喜欢别人	131
爱人者,人恒爱之	134



真诚的关切	136
聆听	138
爱是最积极的力量	141

第九章 人格的力量

人格是一种魅力	143
承担责任	146
人格乃事业的基石	150
为自己的行为负责	154
人格比才能更重要	157

第十章 魔鬼在于细节

细节决定成败	163
初次见面尤其要注意细节	164
与人相处的细节	165
卫生与整洁	166

第十一章 结交卓越之士

百万买房,千万买邻	169
与俊杰为朋	171
见贤思齐	172

与鲨同游	175
------------	-----

第十二章 老练处世，循礼而行

礼貌代表着成熟	180
礼貌是文明的标志	180
优雅的举止悦人悦己	181
风格塑造人	182
气质的流露	183
礼貌源自忠诚	186
礼貌意味着友善	187
争论不会让你获得真正的胜利	189

第十三章 正视人性的弱点

耻于赞美别人	193
用悍气解决问题	199
对他人喋喋不休	204
与他人格格不入	210
人性的弱点反映在言行上	215
超越自卑	218



第十四章 不要怕,只要信

你惧怕未知吗	227
人为何会对未知感到恐惧	230
消除对未知恐惧的方法	231
了解自己自信心的问题	234
信念	237
必胜的信念	239
自信	242

第十五章 英雄就是真正了解自己的人

天生我才	247
找出事业的原动力	253
发挥才能的必要条件	257
如何发掘自己的才能	276
结束语	309

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,因为它是在对某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。

C. 心情紧张,羞怯拘泥。

(2)在见面的最初几分钟里,你能很快发现你和对方的共同点或感兴趣的话题吗? _____

A. 既快又准。

B. 一直未发现。

C. 很久才发现。

(3)你和对方谈话时的姿势是_____

A. 双膝并拢。

B. 两腿叉开。

C. 跷二郎腿。

(4)你与对方谈话时,两眼总是盯在_____

A. 对方的眼睛。

B. 另外的人或物。

C. 低着头摸自己的纽扣。

(5)你和对方谈话的话题选择的是_____

A. 双方都感兴趣的。

B. 对方感兴趣的。

C. 自己感兴趣的。

(6)你和对方谈话时间的分配是_____

A. 对等。

B. 对方多于自己。

C. 自己多于对方。



(7)你谈话的声音接近____

- A. 很低,对方难以听清。
- B. 温和而低沉。
- C. 大嗓门,高亢热情。

(8)你与对方谈话时的手势动作____

- A. 偶尔用。
- B. 不用。
- C. 时不时用。

(9)你与对方谈话的发音速度是____

- A. 连环炮。
- B. 慢慢吞吞,上句不接下句。
- C. 节奏适度,吐字清楚。

(10)当对方谈及你不感兴趣的话题时,你____

- A. 打断对方的谈话。
- B. 表现出沉默或不耐烦。
- C. 认真听下去,从中发现兴趣。

(11)经过初次见面交谈,你能对对方的言行、知识、能力等方面做出适当的、赞扬性的评价吗? ____

- A. 不能。
- B. 不确定。
- C. 能。

(12)你和对方握手分别时,下次见面的时间、地点是由____

- A. 对方提出。
- B. 双方谁也没提出。