

纽约时报畅销书《领导力21法则》作者的经典力作！

成为 有影响力的人

怎样积极有效地影响他人的生命

**Becoming A Person
Of Influence**

how to positively impact the lives of others



[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著
吉米·道南

新华出版社

成为有影响力的人

[美]约翰·C·马克斯韦尔 著
吉米·道南
吴曼玲 赖伟雄 译

新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

成为有影响力的人/(美) 马克斯韦尔, 道南著; 吴曼玲, 赖伟雄译. - 北京: 新华出版社, 2003. 10

ISBN 7 - 5011 - 6214 - X

I . 成… II . ①马…②吴…③赖… III . 管理学
IV . C93

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 045479 号
著作权合同登记号: 01 - 2003 - 0796

Becoming A Person Of Influence

John C. Maxwell, Jim Dornan

Copyright © 1997 by Maxwell Motivation, Inc.

Published by Thomas Nelson Publishers

中文简体字专有出版权属新华出版社

成为有影响力的人

[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著
吉米·道南
吴曼玲 赖伟雄 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路 8 号 邮编: 100043)

新华出版社网址: <http://xhcbbs.126.com>

中国新闻书店: (010) 63072012

新华书店经销

北京海淀求实印刷厂印刷

*

880 × 1230 毫米 32 开本 8.5 印张 220 千字
2003 年 10 月第一版 2003 年 10 月北京第一次印刷

ISBN 7 - 5011 - 6214 - X/F · 898

定价: 29.80 元

本书献给

所有影响了我们生命的人，
尤其感谢埃里克·道南，
他的生命、经历和态度
大大影响了吉米和南茜·道南对人们的积极影响力。

致谢

在我们的生命中，有一些特别的人。他们的鼓励和帮助使这本书得以完成：

感谢玛格丽特·马克斯韦尔，是她积极的支持使她的丈夫能够成为一个有影响力的人。

感谢南茜·道南，她对她的丈夫、她的家庭、以及数十万的人带来了非常积极的影响。

感谢米尔·布林克对本项目所贡献的出色主意和协助。

感谢史黛芬妮·韦特泽尔的校对和编辑。

感谢琳达·艾格丝，她是最优秀的助手。

感谢查理·韦特泽尔，我们的文字抄写员，感谢他参与本书的写作。

前言

几年前，我们第一次见面就一见如故，感到彼此之间产生了一种特别的默契，几乎就像亲兄弟一样。尽管我们彼此的背景非常不一样，但我们之间有许多共同点。在过去的 30 年里，吉米·道南在企业界教导人们怎样获得成功。在这段时期，他建立了一个跨国性的企业组织。而在过去的 28 年里，约翰则在非营利事业担任牧师、宗教负责人，并且常受到邀请去做以激励人心为主题的演讲。在美国，他在领袖与个人成长方面是个众所周知的最佳训练者。

我们的共同点是：了解群众，并且认识到一个人的生命能够积极正面地影响其他人。所有这一切，都可以总结为一个概念：影响力。我们知道影响力的能量，并且愿意把它分享给你。

请加盟我们，继续阅读这本书。我们会分享许多自己的见解，叙述一些饶有兴趣又充满知识性的故事，同您分享激励人心的原则，它们可以改变你的生命，同时，你也能影响他人的生命。

目录

序 言 | (1)

第 1 章 | 有影响力的人会……
待人诚实正直 (19)

◎一个人如果想攀登到组织最高的职位，固然可以克服许多错误与阻碍，但如果他背叛他人，并且失去他人的信任，不坚守自己的诚实正直，那么，这个人就不可能在组织里升到高位。

◎诚实正直本身使人看重品格胜于个人所获，看重人品胜过看重物质，看重经验胜于看重能力，看重原则胜于看重方便省事，看重长远效果胜于看重眼前利益。

◎许多人因为知识，而获得瞬间的成功；一些人因为行为，而获得暂时的成功；但是只有极少数人因为真实的自我，而获得永久的成功。

◎几乎所有的人都可以在逆境中屹立不动，但是，如果你要测试一个人的品格，交给他权力就是最好的考验。

第 2 章

有影响力的人会……

培育他人

(43)

◎对多数人而言，不是他们本身实力使他们停滞不前，而是他们自以为做不到这一意识阻碍他们前进。

◎当你培育他人、提升他人的价值并且不期待从他人身上获取任何利益的时候，他人会感到自己很重要。

◎“当你回顾自己的一生时，你会发现自己真实活着时刻，就是自己出于爱的动机做某些事情的时候。”

第 3 章

有影响力的人会……

信任他人

(71)

◎困难本身很少击倒人，让人挫败的往往是缺乏自信。人只要拥有一点自信，就能做出奇迹。没有自信的人只会艰难地度日。

◎那些相信我们能力的人对我们的影响力比激励还要更多。他们为我们营造气氛，使我们容易获

得成功。

◎信任是激励人们发挥潜能的要诀。

◎除非这个人的内心充满自信，可以超越环境，否则他不可能完成任何壮丽辉煌的事业。

第 4 章

有影响力的人会……

聆听他人

(93)

◎领袖的耳朵必须与人民的呼声同步工作。

◎除非你愿意聆听，否则你永远不晓得自己离 100 万元的构思有多么近。

◎“当我预备好要与对方讲理时，我花三分之一的时间思考自己该说什么，三分之二的的时间思考对方会说些什么。”

◎沟通最重要的部分是聆听对方没有说出来的话。

◎踩在别人的主意上和踩在别人的脚趾头上，是一样粗鲁的。

第 5 章

有影响力的人会……

了解他人

(117)

◎尝试要说服他人的最大错误是优先表达自己的构想及感受。

◎一半以上的人际冲突及争执不是出于意见不同或者彼此无法赞同，而是因为不了解对方。

◎世界上没有一个人不想成为重要人物，即使是最没有野心、最保守的人，也希望自己能够受人尊重。

◎如果你把每一位自己所遇见的人，当做全世界最重要的人物来看待，那么你就会把对方当做是你心中某号重要人物来与他沟通。

第 6 章

有影响力的人会……

拓展他人

(141)

◎聪明人不会耗费精力追求不适合自己的事物。那些从自己能做的事情中挑选出最合适自己的工作，并且付诸实践的人最有智慧。

◎当你拓展其他人的时候，你就抓住了帮助他们发挥潜力的机会。

◎生命的价值不在于时日长短，而在于我们如何使用时间；人可能活很久，却没有建树。

◎成功的拓展者会评估其他人的潜力，并且把他们放在能够成功的位置上。

第 7 章

有影响力的人会……

为他人导航

(165)

◎领袖是看得比他人广、看得比他人深远并且有先见之明的人。

◎埋葬自己的梦想等于埋葬了自己，因为是梦想使我成为现在的我。

◎历史上的伟大人物之所以伟大，是由于他们献身于自己所钟爱的事业，而不是由于他们拥有或者赚得什么，才成为伟大。

◎衡量成功与否，不在于是否有个棘手的问题等着你去解决，而在于这是否是去年的同一个问题。

第 8 章

有影响力的人会……

与人连结

(191)

◎对人表达爱意，是永远不嫌多，永远不嫌声音大，永远不嫌太公开的。

◎天赋、智力、美好的教育——不能保证成功。如果要成功，还需要其他的东西。

◎如果你们要影响其他人，并且渴望要他们朝正确方向前进，你得要先与他们连结，才能带他们前进。

◎领导是在今日培养人才，并且这些人愿意为了某个伟大的目标，在未来跟随领袖进入新的境地。

第 9 章

有影响力的人会……

授权给他人

(211)

◎授权（赋予他人力量）是为了个人和组织的成

长,而把自己的影响力支付给他人。

◎不管你有多么能干,能做多少事,也不管你拥有多少个人魅力,如果你不能够与人合作,你的生意不会有进展。

◎赋予他人力量的行动会改变人的一生,对你自己与你所赋予力量的人而言,这是个双赢的行为。

第 10 章

有影响力的人会……

倍增其他有影响力的人

(235)

◎如果你跑得很快,却无法把接力棒交给另一位选手,你还是输掉了这场比赛。

◎事必躬亲或者老想居功的人不可能成为伟大的领袖。

◎许多领袖的目的是要人看重领袖本身,而伟大领袖的目的应是帮助他人能看重自己。

◎当领袖同想提携的领袖建立了稳固的关系、培植他们成为优秀的领袖、赋予他们力量,让他们发挥潜能,并且能够留住人时,美好的事就会发生。

◎成为有影响力的人的最大收获之一是亲眼看到其他人生命的改变。

序言

在你孩提时代，你是否立下了长大以后要干什么的志向？你是否梦想过要成为名演员或者名歌星？或者是成为美国总统？也许你可能想过要成为奥运选手，或者是全世界最富有的人。童年的时候，我们都有梦想与抱负。毫无疑问，你也许已经实现了你的部分梦想。然而，不管你现在已经是多么的成功，你还是会有新的、渴望完成的梦想与目标。在此，我们希望能够帮助你了解自己的梦想与潜能。

让我们以一个小实验作为开始。请你看一眼以下人物的名字。乍看之下，他们的背景各不相同，但是，他们都有一个共同特点。试看看，你能否找出这个共同点？

约翰·葛莱汉姆(John Grisham)

乔治·盖洛普(George Gallup)

罗伯特·李(Robert E. Lee)

丹尼斯·罗德曼(Dennis Rodman)

詹姆斯·杜布森(James Dobson)

成为有影响力的人

丹·罗瑟(Dan Rather)
麦当娜(Madonna)
野茂英雄(Hideo Nomo)
杰瑞和帕蒂·波蒙(Jerry and Patty Beaumont)
理查·狄维士(Rich Devos)
德兰修女(Mother Teresa)
贝斯·麦尔斯(Beth Meyers)
毕加索(Pablo Picasso)
泰格·伍兹(Tiger Woods)
安东尼·巴纳库尔西(Anthony Bonacoursi)
阿蕾妮斯·莫瑞塞特(Alanis Morissette)
葛伦·利泽尔伍德(Glenn Leatherwood)
比尔·克林顿(Bill Clinton)
约翰·卫斯理(John Wesley)
阿诺德·史瓦辛格(Arnold Schwarzenegger)

你是否已经找到了答案？他们的共同特点是什么？当然不是他们的职业。他们分别是作家、政治人物、体育名人、艺术家、布道家、独裁者、演员、企业总裁。有男有女，有老有少。有些是单身，有些是已婚。有些人很出名，你可能一眼就能认出他们是谁，然而，他们当中有些人却是名不见经传。答案究竟是什么？他们的共同点是什么？答案是：他们每个人都具有影响力。

每个人都有影响力

我们是随机从众所周知的名人和身边的朋友当中，列出以上名单的。你也可以很轻易地列出同样的名单。这么做是为了要强调：每个人都会影响他人。不管你是谁，或者你拥有什么身份，你都拥有影响力。像美国总统这个层级的政治家拥有庞大的影响力，能够影响几亿人口。他们不仅影响自己国家的人民，也影响全世界所有的人。像麦当娜、阿诺德·史瓦辛格这类娱乐界巨星的影响力，通常可以影响多元文化的一代人。像葛伦·利泽尔伍德在主日学教导约翰（译注：本书作者之一）和其他小男孩，他影响了学生的生命，也间接影响了这些小男孩长大以后所接触的每个人。



影响力不是与生俱来，说有就有；
它是渐渐地培养起来的。



但是，你不一定非得身居高位才可以成为有影响力的人。事实上，如果你在生活中能以任何方式与他人交往，你就是一个有影响力的人。你在家中、教会、工作场所、球场做的每一件事都会影响其他人的生活。美国诗人兼哲学家爱默生说：“每个

成为有影响力的人

人都是一个英雄，是派遣给某个人的天使。不管他对这个人说什么，都是很有分量的。”

如果你渴望得到成功，或者是想正面地影响所处的世界，你就必须成为有影响力的人。一个人没有影响力，就不会成功。例如：如果你是个推销员，想卖出更多的产品，你需要能够影响顾客。如果你是经理，你的成功取决于你对下属的影响力。如果你是教练，只有靠你的影响力才能建立一支常获胜的队伍。如果你是牧师，你影响群众和使教会成长的能力，取决于你对会众的影响力。如果你想要建立健全的家庭，你就必须要能够正面地影响你的孩子。不管你的生命目标是什么，还是想要取得真正的成就，如果你能通过学习而成为有影响力的人，那么，你就能够更快、更有效率地实现目标，不仅如此，你的贡献还会更持久。



如果你的生命以任何方式与他人相连，
你就是个有影响力的人。



有一个关于柯立芝总统执政时期的笑话。一位宾客在白宫过夜，第二天早晨，他与柯立芝总统共进早餐。他很想给总统留下好印象。他注意到柯立芝总统喝咖啡时，倒了一些咖啡在碟子上，再悠闲自在地加上一些糖和奶酪。这位客人不想违反任

何礼仪，于是跟着总统做同样的事情，他也倒了一些咖啡在碟子上，并且加上一些糖和奶酪，然后等待总统的下一个动作。然而，他惊讶地发现，总统竟然把碟子放在地上给猫舔。没有人能说出客人的下一个动作是什么。

你对所有人的影响力并不均等

影响力是很奇怪的东西。尽管我们对身边的人几乎都有影响力，但我们对每个人的影响力并不均等。你如果想目睹这个原则的成效，不妨在下次拜访你最好的朋友时，给朋友的狗下道命令，你就会了解这个原理。

你可能没有思考过这个原理，但你可能直觉上已经知道自己对某些人的影响力较大，而对另外一些人的影响力则较小。譬如说，随意举出四五位目前与你共事的同事，当你向他们提供建议或者提出些主意时，他们的反应是否都一样？当然不会。某一个人可能认为你的主意都很棒，但另一个人可能不放心你所提出的每个意见（在此，毫无疑问地，你可以立即指出自己对哪个人较有影响力）。那个老是质疑你的人，可能喜欢你的老板或者另一位同事所提出的主意。这仅仅是表示你对他的影响力没有其他人强。

一旦你开始密切注意人们对你或者对其他人的反应，你就会了解，人们是根据对方的影响力大小而做出反应的。并且，你会很快地认识到自己对周围人的影响力。你甚至可能注意到，