



身心灵魔力书系——情感丛书

年轻就像升起的骄阳，虽然热烈，却要抵制浮躁

影响力

天下谁人不识君

王诗涵 / 著

Hello

中国出版集团

现代出版社



身心灵魔力书系——情感丛书

年轻就像升起的骄阳，虽然热烈，却要抵制浮躁

影响力

天下谁人不识君

王诗涵 / 著

Hello
Summer vacation

中国出版集团
现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响力:天下谁人不识君 / 王诗涵著. —北京:现代出版社, 2013. 12
(身心灵魔力书系)

ISBN 978 - 7 - 5143 - 1819 - 7

I. ①影… II. ①王… III. ①散文集 - 中国 - 当代

IV. ①I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 313633 号

作 者	王诗涵
责任编辑	肖云峰
出版发行	现代出版社
通讯地址	北京市安定门外安华里 504 号
邮政编码	100011
电 话	010 - 64267325 64245264(传真)
网 址	www. 1980xd. com
电子邮箱	xiandai@ cnpitc. com. cn
印 刷	三河市恒升印装有限公司
开 本	700mm × 1000mm 1/16
印 张	13
版 次	2014 年 4 月第 1 版 2014 年 4 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5143 - 1819 - 7
定 价	27. 80 元

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载

P 前言

REFACE

为什么当今时代的青少年拥有幸福的生活却依然感到不幸福、不快乐？怎样才能彻底摆脱日复一日的身心疲惫？怎样才能活得更真实快乐？

在英国最古老的建筑物威斯敏斯特教堂旁边，矗立着一块墓碑，上面刻着一段非常著名的话：当我年轻的时候，我梦想改变这个世界；当我成熟以后，我发现我不能够改变这个世界，我将目光缩短了，决定只改变我的国家；当我进入暮年以后，我发现我不能够改变我们的国家，我的最后愿望仅仅是改变一下我的家庭，但是，这也不可能。当我现在躺在床上，行将就木时，我突然意识到：如果一开始我仅仅去改变我自己，然后，我可能改变我的家庭；在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情；然后，谁知道呢？我甚至可能改变这个世界。

的确，在实现梦想的进程中，适当缩小梦想，轻装上阵，才有可能为疲惫的心灵注入永久的激情与活力，更有利于稳扎稳打。越是在喧嚣和困惑的环境中无所适从，我们越觉得快乐和宁静是何等的难能可贵。其实“心安处即自由乡”，善于调节内心是一种拯救自我的能力。当人们能够对自我有清醒认识，对他人能宽容友善，对生活无限热爱的时候，一个拥有强大的心灵力量的你将会更加自信而乐观地面对现实，面向未来。

本丛书将唤起青少年心底的觉察和智慧，给那些浮躁的心清凉解毒，进而帮助青少年创造身心健康的生活，来解除心理问题这一越来越成为影



影响力——天下谁人不识君

响青少年健康和正常学习、生活、社交的主要障碍。本丛书从心理问题的普遍性着手,分别描述了性格、情绪、压力、意志、人际交往、异常行为等方面容易出现的一些心理问题,并提出了具体实用的应对策略,以帮助青少年朋友科学调适身心,实现心理自助。

C 目 录

CONTENTS

第一章 影响力的奥秘

- 一、做有影响力的人 ◎ 3
- 二、建立合作关系 ◎ 4
- 三、影响力的目的 ◎ 5

第二章 彰显影响力

- 一、拥有全方位的自知之明 ◎ 9
- 二、个人修养是影响力的根基 ◎ 11
- 三、为卓越建立良好的习惯 ◎ 13
- 四、让自己每天进步一点点 ◎ 15
- 五、永远不满足自己的现状 ◎ 17
- 六、学习能力代表竞争力 ◎ 19
- 七、不要为自己找借口 ◎ 22

第三章 为人处世的影响力

- 一、做人要懂方圆之道 ◎ 27
- 二、宽容待人的人受人尊敬 ◎ 30
- 三、谦逊更能提高身价 ◎ 33



影响力——天下谁人不识君

四、吃亏是一种隐性投资 ◎ 35

五、诚信是人生立世之本 ◎ 38

六、识时务者为俊杰 ◎ 41

七、面子能值几个钱 ◎ 44

第四章 创新产生影响力

一、“奇”就是创新 ◎ 49

二、人要有创新意识 ◎ 50

三、毛遂自荐 ◎ 52

四、“神秘”的魅力 ◎ 55

五、踏入别人未涉足的领域 ◎ 57

第五章 出类拔萃造就影响力

一、才华横溢成就影响力 ◎ 63

二、实力是出类拔萃者的特征 ◎ 64

三、做自己情感的统治者 ◎ 67

四、善于把闪光点发扬光大 ◎ 69

五、黑夜掩盖不了夜明珠的光芒 ◎ 72

六、打造自己的核心竞争力 ◎ 74

第六章 勤奋增长影响力

一、贵在行动 ◎ 79

二、成功在于积累 ◎ 81

三、天道酬勤是良训 ◎ 83

四、天才就是努力加勤奋 ◎ 85

五、埋头苦干 ◎ 87

第七章 个人形象提升影响力

一、好形象是一种潜在资本 ◎ 91

二、让微笑成为你的习惯 ◎ 94

三、幽默会使你更有魅力 ◎ 96

四、用热情点燃魅力焰火 ◎ 98

第八章 心态决定影响力

一、自卑等于慢性自杀 ◎ 103

二、要有坚强的毅力 ◎ 105

三、忍是一种力量 ◎ 108

四、信念是牵引命运的绳索 ◎ 110

五、宁静的境界是高远 ◎ 113

六、乐观战胜一切 ◎ 116

七、懂得感恩让生活更美好 ◎ 119

八、勇于改变生存状态 ◎ 123

第九章 人脉,影响力的暗码

一、精心构建人际网络 ◎ 129

二、慢慢经营你的人脉 ◎ 132

三、真诚对待每个朋友 ◎ 135

四、与优秀的人交朋友 ◎ 138

五、不要对人太挑剔 ◎ 141

六、学会拒绝朋友的请求 ◎ 143

第十章 在沟通中释放影响力

一、有效沟通的重要性 ◎ 149

二、让沟通从尊重开始 ◎ 152

三、多倾听对方的心声 ◎ 154

四、将心比心换位思考 ◎ 157

五、赞美别人虏获人心 ◎ 160

六、非言语沟通就在身边 ◎ 163



影响力——天下谁人不识君

第十一章 朋友的影响力

- 一、合作使你更精彩 ◎ 169
- 二、朋友是人生最大的财富 ◎ 172
- 三、先控制自己才能控制别人 ◎ 174
- 四、有自制力才能抓住成功的机会 ◎ 176
- 五、做精神上的领袖 ◎ 178
- 六、实现一个宏伟的群体目标 ◎ 181

第十二章 正确掌控影响力

- 一、从众心理,让别人追随你左右 ◎ 185
- 二、投射效应,别相信自己的感觉 ◎ 188
- 三、破窗效应,诱导的连锁反应 ◎ 191
- 四、木桶效应,团队影响力的软肋 ◎ 194
- 五、墨菲定律,一切皆有可能发生 ◎ 197

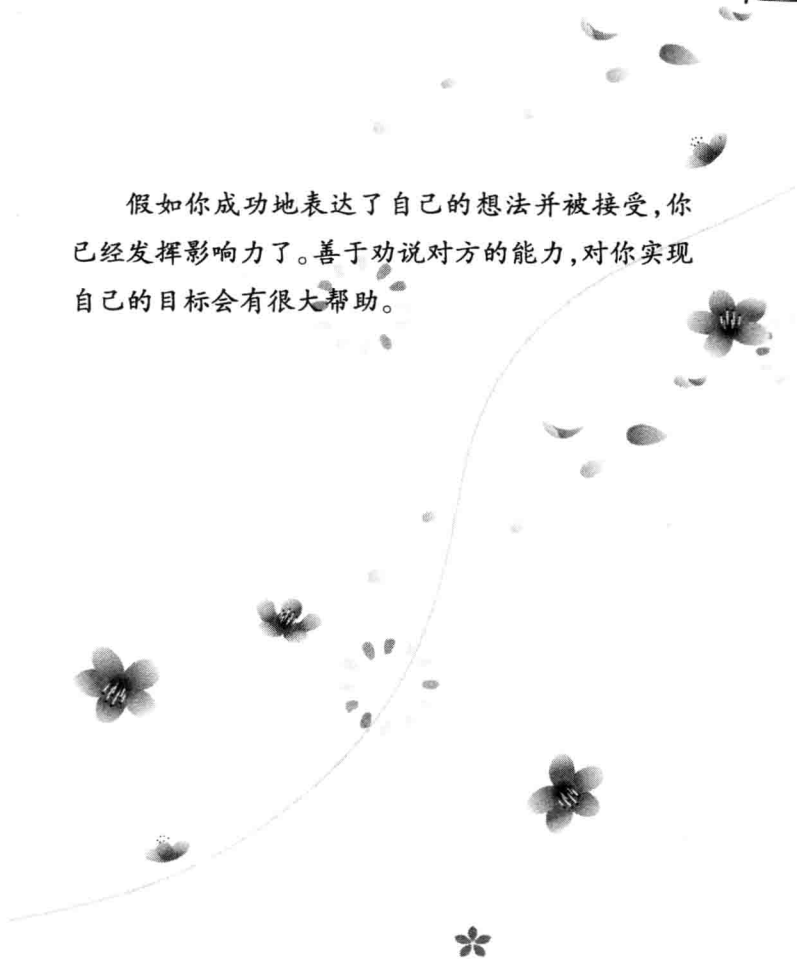


第一章

影响力的奥秘



假如你成功地表达了自己的想法并被接受,你已经发挥影响力了。善于劝说对方的能力,对你实现自己的目标会有很大帮助。



一、做有影响力的人

具有良好影响力的人使人信服,让人觉得可以信赖;而这两样品质都需要自我管理。为了说服别人接受你的观点,你得向对方列举符合他们需要的明确理由。

亚里士多德在书中提到,要有说服力,你得学会运用有逻辑的思想战胜对方,运用有情感的心理取胜,并且管理自己,这样才会被认为是可信的。

只有尊重对方的抱负、兴趣以及关切的東西,你才能贏得對方的心。要想說服別人接受你所提出的建議,你需要說明你的建議如何滿足他們的需要。你要在展現你的觀點時充滿激情,但同時你也不能忽視別人的觀點。為了在心理上贏得對方,你必須研究自己的主題,并向他們列舉適宜的理由。當對方已經有自己的觀點和主意時,你需要和他們協商,找到一個能夠滿足雙方需求的方案。

優秀的影響者能夠很好地控制自己的情緒。當你覺得緊張時,你可以有意識地採取一些積極的手段來應對,這能夠增強你的自信心。例如,假如你在會議前感到緊張,那麼回憶過去成功的會議經歷,並想象這一次也能做得成功,這樣就能緩解緊張情緒了。



影響力是一種獨特的魅力,它不同於能力,能讓其他人在短期的實踐中感覺到;它更不同於智力,大家可以評估出來。影響力無形無聲,卻力道剛勁。拿破倫·希爾曾經說過:“在被人的影響下生活着,就等於不屬於自己,就等於被別人的意志給俘虜了,這樣的人即使再優秀,也不會登上一把手的位置。”



二、建立合作关系

影响力并不意味着强迫别人接受自己的意见,这会招致别人的不满。影响力是要去获得对方的支持,为双方共同的目标一起努力。假如你是在小组讨论中,那么换位思考:多看、多听,思考他们对你说的话的反应。考虑对方的要求,调整自己的意见,这样你就能更有效地与他们达成一致。在要求对方接受你的意见之前,你得征询他们的意见。

在进行一对一的面谈、会议或是报告之前,列出你认为别人会接受或拒绝你的观点的原因。在和别人的交流中,融入他人观点,你就能吸引对方,事先排除可能的反对意见。开始交谈时,先概括你的目标,然后向你的倾听者们询问他们最关注的或者认为最重要的是什么。通过问问题来探测对方的观点。当你得到一个问题的答案时,给自己时间考虑,在解释自己观点的更多细节中融入他们的意见。调整自己的观点以吸收别人的意见,比固执己见要好得多。



所有高效影响者善于与人合作并努力建立有益的联系。关注别人的需要和兴趣,这样你就能与他们一起,达成共赢目标和解决方案。对于一个人来说,影响力从弱小到强大是需要过程的。人们一般首先接受的是自己所见所闻的影响力。

三、影响力的目的

优秀的管理者会通过和别人合作来达成协议、建立关系,并取得成效。你必须清楚自己的目标是什么。然后,与高管、同事以及团队合作,找到共同的利益,并实现共同的目标。

在双方能实现共同目标之前,你必须明确自己的目标是什么,这能帮助你专注于自己的目标。例如,在你和别人建立关系之前,想想你期望从这一关系中得到什么。如果你想要获得信息,那就先精确定位你要得到的信息。如果你的目标是想让对方对你的意见感兴趣,先把要说的话在脑中过一遍。

按照对方的文化、需求以及态度来调整自己的语言,从而迎合对方。对下属讲话时,你可能需要主导;在与高管交流时,你可能只需说出大概。在与别人交谈之前,先想一想你将采取的谈话方式。

只有和对方达成一致,你才有可能得到他人的支持,帮助你实现自己的目标。协议的种类有很多,包括客户服务协议,或是双方共同合作承担一个项目等。如果你能做到坚定而不失灵活性,那么你影响他人的能力就会大增。你得学会建立双方共同的利益,并致力于满足他们的需求和自己的需求。

研究显示许多因素可以影响他人观点,如谈判、辩论、摆事实、发言者的可信度,以及信息在情感上的号召力。尽可能多地将上述方法结合起来,调整说话的内容和方式来适应对方。这样,你就可以激励个人实现自己的目标;鼓励团队成员朝着共同的目标迈进;从同事中获得对自己观点的支持;或得到高管们的允诺。要影响小团体或者个人的观点,在沟通时要尽量详细、具体;劝说更大的团体时,确保你的话有宽广的眼界。

每个人选择从事一项职业,都有一定的动因,或者是这项工作所能带来稳定的薪水,或者是便利的工作时间,或者是有机会发挥自己的创造力。找出人们的驱动力,因为影响人的关键是了解对方的价值观。让你的同事们



影响力——天下谁人不识君

思考,如何能将他们的工作目标与个人价值联系起来,这样他们就能提高自己的动力层次。然后,将这些价值与你的提议结合起来,这样你更可能会赢得同事们在项目上的通力合作。

魔力悄悄话

要建立一个表现最佳的团队,你首先要发现团队成员的共同价值,并且列出团队的共同目标。这将为进一步地发挥影响力打下基础,因为这能鼓励团队成员的干劲。鼓励团队成员多思考如何实现目标。制订一个行动计划。当你的团队朝着这些目标迈进时,及时解决争端,并时时激励团队中的每一个人。



第二章 彰显影响力



生活中,导致失败的原因,往往是当事者没有自知之明,既没有发现客观世界的奥秘,也没有发现主观世界的长短。归根结底,还是他们不了解自己,但是他们并不知道这一点。

