

全球顶尖生意建造大师吉米·道南 携手
国际著名领导力大师约翰·麦克斯韦尔
合力奉献

HOW TO INFLUENCE PEOPLE

如何 影响他人

怎样给他人带来不同

【美】约翰·麦克斯韦尔 吉米·道南/著 赖伟雄/译

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

shiwenbooks

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

如何 影响他人

[美] 约翰·麦克斯韦尔 吉米·道南 / 著 赖伟雄 / 译

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

如何影响他人/(美) 麦克斯韦尔 (Maxwell, J. C.), (美) 道南 (Dornan, J.) 著; 赖伟雄译. —北京: 金城出版社, 2013.12

书名原文: How to Influence People

ISBN 978-7-5155-0896-2

I. ①如… II. ①麦… ②道… ③赖… III. ①成功心理-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 291931 号

□中国大陆中文简体字版出版 © 2014 金城出版社

□全球中文简体字版版权为世文出版(中国)有限公司所有

如何影响他人

作 者	[美] 约翰·麦克斯韦尔 吉米·道南
译 者	赖伟雄
责任编辑	雷燕青
开 本	880 毫米×1230 毫米 1/32
印 张	6
字 数	88 千字
版 次	2014 年 2 月第 1 版 2014 年 2 月第 1 次印刷
印 刷	三河市祥达印装厂
书 号	ISBN 978-7-5155-0896-2
定 价	29.00 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 84250838

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

FOREWORD

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，就像亲兄弟一样。尽管我们彼此的背景很不一样，但我们之间有许多共同点。在过去 40 年里，吉米·道南在生意界教导人们如何获得成功，并建立了一个跨国生意。在同一时期，约翰则担任牧师、作家、演说家等，常受到邀请去做激励演讲。在美国以及全世界，他是领导力与个人成长方面公认的大师。

我们的共同点是：了解人们，积极正面地影响他人的生命。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，并愿意和你分享。

请加盟我们，继续阅读本书。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；你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。

序 言

INTRODUCTION

在你孩提时代，你是否立下长大以后要做什么的志向？你是否梦想过要成为名演员或者名歌星？或者成为美国总统？童年时候，我们都有梦想与抱负。毫无疑问，你也许已经实现了自己的部分梦想。然而，不管你现在多么成功，依然会有你未达成的梦想与目标。我们希望能帮助你实现你的梦想，帮助你释放全部潜能。

让我们以一个小实验作为开始。请你看看以下人物，看看能否找出他们的共同点？

约翰·格里森姆 (John Grisham)

乔治·盖洛普 (George Gallup)

罗伯特·李 (Robert E. Lee)

詹姆斯·杜布森 (James Dobson)

布莱恩·威廉斯 (Brian Williams)

麦当娜 (Madonna)

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)

帕保罗·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·施瓦辛格 (Arnold Schwarzenegger)

你是否找到了共同点？是什么呢？他们有些人很出名，你可能一眼就能认出他们是谁，但有些人却名不见经传。他们的共同点是什么？

答案是：他们每个人都是具有影响力的人。

每个人都具有影响力

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。像美国总统这样的政治家拥有庞大影响力，不仅影响自己国家的人民，也影响全世界所有人。像麦当娜、施瓦辛格这类娱乐巨星，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校教约翰（译注：本书作者之一，下同）和其他男孩，他影响了学生的生命，也间接影响了这些男孩长大以后接触的每个人。

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命。美国诗人兼哲学家爱默生说：“每个人都是一个英雄，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。”

如果你渴望成功，或者想积极影响所处的世界，你就必须成为有影响力的人。没有影响力，就不会成功。如果你是个销售员，想卖出更多产品，你需要影响顾客。如果你是管理者，你的成功取决于你对下属的影响力。如果你是教练，你只能靠影响力才能建立一支常胜队伍。如果你是牧师，你对会众的影响力，决定你影响群众和使教会成长的能力。如果你想建立健全的家庭，你必须能正面影响你的孩子。不管你的生命目标是什么，想要取得真正的成就，通过学习成为有影响力的人，你就能更快、更有效地实现目标，不仅如此，你的贡献还会更持久。

有一个关于柯立芝总统的笑话。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，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。没有人报告客人的下一个动作是什么。

你对每个人的影响力并不均等

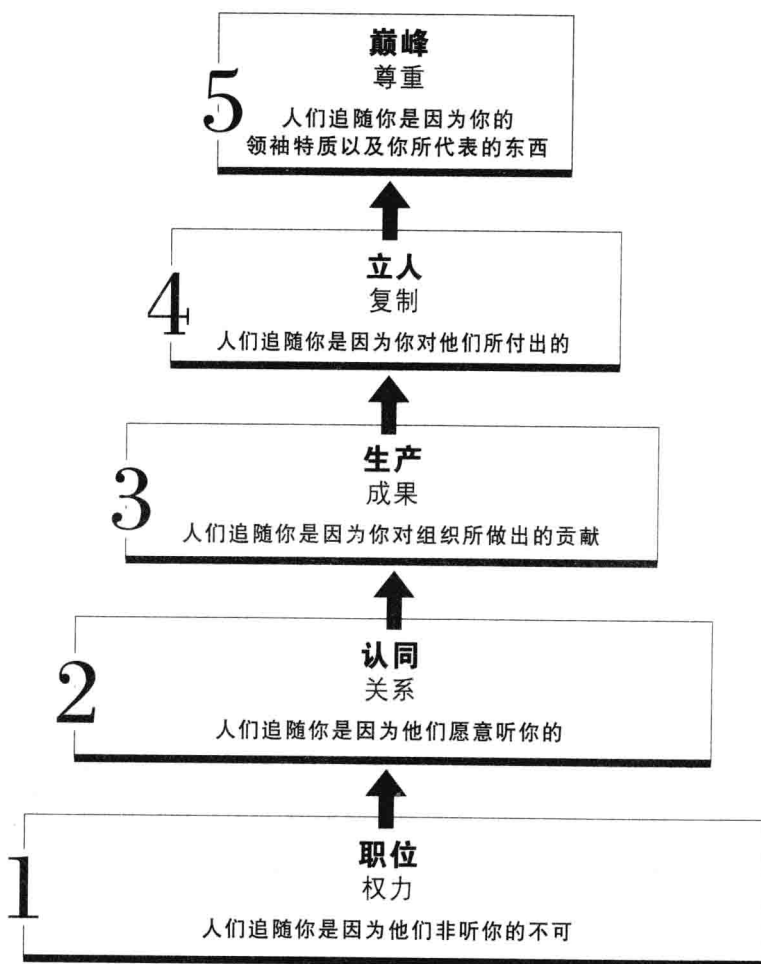
你可能没有思考过这个原理，但你可能直觉上已经知道你
对某些人的影响力较大，对另一些人的影响力则较小。譬如说，
随意举出四五位目前与你共事的人，当你向他们提出建议或想
法时，他们的反应是否都一样？当然不会。某个人可能认为你
的主意很棒，但另一个人可能对你提出的每个意见都有所怀疑。
那个老是质疑你的人，可能喜欢你的老板或同事提出的主意。
这仅仅是表示你对他的影响力没有其他人强。

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。你会很
快认识到自己对周围人的影响力。你可能注意到，自己对每位
家人也有着不同的影响力。

影响力的不同层次和它们的作用

如果你读过约翰写的《领导力的5个层次》，你应该记得领
导力的五个层次。（详见下页的图表说明。）

最低层次的领导力基于职位。从这个级别开始，随着你培
养与他人的关系，你的领导力可以提升到更高层次。在第二层
次开始，他们会允许你超越职权来领导他们。你与跟随者的合
作更有成效以后，你的领导力就进入第三层次。而当你培养他
人，帮助他们发挥潜能时，你的领导力就更上一层楼，达到第
四层次。只有极少数人达到第五层次，因为他必须投入一生的
精力培养他人，帮助他们发挥最大潜能，才能到达这个层次。



影响力的运作方式与领导力类似。影响力也是通过不同层次成长起来的。让我们分别介绍每个层次：

层次一：建立榜样

人首先受自己的所见所闻的影响。如果你已经有孩子，你可

能已经在他身上观察到了这一点。不管你告诉孩子应该要做什么事情，他们的本能反应却是按照你（父母）的所作所为去做。对多数人而言，如果他们认为你的态度积极，值得信赖，拥有令人景仰的品格，那么，他们会请你做他们生命中有影响力的人。他们对你认识愈深，你的信用会愈好，并且你的影响力也会愈大——如果他们喜欢眼中的你的话。

当你遇见陌生人时，起初你对他们毫无影响力。如果某位他们所信任的人介绍你，并且称赞你，那么你暂时可以“借用”那个人的部分影响力。他们会假设你是可信的，直到更进一步地认识你。然而，只要他们有更多的时间观察你，你的行为如果不是建立在自己的影响力之上，那么原有的一点影响力就会逐步地消失。

在建立榜样的过程中，唯一有趣的例外是明星人物。由于电视、电影、媒体的影响，造成先入为主的偏见，许多人被自己从未见过面的人物所影响。然而，人往往不是受演员真实生活的一面所影响，而是受那个人在媒体上的形象所影响。这个形象可能无法真实代表那位演员、政治人物、运动明星或影视明星的真实形象。尽管如此，人们往往景仰那个人，并且受他们眼中那个人的行动与态度的影响。

层次二：激励

你如果想有意义地影响他人的生命，你必须与对方建立亲密关系。这就把你带到了影响力的第二个层次：激励。

当你在情感层面上激励他人、与人沟通，你就成为一位激

励型的影响者。这个过程做到两件事情：第一，它在你与他们之间建立沟通的桥梁；第二，它提升他们的影响力和自我价值感。当人们觉得和你在一起时很自在，你的影响力层次就会大大提升。

层次三：教练指导

当你与其他人之间达到了影响力的激励层次时，你就可以开始看到自己在他们的生活中发挥积极影响。要增加这份影响，并且使它更持久，你就必须提升到影响力的下一个层次，也就是教练指导。

教练指导是把生命倾注在他人身上，帮助他们发挥潜能。教练指导的效果非常强大，你可以亲眼看到自己所影响的人如何被改变。你竭尽所能帮助他们克服生命中的障碍，指导他们在个人人生及专业上的成长，帮助他们实现生命的崭新一页。你真正地改变了他们的生命。

层次四：倍增

这是你在其他人身上可以达到的最高影响力。身为一位在倍增型的影响者，你帮助自己影响的人接着去正面影响他人的生命。他们不仅传递你的教导，也传递自己从你身上学习的功课，与自己所搜集的放在一起咀嚼后的感受。很少有人达到影响力的第四层次，但每个人都有潜力做到。这需要无私和承诺。这也需要时间。要提升你的影响力层次，你需要给予人们更多的个别关注。你必须与他人建立个人关系，才能进入更高的影

影响力层次。

你的影响力不是正面，就是负面

现在，你已经明白到自己对他人的影响力，你一定要思考如何运用它。棒球传奇人物杰克·罗宾森写道：“除非给他人的生命带来影响，否则一个人的生命就一文不值了。”罗宾森在美国的影响力十分惊人。20世纪40年代，尽管面对种族歧视、嘲讽、虐待、死亡威胁，他作为第一个非洲裔运动员，积极参加美国职业棒球联盟比赛。他表现得正直、有骨气、品格高尚。

马丁·路德·金是20世纪最有影响力的美国人之一。他承认罗宾森对自己生命有积极影响力，这也是激发他奋斗的原因。他曾经对非洲裔棒球先驱者唐·纽康伯说：“你简直无法想象，你和杰克·罗宾森、还有罗伊·坎波尼拉对我的工作影响是多大。”

当你和自己家人、同事或者今天到见的店员交往时，要知道，你的生命正在影响着他人的生命。你对家人的影响无疑会比你陌生人的影响深刻得多。如果你身居高位，你会影响到自己不认识的人。即使在日常生活中，你也会影响着他人。你可以使你遇见的店员或者银行出纳员心情糟糕，你也可以让他们微笑，给他们带来难忘的一天。这是你的选择。

积极影响者给他人增加价值

当你达到较高的影响力层次，你可以积极地影响他人，给他们的生命增加价值。任何一个积极影响者都是如此。给小女

孩传播信念、信心和爱的老师，帮助孩子自尊自爱。把任务授权给下属、给下属权力与责任的上司，增加下属的力量，使他们成为更加优秀的员工和人。知道适时给予孩子恩典的父母，帮助孩子保持思维开放和沟通，即使是处于青少年时期。所有这些都给别人的生命增加了长久的价值。

你们并不清楚今天、你给其他人带来了什么影响力。你的行为可能会影响成千上万人的生命，或者影响两三位同事或者家人。你要记住，最紧要的事情是：你的影响力层次不是一成不变的。即使你过去对其他人也许有着负面的影响，你可以扭转它，把影响力变成正面。到目前为止，如果你的影响力层次相当低，你可以增加自己的影响力，成为帮助他人的影响者。

谁影响着你？

每个人都可以列出一些给他或者她的生命增加价值的人。在本章开始，我们提到一些影响我们生命的人的名字。例如，18世纪牧师约翰·卫斯理深刻影响了约翰的生命和事业生涯。卫斯理是一位充满活力的牧师、领导者，和社会评论家。在一生中，他把英国和美国的基督教会搞得翻天覆地，他的思想与教导仍然继续影响今天的教会和信仰。

某些人也许默默无闻，但这不足以贬低他们的影响力。举个例子：杰瑞和帕蒂·波蒙就深刻影响了吉米和南茜·道南夫妇的生命。以下是他们的故事：

大约在25年前，南茜和我认识了杰瑞和帕蒂。那

时，南茜和帕蒂都已经怀孕。波蒙夫妇二人仪表儒雅，反应敏捷，信心十足。我们马上被他们吸引，他们似乎很明确知道自己的生命方向。

南茜是在妇产科候诊室里遇见帕蒂的。她们一见如故，建立了彼此的友谊。当时我们并不了解，几个月后，她们的友谊就给我们带来翻天覆地的改变。

南茜和我回想起过去那段日子，那是我们生命中最快乐的一段时光。女儿海德当时5岁，我们对这个宝贝女儿喜爱极了。当时我们开始创业，投入了许多时间和精力让生意步入正轨，渐渐地，我们看到自己付出的努力在未来会有成效的希望。

当南茜告诉我再次怀孕的消息时，我欣喜若狂。这代表我们的小家庭要扩大了。我们期盼着要一个男孩子。

9个月的正常怀孕后，南茜生下我们的长子艾里克。在整个生产过程中，每件事看起来都很正常。但是，医生很快发现艾里克有严重的先天性身体缺陷。他的背部是张开的，并且脊椎形状不正常。他们告诉我，他的问题是脊柱破裂。更糟糕的是，他的脊髓液在出生时受到感染，患了严重的全身性脊髓脑膜炎。

我们全家立刻被丢进一团混乱中。南茜刚生完孩子，又累又困惑。医生们告诉我们，艾里克需要动脑部手术，必须马上决定是否开刀。如果不动手术，艾里克完全没有生存的可能。就算开了刀，事情也不会

改观多少。在他们预备带走艾里克，转院到儿童医院准备紧急动脑部手术时，我们一直都在哭。我们心疼他，才几个小时大啊。我们能够做的只有祷告，期望他能存活下去。

等待了好几个小时，医生终于走出来，告诉我们艾里克会活下去。当我们看到手术后的孩子，我们全身颤抖不已。我们惊讶地看到一个那么小的人身上插上那么多的管子。他背部张开的部位已经缝合好，但是我们看到他们插了一根管子在孩子的脑部，以抽取过多的脑积水，释放脑压。

我们不太记得艾里克第一年的生活，只记得他经常待在儿童医院。在前9个月，他经历了十几次手术，在一个周末甚至进行了三次手术。事情发生得真快，出乎我们的意料，我们被压得透不过气来，也无法想象会面对什么样的未来。

当我们在半夜护送孩子去医院时，在哀伤与恐惧、无助地奋力挣扎并竭力坚持下去时，是谁一直伴随着我们，帮助我们渡过每个难关？是杰瑞和帕蒂·波蒙。他们从艾里克出生的第一天起，就到医院探访我们；在孩子进手术室时，安慰我们、鼓励我们。他们带食物来，陪南茜和我坐在医院的等待室。在那里，他们和我们分享不可思议的信心。

最重要的是，他们帮助我们建立了神对艾里克和我们特别恩典的信念。有一天，帕蒂告诉南茜：“知

道吗？你们可以让艾里克成为每件事的中心，也可以让这些问题的成为以新方式看待生命的发射台。”

这是我们生命的转折点。我们开始越过目前的境况来看问题，看到更大的生命蓝图。我们领悟到神对我们和艾里克的恩惠，神赐给我们力量 and 平安。波蒙夫妇帮助我们思考及找到生命中最重要问题。从那时候开始，我们的态度有了转变，并且对未来充满信心。

现在，艾里克已经长大成人，靠着电动轮椅行动自如，也一直是全家喜乐、激励和幽默的来源。虽然只与杰瑞和帕蒂相处约一年，吉米与南茜认为，波蒙夫妇赐给了他们极珍贵的礼物。他们把波蒙夫妇当做是他们生命中有最大影响力的人之一。

今天的吉米与南茜已经成为有着极大影响力的人。他们的生意由东欧到亚洲，由巴西和阿根廷到中国。他们通过大型聚会、光盘等，影响成千上万的人和家庭。他们的生意持续增长。然而，对他们而言，最重要的是，他们向他们能影响到的人分享强烈的价值观与信心。

我们不知道你的梦想是什么，或者你打算留下什么传承给后人。如果你想影响他人，你必须成为能影响他人的人。除此之外，没有其他更有效影响他人生命的方式。如果你成为有影响力的人，也许有一天，当其他人写下改变自己生命的人名时，你的名字就会被列在其中。

► 目 录 ◀

前 言 / 1

FOREWORD

序 言 / 1

INTRODUCTION

- | | | |
|----|------------------------------|------------------------------|
| 1 | 有影响力的人——有诚信 | / 1 |
| | A PERSON OF INFLUENCE HAS... | INTEGRITY WITH PEOPLE |
| 2 | 有影响力的人——培育他人 | / 17 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | NURTURES OTHER PEOPLE |
| 3 | 有影响力的人——相信他人 | / 39 |
| | A PERSON OF INFLUENCE HAS... | FAITH IN PEOPLE |
| 4 | 有影响力的人——聆听他人 | / 57 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | LISTENS TO PEOPLE |
| 5 | 有影响力的人——理解他人 | / 75 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | UNDERSTANDS PEOPLE |
| 6 | 有影响力的人——拓展他人 | / 93 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | ENLARGES PEOPLE |
| 7 | 有影响力的人——为他人导航 | / 107 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | NAVIGATES FOR OTHER PEOPLE |
| 8 | 有影响力的人——与人建立连接 | / 127 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | CONNECTS WITH PEOPLE |
| 9 | 有影响力的人——授权给他人 | / 143 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | EMPOWERS PEOPLE |
| 10 | 有影响力的人——复制其他影响者 | / 161 |
| | A PERSON OF INFLUENCE... | REPRODUCES OTHER INFLUENCERS |