



PEARSON

提升个人影响力  
必·读·经·典

Impact

Impress Your Way to Success

# 超凡影响力

成就个人影响力的艺术

(英) Amanda Vickers Steve Bavister Jackie Smith 著  
张凌志 译

被誉为“通往印象管理艺术和科学的重要指导书籍”

商业精英和职场精英们极力推崇的一本书，由3位资深影响力培训专家联袂撰写，多位成功人士和行业领袖鼎力推荐

本书是作者多年经验的总结，用平实的态度系统地讲解了塑造个人形象、扩大影响力的诸多要素，是提升个人影响力领域最具实践指导意义的著作之一



机械工业出版社  
China Machine Press



提升个人影响力  
必·读·经·典

# 超凡影响力

成就个人影响力的艺术

(英) Amanda Vickers Steve Bavister Jackie Smith 著  
张凌志 译

Impact

Impress Your Way to Success



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

超凡影响力：成就个人影响力的艺术 / (英) 维克斯 (Vickers, A.), (英) 巴维斯特 (Bavister, S.), (英) 史密斯 (Smith, J.) 著; 张凌志译. —北京: 机械工业出版社, 2013.6

(提升个人影响力必读经典)

书名原文: Impact: Impress Your Way to Success

ISBN 978-7-111-42998-2

I . 超… II . ① 维… ② 巴… ③ 史… ④ 张… III . 成功心理 - 通俗读物 IV . B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 136118 号

### 版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号: 图字: 01-2012-7580

Authorized translation from the English language edition, entitled *Impact: Impress Your Way to Success*, 9780273761617 by Amanda Vickers, Steve Bavister, Jackie Smith, published by Pearson Education, Inc., Copyright © 2012.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Chinese Simplified language edition published by Pearson Education Asia Ltd., and China Machine Press Copyright © 2013.

本书中文简体字版由 Pearson Education (培生教育出版集团) 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括中国台湾地区和香港、澳门特别行政区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签, 无标签者不得销售。

本书被誉为“通往印象管理艺术和科学的重要指导书籍”, 是商业精英和职场精英们极力推崇的一本书。由 3 位资深影响力培训专家联袂撰写, 多位成功人士和行业领袖鼎力推荐。

本书是作者多年经验的总结, 用平实的态度, 从如何让自己更加自信、如何塑造个人品牌、如何赢得良好的第一印象、如何让自己更受欢迎、如何获得他人的支持、如何让他人去做你希望的事情、如何展示得体的肢体语言、如何让自己的声音更有影响力、如何洞察和了解他人的行为、如何在公众演讲 / 会议 / 电子邮件中塑造影响力、如何建立自己的社会和职业关系网等多个方面系统地讲解了如何提升个人影响力的诸多要素和实践方法, 是提升个人影响力领域最具实践指导意义的著作之一。

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 关敏

三河市长鸣杨庄印刷装订厂印刷

2013 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·12.75 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-42998-2

定 价: 59.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88378991 88361066

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

投稿热线: (010) 88379604

读者信箱: hzjsj@hzbook.com

## 作者简介

**Amanda Vickers** 演讲和个人影响力培训领域的专家，Speak First公司董事。擅长于培训的管理和设计，曾为多个组织做过培训设计。拥有心理学的荣誉学位和神经语言程序学硕士学位。

**Steve Bavister** 商务沟通领域的专家，对个人影响力、关系网、演讲技巧、影响/说服、管理和商务写作等都有非常深入的研究，实践经验丰富。拥有心理学的荣誉学位和神经语言程序学硕士学位。

**Jackie Smith** 资深心理学家、培训导师和咨询顾问，Speak First公司董事。

“读这本书就像坐下来，听取一位睿智的朋友的意见，引导我聚焦自己的目标。我向商业精英们强烈推荐这本书，它一定会让你们受益匪浅。”

**Hilary Dustan, Black& Decker 学习与发展部总监**

“本书中的技能都是基本技能，但是非常有用。看到关于影响力的交际技巧能以如此方便读者运用的方式呈现出来，真让我感到振奋。当你运用了这本书中的技巧后，世界将向你敞开大门。”

**Peta Haskell, 关系学导师, 《Flirt Coach》的作者**

“个人影响力是可以学习的，这本书教给我们的是如何获得个人影响力。丰富多样的练习一定能够帮助你在事业和个人生活上取得成功。”

**Robbie Steinhouse, 企业家, 《Think Like an Entrepreneur》的作者**

“在这样一个个人成功往往取决于说服和影响他人而非知识多少的时代，这本书无疑是一个很受欢迎的伙伴。书中简单易读的结构带领我们走进内心世界，寻找自信和信念，给我们树立积极正面的个人形象提供了大量有价值的建议和方法。买下这本书，多做练习，你肯定会感受到它带给你的变化。”

**David Molden, NLP 培训师, 《Managing with the Power of NLP》的作者**

“这是一本让人变得光彩夺目、魅力四射的入门级图书，从如何获得良好的第一印象一直涵盖建立持久的友谊。这本书收纳了太多在个体间和群体中提升影响力的建议。”

Shelle Rose Charvet, 主持人, 《Words That Change Minds》的作者

“这本书巧妙地把简洁和智慧融合在一起。表述的思想清晰明了, 蕴含的智慧是从成千上万正式或非正式的实战经验中提取出来的, 其中糅合了如伟大心理学家、教育家卡尔·荣格等提出的各种深厚理论, 又穿插了在平时多多微笑、观察对方反应等简单的生活常识!”

Alison Smale, 《国际先驱报》总编

“通往印象管理艺术和科学的重要指导书籍。”

Peter Collett 博士, 《Book of Tells》的作者

“装载了大量有用的工具和想法——是一本真正有影响力的好书。”

Wayne Mullen, Standard Bank 学习和发展部门领导

“这本书会让你的生活从此变得不同——细小的举动也能带来巨大的改变。”

Sue Knight, 《NLP at Work》的作者

有没有这样的经历：多年不见的老同学，看到你的时候还清晰地记得第一次见到你的样子？白衣蓝裙，而你几乎都快记不起这身装扮了。又或者你的朋友们多年来会一直给你贴上某一个标签，如“贤妻良母型的……”或是“调皮捣蛋的……”这些让你受宠若惊或是急于划清界限的“光环”。

而这些恰巧折射出本书的主题：“影响力”。书中所说的影响力，更像个人形象及其所带来的影响力。正如书中所说，哪怕我们坐在角落一言不发，我们也正在产生着某种影响力。只不过，这种影响力可能并非是我们需要的。我们在惊叹第一印象持久的效果之余，也常常困惑于人与人交往的“投缘和不投缘”。是哪些因素产生了化学反应？这本书探讨的正是如何通过言谈举止塑造个人形象，扩大我们在行业中的影响力。书中关注的是那些能够经过后天努力改变的因素。作者们非常细心，他们的关注事无巨细，小到穿衣打扮、进行“衣橱里定期的整理更新”，大到准备面试、主持各种各样的会议（包括电话会议），甚至还提醒大家多照照镜子，对比自己想象中的形象和镜子里反映的模样，想想生活中开心的事情，练习发出真诚的微笑。

读者读到这里可能会会心一笑，这本书似乎是一本非常体贴入微的书。是的，它没有生僻的术语、枯燥的说教，它有着女性的温柔细心，又有着男性的果敢干练，三位作者有着非常丰富的教学经验，他们深入浅出，用平实的态度解读

塑造个人形象和扩大影响力的诸多要素，从增强自信、去除消极负面观念开始，谈论品牌塑造的核心——那就是“一份承诺”。而你，就是那个叫做“你”的品牌。在确立个人品牌之前，我们要去挖掘你所珍视的价值观，找到自己的 USP（独特个人特性）。定义好了个人品牌之后，开始考虑品牌推广（如何塑造个人形象，增加影响力）以及如何保持品牌的一贯性、延续性。作者有条不紊地告诉你如何在 7 秒钟之内赢得良好的第一印象、如何增加受欢迎度、如何建立和谐互助关系，进而谈论运用你的影响力去影响他人——如何让他人做你所希望的。

接下来的第 7、8 章分别讨论了会说话的细微肢体语言，包括面部表情、目光的交流、站和坐的姿势等以及如何调节声音、扩大影响力；第 9 章告诉我们如福尔摩斯办案般解读他人行为的有用方法；第 10、11 和 12 章讨论了如何告别枯燥的报告，进行有影响力的公众演讲，如何在会议中树立影响力以及使用电子邮件的注意事项；最后两章谈论的是如何求职晋升以及如何建立更加广泛的社会和职业人脉。

这本书可以说是我在图书翻译方面的处女作。非常有幸能够参与机械工业出版社华章图文信息有限公司的翻译工作，感谢关敏女士和各位编辑的细心审阅及大力支持。见缝插针、更加珍惜时间也是翻译本书的收获之一。在翻译过程中译者力求“信达雅”，把作者的原意表述清楚，同时兼顾本书作为一本通俗读物之角色，雅俗共赏，让大家读得明白，在随手翻阅的时候又能够享受一份轻松畅快。

最后，由衷地感谢我的家人给予的支持和鼓励。谢谢亲爱的小图图，你的自立和健康成长让妈妈有时间悉心翻译；谢谢我的先生，你的鼓励和鞭策使我能够保持认真的态度和进取之心。

张凌志

2013 年 6 月



我们随时随地、无时无刻不在产生着影响力。事实上，即使坐在角落一言不发，你也正在产生着某种形式的影响力。只不过，这种影响力是我们需要的吗？

你是否曾经因为没有能够留下积极正面的印象而失去获得新工作或晋升的机会？是否曾经希望更有效地影响他人？是否曾经在会议或与他人的讨论中，努力想把意思说得更清楚些？是否希望自己说话更自信？是否就是那个“众人皆记，唯我被忘”的没有给别人留下任何印象的可怜人呢？

如果上述问题中的任何一个曾经发生在你的身上，那么就是该考虑提升你个人影响力的时候了！

### 为什么需要影响力

在我们生活的时代，要想成功，必须有影响力。正是因为“不一样的它”才使得我们能够有所不同，创造成就。人，无论男女，都不是孤立的小岛。我们需要他人，影响力是建立在人与人之间的。它就像一个东西，一件事情，都是我们相对于他人而言的。一个人独处时是没有影响力的。当你能够轻松快速地与他人建立联系，赢得他们的信任，留下深刻的印象时，你会受益于这种关系。

拥有个人影响力的具体好处不胜枚举，主要包括：

- 获得理想的工作
- 挣更多的钱

- 影响和说服他人
- 找到心灵的伴侣
- 得到老板赏识
- 拥有庞大的人际网络
- 实现目标

能否实现人生追求，在很大程度上取决于你能够对他人产生多大的影响力。不管你喜欢与否，在看到你的几秒钟时间里，别人就已经把你上上下下地打量了一番。如果你没有能够留下良好的第一印象，恐怕很难有第二次机会。现在的人们经常一心多用，“心有旁骛”，时时惦记着这些或那些的电子邮件，他们如此忙碌，又如此注意力分散，使得我们想要留下良好的印象都很难。不过，只要拥有了更多强大的个人影响力，我们就能掌控自己的生活，对个人命运拥有更多的控制力。

## 什么时候需要影响力

什么时候需要个人影响力？什么时候不需要它？回答是：不管什么时候我们都需要影响力，不管在什么地方我们都需要影响力，无论是工作还是嬉戏，在办公室还是在工厂，在户外还是在家里。面试需要它，开会阐明观点需要它，做演讲演示需要它。如果你是从事销售、谈判或客服这些需要影响他人的工作，能否产生正确的影响力是成功与否的关键。

各行各业的人们越来越意识到个人影响力能为自己赢得竞争优势、打败对手。没有个人影响力，他们将痛失很多机会。你可能已经在某些领域颇有建树，拥有一定影响力，希望进一步增强这种影响力。在工作反馈中，你或许感受到了要进一步发展，必须提高人际沟通的能力，因此你仍然需要解决如何赢得别人的信任、让自己更加自信从容的问题。

## 什么是个人影响力

个人影响力摸不着看不到，不容易定义，但都能感受到。当我们遇见某些人，我们很快就会承认他们拥有某种特殊能力。不论称之为“吸引力”、

“风度”还是“魅力”，总之，他们卓尔不群，熠熠生辉。

字典上关于影响力的定义有：

- 一事物对其他事物留下的印象
- 因某种因素而产生的影响或变化

这正是那些有影响力的人所做的：他们先给其他人留下某种印象，而后借助这种印象带来一些变化。

## 这不仅仅是“个性”

有些人会认为所谓的个人影响力，无非是“个性丰富”、聚会的灵魂人物、外向开朗而引人注目的代名词。然而有时候，轻轻低语胜过高声喧哗，一个安静内向的人，一个自认为“羞涩”的人，在个人影响力方面压根不比那些“抛头露面”的人逊色。问题不在于你怎么做，而在于你是什么样的人。普通的人同样能够创造超凡的影响力。

### 最佳区间模式

你可能好得过头或者相差甚远。在充分运用个人影响力方面存在最佳区间，超出该区间，你的影响力会降低。缺乏果断常常造成负面影响——但是过多的果断则往往变成武断，收效甚微。成功的关键在于恰到好处。

太少	最佳区间	太多
1 2	3 4 5 6 7 8	9 10
太安静	说话的声音大小适中	声音太大
静态的	有目的、有意识地活动	不安地动来动去
没有手势	适当的、贴切的手势	胡乱比划
速度太慢	理想的信息传递的速度	速度太快
都是数据事实	因故事而生动的事实	全是故事，没有事实
被动的	观点鲜明的语气	武断的
没有魅力	有魅力、善于说服人	虚伪、谄媚

## 是否真的能改变已有的形象？

当然可以。很多人已经做到了，你也能行。我们并不是说要完全地改头换面——那种近似美容手术的自救性拯救行为。那可不是你。

然而，小的改变能带来巨大的收获。只要稍稍让你说话的语气柔和些或坚定些，增加或减少目光的交流，这一切都会对你的个人影响力带来深远的变化。

## 影响力就是一切

影响力就是一切。要成功就要能给别人产生即时正面的影响力（即便他们正忙碌或分神之际），要和他们进行热烈的讨论，能打动人心，并留下深刻印象。

只要下定决心，明晰方法，每个人都可以拥有超凡影响力。超凡影响力能够带给我们的是技巧和策略，正是这些技巧和策略使得我们能够到达成功的彼岸。好好阅读这本书吧，它将改变你的命运。

方法	适用范围	优点
口头表达	中西方大商务谈判	清晰有力
书面表达	合同协议、法律文件	严谨准确
肢体语言	演讲、会议、面试	增强感染力
声音控制	播音主持、有声读物	提升吸引力
面部表情	客户服务、销售	传递亲和力
眼神交流	商务洽谈、社交	建立信任感
握手礼仪	商务场合、社交	体现专业性
名片使用	商务场合、社交	方便联系

首先，我们想对所有参加过 **Speak First** 课程的人说一声“谢谢你们”，是你们使得这本书得以完成。从你们身上我们学到了很多很多的东西，激励着我们与更多的读者分享这些心得。起初，我们以为是我们在教你们，但是实际上却恰恰相反，你们才是这本书真正的作者。每一次的专题讨论让我们对主题了解得更加深厚，和你们每一个人在一起真是让我们感到既幸福又幸运。谢谢你们！

特别要感谢 **Pearson** 公司出版团队的成员们，本书从构思到完成的整个过程离不开你们的帮助。我们尤其要感谢 **Sam Jackson** 的贡献，他的建议、见解和反馈弥足珍贵，**Caroline Jordan** 和 **Laura Blake** 的专业和耐心对于本书的顺利出版至关重要。

如果没有 **Speak First** 成员们的奉献，这本书也许永远也不会见诸天日。谢谢你们在我们忙于写作的时候能够坚守阵地，你们就是那些每一天都在创造超凡影响力的典范。

说到家人，在我们写作初稿的几个里，你们几乎看不到我们的影子，非常感谢一直以来你们对我们的支持和理解。特别的感谢要献给 **Amanda** 的妈妈 **Joyce Vickers**，是她给女儿提供了宁静祥和的避风港来写作。“多年来从妈妈身上我学会了如何和人们建立良好的关系，” **Amanda** 说，“我欠她的感谢太多。”还要感谢 **Amanda** 的侄女——小可爱 **Caitlyn Gray**。**Jackie** 要感谢她的父母 **Meg** 和 **Hugo**

Pigou——“正是你们坚定的支持和积极的人生观，让我能够一直在正确的方向上前进。你们是我的榜样，帮助我找到了自己的声音。”而这正是一直以来激励 Helen 和 Jack Bavister 的老爸所做的：“孩子们，你们教给我的东西很多。”

影响力是我们所举办的 **Speak First** 课程的核心，其内容包括演讲、与媒体打交道、说服他人、构建人脉、商务写作，当然还有对个人影响力本身的研究。我们要感谢课程顾问们的大量贡献，不论是过去还是现在，他们每天都在为我们的客户提供一流的课程训练。

在此，我们也要感谢我们的客户，正是在认识到个人影响力的重要性之后，他们把他们的信任给予了 **Speak First** 课程，他们也因此在工作领域的各个方面不断取得成功。

最后，我们的感谢还要献给那些以各种方式（亲自或者通过书籍、录影资料等形式）来激励、帮助我们完成这本书的人们。他们是：Tim Gallwey, Robert Dilts, Wayne Dyer, Eric Berne, Susi Strang, Tom Peters, Charles Faulkner, Fritz Perls, Jean Baer, Nathaniel Branden, Faye Brauer, Steve de Shazer, Stephanie Burns, John Gray, Helena Cornelius, Stephen Covey, Chris Duffy, Steve Jobs, Tad James, Susan Jeffers, Carl Jung, Wendy Matthews, Kaye Remington, Gail Sheehy, Anthony Robbins, Manuel J Smith, Ian McDermott, Andy Thorburn, Kerrie Walshaw, Shelle Rose Charvet, Shakti Gawain, Richard Bandler, John Grinder, Carlos Castaneda, Milton Erickson, Derren Brown, Robert Cialdini, Albert Ellis 和 Jane Northam。

## 目 录

## 本书赞誉

## 译者序

## 前言——个人影响力的作用

## 致谢

<b>第1章 相信自己，提升个人影响力</b>	<b>1</b>
1.1 内在的你创造了外在的你	1
1.2 相信自己，创造个人影响力	2
1.3 为什么自信非常重要	2
1.4 什么让你失去自信	2
1.5 如何能更自信	4
1.6 改变思维，获得自信	6
1.7 让自己充满自信	8
1.8 影响力来自于“我能”	13
1.9 调整已有观念，放飞梦想	14
1.10 负面思维的危害	14
1.11 设计你所想要的影响力	15
1.12 现在就开始创造影响力	15
<b>第2章 那个叫做“你”的品牌</b>	<b>16</b>
2.1 “给我来杯百威”	17
2.2 人也可以成为品牌	18
2.3 为什么大家要“购买”你	18

2.4	个人品牌树立是烟雾镜子变出来的魔术吗?	19
2.5	开始塑造你的品牌吧	20
2.6	言行一致	22
2.7	现在你的形象是什么样的呢?	22
2.8	一个全新的你	23
2.9	传递你的信息	24
2.10	保持个人品牌的一贯性	25
2.11	麦当娜、大卫·鲍伊……和你	26
2.12	你就是那个“‘我’公共有限公司”的总裁	26
2.13	现在就开始创造影响力	26
<b>第3章 7秒内赢得良好的第一印象</b>		<b>27</b>
3.1	利用光环效应	28
3.2	小心“尖角效应”	29
3.3	盈盈一水间的印象	30
3.4	让你的个人气场慢慢洋溢出来	32
3.5	贴近自己	33
3.6	使用 SOFTEN 方法	35
3.7	整体打包	40
3.8	现在就开始创造影响力	40
<b>第4章 讨人喜欢的确很重要</b>		<b>42</b>
4.1	是什么让你讨人喜欢	43
4.2	受欢迎程度表	44
4.3	12种让你更受欢迎的方法	45
4.4	现在就开始创造影响力	49



<b>第 5 章 建立与形象相关的联系——如何获得人们强有力的支持</b>	<b>50</b>
5.1 你已经在某个时空建立了联系	51
5.2 找到共同点	52
5.3 谈话不是单行道	53
5.4 好好听	53
5.5 过犹不及	54
5.6 匹配和模仿他人的效力	55
5.7 匹配他们的整体能量	55
5.8 有什么特别需要匹配的	56
5.9 要考虑的东西太多了	62
5.10 领路人	62
5.11 得到群体的支持	62
5.12 气场力量	63
5.13 现在就开始创造影响力	64
<b>第 6 章 用你的影响力去影响他人——如何让他人做你所希望的</b>	<b>65</b>
6.1 影响、说服和操控的区别	67
6.2 这对我来说完全陌生	68
6.3 你愿意购买我的想法吗	68
6.4 看到人们的内心	69
6.5 胡萝卜还是大棒	70
6.6 人与人不一样	70
6.7 Robert Cialdini 的影响力的六大武器	71
6.8 用故事来穿越雷达控制	74
6.9 让他人听从你的想法去做事的七大秘诀	74