

让你受益一生的成功必读指导

YINGXIANGLI
SHIYISHENGDEZIBEN

影响力 是一生的资本

刘救如◎编著

成功不缺机会，缺的只是方法。专注地打造你的影响力，就从现在开始吧，这是走向成功的必经之路。不要得过且过，也不要急于求成。



成功励志
珍藏版

快速领悟可以改变他人的思想和行动的能力

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土”

只要掌握正确的方法，你就能成为一个一言九鼎、挥斥方遒的人。

 煤炭工业出版社

让你受益一生的成功必读指导

YINGXIANGLI
SHIYISHENGDEZIBEN

影响力 是一生的资本

刘救如◎编著

成功不缺机会，缺的只是方法。专注地打造你的影响力，就从现在开始吧，这是走向成功的必经之路。不要得过且过，也不要急于求成。



煤炭工业出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

影响力是一生的资本 / 刘救如编著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2018

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6524 - 9

I. ①影… II. ①刘… 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(2018)第 039092 号

影响力是一生的资本

编 著 刘救如
责任编辑 马明仁
封面设计 盛世博悦

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
电 话 010 - 84657898 (总编室)
010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com
网 址 www.cciph.com.cn
印 刷 北京德富泰印务有限公司
经 销 全国新华书店

开 本 880mm × 1230mm^{1/32} 印张 7^{1/2} 字数 210 千字
版 次 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷
社内编号 20180027 定价 49.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

前言

为什么有的人长相并不出众，却总是吸引着众多的人围绕在他身边？为什么有的人地位并不高，但一开口总是让人自觉或不自觉就接受他的观点？

答案很简单，他们拥有强大的影响力。例如，美国历史上非常有名的林肯总统，外貌和举止“像个乡下人”，被众多政敌讥讽为“长臂猿”，但他却成功地在总统角逐中胜出。马丁·路德·金是一个黑人，他在种族歧视最严重的时期，为争取黑人的平等地位而抗争，不仅得到了黑人的拥护，还得到了很多白人的支持……

影响力，指的是用一种为别人所易于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。影响力是非强制性的，它通过影响他人内心的方式来达到目的。相比权力而言，影响力的影响更强大、可靠且持久。

每个人都有影响力，差别只在于大与小而已。政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱奉上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力施加到你的身上。

拿破仑·希尔说：“在别人的影响下生活着，就等于不属于自己的，就等于被别人的意志给俘虏了，这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。”影响力弱的人只会生活在他人的阴影下。

一个有强大影响力的人，身边总是会有很多朋友，因为他们总是不自觉地受到他的吸引。一个有强大影响力的领导，做起事来更轻松自如，下属也总是更愿意真心服从他的领导；一个有强大影响力的职员，不但更易被领导欣赏，轻松让领导接受自己的建议，而且也能影响其他同事。

成功不缺机会，缺的只是方法。专注地打造你的影响力，就从现在开始吧，这是走向成功的必经之路。不要得过且过，也不要急于求成。“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土”，只要掌握正确的方法，你就能成为一个一言九鼎、挥斥方遒的人。

编者
2018年

上篇 为自己营造影响力

第一章 影响力随处可见	2
无形无声却力道刚劲	2
善用影响力，成功必定指日可待	4
影响力强的人发展得更好、更快	7
婚姻幸福需要影响力	9
成功的谈判，双方都是赢者	12
如何提高营销影响力	15
你有多少影响力	18
第二章 让自己变得更好，增加影响力	22
既要知己所长，也要知己所短	22
提高修养，让影响力升值	24
好习惯助你成功	27
每天都让自己比昨天更优秀	30
唯有“不满”，方可不断进步	33
竞争力取决于学习能力	35
成功者从不找借口	38

第三章 处世智慧决定你的影响力	41
外圆内方，游刃有余	41
宽容待人	43
谦逊更显尊贵	46
吃亏是福	48
诚信是人的第二张身份证	51
审时度势，能屈能伸	54
太爱面子容易失去自我	56
第四章 形象为影响力加分	59
形象是一个人的招牌	59
着装的原则和禁忌	61
宴会上的礼仪	64
微笑是沟通的渠道	67
幽默是一种智慧	69
热情为自己增加魅力	72
你对自我形象是否有准确的定位	74
第五章 个人影响力取决于人脉	80
构建人脉网络	80
人脉需要经营	82
对朋友要真诚	85
多结交优秀的朋友	88
不要吹毛求疵	90
要学会拒绝	93
明确自己的定位	96
第六章 情商越高，影响力越大	99
高智商不如高情商	99
控制好自己情绪	102
用好“情感吸尘器”	104

善于接受批评	107
正确表达你的愤怒	109
相信自己	111
生活因感恩而美好	114

下篇 让影响力助你成功

第七章 说服力能快速影响他人	118
说服力能让对方心悦诚服	118
成功路上不可或缺说服力	120
从对方的兴趣点说服他	123
有效的说服是直击要害	126
以退为进	128
正话反说	131
增加说服力的技巧	134
第八章 影响力让沟通更有效	137
沟通能力是每个人必备的素质	137
有效沟通始于尊重	139
善于倾听	141
多站在对方立场想问题	144
不要吝啬对别人的赞美	147
缺乏沟通惹祸端	149
非语言沟通	152
第九章 影响力就是领导力	155
如何准确识别人才	155
最好的影响力是以身作则	157
忘记自己的身份	160

用感情打动下属	163
赏罚的艺术	165
信任下属	168
提升领导力的原则	171
第十章 如何赢得领导青睐	174
学会表现自己	174
要有敬业精神	177
绝对忠诚，与老板共患难	179
感动老板从细节做起	182
功高不盖主	185
不可与上司过度亲密	187
参悟老板的心声	190
第十一章 改变影响力的因素	193
让别人愿意追随你	193
不要把自己的感觉强加给别人	195
不要做“破窗”之人	198
知人善用	200
凡事都往好的方面想	203
让影响力感染别人	205
互惠可以良性循环	208
第十二章 如何打造非凡影响力	211
梦想与行动成就了奥巴马	211
李宁如何从奥运冠军变身成功商人	213
用小品赢得满堂彩的赵本山	216
从世界首富比尔·盖茨看影响力	219
名字价值千万的周立太	221
花棋银行最具影响力的女性马乔丽·马格纳	224
最具影响力的 25 位企业领袖	226

上篇 为自己营造影响力

影响力是一种独特的魅力，它不同于能力，能让其他人在短期的实践中感觉到；它更不同于智力，大家可以评估出来。影响力无形无声，却力道刚劲。拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活着，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了，这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。”

对一个人来说，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。对于大多数人而言，他们认为你值得信赖，拥有令人景仰的品格，那么，他们会认为你是他们生命中有影响力的人。如果他们对你的认识越深，你的信用越好，那么，你的影响力提高得就越快。我国古代大思想家荀子说过：“天下者，至重也，非至强莫之能任；至大也，非至辩莫之能分；至众也，非至明莫之能和。”不可否认，当一个人具备了荀子所言的这些条件，那么，他就拥有了极高的影响力。

心动不如行动，现在就开始营造你的影响力吧，相信不久的将来，你一定会拥有超凡的影响力。

第一章 影响力随处可见

无形无声却力道刚劲

什么是影响力？

影响力是指能够左右或改变他人或群体的心理和行为的能力。美国著名杂志《财富》是这样诠释影响力的：“影响力是看不到、摸不着的，只有它的影响或效果可以感觉到；不论是名人、伟人或是普通人，每个人都拥有可以影响他人的力量；影响力来自不同的方面，一些有智慧的人有能力影响那些拥有权力和地位的人，有的人似乎更胜一筹，他们改变了大众的行为方式，他们是作为颠覆者的角色的创建者；影响力与影响力之间的关系是相互作用的。”

每个人都渴望拥有影响力，因为影响力是一种独特的魅力，时时刻刻影响着周围的人，并且能给予对方一种神奇的力量。

希特勒是个十分擅长运用自己的人格魅力激起人们对他的敬畏和忠诚的人。见过希特勒的人似乎很难向别人传达他的气质对自己的影响。那似乎是一种从他身上辐射出来的精神磁场，它非常强烈，以至于几乎可以实实在在地触摸到。

实际上，影响力无形无声，却力道刚劲。人与人的交往就是意志力与意志力的对抗，影响力便在其中彰显出来。影响力是一种让人乐于接受的控制力；影响力也是一种出色的个人能力和综合素质，是一个人在群体中价值的集中表现。总之，影响力能让你的个人品牌卓绝，能让他人心甘情愿成为你忠诚的信徒。

与权力不同，影响力不是强制性的，它在发挥作用时是一个十分微妙的过程，它总是以一种潜意识的方式来改变他人的行为、态度和信念。当然，

它确实涉及了权力的某些方面，但它是通过精神意识感染来进行的微妙的过程。与赤裸裸的权力相比，影响力没有那么直观——从它的本质来看，影响力比较间接和复杂。别人甚至意识不到你在使用影响力的技巧。这种非直观的、更为微妙的本性赋予影响力一种内在的神奇的力量。

距今两千多年前，印度阿育王统一了全印度。

有一天，阿育王召集群臣，问道：“现在天下，还有什么地方不属于我？谁敢不服从我？”群臣同声回答说：“全印度都被大王统一了，没有一个不称臣服从大王的。”

其中有一位大臣站起来说：“启奏大王，以臣所知，大海中的龙王，不属于大王。因为龙王向来不遣使来问候大王，也没有任何宝物进贡。由此可见，他不属于大王。”

阿育王想考验自己的福德、威力是否能够慑服龙王，因此发动了千乘万骑的兵将，敲钟击鼓，旌旗飘扬地来到海边。阿育王厉声向大海呼喊道：“龙王，你在我的国界内，为什么不来见本大王？”他虽然再三地呼喊，龙王却安然不动，视若无睹。

阿育王问群臣说：“有什么妙法，可以使龙王不得不出来？”

这时，有一位智者，禀告阿育王说：“时机若到，就可以使龙王出来。现在因为龙王的福德在大王之上，所以他不出来归顺，大王如果不相信龙王的福德比较大，可用黄金二斤，一斤造龙王像，一斤造大王像。两尊金像完成之后，比量其轻重，就可以明白谁的福德大。较重的一尊就是福德大。”

阿育王就依照智者的办法命人去造像，造成以后，称验的结果是龙王的像重，阿育王的像轻。

智者说：“龙王的福德，超过于大王之上，所以他的像较重。大王的福德不够，所以比龙王的像轻。若想轻者变重，必须修德培福，才能如愿。”

阿育王听闻智者的开示之后，知道自己的福德浅薄，深感惭愧，因此下定决心，广种福田。从此每天精修佛法，又叩大头（大礼拜），即使手已磨破，仍然虔诚地礼拜三十五佛。

阿育王把私人的财产，全部供养三宝与布施穷人。又在各省市建寺起

塔，广造佛像，印赠佛经，不计其数。如此福德，使供在密坛上的龙王金像，向他曲身合掌。

智者说：“这样的福德还不够大，要使龙王像向大王顶礼，全身伏地，大王的福德才够大。”

于是，阿育王接受耶舍智者的指导，取阿嫩世王所藏的佛陀舍利四升，粉碎七宝末，而造八万四千宝塔。又受护法神的协助，将此宝塔舍利，分遍阎浮提，同时安置供养。此外，更派遣高僧前往各国去宣扬佛法，使佛法遍布于全世界。

如此，三年不断的精修佛法，广种福田。到了最后，连阿育王自己睡觉用的枕头，也拿去卖掉，来供养三宝。这时，龙王的金像，立即伏地向阿育王顶礼。

智者就向阿育王说：“现在可将两尊金像，再称验其轻重。”真是不可思议，阿育王像已经超过龙王像的重量了。智者说：“大王可以征服龙王了。”

阿育王非常高兴，便如前次一样，带领着大军来到海边。这时，龙王立即变化成一位青年婆罗门，来到阿育王的面前，长跪问候请安，并贡献许多珍宝，自称小臣。

一个人在影响他人的过程中，如果把“强权就是公理”作为影响别人的手段，注定是要失败的。有时，对方或许表面上表示同意和赞许，但时间一长，问题就会暴露出来。因此，每个想取得成功的人都要懂得，影响别人不是强迫别人接受你的观点，不断地唠叨直到别人同意，而是采取合理的方式给予对方建议，使对方心平气和地接受你的行为。

善用影响力，成功必定指日可待

拥有影响力的人，往往是具备成功素质的人。

对任何人来说，如果渴望获得成功，或者是想正面地影响所处的世界，就必须首先要立志成为一个有影响力的人。如果你想拥有幸福的家庭，你就必须能够正面地影响你的家人，特别是你的孩子；如果你在办

公室如鱼得水，你首先要有影响同事的能力。

不管你的人生目标是什么，如果你能通过修炼而成为具有影响力的人，那么，你就能够更快、更有效率地实现你的目标。每一个想成功的人，都应该注重影响力的修炼。“好风凭借力，送我上青云”，影响力就是这样的“好风”，只要善于运用它，成功必定指日可待。

其实，每个人都有自己的闪光点，也都有着自己的影响力，只不过是或大或小而已。目前，你的影响力可能微不足道，但你一定要提高自己的影响力。

综观各行各业的优秀人才，哪位又不是赢在影响力？像中国民众中有影响力的中国企业家——海尔的张瑞敏、联想的柳传志、搜狐的张朝阳、长虹的倪润峰、中信泰富的荣智健、万向的鲁冠球、“娃哈哈”的宗庆后、东方集团的张宏伟、UT斯达康的吴鹰等。再看看体育圈中，美国NBA火箭队的中锋姚明，在美杂志评选的全球体育界最有影响力人物中排第25位，全美知名体育专业杂志《体育新闻》对他的点评是：他从锐步那里拿走詹姆斯·詹姆士一样数目的钱。而随着NBA在中国扩张市场，姚明成了这个世界上人口最多、经济发展最迅猛国家的乔丹式人物。在《亚洲周刊》选出的50位亚洲最有影响力的人中，CoCo李玟也名列其中，成为亚洲唯一入榜的艺人，她入选的原因是：歌声超级有影响力，她的一举一动，也深深影响了亚洲的许多华人。

每个人都应该有抱负和追求，而不仅仅是为了自己的一日三餐为他人作嫁衣裳。所以，我们要发挥自己的影响力，即使你是一株小草，也要让人们闻到你的芳香，学会呵护和发展自己，慢慢成长为一棵能遮风避雨的参天大树。

这天，公司两位中层领导在一起吃午餐。

“你接到通知了吗？小黄被任命为总经理了，这真让我觉得意外！当时他和小李、小曹一起竞争，现在他被晋升了，那三人关系又怎么协调？”

“上面显然认为小黄更能够胜任。”

“虽说有一定道理，可是小李的工作业绩也是非常出色的，而小曹就

更不用说了，他在我们这行是资格最老的。几年前，我曾跟小黄一起工作过，他虽然不错，但是有待学习的地方还很多。”

“我不太了解小黄这个人，但是看起来他总是表现出很有涵养的样子。在他身边工作的人，都说小黄有一种独特的力量在影响着他们。我想那就是涵养吧！”

“可是涵养又代表了什么呢？小李是公司的销售总监，由他负责的销售区的业绩是本公司最高的一区。话说回来，我不是不喜欢小黄，只是不了解他是如何在与两个实力如此强的人的竞争中胜出的。”

“是呀，上面好像就是比较喜欢他。”

如果你曾经在某些大公司做过事，这样的谈话你必然听到过或者参与过。对上级选人置疑的反应，就像我们办公桌上的无用文件一样多。

一般上级在晋升人选时，都会认为自己的决定绝对客观、正确。他们会说，这位在较低职位上已经被证实是个能干的人，应该给他承担更大职责的机会。然而当绩效高的管理者与影响力高的管理者在一起竞争时，前者经常会被忽视，原因就是影响力高的人除了工作绩效达到标准之外，还能给人有管理能力的鲜明印象。他们对上级无形中施加了影响力，因此就有晋升更高职位的机会。而事实上，他们在晋升之后，确实也能创造更高的绩效，这也证明了上级当初的判断是正确的。

诸多人的成功经历告诉我们：无论 you 从政、经商、搞经营、搞管理还是做学问，无论你是企业家还是班组长、工人，如果想取得成功，那就要立足于本职工作，从培养、施展自身的影响力做起。

当然，对一个人来说，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。对于大多数人而言，他们认为你值得信赖，拥有令人景仰的品格，那么，他们会认为你是他们生命中有影响力的人。如果他们对你的认识越深，你的信用越好，那么，你的影响力提高得就越快。我国古代大思想家荀子说过：“天下者，至重也，非至强莫之能任；至大也，非至辨莫之能分；至众也，非至明莫之能和。”不可否认，当一个人具备了荀子所言的这些条件，那么，他就拥有了极高的影响

力，而这时，他离成功就已不远了。

我们每一个人都拥有影响力，那么，就让我们尽情地发挥、运用好影响力吧，使影响力成为我们追求人生成功道路上的垫脚石。

影响力强的人发展得更好、更快

你是否注意过，往昔那些被人敬重的同事绝大多数都已更上一层楼，有不错的发展；而那些被看轻的同事大多都不怎么样，很少有好的前途。

这种现象说明了一个问题：在单位里，只有影响力强的人才会发展得更好、更快。

同事之间存在着合作与竞争的矛盾，在对立统一中彼此间的关系会变得十分微妙而复杂。所以，要学会在与同事的利益竞争、合作中提升自己的影响力，以便恰到好处地与同事携手共创和谐的局面。在与同事相处时，应注意把握以下几方面。

首先，不要想与所有同事做朋友。职场人要清楚，到单位的目的不是交朋友，而是为了把工作做好。所以，对于工作中的人际关系，应理性看待。“物以类聚，人以群分”，对于不同类型的人，不要因不能做朋友而大伤脑筋，只要保持正常的工作关系即可。同时也要明白不是所有人都能做朋友，你也不可能成为所有人的朋友。

其次，利益沟通核心是维持双赢。同事关系主要以利益为主，当两人发生冲突时，一定是妨碍了彼此的利益。利益沟通的关键点是：维持双赢。如果任何一方在冲突中失去重大利益，那么以后的冲突就会更加严重。只有在相互妥协中达到双赢，才能和谐相处。不要因为与上司的友谊就处处觉得自己高人一等，这样除了成为众矢之的、受到嫉妒和不屑的目光外，更可能成为大家暗地里处处作对的目标；当然，也不要因为朋友的关系，就对某个下属处处照顾。

最后，太顾虑同事感受会影响决策。过多顾虑同事感受就会影响你的决定，因为出于保护同事而做出有倾向的决定，会引起其他员工的不满意，会增加自己工作的困难，甚至使自己的威信大打折扣。另外，如果你

在单位的朋友是异性，在工作场合要尽量避免过多的接触，哪怕是会心的微笑和交流的目光，否则可能会被传为办公室恋情，很多上司最忌讳下属这样。如果这种恋情完全子虚乌有，因谣言影响了自己及朋友在单位的发展，岂不冤枉？

其实，每一个人都有自己独特的生活方式与性格。在单位里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等。所以，你必须因人而异，采取不同的交际策略。可以说，当你掌握了与不同人打交道的技巧时，它就能迅速成为你的撒手锏，能够帮助你提升影响力。

问：“如何应对过于傲慢的同事？”

答：与性格高傲、举止无礼、出言不逊的同事打交道难免使人产生不快，但有些时候你必须要和他們接触。这时，你不妨采取这样的措施：

其一，尽量减少与他相处的时间。在和他相处的有限时间里，你尽量充分地表达自己的意见，不给他表现傲慢的机会。

其二，交谈言简意赅。尽量用短句子来清楚地说明你的意图，给对方一个干脆利落的印象，也使他难以施展傲气，即使想摆架子也没时间。

问：“如何应对过于死板的同事？”

答：“与这一类人打交道，你不必在意他的冷面孔，相反，应该热情洋溢，以你的热情来化解他的冷漠，并仔细观察他的言行举止，找出他感兴趣的问题和比较关心的事进行交流。”

与这种人打交道，你一定要有耐心，不要急于求成，只要你和他有了共同的话题，相信他的那种死板会荡然无存，而且会表现出少有的热情。这样一来，就可以建立比较和谐的关系了。

问：“如何应对好胜的同事？”

答：“有些同事狂妄自大，喜欢炫耀，总是不失时机地自我表现，力求显示出高人一等的样子，在各个方面都好占上风，对于这种人，许多人虽然看不惯，但为了不伤和气，总是时时处处地谦让着他。”

可是，在有些情况下，你对他的迁就、忍让，他却会当作是一种软弱，反而更不尊重你，或者瞧不起你。对这种人，你要在适当时机挫其锐气，使他知道，山外有山，人外有人，不要不知道天高地厚。