影响力是激励他人采取行动的能力。有些人拥有这种能力，有些人没有。但所有寻求这种能力的人都可以获得这种能力。影响力是领导力的关键原则，因此也是你在商业上取得成功的主要决定因素。从本质上讲，影响力不过是说服的*过程*。它是“赢得”他人的支持。它是你通过信任实现的。

#### ****原则 1：切实关心****

每个人都会假装关心。甚至你也是如此。但只有当你把别人的利益放在自己利益之上时，这种关心才是真实的。你必须非常清楚地表明你首先寻求的是他们的利益。只有这样，客户、同事和熟人才会相信你真的关心他们……从而开始让你产生影响。

首先关心他们的利益。其余的事自然会水到渠成。

#### ****原则 2：建立融洽关系****

通过帮助他人，您可以与他人建立融洽的关系。而且您这样做并不期望得到回报。做到这一点的最快方法是观察他人的才能——最好是他们不知道自己拥有的才能……然后与他们分享这些信息。当您努力改善他人时，那个人会很快信任您。这就是利用您的见解和经验为他们谋福利。但即使您没有经验可以依靠，您仍然可以分享他们会觉得有用的见解、观察和信息。

影响力是利用你的个人帮助来建立个人关系的一个分支

#### ****原则 3：建立信任****

建立信任需要不断证明对方的信任是正确的。因此，你必须展现出无可挑剔的品格。哪怕是偷工减料，也会毁掉你扩大影响力的任何机会。你可能认为人们不会注意到……但我向你保证，他们会注意到的。

影响力的积累与一个人的正直程度成正比。

#### ****原则 4：散发积极性****

积极的人会吸引人。消极的人会排斥人。你已经知道这一点了。要想有影响力，你必须成为一个吸引人的人——而不是人们试图避开的人。高压环境会增加积极性和乐观的价值。在压力下保持冷静和保持幽默感等特质有助于培养同事之间的安全感。在你面前感到安全是让别人接受你影响力的第一步。

惊慌失措和大喊大叫很容易。每个人都会这样。但这会削弱你的影响力。

·消极的态度会降低你的影响力，而积极的态度则会增强你的影响力。

#### ****原则5：树立权威****

想要在任何领域发挥影响力，你必须首先证明自己精通该领域。

在任何领域建立权威的最有力方法就是展示它。而展示它的最佳方式是向他人传授你的技能。见解。文章。成为受人尊敬的资源。这就是你以无私、专业的方式建立权威的方式。因为我们都知道有人试图用扩音器来欺负人……

·证明你的精通有助于产生影响力。

#### ****原则6：理解他人****

除非你完全理解了某人的恐惧、抱负和希望，否则你不可能影响他们。他们做什么是次要的，重要的是他们为什么这么做。有影响力的人可以尊重地揭穿他人的秘密。业余人士只会用泛泛之谈来抹黑他人。人们总是有理由做出自己的行为。你的工作就是弄清楚这一点，这样你才能真正理解他们。一旦你开始剥开洋葱，你会惊讶地发现你所发现的东西。

有趣的是……你也是！你只是不知道而已。但了解那个真实的人才是关键。除非你真正了解那个真实的人，否则你无法对另一个人产生影响。

·了解一个人的真正动机是打开他们内心的大门的关键。

#### ****原则7：欣赏他人****

每个人脖子上都挂着一个无形的牌子，上面写着‘让我觉得自己很重要’。

每个人都想要意义。

每个人都希望受到尊重。

所以，花点时间认可他人的贡献。在适当的时候，给予他们应得的荣誉——甚至更多。感到被重视和赞赏的人会让自己受到影响。

以真诚的感激、信任和认可来重视他人。

#### ****原则 8：积极倾听****

自我是影响力的敌人。两者不能共存。要获得第二个，你必须消除第一个。每个人都想有发言权。每个人都希望自己的意见被听到、被考虑和被重视。这意味着你必须培养你的倾听技巧。有意识地倾听——而不是带着回应的意图倾听。因为别人往往比你更了解。我向你保证，这种情况比你想承认的要常见得多。

真诚的倾听能打开影响他人的大门。

#### ****原则 9：搭建桥梁****

成为人与人之间桥梁的人，对所有相关人员都有影响力。联系就是货币。当你有能力让某人与其他人建立联系时……你就拥有了力量。

扩大你的人脉，扩大你的影响力。

#### ****原则 10：教导他人****

除非你能有效地教导他人，否则你永远无法真正掌握任何技能。你不需要成为有史以来最伟大的人。你只需要比你指导的人高出一个级别。有效地教导他人是任何学科中伟大的标志。这一点在企业界最为重要——或罕见。

与首席营销官的关系比合同中的任何金额都更有价值。如果所有这些“如果”都成功了，他最终将赢得一位能为他打开大门的人的影响力。你也一样。

·用你的技能复制他人有助于培养影响力。