

<<如何成为有影响力的女人>>

图书基本信息

<<如何成为有影响力的女人>>

前言

抚育是女人的天性，作为抚育者，女性对她们的家庭、社区乃至教区都影响至深。

女性如何改善我们现在的的生活和世界有无限多的选择。

不分种族、宗教文化背景和社会经济地位，目的明确和意志坚强的女性都能对社会产生很大的影响。

每位女性都应该放开自己，深入生活，尽情地体验人生。

每位女性都应该勇敢地说出自己的理想并孜孜以求，每位女性都应该拥有美丽的相貌和美丽的心灵，并善于反思自己所经历的各种考验和磨难、欢乐和灵感，一如造物主在创造人类时所经历的欢乐。

在《圣经·创世纪》的第12章中，上帝说他已赐予我们不同的天赋，要我们在日常生活中好好地使用它们。

有些人拥有智慧，可以向别人建议并帮助他们做出明智的决策。

有些人拥有知识可以与人分享。

有些人拥有坚定的信念并为人们树立良好的榜样。

有些人善于激励别人。

有些人是坚强的以祈祷书为武器的战士，有些人是杰出的管理者。

有些人能洞察秋毫，帮助周边的人明辨是非。

还有一些人是循循善诱的教师、咨询者和安慰者。

我们都拥有的某种天赋，让我们照亮这世界并使这世界变得更美好。

《如何成为有影响力的女人》一书为我们描述了那些拥有天赋并将它们发挥到极致的女性。

在读完奥普拉·温弗里、埃莉诺·罗斯福、果尔达·梅厄、阿梅莉亚·埃尔哈特、罗莎·帕克斯和其他15位有影响力的女人的事例后，你会发现她们拥有一些共同的品行和特征，她们激励着我们更加努力去取得更大的成功。

这些女性具有超凡的性格与个性，对她们自己的人生负责。

她们对生活充满激情，目标明确，永不放弃。

她们辛勤耕耘，不会让任何人和事阻碍她们对理想的追求。

她们勇气十足，积极进取，努力克服前进道路上的障碍。

在她们的人生旅途中，她们不仅为别人服务，而且还有自己的宗教信仰，尊崇比她们更伟大的人物。

毫无例外地，这些女性都是一生学习不辍的楷模，为她们所在的世界作出了卓越的贡献，她们自己的生活也更加丰富多彩。

她们的贡献是如此之大，以至于她们的名字穿越了不同的时代，至今仍然深深地影响着我们。

她们充分发展和展示自己的天赋，使得这个世界更加美好。

我要向帕特·威廉姆斯、露斯·威廉姆斯和迈克·明科致敬，感谢他们为写这部作品所付出的辛苦努力。

每一位女性的故事都启迪我、激励我提高自己的生活境界。

在您读这本书的时候，我相信您会像我一样深深地被打动。

<<如何成为有影响力的女人>>

内容概要

身为21世纪的女人，你拥有无数的机会去改变自己的生活和周围的世界。

本书诠释了20位有影响力的女人如何打破出身、种族、宗教、文化和商业等多重因素的限制和阻碍，进而超越梦想、成就自我、改变世界的成功故事。

每个女人都应该勇敢地为实现自己的梦想而努力。

每个女人都应该尽全力去全身心地融入生活，最重要的是，每个女人都应该是独一无二的。

本书中20位卓越女性将告诉我们如何做到这些。

<<如何成为有影响力的女人>>

作者简介

帕特·威廉姆斯是美国顶级演讲、NBA奥兰多魔术队的高级副总裁。他已经出版了30多本书，包括《创造奇迹》、《赛事之前》、《迈克成功秘诀》等等。

<<如何成为有影响力的女人>>

书籍目录

序一 女人的天赋与影响力 序二 富有影响力的女人 1 玫琳凯·艾施：完美 2 埃莉诺·罗斯福：激情 3 圣母特蕾莎：仁爱 4 安妮·法兰克：勇气 5 玛格丽特·撒切尔：坚定 6 桑德拉·戴·奥康纳：价值 7 奥普拉·温弗里：真诚 8 果尔达·梅厄：智慧 9 罗莎·帕克斯：力量 10 海伦·凯勒：洞察力 11 玛丽·居里：坚持 12 巴比·迪里克森·扎哈里亚：竞争力 13 阿梅莉亚·埃尔哈特：胆量 14 弗洛伦斯·南丁格尔：执著 15 哈丽叶特·比彻·斯托：同情 16 哈丽叶特·塔布曼：正直 17 索杰纳·特鲁斯：信仰 18 克拉拉·巴顿：决心 19 苏珊·安东尼：坚韧 20 伊丽莎白·凯迪·斯坦顿：专注 结语 附： .本书相关问题讨论 .国外知名人士对本书的评价

<<如何成为有影响力的女人>>

章节摘录

1 玫琳凯·艾施：完美玫琳凯·艾施，玫琳凯公司的创始人。

玫琳凯公司专营化妆品，年销售额超过45亿美元。

数以百万计的女性因从事玫琳凯的事业而改变了她们的生活。

除被授予“霍雷肖·阿尔杰优秀美国公民奖”外，玫琳凯还在1999年被生活电视台评为“20世纪最优秀的女性企业家”。

最初，玫琳凯只是希望写下25年来工作中的种种经历，想以此帮助其他的女性在男性主导的商业社会里获得成功，结果在不知不觉中，已经规划了一套构成自己“梦想公司”的市场计划。

没有哪一家公司能像玫琳凯化妆品有限公司，即现在的玫琳凯公司这样全心全意地体现其创始人的价值观。

玫琳凯在1963年9月得克萨斯州的达拉斯市创建玫琳凯公司时，选择了她母亲教她的“你想要别人怎样对待你，你就该怎样对待别人”这一黄金法则作为公司的指导原则。

对于雇员和顾客的承诺，她都一直履行到底。

玫琳凯在她的《你能拥有一切》一书中这样写道：“在我们开门营业时，我便郑重许诺，我公司的任何员工和顾客都不应遭受不公平对待或不公正的管理。

我可以毫不含糊地说，玫琳凯化妆品公司的任何决定都是以黄金法则为基础的。

”缺乏同情心的人并不是一个令人钦佩的领导者……在商界不应该错误地将仁慈认为是软弱。

真正的力量表现在体贴和支持别人的感受。

——玫琳凯·艾施玫琳凯的黄金法则不仅仅丰富了玫琳凯个人的生活，更重要的是，它使得玫琳凯公司成为一个令人难以置信的商业奇迹。

她将自己的人生演绎为从贫穷到富有的故事，但其中却也不缺乏大胆的决策。

玫琳凯曾经不顾会计师和律师的劝阻，冒险用自己的全部积蓄5000美元开创了自己的公司，并将其经营成为现在年销售额超过了45亿美元的事业。

玫琳凯公司总部现在仍设在达拉斯市，拥有3500名员工，其在达拉斯和中国的生产中心生产200多种不同产品，并在全世界拥有170多万名独立的美容顾问。

在开创自己的公司之前，玫琳凯是一位带着3个孩子的单身母亲，在美国一家全国性“世界礼品公司”做训练主管。

11年里她奔走在美国的各个州，同公司43个州的1500名销售人员一起土作过。

后来公司总裁聘用了一名男助理来分担她繁重的工作量。

就在那一年，公司总裁决定设立全国销售经理一职，并将玫琳凯的助理定为候选人，支付他相当于玫琳凯两倍的工资。

“那晚回到家中我哭得撕心裂肺。

”玫琳凯这样回忆道。

第二天她就辞职了。

在直销公司工作了25年后，她失业了。

随后玫琳凯决定撰写一本关于如何完美运作的书。

就在那时，她突然意识到：她手中自有黄金。

她写道：“在长长的罗列出我梦想的公司的优秀品质后，我想，同写一本如何运作一家好公司相比，创建一个这样的公司不是更伟大吗？

就这样，创建玫琳凯化妆品公司的想法诞生了。

”我进入商界最初的动机就是想帮助广大的妇女们。

我想给她们提供更多的个人发展机会，去创造更好的生活。

——玫琳凯·艾施玫琳凯不顾律师和会计师悲观的预测，坚持勇往直前，因为她相信她的商业计划具有坚实的可行基础。

她说：“如果我当初听从了他们的建议，玫琳凯化妆品公司永远不会开门营业。

”在她购买了一款护肤品配方专利的同时，她评估了自己3个重要的优势：首先，在护肤品市场上她

<<如何成为有影响力的女人>>

不具有强大的竞争对手。

第二，经验告诉她，只有当女人信任她的产品时，产品才能畅销。

第三，只要客户对产品满意，销售人员服务态度良好，那么这一系列产品就会带来更多的顾客。

当时很多公司的工作环境都忽视了员工们个人生活的需要。

玫琳凯将黄金法则和公司箴言“信念第一，家庭第二，事业第三”结合在一起。

玫琳凯说：“如果要牺牲家庭和个人的幸福，那职场上的成功又有什么意义呢？

我们要关注生活中真正重要的事，这一点很重要。

如果我们为了发展事业而失去我们的家庭和信念，那么我们是失败的。

”永远不要忘记，你的家庭永远比工作重要。

——玫琳凯·艾施玫琳凯的动机是如此单纯，但是这样的利他主义却创造了更高的生产力。

她曾明确地指出：“从第一天起，在玫琳凯化妆品公司，对我来说如何对待别人比利润和损失都更重要。

这就是为什么我说P和L不仅仅只是利润（profit）和亏损（loss），还指人（people）和爱（love）。

当然我也关注利润和损失，但是它们都不是最重要的。

如果你公正地对待别人，那么他们将更加高效地工作，利润也会随之而来。

”玫琳凯嘲笑那些实行选择性公平的人。

她在书中写道：“很多人对何时何地遵守黄金法则划定了界限。

他们在家里，对待邻里或在教堂的时候都遵守着公平的原则，但是在星期一早上去上班时，他们便将公平的原则抛到脑后。

自由经营的损人利己的信条就是他们的圣杯。

”玫琳凯公司良好的销售不是因为它拥有独一无二的商品，而是受益于玫琳凯领导下销售人员的销售方式。

“人无疑是一个公司最宝贵的资产。

无论公司的产品是汽车还是化妆品。

一家公司的好坏取决于其销售人员和公司员工的素质。

”她说。

安妮·纽伯瑞便是其中一位优秀的销售人员。

她原本是一名教师。

1969年她到玫琳凯公司碰运气时，原本只想成为一个居家的母亲。

纽伯瑞现在是玫琳凯公司的首席经销商，酬金累计超过700万美元。

她将自己的成功归功于玫琳凯对她的影响。

她说：“玫琳凯教我们最多的就是如何做领导者，如何帮助和指导别人。

无论她要求我做什么，我都会尽力去做。

不仅仅因为我钦佩她，深爱她。

每当我回首自己的人生，想到如果我没有深受她的影响，那我的人生会是什么样，一想到这些我就觉得战栗。

她对我的影响不仅仅是经济上的，更多的是情感上和精神上的。

她让我相信我能够成为自己梦想的人。

”如果你是一位企业家，正策划创立自己的公司，最好的出发点便是按照黄金法则来运作你的公司。

让它成为你最优先考虑的事，不要做任何同它相抵触的决定。

——玫琳凯·艾施上帝在指导玫琳凯生活取向和她价值观的形成方面起到了非常重要的作用。

玫琳凯说：“我坚信玫琳凯化妆品公司的成长和成功是因为我们一直把上帝作为我们的向导。

”她相信“信念是全天候24小时的承诺，在任何不同寻常的情况下都不能有双重标准将我们同信念分开”。

玫琳凯不断地努力提升自己。

她说：“闲置的桂冠会枯萎。

”她是一个如饥似渴的读者，喜欢阅读商业和提升自我修养的书籍，并将所读的东西融入到生活和公

<<如何成为有影响力的女人>>

司经营中去。

“擅长阅读和将所学的知识转化为行动，这两者之间存在着很大的差异。

” 玫琳凯公司沟通主管尤纳·潘德顿如是说。

拿破仑·希尔的经典著作《思考致富》一书带给玫琳凯很大的帮助，帮她度过了作为单亲妈妈的艰苦日子。

她非常赞同这本书的主要观点：“只要是可以想象得到，并值得相信的，便是可以做到的。

”任何成就，无论大小，都始于我们的思考。

——玫琳凯·艾施玫琳凯深受伟大思想家们如圣雄甘地等人的名言鼓舞，大量阅读了商业巨子们如通用总裁艾尔弗雷德·斯隆关于经商之道的书籍。

她最喜欢的一句名言是20世纪晚期英国首相本杰明·迪斯拉里所说的：“成功的秘密在于不断建立新的目标。

”玫琳凯认为失败的主要原因是不能集中精力和缺乏自律。

她也从自己的同事那里学到很多成功的经验。

创业之前，当她刚到斯坦利家具产品公司做销售人员时，玫琳凯参加了一次销售大会，在那她听到了公司一位副总裁讲述的成功公式。

他建议销售人员首先确定一个目标，然后向专家学习如何达到这一目标。

告诉别人你将要做什么，以此来激励自己完成承诺。

玫琳凯说这个建议给了她很深刻的感触，她迅速地将它付诸实践？

玫琳凯给自己定下了目标，要在一年内成为公司最棒的销售员。

为了完成这个目标，她向那一年的最佳销售员请教。

当这位女销售员向她解释如何最好地销售斯坦利的产品时，玫琳凯细心地记下满满19页的笔记。

第二天早上，她向公司的总裁宣布她将努力成为下一年的最佳销售员。

最终她实现了这个目标。

玫琳凯说：“只有当人有了目标的时候才是最幸福的，无论这一目标是大是小，都可以使人们为实现目标而努力。

请仔细地想一想，我们一生中最令人兴奋的事情不都是通过实现一个个目标来达到的吗？

”一个人如果在一个部门做得很糟糕，是不可能另一部门做得很好的。

人生是不可分割的整体。

——圣雄甘地（玫琳凯·艾施最喜欢的名言之一）时间一旦逝去，是人们无法用钱再买回的。

玫琳凯在提升自身素质方面特别重视有效地利用时间。

玫琳凯在实践中最喜欢的一个时间管理方法来自于她读过的一则故事。

故事发生在19世纪初期，关于贝斯勒汉姆钢铁公司总裁查尔斯·司考伯和备受尊重的效率专家埃威·李之间的故事。

李给司考伯一个建议：他想同司考伯的每一个主管工作15分钟。

3个月后，司考伯可以决定这个建议的价值并付给他相应的报酬。

李让司考伯的主管们保证在接下来的3个月里每天都要把当天要做的最重要的6件事情按照重要顺序先后写下来。

每做完一件便可以画掉一件。

如果哪一件没有完成，便写到下一天的清单上。

3个月后，司考伯非常感动。

他给李一张35000美元的支票。

在那时这算得上一大笔钱了，在任何行业作为一天的酬劳都是很高的。

玫琳凯认为如果司考伯发现这个建议如此有价值，她也要将这个建议纳入自己的生活。

她说：“按照这个建议去做是我做过的最不起眼的小事，但我彻头彻尾地相信它。

”她还将这个建议传播到她的雇员和销售人员中去。

在她发给员工的便笺簿上有她事先印好的“6件最重要的事”。

玫琳凯每次都给自己定下完成一项任务的最后期限，以此来最大限度地利用时间。

<<如何成为有影响力的女人>>

她引用英国教授塞瑞·诺斯库特·帕金森在他的重要著作《帕金森定律》中提到的话：“完成工作的时间是由有多少时间决定的。

” 玫琳凯对此深信不疑，并拿早上准备上班的例子说明。

她说：“早上人们通常会给自己留出一段时间准备，但是如果他们起来晚了，一样可以在很短的时间内准备好，因为他们有了紧迫感。

” 玫琳凯相信态度是最好的动机，而不是担心害怕。

——安妮·纽伯瑞（玫琳凯公司的首席经销商）“在过去几十年里，我观察到几乎所有取得重大成就的人都擅长充分地利用每天的1440分钟，相反，其他人做事情看起来总是节奏很慢。

” 玫琳凯说。

为了使公司不断发展，玫琳凯从不满足于公司现有的成绩。

尤纳·潘德顿说：“她非常欢迎变化，她深知特别是在美容行业，变化是必然的。

如果你的原则不变，那么你的产品和经营方式就要改变。

例如在90年代早期，当玫琳凯读到越来越多关于互联网的资讯时，她对互联网非常好奇，并想了解如何使互联网和其相关的技术影响她的销售人员的生活和工作。

她敏锐地感觉到这些新的交流工具是未来的潮流。

她让公司信息技术部门的一位员工教她如何使用网络、如何收发电子邮件。

玫琳凯知道自己或许不需要网络，但她的态度是：如果这有助于我们独立美容顾问的工作，那么我们就一定要广泛使用它。

她是对的，在她事业的黎明时期，她深知这是未来的潮流，她不想落在后面。

她对知识如饥似渴，并愿意接受新兴事物。

我想这也是她天赋的一部分。

”事实上，新技术在很大程度上提升了玫琳凯公司的经营。

玫琳凯通过让员工们意识到他们自己的重要性的方式给员工们注入更多动力。

她写道：“我总是想象每个人的胸前都挂着一个牌子，上面写着‘让我感到自己很重要’。

当人们感到自己很重要时，他们的积极表现总是让我很高兴。

” 她的真诚使她的员工们深信他们是重要的。

玫琳凯的逻辑是完美的：“上帝不会创造一无是处的人。

我相信我们中每个人都有上帝赋予的才能等待我们去施展。

每个人都是独一无二、与众不同的。

” 热情具有强烈的感染力。

玫琳凯总是尽可能地去用热情感染别人。

当她与别人打招呼时，她总是很热情地说：“嗨，今天感觉如何？”

” 在她的书中，她对这种方法进行了详细阐述：“当一位新员工回答‘我还好，您呢’，我会说‘你不仅仅是好，你看起来好极了’。

通常新员工会回以微微一笑，但第二次我再遇到他或她并问候‘感觉如何’，回答是‘好极了’。

之后每次的回答都是‘好极了’，而且笑容越来越灿烂。

如果你表现得很热情，那么你就会变得热情。

” 这是玫琳凯从自己的亲身经验中学到的。

她是一位单亲妈妈，有3个孩子要抚养。

她在努力使家里收支平衡的同时，还要使家人保持很好的精神状态。

玫琳凯公司副总裁理查德·茨·巴勒特在吉姆·昂德伍德的著作《卓越背后的力量：玫琳凯公司九大领导要诀》一书的《前言》中这样写道：“我们都从玫琳凯·艾施那里学到，只有一个可以接受的答案……如果问玫琳凯公司的任何一个员工，她感觉怎么样。

我保证答案会是好极了，玫琳凯经常说：‘没有热情，我们便什么重大的事情都做不成。

” 玫琳凯每次在欢迎新员工的公司大会上都以个人的名义欢迎他们来到这个大家庭中来。

一次在华盛顿，玫琳凯拒绝了来自白宫里根总统的邀请，因为她已经许诺要回达拉斯欢迎新员工们。

吉姆。

<<如何成为有影响力的女人>>

昂德伍德在他的书中写道：“她真诚地相信她履行对新员工的承诺远比同美国总统应酬更重要。

”为了防止她所谓的“嘿，伙计，我是老板”的心理影响她的公司人员，玫琳凯坚持让别人直接喊她玫琳凯。

她总是虚怀若谷，并且让每位员工都知道她是平易近人的。

她非常愿意帮助他们解决工作和生活上的难题。

在公司的年度销售大会上，有一个晚上是专门预留出来的“颁奖之夜”。

玫琳凯将这一奢华的夜晚比做是西席尔·地密尔的作品。

最佳的销售人员被请上台来并奖励他们名车、钻石及梦寐以求的休假。

玫琳凯对独立销售人员的鼓励和欣赏的最明显的标志就是粉色的凯迪拉克汽车。

在过去的30多年里，公司一共授予最佳销售人员8万多辆不同品牌名车的使用权。

“玫琳凯研讨会是我们深信不疑的一个简单概念的最好诠释，”玫琳凯曾这么写道，“我们能够鼓励人们取得成功！

我们让他们时刻认识到我们有多么欣赏他们和他们的表现，那么他们的反应如何呢？

他们工作得更加努力，做得更好！

”玫琳凯在慈善事业方面也非常的慷慨。

1996年她创立了玫琳凯。

艾施慈善基金。

这是一个非赢利性的资助妇女癌症研究的机构。

2000年她的基金组织新增了对解决家庭暴力问题的支持。

<<如何成为有影响力的女人>>

后记

那么，我们如何都能成为有影响力的女人？

在您已阅读完这20位女性的经历后，您一定会发现她们有这些共同之处：1.首先每个人都明了自己一生中最主要的动机，然后满怀激情地去追求。

她们人生中每个任务、每个决定都是为这个动机所驱使。

2.每位女性都定下了能展示她们独特品性的明确的目标，然后为实现目标而努力工作。

她们不仅仅胸怀梦想，她们努力让梦想成为现实。

3.她们能够实现梦想是因为她们愿意努力工作。

这些女性生来便知晓只有勤奋和奉献才能实现她们的理想。

4.每位女性对她们从事的事业都有着诚挚的信念，所以她们从不放弃梦想。

无论是处在顺境和逆境中，她们都坚定地专注于她们的使命。

5.每位女性都具有“我能行”的态度。

在她们看来，她们的能力是没有限度的。

她们全身心地投入激情，从不让“不可能”成为她们词典中的一部分。

6.这些富有影响力的女人，在很多时候不得不克服看起来难以逾越的障碍，但是她们顽强的决心让她们一直坚持不懈。

她们不允许任何事阻挡她们前进的道路。

7.在每一个单独的章节里，她们都是一个个独特的个体。

她们为自己定义，并不允许任何人改变自己。

她们忠实于自己，即使未来之路充满艰辛。

8.她们不仅尊崇各自选择的信仰，而且都乐于为别人服务。

她们都感到回报社会的重要性。

她们有着丰富的智慧，使得她们可以超越自我去帮助那些不幸的人们。

9.她们都是非常勇敢的女人。

她们都冒险进入未知的领域，并愿意为实现梦想而冒任何危险。

10.她们都具有顽强的性格，超越了时间的限制。

她们一生诚实正直。

她们并不完美，她们也有缺点，也屡次失败。

尽管她们享有很高的名誉和声望，但她们一直保持谦虚的精神，从未忘记自己一生的使命。

11.她们主动承担生活的责任。

她们没有等待别人来改变社会。

当她们看到需要，她们就不顾家人、朋友，或社会的看法而采取行动。

面对困境时，她们不会责备他人或环境。

她们利用生命赋予的一切，带着坚定不移的勇气和决心，努力奋斗，大步迈向人生的战场。

12.她们每一个人都保持终生学习和为社会作贡献的精神。

她们懂得教育的价值，并对生命充满好奇。

13.大体上，她们中大部分都有一位父(母)亲、监护人、导师或老师相信她们并鼓励她们全面发挥她们的潜力。

正是由于她们生命中这些早期的支持者，您现在才能够阅读她们的事迹。

她们中的每一位都为社会作出了多么巨大的贡献啊！

正是她们坚定的决心和对超越自身事物的强烈信念使得我们和未来几代人的生活更加美好。

希望通过她们的例子，我们都能够深刻反省自己，找到我们可以作出特殊贡献的方面。

因为她们，我们知道每个人都被赋予了特别的天分，我们要做的就是最大程度地发挥我们的天分。

我们希望这20位女性的成功精髓可以渗透到全世界，正如圣雄甘地所说的那样：“我们本身将成为我们寻找的变化”。

<<如何成为有影响力的女人>>

<<如何成为有影响力的女人>>

媒体关注与评论

这本书将告诉女人们如何利用自己的天赋积极地改变她们的生活和周围的世界。

——琼·伦登（电视新闻记者，一位母亲） 即使不是足球运动员，一样可以在头脑中设定目标。

这本书介绍了20位富有影响力的女人是如何达到她们的目标的。

阅读这本书并努力去实现自己的目标吧！

——迈·汉姆（美国奥林匹克足球明星） 埃莉诺·罗斯福、海伦·凯勒、弗洛伦斯·南丁格尔……这些名字我们都非常熟悉。

但是这本书对她们经历的介绍更加细致入微。

精选的引证和轶事再次提醒我们可以在往昔和现今的勇于为事业献身的和博爱的伟大女性的努力中看到希望。

这是每位女性必读之书。

——安杰丽卡·休斯顿（女演员、电影导演） 我们可以从倾听别人的经历、磨难和信仰中获益匪浅。

这本书展示了非凡的智慧，鼓舞着每一位读者。

——特蕾莎·厄恩哈特 这本书满载着20位女性成功的宝贵经验。

每一位女人都按照自己强烈的信仰生活，并因此带来持久和积极的改变。

阅读这本书将会改变你的生活。

——玛丽·奥斯蒙德（演艺人员） 我阅读这本书时，深受感染，同时也面临很大挑战。

我迫不及待地将从她们身上学到的经验应用于我的执教生涯。

——帕特·萨米特（田纳西州州立大学女子篮球队总教练） 正如我丈夫经常说的那样，“这本书每个人都应该读”，每一页都记载着发生在这20位传奇女人生活中鼓舞人心和积极上进的故事。

每一页都会给你的生活带来积极影响。

这本书值得我们反复阅读。

——沙恩·金（美国有线新闻网赖瑞·金的妻子） 我们可以从这本书中学到很多经验。

书中记载的每位女人都拥有非凡的勇气、坚定的信仰和伟大的心灵。

你可以和你的女儿和儿子共同分享这本书的精彩内容。

——唐娅·萨克（演艺人员） 读这本书时，每一页都令我兴奋不已。

这些对社会有卓越贡献的女性制定了她们的人生目标，满怀激情地为实现目标努力，在困境中坚持到底。

因此激励着今天的每一个人。

你一定会喜欢这本书的！

——珍妮特·伊万斯（奥林匹克游泳金牌运动员） 你将读到的20位超凡女性的事迹让我深受感动。

她们的故事将激励你、鼓舞你为实现更高的人生理想而努力 ——是帮助你成为有影响力的女人的有利工具。

——玛瑞·麦戈文（演艺人员、麦戈文心灵工程工作室创始人） 这是一本优秀的学习材料，激励你的精神和灵魂，让你行动起来，努力发挥出上帝赋予你的潜力。

这些积极励志的故事可以鼓舞每个女人、男人和孩子为使得这世界变得更加美好和光明而贡献自己的一份力量。

——安德瑞·扎格（前网球职业运动员和银线基金会主席） 哇！

这本书满载成就卓绝的女人的人生智慧和成功经验。

她们展示给我们应该如何克服困难，我们的勇气和决心可以取得什么样的成绩。

——海伦·托马斯（赫斯特新闻杂志专栏作家） 重要？

好看？

有启发性？

<<如何成为有影响力的女人>>

毫无疑问！

无论是男人还是女人，都不会后悔坐下来阅读这本书。

你可以从中学到这些非凡女性的成功秘诀。

帕特，谢谢你和我们分享你深邃的见解！

——李·玛瑞威泽（一位妻子、母亲和演员） 仿佛现在可以作为年轻人导师的楷模在渐渐减少、消失，所以感谢帕特·威廉姆斯、露斯·威廉姆斯及迈克·明科填补了这个空缺。

编辑这些历史上英雄女性的鼓舞人心的故事，将渐渐暗淡的希望之光变成启迪的篝火。

这本书揭示了成功的秘方，并指出甘于平庸是每个人成功的障碍。

——詹尼弗·奥内尔（女演员、作家和演说家） 这20位女人的事迹是最好的“心灵鸡汤”！每一个令人振奋的故事都深深触动我的内心，我确信她们一样会触动你的心灵。

——马西·施穆夫（《心灵鸡汤·女人篇》作者之一） 我非常佩服那些富有勇气、智慧、同情、力量，特别是拥有强烈信仰的女性。

我非常希望每位年轻女性都有机会阅读这本优秀的书，并从中学习人生的价值。

它是使人生变得丰富和成功的强有力的路线图。

我期盼把它送给我的孙女们。

——罗达·弗莱明（女电影演员） 每一本我喜欢的书都被我弄的卷页，从头到尾用铅笔作满了标记。

你真应该看看我这本书的状况。

母亲们应该把这本书随时放在身边，就像随身携带最好的烹饪书一样。

这些秘方我们必须传给我们的女儿们。

——德比·布恩（歌手） 作为一个以女性为主的公司的主管，每天都意识到一个女人要如何去影响这么多的女性。

这本书中的实例告诉我她们是如何运用自己的影响力来提升成千上万人的思想与心灵的。

——珍妮·科莱格（珍妮·科莱格国际公司创始人） 不时会有一本书吸引我。

这本书就是其中之一。

书中赞美了女性的贡献。

书中20位女性为今天的我们指出了如何真正影响世界的道路。

——珠玛娜·基德（一位母亲、播音员和NBA队员妻子） 这些简洁、生动的传记以及这些成功女人的经验让我们受到真正的鼓舞。

这本书具有一定的历史价值。

——珍妮特·古斯瑞（第一位参加竞选印第安纳波利斯500强和戴托纳 500强的女性） 这本书真的激励人上进，它告诉我当想放弃的时刻就是应该为信仰更加努力的时刻。

这本书不仅仅只对年轻的女性们有激励的作用，对那些不知道人生中还有哪些事情要做的人同样有帮助，因为她们从未停止奋斗。

——维基·卡尔（演艺人员） 这本书介绍了20位对世界带来巨大影响的女性。

她们的事迹将鼓舞你挑战自己的生活，按照最高的标准要求自己。

——南希·斯娜塔

<<如何成为有影响力的女人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>