

<<超凡魅力>>

图书基本信息

书名：<<超凡魅力>>

13位ISBN编号：9787111442516

10位ISBN编号：7111442512

出版时间：2013-11-1

出版时间：机械工业出版社

作者：[美] Andrew Leigh

译者：张菲

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>

<<超凡魅力>>

内容概要

在这本畅销书中。

作者向我们娓娓道来让我们鹤立鸡群的基本技能。

书中以系统化的ABC理论（目标、真实、默契）为起点展开，介绍了如何找出并明确魅力目标，如何拥有七种必需的魅力元素（表达流畅、拥有自信、仪态得体、表现真实、富有勇气、充满热情和拥有整洁干净的形象），如何营造特殊的吸引力，如何深入挖掘魅力，以及如何将ABC方法整合起来并加以应用。

通过学习本书，你将能够充满自信，全身散发出磁石般的吸引力。

能够轻松与别人沟通，赢得人们的关注、信任及尊敬，给人留下经久而不可磨灭的印象。

<<超凡魅力>>

作者简介

Andrew Leigh，资深影响力培训专家。

他是Maynard Leigh协会的创始者。

这个协会提供开发和咨询业务，其任务是释放人们的潜能。

Andrew Leigh还是《观察家》的商业写手，并著有十几本管理、领导力及表现方面的畅销图书，他还是“英国特许人事和发展学会”（Chartered Institute of Personnel and Development）的成员。

<<超凡魅力>>

书籍目录

译者序

前言

第一部分 目标：找出并明确你的真实意图

第1章 揭开魅力的DNA面纱 2

1.1 第一印象 3

1.2 极致魅力 5

1.3 说服 7

1.4 好魅力、坏魅力 8

1.5 魅力之追根溯源 9

1.6 试验 12

第2章 魅力目标 14

2.1 愿景驱动 15

2.2 你让别人怎样看待你 16

2.3 你的魅力指数 17

2.4 凸显你的魅力目标 20

2.5 拍场“意念电影” 22

2.6 应对多个目标 24

第二部分 真实：七种必需的魅力行为

第3章 表达流畅 26

3.1 简单解释复杂的思路 27

3.2 令人心悦诚服地沟通 28

3.3 绘声绘色地传达你的信息 30

3.4 说话清晰可辨 31

3.5 恰当运用沉默 36

第4章 自信 38

4.1 “权当” 40

4.2 场合 41

4.3 情商 42

4.4 提高情商的办法 42

第5章 仪态 46

5.1 举手投足的规矩 48

5.2 使用两种类型的力量 50

5.3 精神抖擞 51

5.4 提升自我认识 52

5.5 身体准备 55

第6章 真实 57

6.1 表现真实 59

6.2 我真实吗 60

6.3 检视风格 62

6.4 真实—你的价值 65

第7章 勇气 69

7.1 理智地冒险 70

7.2 向人们提出挑战或问题 72

7.3 有主见并表达出来 74

7.4 坚持你的信仰 77

<<超凡魅力>>

- 7.5 接受不同的观点 78
- 7.6 采用肢体表达 78
- 第8章 热情 80
 - 8.1 自信与热情 83
 - 8.2 自发性与热情 83
 - 8.3 挑战与热情 85
 - 8.4 活力与热情 86
 - 8.5 风趣、玩笑与热情 86
 - 8.6 热情就是未来 87
- 第9章 形象 88
 - 9.1 行头 92
 - 9.2 获取帮助 94
 - 9.3 社交失礼 94
 - 9.4 个人修饰 95
 - 9.5 姿势 96
- 第三部分 默契—营造特殊的吸引力
- 第10章 默契 100
 - 10.1 默契 102
 - 10.2 活力 103
 - 10.3 和谐 106
 - 10.4 注意 107
 - 10.5 看上去有兴趣 108
 - 10.6 实践中的人际关系 114
- 第四部分 深入挖掘魅力
- 第11章 微笑与魅力 116
 - 11.1 我们为何要微笑 117
 - 11.2 微笑是创造强大魅力的必需因素吗 118
 - 11.3 什么是发自内心的微笑 120
 - 11.4 润饰我们的微笑 121
 - 11.5 微笑的力量 123
 - 11.6 我们有让你微笑的办法 123
 - 11.7 强颜欢笑对魅力有用吗 125
- 第12章 眼神接触与肢体语言 127
 - 12.1 肢体语言 128
 - 12.2 姿势 130
 - 12.3 握手 132
 - 12.4 魅力礼节 132
 - 12.5 热身 133
 - 12.6 眼神接触 133
 - 12.7 表现实在 138
- 第13章 领导力与魅力 139
 - 13.1 魅力的持续 140
 - 13.2 绝对必要的因素 141
 - 13.3 热情、活力和自信 142
 - 13.4 自信 144
 - 13.5 带来活生生的愿景和目标 146
 - 13.6 构建关系 147

<<超凡魅力>>

13.7 运用出色的说服技巧 147

13.8 站在舞台中央 148

13.9 承担责任 150

13.10 伪装 150

13.11 没有魅力地行事 152

第五部分 整合

第14章 实践ABC方法 156

14.1 制订计划 158

14.2 创造默契 158

结束语 159

<<超凡魅力>>

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>