

<<影响力>>

图书基本信息

书名：<<影响力>>

13位ISBN编号：9787113131449

10位ISBN编号：7113131441

出版时间：2011-8

出版时间：中国铁道出版社

作者：古墨清

页数：222

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>

## &lt;&lt;影响力&gt;&gt;

## 前言

在生活中，人们可能会遇到这样的经历。

有时为了让别人注意到自己的东西，会不停地拿着这件东西去给别人看，但对方呢，可能觉得你喜欢没事到处显摆，或者认为你有所企图。

于是，对方在看到你的东西之前，恐怕就已经兴趣索然，甚至还会对你的行为感到不屑，对你的企图心生提防。

有时自己上街原本什么都不打算买，只是随便逛逛，但是逛上一会儿之后，你会发现自己不仅买了自己喜欢的东西，就连那些不喜欢不经常用的东西，也买回了家。

有时你会疑惑地想：一直以来，他们明明是“死对头”、“冤家”，一个说东，另外一个必说西，一个说南，另外一个必说北地唱反调、对着干的家伙，现在怎么成了相互支持、相互提携的铁杆朋友？

为什么这些事情在日常生活与工作中会时常上演？

是有些人太过“苛刻”、“矫情”，还是自己的“耳根”太软，控制力太差，再或者是自己太感性，总会那么容易地就接受了周围人的观点……其实，上述这些看似简单的生活片段，看似毫无关联、没有根据的事情，事实上，都源于无法看透的人心在“作梗”。

有人说，“人心多变”，的确，正因为它变化多端，所以才难以被掌控和驾驭，人也因为有了诸多心机，所以才难以被左右和影响。

古龙说：“有人的地方就有江湖”。

这也不假，因为在有人的地方，人们就必然要面对彼此间或直接或间接的种种联系，小到柴米油盐，大到购车买房，左边衣食住行，右边升迁加薪，一样都不能少，哪样都离不开与周围人的来往和磨合。

于是，多数人可能会不禁提出疑问，人与人之间相处如何进行合理角色定位？

如何处理错综复杂的社会关系呢？

周围的人一个比一个精，人人都想玩转人际关系成为其中的赢家，你当然也不例外。

可是如何才能说服别人接受自己，如何才能令别人愿意受你影响、为你帮忙？

做到这些当然不那么简单。

但这里要说的是：人心虽然多变，但它并不是没有一点规律可循的。

它像很多其他事物一样，同样存在着普遍的共性特点，以及自己独特的个性“软肋”。

那么该如何抓住这些共性，如何拿捏好这些个性呢？

这就要求人们要懂得透视人心理的心理学。

因为，心理学是一门探索心灵奥秘、解释人类自身心理活动规律的科学。

所以，有了它，掌握了它，人们在揣摩对方心思、掌控对方心理活动变化上，往往便能抓得更精确，进而更好地为自己服务。

为此，我们结合了心理学中的相关心理现象及心理效应，特意从人的内在心理需求出发，编写了本书。

本书共分为8个部分，从各个方面详细地介绍了掌控人心、洞悉人心、避免受人左右的方法和策略。

相信，在本书的指导下，每位渴望成功、渴望玩转人际关系的人，都能从中找到符合自身需求的方法，都能因为阅读了本书而受益，进而在家庭生活中畅通无阻，在职场上游刃有余，在商场上叱咤风云！

## <<影响力>>

### 内容概要

为什么你有时心甘情愿地购买自己并不需要的东西？  
为什么有时候会迅速地改变原来的主意，去接受一个并不明智的决定？  
这些都是影响力的作用。  
影响别人听起来似乎很简单，但实际上并非如此。  
本书通过人际交往、思维跟随、寻找切入点和增进感情等多个内容来教你如何对你身边的人施加影响，从而达到你的“目的”。

## &lt;&lt;影响力&gt;&gt;

## 书籍目录

## 方法1 喜欢你有道理：把人际交往变成一件乐事

1. 先喜欢别人，别人才会喜欢你
2. 和各种类型的人保持良好关系
3. 主动影响但别试图改变别人
4. 施加影响前要融入别人的交往圈
5. 成功后感谢别人，满足他人成就欲
6. 在别人感兴趣的话题上表现出兴趣
7. 精神十足比蔫头耷脑更令人信服
- 8.

## 不要事事比别人高明

9. 态度亲和，但不给别人压迫感
10. 唠叨和啰嗦易滋生逆反心理

## 方法2 钓鱼先抛饵：用头脑而不是用蛮力

1. 经常不带目的地送小礼物
2. 必要的时候送适宜的“礼物”
3. “欲盖就要弥彰”，妙用他人好奇心
4. 用小成就激发别人的兴趣
5. 别轻易给别人太大的甜头
6. 描绘共同前景，引出同理心
7. 先提问后总结，用对方观点说服对方
8. 点到即止，勿画蛇添足
9. 适当暴露缺点会增加亲切感

## 方法3 适当来些弯弯绕：别人不知不觉着了你的道儿

1. 强调某种观点，利用心理暗示
2. 借助焦点摆平对方
3. 用得不到的东西吸引对方
4. 说些积极的口头禅
5. 用称赞把别人往你的路子上引
6. 用“巧合”掩盖预定的计划
7. 利用“玩笑话”办正事儿
8. 借助低姿态引出自己的话题
9. 用神态或身体语言表达你的坚持

.....

## 方法4 看人下菜碟：人人都有软肋

1. 在自负的人面前表现得高深
2. 用行动代替语言安慰
3. “这是时下最受欢迎的”
4. 别对爱冲动的人说“你听我解释”
5. 满足好面子人的虚荣心
6. 让刚愎的人产生“这正是我想要的”的想法
7. 探清别人喜好，从共同话题入手
8. “恭维”不自信的人
9. 主动幽默性格拘谨的人

## 方法5 大打感情牌：让别人心甘情愿追随你

1. 能说真话时，决不说谎

## <<影响力>>

2. 记住别人重要的日子
3. 人情绝对不白送，让别人产生亏欠心理
4. 借助他人消除他人对你的怀疑
5. 提出超过你期望的要求
6. 首先提出较易完成的要求
7. 向别人表明你的信任
8. 坦然承认自己的错误
9. 建立私人间的友好交往

### 方法6 阵脚需稳住：避免受人左右

1. 没搞清楚状况前，别第一个提方案
2. 营造气氛让反对者没有机会反驳
3. 把中立者提前争取到你的阵营
4. 在合适时机支持下经常反对你的人
5. 少用批评的语气
6. 得意莫忘形
7. 不要总以自己的喜好去衡量别人

### 方法7 软硬兼施：成为别人权衡后的最佳选择

1. 自己吃肉也要给周围人喝汤
2. 适当时机透露利益分配方案
3. 让别人觉得你是最佳选择
4. 施硬要有“硬底子”，确保没你玩不转
5. 向别人透露你所做的牺牲
6. 必要时，需要下最后“通牒”
7. 灵活运用杀鸡给猴看的策略

### 方法8 抓住心理惯性：让人们习惯性地受你影响

1. 追随和信任权威是人们的惯性
2. 走在别人前面，别人会以你为榜样
3. 该自作主张时绝不犹豫
4. 利用众人的力量带动随波逐流的人
5. 好关系是“走”出来的
6. 讨论问题时要抓住要害
7. 让别人帮忙时说出具体的理由
8. 充分利用第一印象

## &lt;&lt;影响力&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：营造气氛让反对者没有机会反驳不知你想过没有，在体育比赛中为什么大家总说主场优势，并且运动员以及教练员也很注重这个主场优势。

难道看台上那些疯狂的人群会增加运动员的运动体能吗？

还是能改变运动员的成绩？

虽然从某种角度上讲都不能，但所有人却也都不能忽略他们的影响力，所以，运动员们往往很喜欢主场作战。

那么，是什么造成了这种主场优势呢？

除了所谓的天时、地利之外，最重要的一点就是人，就是前面我们提到的看台上那些疯狂的人群们。之所以这样说，是因为，看台上的人群们多数是来自主场队伍中的fans，他们喜欢主队，也希望自己的主队能够获胜，所以每次主场队伍有了出色的发挥后，他们都会报以热烈的助威掌声和加油声。

比如，主场球队的球迷人数众多、声势浩大，很快就会在看台上营造一种积极支持主场球队的热烈气氛，而这必然又会影响台下的其他观众，让一些原本处于中间立场的观众不由自主地加入其中，而另一些支持对方球队的球迷也会碍于气氛热烈而没办法表达自己的反对。

而当台下观众一片欢呼之时，这又会不知不觉中影响正在比赛中的运动员们，激励他们更加积极努力地投入到比赛中。

而这无疑也便给了对方球员莫大的心理压力，进而难以掌控场上的主动权。

人们容易受环境影响对于这种现象，心理学上将其划为从众现象的一个范畴，具体而言就是人们容易受周围因素的影响。

既然人们容易受到周围因素的影响，那么我们在左右他人、掌控他人或者求助于他人为自己办事情的时候，便可以营造出这种气氛，那样对方就是想要拒绝你，也会碍于周遭环境施加的压力而无法开口。

。

## <<影响力>>

### 媒体关注与评论

“ 如果我能说服别人，我就能转动宇宙。

” ——弗里穗里克·道格拉斯(19世纪美国黑人的著名领袖，美国女权的先驱) “ 我是名党员，平时学了很多，关键要见行动。

我只是做了应该做的事，与阿里巴巴的造就也是分不开的。

” ——被称为最美妈妈的吴菊萍(企业的影响力)

## <<影响力>>

### 编辑推荐

《影响力:迅速影响他人的8个方法》：受人影响还是影响他人？  
8个方法让你迅速扭转颓势，掌控全局！  
为什么公司管理严格却人心涣散?为什么公司出高薪也留不住人才?为什么不知不觉就接受了你本不情愿的意见?影响力决定了企业的竞争力、个人的交际能力。



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>