

<<如何提高影响力>>

图书基本信息

书名：<<如何提高影响力>>

13位ISBN编号：9787301069936

10位ISBN编号：7301069936

出版时间：2004-1

出版时间：北京大学出版社

作者：韦康

页数：162

字数：140000

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>

<<如何提高影响力>>

内容概要

其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。

在职业团队中，经理人的威信与影响力很大程度上影响到团队的战斗力。

本书旨在帮助职业经理人全面提高威信与影响力，系统讲授培养亲和力，引导下属思路，预知下属行为方式，发挥说服力，谈话技巧，演讲技巧，创造共同愿意等方面的知识。

经理人将从中掌握提高个人影响力的相关技能、妥善处理与下属之间的关系，逐步培养起威信、继而增强整个团队的凝聚力与战斗力。

与您分享世界500强企业培训精华！

本书实为各级管理者打造卓越团队、管理团队的实战宝典，一册在手，边学边用，成竹在胸；带领团队原来并不那么困难！

知识改变命运，学习成就未来。

愿时代光华培训书系伴随您一路走向成功，走向辉煌！

<<如何提高影响力>>

书籍目录

第一章 建立友好关系 技能点1：如何获得良好的第一印象 技能点2：如何表现出自己的善解人意
技能点3：如何博得对方发自内心的好感 技能点4：如何赢得他的赞同 技能点5：如何通过仿
效来获得和谐关系 技能点6：如何和他人长久保持友好关系第二章 主导思考模式 技能点1：如何
了解他人思考的内容 技能点2：如何了解他人的思考模式 技能点3：如何引导对方的注意力
技能点4：如何让对方顺从自己的思路 技能点5：如何开导陷入困境的人 技能点6：如何使情绪
失控的人平静第三章 满足价值需求 技能点1：如何了解他人的需求 技能点2：如何了解他人需求
的重要性层级 技能点3：如何了解他人实现需求的条件 技能点4：如何尊重对方的需求 技能
点5：如何协助他人实现其需求 技能点6：如何根据他人的价值需求进行激励第四章 预知行为方式
第五章 展现说服技巧第六章 成为谈话高手第七章 发表动人演说第八章 创造共同愿景

<<如何提高影响力>>

章节摘录

技能描述 价值观反映出了一个人的需求，每个人的价值观都不会完全一样，它是个人性格的一部分。

如果一个人的价值观和您的很相似，他可能立刻对您产生好感；如果对方的价值观和您差异较大，那么您所要做的就是去调整自己，尊重或认同对方的价值观，以建立亲和力。

所谓价值观套用，是指一个人用自己的价值观来判断他人的价值观的好坏和对错，或是把自己的价值观强加于他人的身上，这是发挥影响力时一定要避免的错误做法。

下面是尊重他人价值观的方法：**不作价值观的套用** 人们总是习惯于认为自己的价值观是正确的，凡是跟自己的价值观不符合的都是不正确的。

这种习惯性的思维实际上就是在做价值观的套用，用自己的价值观做标准来判断他人价值观的对错，或是把自己的价值观强加于他人的身上，这些做法都是对他人价值观的不尊重。

价值观并没有绝对的对错之分，只不过对于某个人来说价值观可能会产生冲突，需要进行调整。

所以，每个人的价值观都值得尊重，在沟通或交谈中不要做价值观的套用。

了解价值观形成的原因 人之间价值观的差异源于不同的生活环境和生活经历。

父母、朋友、学校、老师、工作场所等等都会影响一个人的价值观的形成。

当了解了一个人的价值观形成的原因，知道他的价值观和他本人的家庭、经历等紧密相关时，您就会觉得对方内心抱有这样的价值观其实也是很正常的，即使这样的价值观您可能并不认同，但是至少您可以理解。例如：一个从小生活很贫困的年轻人，他可能对于金钱的追求欲望是非常强烈的，甚至这是他排名第一的价值观，这跟他一直处于贫困状态的生活经历非常有关，才使得他有如此的价值观，虽然未必是对的，但是完全可以理解。

一切应以价值观为导向，它是幸福的源泉。

令保持行为弹性 尊重对方价值观不仅要在心态上和日常交谈中理解对方的价值观，在行为上尊重对方的价值观也是同样重要的。

这就需要我们保持一种良好的行为弹性，也就是不要固守单一的某种行为方式，灵活地处理事情。

面对不同的人 and 不同的价值观，您应当了解如何去适应这种差异性。

在沟通中，不要把自己的行为方式单一化，而是因人而异地去做山回应，从而更好地发挥您的影响力。

尊重对方的价值观，更重要的是您心态的提升，坚持包容性，摒弃排他性。

这需要您不断地去提醒自己并在日常的工作中实践和运用。

实践练习 请根据以下事例回答问题：某公司员工甲因为薪水问题与其经理乙进行沟通。

谈话内容如下：**员工甲**：我认为我现在的薪水不符合我的期望，我打算明年买房，希望能加薪。

经理乙：我觉得像你这么年轻，不应该总是考虑薪水的问题，多一点时间去学新的知识技能，不是更好吗？公司几乎每个月都有很好的培训，这些对你来说都比金钱更重要啊！**员工甲**：我知道培训很重要，可是我现在真的很需要钱，这是现在没有其他办法可以替代的。

经理乙：我看你还是多去提升工作能力吧，工作能力提高了，以后不愁挣不到钱啊！**员工甲**无言以对，一个星期后辞掉了这份工作。

请您谈谈**经理乙**在这次沟通中犯了什么错误？以后要怎么改进？**技能点5** 如何协助他人实现其需求 提高影响力·满足价值需求·实现他人需求 当想满足他人的需求时，查看此技能。

技能描述 了解他人的价值观和价值规则只是您发挥影响力的基础，如何去满足对方的价值观，协助他实现他的需求，才是发挥影响力的关键。

下面是协助他人实现其需求的方法：**会满足他人需求的领导者才是好的领导** 这是一个基本观念，因为有很多人觉得他们需要的是别人来满足他的需求，而不应该是自己去协助他人满足他们的需求。

确实，每个人都希望自己的需求得到满足，但是仅仅看重自己需求是否实现并不能有助于您成为一个好的领导者。

<<如何提高影响力>>

一个好的领导者要有宽广的胸怀，把协助他人、满足他人的需求作为自己的快乐，这样才能成为一个受人爱戴和喜欢的人，您的影响力才能得到发挥。

多问问您的部下有什么需求或需要什么帮助，而不是一味地要求他们去做事。

坚持价值，改变规则 要协助他人实现其需求，很重要的足要协助他明确并坚持要实现的价值
观，同时适当地改变他的价值规则。

一个人的某个价值观可能是值得肯定的，但是价值规则未必恰当。

例如，某人的重要价值观是要有成就感，这是值得赞赏的；盯足他对于实现成就感的条件也就是规则是：

<<如何提高影响力>>

媒体关注与评论

序 中国企业面临的难题之一是管理问题。管理之所以成为一门学问，因为它是科学与艺术的统一。科学的内容就带有一定程度的规律性，总体上比较清晰和明了，是可以由管理学类的书刊来梳理、记载和表现的。

而艺术的东西则更多来自于实践，只有在实践中才能体味、才能得到培养和检验。所以，理解和掌握企业管理的精髓，就不能仅仅停留在书本上，而必须与实践相结合方有可能。也正是在这个前提下，我们才能正确理解和看待管理学类书籍的作用。

那些记载在书中的道理，应该说有很多内容是经过实践检验、在实践基础上总结和提炼出来的。这样的管理学书，读者读了应该有所启发，也仅仅是启发，假如直接拿它来指导处理具体事情，则未必能行的通。

非得真正办过企业、做过实际管理工作的人，才能真正体会管理理论的精当与奥妙，并用这些理论来指导自己的企业管理实践。

其实，就我个人的体会，做企业的管理有些像做中餐。

两者相似之处在于，对艺术性有相当高的要求。

名厨与庸厨的区别，就在“分寸”二字上。

若想找准火候的关键点，主要凭经验的积累来获得，而非菜谱上所标明的“几分钟到几成熟”那么简单。

仅一个“酌量加盐少许”就能从根本上改变一道菜的口味与滋味，但是若想将这个“酌量少许”的程度拿捏准确，非得相当的灶前实践不能养成。

企业管理的规律与这其中的道理有相似之处。

其实，MBA教育中对管理理论的学习也是如此，只有那些做过企业、有过企业管理实践的学员，才能从MBA的管理教育中汲取到直接的营养，那些没有企业运作经验的人学习管理理论多少觉得隔着一层，不可能马上弄得很明白。

此外，即便是拥有企业管理实践经验的人，在阅读管理类书籍的时候也要善于汲取。

好的管理类书刊能够对管理实践经验进行精炼的、全面而系统的提升，能够表现和捕捉到管理理论中带有一般性的、精髓性的东西。

条目式的问答手册在阅读的时候有两点要注意。

不同类型的企业面临的管理问题会有很大差异，这种差异在具体业务模式方面体现的尤为明显，另外一方面，任何一个企业都是一个组织系统，企业的管理问题也必须依靠整体的系统设计来解决。

因此，对于企业管理实践一线的经理人，只有勤于实践，善于学习，才能准确把握企业管理的精髓，进而实现自身职业化素质的提升。

2003年12月

<<如何提高影响力>>

编辑推荐

《职业经理人十万个怎么办》丛书选取职业经理人日常工作最常见的管理问题，借鉴吸收跨国公司最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行了深入具体的分析与解答，为国内企业管理工作的标准与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

丛书内容涉及通用技能、领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批推出100个选题。
从书作者不仅有跨国公司高级管理人员，还有国内著名高校管理学院的知名教授。

<<如何提高影响力>>

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>