

<<影响力>>

图书基本信息

书名：<<影响力>>

13位ISBN编号：9787313030504

10位ISBN编号：7313030509

出版时间：2003-1-1

出版时间：上海交通大学出版社

作者：Richard Storey

页数：213

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>

<<影响力>>

内容概要

《影响力》一书的各种技巧和工具将教你如何与他人建立融洽关系，如何与不同性格的人进行交往，如何处理他人的抵触情绪，尤其重要的，是教你如何进行决策。

“影响”是商业发动机的无形润滑油。

管理技巧的重要性恰如公司的资产负债表，甚至比金融知识更具有决定意义。

里查德·斯多莱是该领域的专家。

他在《影响力:英汉对照管理袖珍手册》书中的详尽描述将为今天的经理们提供一份最全面、最快捷、最权威的参考指南。

作者简介

斯托里·理查德是国际知名的、具有20多年经验的交际顾问。在进入人才培训和开发领域之前，他曾在报界工作。他出版了大量涉及管理以及职业的工作手册，其中包括《说服的艺术》一书。他还是许多杂志和期刊的定期撰稿人。除了教授大量的交际技巧课程外，他还是一个专职的会议发言人。

<<影响力>>

书籍目录

运筹帷幄、施加影响 掌握影响的艺术：公开以及含蓄施加的场合：善于施加影响者的特点，效果，目的：轻轻松松施加影响的五个步骤；举止的技巧；练习的重要性影响的风格 八种影响的风格：积极主动的行为的力量以及如何去模仿它对我有利吗？ 如何使他人同意；考虑道德观和价值观；信仰和观点；需求和基本需要以及欲求和愿望：区分一个提议的特点、收益和优点传递你的信息 开始交谈以及创建需求的模式；开场白：有说服力的言辞：应对省略性以及限制性语言的有效提问；聆听技巧通过建立融洽的关系施加影响 建立融洽的关系的十条理由：经历相似和步调一致；运用不配合：建立关系网的作用影响不同个性的人 四种不同类型的个性——如何通过积极的以及消极的行为模式来进行识别；如何对他们施加影响处理抵触情绪 人们为什么会抵触；抵触的类型；策略和手段：向不同类型的人施加影响的技巧如何使对方作出决定 了解何时请对方作出决定：对付犹豫不决的人；使对方作出决定的策略

<<影响力>>

章节摘录

好，假如你缺乏丰富的、灵活的影响风格，那么，通过训练，你可以轻易地观察、分析进而模仿那些富有影响力的人的行为。

如果你曾在某位大师的门下学习过这方面的技巧，可能你已经这样做了。

假如你认识一个人，他的影响风格极其优雅和富有魅力，你也打算以此作为你改进的榜样。

那么，通过仔细观察那些使他充满魔力的行为以及这些行为对他人产生的影响，你也可以试着采纳这些行为和策略，让它们为你所用。

行为就是行为——它常常是可以模仿的。

如何开始？

首先说什么？

如何引起他人的注意？

如同下棋，开始的几步对最终的结果常常是至关重要的。

对开场白的可能后果要仔细考虑。

常常，你需要逐渐说明你观点的理由，尤其当他人一开始不赞同你的情况下。

下面的模式可以帮助你记住开始交谈以及创建需求的步骤。

“结果”问题——常常有些越俎代庖，但目的是为了向他人展示一个有利的结果：“你希望看到这种情况得到改善吗？”

“问题”问题——引出与结果有关的问题：“改善它要付出多大的成本？”

“探究”问题——层现问题的含义：“是因为缺乏资源阻止了你做出改变吗？”

“需要”问题——对问题进行总结，指出你的提议对解决这些问题的必要性：“那么，如果我们能找到其他省钱的办法，就可以给项目提供资金，这样我们就能够继续下去。”

你同意吗？

“……”

<<影响力>>

编辑推荐

“影响”是商业发动机的无形润滑油。
管理技巧的重要性恰如公司的资产负债表，甚至比金融知识更具有决定意义。
里查德·斯多莱是该领域的专家。
他在《影响力:英汉对照管理袖珍手册》一书中的详尽描述将为今天的经理们提供一份最全面、最快捷、最权威的参考指南。

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>