

<<有影响力的人易成功>>

图书基本信息

书名：<<有影响力的人易成功>>

13位ISBN编号：9787506466943

10位ISBN编号：7506466945

出版时间：2010-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：江城子

页数：254

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>

## <<有影响力的人易成功>>

### 前言

为什么有的人长相并不出众，却总是吸引着众多的人聚集、围绕在他身边？  
为什么有的人地位并不高，但一开口总是让人自觉或不自觉的就按着他的意思去做？

答案很简单：他们拥有强大的影响力。

如美国历史上非常有名的林肯总统，外貌和举止“像个乡下人”，被众多政敌讥讽为“长臂猿”，但他却成功地在总统角逐中胜出。

马丁·路德·金是一个黑人，他在种族歧视最严重的时期，为争取黑人的平等地位而抗争，不仅得到了黑人的拥护，还得到了很多白人的支持……影响力，指的是用一种为别人所易于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。

与拿“枪”威逼他人按照自己的意思去做的权力不同，影响力是非强制性的，它通过影响他人内心的方式来达到目的。

显然，相比权力而言，影响力的影响更强大、可靠且持久。

每个人都有影响力，差别只在于大与小而已。

政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱奉上。

即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力施加到你的身上。

拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活着，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了，这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。

”的确，影响力弱的人只会生活在他人的阴影下。

## <<有影响力的人易成功>>

### 内容概要

拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活着，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了，这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。

”的确，影响力弱的人只会生活在他人的阴影下。

一个有强大影响力的人，身边总是会有很多的朋友，因为他们总是不自觉地会受到他的吸引；一个有强大影响力的领导，做起事来总是感觉更轻松自如，下属也总是更愿意真心接受他的领导；一个有强大影响力的职员，不但更易被领导欣赏，轻松让领导接受自己的建议，而且也能更广泛地影响其他同事。

## &lt;&lt;有影响力的人易成功&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 营造你的影响力 第一章 无处不在的影响力 影响力是一种神奇之力 影响力助你走向成功 营造你在单位的影响力 不可忽视的家庭影响力 谈判中的双向影响力 提高营销中的影响力 这样测算你的影响力 第二章 做最好的自己, 彰显影响力 拥有全方位的自知之明 个人修养是影响力的根基 为卓越建立良好的习惯 让自己每天进步一点点 永远不满足自己的现状 学习能力代表竞争力 不要为自己找借口 第三章 影响力来自智慧的为人处世 做人要懂方圆之道 宽容待人的受人尊敬 谦逊更能提高身价 吃亏是一种隐性投资 诚信是人生立世之本 识时务者为俊杰 面子能值几个钱 第四章 个人形象提升影响力 好形象是一种潜在资本 着装恰到好处是关键 宴会中最能体现风度 让微笑成为你的习惯 幽默会使你更有魅力 用热情点燃魅力焰火 自我形象定位测试 第五章 人脉是决定影响力的暗码 精心构建人际网络 慢慢经营你的人脉 真诚对待每个朋友 与优秀的人交朋友 不要对他人太挑剔 学会拒绝朋友的请求 人际交往类型测试 第六章 情商高低与影响力大小成正比 情商比智商更重要 做自己情绪的主人 清扫情感的垃圾 善意对待别人的批评 适度发泄自己的愤怒 自信比什么都重要 常怀感恩之心 下篇 施展你的影响力 第七章 说服力是影响他人的快捷方式 说服力的强大魅力 说服力是成功的基石 寻找对方感兴趣的话题 击中要害才会有效果 以退为进彰显大智慧 正话反说让忠言顺耳 让你的说服更有力量 第八章 在沟通中释放影响力 有效沟通的重要性 让沟通从尊重开始 多倾听对方的心声 将心比心换位思考 赞美别人俘虏人心 危机缘于缺乏沟通 非语言沟通就在身边 第九章 领导力就是影响力 念好人才“识别经” 以身作则最具影响力 不要摆领导的架子 感情投资回报丰厚 明确规则, 赏罚分明 给下属充分的信任 李开复: 九种最重要的领导力 第十章 如何赢得领导的青睐 在领导面前“秀”一把 表现出你的敬业精神 与老板同舟共济 从细节处感动老板 千万不可功高盖主 与上司保持适当距离 学会“察言观色” 第十一章 左右影响力的法则 从众心理: 让别人追随你左右 投射效应: 别相信自己的感觉 破窗效应: 诱导的连锁反应 木桶效应: 团队影响力的软肋 墨菲定律: 一切皆有可能发生 蝴蝶效应: 把影响力传染给别人 互惠原理: 让给与取形成良性循环 第十二章 瞧这些影响力非凡的大师们 奥巴马: 一匹梦想与行动催生的黑马 李宁: 从奥运冠军到成功商人的变身 赵本山: 他的小品凭什么赢得满堂喝彩 比尔·盖茨: 世界首富是这样炼成的 周立太: “周立太”不是名字是千万人民币 马乔丽·马格纳: 花旗银行中最具影响力的女人 25位最具影响力的企业领袖

## <<有影响力的人易成功>>

### 章节摘录

每个人都应该有自己的抱负和追求，而不仅仅是为了自己的一日三餐为他人做嫁衣裳。所以，我们要发挥自己的影响力，即使你是一株小草，也要让人们闻到你的芳香，学会呵护和发展自己，慢慢成长为一棵能遮风避雨的参天大树。

这天，公司两位中层领导在一起吃午餐。

“你接到通知了吗，小黄被任命为总经理了，这真让我觉得意外！”

当时他和小李、小曹一起竞争，现在他被晋升了，那三人关系又怎么协调？

” “上面显然认为小黄更能够胜任。

” “虽说有一定道理，可是小李的工作业绩也是非常出色的，而小曹就更不用说了，他在我们这行是资格最老的。

几年前，我曾跟小黄一起工作过，他虽然不错，但是有待学习的地方还很多。

” “我不太了解小黄这个人，但是看起来他总是表现出很有涵养的样子。

在他身边工作的人，都说小黄有一种独特的力量在影响着他们。

我想那就是涵养吧！

” “可是涵养又代表了什么呢？

小李是公司的销售总监，由他负责的销售区的业绩是本公司最高的一区。

话说回来，我不是不喜欢小黄，只是不了解他是如何在与两个实力如此强的人的竞争中胜出的。

” “是呀，上面好像就是比较喜欢他。

” 如果你曾经在某些大公司做过事，这样的谈话你必然听到过或者参与过。

对上级选人判断置疑的反应，就像我们办公桌上的无用文件一样多。

一般上级在晋升人选时，都会认为自己的决定绝对客观、正确。

他们会说，这位在较低职位上已经被证实是个能干的人，应该给他承担更大职责的机会。

然而当绩效高的管理者与影响力高的管理者在一起竞争时，前者经常会被忽视，原因就是影响力高的人除了工作绩效达到标准之外，还能给人有管理能力的鲜明印象。

他们对上级施加了影响力，因此就有晋升更高职位的机会。

而事实上，他们在晋升之后，确实也能创造更高的绩效，这也证明了上级当初的判断是正确的。

.....

## <<有影响力的人易成功>>

### 编辑推荐

一个拥有强大影响力的人能更广泛地影响其他人 打造你强大的影响力 政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱捧上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力施加到你的身上。

专注地打造你强大的影响力，从现在开始，是走向成功的一条必经之路。

一个人只有做最好的自己，才能彰显无穷影响力。

对于大多数人而言，他们认为你值得依赖，拥有令人景仰的品格，那么，他们会认为你是他们生命中有影响力的人。

如果他们对你的认识愈深，你的信用愈好，你的影响力提高得愈快。

青年成功励志经典读物。

一个人只有做最好的自己，才能彰显无穷影响力。

一个拥有强大影响力的人，能更广泛影响其他人。

<<有影响力的人易成功>>

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>