

<<影响力真诀>>

图书基本信息

书名：<<影响力真诀>>

13位ISBN编号：9787508602615

10位ISBN编号：7508602617

出版时间：2004-9

出版时间：中信出版社

作者：斯马特

页数：170

字数：82000

译者：王敏

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>

<<影响力真诀>>

内容概要

影响别人听起来似乎很简单——告诉别人你的想法，或者告诉别人你希望他们做什么，但事实上并非如此简单。

有的人把你的话当做耳边风，有的则会不屑一顾，或者百般挑剔、冷嘲热讽，有时你也会因为自己稍合时宜说出的话而搞得焦头烂额。

作为一位超负荷工作的管理者，对你的下属施加影响力，达成共同的目标，难免会遇到以上问题，本书会引导你、启发你提高自己的影响力——从对方的角度考虑，强调要传递的信息，明确信息间的逻辑关系，关注沟通中的动态因素等。

只有利用最有效的办法去影响别人，才能捕获对方的思想和灵感，才能实现你的预期目标。每个人都有各自的方式影响别人，阅读此书，相信你能找到最适合你的。

<<影响力真诀>>

作者简介

J·K·斯马特 近年来一直致力为公司管理者提供管理培训，并进行相关方面的研究，包括个人技巧培训，开发项目乏理、乏理系统设计和公司文化转型等。

她从管理自己的团队并为其他经理人提供指导的经验中感悟颇多，从而诞生了为经理人准备的真正管理哲学。

<<影响力真诀>>

书籍目录

导言 管理真诀 第一章 一名超负荷工作的经理人的自白 寻找切合实际的管理新方法 第二章 把你最好的表现发挥出来 回顾你的经历, 然后更深入地理解你的信念 第三章 如果道理确定如此简单, 为何还有那么多论著 不要奢望一蹴而就 第一部分 知其然, 方可制胜 第四章 为什么与影响力有关的论述总是集中在施加影响者本人, 而非要想施加的影响 局内人, 局外人, 不得不听的坏消息 第五章 为什么我会觉得理性的争论能影响别人 从影响对象的解度, 而非你的角度出发 第六章 为什么我要徒劳无功地去扭转他们的观念 少“推”多“拉”, 无为而治 第七章 为什么人们总要在事后才会后悔, 当时却没有听别人劝 是自己的而不是别人的见识影响着我们自己 第八章 为什么若想影响他人, 必须有足够的耐心 只有与他人建立起良好的关系, 才可以发挥影响力, 而这不是一朝一夕之事 第九章 为什么每一件事情都做对了, 可结果还是错呢 因为我们是人, 不是机器 第二部分 用切实可行的方法来解决问题 第十章 如何顺利发挥影响力 了解每一个变量以掌控整个过程 第十一章 如何避免“劝说”的误区, 以人力本进行影响 了解你自己以及你打算影响的人 第十二章 如何认清自己真正想要的东西 定好自己的意图和原则, 这样你就可能成功影响别人 第十三章 如何知晓你的影响对象想要什么 把人当成真正的人来对待, 去了解他关心的事情 第十四章 如何与人进行双向影响 先打基础, 后影响 第十五章 如何改变人内心的观念 了解人内心的复杂性, 理解实现影响的两个关键因素 第十六章 如何保持影响力 打持久战 第三部分 了解何时需要转换思维 第十七章 何时才能让别人听你的 第十八章 何时他们似听非听 第十九章 何时会引发争论 第二十章 何时他们试图操纵你 第二十一章 何时实质性的问题会威胁到关系 第二十二章 何时人们会下定决心但又害怕果断行动 结语 第二十三章 为何感觉无路可走进, 你还要坚持要坚持 附录1 向管理新纪元进发 观念使我了解我的世界和其中之人, 包括我自己

<<影响力真诀>>

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>