

<<你的影响力价值百万>>

图书基本信息

书名：<<你的影响力价值百万>>

13位ISBN编号：9787563920969

10位ISBN编号：756392096X

出版时间：2009-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：王化平

页数：246

字数：230000

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>

<<你的影响力价值百万>>

前言

你的人生是否面临这样的一些挑战：在工作上，困难重重甚至举步维艰；在家庭中，妻子儿女不屑理你，你对他们的影响力正在下降；在人际关系中，朋友或同事总是对你保持一定的距离。如果你没有以上困惑，那么恭喜你，你是一个在众人眼中的成功者；如果你有这些困惑，那么你就应该认真考虑一下了，看看是哪里出了问题。

从哪里出发呢？

有一个最直接的答案：影响力！

这一切的原因就在于你缺乏影响力。

也许你该问了，什么是影响力呢？

影响力是指用一种为别人所乐于接受的方式，去改变他人的思想和行动的能力。

这是一种不依靠权力，而仅凭借个人的品德、才能、知识、感情等因素对他人所产生的一种自觉自愿来追随的能力，是一个人各方面综合能力的体现。

影响力是建立在一个人自身良好的素质和行为基础上的，这与一个人的职位与身份并没有直接关系。

影响力的形成，有两个方面的因素：一是理性因素，即以道德、个性、知识、能力、资历、业绩等因素树立起威信和声望，使得他人乐意遵从，甚至以其为楷模。

二是感情因素，感情是人际关系稳固的纽带，也是影响他人心理和行为的有效途径。

如果一个人能够以真诚、平等、热情的态度去对待他人，并与人建立起超越正式关系的更和谐、更融洽的关系，他人就会很容易受到你的感染。

如何让别人心甘情愿地听我的？

如果我不是处在某个位置。

他们还会理我吗？

在影响他人方面。

自己哪儿强哪儿劣？

人为什么会被影响，甚至在大多数情况下没有理由？

除了胡萝卜加大棒，还有没有其他影响人的方法？

如何进行修炼，使自己更有人格魅力？

人们在现实中的最大愿望之一或者说是痛苦，就是让别人信服、认可并且最好按我们的意愿去行动。

我们在生活中、与同伴之间以及世界上遇到的所有深刻的、普遍的、持久的问题，几乎都能通过塑造影响力——改变他人行为和思想的力量——得到解决。

在今天，人与人的交往，已经演变成为影响力之间的较量。

不是你影响他，就是他影响你，只有影响力大的人才有可能成为强者，才有可能成功。

因此，如何塑造个人影响力、如何通过个人影响力达成自己的人生目标，就成为现代人必须修炼的课程之一。

在西方，人们对影响力的重要性越来越看重：“有些人清楚地知道影响力的武器在哪里，而且经常熟练地驾驭着这些武器来达到自己的目的。

他们在社会上闯荡，恨不得让每一个人都按照他们的意志来行事，而且他们总是能够如愿以偿。

其实，他们成功的秘密就在于他们知道怎样提出请求。

知道怎样利用身边存在的这样那样的影响力武器来武装自己。

”影响力的重要性及作用是如此重大、如此明显，我们又怎能忽略它而不重视它呢？

有鉴于此，我们精心编制了这本《你的影响力价值百万》，一来想要引起人们对自身影响力的重视；二来要告诉人们如何更好地运用影响力去达到自己的目的；当然也少不了如何去塑造和维持影响力的问题了。

有了这三个方面，你就能够真正发现并做到让你的影响力创造出巨大的价值！

<<你的影响力价值百万>>

内容概要

你是否注意到，在你的朋友圈、同学圈、同事圈或其他一些交际圈子中，有些人总是更容易成为众人目光聚集或关注的焦点，总是让人自觉或不自觉就按着他们的思维或要求去行事？

那么，这里面是否有什么不为人知的秘密在其中呢？

答案是肯定的，而且也很简单。

就三个字：影响力。

一个有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就会受到他的吸引；一个有影响力的领导做起事来总是感觉更轻松，下属也总是更愿意真心接受他的领导；一个有影响力的职员不但能够更受领导的欣赏，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，在职场中如鱼得水，尽情发挥。

<<你的影响力价值百万>>

书籍目录

上篇 运筹帷幄——影响力的塑造 第一章 得体的谈吐产生影响力 第一节 说话是一门艺术 第二节 说话是一种技能 第三节 话一开始就抓住对方 第四节 把关键的说出来 第五节 关注听者的表情 第六节 揣摩听者的心理 第七节 用智慧说话 第二章 认真地做事产生影响力 第一节 做事是生存的根本 第二节 做事肚子不能空空如也 第三节 从小事做起 第四节 做自己擅长的事 第五节 做事须踏踏实实 第六节 清楚自己所求 第七节 制订可行计划 第三章 方圆地做人产生影响力 第一节 做人体现在细节上 第二节 做人不要自我设限 第三节 勤奋是做人的基本要求 第四节 做人要懂得戒贪制欲 第五节 做人需以和为贵 第六节 做人需记中庸之道 第七节 做人不妨吃点小亏 第八节 圆通不能圆滑 第九节 方圆才是正道 第四章 坚强的意志树立影响力 第一节 战胜自己 第二节 训练你的坚强意志 第三节 锤炼意志, 坚持不懈 第四节 做个坚毅的人 第五章 长远的眼光决定影响力 第一节 眼光长远 第二节 看清自己和别人 第三节 独具慧眼 第四节 读懂别人的眼神 第五节 看清细节 第六章 良好的形象塑造影响力 第一节 树立好形象 第二节 男人的形象 第三节 女人的打扮 第四节 做好“外包装” 第五节 着装攻略中篇 纵横捭阖——影响力的运用 第七章 有影响力的人为上司服务 第一节 忠诚是展现影响力的最佳形式 第二节 当个好兵, 轻松展现影响力 第三节 与上司交往的准则 第四节 与上司保持恰当关系 第五节 坦诚接受上司的批评 第六节 和上司工作的方法 第七节 恰当地赞美上司 第八节 赢得上司的信赖 第九节 学会与副职上司相处 第十节 与上司相处要因人而异 第八章 有影响力的人团结同事 第一节 一个好汉三个帮 第二节 一个敌人一堵墙 第三节 与人为善 第四节 不要轻易指责别人 第五节 赞扬是一种力量 第六节 宽容是爱的精髓 第九章 有影响力的人善于结交 第一节 即使吉人也需天相 第二节 了解朋友的类型 第三节 择友的标准 第四节 播种友谊的种子 第五节 掌握获取个性魅力的法则 第十章 有影响力的人敢于竞争 第一节 发挥自己的优势 第二节 超越自我 第三节 勇于冒险 第四节 竞争是生存与成功的最大动力 第十一章 有影响力的人心态积极 第一节 用微笑面对人生 第二节 微笑为你带来巨大成功 第三节 用积极的心态对待得失 第四节 对自己说“OK” 第五节 挣脱心灵的枷锁 第十二章 有影响力的人礼貌待人 第一节 人无礼则不生 第二节 行为举止的礼仪 第三节 招待客人的礼节 第四节 做客的礼仪 第五节 与人面谈时的礼仪 第六节 保持适当的商业礼节 下篇 文韬武略——影响力的维持 第十三章 影响力源于自省 第一节 先认识自己, 再讨论生活 第二节 完成对自己的定位 第三节 加深对自己的了解 第四节 从四个层面中找到自我 第五节 从别人眼中找到真实的自我 第六节 认识自己, 再改变自己 第十四章 影响力源于自警 第一节 隐忍以行 第二节 不逞匹夫之勇 第三节 放长线钓大鱼 第四节 在大处着眼 第五节 懂得收敛 第六节 保留底牌 第十五章 影响力源于自信 第一节 自己命运自己掌握 第二节 自己永远相信自己 第三节 自信才能看清自己 第四节 努力摆脱消极心态 第五节 设法增强你的自信 第六节 克服自卑 第七节 克服懦弱 第十六章 影响力源于自励 第一节 自励是有影响力者的代言词 第二节 获得对自己的认同和理解 第三节 要有尊严地活着 第四节 大可不必羡慕别人的才能 第五节 不要拿别人当参照物 第十七章 影响力源于自强 第一节 塑造永不言败的精神 第二节 冒险是勇者的特质 第三节 有点傲气未尝不可 第四节 掌握自己的个性方向 第五节 在积极心态下完善个性培养 第十八章 影响力源于自律 第一节 谦而不争 第二节 躬身待人 第三节 趋势避祸 第四节 故意示弱 第五节 谨言慎语

<<你的影响力价值百万>>

章节摘录

第一章 得体的谈吐产生影响力优秀的语言能力是现代人必备的素质之一。

说话不仅是一门学问，而且是赢得事业成功常变常新的资本。

好口才才会给人带来运气和财气。

所以拥有好口才，就等于拥有了辉煌的前程。

一个人，不管他拥有多么渊博的知识。

怀有怎样的文韬武略。

如果他无法流畅、恰当地表达自己的思想，那么他就无法真正实现自己的价值。

第一节 说话是一门艺术要是有人问：“你会说话吗？”

“你怎么想？”

其实，很多人不会或者说不真正会。

有这样一个故事：有家父子冬日在一个小镇上卖便壶(俗称“夜壶”。

旧时男人夜间或病中卧床小便的用具)。

父亲在南街卖，儿子在北街卖。

不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。

”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！

装的尿多。

”人们听了，觉得很很顺耳，扭头离去。

在南街的父亲也遇到顾客说“便壶大”的情况。

当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，父亲马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”

”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果迥异，原因就在会不会说话。

我们不能说当儿子的话说得不对，但不可否认，他的话说得欠水平，粗俗的语言难以入耳，令人听了很不舒服。

本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密性在内。

人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但若拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。

此时，儿子直通通的大实话怎能不让买者感到别扭呢？

而那个父亲则算得上是一名高明的推销商。

他先赞同顾客的话(“大是大了些”)，以认同的态度拉近与顾客之间的距离，然后又委婉地说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好，没有丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。

其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。

这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。

卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。

唐太宗李世民曾经有过一段关于语言的评论，说：“语言者，君子之枢机，‘谈’何容易！”

”确实，语言不仅是交际的工具，更是一门学问，一门艺术。

有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“言不及义”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则能得体地运用语言，准确地传递信息、表情达意，有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。

解缙陪伴明太祖朱元璋在金水河钓鱼，不料一上午一无所获。

朱元璋深感失望，即命解缙“以诗记之”。

这可是个风险极大的事——没钓到鱼乃是件憾事，如果直录其事，则会激怒皇上，岂不是性命不保？但既然皇上有令，如果不录，又是抗旨不遵。

不过这难不倒解缙，只见他稍加思索，便诵出一首漂亮的小诗：“数尺丝纶落水中，金钩一抛荡无踪。

凡鱼不敢朝天子，万岁君王只钓龙。

<<你的影响力价值百万>>

”明太祖听了开怀大笑。

请注意这首小诗，前两句的确是“遵旨而行”的实写，后两句则是巧妙的劝慰——钓不到鱼，那是因为皇上至尊至贵，“凡鱼”不敢上钩。

这么一“劝”，皇上乐开了花。

试想，如果解缙没有出色的想象力，不善于用语言将其准确、迅速地表达出来，是不可能取得既直陈其事又劝慰皇上并且保全自己这样“一箭三雕”的效果的。

老子曾经说过：“美言可以市尊。

”意思是：美好的言语可取得别人的尊重。

不擅“说”的人，可能就注定要一辈子平庸，深谙说话之“术”的人，却能在最不可能处扭转乾坤。

据说，元代的剧作家关汉卿因为编演《窦娥冤》，得罪了统治者。

官府要捉拿他治罪。

关汉卿得知消息后，连夜逃走。

途中，他遇到几名捕头。

捕头问：“你是干什么的？”

”关汉卿顺口答道：“三五步走遍天下，六七人统领千军。

”捕头明白了：“原来你是唱戏的。

”关汉卿又吟道：“或为君子小人，或为才子佳人，登台便见；有时欢天喜地，有时惊天动地，转眼皆空。

”捕头见他如此伶俐，出口成章，便问道：“你是关……”关汉卿笑道：“看我非我，我看我，我亦非我；装谁像谁，谁装谁，谁就像谁。

”捕头本来爱看戏，特别是爱看关汉卿编演的戏，就知道眼前这人便是关汉卿。

捉他吧，于心不忍，不捉吧，500两赏银便没了。

关汉卿看透了他的心理，便顺口吟道：“台头莫逞强，纵得到厚禄高官，得意无非俄顷事；眼下何足算，到头来抛盔卸甲，下场还是普通人。

”可能是这首诗打动了捕头，他便对另几名捕头说：

放他去吧，这是个疯子。

”关汉卿就这样脱险了。

可见，学会运用语言的能力，掌握说话的艺术，不仅是人际交往中增进感情的催化剂，更是我们摆脱困境达到事业成功的保证。

有位西方哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力”。

让我们记住他的话！

<<你的影响力价值百万>>

编辑推荐

《你的影响力价值百万》：为什么有的人魅力十足，总是不由自主地吸引着别人聚积围绕在他的身边？

为什么那些人的成功之路总是比别人更容易更平坦呢？

这里是否有着什么隐藏的秘密呢？

答案有三个字：影响力。

影响力 = 号召力 + 凝聚力，影响力让你如磁石一样牢牢地吸引着别人，也让你如发光体一样引人注目。

<<你的影响力价值百万>>

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>