

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

图书基本信息

书名：<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

13位ISBN编号：9787564044121

10位ISBN编号：7564044128

出版时间：2011-6

出版时间：北京理工大学出版社

作者：高坤

页数：176

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>

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

前言

做一个改变世界的人 “改变世界”，这个提法听上去很有挑战性。

在人们看来，世界是如此之大，个人又是如此之渺小。

要想以一人之力改变世界，无疑算得上天方夜谭。

但事实上，你还真的不要小看自己的影响力。

如果用心经营，你就会发现，自己要想改变世界、影响世界，也许不是一件无法办到的事情。

在19世纪初期的美国，伊利亚·洛夫乔伊的名字广为人知。

这个活跃在密苏里州和伊利诺伊州的记者以废除奴隶制的观点而闻名。

他撰写、发表了大量废奴文章，希望唤起人们对此的重视。

但遗憾的是，他的呼吁并没有得到太多的响应。

相反，蓄奴主义者却把凶残的目光盯在了他的身上。

一天夜里，暴徒冲进他的办公室，凶残地杀害了他。

事情并没有到此为止。

伊利亚·洛夫乔伊的死讯唤醒了一位名叫温德尔·菲利普斯的波士顿年轻人的良知。

他在洛夫乔伊的感召下，放弃了自己的律师职业，转而投身于解放奴隶运动中，并成为废奴运动的领袖人物之一，为美国黑人奴隶的解放作出了重大贡献。

最后，他获得了成功。

现在，你可以在伊利诺伊州的奥尔顿和波士顿分别找到洛夫乔伊与菲利普斯的雕像。

他们一起改变了世界。

当伊利亚·洛夫乔伊发表文章的那一刻，在他临死的那一刹那，他是否认为自己会改变世界呢？

在那种绝望的挣扎中，他不会想到这些。

可恰恰是在他的影响力感召之下，菲利普斯接过了他未竟的事业。

世界因此而改变。

这就是一个人影响力的伟大作用！

当然，拥有改变世界的威力并不容易。

但你应该知道，改变世界不一定要你亲历亲为。

就像洛夫乔伊唤醒菲利普斯一样，只要有足够的信心和影响力，这一点就不难做到。

归根结底，还是一个影响力大小和提升的问题。

不要轻视你自己身上蕴藏的影响力。

每一个人在家庭、社会中都有独一无二的身份和作用，他对周围人的影响也意义深远。

但这种影响的结果取决于他个人影响力的大小。

影响力巨大，他甚至会改变许多人的命运，这种影响也会传播得更远。

相反，影响力微弱，他就可能默默无闻直至终老。

也许这样说你会感到有些抽象，那么说得再具体一些：影响力巨大，你就会获得同事、伙伴们的敬仰和追随，你就会影响上司、客户的感觉与决定；影响力微弱，你就只能是一个听从命令者，没有人会对你的意见表示重视。

现在，你是不是非常渴望获得巨大的影响力呢？

要想获得、提升个人影响力，首先你就要知道影响力到底是什么，要知道自我管理对影响力提升的作用，要知道你该如何让自己的影响力波及他人，要知道你该如何利用影响力改变世界。

本书通过翔实的案例、一目了然的图表分析，让你轻松掌握这一切。

翻开书页，你会用本书提升你的影响力，你会用你的影响力改变周围的环境。

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

内容概要

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就会受到他的吸引。

一个有强大影响力的领导做起事来总是感觉更轻松，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。

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。

你必须懂得透过“影响力”来获得提高，实现理想，改变自己的人生轨迹。

《早上3分钟轻松提升个人影响力》通过翔实的案例、一目了然的图表分析，让你轻松掌握这一切。

《早上3分钟轻松提升个人影响力》由高坤所著。

书籍目录

第一章 什么是“影响力”

1. 人们眼中的影响力
2. 影响力的作用
3. 影响力不等于权力
4. 影响力的时空性
5. 领导者与圣人的产生
6. 确定要影响的目标
7. 发挥影响力的渠道
8. 潜移默化与快刀斩乱麻
9. 强迫、诱惑与鼓励
10. 善于利用权力辅助影响力发展
11. 培养非人格性影响力
12. 影响力的“链式反应”
13. 慎重，影响很难单方面消除
14. 做一个“要有影响力的人”

第二章 自我管理

1. 第一影响目标是自己
2. 自我控制能力
3. 有好态度才有好影响力
4. 建立自信心
5. 提高可信度
6. 自我思维控制
7. 自身品德修养
8. 性格决定你的影响力
9. 重视“空间”自制力
10. 自我情绪调控
11. 目标管理很重要
12. 分配好自己的时间
13. 有学习才有影响
14. 接受必要的影响
15. 隔绝负面影响的威胁

第三章 发表你的观点

1. 提炼你的观点
2. 组织你的逻辑
3. 注意对方的兴趣
4. 吸引对方注意
5. 真情最能“动人”
6. 得体令人接受
7. 幽默、美言、委婉与威胁
8. 借用暗示的力量
9. 模糊可以“保身”，但没有影响
10. 骂人一句，毁人三秋
11. 学会获得旁人的共鸣与支持
12. 让自己成为演讲明星
13. 成为听众的主宰

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

14. 用倾听为自己赢得影响力

15. 必须克服的四个语言障碍

16. 肢体语言的妙用

第四章 运用影响力

1. 懂得发挥最大优势

2. 充当榜样

3. 消除冲突

4. 让对手为你所用

5. 改变别人

6. 形成、利用人际网络

7. 整合网络为一个团队

8. 营造团队核心

9. 对团队成员进行激励

10. 影响力提高组织力

11. 影响其他团队

12. 影响上级领导

附录 评估你的影响力

章节摘录

3. 影响力不等于权力 许多人习惯于把影响力与权力混合在一起。

尤其是在今天这个“官本位”思想盛行的时代更是如此。

要了解影响力，首先你就要知道，影响力与权力并不相同。

从词汇意义上来看，对于个人而言，权力是一个人在职权范围内的支配力量。

这里有两个定语：“职权范围内”和“支配”。

这两个词就决定了影响力与权力的根本差别。

下面我们通过表1来做一下详细对比。

从表1中我们可以看出，影响力与权力有着根本的区别。

不管是从产生方式还是从运作模式，一直到最后的效果，都有着明显差异。

在我们的社会交往、工作、学习中，你发挥影响力获得的往往是一种“追随”的效果，使用权力则达不到这一目的。

比如，一位经理人在跳槽时，他的属下心甘情愿与他一起离开待遇丰厚的原公司；再比如，一位基层领导在面临部门拆分时，他的属下千方百计留在严重缩编的科室里，这都是影响力发挥作用的体现。

相比之下，权力却没有这种聚拢人心的作用。

可以说，从作用效果上看，影响力要远远优于权力。

事实上，许多具有一定影响力的人，都更喜欢运用影响力，而不是用权力去左右别人的意志。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿是一个非常崇尚节俭的人。

他一直认为，要想让超市创造高额利润，最好的渠道就是勤俭节约。

一次，他到一个下属分店巡视。

正值售卖高峰，分店生意火爆，员工都忙得脚不沾地。

沃尔顿来到分店后，二话不说就开始帮起忙来。

有一位年轻的店员正在给顾客包装商品，他手脚麻利地完成了任务，然后随手将剩余的一张包装纸和包装绳扔掉了。

这一幕正好被沃尔顿看到。

他默默走上前，将纸和绳子捡起放在工具箱内，微笑着对店员说：“小伙子，我们卖东西赚不了什么钱，关键就是靠节省这些来创造利润。”

小伙子发现这个默默无闻的中年人其实是大老板沃尔顿后，不禁面红耳赤。

从那以后，他再也没有浪费过包装纸。

如果换做你是沃尔顿，看到属下员工的这种浪费行为后，你会采取什么样的措施？

从双方身份对比来说，沃尔顿完全可以把这名员工叫到办公室狠狠训斥一顿。

而且他的这种做法会让员工记忆深刻，以后再也不敢随意浪费。

可是他却没有这样做，他选择的是用行动和影响力去感染员工。

这种做法不仅收到不错的效果，而且大大提升自己对这名员工，甚至整个分店员工的影响力。

有权力不用，巧妙运用影响力，这种做法就很值得我们学习。

早上三分钟，认识权力和影响力的区别，找到更适合自己的途径，这不管是对你提高影响力还是运用影响力都大有好处。

第一分钟 别把权力和影响力混淆 影响力来自认同，带来了自觉；权力则来自地位，送去了强迫。

所以，在想让别人对你表示服从以前，你一定要想清楚对方服从你是因为你的权力还是你的影响力。

不要把权力的强迫后果看做是影响力的功劳，否则后果就会非常严重。

第二分钟 少用权力，多用影响力 在可能的情况下，对同事、下属进行影响或者管理时，尽量使用影响力，而不是权力。

使用权力立竿见影，但其副作用却不容忽视，而且它对你的长久发展也非常不利。

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

第三分钟 借用权力增加影响力 影响力与权力往往有着千丝万缕的联系。因为权力可以让一个人有更多的话语权。这就意味着，他有了进一步扩张自己影响力的平台。做同样一件好事，领导者做了和普通人做了，所能够给自己带来的正面影响往往差别巨大。所以，如果你有了“权力”这个平台，就一定要抓住它，使用它，让它为增加自己的影响力服务。

……

<<早上3分钟，轻松提升个人影响力>>

编辑推荐

高坤所著的《早上3分钟，轻松提升个人影响力》教你强有力且经证明有效的方法，帮助你轻松提升个人影响力。

学会只可意会的深层影响力法则，改变上司、同事和合作伙伴对你的态度。

翻开书页，你会用本书提升你的影响力，你会用你的影响力改变周围的环境。

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>