第一图书网, tushu007.com

<<年轻人如何提升影响力>>

图书基本信息

书名：<<年轻人如何提升影响力>>

13位ISBN编号：9787506429634

10位ISBN编号：7506429632

出版时间：2004-6

出版时间：知识产权出版社

作者：刘加福

页数：276

字数：200000

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

前言

政治家运用影响力赢得选举，企业家运用影响力赢得市场，明星运用影响力打动观众，推销员运用影响力让你乖乖地掏腰包。

什么是影响力影响力的本质是什么一般认为，影响力是指用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。

比如，当一位企业的主管能够让不断抵抗、充满敌意的员工心悦诚服地接受并积极参与团队所分配的任务时，这位主管就是在施展其影响力。

甚至我们自己的朋友或家人也会在不知不觉地把影响力用到我们的身上。

当一位母亲让自己那原本散漫怠惰、抱怨不休的女儿快快乐乐地做家务时，这位母亲也是在发挥其影响力。

假如本书能够对您有所启发，那说明我对您也发挥了影响力，不是吗我们每个人都是影响者和被影响者，影响力在我们与任何人相处的过程中都要用到。

有人说，影响力本质上是一种控制力。

更准确地说，影响力应是一种让人乐于接受的控制力。

比如，恋爱中的男女愿意为对方甘之如饴地付出，此时情人对自己的影响力是巨大的。

当然，假如你拿出一把枪，顶住一个人的脑袋，那个人会很听话地把他的手机或者钱包交给你；假如你用鞭子恐吓一个小孩子去为你做事，他也会照办。

但这些都是愚笨的方法，都会引起极端不利的反应，与影响力的本质精神是背道而驰的。

《财富》杂志将影响力定义为影响别人行动的能力，涉及范围从一个公司、一个行业、国家经济甚至全球经济。

我们不得不承认，影响力更是一种实力。

如何提升影响力本书将由表及里、由现象到本质地与您一起探讨。

内容概要

什么是影响力？
影响力的本质是什么？
一般认为影响力的指用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人所乐于接受的 方式，改变他人的思想和行动的能力。
《财富》杂志将影响力定义影响别人行动的能力，涉及范围从一个公司。
一个行业、国家经济甚至全球 经济。
我们不得不承认，影响力更是一种实国力。
　　甚至我们的家人和朋友或家人也会在不知不觉地把影响力用到我们的身上。
当一位母亲自己那原本散漫怠惰、抱怨不休的女儿快快乐乐地家务时，这位母亲也是在发挥共影响力。
我们每个人者是影响者和被影响者，影响力在我们与任何人相处的过程 中都要用到。

书籍目录

第一章 这是一个两分钟的世界　第一印象犹如童贞　良好的教养很重要　你留给别人什么印象第二章 感染力　容貌的感染力　服饰的感染力　行为的感染力第三章 说服力　演说能力　言谈的技巧第四章 学习力　过目不忘　素质大于教育第五章 情商的培养　让别人喜欢你是唯一的策略　情商比智高更重要　做情绪的主人　自由来自自律　冷静面对批评　从批评中获益　把不公平的批评当作对自己的肯定　坚强的意志　合作与竞争　和而不流　扩大你的影响范围第六章 领导力第七章 成功形象助你脱颖而出第八章 如何让别人喜欢你第九章 人格的力量第十章 魔鬼在于细节第十一章 卓越之士第十二章 老练处世，循礼而行第十三章 正视人性的弱点第十四章 不要怕，只要信第十五章 英雄就是真正了解自己

章节摘录

第一章 这是一个两分钟的世界　　这是一个两分钟的世界，你只有一分钟展示给人们你是谁，另一分钟让他们譬欢你。
——罗伯特·庞德　　形象意味着一切。
——安德烈·阿加西（佳能广告语）　　人们常说：“不要以书的封面来判断其内容”，但是，全世界的人都是尊先以书的封面来判断其内容，包括你和我。
我们不可能读完一本书后再决定是否去买它。
人际间的第一印象也是如此，往往几分钟就会形成偏见。
　　第一印象犹如童贞　　第一印象是人际交往中非常重要的一环，因为它是在对其人一无所知的情况下获得的，故嵌入大脑的程度较深；并且它对今后输入的关于此人的信息，将产生不可忽视的作用。
别人会根据我们的“封面”来判断我们所包含的内容；我们也通过观察别人的外表，包括长相、身材、肤色、发质、服装、言语、声调、动作等等来判断他们。
　　我们常听人讲：“一看就知道他是一个……的人”，这就是第一印象。
这所谓“一看”，无非只有几秒钟时间。
第一印象在人的社会活动中起着太大的作用，但常常被人们忽视，如果你不想丢失任何成功的机会，别忘记第一印象的作用。
　　在心理学上，第一印象被称为“首因效应”，无论它是正确还是错误的。
大部分人依赖于第一印象的信息，这种第一印象的形成对于日后的决定起着非常大的作用。
第一印象就是效率，是经济效益。
它比第二印象、第三印象和日后的了解更重要。
第一印象是决定人们是否能继续交往的关键。
　　心理学家研究发现，人们的第一印象的形成是非常短暂的，有人认为是在见面的前40秒钟形成的，有人甚至认为只有2秒钟。
在现实生活中，有时这几秒钟就可以决定一个人的命运。
因为在生活节奏如同飞快奔驰的列车的现代化社会，很少有人会愿意花更多时间去了解、证实一个留给他不美好的第一印象的人。
　　人与人之间能否建立良好的友情，能否建立信任与合作，第一关就在于初次见面，必须好好表现才有下一次机会。
　　第一印象只有一次，无法重来。
不可能因身体不适，情绪欠佳而宣布改期。
所以，有人打趣地说：第一印象犹如童贞，一旦失去，便永不再来。
　　良好的教养很重要　　当我们走进一个陌生的环境，人们立刻靠直觉意识对你进行至少十条总结：你的经济条件、教育背景，社会背景，你的精明老练度、可信度、结婚与否、家庭出身背景、成功的可能性、年龄、艺术修养、健康状态等等。
　　在这一切当中，请记住，人们普遍喜欢那些穿着得体，为人热情、友好、宽松、祥和的人，而厌恶那些破衣烂衫，表现得缺乏修养、尖刻、好战、征服欲望强的人。
　　前些时，笔者和一位朋友相遇，谈起我们都认识的一位小老板时，这位朋友不屑地说：“我讨厌他。
对人没好脸色，他对他的妻子也是凶巴巴的。
”　　这令笔者大吃一惊。
　　“不会吧，我和他很熟的，他一直待人和善，对他的妻子也很好，哪像你说的那个样子？
”　　朋友说：“真是这样的，我哪会骗你。
那是我第一次看见他，当时他正在家门口对着他的妻子气势汹汹地大声叫嚷，那种生气的表情真吓人，他妻子都被气哭了。
”　　我说：“大概是遇到了什么很生气的事在发脾气吧。

我想，每个人都有失去理智的时候，他平时对妻子很好，那天应该是个例外。
”　　“没办法，我讨厌一个对妻子不尊重的男人。
不论他有多么优秀，我都无法对他产生好感。
”朋友回答我。
　　就笔者所知，这个小老板平时人缘不错，对妻子也很不错，是大家一致公认的模范丈夫。
可惜的是在这位朋友初次看见他时，他那种蛮横的样子，令这位朋友对他的第一印象很糟糕。
以此为基础，恐怕要这位朋友改变对他的印象就很困难了。
　　在与人交往中，初次见面将决定你留在对方心目中的印象，以后再想改变别人对自己的看法是很困难的。
因此，要把握别人的行动与态度，一定要给他们留一个好印象。

编辑推荐

《年轻人如何提升影响力》开启人脉黄金之门！

第一图书网, tushu007.com

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