

《超级影响力》

图书基本信息

书名：《超级影响力》

13位ISBN编号：9787115316349

10位ISBN编号：7115316341

出版时间：2013-6-10

出版社：刘柏华 人民邮电出版社 (2013-05出版)

作者：刘柏华

页数：124

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《超级影响力》

前言

这是一本总结书。全书集精华与经典于一体，取众方法技巧之长，在求证的过程中纠正，在提炼的基础上提升。这是一本创新书。本书打破了传统图书的写作风格和阅读模式，深入浅出，图文并茂；条分缕析，逐级增效。这是一本图解书。全书采用“文字+图示”的模式，文字讲述直截了当，图解图示生动形象。理解更容易，阅读更轻松。这是一本工具书。全书有原理，有技巧，有方法，有引导。既有高度，又立足实务。读者可读、可学、可用。这是一本您可以随时随地、随心所欲阅读的书。您可以用6分钟浏览全书，也可以用60分钟细细品读；您可以用600分钟消化重点，还可以用6000分钟举一反三。我们尊重知识，也尊重您的时间。我们能做的是：简单，经典，有效。您需要做的是：对比，使用，提高。这不是一本好书，您读过就会知道。衷心希望您与我们分享您的宝贵意见和切身体验，我们将及时进行修订和完善。在本书编写的过程中，毕春月、姜娣、聂俊珍、蔚星星、王涛、王海燕、肖杨等人给予了大力支持和帮助，王玉凤、王建霞、廖应涵、董芳芳、李苏洋、任玉珍、赵莉琼负责各种图形的绘制，作者在此深表感谢。

《超级影响力》

内容概要

《超级职场力系列：超级影响力》从打造形象力、提升知识力、增强感召力、修炼攻心力、修炼人格力、重塑吸引力六个方面解读影响力的奥秘，祝您成功打造超级影响力。

《超级影响力》

作者简介

《超级影响力》一书的作者刘柏华，为弗布克咨询顾问，多年来专注于影响力的研究，曾多次开办关于如何提升影响力的课程。

书籍目录

第1章 提升风范，打造形象力

- 1.1 由内而外管理形象
- 1.2 别小看55387定律
- 1.3 着装恰当，妆容得体
- 1.4 行为遵循社交礼仪
- 1.5 绽放笑容，增添魅力
- 1.6 色彩搭配暗藏玄机
- 1.7 巧搭配饰，品位升级

第2章 充实自己，提升知识力

- 2.1 海纳百川，见贤思齐
- 2.2 严格自律，自我管理
- 2.3 心无旁骛，集中火力
- 2.4 善假于物，高效学习
- 2.5 出奇制胜，塑造差异
- 2.6 拓宽视野，激发潜力
- 2.7 从不放弃，超越自己

第3章 升华情感，增强感召力

- 3.1 话要说到对方心坎里
- 3.2 用眼神增强说服力
- 3.3 自信能够感染他人
- 3.4 细节拉近彼此的距离
- 3.5 激情演说，鼓舞士气
- 3.6 结果导向，无往不利
- 3.7 以身作则，同舟共济

第4章 掌控心理，修炼攻心力

- 4.1 互动效应：双向交际
- 4.2 蝴蝶效应：由此及彼
- 4.3 优先效应：印象升级
- 4.4 曝光效应：展现自己
- 4.5 权威效应：借力使力
- 4.6 幽默效应：缓冲调剂
- 4.7 累积定律：从小事做起
- 4.8 暗示效应：深信不疑
- 4.9 共生效应：利他利己
- 4.10 超限效应：过犹不及

第5章 培养品格，修炼人格力

- 5.1 标准要高，姿态要低
- 5.2 为人处世信誉第一
- 5.3 关键时刻拿出魄力
- 5.4 适当时候牺牲自己
- 5.5 忠诚责任，第一要义
- 5.6 知恩图报，满怀感激
- 5.7 言行一致，表里如一
- 5.8 三重三轻，从我做起
- 5.9 常说谢谢和对不起
- 5.10 意志和勇气最给力

第6章 规避禁忌，重塑吸引力

《超级影响力》

- 6.1 自作聪明，一意孤行
- 6.2 挟私报复，排除异己
- 6.3 颐指气使，滥用权力
- 6.4 个人风头盖过上级
- 6.5 斤斤计较蝇头小利
- 6.6 人云亦云，毫无见地
- 6.7 拒绝不当，令人误会
- 6.8 不敢分享，怕人抄袭
- 6.9 恭维不当，反成拍马
- 6.10 经不起诱惑，易被蒙蔽

.....

3.1 话要说到对方心坎里 拥有感召力是一个人形成影响力的重要前提，在和别人沟通和交往的过程中该如何增强感召力呢？答案便是把话说到对方心坎里，将对方的心征服。只有当一个人传达出的思想观念、立场、情感、兴趣、经历等得到对方的认同时，才容易引起对方共鸣，这便是对方的“动情点”。抓住这个点，会让对方更加信服自己，从而增强自身的感召力。 如何把话说到对方心坎里

1. 体察对方 观察对方的面部表情：根据对方的不同表情判断他们的态度，如喜悦、愤怒、赞同等； 观察对方的肢体动作：通过仔细观察对方的肢体动作可以判断其真实态度； 体察对方的心理：一个人的心理状态可以通过这个人的说话方式和非语言信息传达出来。

2. 提升说话技巧 投其所好：可选择对方喜欢的谈话方式，说对方喜欢听的话，赢得对方的好感； 换位思考：站在对方立场考虑问题，表达理解之意； 晓以利害：抓住对方心理，说出对方担忧之处及渴望之事，并提出有理有据的建议。

3.2 用眼神增强说服力 眼神沟通是非语言沟通的一种方式，可以使语言的表达更生动、准确、有力，达到“此处无声胜有声”的沟通效果。 眼神沟通的作用 要想用眼神增强说服力，就要先了解用眼神进行沟通的作用。 传递信息：说服是一种信息的传达，但是用语言沟通难免会有歧义，而用眼神进行沟通则能起到很好的辅助作用； 交流思想：在说服他人的过程中，一个人需要表达自己的思想观念和主张，仅仅用语言表达难免会苍白无力，眼神沟通可以起到补充作用； 传达情感：一个人在说服他人时需要表达自己的情感和态度，但是这不一定非要说出来，有时一个眼神便足以说明一切。 如何用眼神增强说服力 向对方做保证时，可自信地凝视对方； 想说服对方同意自己的请求，要用真诚的眼神注视对方； 想传达自己浓厚的兴趣时，可以使用闪耀惊喜的眼神； 想劝服顽固的人时，可用温柔的眼神看着他； 表示和对方心有灵犀时，可意味深长地看对方一眼； 使用眼神时要同时使用其他非语言沟通形式。

3.3 自信能够感染他人 自信是对自身力量的一种确信。这种确信不仅会感染自己，也会形成巨大的感召力，从而感染他人。 自信的认识误区 自信如此重要，可是有些人却因为一些错误的认识而不能真正拥有自信，这些错误认识主要表现在以下几点上。 认为自嘲只是一种自我贬低而不是自信的体现； 认为把手插在口袋里是可以表现自信的动作； 认为交谈时交叉双臂也是可以表现自信的动作； 认为想要保持自信，就必须自己全对，别人全错。 为何自信能感染他人 会让他人对自己更加欣赏和认可； 会让他人感知到积极向上的正能量； 会带动他人的模仿行为，也可以增强他人的自信心。 P44-48

《超级影响力》

编辑推荐

如果你是一名高层管理者，《超级影响力》一书有助于提升你在员工心目中的形象，使你轻而易举地拥有号召力；如果你是一名中层管理者，《超级影响力》一书有助于帮助你建立威信，赢得他人的信任；如果你是一名工作多年的普通员工，《超级影响力》一书将帮你扭转人生，顺利度过事业上的瓶颈，实现人生的飞跃；如果你是一名职场新人，《超级影响力》一书将帮你快速融入新环境中，和同事们打成一片，突出自己的闪光点，赢得领导的赞赏。

《超级影响力》

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:www.tushu000.com