

《提升个人影响力的十大工具》

图书基本信息

书名：《提升个人影响力的十大工具》

13位ISBN编号：9787121255774

出版时间：2015-3-1

作者：（美）赫尔德

页数：217

译者：吕莉

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

《提升个人影响力的十大工具》

内容概要

在当下人们更多地选择使用网络与社交媒体进行沟通的环境下，本书通过10个改善沟通和行为模式的简单工具帮助读者学会如何快速提升个人影响力。本书讲述了如何影响他人，如何让人学会顺应变化，提升真诚沟通技能，真正掌握影响他人、有效沟通的技巧。本书语言通俗易懂，对每个工具的使用都以假设情境或案例为引导，使读者在模拟环境中思考问题；针对每种工具的练习和自测可促使读者进行反思，了解不足并采取行动。

《提升个人影响力的十大工具》

作者简介

本书作者是“神经语言程序学”的从业者，专门从事改善沟通和行为模式的培训。他的演讲信息改变了商务办的沟通模式。

《提升个人影响力的十大工具》

书籍目录

导读 新形势 1

第1部分 影响自己：即刻行动，目标明确

第1章 工具1：走出虚拟世界 11

“电子乒乓球”时间表 12

改变时间表 14

打破电子壁垒的5个策略 15

第1章小结 23

第2章 工具2：克服恐惧心理 26

逃避及其运作过程 29

留意行动信号 32

第2章小结 35

第3章 工具3：做好未来规划 37

利用日落 39

离开仓鼠转轮 40

事实存在于未来（日落） 41

《提升个人影响力的十大工具》

精彩短评

1、主要有四个部分，影响自己，影响他人，了解顾客，交易秘诀。影响自己这部分是告诉大家先要确定目标，问自己的梦想，调整自己饱满的心态，然后通过确定决策人，选择最优的沟通方式，制定决策时间表，给会议室留点信息，丢掉没用的东西。在影响他人这部分，主要描写了通过模仿管理者的姿态，目光，微笑，能量，感激让自己达到一个很好的状态，还写了通过提问了解他人，FORD的方式，F，家庭，O，职业，R，休闲，D，梦想，通过这四方面来向对方提问了解顾客，最后通过肯定，肯定，肯定，否定的四个步骤来激励员工。第三部分，了解顾客，主要就是分析顾客的四性格特征，红、黄、蓝、绿，红代表控制，果断权利；黄，代表感情，冲动；蓝，代表完美主义，注重过程；绿，代表温和，并通过对症下药的方式与顾客进行交谈。

《提升个人影响力的十大工具》

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