

《超凡影响力——成就个人影响力》

图书基本信息

书名：《超凡影响力——成就个人影响力的艺术》

13位ISBN编号：9787111429982

出版时间：2013-7

作者：（英）维克斯,（英）巴维斯特,（英）史密斯

页数：183

译者：张凌志

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.tushu111.com

《超凡影响力——成就个人影响力》

内容概要

《超凡影响力：成就个人影响力的艺术》被誉为“通往印象管理艺术和科学的重要指导书籍”，是商业精英和职场精英们极力推崇的一本书。由3位资深影响力培训专家联袂撰写，多位成功人士和行业领袖鼎力推荐。

《超凡影响力：成就个人影响力的艺术》是作者多年经验的总结，用平实的态度，从如何让自己更加自信、如何塑造个人品牌、如何赢得良好的第一印象、如何让自己更受欢迎、如何获得他人的支持、如何让他人去做你希望的事情、如何展示得体的肢体语言、如何让自己的声音更有影响力、如何洞察和了解他人的行为、如何在公众演讲/会议/电子邮件中塑造影响力、如何建立自己的社会和职业关系网等多个方面系统地讲解了如何提升个人影响力的诸多要素和实践方法，是提升个人影响力领域最具实践指导意义的著作之一。

书籍目录

本书赞誉

译者序

前言——个人影响力的作用

致谢

第1章 相信自己，提升个人影响力

1.1 内在的你创造了外在的你

1.2 相信自己，创造个人影响力

1.3 为什么自信非常重要

1.4 什么让你失去自信

1.5 如何能更自信

1.6 改变思维，获得自信

1.7 让自己充满自信

1.8 影响力来自于“我能”

1.9 调整已有观念，放飞梦想

1.10 负面思维的危害

1.11 设计你所想要的影響力

1.12 现在就开始创造影响力

第2章 那个叫做“你”的品牌

2.1 “给我来杯百威”

2.2 人也可以成为品牌

2.3 为什么大家要“购买”你

2.4 个人品牌树立是烟雾镜子变出来的魔术吗？

2.5 开始塑造你的品牌吧

2.6 言行一致

2.7 现在你的形象是什么样的呢？

2.8 一个全新的你

2.9 传递你的信息

2.10 保持个人品牌的一贯性

2.11 麦当娜、大卫鲍伊……和你

2.12 你就是那个“‘我’公共有限公司”的总裁

2.13 现在就开始创造影响力

第3章 7秒内赢得良好的第一印象

3.1 利用光环效应

3.2 小心“尖角效应”

3.3 盈盈一水间的印象

3.4 让你的个人气场慢慢洋溢出来

3.5 贴近自己

3.6 使用SOFTEN方法

3.7 整体打包

3.8 现在就开始创造影响力

第4章 讨人喜欢的确很重要

4.1 是什么让你讨人喜欢

4.2 受欢迎程度表

4.3 12种让你更受欢迎的方法

4.4 现在就开始创造影响力

第5章 建立与形象相关的联系——如何获得人们强有力的支持

5.1 你已经在某个时空建立了联系

5.2 找到共同点

5.3 谈话不是单行道

5.4 好好听

5.5 过犹不及

5.6 匹配和模仿他人的效力

5.7 匹配他们的整体能量

5.8 有什么特别需要匹配的

5.9 要考虑的东西太多了

5.10 领路人

5.11 得到群体的支持

5.12 气场的力量

5.13 现在就开始创造影响力

第6章 用你的影响力去影响他人——如何让他人做你所希望的

6.1 影响、说服和操控的区别

6.2 这对我来说完全陌生

6.3 你愿意购买我的想法吗

6.4 看到人们的内心

6.5 胡萝卜还是大棒

6.6 人与人不一样

6.7 Robert Cialdini的影响力的六大武器

6.8 用故事来穿越雷达控制

6.9 让他人听从你的想法去做事的七大秘诀

6.10 把它们全部付诸实践

6.11 现在就开始创造影响力

第7章 身体会说话——身体的细微语言

7.1 你的肢体在说什么

7.2 保持好的，扔掉坏的

7.3 站直了再说

7.4 行走如诗

7.5 坐得漂亮

7.6 我的手该放在哪里

7.7 运用手势的力量

7.8 让你的眼睛会说话

7.9 注意观察你的脸色

7.10 从头开始

7.11 不要站得离我太近

7.12 什么时候肢体语言出错了

7.13 创造你的肢体语言的蓝图

7.14 现在就开始创造影响力

第8章 发展你的声音影响力

8.1 声音的力量

- 8.2 让声音为你工作
- 8.3 你的问题是什么
- 8.4 把握好速度
- 8.5 你可以说大声一点吗
- 8.6 改变你的语调
- 8.7 使用正确的语气
- 8.8 声音的共振
- 8.9 突出重点
- 8.10 我找到节奏了
- 8.11 分割它
- 8.12 声调也很重要
- 8.13 照顾好自己的声音
- 8.14 充分利用宝贵的资产
- 8.15 现在就开始创造影响力

第9章了解别人的行为

- 9.1 把它们放在放大镜下
- 9.2 培养X光透视能力
- 9.3 从观察到解读
- 9.4 从解读到准确估量
- 9.5 观察他们的眼睛
- 9.6 在实践中解读他人
- 9.7 让人羡慕去吧，福尔摩斯
- 9.8 现在就开始创造影响力

第10章告别枯燥的演示——进行有影响力的公众演讲

- 10.1 事无巨细，皆为展示机会
- 10.2 把握好听众注意力的持续时间
- 10.3 帮助他们坚持到底
- 10.4 和听众互动
- 10.5 把你的想法带到生活中去
- 10.6 用你语言的魔力迷住他们
- 10.7 还有问题吗？
- 10.8 千头万绪从头理
- 10.9 练习-排练-使之完美
- 10.10 别忘了后勤设备
- 10.11 从人群中脱颖而出
- 10.12 现在就开始创造影响力

第11章大胆地说、大声地说-在会议中树立影响力

- 11.1 处理好紧张情绪，自信满满
- 11.2 你坐的位置很重要
- 11.3 在会议中给人留下深刻印象的交谈
- 11.4 说还是不说——“什么时候”是个问题
- 11.5 自信地交流你的观点
- 11.6 让他们知道你的想法
- 11.7 没东西好讲
- 11.8 会议多，机会多
- 11.9 以主席之职发挥影响力

- 11.10 给一点小小的帮助
- 11.11 电话会议成功的要诀
- 11.12 在会议中发展
- 11.13 现在就开始创造影响力

第12章电子邮件中的影响力及其他

- 12.1 网络的影响力
- 12.2 五个最大化你的电子邮件影响力的秘诀
- 12.3 现在就开始创造影响力

第13章获得你想要的工作并得到晋升

- 13.1 从一开始就要充满自信
- 13.2 留下很棒的第一印象
- 13.3 面试团队构成
- 13.4 你在电话面试时说对了吗
- 13.5 如果你是通过中介求职
- 13.6 如何回答问题
- 13.7 能力与STAR模型
- 13.8 让你的简历更加令人印象深刻
- 13.9 未雨绸缪
- 13.10 是对他们进行严加拷问的时候了
- 13.11 离开也要给人留下良好的印象
- 13.12 第二、第三（或第四）轮面试
- 13.13 工作是你的啦
- 13.14 让自己获得晋升机会
- 13.15 提出要求——得到晋升了
- 13.16 前进道路的每一步
- 13.17 现在就开始创造影响力

第14章建立你的社会和职业关系网

- 14.1 你替我挠痒
 - 14.2 你在试着做什么
 - 14.3 充分利用“隐藏的”工作市场
 - 14.4 做好准备-任何时间，任何地点
 - 14.5 花费的只是礼貌
 - 14.6 加油，“营造”那个房间
 - 14.7 谈吐带来成功
 - 14.8 从闲聊到谈正事
 - 14.9 你该采取什么样的离开方式
 - 14.10 “我永远也忘不了她的名字”
 - 14.11 什么时候开始进一步交往
 - 14.12 在线网络交际-Facebook的革命
 - 14.13 互惠互利是关键
 - 14.14 现在就开始创造影响力
- 后记 把理论转化为行动-见证改变的发生
- 参考文献

《超凡影响力——成就个人影响痢

精彩短评

1、每句话都反复读，想刻进脑子里，几乎都摘抄下来了。我们对自己内在的态度决定了我们外在的形象，自信心是构建内在的核心，这本书对于提升自信心很有帮助。

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.tushu111.com