

《为自己代言：如何捍卫想法并影》

图书基本信息

书名：《为自己代言：如何捍卫想法并影响他人》

13位ISBN编号：9787111492293

出版时间：2015-3-1

作者：[美]约翰·达利 著

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

书籍目录

| | |
|----------------------|-----|
| 目录 | |
| 推荐序 | |
| 第1章想法中所包含的政事 | 1 |
| 想法—倡导矩阵 | 5 |
| 什么是倡导 | 15 |
| 每个人需要的倡导技能 | 17 |
| 倡导的弊端 | 19 |
| 倡导的框架 | 21 |
| 第2章让传达想法的过程富有影响力 | 23 |
| 明白自己想让别人知道什么 | 24 |
| 保持信息的重复和冗赘 | 24 |
| 组织一次令人印象深刻的发言 | 36 |
| 面对面的交流 | 38 |
| 小心行话 | 40 |
| 寻求问题 | 42 |
| 第3章信息的规划和表达 | 44 |
| 模式塑造理解方式 | 45 |
| 定义塑造问题 | 48 |
| 谁定义问题谁就赢 | 51 |
| 新模式可以创造解决方案 | 52 |
| 重新定义问题，创造解决方法 | 54 |
| 创造需求便能创造解决办法 | 60 |
| 第4章树立声望、创建品牌 | 65 |
| 你就是一个品牌—你的品牌不可小觑 | 67 |
| 个人品牌的连续统一 | 72 |
| 什么造就了声誉 | 73 |
| 第5章结盟 | 89 |
| 与富于影响力的人结盟 | 89 |
| 从同事以及大人物身边的小人物那里获取支持 | 93 |
| 争取中立者 | 94 |
| 发现权威人士 | 94 |
| 和敌人的敌人交朋友 | 96 |
| 与组织以外的人建立意想不到的联盟 | 97 |
| 了解人们的基本需求 | 99 |
| 第6章想法好不好，要听听它的故事好不好 | 119 |
| 人们为什么会被故事所影响 | 121 |
| 怎么讲故事 | 125 |
| 利用段子来解围 | 135 |
| 第7章拍板的是谁 | 140 |
| 了解决策者 | 140 |
| 把握决策者的核心顾虑 | 149 |
| 根据组织的具体情况量体裁衣、因地制宜 | 164 |
| 第8章人脉关系网 | 169 |
| 你的关系网 | 171 |
| 成为关系网高手 | 172 |
| 关系网中的来来往往 | 184 |
| 第9章时机就是一切 | 191 |

《为自己代言：如何捍卫想法并影》

| | |
|------------------|-----|
| 制造紧迫感 | 191 |
| 创造可行的解决方案 | 204 |
| 捕捉稍纵即逝的时机 | 216 |
| 充分利用领导层和组织结构的变迁 | 221 |
| 第10章创造具有说服力的信息 | 223 |
| 通过好的论据对想法进行论证 | 224 |
| 对决策者进行适当威胁 | 232 |
| 对信息进行组织，以期获得最佳效果 | 237 |
| 第11章让你的想法举足轻重 | 246 |
| 发现“他们要的是什么” | 246 |
| 让想法能够被轻松采纳 | 253 |
| 与决策者的价值观相关联 | 255 |
| 第12章让你的想法令人难忘 | 269 |
| 让你的想法生动鲜活、活灵活现 | 269 |
| 锚定理论 | 273 |
| 使用令人难忘的标签 | 275 |
| 使用引人注目的图标 | 284 |
| 使用令人信服的比喻修辞 | 286 |
| 第13章展示信心 | 294 |
| 语言 | 296 |
| 声音 | 305 |
| 行为 | 308 |
| 第14章按照自己的方式掌舵会议 | 310 |
| 一对一推销 | 310 |
| 会前 | 313 |
| 会中 | 321 |
| 会议的后续工作 | 333 |
| 注释 | 335 |

《为自己代言：如何捍卫想法并影》

精彩短评

- 1、细致入微。本书的章节设计，精彩案例即是倡导的典型范本。增长知识的同时又可作为实践的指南，读后受益匪浅
- 2、内容太多了，简直可以拿来当参考手册，其中提到的很多方法值得慢慢内化成习惯，“智慧的创造者开发止疼药”。帮助是，有好的想法不重要，重要的是拿出可演示的产品，并且说服“决策者”。但是难点在于，分辨正确与否本身就很困难。但是，如果你坚信自己的想法可以改变世界，那么请行动起来吧！！
- 3、卵用不是很大
- 4、看看
- 5、挺好的工具书
- 6、影响结果的不仅是事情本身，还有推动者的自信与胆识
- 7、绝对好书，通篇基本没有废话。
- 8、这是一本介绍关于自己如何将创意推销给决策者，从而转化成产品的书籍，值得反复阅读

《为自己代言：如何捍卫想法并影》

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