

<<影响力法则大全集>>

图书基本信息

书名：<<影响力法则大全集>>

13位ISBN编号：9787542928610

10位ISBN编号：7542928619

出版时间：2011-4

出版时间：立信会计出版社

作者：陈荣斌，林墨叙 著

页数：383

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>

<<影响力法则大全集>>

内容概要

你是否注意到，在你的朋友圈、同学圈、同事圈或其他一些交际圈子中，有些人相貌平平，却魅力十足，总能吸引众多的人围绕在他的身边，总是让人自觉或不自觉地按着他们的思维或要求去行事？这其中是否有什么不为人知的秘密呢？

原因不一而足，但无一例外的是，他们都拥有强大的影响力。

《影响力法则大全集(超值金版)》从形象、情商、个人品牌、心态、为人处世、说话办事、工作、管理、思维、创新等生活和事业的各个方面入手，为政治、经济、管理、行政、职场等不同领域和不同层次的人们提高其自身影响力，提供了切实可行、崭新高效的方法和途径，从而为人们充分发挥自我潜能、全面提高影响力、有效应对纷繁复杂和竞争激烈的时代，实现组织和个人目标，成就辉煌事业和美好人生提供了完备的实践指南。

《影响力法则大全集(超值金版)》的作者是陈荣赋、林墨叙。

<<影响力法则大全集>>

书籍目录

上篇 影响力法则——改变一切的力量

第1章 影响力是个什么玩意儿：品读影响力的内涵

走近影响力：影响力的无穷魅力

力量从何而来：解析影响力的构成

影响力测试：你对别人是否具有影响力

第2章 细流汇聚波涛，影响力是一种成功法则

成功离不开影响力

无人能抵抗影响力

培养自己的影响力

摒弃消极的影响力

第3章 蝴蝶效应：影响力能够感染别人

一只蝴蝶的影响力

捕捉生命中的“蝴蝶”

别把不良情绪传染给别人

成功管理善用“蝴蝶效应”

第4章 社会认同原理：利用周围人的行为影响别人

社会认同原理

打造受人认同的社会关系

依靠人际认同来借梯登高

巧用社会认同来“掘金”

第5章 从众心理：让别人追随你左右

每个人都有从众心理

利用从众心理说服别人

避免独断独行，不做团队的“异类”

坚持自我，不要被众人所影响

第6章 破窗效应：诱导引发连锁反应

不及时修补，就会有更多窗被砸烂

及时矫正和补救正在发生的问题

保持好品性，不要让坏习惯滋生

不要让成功毁于细节之中

第7章 墨菲定律：没有什么不可能发生

要多糟就会有多糟

不能忽视小概率危险事件

不要存在侥幸心理

正确面对已发生的错误或失败

第8章 承诺和一致原理：一言九鼎达成共识

承诺和一致的真谛

恰如其分地表达承诺

用承诺和一致引导他人自我说服

承诺和一致——无声的魅力

第9章 投射效应：正确投射才能显出威力

别轻易相信自己的感觉

不要随意进行投射

正确投射才能显出威力

了解别人才更容易影响别人

<<影响力法则大全集>>

第10章 期待效应：用你期待激发他的潜能

耐人寻味的期待效应

心理暗示的影响力

期望与赞美能创造奇迹

不要只盯着别人的错误

第11章 距离法则：亲密有时就是尖刺

亲密与距离的艺术

距离产生奇妙的效果

距离是爱情的保鲜膜

守好自己的私人乐园

第12章 喜好效应：想钓到鱼要知道鱼吃什么

破译产生喜好的密码

应用“首因效应”打开喜好之门

从喜欢别人到喜好原理

迎合他人的兴趣打动对方

用喜好心理做好情感协调

第13章 短缺原理：故意制造短缺来影响别人

解读疯狂的现象

短缺影响力：物以稀为贵

短缺会让他人觉得你金贵

短缺原理=立即行动

第14章 互惠原则：施惠是回报最高的投资

互惠原理就像一张网

利用负债心理，让对方回报你更多

不占尽所有好处，学会与众人分享

锦上添花不必添花，雪中急需送炭

给人方便就是给自己方便

人际关系中的舍与得

第15章 权威效应：影响对方的态度和行为

名人的影响力不同凡响

为自己贴上闪亮的标签

招牌打得响，客源自然来

尊重权威但不迷信权威

第16章 进门槛效应：台级要一步一步地登

先进门槛再步步登高

让人蹦一蹦就能摘到桃子

慢中取胜，切勿操之过急

察觉“套近乎”背后的真实用意

第17章 木桶效应：避开团队影响力的软肋

劣势决定优势，短板拉倒长板

加长木桶的短板，提升团队实力

找出人生的短板，纠正人性弱点

人人都是长板，给下属成长的机会

板板紧密衔接，木桶坚固不摧

中篇 塑造影响力——要影响他人，先影响自己

第18章 个人品牌光耀卓绝，品行奠定影响力

诚信是影响力沉重的砝码

<<影响力法则大全集>>

谦逊使影响力更加深厚

正直是立身处世的基石

善良是打动人心的品质

乐观是通往成功的隧道

第19章 辐射积极的能量，阳光心态影响一生

心态影响人生，心态左右命运

阳光心态引领你进入洒脱的境界

信心就是影响力，更是成功的奠基石

不受情绪影响，勇敢面对人生的失意

微笑的影响力是不可抵挡的

超越自卑，战胜自我，影响世界

第20章 基于高情商的影响力，影响力操之在我

心情的颜色会影响世界的颜色

主宰情绪，别让不良情绪影响你

清理情绪垃圾，清除生命中不能承受之重

在情感与理智的战争中操纵影响力

智商不等于情商，知足获得恒久的快乐

第21章 坚强毅力征服一切，意志力铸造影响力

意志力铸就影响力，顽强的毅力征服一切

芝麻开门，信念蕴藏战胜一切的威力

金石可镂，恒心是种水滴石穿的影响力

坚忍不拔，成功要有宠辱不惊的定力

永不言弃，在严寒中搏击迎候春风

百折不挠，及早摆脱脆弱意志的影响

第22章 展示你最好的一面，好形象为影响力增色

影响力的高度取决于你的风度

良好形象为成功推波助澜

得体的服饰为影响力加分

优美的声音让你魅力四射

一举一动尽显你翩翩风度

完美个性彰显完美影响力

第23章 语言增强你的感染力，说服力就是影响力

说服别人，就是影响别人

正话反说，忠言顺耳

硬话软说，以柔克刚

引发共鸣，说服对方

真心真意，以情动人

抓住关键，一语中的

迂回诱导，打开缺口

搬用权威，加重筹码

第24章 聆听彼此的心声，沟通使影响力畅通无阻

体验沟通的影响力量

真诚沟通，无往不利

用心沟通，心诚则灵

平等沟通，轻轻松松

倾听沟通，沉默是金

沟通有礼，影响有道

<<影响力法则大全集>>

肢体沟通，悄无声息

第25章 梦想光耀世界，抱负决定影响力的高度

梦想是影响力腾飞的羽翼

只要有梦想，就有实现成功的希望

永葆高昂的斗志，燃起生命的火炬

目标是征途中永不熄灭的灯塔

目标影响力：追求的目标越高进步越快

像凸透镜一样，把精力集到焦点上

忠于梦想，内心的力量才会找到方向

第26章 亮出自己的旗帜，影响力来自才华横溢的实力

实力铸就影响力，有实力自然有影响力

十年磨一剑，勤学苦练积累影响力

一招鲜吃遍天，一技之长是持久的影响力

扬长避短，经营自己的核心竞争力

天生我材，黑夜掩盖不住夜明珠的光华

第27章 热情工作的人魅力十足，敬业增加影响力的筹码

积极的热情影响一切，对工作要有热情

天道酬勤，勤奋是影响成功的关键因素

用勤奋的影响力抓住成功的机遇

平凡影响重大，平凡创造伟大

脚踏实地，打造职业影响力

第28章 只要行动一切皆有可能，积极行动为影响力提速

拖延二字，影响了天下多少事

拖延导致平庸，行动成就卓越

立即行动，说一尺不如行一寸

万事成于行动，想到就要做到

珍惜今天，做到当日事当日毕

成功，就是每天提高一点点

第29章 责任的力量胜于一切，承揽责任彰显影响力

责任彰显你强大的影响力

互动影响力：对工作负责对自己负责

只有用心，才能见微知著

细节影响成败，责任体现在细节之中

责任决定前程，负责才能赢得青睐

责任影响一生，让责任成为习惯

第30章 敞开心怀的强大磁力，宽容获得无限敬服

宽容为怀，走向影响力的更高境界

原谅别人，影响了别人也影响了自己

不念旧恶，别人会对你心存感激

将心比心，用人心感染人心

学会宽恕，成就恒久的影响力

第31章 爱是人类永恒的主题，感恩是影响力的源泉

爱是一种无私而感人肺腑的影响力

有多大的爱心，就会有多大的成就

爱滋生爱，爱传递爱，爱回报爱

常怀颗感恩心，幸福如雨露甘霖降临

懂得感恩，你就是天底下最富有的人

<<影响力法则大全集>>

无限的感恩是影响力的源泉

下篇 赢在影响力——现实情境中影响力法则的运用

第32章 掌握处世的影响艺术，做个处处受人欢迎的人

做人处世的影响力秘诀

把握尺度，影响他人要适可而止

在退让中更加有效地影响别人

影响过犹不及：话不说绝事不做绝

先抑后扬的影响术：看轻自己，看重别人

第33章 赢在人脉影响力，在人际互动中影响他人和自己

打造人脉就是打造自己的影响力

拓展社会交际圈，扩大个人影响力

惺惺相惜，朋友之间的影响之道

乐善好施：左右逢源的影响力

救人危难，你的影响力让人铭记一生

借助贵人的影响力抬高自己的影响力

第34章 积极影响你的上司，成为你顶头上司的“大红人”

照顾好上司的尊严是影响上司的第一步

把功劳让给了上司你就已经影响了上司

做上司喜欢的下属，投其所好影响上司

设法与上司保持亲密，不离不弃地影响上司

学点“讨好”技巧，影响上司更有效

越俎不能代庖，影响上司不能越过底线

切记，想影响上司就要替上司保守秘密

第35章 善于影响你的下属，让下级追随你鞍前马后

首先让自己成为有影响力的领导者

能力决定影响力，用你的专长征服员工

表率激发影响力，以身作则行胜于言

魅力体现影响力，提高非权力影响力

春雨润物，在潜移默化中影响下属

塑造领导力，多培养点“领袖气质”

第36章 机智影响你的同事，营造如鱼得水的职场关系

同事相处，若即若离最相宜

出语谨慎，莫让说话影响了关系

表现有度，谦恭为人提高你的人气

异性交往，一种距离一种美

多多赞赏，切勿揭同事短处

轻松法则，玩笑不能随便开

第37章 用凝聚力提升团队精神，用感召力提振团队士气

提高公司凝聚力的八项原则

引导团队成员朝着共同的目标前进

唤醒团队成员群策群力的合作意识

用凝聚力把整个团队拧成一股绳

感召人心激励士气，创建一支高效团队

第38章 作出远见的决策，启导共同的愿景

运筹于帷幄之中，决胜于千里之外

成竹在胸，把握前进的大方向

深谋远虑，站得高才能望得远

<<影响力法则大全集>>

迅速决策产生迅速的影响力

让远见成为你的人生财富

先人一步，磨练你的先见之明

第39章 邂逅影响力，竞争是生存与成功的最大动力

谁的竞争力最强，谁的影响力最大

影响不加掩饰，竞争是光明磊落的比赛

竞争使企业和个人富有影响力

变竞争对手的优势为自己的优势

引入竞争机制，推陈出新搞活竞争

竞争提高影响力，机遇之花在竞争中盛开

第40章 创造影响力，拥有永不止息的创新精神

影响力可以创造，创新力决定影响方

思路影响出路，有思路就有新出路

摆脱思维定势的影响，拓宽思路大胆创新

创造性思维让影响力获得成倍的增长

发现你的创造力，拥有闪亮的人生

<<影响力法则大全集>>

章节摘录

与权力不同的是，影响力不是强制性的，它的作用的发挥是一个十分微妙的过程，它总是以一种潜意识的方式来左右和改变他人的行为、态度和信念，当然，它确实涉及了权力的某些方面，但它是通过人际劝服来进行的微妙的过程，与纯粹的权力相比，影响力不是那么直观——从它的本质来讲，影响力比较间接和复杂，别人甚至意识不到你在使用影响力的技巧，这种非直观的、更为微妙的本性赋予影响力一种内在的神奇的力量，距今两千多年前，印度阿育王统一了整个印度，有一天，阿育王召集所有大臣，问道：“现在天下，还有什么地方不属于我？谁敢不服从我？”

“群臣同声回答说：“全印度都被大王统一了，没有一个不称臣服从大王的，”但其中有一位大臣，站起来说：“启奏大王，以臣所知，大海中的龙王，不属于大王，因为龙王向来不派遣使者来问候大王，也不向大王进贡任何宝物，由此可见，他不属于大王，”阿育王想看看自己的福德、威力是否能够慑服龙王，因此发动了千乘万骑的兵将，敲钟击鼓，旌旗招扬地来到海边，阿育王厉声向大海呼喊道：“龙王，你在我的国界内，为什么抗拒不来见本王？”

“他虽然再三地呼喊，龙王却安然不动，熟视无睹，阿育王问群臣说：“谁有妙法，可以强迫龙王出来？”

“这时，有一位尊者，禀告阿育王说：“时机若到，就可以使龙王出来，现在因为龙王的福德在大王之上，所以他不出来归服，大王如果不相信龙王的福德比较大，可用黄金二斤，一斤造龙王像，一斤造大王像，两尊金像完成之后，比较其轻重，就可以明白谁的福德大，较重的一尊就是福德大，”阿育王就依照尊者的办法命人去造像，造成以后，称量的结果还是龙王的像重，阿育王的像轻，尊者说：“龙王的福德，超过于大王之上，所以他的像较重，大王的福德不够，所以比龙王的像轻，若想轻者变重，必须修德培福，才能如愿，”阿育王听闻尊者的开示之后，知道自己的福德浅薄，深感惭愧，因此下定决心，广种福田，从此每天精修佛法，又叩大头（大礼拜），即使手已磨破，仍然虔诚地礼拜三十五佛，阿育王把私人的财产，全部布施给穷人，又在各地建寺建塔，大造佛像，印赠佛经，不计其数，如此福德，使供在圣坛上的龙王金像，向他曲身合掌，尊者说：“这样的福德还不够大，要使龙王向大王顶礼，全身伏地，大王的福德才够大，”于是，阿育王接受耶舍尊者的指导，取阿嫩世王所藏的佛陀舍利四升，粉碎七宝末，而造八万四千宝塔，又受护法神的协助，将此宝塔舍利，分遍阎浮提，同时安置供养，此外，更派遣高僧前往各国去宣扬佛法，使佛法遍布于全世界，如此，三年不断的精修佛法，广种福田，到了最后，连阿育王自己睡觉用的枕头，也拿去卖掉，来供养三宝。

这时，龙王的金像，立即伏地向阿育王顶礼，尊者就向阿育王说：“现在可将两尊金像，再称验其轻重，”真是不可思议，阿育王像已经超过龙王像的重量了，尊者说：“大王可以征服龙王了，”阿育王非常高兴，便如前次一样，带领着大军来到海边，这时，龙王立即变化成一位青年婆罗门，来到阿育王的面前，长跪问候请安，并贡献许多珍宝，自称小臣，通过阿育王征服龙王的故事，就可以知道，一个人在影响他人的过程中，倘若把“强权就是公理”作为影响别人的手段，注定不会成功的，有时，别人或许表面上同意和赞许，但内心却未必真的顺服，因此，要想取得成功就要懂得，影响别人不是强迫别人接受你的想法和观点，不断地重复直到别人同意，而是采取合理的方式给对方建议，使对方心平气和地接受你的观点和行为。

力量从何而来：解析影响力的构成 影响力表明了一种试图支配与统帅他人的倾向，从而使一个人去采取各种劝说、说服甚至是强迫的行动来影响他人的思想、情感或行为，无论是观点的陈述，障碍的扫除，还是矛盾的化解，风险的承担，具备该素质的人都会以愿望或实际行动的方式推动其达成或实现，因此，这类人通常能够在一个团队里树立个人权威，影响力虽然很难叫人看见，无法度量，但它却是可以让人感知的，影响力体现在个人的威信、号召力，别人对于他本人的信用程度，我们通常所说某个人很有影响力，指的就是此人可以很大程度地让别人相信，他的言行和见解一贯都很有说服力，影响力分为权力影响力和非权力影响力两种。

1. 权力影响力 权力影响力又称强制性影响力，它主要源于法律、职位、习惯和权力等，权力影响力对人的影响带有强迫性、不可抗拒性，它是通过外推力的方式发挥其作用，在这种方式的作用下，

<<影响力法则大全集>>

权力影响力对人的心理和行为的激励是有限的。

2.非权力影响力 非权力影响力也称非强制性影响力、自然影响力，与权力影响力不同，它既没有正式的规定，也没有组织授予的形式，它主要来源于个人的人格魅力，来源于人与人之间的相互感召和相互信赖，我们通常所说的影响力主要是指非权力影响力，在非权力影响力的作用下，被影响者心理和行为更多的是转变为顺从和依赖关系，它的特点在于它的自然性，它比权力影响力具有更大的力量，现实生活的大量事实向人们昭示，影响力中起重大作用的是非权力性影响力，其影响力、感召力、吸引力是非常巨大的，“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从”，就深刻说明非权力影响力对一个人的思想、言语和行为的有效性和权威性的决定性作用，非权力影响力是由个人的品德修养、知识水平、生活态度、情感魅力以及自己的工作实绩和表率作用等素质和行为所形成，构成非权力影响力的因素主要有品格因素、知识能力因素、情感因素。

(1) 品格因素，品格因素是指个人的道德品质、人格、作风等，它集中反映在自己的言行之中，是构成非权力影响力的前提因素，如果一个人具有优良的品格，如公道正派、严于律己、无私奉献、以身作则等，会使人产生一种发自内心的敬佩感，更具有号召力，吸引人去效仿，有道是“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”，就说明了这个道理，在实际工作中，只要你留心观察，就不难发现，一个具有优良品格的领导者，可以通过自身的示范作用来影响改变周围很广的一块环境，形成良好的风气，具有很强的感召力、吸引力，深受下属的拥戴，而一个领导如果是品格上有问题，就很难得到下属的敬仰和发自内心的支持。

(2) 知识能力因素，知识是一个人最宝贵的财富，是一切聪明才智的源泉，包括文化知识、专业知识、法律知识、思想政治水准等相关知识，能力是一个人综合素质的体现，它表现为决策能力、协调组织能力、语言表达能力等，而要提高综合能力，必须靠知识的铺垫升华，当一个人具备比较完整的知识体系，并在实践中表现出较强的综合能力，带给人的是一种希望，使其产生一种敬佩感，这种敬佩感就像心里磁场一样吸引人自觉自愿地接受他的思想、行为方式，从内心对他产生认同感和尊重感。

<<影响力法则大全集>>

编辑推荐

影响力比权力产生的效果更大，因为它可以获得别人的信任和服从。

一个有强大影响力的人，身边会簇拥着很多的追随者，他们总是不自觉地会受到他的吸引：一个有强大影响力的领导，做起事来总是感觉更轻松自如，下属也更愿意真心接受他的领导；一个有强大影响力的职员，不但更易被领导欣赏，轻松地让领导接受自己的建议，而且也能更广泛地影响其他同事，在职场中左右逢源。

你要选择成为最有影响力的人 选择喜欢和擅长的领域，发挥最大的价值，让自己成为一个有影响力的人。

如果你是推销员，想卖出更多的产品，你就要能够影响你的顾客； 如果你是领导者，想打造出最忠诚的团队，你就要能够影响你的下属； 如果你是家长，想完善你的亲子教育，你就要正面地影响你的孩子； 不是你影响别人，就是别人影响你！

<<影响力法则大全集>>

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>