

<<影响力>>

图书基本信息

书名：<<影响力>>

13位ISBN编号：9787121109126

10位ISBN编号：7121109123

出版时间：2010-7

出版时间：电子工业出版社

作者：（美）科恩，（美）布拉德福特 著

页数：230

字数：277000

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>>

内容概要

本书提供了打破人际间及部门间的壁垒、使合作者与竞争者成为盟友的有效的实用技巧。

无论你在组织中的地位如何，无论你面对的是怎样的客户，成功在一定程度上取决于你能否对不受你正式领导的人发挥影响力。

本书简明深刻地介绍了如何在整个组织内部应用交易模式，使组织能够对团队领导及管理者们发挥更大作用，并提供了实用的战略。

<<影响力>>

书籍目录

第部分 引言 第1章 你将会从本书中得到什么 为什么需要影响力 影响过程中的壁垒 克服阻碍：用影响力理论引导你 本书的组织结构 第部分 影响力理论 第2章 影响力理论：在互惠的基础上进行“交易” 违反游戏规则，后果自负 交易：“付出与索取” 艺术渗透于所有影响力理论 影响过程中的自身障碍 第3章 产品和服务：交换的等价物 等价物的概念 常见的等价物 等价物的使用：复杂性和约束性 等价物使用中的陷阱 第4章 了解他人的想法以及影响因素 两种可以解释人们所有行为的原因 如何知道对他人来说什么是最重要的 职业抱负与个人背景 收集他人想法的实时信息 运用他人的信息所遇到的阻碍 二选一：产生距离感和限制影响力 你是否试过直接询问法 直接问话的障碍 第5章 了解自己的目标、优势和资源 权力的来源 明确你的目标 你甚至可以影响你的老板 了解你的需要及愿望，但不要忘了你想要影响的对象 自身误区：交易中的权力缩水 测定你的自我意识 第6章 建设有效的关系网 关系网的重要性 适应另一个人或另一个组织的工作风格 行动方案 为了适应多种情况，增加你工作风格的内容 如何改善不良的人际关系 选择以工作为中心或以关系为中心的策略改善关系 应用交换原则处理人际关系矛盾 达成共识 结论 第7章 双赢互利的交易策略 筹划交易策略 发挥时间资源的价值 其他战略性思考 交易过程中要应对的五种困境 开始和终止交易过程 交易之后：冷却过程 第部分 影响力在实际生活中的应用 第8章 如何影响你的上司 方式 第9章 如何向难相处的下属施加影响力 影响力的核心概念 用意见来交换 潜在的困境 最后的建议 第10章 跨部门工作：领导和影响一个团队、工作组或委员会 挑战——获得信任 员工的选择 去理解你的员工 增加工作的吸引力 憧憬未来，一种普遍的有价值的想法 你的领导风格 在正式提出解决方法前集思广益 第11章 对组织、部门及小组施加影响 怎样扩大影响力——适用模式 最后的建议 第12章 如何影响你的同事 对待同事的核心概念 影响你部门的同事 利用“顾客销售”的思维方法来影响外围员工 了解顾客的世界 提防更高级别的阻力 将难题转交给上级 第13章 发起或引领主要变革 描绘前景的重要性 巧妙运用压力 确定必须施加影响的“股东” 如何向疏远的决策者施加影响 你需要提供什么 识别并强化人际关系 强化你的交换策略 变换角色：在不同规模的团队中周旋 规划与算计 关于变革的更多理念 第14章 间接影响力 了解他们的关注焦点和敏感话题 第15章 了解并超越企业政治 公司的本质 企业文化决定政治游戏的规则 了解决策者 了解自己，从而了解如何保护自己 从弗兰格利兹比的例子中学到的教训 第16章 棘手任务：从怀柔到强硬策略的转变 逐步增加你的盟友的代价 当那个固执的同事就是你的上司 谁掌握权力？ 发现、增加你手中的权力并好好运用 最后的筹码：赌上你的工作 人生不如意十之八九 结束语

<<影响力>>

章节摘录

第1章 你将会从本书中得到什么 这是一本关于影响力的书——影响力是能够使你圆满完成工作的力量源泉。

你需要去影响的是那些不同部门的职员，以及你的各级领导，这些人都不是你能命令和控制的。

但是你并不是在孤军奋战，因为没有人天生拥有获得一切的权力。

从前，管理者直接向你下达做一切需做的事的命令也是一种错觉。

古往今来，没有人拥有过无限的权威，职场中更是如此。

但只要拥有足够的影响力、感召力，就能使不可能变为可能，通过这本书你将了解其中的奥秘。

你要学会如何在互惠互利的基础上激励他人来实现最终的目标。

即使在你身处困境或不得不去处理那些涉及个人及社会的复杂的人际关系而迷失方向，不知如何创造双赢局面而烦躁的情况下，也能引导你在工作的道路上前行。

它还教会了我们在影响、激励别人的过程中如何将那些毫无意义的事彻底抛至脑后，如何培养处理棘手问题的能力，以致最大程度上达到事半功倍的效果。

我于20世纪80年代开始写这本关于影响力的书时，也曾常常自问：“我何以认为影响力对各阶层人士都起到至关重要的作用？”领导和管理人员都善于把精力放到如何更好地操纵，如何正确地下达命令以保证完全的服从。

但是世界在不断地变化，我们需要的是具有管理能力的领导而不是只会下达命令的机器。

在对一个超过10人的机构进行调查后发现，几乎所有人都知道合作是当代工作、生活的生命线。

任何依靠别人的劳动成果取得成绩的人都了解影响力的重要性，特别是当需要别人的帮助却无法获得的情形是多么地令人发狂。

你是否认可你的工作中存在以下挑战？
· 被指派负责一个跨职能的特别工作组，根据计划要求必须将一些人排除在工作之外，但他们并不合作。

.....

<<影响力>>

编辑推荐

如何建立有效的关系网 如何打破僵局，建立互助合作环境 如何与掌握资源和信息的人合作
如何跨越障碍，产生影响力

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:<http://www.tushu007.com>