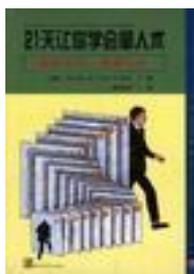


21天让你学会御人术



[21天让你学会御人术_下载链接1_](#)

著者:弗利特(美)

出版者:中国轻工业出版社

出版时间:1999-06

装帧:平装

isbn:9787501924929

本书运用简单的、循序渐进的方法，帮助你发挥你的无穷能量，去了解、预测和指挥别人的行为，以达到你所想要的结果。从巧妙地使用“指挥精义”，到揭示屡试不爽的成功秘诀，21步成功计划是一个集策略、技巧和真知灼见于一身的宝库，指导你去区分、影响和利用那些可以帮助你迈向人生巅峰的关键性人物，使你在追求个人声誉、财富和政治地位以及感受人生乐趣等方面，获得最大的满足。

作者介绍:

作者简介： JamesK.VanFeet是一位全美国公认的管理学著作的知名作者，并在心理学和健康

学研究领域卓有建树

学研究领域卓有建树

目录: 目录

第一部分

如何发挥你的个人能力

第一天/使你成为强而有力的领导者的11种个人品质

你将得到的好处

个性的力量：你最本质的特性
做出正确而及时的决定的能力
制定计划和发布命令的智慧
行动的勇气
管理能力

诚实：领导者必备的品质

如何寻找和承担起你的责任

如何证明你对他人的可靠性

如何对上司和下属发展忠诚

怎样才能更加热情、更加乐观

如何证明你的能动性和独创性

第二天/如何给别人树立学习的榜样

你将得到的好处

如何才能使你成为被学习的榜样

如何为你的下属树立高标准的学习榜样

如何通过自己努力工作树立榜样

发展你的精神和身体忍耐力的五项指导原则

为什么你需要完全掌握自己的情绪

五种保持乐观愉快的外表的方法

如何才能使你在批评别人的时候避免个人因素的影响

使你能显得更加成熟老练、更加有礼貌的七种技巧

为什么你的话必须一诺千金

第三天/取得自我改善成功的技巧

你将得到的好处

如何客观、现实地分析自己

如何随时做好晋升的准备

离开电视机

知识是绝对没有替代品的

向那些能够帮助你改善自身条件的人征求劝告和意见

不要错过为你提供职务培训机会

要发展对人及“人的问题”的深厚而真诚的兴趣

改善自己的三种方法

第四天/如何运用身体语言表现个性的力量

你将得到的好处

需要观察的七种身体语言符号

为什么理解无声的语言是重要的

如何看待有威慑力的性格的作用

如何运用合掌并举的技巧来表现力量

如何通过建立你自己的地盘扩大你的控制范围

如何以悠然自得的神情赢得人格的魅力

当别人用压倒你的目光盯视你时，你应采用的技巧

身体语言是怎样暴露你最深层思想的

如何不开口说话就能平息混乱

如何在电话中表现力量

要从你的词典中抹去的两个词

如何在社交活动中解释身体语言

向别人表达自己力量的六种有价值的身体语言信号

第五天/帮助你发展个人能力的十九项指导原则

你将得到的好处

发展个人能力的十九项指导原则

第二部分

如何发展卓越的驾御人的能力

第六天/如何认准能够帮助你获得成功的关键人物

你将得到的好处

如何寻找能帮助你达到个人目的的人
这些关键性的人物如何才能为你效劳
负责人的九种特征
如何首先得到关键人物同你合作
第七天/如何发现隐藏的动机以预见和控制人的行为
你将得到的好处
如何理解人的行为
身体的需求
学来的需求（欲望）
萨姆·克兰是如何利用有关人类行为的
知识来进行有效管理的
控制别人的关键
如何去发现一个人的真正需要
为什么准确地掌握情况是如此的重要
第八天/确保成功的关键
你将得到的好处
人们为什么希望自己成为显赫人物
表扬的力量
八个有价值的字会给你带来你追求的结果
为什么表扬比批评的效果更好
公开表扬是怎样起到能源作用的
通过鼓励、表扬的方式，实现一个人的七种基本愿望
你如何能鼓励别人改进自己的工作
如何用表扬的方法改正一个人的错误
征求忠告和帮助所带来的益处
使一个人成为真正的重要人物的六种方法
第九天/如何发展你的自信心和你的能力
你将得到的好处
一个人可能缺乏信心的两个主要原因
如何成为你自己选定的领域里的专家
神奇的策略：凡事都要以不可能失败的心理去做
在修建大坝时得到的启示
如何向别人表达你的自信心
为什么高明的医生也有失败的时候
如何唤起别人对你的信心
为了得到别人的信任而提供证人的技巧
如何在增加你的自信心的同时增加别人对你的信任
赢得并抓住别人对你信任的五种实用策略
第十天/如何营造绝对服从的氛围
你将得到的好处
如何发展你的决断能力
安排工作先后顺序的秘诀
如何发展计划和命令的能力
如何克服恐惧心理和增强坚决执行的勇气
帮助你贯彻决策的六条指导原则
在制定决策时需要克服的五个普通的障碍
第十一天/如何发布能够得到彻底执行的命令
你将得到的好处
第一个要求：确定一个命令是否有存在的必要
第二个要求：在发布命令之前要清楚自己
想达到什么目的
第三个要求：告诉他如果他按照你说的去
做将会得到什么好处
促动别人按照你的命令做事的三种技巧

检查你的命令是否被正确理解的几种方法
如何使用任务式的命令让你的下属发挥出他们最大的能力
要把你的命令以建议或请求的口吻说出来
为什么么你要始终抓住已经建立起来的权力线
确保命令执行顺利的七项检查表
保持不断检查的四种好处
第十二天/听：为了获得无限能力的“缄默艺术”
你将得到的好处
为什么倾听雇员的问题和抱怨是你的职责
成为一个较好的听众的四种简单方法
如何通过提问题使“缄默艺术”为你服务
理想的提问具有六大特点
如何开始一次谈话
如何体会言外之意、弦外之音
如何通过听取意见使雇员转悲为喜
处理雇员投诉的十二项指导原则
第十三天/如何不用批评的方法改正一个人的错误
你将得到的好处
在改正别人错误时怎样避免发脾气
改正一个人错误的十六步检查单
第十四天/如何建立一支忠实追随者的队伍
你将得到的好处
发展你忠实于别人的六种方法
一些成功的公司是怎样建立忠实追随者队伍的
怎样才能得到下属110%的合作
一种得到别人合作的快捷而可靠的方法
如何利用合作精神建立一支忠实跟随者的队伍
为了赢得人们的忠实而施展号召的技巧
如何推动你的配偶成为你的忠实追随者
第十五天/如何使别人全力以赴为你工作
你将得到的好处
参与管理：促进工作完成的得力的技巧
如何在商业中使用“参与管理法”
怎样使爱捣乱的人卖力工作
如何在你自己的家庭里使用“参与管理法”
使一个人感情投入的三种方法
怎样把一种费力不讨好的工作变成有价值的工作
八种只强调技巧和结果不强调规章制度的指导原则
如何使用缓解技巧增加你的驾御人的能力
第十六天/如何说服人们像着魔似的
按照你的思维方法考虑问题
你将得到的好处
为什么恐吓、强迫和威胁都不是有效的劝说方法
怎样才能促使一个人改变自己的想法
要推销利益不要推销特点
使用特点只是为了推销利益
每个人的兴趣都在于他们能够得到什么好处
如何向一个头脑顽固的人提问
一开始问一些比较容易回答的问题
如何考察别人的情况以便发现其弱点
怎样才能知道一个人什么时候愿意接受你的思想
说服别人的关键
第十七天/写文章和说话具有说服力的主要公式

你将得到的好处
语言：对于获得驾御人的无限能力是
具有“魔力”的关键
怎样成为一个优秀的说话人
如何发挥你自己谈话的独特风格
谈话时要显示出自己的本色
说话有力、明确及使人信服的八种指导原则
使用有力量的词汇说服别人采取行动
怎样才能做一次成功的讲演
收集材料
做发言提纲
使你说话具有说服力的十项提示
怎样才能成为一个优秀的写作者
怎么说就怎么写
写出上乘的信函、指令和报告的六项指导原则
写东西成功的四个要点
帮助你写好文字材料的五个基本点
第十八天/如何控制一个人的感情并使他转怒为喜
你将得到的好处
怎样才能迅速地控制住一个人的感情和行动
你怎样才能控制别人的态度和行为
能够缓和并消除气愤、痛苦情绪的高超技巧
怎样缓和紧张局势
使一个愤怒的人自行消气的“事实调查”的技巧
给予权力是使人转怒为喜屡试不爽的办法
道歉的威力，即使你没有什么过错道歉也有威力
第十九天/如何获得驾御爱捣乱的人的能力
你将得到的好处
怎样鉴别和孤立爱捣乱的人
怎样才能防止一个潜在的成问题的人不出问题
一个成问题的人是怎样在工作中给你制造麻烦的
七种普通雇员的问题及其解决的方法
一些老板是怎样惹出雇员问题的
为什么你不能赢得他们所有的人
如何对待流言飞语
如何善待一个脾气暴躁的人
第二十天/如何建立起你的防线免得受到别人的压制
你将得到的好处
如何控制借用别人力量的人发迹
如何阅读公司中“不可见的”权力图表
如何分析一个人追求权力的背后原因
为什么你应该精通自己的业务
始终要使他们处于守势的地位
如何向一个完全沉默的力量挑战
你为什么需要建立一些友好与联盟的关系
如何掌握和控制有实力的人
你怎样才能发现别人需要什么
你怎样才能帮助他得到他所需要的东西
第二十天/如何运用你的卓越的驾御
人的能力在经营中获得成功
你将得到的好处
在大公司中攀登成功之梯的十三点提示
怎样为你自己在经营上取得成功
小结/如何不断提高驾御人的能力

胜利的关键在于坚持到底
不要忘了你是怎样走到今天这个位置的
只有坚持不懈才能彻底成功
如何在日常生活中使用本书中谈到的原则和技巧
• • • • • [\(收起\)](#)

[21天让你学会御人术_下载链接1](#)

标签

阅人术

心理学

御人术

原版复印版58元包邮

VCC

巫术

SS

2

评论

豆油联系

[21天让你学会御人术_下载链接1](#)

书评

[21天让你学会御人术_下载链接1](#)