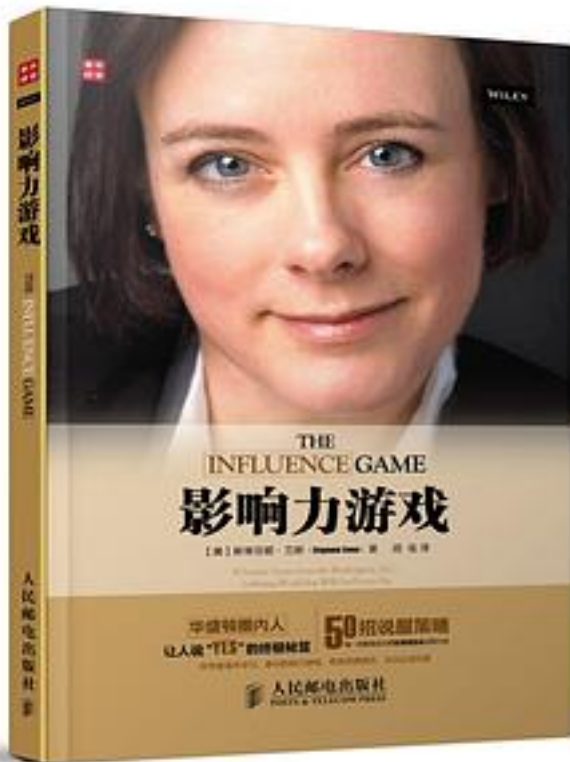


影响力游戏



[影响力游戏_下载链接1](#)

著者: (美) 万斯 著

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2014-1-1

装帧:平装

isbn:9787115338242

《影响力游戏》是美国知名说客斯蒂芬妮万斯的一部教人提升说服力的力作。作者依据自己多年的经历，从明确具体目标、深度了解受众、寻找真正影响受众的人、敲开决策者的门、拟定制胜信息等角度归纳出50条高效施加影响力的说服策略。《影响力游戏》观点可以帮助读者成功地申请工作、投资生意、与人谈判、开发潜在客户等等。相信读

者通过运用本书提供的技巧，一定会提升自己的影响力，进而心想事成、达到目标。
《影响力游戏》适合每一位想要磨练说服技巧以增加自身影响力的人阅读。

华盛顿圈内人让人说"YES"的终极秘笈

50招说服策略，每一招都曾成功打动美国国会采取行动

向行家里手学艺，参与影响力游戏，有效传递信息，次次达成所愿

想想看，要是置身这样一个的世界：

凡是申请的工作，无一落空；

你投资的每一桩生意，全都成功；

你接触的每一位潜在客户，都买了你的产品。

再想想看，这一切都是既合理又合法地达成的。

那么，我们只需要一位久经沙场的老手帮忙就行--请阅读这本《影响力游戏》。

曾成功打动美国国会的说服策略--

o设计并清晰阐述有效的目标：明确"想要的东西"，并把其乔装打扮成"需要的东西"。

o构建长短期说服活动：在合适的时间、合适的场合，用合适的信息打动合适的人。

o培养能代你说明情况的影响者：知道什么是他们白天奋斗的动力，以及什么是他们夜里焦灼的牵挂。

o拟定重要的个人故事和制胜信息：记住小狗和儿童的规则。

o用坚韧和毅力去说服，但不可死缠烂打：你在终场的表现决定了你能走多远，以及你最终是成功还是失败。

作者介绍:

斯蒂芬妮万斯曾在华盛顿做了数十年的说客、国会助理、讲演人、草根顾问。是极受欢迎的讲演人，每年受邀出席50多场活动，是公认的“倡导大师”。万斯曾培训过数百家组织的数千员工，包括全美地产经纪商协会、兰斯·阿姆斯特朗基金会、美国人道协会和美国图书馆协会。她是全美讲演人协会会员，也持有专业讲演人认证（CSP）全世界只有10%的讲演人获此头衔。她是华盛顿咨询公司“倡导联营事务所”的创办人，曾代表美国游说人士协会培训过大量职业说客。

目录: 第一章 影响力的原则

规则未必那么神圣,原则才不容侵犯。

无关影响力的那些事

影响力到底是什么

第二章 知道你想要什么

明确“想要的东西”,并把其乔装打扮成“需要的东西”。

策略1: 你的努力就是一项事业

策略2: 了解所推销事物的本质

策略3: 设定一个“聪明”的目标

策略4: 知道自己为什么想要自己想要的东西以及你的受众为什么想要你想要的东西

策略5: 知道自己在说什么

将“知道你想要什么”的规则应用到现实世界

第三章 了解竞争对手

为真正理解竞争, 要从理解什么人也希望得到你想要的东西入手。

策略6: 确定竞争对手

策略7: 知道自己在争夺什么

策略8: 研究对手

策略9: 从对手的角度研究自己

策略10: 分而治之

策略11: 团结友军

将“了解竞争对手”的规则应用到现实世界

第四章 认识舞台

如果你搞不清舞台和演员, 那么就无法成功。

策略12: 找到决策者

策略13: 寻找B计划(以及C计划和D计划)决策人

策略14: 记得问“接下来呢”

策略15: 了解游戏规则

将“认识舞台”的规则应用到现实世界

第五章 了解你的主要受众“受影响者”

牵着观众的鼻子, 让他听你的想法。

策略16: 知道什么是他们白天奋斗的动力以及什么是他们夜里焦灼的牵挂

策略17: 知道他们需要从你手里得到什么东西, 而不是你想给他们什么东西

策略18: 将你的主要受众分类是拥护、支持, 还是中立

将“了解你的主要受众”的规则应用到真实世界

第六章 寻找代理人“影响者”

成功的关键是, 找到能够影响主要受众的人, 并劝说他们采取行动。

策略19: 知道谁会受到正面影响

策略20: 知道谁会影响到你的决策人

策略21: 不是网络是“网游”

策略22: 跟对立方合作

策略23: 保持礼貌, 哪怕是对着你真心不喜欢的人

将“寻找代理人”的规则应用到真实世界

第七章 设计活动计划

在合适的时间、合适的场合, 用合适的信息打动合适的人。

策略24: 枪战的时候别用刀

策略25: 创建影响力储备

策略26: 别滥发邮件

策略27: 数字不见得总是那么重要

策略28: 别从一开始就妥协

策略29: 交换选票

策略30: 知道退出的时机

策略31: 跟踪进度

策略32: 围绕风险制定策略

将“设计活动计划”的规则应用到现实世界

第八章 拟定制胜信息

永远别以为你的论点无懈可击。

策略33: 别过分依赖立场带来的力量

策略34: 跟热点议题扯上关系

策略35: 别侮辱人不管是故意的、偷偷的, 还是碰巧的

策略36: 寻找共同点

策略37: 记住小狗和儿童规则

策略38: 使用SPIT公式

将“拟定制胜信息”的规则应用到现实世界

第九章 传递信息

发泡, 漂洗, 重复……

策略39: 挑选适合受众(而不是你)的传递方法

策略40: 提供恰当的资料

策略41: 把柠檬变成柠檬水

策略42: 别“植草皮”

把“传递信息”的规则应用到现实世界: 发泡、漂洗、重复

第十章 终场

你在终场的表现决定了你能走多远, 以及, 你最终是成功还是失败。

策略43: 明白坚持和纠缠的区别

策略44: 控制不可控因素

策略45: 成功之后怎么做

策略46: 别邀功

策略47: 说声谢谢

策略48: 重新定义成功, 避免失败

策略49: 千万别做这五件事

策略50: 玩得开心

• • • • • ([收起](#))

[影响力游戏 下载链接1](#)

标签

影响力

美国

政治

心理学

说客

心理与力学

评论

作者曾做过说客和议员的幕僚，书中举了一些国会山的例子。虽然很有道理，但是觉得在中国可能并不会很适用。施加影响里很重要的条件是能有效的获取信息，可是就个人而言并没有那么容易得到

分析利害相关及其可能的结果。知己知彼，百战不殆。与人为善。plan b, 做好对可能产生的风险的应对工作。重视自己的为人处世原则。

想要说服某人，要投其所好。

PS: 可以看看《孙子兵法》，知道一些谈判策略。本书的内容太旧了，而且这都是给美国职业游说人的建议。(我不知道为什么很多外国书的副标题在中译本的标题里都没出现，这会造成读者挑书的失望啊!)文末都有小结，读着很方便。

西方作者写方法论的水平真高，各行业从业者有心得了，就应该多写写自己的职场体会，给新手们一些指点。

其中关于说客影响政策制定的策略和手段有点意思，但写得比较碎

还可以，不好评价

[影响力游戏 下载链接1](#)

书评

[影响力游戏 下载链接1](#)