**新 书 推 荐**

**中文书名：《以影响力引领：无权威领导的有效流程》**

**英文书名：LEAD WITH INFLUENCE: A Proven Process to Lead Without Authority**

**作 者：Matt Norman**

**出 版 社：G&D Media**

**代理公司：Waterside/ANA/Jessica**

**页 数：216页**

**出版时间：2024年3月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**版权已授：希腊语、塞尔维亚语、法语、罗马尼亚语**

**亚马逊畅销书排名：**

**#54 in Business Decision Making**

**#87 in Decision-Making & Problem Solving**

**#424 in Leadership & Motivation**

**读者评价：**

**5.0 out of 5 stars**

**有声书排名：**

**#1 New Release in Business Decision Making & Problem Solving**

**#37 in Business & Organizational Learning**

**#43 in Organizational Behavior (Audible Books & Originals)**

**#52 in Business Decision Making & Problem Solving**

**内容简介：**

**出版仅3个月就已售出5000多册！**

**积极的影响力（无权威）是大多数人在工作中永远都学不会使用的超能力。**

数百万的行业专家、职能领导、需求收集者和问题解决者每天都有机会施加影响。然而，他们往往只是对需求做出回应，听命于那些利益相关者。由于没有发挥出他们不为人知的超能力，他们错失了打破壁垒、加强合作、加速组织最佳决策的机会。

组织亟需更多积极的领导力和影响力来推动创新、应对重大挑战并培养健康的文化。如果有更多的人能够发现如何使用自己的超能力，他们不仅会产生影响，而且会提升自己的自我价值感，从而提高参与度，改善心理和情感健康。

那么，人们在不使用这种超能力的情况下会做些什么呢？

当试图在没有太多影响力的情况下施加影响时，大多数人都会采用逻辑论证和反复施压的方式。他们找到一个合理的理由，并不断提出要求。

但这很少奏效。事实、论据和压力并不能充分影响社会性/情感动物。

正如戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）所说：“当与人打交道时，请记住，我们不是在与逻辑动物打交道。 我们面对的是充满感情的动物，充满偏见的动物，被骄傲和虚荣驱使的动物。”

本书旨在帮助人们在没有权威、胁迫、操纵或武力的情况下，发现最能有效发挥影响力的方法。这是一本建立信任和关系的影响力实用指南。它以神经科学为基础，提供了清晰的范例和心智模式，让读者以能够产生参与感、认同感，同时能够促进合作的方式进行沟通。

任何试图在不使用“权威影响”或“控制”等方式的情况下发挥影响力的人都会从本书中受益。这本书尤其适合在当今快节奏的组织中发挥影响力，因为在这样的组织中，很多人都有能力影响变革，即使他们没有最高的头衔或最多的政治资本。

其他关于领导力、影响力和信任的书籍提供了广泛的战略、理论和常识，但本书提供了更加实用、更能在不同情况下适用的内容：

* 经过验证的心智模式和沟通模式，几乎可以用于每一次沟通。
* 这本书基于戴尔·卡耐基培训公司十多年来的研讨会、实验室和实地测试，合作对象为世界各地数以千计的专业人士，涉及多种文化和语言，从小型组织到大型跨国公司，从非营利组织到营利性组织，从政府到私人部门。
* 它提供了实用的结构和指导，比如如何撰写一封电子邮件，如何在对话中提出最佳问题以解锁新思路，如何解释有争议的观点，以及当有人反驳你时该如何进行沟通等。

如果你想学会利用你的超级影响力，你必须弄清楚如何去做。这不是一本自助书籍，而是一本实用的操作指南。

**作者简介：**

**马特·诺曼（Matt Norman）**就如何打造优秀人才和企业文化为高管提供指导和建议。他是Norman & Associates的总裁兼首席执行官，该公司在人才战略、个人效能、规划和目标协同等领域提供定制辅导和咨询。Norman & Associates还是北美最大的戴尔·卡耐基团队式行动学习课程提供商，这些课程帮助人们改善沟通、领导、影响和团队协作的方式。马特经常被评为顶级创收者、高管教练、引导师、演讲者和获奖团队的领导者。他因对社区的贡献而入选Minnesota Business Power 50强。他还是一位获奖作家，著有《健康之人的四种模式》（*Four Patterns of Healthy People*）、《成功的领导力》（*Flourishing Leadership*）和《成功的夫妻》（*Flourishing Couples*）。您可以在<http://mattnorman.com>上找到他关于个人和组织效能的文章。

**媒体评价：**

“《以影响力引领》是一本宝贵的指南，它提供了获得他人承诺的关键，并概述了影响个人的有效策略，从战术需求到促进战略伙伴关系。”

----迪娜·加扎里安（Deena Ghazarian），Austere首席执行官

“《以影响力引领》为我们的技术领导者提供了可操作的相关技能，使他们能够在整个企业中推动更多价值。这种学习方法以一种引人入胜的互动方式组织起来，再加上引导师的辅导，效果截然不同。”

----拉胡尔·戈斯（Rahoul Ghose），ECMC首席信息官

“《以影响力引领》提供了有益而实用的策略，领导者可以利用这些策略改善与主要利益相关者的沟通并建立信任，从而更加专注于满足消费者的需求和提高医疗质量。”

----托德·奥斯汀（Todd Austin），Genoa Healthcare首席执行官

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：**Rights@nurnberg.com.cn**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

