第一图书网, tushu007.com

<<自我推销麻辣烫>>

图书基本信息

书名：<<自我推销麻辣烫>>

13位ISBN编号：9787806972670

10位ISBN编号：7806972676

出版时间：2004-9

出版时间：海天出版社

作者：阿本

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

<<自我推销麻辣烫>>

内容概要

每个人都是一颗闪亮的珍珠，所缺的只是好的包装方法。
只要学会自我推销，我们就会把自己卖出好价钱。

本书介绍了古今中外很多从藉藉无名之辈成为赫赫有名的人物的经历。
其中有很多人，在刚刚走上社会的时候，和大多数人一样，既没有显赫的家世，也没有过人的天赋，更没有沉鱼落雁的美貌。
但他们都通过自我推销，成功地走向人生的巅峰。

<<自我推销麻辣烫>>

书籍目录

形象管理 出类拔萃第一章 出类拔萃的形象　个人形象不仅决定社交成败，而且能影响人生的成功与否。
是人物而不是人渣形象管理的投资以人物姿态亮相独一无二的人物热情开朗的人物成熟老练的人物第二章 调动身体说话　一个人的举手投足是比任何语言都更强有力的推荐信。
站如松坐如钟两手相握之间优雅的手势语晓文化用手势打开心灵的窗户不容忽视的细节第三章 学会包装自己　在今天的交际场上，人们越来越没有时间去了解你，用穿戴造成良好的第一印象就越来越重要。
人配衣服马配鞍让包装改变人生形象管理的TPO衣冠楚楚的男人风姿绰约女白领用配件武装自己第四章 幕布后的演员第五章 迎来送往的礼节锦心绣口 左右逢源第六章 说的比唱的还好听……

<<自我推销麻辣烫>>

章节摘录

书摘　　在这个世界上，成功的富人永远是少数。
作为一个出身平凡的人，很难和那些挥金如土的大老板和二世祖相比，像他们那样轻易拿出一大沓钞票，把自己从头到脚用世界名牌包装起来。
但在必要的时候，又不能让人看出自己不怎么样，怎么办呢？
　　有一个办法就是：狠狠心花一笔钱，买一两个豪华配件，比如说名牌领带、手表、钢笔等，把自己局部武装起来。
　　现在的世界是只看衣冠不看人，只要我们让他们见识一下我们的豪华配件，对方马上就会对我们肃然起敬，而不管我们的内衣已经穿了三年，而且有好几个洞。
　　比如说，人们通常喜欢高级身份的感觉，如果一位推销者戴的是高级的表，穿的是名贵的鞋，前来推销一种十分名贵的产品，他本身就会给对方一种买到贵重物品的印象。
多数人都有虚荣心，喜欢那种置身于高级场所、与有身份的人打交道的感觉。
　　况且，有时豪华配件比如名表还能保值，不少古董表更能升值，几千元买‘只名表，充完“胖子”之后，将来万一要卖掉，说不定还有钱可赚。
　　对女人来说，高级名牌首饰是最好的配件，可以在人群中体现高雅和殷实富有，从而鹤立鸡群。
　　丝袜是女性衣着必不可少的一部分。
但有许多女性却不注意穿丝袜的细节，而只考虑衣服、首饰、鞋帽、手袋的搭配。
结果，后者虽然很协调，可因与前者配衬不当，从而影响了整体效果。
因此，作为女人更应注意穿丝袜的细节。
　　第一，丝袜要高于裙子下摆，无论是坐是站，都不能露出大腿来。
不然会给人轻浮的感觉，让人不信任。
　　第二，不要穿有走丝或破洞的丝袜。
常见有人用指甲油粘丝袜的洞眼，粘好后再穿。
与其穿这样的丝袜，还不如光着脚。
　　同是一件事，从不同人的嘴里说出来，效果就大不相同，问题就在于说得是不是精彩。
要做到语不精彩死不休，需要遵循以下几个原则：　　第一，在不漏掉有用信息的前提下，越简洁越好。
无论是探讨学问、接洽生意、日常交往应酬或娱乐消遣时，我们口里说出的话一定要有一个中心，围绕这个中心尽量简洁地把意思表达出来。
　　我们不要躲躲闪闪或拐弯抹角地说话，该说什么就说什么，这并不代表着我们品味低俗，而是说明我们有恰当的词汇可用，而没有进行不必要的掩饰。
　　很多人以为口才就是口若悬河、夸夸其谈，实际上，这是一种误解。
特定场合下也许用得上这种方式，但日常人际交往中，这并非表示我们很有口才，相反，却会证明我们说话缺乏诚意，不负责任。
因为这种说话方式很容易让人以为是夸大其词，而这必定会受人怀疑和轻视。
　　我们在开始说话时，要简明扼要地点清说话主题，或者用一两句话概括出一个大纲或者大体的方向，给听众一个心理准备。
比如说：“这件事，我的看法是要从历史上找原因。
”“今年时装的趋势是什么?我说是自由化!”　　在谈话中，自然而然地引用一些名言、谚语、成语、诗句，穿插一些歇后语、俏皮话，别人会感到我们胸有才学，油然产生一种尊重，有利于树立成熟老练的谈话形象。
　　但是物极必反，如果是为了卖弄才华，极力修饰语句，说话时大量使用文言用词，或用西方语言特有的修饰手法，甚至大段引用经典、名人语录，或者在谈到自己专业时大量使用术语，或者东拉西扯，缺少组织和系统。
这样会使对方觉得我们故弄玄虚、不知所云。
　　总之，我们只要在说话时记住简明扼要、引人注目几个字就行了。

在话未出口时，先在脑子里构思一个轮廓，然后再按次序有条不紊地说出来就行了。
第二，不要重复哕嗦。
有些人说话过程中重复某些毫无意义的词汇，每句话开头常用一个拖长的“唉”声，好像每一句都要犹疑了一阵才讲出或是说完一句，总加一个“啊”，好像每句都怕人没听清楚的样子，诸如此类都是要加以消除的。
还有些喜欢哕嗦某些字句，比如说在发问时反复说“为什么，为什么”，在答应别人时一迭声地回答“好好好好……”，或者说“再见再见再见”，这都会让人感觉不好。
第三，同样的词不可单调堆砌。
有人特别爱用某一个词来表达许多的意思，不管这个词本身，有没有那么多的含义。
例如有人喜欢用“漂亮”这个词，于是乎在他的话中什么都漂亮：“你干得太漂亮了!”“这文章太漂亮了!”“今天的午饭太漂亮了。
”“这批货物卖了一个漂亮的价钱!”有些语言贫乏的朋友喜欢用“那个”来代表一切的形容词。
我们听他说的是些什么意思吧，“今天太那个了!”“他这个人很那个，是不是?”“我觉得这点事未免有点那个。
”　　对于这些现象，我们一定都要小心避免，和别人在闲聊的时候，不要使用一些陈词滥调。
因为我们可能遇到一个公关高手，从而就像在关公面前耍大刀一样可笑。
试着间断地更新自己的词汇，除非你希望别人知道你笨得像一头循规蹈矩的猪。
第一次用花来比喻女人的人是最聪明的，但第二次再用它的人就愚蠢了。
谁人不好新鲜?我们当然不必拘泥上面所说的，每说一事都要创造一个新名词，但把一句话在同一时期中反复来用，就会使人厌倦的。
让我们拿出一本同义词词典，翻一翻我们每天都要用到的字符，找到可以替代的新词汇，接下来，就像是穿新鞋一样，试着说一说每个新词汇，琢磨一下哪些词汇用起来鲜明而且得体。
如果我们觉得其中有些还不错，就拿出来替代我们经常用的陈词滥调。
这样的新词汇可能只需要50个左右，就能让我们从言词平淡乏味的人变成出口成章的交际高手。
每天学一个新名词，两个月下来我们。
……

媒体关注与评论

序言　　当这个买椟还珠的故事发生时，我有一种大彻大悟的感觉。
　　一颗珍贵的珍珠摆在我的面前，我准备把它卖掉。
　　它是如此不起眼，在市场上放了一整天，都没有一个顾客来问津。
我虽然深知它的价值，此刻却越来越失去信心。
　　这时，一个人走到我面前，我认出他是当地一个著名的珠宝专家。
他惊喜地拿起珍珠，又叹了口气放下，最后突然哈哈大笑起来：“可惜啊，明珠投暗。
”　　他告诉我，要把这颗珍珠卖掉，而且是高价卖掉，必须如此如此，这般这般。
　　第二天，我找来名贵的香木，请来手艺高超的木匠，为珍珠做了一个盒子，用桂椒香料把盒子熏得香气扑鼻。
然后，在盒子的外面精雕细刻了许多美丽花纹，还镶上漂亮的金属花边。
　　我把珍珠小心翼翼地放进盒子里，拿到市场上。
　　到市场上不久，很多人都围上来欣赏。
出价越来越高，最后高达200金，但我不为所动。
　　第三天，我又来到市场上，但这次精心设计了一场推销秀。
我打开盒子，人群又围了上来。
这时，珠宝专家挤进来，人群一下子静了下来，注视着他。
　　他走到我面前，拿起珍珠仔细地看看半天，点了点头，什么也没说，走了。
这一下，市场沸腾了，更多的人围在我面前竞价，价钱很快涨到了2000金，我仍然没有出手。
　　第三天，我又带着珠子来到市场上，随身还带了一把锤子。
不是为了防身，而是为了把珠子的价钱再抬高一点。
我打开盒子，人群中又响起了喊价的声音。
　　我悲凉而平静地看着人群，摆了摆手。
大家都静下来。
我说：“可惜我这样一颗祖传下来的举世罕见的珍珠啊，竟然只能卖2000金。
既然这世界上没有人真正欣赏它，我也不想让它落到不识货的人手里。
”　　说完，我拿起锤子，就要朝珠子砸下去。
　　从人群中跳出来一个人，拉住了我的手。
他已经在我面前站了三天了，一直没有出价。
　　最后，我以2000金把珍珠卖给了他，连同美丽的盒子。
　　买椟还珠者并不愚蠢，嘲笑他的人其实才是坐失市场机遇的蠢人。
当这样的故事每天都在上演时，我们所要做的是对症下药，而不是站在一旁嘲笑。
　　当我们面对人生中的任何一次推销的时候，请记住，这颗珍珠是怎么被卖掉的，我们就应该怎样把自己推销出去。
　　在推销自己的时候，除了本身的质量之外，有几种东西将决定我们能否抓住机遇，抬高自已的身价：推销是一种宣传，因此需要口才；推销更是一种展示，因此更需要我们的形象；推销是一种利用各种关系网来获得机遇的过程，因此需要与人融洽相处、建立联系的能力。
本书就是从这几方面入手，一步步让我们实现自己的最高身价。

<<自我推销麻辣烫>>

编辑推荐

每个人都是一颗闪亮的珍珠，所缺的只是好的包装方法。
只要学会自我推销，我们就会把自己卖出好价钱。
本书介绍了古今中外很多从藉藉无名之辈成为赫赫有名的人物的经历。
其中有很多人，在刚刚走上社会的时候，和大多数人一样，既没有显赫的家世，也没有过人的天赋，更没有沉鱼落雁的美貌。
但他们都通过自我推销，成功地走向人生的巅峰。

第一图书网, tushu007.com

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