

<<一生不可不掌握的7大生存之道>>

图书基本信息

书名：<<一生不可不掌握的7大生存之道>>

13位ISBN编号：9787801797179

10位ISBN编号：7801797175

出版时间：2008-9

出版时间：廖东 中国致公出版社 (2008-09出版)

作者：廖东

页数：276

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>

## <<一生不可不掌握的7大生存之道>>

### 内容概要

大饼是擀出来的，刀子是磨出来的，人是适应出来的。  
在这个复杂多变、竞争激烈的时代，唯有适应环境、适应社会的游戏规则，才能做到适者生存，适者更强大！  
战胜对手是小赢，打败自己才是大赢。

## <<一生不可不掌握的7大生存之道>>

### 书籍目录

形象之道 如果你看起来像身份证上的照片，那你最好别去谈生意。

西方有句谚语：“你就是你所穿的！”

”(You are what you wear)你的穿着打扮就是你无声的广告。

开着奥迪去谈生意，比开着奥拓去谈，成功的机率肯定更大。

人是视觉动物，我们不得不承认这个事实。

“7:55”定律：别人对你的观感，只有7%取决于你真正谈话的内容，却有高达55%的比重决定于你看起来够不够分量。

也就是说，同样的你，可以看起来像100分，也可以看起来只有7分。

打扮提升价值商界穿衣原则舍得花钱包装自己配偶的形象也很关键一颗耗子屎，损坏一锅汤像亿万富翁那样走路第一印象赢客户第一印象辨客户你就是“东方不败”口才之道 世界一直是由能言善辩者主宰和领导的，他们今后也将主宰和领导世界——美国著名作家鲁斯·巴丁 如果给猪戴高帽，猪也会爬树；人为了钱而工作，为了名誉而死；男人靠表扬发达，女人靠表扬生活。

这是一个五分钟的世界。

你只有三分钟展示给别人，剩下两分钟让他们喜欢你。

笨嘴拙舌，词不达意，会使人四处碰壁，寸步难行；巧舌如簧，口吐莲花，会使你柳暗花明，左右逢源。

社交口才寒暄与聊天接待与介绍求人与被求如何回答左右为难的问题说话要留余地口要择言积累说话的材料说话要清楚流利使自己的声音更完美培养说话的幽默感职场口才管理口才商界口才关系之道为人处世之道恋爱之道婚姻之道人生之道职场口才面试时的技巧面试需要回答的九个问题说服老板为你加薪如何获得上司的器重及时向领导汇报问题想上司之所想，急上司之所急把握好与上司的每一个瞬间防人之心不可无管理口才给糖哲学类似过错棒糖相交拒绝方案言而有信妙用称赞位置选择先松后紧逐级降职信任刺激鼓励有言在先喝酒沟通视线心理对比说服商界口才谈判基本礼仪不要轻易亮底牌最理想的让步模式要价技巧讨价还价技巧逆向思维战术以毒攻毒战术以退为攻战术权力王牌战术空头承诺战术疲劳战术大智若愚战术吹毛求疵战术以二择一战术欲擒故纵战术逆反心理战术双簧战术让客户心服口服的10大“杀手锏”说赢客户却可能丢掉生意电话销售的技巧对老客户的电话销售

## <<一生不可不掌握的7大生存之道>>

### 章节摘录

形象之道打扮提升价值不能以貌取人，更不能以衣着取人，这是人人都知道的常识。但是在社交场合，以貌取人又是极平常的事，所以在商务交际中就不能不讲究衣着。即使是一次非常短暂的接触，你也必须很仔细地选择衣着，这似乎有点不公平，但是从未见过你的人肯定要先从你的外表来判断你。

俗话说，佛靠金装，人靠衣装；三分长相，七分打扮。

即使是一个最平凡的人，一旦穿上了得体的衣服都会光彩照人，形象大为提升。

曾经有人说，如果你想通过电话给对方留个好印象时，你最好像模像样地穿戴起来。

为什么要这样做呢？因为当你衣着得体时，感觉自然也会很好。

你心里踏实，充满了自信，这种感觉通过电话也会传到另一端。

在商务活动中，如果你穿着整洁、大方，对方一眼看去就会觉得：“这人看上去蛮舒服的，感觉比较可靠可信。

”别人因此就容易接受你、喜欢你。

相反，在日常生活中，可能会经常遇到这样的情形：在某些公共场合，忽然感觉到自己的穿着很别扭，与周围的人或环境不协调，甚至格格不入，以至于在举手投足间，会露出窘态，只盼着早早离去。

在这个意义上说，有时候外表比内在更重要。

国外有人研究出的“7/38/55”定律，证明了这一观点：在整体表现上，别人对你的观感，只有7%取决于你真正谈话的内容；而有38%在于辅助表达这些话的方法。

比如说口气、手势等等；却有高达55%的比重决定于你看起来够不够分量。

一言以蔽之，你的“外表”很重要。

有一位公司主管讲过一个职场故事：他手下有一位女同事，工作能力非常强，与同事们的相处也都很融洽，唯一美中不足的是她的外表实在有点邋遢。

她不懂得给自己化妆，似乎也毫不在意自己的不修边幅。

其结果就是她搞不懂自己为什么认真地努力工作，却得不到升迁的机会。

这位主管说，事实上，旁观者都看得出来，妨碍她升迁的是她的外表，而不是工作能力，可这些谁又能开口告诉她呢？

每次遇到重要的事情想让她接洽，又总担心客户以貌取人，认为这是一家不注意形象、不专业、不敬业的公司，毕竟公司输不起自身的形象。

也许你并不高大魁梧，也不气宇轩昂，更没有名牌裹身、名车代步。

但这并不影响你，形象完全可以通过“包装”来改变。

在如今创意汹涌的时代，“包装”已成为一种创造机会、提升知名度的手段。

商品可以包装，人亦如此。

商界穿衣原则不同的职业有不同的服装，有不同的形象要求，如办公室的白领，穿着花哨，就会给人不庄重的形象；如果在商务活动中，穿着过于随便或暴露，也会给人印象不佳甚至影响合作。

因此，千万不可小看服装打扮。

无数事实告诉我们，如果我们不按这种不成文的社会规则来穿着，表现出职业化的形象，就会给我们的事业造成或大或小的障碍。

赵先生是一家人寿保险公司的代理，他的穿着很有特色，那就是喜欢穿时髦便装，因为这样他觉得舒服。

## <<一生不可不掌握的7大生存之道>>

### 编辑推荐

《一生不可不掌握的7大生存之道》告诉我们:在这个复杂多变、竞争激烈的时代，唯有适应环境、适应社会的游戏规则，才能做到适者生存，适者更强大！

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>