

<<陌生人经济学>>

图书基本信息

书名：<<陌生人经济学>>

13位ISBN编号：9787121109683

10位ISBN编号：7121109689

出版时间：2010-7

出版时间：电子工业出版社

作者：韩明媚 编著

页数：195

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>

## <<陌生人经济学>>

### 前言

仔细回忆一下，你在哪些地方经常失利？

因为说话口无遮拦；脸上的表情经常保持僵硬；讲个笑话像是在搞学术研究；还是经常伸手跟别人索取，却从不知道付出为何物？

不要觉得这很搞笑，浪费时间，假如你是一名职场人员，在销售、保险、律师、银行等领域工作，或者你正在经营一家公司的话，那么你就必须去思考这些问题。

你一定要相信，你所有的努力、付出、奋斗与争取，最终得到的回报，并不是你说了算，而是由他人决定。

想想吧，加薪升职的事明明轮到你了。

可同事们偏偏将宝贵的一票投给了别人；同样在商场促销，工作结束时，你销售出去的产品却没有别人的一半多；同样的客户，你的同事就能将自己昂贵的产品推销出去，你却连客户的门都敲不开；同样是卖保险，你费了九牛二虎之力，弄得自己口干舌燥，着急上火，客户就是不动心，而有些人没有做任何努力，客户却主动找上他，不但购买了他的保险，还为其介绍了不少客户。

难道这仅仅是对方运气好吗？

还有，你的工作能力明明很强。

## <<陌生人经济学>>

### 内容概要

我们在购物、就餐、休闲娱乐的时候少不了要跟陌生人打交道，无论何时何地，我们都应该面带微笑，说一些让人内心烫贴的话，力所能及地给予别人帮助，让其成为我们的朋友，从而扩大自己的人脉圈，同时我们也可能从陌生人那里得到不少类似优惠券、最低折扣、升职等好处。

本书告诉读者：如果你有成功的念头，你就必须掌握这样十个要义：总是说好话、记住他人的名字、投他人所好、掌握人的从众心理、从不吝啬自己的微笑、真诚待人、善用言论效应、总是热情洋溢、将自己的付出最大化、让感动产生经济效益。

## &lt;&lt;陌生人经济学&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 第一章 凭什么陌生人愿意送蛋糕给你？

如果一家咖啡厅有十张限量版的赠券，哪些消费者可能会得到呢？  
其中一些人到底跟服务生说了什么，竟然能得到免费赠券的同时，还能得到对方的珍贵礼物？  
从陌生人那里得到实惠前，你首先应该做出怎样的反应？  
如果你先向一位陌生人投以积极的表扬，那得到的回报是否也是积极的？  
所有答案将在本章为你揭晓。

案例：意外收到手工戒指 解析：什么让她获得了免费蛋糕和珍贵礼物 揭秘：人人都爱听好话  
问题：怎样说好话，说对话？

第二章 什么人一张嘴吓走万元装修业务？

到手的装修业务，一次碰面泡了汤；一大笔投资，仅仅因为接待方念错了一个字而花落他家；一位相貌平平的小伙子仅仅因为背全了公司的名称，击败所有应聘者，赢得机会……记住对方的名字到底有多重要，以致牵扯到大笔交易、大笔投资和高酬职位上？

答案将在本章为你揭晓！

案例：迷惑的装修店老板 解析：詹姆斯到底忘掉了什么 揭秘：记住他人的名字好处多 问题：如何记住对方的名字？

第三章 从无名记者到电台编剧，艾拉的杀手锏是什么？

一直梦想着成为电视台编剧的女记者，十几年的努力并没有换来角色的转变，就在她深觉前途无望时，某饭局上偶然听来的资讯，竟然改变了她的命运，在一位并不熟识的人帮助下，她终于如愿以偿当上了电台编剧。

她到底扔出了怎样的杀手锏，换来别人如此大的眷顾？

秘密将在本章为你揭晓。

案例：饭桌上得来的百万资讯 解析：投其所好 揭秘：投其所好就是满足一种需求 问题：怎样让自己的帮助物有所值？

第四章 一家烤鸭店四百多年长盛不衰的理由是什么？

一家烤鸭店四百多年长盛不衰，难道仅仅是因为他由国王的侍卫创建，由皇家人员撑腰的缘故吗？鸭子的编号到底产生了一种怎样的效应？

为了获得一个吉利的编号，你会去这家餐厅吃掉一只鸭子吗？

一切答案在本章为你揭晓。

案例：你吃的是第几只鸭子？

解析：鸭子餐厅人人平等 揭秘：每个人都有从众心理 问题：如何利用人的从众心理？

第五章 小个子原一平为何不动嘴也能让富豪主动买保险？

到底是什么让身无分文，无钱租房，只能睡在公园长椅上的原一平如此乐观？

富豪主动买保险到底是被他的何种行为所打动？

真诚的微笑真的价值百万吗？

从原一平的成功中我们到底能得到什么启示？

一切答案在本章中为你揭晓。

案例：睡在公园长椅上的原一平 解析：除了缺陷，还有什么与他如影随形 揭秘：积极乐观的微笑价值百万 问题：如何补足缺陷，自信乐观？

第六章 实习生的高额处女订单完全是走了狗屎运吗？

当一位胆怯、羞涩的实习生战战兢兢地敲开陌生人的家门后，到底做了什么，以致让对方签下十万美金的订单？

小男孩得到国王宝座的继承人，完全是运气使然吗？

诚实到底能带给我们怎样的经济利益？

一切在本章为你揭晓。

案例：吃掉五桶冰淇淋的胆怯小伙 解析：赢得十万美金的细节 揭秘：诚实是开启陌生的一把

## <<陌生人经济学>>

金钥匙 问题：真诚中要体现灵活，而不是死心眼 第七章 为什么销售员一定要砸掉客户看过的陶瓷？

好端端的瓷器，为什么被顾客看过放下后，销售人员就要将它砸碎？

皮特到底使用什么手段让偏安一隅、无人问津的陶瓷店起死回生？

他能加薪和升职到底跟陌生人有什么关系？

人们都是抱着一种怎样的心态看他砸陶瓷的？

一切疑问将在本章为你揭晓。

案例：摔碎的二十七件精美陶瓷 解析：用人们喜欢看“热闹”的心理改变现状 揭秘：陌生人中的“言论效应” 问题：如何让你的故事更具传播价值？

第八章 一家小鱼铺为何让世界五百强的CEO趋之若鹜？

一家仅仅三十平方米的小鱼铺，如何在不到十年的时间内将利润翻到了十倍？

世界五百强的企业和政治要员纷纷踏进鱼腥味十足的店铺，到底为什么？

消费者仅仅是因为店内新鲜的鱼而来的吗？

为消费者带来快乐后，他们会拿什么回报你？

一切尽在本章为你揭晓。

案例：一家名扬全球的小鱼铺 解析：用快乐留住顾客 揭秘：热情是获利的法宝 问题：如何让自己热情起来？

第九章 推销产品前为何要发“被车撞死”的毒誓？

为什么经理过马路推销时会发“被车撞死”这样的毒誓？

抱着被撞死的心态去推销，推销的成功率就会提高吗？

成功的三个秘诀到底是什么？

我们该如何提升自己的胆量，做个不畏惧陌生人的人？

一切秘密在本章为你揭晓。

案例：发毒誓过马路推销洗发水的经理 解析：无路可退产生的惊人效益 揭秘：只要下定决心就能换来回报 问题：如何增强与他人打交道的胆量？

第十章 一尊粗陋的冰雕为何让游人趋之若鹜？

一尊粗陋的冰雕为何让游人趋之若鹜？

一个小女孩救自己弟妹的事迹为何能拉动当地经济的发展？

一个爱情谎言，为什么长达六年之久才被人们捅破？

感动中到底蕴藏着多大的经济效益？

我们该如何打动人？

一切尽在本章为你揭晓！

案例：冰雕诉说一个故事 解析：感动故事传千里 揭秘：感动产生经济价值 问题：如何用感动打动人？

## &lt;&lt;陌生人经济学&gt;&gt;

## 章节摘录

抛开心理,就从实惠来说,那些根本不需要让你付出本钱的夸赞和微笑,不仅为你换来了一些实实在在的小实惠,还让你心情愉悦,同时也能让你结交一位朋友,扩大了自己的交际圈。

想想故事中的苏三,她已经三十七岁,面容不再美好,年龄也非花样年华,可她之所以能成为一个万人迷式的人物,靠的不是外表,而是自然流露在她脸上的微笑。

以及那些合理得体的赞美之词。

她的这些不花钱的招式,为她换来的回报是,享受别人无法享受的东西.不断地刷新自己的联络名单,遇到困难时,有无数朋友伸出援手,等等。

这些实惠会激励苏三一直不停地保持这一习惯。

用自己的一套友好式、赞美式、微笑式行为,从不同的陌生人身上累积无数好处。

笑一笑,十年少。

对于苏三来说,其行为付出的代价是,她本人越来越光彩照人,迷倒众生。

苏三所使用的这套交际方法.以及从这套方法中获得的实惠,我们可以归结为陌生人经济学。

苏三有意无意地向陌生人投资,投资资本仅仅是夸赞别人的话语及一些时常挂在嘴角的微笑。

而苏三从这一投资中,得到的经济价值根据不同的人,收益大小有别。

对咖啡店店员进行夸赞,得到的可能是免费的咖啡赠券;对书店店员夸赞,所选图书得到最大的折扣;对客户夸赞,得到一笔巨大的订单;对失意或自卑的人夸赞,让对方重树自信,而她得到的是永远的精神愉悦.....

## <<陌生人经济学>>

### 编辑推荐

《陌生人经济学》：你至今还在抱怨：我生命中缺少贵人，没有人对我鼎力相助；我有用不完的才气，却遇不到目光敏锐的伯乐；我总是那么努力，升官发财的事为何与我无缘；你至今心有不甘：为什么机遇都是别人的？

为什么别人就能取得成功，我不能？

为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉？

.....要想世界公道，不如会打交道！

你到底掌握多少与陌生人打交道的技巧？

《陌生人经济学》针对你遭遇的种种“不公”，罗列被“幸运”垂青的成功案例，指出你至今无所作为，失败失利的原因所在——原来你不会跟陌生人打交道！

给出技巧，让你获利！

要想世界公道，不如会打交道！

机遇、朋友、财富、职位、爱情由谁决定？

一个陌生人改变你的一生！

一家咖啡厅有十张限量版的赠券，为什么别人能得到，你得不到？

到底你说了什么，让即将签署的百万合同，移情别恋，花落他家？

老板制胜秘诀是什么，让小小的鱼铺起死回生，成为世界五百强企业争相效仿的楷模？

推销之神原一平的业绩法宝果真是微笑吗？

你一定要相信，你所有的努力、付出、奋斗与争取，最终得到的回报，并不是你说了算。

是由他人决定。

陌生人中存在着经济价值，也许你觉得那不足一提，实质上陌生人不但决定着你的快乐指数，你的付出得到的回报，你事业的成败，还决定着你的命运的转折。

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>