

<<身價>>

图书基本信息

书名：<<身價>>

13位ISBN编号：9789866340444

10位ISBN编号：9866340449

出版时间：2010-6

出版时间：海鴿文化出版圖書有限公司

作者：鄭建斌

页数：240

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>

<<身價>>

內容概要

身價——社會給予每個人的獨特標誌！

身價的定義，原本是指一個人的社會地位。

社會地位是一種抽象的表達，在實際生活中，涉及到身價的描繪，卻非常的鮮活而具體。

本書從諸多關涉「身價」的要素中，提煉出形象、人氣、業績、博學、創富等各個方面，不僅詳述其重要性，而且注重其操作性，以便使每一位讀者在閱讀本書之後，不僅可以多加思考，而且可以在實際生活中，有效而具體的運作。

身價——大家都認同，卻沒有人會教你的遊戲規則！

身價的籌碼多不勝數，表層的衣飾、表情、言談舉止、風格氣質，內在的思想見識、才華學問、性格意志，隱形的關係、背景、環境、運氣……無論哪一樣做得到位，都是一個人的加分因素。

我們的目的，就是要整合自身的資源，獲得社會的認可，以期待實現最大化的個人價值。

身價——富人和窮人，沒有絕對的標準！

對於貧窮和富有的比例關係，有一個非常具體的說法：一：二：七。

我們可以把社會上最富有的十分之一定義為富人，十分之二定義為中產階層，十分之七定義為窮人。

按照一：二：七這個概念，我們都正在窮富的邊緣上。

我們的身份，可上也可下；我們的身價，可高也可低。

這個「身份」和「身價」的改變，永遠在等待你的選擇。

本書以心理學和行銷學的全新角度，具體而詳細的闡述「身價」的內在意義。

閱讀本書之後，每個人都可以充份瞭解「身價」的遊戲規則，並且獲得提升形象的實用技巧。

<<身價>>

作者簡介

鄭建斌 心理學系畢業，曾經擔任廣告公司企劃、人力資源公司業務經理，現為知名暢銷書作家。作者長期以來潛心研究個人成功學方面的課題，並且有其深入而精闢的見解，曾經舉辦許多場以職場進修為主題的演講，以其親切而幽默的演講風格，受到廣大讀者的熱烈迴響。

<<身價>>

書籍目錄

引子：現實中的社會座標第一章：造就自己的獨特標誌——身價的定義視覺衝擊力：你的款式與色調
言談舉止的感染力：你就是那樣的人日常活動：把你的風格隆重推出第二章：給自己開個好價錢——
身價的展露訣亮出自己：「我認識誰」與「誰認識我」個人品牌：打響你的知名度包裝策略：誰能說
清包裝的身價強化背景：你身邊的有效資源做秀無罪：切入點和炒作模式第三章：往上還是往下——
身價的規劃方案標杆效應：找到自己的定位近朱者赤：在成功者的圈子裡主力產品：從自己的內功練
起升值空間：別忘了自己的優勢規劃路線：我和未來有個約會第四章：操之在我——身價的提升術職
場精英：要麼讓我晉升，要麼我跳槽拋磚引玉：扔出去芝麻揀回來西瓜第五章：敏感的保護主義擺出
高姿態：大象不與螞蟻論輸贏老虎扮貓：用低調達到高調追求的效果先發制人：這事沒有商量的餘地
控制局面：學會對競爭者微笑製造神秘：我葫蘆裡賣的什麼藥？

<<身價>>

編輯推薦

本書特色 身價——社會給予每個人的獨特標誌！

身價的定義，原本是指一個人的社會地位。

社會地位是一種抽象的表達，在實際生活中，涉及到身價的描繪，卻非常的鮮活而具體。

本書從諸多關涉「身價」的要素中，提煉出形象、人氣、業績、博學、創富等各個方面，不僅詳述其重要性，而且注重其操作性，以便使每一位讀者在閱讀本書之後，不僅可以多加思考，而且可以在實際生活中，有效而具體的運作。

身價——大家都認同，卻沒有人會教你的遊戲規則！

身價的籌碼多不勝數，表層的衣飾、表情、言談舉止、風格氣質，內在的思想見識、才華學問、性格意志，隱形的關係、背景、環境、運氣……無論哪一樣做得到位，都是一個人的加分因素。

我們的目的，就是要整合自身的資源，獲得社會的認可，以期待實現最大化的個人價值。

身價——富人和窮人，沒有絕對的標準！

對於貧窮和富有的比例關係，有一個非常具體的說法：一：二：七。

我們可以把社會上最富有的十分之一定義為富人，十分之二定義為中產階層，十分之七定義為窮人。

按照一：二：七這個概念，我們都正在窮富的邊緣上。

我們的身份，可上也可下；我們的身價，可高也可低。

這個「身份」和「身價」的改變，永遠在等待你的選擇。

本書以心理學和行銷學的全新角度，具體而詳細的闡述「身價」的內在意義。

閱讀本書之後，每個人都可以充份瞭解「身價」的遊戲規則，並且獲得提升形象的實用技巧。

<<身價>>

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>