

改变你一生的智慧书

● 身价是个人资质的社会性体现，也是一个人外在形象与内在素质的有机统一。

怎样提高

你的

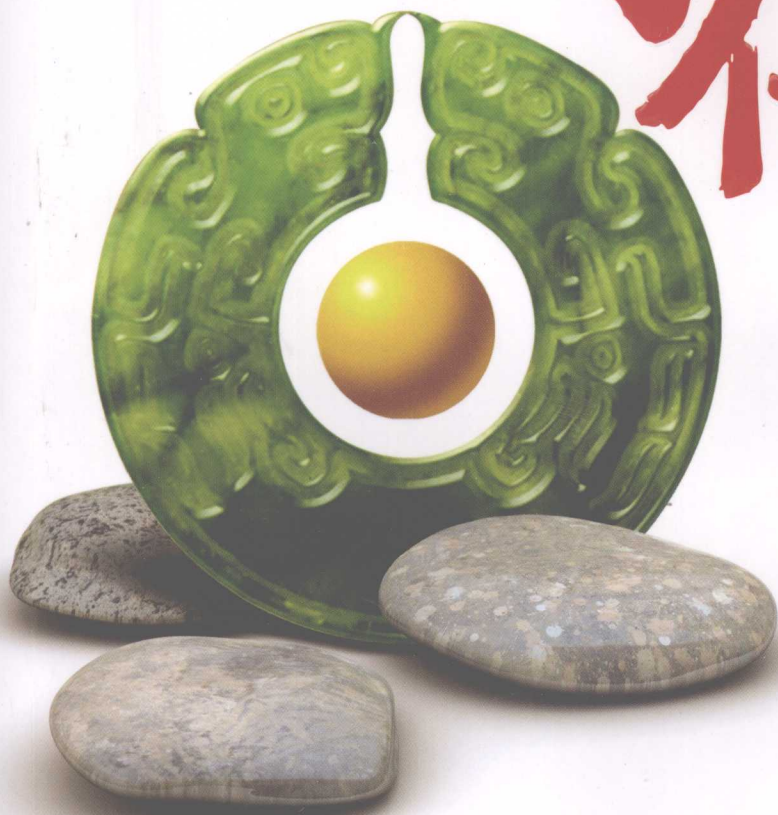
身价

ZHENYANGTIGAO
NIDESHENJIA

中国商业出版社

奚华 编著

● 拿高薪，是职场中每个人的梦想，但究竟能拿多少钱，得由你的职场身价决定。什么是职场身价？自己的职场身价有多高？怎样有效提高职场身价？



怎样提高

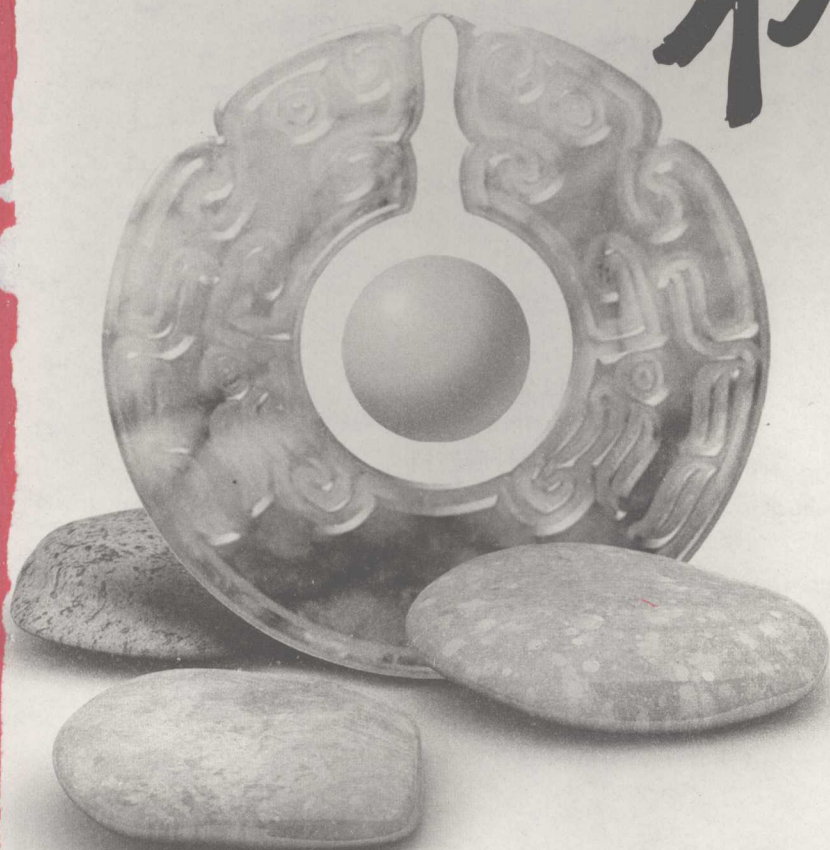
你的

身价

ZENYANGTIGAO
NIDESHENJIA

奚华编著

中国商业出版社



图书在版编目(CIP)数据

怎样提高你的身价/奚华编著. —北京: 中国商业出版社, 2007.11

ISBN 978-7-5044-6026-4

I. 怎... II. 奚... III. 个人-修养-通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 160206 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京洛平龙业印刷有限责任公司印制

★

787×1092 毫米 16 开 16.25 印张 250 千字

2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

定价: 29.00 元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)



前言

在商业社会中，人的价值也逐渐在商品化，在这个“实现个人价值”越来越被推崇的社会环境中，“身价”无疑是很多人力求的价值标杆。个体的人总以不同的身价而跻身不同的阶层。对于官场中人来说，级别就是他的身价；对于商人来说，资产就是他的身价。《福布斯》公布了大中华地区（只包括内地）富豪排行榜，李嘉诚以197亿美元的身价再度蝉联冠军。对于白领阶层来说，年薪或业绩就是他的身价；业绩决定一切，如今德国队凭借自己在世界杯至今为止的优异表现，使自己的身价像涨停的股票一样一路狂飙，现身价已飙升到克洛斯值5000万元。对于文化人来说，学识就是他的身价。央视知名主持人李咏入选“最具价值的主持人”，他的身价4亿元。不管这里面有多少公平或不公平，不管你个人有多少迷惑抱怨，社会早已经对身价有了基本的认可。

身价不是一个虚设的概念，它既然得到了社会广泛的认同，便会同时拥有实实在在的价值。有的人说一句话一文不值，有的人则一诺千金，掷地有声。小商人会为几万元的贷款犯愁，而大企业家却可以运作上亿元的资本。在这里，人们认同的不是某句话的分量，而是某个人的身价。

演员拍一场戏要讲片酬的多少，歌星“走穴”要有出场费的高低，球星转会更是有不同的标价，医生出诊因身价不同有不同的挂号费。我们普



通人要在社会上行走，要在生活中奔波，要求职择业，要交际，几乎每时每刻都要涉及到“身价”的问题。于是，我们编著了《怎样提高你的身价》。

《怎样提高你的身价》从诸多关涉“身价”的要素中，提炼出形象、人气、业绩、博学、创富等各个方面，不仅详述其重要性，而且注重其操作性，以便使每一位读者读后，不仅能够多思考，而且能够运作，在思索中修炼，在运作中提高。本书明确告诉你怎样将自己的身价提高到更高的层面，具备并且显现出理想的“身价”，不仅能轻松获取应得的利益，而且自然能赢得骄人的声望。身价能使人进入名利双收的境界，为名利双收，我们每个人都有充足的理由，信心百倍地提高自己的“身价”。



目 录

第一章 美好形象展示你非凡的身价

保持仪表的整洁	003
微笑	005
姿态	008
美化你的声音	011
目光	013
身体语言	014
握手与拥抱	018
“你认识谁”和“谁认识你”	019
试试做个上等人、中等人、下等人	021
以内在美抬高你的身价	023
做人要堂堂正正	026
做人要以德立身	028
做人要信守诺言	030
打造自己成功的品牌	031
全力以赴塑造出崭新的形象	034
用微笑鼓舞自己激励他人	035





为自己营造必要的神秘感	037
以幽默的自嘲展示魅力	038
最伟大的力量潜藏在每个人的身上	039
忠诚才能体现自己的价值	041
亲朋沾不上光的“大官儿”	042
任职辞职大义所为	043
价值百万的点睛之笔	045
毕加索一夜成名	045
世界名人榜	046

第二章 让飙升人气抬高你的身价

多结交比自己优秀的人	051
踩在巨人的肩上出人头地	053
为善不为恶增加人气指数	054
爱心改变命运不断提高身价	055
信任他人才能获得人气	057
依靠朋友取得巨大成就	058
爱迪生的惟一合伙人	060
贵人让你金榜题名	060
贵人让你登上财富高峰	062
贵人让你得到权贵	064
贵人让你成为一个将帅	067
贵人让你亮出才干大展宏图	068
贵人让你得到晋升	070
贵人让你赢得大生意	071
贵人让你拥有全球直销网络	073
贵人助你融资成为富豪	074





同仁让你一举成名	077
老乡让你成就大业	078
互相伸出援手升华友情	079
小莫扎特借父扬名	081
通过总统做广告	082
结识明星炒自己	084
连横合纵巧结盟友	087
对手让你成为伟大的总统	089
借敌人的力量赢得最后的胜利	090

第三章 以勤奋博学抬高你的身价

知识抬高你的身价	095
自学能造就杰出人物	096
拿出自己的特色抬高身价	099
追求卓越是出类拔萃的强者	100
富兰克林的卓越才能	101
一生淡泊的水稻专家袁隆平	102
不为名利的居里夫人	103
抗击非典型肺炎的领军人物	105
敢于尝试会赢得成功机会	105
重新审视生命的价值	106
久经磨难终成大器	108
苏秦悬梁刺股	111
杰克·伦敦的勤奋	112
三个抄写员	113
狂人向前一步是伟人	114
把奋斗目标作为精神支柱	116



亲手叩响机遇之门让你声名显赫	118
让每个人都觉得他自己很有价值	119
苦难是天才的阶梯	120
读书与总统的产生	122
用一只脚写出人生的辉煌	125
从普通家庭走出的大师	127
从修理工到司法部长	128
百折不挠的诺贝尔	129
在担架上指挥千军万马	131
铺设越洋海底电缆第一人	132
历时 30 年完成的百科全书	134
让自己第一百零一次站起来	135
锲而不舍寻找美洲	136
永不退缩的总统	139
躺着说作品的作家	140
坐在轮椅上的秘书长	141

第四章 温馨家庭抬高你的身价

妻子在丈夫面前塑造美好的形象	145
丈夫在妻子面前塑造美好的形象	146
成为好妻子、好丈夫	147
丽人倾倒雄兵猛将	148
与爱人终生分享命运	152
从平凡生活中感悟爱的伟大	154
爱人让你成为天才伟人	156
爱人是你不进取的动力	157
爱人让你做出卓越的成绩	160



爱人让你懂得爱的真谛	162
爱人是您一盏明亮的灯	163
爱人让你生死相依	164
爱人让你离开了死神	164
爱人让你得到巨额财富	165
用心征服的爱情最美满	167
生死与共的爱情最可贵	168
尽孝道为母换肾的儿子——田世国	168
省委书记的家风	170

第五章 以获取成就抬高你的身价

敬业可以改写你的人生	175
让老板另眼相看	176
做全公司最赚钱的员工	177
出奇制胜才能独占鳌头	179
用智慧创造奇迹	181
突发奇想的价值	182
坚持不懈地工作就能创造业绩	184
努力工作才能出人头地	185
成功工作中不可或缺的人	186
英雄试飞员梁万俊	188
把侮辱视作立志的种子	189
不想当将军的士兵不是好士兵	190
依靠责任感和忠诚脱颖而出	191
认真工作的人能成就大事业	193
全力以赴做工作才能获得巨大的成绩	194
每一项发明都不断升华身价	195



创造业绩抬高自己的身价	197
在意想不到的地方出人头地	199
悬赏 500 万元要买缉毒英雄的人头	201
永远的乔丹	202
发明奇才乔治·西屋	204
爱迪生的卓越贡献	205
生命不息，工作不止	206
把信带给加西亚	208

第六章 成为富豪抬高你的身价

价值百万年薪的人	213
和克里萨斯一样富有	214
普洛奇的发迹史	216
米耶以小示大	218
路透抢抓机遇拓市场	219
艾柯卡巧妙推销广告	220
休斯崛起在蓝天	221
贫困是个人奋斗的起跑线	223
把贫穷当作意志的磨刀石	225
学会选择发现自己是个富翁	227
人生要与成功有约	230
努力挖掘第一桶金	232
挖掘世界上最大的钻石	233
顶尖人物如何获得天文数字般的薪金	235
一个赚取亿万美元的灵感	237
巴菲特靠什么点石成金	238
如果我有 100 万美元	240

获得别人所无法企及的财富	242
你能成为一个了不起的人	243
纳入富豪排行榜抬高你的身价	244

怎样提高你的身价

第一章

■ 美好形象展示你非凡的身价





保持仪表的整洁

一个清爽的人，总是让人感觉良好，清爽是一种礼貌，既是对自己的尊重，也是对别人的尊重，一个邋遢的人，只能给别人留下无教养的印象，更会给人留下此人活得很糟糕的印象。

一个人走进饭店要了酒菜，吃罢摸摸口袋发现忘了带钱，便对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”

店老板连声说：“不碍事，不碍事。”并恭敬地把他送出了门。这个过程被一个无赖看到了，他也进饭店要了酒菜，吃完后摸了一下口袋，对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”

谁知店老板脸色一变，揪住他，非剥他衣服不可。

无赖不服，说：“为什么刚才那人可以赊账，我就不行？”

店老板说：“人家吃菜，筷子在桌子上并齐，喝酒一盅盅地筛，斯斯文文，吃罢掏出手绢揩嘴，是个有德行的人，岂能赖我几个钱。你呢？筷子往胸前并齐，狼吞虎咽，吃上瘾来，脚踏上板凳，端起酒壶直往嘴里灌，吃罢用袖子揩嘴，分明是个居无定所、食无定餐的无赖之徒，我岂能饶你！”

一席话说得无赖哑口无言，只得留下外衣，狼狈而去。

穿着打扮，言行举止，可以看出一个人的素质和教养。根据人际交往的原则，一个人风度翩翩、俊逸潇洒，能产生使人乐于与之交往的魅力，不修边幅、肮脏、邋遢的人是不会吸引他人太多的注意力的。

衬衫领子污黑，皮鞋沾着泥点，西服皱皱巴巴，污迹斑斑，头发蓬



乱，指甲里满是污垢。这个样子出现在公共场合是缺乏修养的表现，会失去自身的尊严。

任何人对这种满身不清洁的人都不会信任的，都不会留下一个好印象的。

日本松下电器公司的创始人松下幸之助在他的日记里曾记下了这样一件事：

有一段时间，因为事多忙得不可开交，他很久没有理发、洗澡、刮胡子了，身上的衣服来不及换洗也脏兮兮的。他去一家理发店理发，理发师忍不住客气地批评他太不重视自己的容貌了，理发师对他说：“你是公司的代表，却这样不修边幅，邋邋不洁，别人会怎么想，试想如果当老板的都这样随便，你想他公司的产品还会好吗？”

这位理发师的话很有道理：

一个衣衫不整、邋邋遑遑、没有精神的人，是不可能赢得他人的好感和信任的，这等于在接触的一开始，你就为自己埋下了失败的种子。

美国许多大公司对所属雇员的装扮和外在形象都有严格的规定。这些规定不是指要穿得怎么好看，而是要符合人们观感的水准。

在公共场合，一个人的清洁应该注意以下几点：

- (1) 鞋擦过了吗？
- (2) 裤子有没有污痕？
- (3) 衬衣的扣子扣好了吗？
- (4) 刮胡须了吗？
- (5) 梳好头发了吗？
- (6) 衣服上的褶子是否注意到了？

乍一听似乎可笑，可事实上，这些小细节会给人留下深刻的印象，整洁的穿着总给人一种信赖感。

那么，怎样才能打造出良好的外在形象呢？

(1) 头发应该清洁，梳理整齐，发型不要太怪，要适时理发，胡须经常打理，因为头发和胡须很乱或很长都是不礼貌的表现。

(2) 指甲要注意修剪，不宜留得太长。还要注意修剪鼻毛，让鼻毛长出鼻孔也是一种不礼貌的表现。

(3) 衣服要大方、整洁、合体，以便充分地反映朝气蓬勃和稳重的精神面貌。



(4) 在穿衬衫时，领口和袖口的污迹最显眼，因此要注意保持干净。

(5) 鞋子应先擦干净，不能沾满灰尘。

你的包装越好，将越易让人接受。保持一个良好的形象是为了别人，更重要的是为了自己，使自己觉得处于最佳状态。

一个追求成功的人应该具有整洁的整体形象，任何细节的疏忽都可能破坏你的整体形象，影响到别人对你的印象，这对你的成功是很不利的。



微笑

微笑永远不会使人失望，它只会使人们更加欢迎面带微笑的人。

威廉·史坦哈是纽约证券股票公司市场成功的一员，他说他年轻的时候是个讨人嫌的家伙，他脸上没有微笑，不受人们的欢迎。

后来他自己决定，必须改变他的态度，他决心要在脸上展现开朗、快乐的微笑。于是，在第二天早上梳头时，他对着镜子中满面愁容的自己下令说：“史坦哈，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光；现在立刻开始，微笑。”于是，威廉·史坦哈转过身来，跟他的太太打招呼：“早安，亲爱的。”同时对她微笑，她怔住了，惊诧不已。史坦哈说：“从此以后你不用惊愕，我的微笑将成为寻常的事。”

两个月里，史坦哈每天早上都对妻子微笑。结果怎么样呢？微笑改变了他的生活，两个月中他在家所得的幸福比以往一年还要多。

现在，史坦哈对大楼的电梯管理员微笑；对大楼门廊里的警卫微笑；对地铁的出纳小姐微笑。当他在交易所时，对那些从未见过他的人微笑。于是他发现每一个人都对他报以微笑。

史坦哈带着一种轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。过去很讨人厌的家伙，变成了一个受人欢迎的人；过去很棘手的问题，现在变得容易解决了。

毫无疑问，微笑给史坦哈带来了许多的方便和更多的收入。现在，他发现以前同别人相处很难，可现在完全相反，他学会赞美、赏识他