

FANHONG
SHENJIADEN
MIMA

- 怎样才能避免怀才不遇的厄运?
- 怎样才能得到施展才华的机会?
- 怎样才能提高自己的身价?
- 哪些方法能有效提高身价?哪些则适得其反?

翻红身价的 密码

欧阳吉强 ◎ 编著

翻红身价的*密*码*

- 怎样才能避免怀才不遇的厄运？
- 怎样才能得到施展才华的机会？
- 怎样才能提高自己的身价？
- 哪些方法能有效提高身价？哪些则适得其反？

FANHONG
SHEN JIA DE MA

ISBN 978-7-5638-1887-7



9 787563 818877 >

定价：23.00元

翻红身价的 密码

欧阳吉强 ◎ 编著

中国商业出版社

首都经济贸易大学出版社
Capital University of Economics and Business Press

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

翻红身价的密码/欧阳吉强编著. —北京:首都经济贸易大学出版社, 2011. 3
ISBN 978 - 7 - 5638 - 1887 - 7

I. ①翻… II. ①欧… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848. 4 - 49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 256038 号

翻红身价的密码

欧阳吉强 编著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcb.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

字 数 250 千字

印 张 14

版 次 2011 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

印 数 1~4 000

书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1887 - 7/B · 42

定 价 23.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

拥有更高的收入,享有更高的社会地位,是许多人的梦想,但究竟能拿多少钱,能有多高的地位,得由你的身价决定。也就是说,要想提高收入,必须提高身价!

章子怡在一个电视广告里笑了笑,一句话也没说,就价值100万元人民币。姚明在NBA的年收入已超过1.8亿美元,相当于6万名工人一年的工业总产值。

如果换成你我,能有这样高的收入吗?

不能!因为你我没有他们那样的身价。

那么,如何才能让自己在短时间内身价倍增呢?

从不同的角度,人们给出了不同的答案:有人说靠毅力;有人说靠天赋;有人说靠运气;有人说靠实力。这些都有道理,可都不完全!

你可以抬头看一看,在我们身边,多少有天赋、有实力、有毅力的人,运气也不错,可是仍然在默默无闻地奋斗着,这是为什么呢?就是因为他们还缺少了一项重要的能力,也就是提高自己身价的能力。

一块未经雕琢的璞玉,埋在荒山野岭默默无闻,仅仅是一块再平凡不过的石头,根本就没有人会注意它存在的价值。只有经过工匠的精雕细琢、商人的炒作、收藏家的追捧后,才有可能价值不菲,如果再有人赋予其文化内涵、历史底蕴等特殊的含义,它就会变成价值连

城的宝物。

从一块普通的石头变成价值连城的宝物，就是提高身价的过程。

石头如此，人也一样。我们每个人在出生时，都是一块未经雕琢的璞玉，长大后，我们能有多高的身价，就完全在于我们提高身价的能力有多大了。

让更多的人能避免怀才不遇的厄运，得到施展自己才能的机会，我们收集了大量生活中提升身价的实例，很多案例是让人震惊的，有些解析和方法指导更是出乎你的意料。通过对这些实例的分析，找到以下问题的答案：身价是什么？人们为什么要提升身价？哪些提升身价的方法是有效的，哪些却是适得其反？

对于我们每个人来说，提高身价都是一个最为现实的目标，因为没有谁甘心一辈子都过庸庸碌碌的生活。

有这样一个小故事：

一位经营苹果园的老人有三个儿子，都已成家立业，他因年事已高，想把自己的苹果园送给三个儿子其中的一个，可他又不放心，于是就想出了一个办法。

一日，他把三个儿子都叫到自己的面前，对他们说：“我要把我的苹果园送给你们其中的一个人，这是一笔很大的财富，不知你们是否想得到它？”三个儿子都表示

想得到苹果园。于是老人说：“现在是春天，我把苹果园里三棵同样品种、同样大小的苹果树分别送给你们，你们回去后把苹果树栽到自己的地里。明年秋天，你们再从各自的苹果树上摘下一个最好的苹果拿到市场上去卖。到时谁的苹果价值最高，我就把苹果园送给谁。”

三个人都按照父亲的话去做。他们把苹果树栽到自己的地里后，开始精心管理。

第二年秋天，苹果熟了的时候，三个人都在自己的树上挑选了一个最好的苹果，摘下拿到集市上去卖，结果都卖了一个自己比较满意的价格。于是，在同一天子里，三个人又都来到了老人的面前，叙说了自己的苹果的价值。

老人的大儿子说：“我对果树实行了配方施肥，给果树套了袋，一年四季进行无公害管理，树上结出的苹果个头大，质量好，我摘下最大的一个卖了两元钱。”

老人的二儿子说：“我除了对果树进行科学的管理外，还发明了苹果贴字技术。在苹果上贴上福、禄、寿、祥等吉祥字的剪纸，等苹果熟了把剪纸揭去，字便留在苹果上了，我一个带‘福’字的苹果卖到100元。”

老人的三儿子说：“我的管理办法基本上和二哥相同，只是二哥在苹果上贴字，而我在苹果上贴的是京剧

脸谱,我一个带‘大花脸’脸谱的苹果,被一个外国人以500元的高价买走。”

老人听完后,决定把自己的苹果园送给三儿子。

一棵普通的苹果树,以不同的方式进行管理,就能生产出不同价值的苹果。对于我们每个人来说,同样如此,要提升自己的身价,就需要用最佳的方式对自己进行管理。在经过内涵、人气、形象等方面的逐一修炼后,就可以脱胎换骨,拥有你连想都不敢想的身价。

我希望每一个读这本书的人都可以从中学到一些东西,有所感悟,按照本书中的方法操作,让自己成为自己想成为的那个样子,展现出大家风范,赚取更多的财富,拥有更高的身价。

第一章

提高身价就得修炼自己

1. 自信的价值 / 2
2. 眼光决定你的未来 / 5
3. 用好你的话语权 / 9
4. 培养自己的宽容心 / 12
5. 学习的重要性 / 15
6. 积极欲望的力量 / 20
7. 放大自己的亮点 / 24
8. 勇于承担责任 / 28
9. 创造性地解决问题 / 31
10. 积极的工作态度 / 35

第二章

别让你的身价贬值

1. 做人不能一味高调 / 40
2. 狮子不和鼯鼠比武 / 43
3. 不要太拿自己当回事 / 47
4. 有时候需要示弱 / 51

第三章

你的形象价值百万

1. 装扮成成功者的样子 / 56
2. 服饰显示出你的身份 / 59
3. 专业的形象让人信赖 / 63
4. 品牌是身份的标志 / 66
5. 微笑的魅力 / 69
6. 细节凸显身价的高低 / 73
7. 别小瞧握手的价值 / 76

8. 掌握握手的艺术 / 79
9. 行为照出你的身份 / 82
10. 提升你的品位 / 85

第四章

好口才谈出高身价

1. 说好一口漂亮话 / 90
2. 大发雷霆宣示强硬 / 93
3. 做一个会赞美的人 / 96
4. 赢在倾听 / 101
5. 沉默的人离神最近 / 104
6. 简洁的力量 / 106
7. 真诚的语言是无敌的 / 110
8. 幽默提升一个人的魅力 / 113
9. 用开玩笑来化解尴尬 / 116

第五章

人生需要自抬身价

1. 高价是自己开出来的 / 120
2. 坚持自己的原则 / 123
3. 拒绝更显身价不凡 / 125
4. 保持一点矜持 / 128
5. 稀缺的往往更珍贵 / 131
6. 给自己制造点神秘感 / 134
7. 给自己一个响亮的名号 / 138
8. 亮出你的锋芒 / 140
9. 懂得付出才会有收获 / 142

第六章

借助外力抬身价

1. 学会与媒体打交道 / 148

2. 利用他人烘托出你的身份 / 151
3. 不可轻视出身的影响力 / 155
4. 头衔是个美化大师 / 159
5. “你认识谁”很重要 / 162
6. 帮助他人终会帮到自己 / 166
7. 积极结交社会名流 / 169
8. 积极挖掘你的“人脉金矿” / 173
9. 建筑场所是身价标志 / 176
10. 让东西替你说话 / 180

第七章

造势让身价快速飙升

1. 盛大排场显示高身价 / 186
2. 站在名人的肩膀上 / 189
3. 包装成你需要的样子 / 192
4. 给自己脸上“贴金” / 195
5. 点燃你的热情 / 199
6. 流行的就是有理的 / 203
7. 大胆表现自我 / 207
8. 让自己成为热点 / 211

第一章

提高身价就得修炼自己

NO. 1

自信的价值

要有自信,然后全力以赴——假如具有这种观念,任何事情十之八九都能成功。

——[美国]威尔逊

从前,有一个小和尚与他的师傅去游历,走到半路,小和尚对老和尚说:“师傅,我们快没有盘缠了,怎么办?”

老和尚听了,在路边随便捡起一块石头,对小和尚说:“你把这块石头拿到菜市场,一定记得,无论人家喊多高的价格,都不能卖。”

小和尚将信将疑地把石头拿到菜市场,来往的人看了觉得很奇怪,都围过来看,讨论着这块石头有什么特别之处。

这时,一个好奇的人站出来说:“我出 20 元钱。”

“不卖。”小和尚摇摇头。

“25 元。”另一人说,可小和尚依旧不卖。

见到小和尚一直不卖,人们的好奇心被激发出来了,开始争相喊价,一会就喊到了 200 元钱。小和尚心里很着急,他非常想把石头卖掉,却又不肯不听师傅的话,于是他拿起石头回去找师傅,可师傅告诉他:“你明天再把石头拿到黄金市场,记住,还是跟今天一样,不管别人出多少钱,就是不能卖。”

第二天,小和尚带着石头来到黄金市场,和昨天一样,不一会儿就有一堆人

围了上来。

有人开始喊价了,从2 000元一直喊到了10 000元,而小和尚还是一句话:“不卖。”可他嘴上说不卖,心里却受不了了,他又拿着石头回去找师傅了。

“师傅,这块普通的石头已经有10 000元的身价了,为什么还不卖?”小和尚好奇地问。

师傅还是没有回答,仍然告诉小和尚:“明天你带着石头到珠宝市场,还是一样,无论人们给多少钱,就是不能卖。”虽然困惑,可小和尚第二天还是乖乖地照师傅的话来到珠宝市场,情况和前两天一样,小和尚周围挤满了围观的人,大家都在议论,都说这块石头里面的宝贝一定是价值连城。

不一会儿,有人开价了,10万元!小和尚听到这个价钱吓了一跳,但还是咬牙摇了摇头,从牙缝里挤出了一句:“不卖!”于是,人们开始纷纷开价30万元、50万元,直到100万元,小和尚听到有人出价100万元,他又受不了了,急忙跑回去把这个消息告诉了师傅。

小和尚一脸困惑地问师傅:“师傅,太奇怪了,这明明是一块再普通不过的石头,为什么竟然有人会开出100万元的价钱?”师傅听了,笑着对他说:“一块普通的石头,你把它放在菜市场里,它就只有菜市场的价钱;把它放在黄金市场里,它就有黄金的价钱;把它放在珠宝市场里,那它就是价值连城的宝贝。”

这位师傅的话很有道理,对于一块石头是这样,对于一个人来说也是一样的。人要相信自己,别人觉得你值多少钱不要紧,关键要看你觉得自己值多少钱,你觉得你只值菜市场里的价钱,那么别人就只会给你开出菜市场里的价格,你觉得你价值连城,那么别人就会给你开出珠宝玉器的价格,关键在于你要相信自己的价值。

美国《华尔街杂志》中一篇有关企业家的文章这样提到:“成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。”成功者都是对自己“深信不疑的”,他们相信自己,相信自己的所有看法和决定,即使失败也不可能吓倒他们。

有一个年轻人,他把全部的财产都投资到了自己的公司里,由于金融危机的到来,他的公司受到影响,宣告破产了。他顷刻之间变成了一无所有的流浪

汉,他沮丧到了极点,甚至想到过自杀。

有一位好心的老人见到他说:“孩子,我虽然很想帮助你,但却无能为力,但我可以带你去见一个人,他可以帮助你东山再起。”

这个年轻人一听到老人说有人可以帮助自己,顿时来了精神,他拉住老人的手激动地说:“谁?请您快带我去见他。”

老人把他带回了家,让他站在高大的镜子面前,用手指着镜子说:“我要带你见的就是这个人,在这个世界上,只有这个人可以帮助你东山再起,你现在要做的,就是要重新认识这个人,如果你不能充分地认识他,那么,你仍然会是个无家可归的流浪汉。”

年轻人看着镜子里的自己,用手摸摸满脸的胡须,看着自己萎靡不振的样子,流下泪来。

回到家后,他决定要改变自己,重拾信心,重塑形象,几天之后,他找到了一份月薪3 000元的工作,接下来,他要开始攒钱,并计划着几年以内把自己的公司再开起来。

任何一个对生活充满预期、做人做事有蓬勃朝气的人,都是抬头挺胸、直面做人的。

所以,从现在开始,你要让自己自信起来,给自己一个成功者的形象。



钻石法则1: 提高自信心的方法

1. 睁大眼睛,正视别人

一个人的眼神可以折射出他的性格和情感,传递出微妙的信息。如果你不敢正视别人,意味着自卑、胆怯、恐惧;躲避别人的眼神,别人会认为你阴暗、不坦荡。要正视别人,这等于告诉对方:我是诚实的、光明正大的,我非常尊重你,也喜欢你。所以,正视别人,是积极心态的反映,更是自信的象征。

2. 快步行走,昂首挺胸

人走路的姿势与其心理有很大的关系。慵懒的姿势、缓慢的步伐是情绪低

落的表现。那些遭受打击、生活不顺的人,走路往往拖拖拉拉、缺乏自信。反之,通过改变走路的姿势与速度,有助于心境的调整。将步伐加快,就等于告诉别人:“我要到一个重要的地方,去做很重要的事情。”步伐轻快敏捷,身姿昂首挺胸,会给你带来明朗的心境,自信倍增。

3. 当众发言

面对大庭广众发言,需要很大的勇气和胆量,这是培养和锻炼自信的重要途径。那些不敢在公共场合发言的人总是这样想:“我的意见可能没有价值,如果说出来,别人可能会觉得我很愚蠢,其他人可能都比我懂得多,我还是什么都别说了。”

积极的发言,是可以增强一个人的信心的。不论是参加什么性质的会议,都要主动发言。有许多原本木讷或口吃的人,都是通过练习当众讲话而变得自信起来的,如萧伯纳、田中角荣、德谟斯梯尼等。所以,当众发言是增强自信的“良药”。

NO. 2

眼光决定你的未来

有的东西比才能稀罕得多,珍贵得多,这就是识别的能力。

——[英国]哈夫

我们都想成为“上等人”,但很多人只停留在想法上,应该在现实生活中不断强化这个概念,并在这种想法的指导下一步步改变自己的人生。



一个人的出生环境、先天条件,这些只是人生的第一次定位,是靠命运来完成的,而当我们长大成人可以独立面对社会时,就要对命运给自己的第一次定位进行重新审视了。

不要管他人对你的评价,因为他们只是拿最普通的外在标准衡量你,但是你可以对未来失望,你可以没有钱,没有技术,没有他人的帮助和支持,只要你还坚持为改变现状而努力,明天就还在你手里。否则,如果你在内心深处认定了他人对自己的定位,自暴自弃,那么无论是谁都帮不了你了。

有一个富人在路边遇到一个年轻的乞丐,他善心大发,想要帮助一下这个年轻人,希望他从此振作起来,这样年纪轻轻的,不要让自己讨一辈子饭,要有所成就才不枉过一生。

于是他走到乞丐面前俯身说:“我如果给你1 000元,你怎么利用它?”

年轻乞丐眼睛一亮说:“那真的太好了,我要用这个钱买一部手机。”

富人疑惑地问他为什么,他回答说:“如果我有了手机,就可以用它和这个城市的各个地区联系,哪里人多,我就去哪里去乞讨。”

富人很失望,又问他:“那么如果我给你10万元呢?你打算用这笔钱干什么?”

乞丐的眼睛更亮了,笑容满面地说:“我要用这笔钱买一部车,这样以后我就可以开着车出去乞讨了,速度很快,而且遇到下雨刮风的天气还可以遮风挡雨。”

富人感到非常悲哀,他怀着最后一丝希望问道:“那么如果我给你100万元呢?你会用这些钱做什么?”

乞丐的眼睛都放光了,望着远方一脸憧憬地说:“如果我能有这么多钱,我就把这个城市最豪华的地段买下来。”富人听了很高兴,他觉得这个乞丐还是很有追求的,可这时乞丐又说:“到时候我就把在我领地上讨饭的乞丐全都赶走,免得他们抢我的饭碗。”

富人听完后,瞠目结舌,长叹一声,黯然离去了。

如果一个人把自己放在很低的位置上,那么,再好的机会摆在眼前,他也不知如何利用。鲁迅先生曾经讲过一个笑话,说一个农妇想到皇后娘娘是怎样享