

<<非诚勿扰3>>

图书基本信息

书名：<<非诚勿扰3>>

13位ISBN编号：9787506044356

10位ISBN编号：7506044358

出版时间：2012-4

出版时间：东方出版社

作者：高野优梨

页数：117

译者：江桂英

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>

<<非诚勿扰3>>

前言

初次见面，大家好。

我是形象顾问高野优梨。

您的周围有没有很受欢迎的人呢？

“觉得那个人给人的感觉很好。”

” “很想和那个人一起共事。”

” “挺喜欢那个人的。”

” 那么，为什么这个人会被大家喜欢呢？

“很会关心人。”

” “非常善于和人沟通。”

” “为人开朗率性。”

” 应该会有各种各样的答案吧。

的确，这些原因是很重要的。

我认为，磨练自己的内在品质，掌握知识和技能，是非常重要的。

但是，在此我想强调一下“外观”的重要性。

假设我们面前现在有一家意大利餐厅。

如果这家餐厅的外观不是很干净，并且有些昏暗，您是什么感觉？

恐怕即使这家店有三星级餐厅的主厨，多数人还是会因为外观的原因而离去吧。

又假设即使对外观有所不满，心存不安，但还是进店点了一份意大利面。

但这份意大利面被胡乱地盛在破损的碟子中端了上来，您会作何感想？

我想即使食物再美味，厨师的技艺再高超，食物的盛放方式也还是会最终左右您对味道的评价的。

在书店选书也是同样的道理。

在众多图书当中，如果不是让您一眼看上去就觉得“感觉很棒啊”、“好像很有意思”，那么即便里面的内容再好，相信也不会被您拿起。

而无论这本书的作者为其花费了多少时间、精力和努力，都无济于事。

因此，首先必须在外观上具有让人忍不住想拿起来的“魅力”。

我们人类也是一样，不是吗？

“外观”，也就是装扮、发型、行为举止等等“第一印象”，会影响到您的工作和魅力。

但也并非只要“外观好就可以了”。

我想说的是，如果塑造好自己的“外观”，会使您的魅力和实力更快更准确且更有效地传递给对方。

尤其是在当今讲求效率、竞争激烈的时代，快速顺畅地使自己被人了解是非常重要的。

能否做到这一点，会影响到您的外界评价、工作开展，甚至会大大改变您的人生。

在当今时代，无论于公于私，“外观”都将成为“受欢迎的人”的秘诀。

我本人作为形象打造的专业人士，一直在日本和纽约工作，亲眼见到了很多因为“外观”受到欢迎、被人认可的成功人士的例子。

“外观”的力量，在人际关系和工作方面具有极其重大的影响力。

但是，可能会有很多人对“形象顾问是做什么的”抱有疑问吧。

在我为大家说明“形象顾问”这一职业之前，不得不提一下1960年美国著名的肯尼迪对尼克松的总统竞选中的一段逸事。

当时，与肯尼迪相比，尼克松无论是在经验还是知名度上都遥遥领先。

大家一致认为尼克松就是最终的胜利者，在支持率调查中尼克松也一直处于领先地位。

在这样的状况下，肯尼迪改善了自己的“外观”，最终打了一个漂亮的翻身仗。

那一年，正值美国历史上第一次采取总统候选人电视辩论方式，而在那之前，都是采用“广播辩论”的方式。

与身着深色西装、给人强有力且坚定印象的肯尼迪相比，尼克松所穿的浅色西装则给人无法依赖的

<<非诚勿扰3>>

感觉。

因上镜而简单化妆的肯尼迪神采奕奕，但没有化妆的尼克松，因选举活动操劳疲态尽露，看上去比实际年龄要更加苍老。

每次发言时，肯尼迪都会意识到摄像机的镜头，注重吸引国民的注意力。

而与以往广播辩论时一样发言时只盯着对抗者的尼克松，却完全没有注意到通过摄像机镜头与国民进行目光交流。

因此，守在电视机前的国民通过二者的对比，产生了这样的印象：能够为我们开创美国全新未来的不是尼克松，而是肯尼迪。

由此可见，尼克松失败的原因绝不是辩论的内容逊色于肯尼迪。

或许，肯尼迪阵营中的成员，如果是通过广播而不是电视收看这场辩论，会说出“我原本认为肯尼迪会输”这样的话。

自此以后，在电视辩论中注重化妆和衣着开始被定格。

而当时给予肯尼迪注重“外观”力量建议的人，也被认为是形象顾问的先驱。

形象顾问也开始具有在总统竞选时被视若珍宝的地位。

而且，在当今的美国社会，形象顾问也是一种在战略性地提升形象、确立个人品牌方面颇受重视的职业。

形象顾问，简单来说就是“为了最大限度地表现自身魅力，应该选择怎样的服装、装饰物和发型，如何注重语言和举止等等，给予您整体形象建议的职业”。

形象顾问不是“仅仅使外观漂亮”，而是结合此人的个性、生活和思想，打造让人颇具好感的形象战略的工作。

根据场合、见面对象、工作内容、自身所处立场的不同，选择合适的服装，注意言行举止，战略性地塑造自己的形象，是很重要的。

如今，国外的顶级商务人士都对这种“自我品牌”具有极高的形象意识！

所以，为了成为理想形象自我，需要切实地做好“形象管理”。

如果能做到这一点，就可以更早一步地被人认可、在工作中出类拔萃、提升业绩、扩展事业领域，从而最终实现自己的梦想。

我自身也拥有众多商务男士、女士这样的顾客，亲眼见证了很多人借助“外观”的力量成就了梦想、取得了成功。

在本书中，我会将工作过程中积累的技能、诀窍和精髓尽可能多地介绍给大家。

那么，就让我们马上开始谈一谈借助外观力量来赢得受欢迎、被人认可，从而获得成功、改善人生的秘密吧！

高野优梨 2010年4月

<<非诚勿扰3>>

内容概要

日本资深形象顾问告诉你如何借助“外观”的力量使自己受欢迎！
“外观”就是装扮、发型、行为举止等“第一印象”，会影响到您的工作和魅力，甚至改变您的人生。

书中运用36条法则教你如何通过形象战略提升“好感度”。
打造受欢迎的“外观”，会将你的魅力和实力更快更准确且更有效地传递给对方。
尤其是在当今讲求效率、竞争激烈的时代，快速顺畅地使自己被人了解是非常重要的。
能否做到这一点，会影响到你的外界评价、工作开展，甚至会大大改变你的人生。
无论于公于私，“外观”都将是成为“受欢迎的人”的秘诀

<<非诚勿扰3>>

作者简介

[日]高野优梨

形象顾问

国际风格株式会社代表

NPO法人个人品牌协会代表理事

大学毕业后，曾在IT企业担任五年的系统营业职位。

当时就深感“外观和谈吐的不同会导致客户态度的重大差异，并影响到订货率”。

之后，以提高对第一印象有重大影响的外观和谈吐为目标，于2002年开始接受相关培训。

2004年取得形象顾问资格，并在纽约的形象咨询企业进行研修。

2005年成立国际风格有限公司（现为国际风格株式会社）。

在提供面向个人的形象咨询服务、个人培训、企业形象提升服务、时尚及沟通研修的同时，还经常出现在杂志中，并给出形象建议。

拥有“打造充满个性并受人欢迎的外观”这一学术言论。

<<非诚勿扰3>>

书籍目录

- 第1章 通过形象战略提升“好感度”
 - 法则1 “受欢迎的人”的“外观”与众不同
 - 法则2 使自己的外观满足对方的需求
 - 法则3 外观是传达魅力、实现梦想的工具
 - 法则4 外观改变20%，好感度提升80%
- 第2章 确立理想型的自己
 - 法则5 揣摩“不谄媚的受欢迎”形象战略
 - 法则6 改变外观前先明确自己的理想形象
 - 法则7 “目标”不同，打扮各异
 - 法则8 自信地说出“我想变成这样的人”
 - 法则9 突然的形象改变令自己更具魅力
- 第3章 使“自我魅力”和“对方需求”产生乘数效应
 - 法则10 发掘自己新的魅力比改变自己更胜一筹
 - 法则11 达到目标外观的关键是探寻需求
 - 法则12 通过“置换立场”来了解需求
 - 法则13 展现自己不为人所了解的魅力
 - 法则14 用形容词来思考“理想中的自己”
 - 法则15 要巧妙地利用自己的缺点
 - 法则16 轻松自如地贴近需求
- 第4章 让别人对你有好感的魅力磨炼法
 - 法则17 注意选择比对方的喜好稍正式的服装
 - 法则18 积极地提出外观方面的问题
 - 法则19 用“两个备选答案的封闭式问题形式”来思考
 - 法则20 将店员当作您的形象顾问
 - 法则21 用小装饰来展现自身魅力
- 第5章 “瞬间抓住对方的心”的沟通诀窍
 - 法则22 首先理解对方的情绪和意见
 - 法则23 在对话中要耐心聆听对方的表达
 - 法则24 判断性语言及立即否定对方，都是沟通的大忌
 - 法则25 通过表情也可以贴近对方的心
 - 法则26 “笑容”和“笑声”是不同的
 - 法则27 注意说话的音调
 - 法则28 感受对方的紧张度
- 第6章 打造给人好印象的“外观”的思维方式
 - 法则29 将目光放在自己的进步上
 - 法则30 要“善于被人赞美”
 - 法则31 将失败和挫折当成信息源
 - 法则32 做“形象笔记”
 - 法则33 每月前进一小步的“小改革”
 - 法则34 与其默默观察，不如开口去问
 - 法则35 以稍高的姿态来看待自己的内心
 - 法则36 制作“鼓励卡”

<<非诚勿扰3>>

章节摘录

版权页：插图：根据场合的氛围、自身的立场和作用，改变自己的外观，会与您想传达给对方的信息密切相关。

3.和周围的人产生良好互动不错的外观形象，会使更多的人和自己产生良好互动。

这样一来，不仅心情会更好，还会提升自己的外观形象，形成良性循环。

比如我曾向一位顾客建议改变衬衫的色彩，尝试一些明亮的颜色。

这样一来，给人完全不同感觉的同时，也完全改变了周围人的反应。

“和之前不一样了嘛。

” “最近笑容变多了嘛。

” 外界的反应发生了变化，也促使了这位顾客从此在形象方面更加用心。

由于自己改变了，对方的反应也会变化。

看到这一变化，紧接着，自己还会进一步地改善自我，不断提高。

4.让对方更快更顺利地了解自己初次见面中，如果给人一种“不可信赖”的印象，那么首先就要从建立信赖关系开始做起。

<<非诚勿扰3>>

编辑推荐

《非诚勿扰3:形象战略三十六计》编辑推荐：36条法则教你如何通过形象战略提升“好感度”。快速顺畅地使自己被人了解！
36条法则帮你打造良好的“第一印象”，成功求职、求偶，改变命运！
方法简单易行，成功实践后，生活中将不再遭遇“灭灯”！
给你足够的时间展示你的VCR！

<<非诚勿扰3>>

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>