

<<职场就要拼人品>>

图书基本信息

书名：<<职场就要拼人品>>

13位ISBN编号：9787511324740

10位ISBN编号：7511324746

出版时间：2012-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：任升

页数：224

字数：150000

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>

<<职场就要拼人品>>

内容概要

你的人品有多好，很重要。

更重要的是，如何让别人知道你的好！

作者任升在湖南卫视快乐购工作，他近距离地接触了自己的明星同事汪涵、何炅、谢娜等人，并“偷师”他们的社交经验，写在书中与你分享！

同时，任升作为全国第一个购物节目的主持人，他具备营销和销售的技能，他会提醒你，怎么做才能给人留下最好的第一印象。

如何做，才能将自己的人脉圈扩散得更广！

有勇气改变，有能力去实现，这本书帮你找到最好的职场状态！

<<职场就要拼人品>>

作者简介

任升，全国第一位购物节目主持人，湖南卫视快乐购首席购物专家、督导、培训师。

购物专家需要练成过目不忘、口若悬河的专业工夫，还要有能力引导别人的生活方式，是经营影响力与魅力的高手。

任升积累了丰富的营销，推销，职场经验，将在本书中与你一一分享。

<<职场就要拼人品>>

书籍目录

第一章 在湖南卫视，向明星同事学“人品”

汪涵：策神靠“备稿”

向何炅学淡定

学谢娜：做自己才能打动别人

维嘉：快乐地生活，才能快乐地工作

吴昕、海涛：一种态度就是一种力量

刘谦教会我：用心，才会有奇迹

第二章 打开自己，外面的世界很精彩

心灵富足，起步行走

做自己的CEO

你有多爱，就有多好运

把绊脚石变成垫脚石

尊重自己，不能总靠模仿别人

试一试，想赢就别怕输

肯定自己，谁也不敢否定你

第三章 洞察人性，营销自己的影响力

常常接一接地气

卖东西就是帮客户买东西

不作秀，卖东西不如卖细心

倾注感情，为你的产品加分

人生好比长跑，笑到最后最美

琢磨透人性，将无往不胜

每一个阶段都要忠于自己做的事

第四章 交往实战：让别人真心悦纳你

一千种“喂”，你是哪一种

张开双手：给出多少，就配拥有多少

吸附正面力量，相信别人的建议

送对礼物，用金不如用心

沟通好，人缘好

应酬是件好玩的事

第五章 我的故事，从种一粒梦的种子开始

尊重自己的梦：行动始于梦想

敢于尝试：拥抱突如其来的机会

不怕折腾：峰回路转，耐力就是实力

后记 职场就要拼人品

<<职场就要拼人品>>

章节摘录

版权页：人说“路遇贵人路好走”，因为工作的原因，近水楼台先得月，我用心地汲取着养分，就像超级玛丽游戏里的挑战者吃了“蘑菇”一样，内心慢慢强大起来，充满能量，蓄势待发。

特别感谢那些成功同行们，用强大的影响力改变了我对事情的一些认识。

何灵何老师，可以说是国内首屈一指的综艺节目主持人，我们芒果台的很多观众都是他忠实的粉丝，在主持方面他对我影响很大。

我懵懵懂懂地闯进主持界的时候，他一度是我学习和模仿的对象。

特别是在刚刚开始主持少儿节目的时候，我根本不知道该如何以一个男生的状态投入到小朋友的世界中去，领导和同事让我多学习中央台的少儿节目，好好借鉴一下。

我那段日子就像着了魔一样，每天锁定中央台的少儿节目，认真学习。

大家都知道，少儿节目主持人绝大多数都是女的，男主持人占比极少，好像那个时候只有董浩叔叔。

可是以我当时十几岁的青春少年的心态，想达到董浩叔叔那种成熟、博学的主持状态，很不容易！

恰巧，有一天“大拇哥”和“毛毛虫”出现了，他们给了我很大的启发，好像一下子帮我打开了一扇大门，给我指明了方向，那扇透着明媚阳光的门背后就是我向往的地方。

于是，我认真学习，仔细研究，边模仿边实践，边实践边总结，经过一段时间，渐渐地找到一些镜头前的状态，正如哲学说量变产生质变，节目看久了，突然有一天，自己好像开窍了。

以前录节目，为了自己的形象好，总是保持挺拔的身姿，从没顾及小朋友的感受。

而大拇哥，总是跪在地上和小朋友交流，正是这样一个看似简单的姿势，拉近了与小朋友的距离，视线同等了，心也自然连通了。

这种“小动作”的背后是一种温暖的体贴。

有人告诉我说，模仿是学习艺术的开始。

从那时候起，自信如同一颗发了芽儿的种子，在我心里扎下了根儿，我的状态越来越好。

后来知道何老师不仅是电台的DJ（音乐节目主持人）、电视的VJ（音乐频道主持人）、歌手、作家，本职工作竟然是外语老师，这让我意识到一个好主持人要“一专多能”，多才多艺才能全面开花。

步入湖南广播电影电视集团的大门，与何老师接触多了，才发现他的优点不止在光鲜的舞台上，更蕴藏在生活的小事里。

他的专业为他赢得喝彩，他的细心让他拥有好人缘儿，可以说是“左右逢源”。

几件小事儿，对我影响极大。

第一次与何老师见面可以说是不期而遇。

我到湖南电视台工作没多久，筹备快乐购开播，每天忙得不亦乐乎。

都说湖南长沙是闻名全国的娱乐之都，来了一个多月了，也没有机会好好感受一下。

周末的时候，我同事请我去当地很有名的可可清吧感受长沙的文化。

刚坐下没多久，带我去的朋友说去和一个熟人打声招呼，那个“熟人”就是何老师。

原来，我的朋友是湖南电视台很有名的导演，曾给众多大腕儿拍过MV（音乐视频），何老师的《栀子花开》就是他帮何老师拍的。

寒暄一阵儿后，朋友向何老师介绍我说：“这是我们从广州请来的主持人任升。”

“我还没有说话，何老师就说：“任升，名字很好听又好记，我叫何灵……”“呵呵，有谁能不知道他的名字呢？”

他还那么礼貌地自我介绍，很有修养。

他拿起酒杯和我碰杯表示欢迎，很是谦和，让我有如沐春风的感觉。

他会把在场的朋友都照顾得很舒服，就连初次见面的我都没有觉得不放松，丝毫没有被冷落的感觉，那“面面俱到”的快乐，能够以谦和的态度对待每个人，从本质上说，就是一种从容和淡定。

2006年3月17日，是我们的快乐购开播的日子，经过连续多日的忙碌筹备，马上就要和观众见面了，我们全体都激动不已。

我们的开播晚会是和《快乐大本营》合作的，我很荣幸地作为全国第一位购物专家，站在那个令很多人都向往的舞台上，站在何老师身边一起主持节目，就更考验主持人的应变能力，那种兴奋感我至今

<<职场就要拼人品>>

都难以忘记。

我早早地来到大本营的演播厅准备彩排，比导演要求的时间，提早了一个多小时到现场。

<<职场就要拼人品>>

后记

感谢好友吴昕、夏果果帮我完成出书的心愿，感谢磨铁图书，让我有机会分享自己的一些心得给有缘人。

感谢活力四射、热情负责的才女宋美艳，在我发现有更好的内容需要再次补充的时候，她没有对我的打扰感到不耐烦，并谨慎而认真地为我直白的文字润色加工，画龙点睛，让这本书在内容上更加有趣。

一路走来，除了书中所写的各位老师，我还要感谢最牛的词人崔恕、金放，雷漫唱片音乐人李兴龙、肖玄，黑龙江电视台著名主持人、歌手袁哲，帮我实现歌手梦!感谢升炫东方传媒有限公司(中国香港地区)Sunny的策划包装，让我实现全方位发展的梦想!感谢经历，感谢挫折，感谢自己的坚持和执著!最最感谢的是读完这本书的你，因为有你的阅读，才让一切有了意义!总认为，写书是件郑重的事，论年龄、资历、影响力……我知道我还在路上，所以，我带着敬畏之心来写作本书，绝无说教之意。

它只是我人生中最宝贵的经验，想和大家共同分享。

这是一本快乐的职场书。

衷心希望每一个有缘人，能在一种快乐阅读的氛围中，拿走能够帮到自己的内容。

这是我对您真诚的祝愿!

<<职场就要拼人品>>

媒体关注与评论

记得有一次我要买相机 升哥拍着胸脯说：“这事儿交给我。

” 没几天，他用了比市价低很多的价钱帮我买了最新款的相机 还送了块儿表。

这就是东北孩子，心眼好、实诚。

可能是因为都是离家在外，我很能理解这么多年他的拼搏和努力。

遇到困难使劲儿想辙，但骨子里的倔强又越发的滋长。

在这种“拧巴”中，升哥不停的转换着人生的角色，但每次都是那么耀眼。

很开心，升哥的书出版了，相信这会影响很多拼搏奋斗的孩子：努力就会有收获！

——《快乐大本营》主持人 吴昕

<<职场就要拼人品>>

编辑推荐

提供了实用的“人品包装术”，让你的好人品，通过最有效的行为，完美征服别人。

例如： 1.“日久见人心”，不如“先声夺人”！

别人不会花太多时间了解你，所以要快速抓好第一印象的关键点。

比如打电话的第一声“喂”：嗲嗲的一声喂，表现温和和无杀伤力；压低嗓音的喂，表达的是权威；用四声音调的喂，表示时间紧张……你要选适合自己的那一种。

第一句称呼也很关键。

很多人认为要把对方抬的高高的才叫做尊重，可是，作者提到，凡是一打电话给他，就称呼他“任总”“任董”“任老板”的，他会马上觉得是来找自己办事儿的，总是先抵触和警觉起来。

所以，第一印象很重要，第一个发音，第一个称呼也很重要——别把距离叫远了，别把关系叫生分了。

2.“做对事”的前提是，要先“看对人”！

说话的时候，你要根据对方的身份、接受能力来铺垫和引导，否则容易闹笑话。

有记者在田间地头锁定了一位赶牛车的老乡，慷慨激昂地拿起话筒就问：“大爷，听说改革开放以前你们过着牛马不如的生活，现在呢？”

“朴实的老乡被这突如其来的阵势吓愣了，连说：“现在啊，如了，如了”。

3.“对人微笑”不如“对人有用”！

职场中的好人品，有时候要靠你有与众不同的思路，能给别人一些实实在在的帮助。

比如卖收纳袋，一般的演示手法是放几床被子或几个毛绒玩具，可能观众直观感受并不强烈，但是如果我告诉你可以放60瓶矿泉水、120盒牛奶，观众可能就知道具体多大了。

<<职场就要拼人品>>

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>