

<<摆谱>>

图书基本信息

书名：<<摆谱>>

13位ISBN编号：9787515312705

10位ISBN编号：751531270X

出版时间：2012-12

出版时间：中国青年出版社

作者：余不讳

页数：365

字数：300000

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>

<<摆谱>>

前言

前言：永不停息的博弈一提到“摆谱”，很多人的头脑里就会立马闪现出此类情景：某某明星出席发布会长时间迟到、某某富家子弟婚礼过于奢华、某某官员外出警车开道……当问及对这类行为的看法时，他会义正词严地说：“这不是虚伪吗？”

”“这是陋习，应该清除！”

”在国人的词典中，摆谱似乎是一个彻头彻尾的贬义词，是一种不能容忍的“政治错误”。

但在事实上，人们对许多摆谱行为不但不反感，反而欣赏有加，甚至怀着强烈的期待。

比如对明星的“扮酷”和大排场，追星族们就如痴如醉——相反，那些朴实无华的艺术家的门庭冷落；对聚会中上碰到的某位头发发亮、一身名牌的陌生人，人们立马会刮目相看，谈兴大增；对单位里某位性情和善、“与群众打成一片”的领导，下属们在高兴之余，却会生出些“没有魄力”的遗憾！这样的矛盾还表现在，人们对他人的摆谱表现出一脸的鄙夷，但只要自己有条件，几乎就会争先恐后地身体力行——当然他们不会承认（或者暂时忘记了）自己的行为就是摆谱。

这真是一种诡异的现象。

它在现实生活中如此普遍，而人们对待它的态度又如此矛盾，观点与行为之间如此背离。

对于这样一种现象，简单地以虚伪、陋习进行概括是不准确的，回避也不是明智的选择。

因此，我们首先要做的就是坦然面对，正视它的存在，然后试着搞清楚它，把它从话语的禁忌和认识的蒙蔽中解放出来。

这将是一件既有趣、又充满挑战的事情。

本书收集整理了大量摆谱案例（有些案例是让人震惊的），并试图从社会学与行为心理学的角度进行解剖分析（有些分析可能出乎你的意料）。

通过对这些案例的归类与分析，我们试图从中找到摆谱行为的内在逻辑：摆谱是什么？

人们为什么要摆谱？

摆的是什么谱？

哪些摆谱做法是有成效的，哪些却适得其反？

本书的主要篇幅用于归纳、整理摆谱的手段——这些手段是如此巧妙而复杂，聚集了人类丰富的智慧与复杂的心理，因此，为它理出一个头绪是有必要的。

作为一种社会学意义上的观察，本书的目标不是对摆谱行为进行价值判断——支持它或是反对它，提倡它或是批驳它。

我们只是努力呈现、揭示它的“真面目”。

至于读者如何看待书中的内容，那将是读者自己的权利——有的人仅仅是“看热闹”、“看稀奇”，有的人试着从中学习一些摆谱之道，有的人以此来解读他人行为背后的秘密，并作出相应的对策。

有什么是不可以的呢？

<<摆谱>>

内容概要

摆谱，一种只可意会不可言传的社交语言。

它并不是成功者的专利。

它在人群中如此普遍，几乎可以用司空见惯、源远流长来形容。

考察林林总总的摆谱行为，我们发现摆谱的目的与形式同样花样繁多：金钱，权力，能力，人脉，品位……通过这些侧重点有所不同的摆谱诉求，每个人给自己的身份作出定义，并不断提醒他人：“这就是我！”

”“别忘了我是谁！”

”

本书的目的不是对摆谱行为进行道德判断，而是努力揭示它的“真面目”。

对个人来说，它可以让你以一种新的视角去发现生活，重新理解身边人物的种种言行——当然，如果你以此作为提高身价的手段，未尝不可。

作者简介

资深营销人士，跨界思想工作者。
摆谱学创始人，忽悠学集大成者。
曾从事记者、律师、营销策划等工作，对人性与商业内幕特别好奇。
《新营销》杂志特邀研究员。

<<摆谱>>

书籍目录

前言：永不停息的博弈

第一章 为地位与尊严而战

第1节 不仅仅出于虚荣

哇，原来都在摆谱！

有虚名也有实利

不得已的选择

约定俗成的“游戏”

第2节 给自己下定义

财富

权力

人脉

名声

知识、才能

道德

出身

品位

可选择性（受欢迎程度）

意志力（信心与决心）

第二章 “热脸”：攀爬者的昂贵广告

第1节 高消费：让你“眼见为实”

昂贵

高档品牌

公开性

目标受众的可识别性

不实用性

适度与“正当性”

全面性与一致性

第2节 场所烘托：建筑是人的“第二件衣裳”

交际与消费场所

办公室

住所

第3节 大场面与高规格：先声可以夺人

盛大排场

名人装点

身份展览

第4节 “装腔作势”：强者自有强者的气派

神态举止

语气腔调

仪表打扮

第5节 运用名号：给自己贴一个漂亮的标签

头衔

称号

第6节 展示道具：死东西也会说话

特定符号

<<摆谱>>

特殊用品

第7节 “自吹自擂”：“我就是这么牛！”

透露关键信息

“讲故事”

豪言壮语

树碑立传

引述他人赞誉

第8节 他人烘托：人是最好的“道具”

陪衬

拥戴

帮腔

第9节 追逐时尚：附庸才显风雅

新潮消费

文化与艺术趣味

娱乐休闲

另类生活

第三章 “冷脸”：强硬者的欲擒故纵

第1节 要条件：有身份的人哪会没条件

开高价

制定规则

级别对等

第2节 拒绝：这东西我瞧不上眼

不接受邀请

不同意对方加入

中止合作

第3节 设置障碍：难以得到的才会珍惜

安排挡驾者

设立必经程序

起用中介人

第4节 制造紧张：物以稀为贵

时间紧

机会少

第5节 “守株待兔”：这是你找上门的

强势者的高傲

弱势者的矜持

地位对等者的僵持

第6节 让别人等待：要等的才是好东西

拖延

后到一步

第7节 神秘主义：距离产生美

隐身幕后

控制信息

远离媒体

第8节 缄默：无声是一种恐怖主义

不动声色

引而不发

<<摆谱>>

第9节 大动干戈：让你看看我的厉害

发脾气

威胁

独断专行1

第四章 “温脸”：权势者的等级宣言

第1节 隔离主义：不与大众为伍

看不见的阶层

“三不原则”

封闭式交往

第2节 满不在乎：这个不值得我当回事

轻视批评和挑战

轻视荣誉与财富的证据

公开过去的艰苦经历

第3节 节俭：穷人敢这样吗？

大富大贵者的反差性节俭

新富一族的高调节俭

第4节 闲情逸致：有闲才是最高的境界

古董与艺术品收藏

休闲性体育运动

仪式性味觉消费

第5节 精细化与特殊化：贵人哪能没要求？

细节上挑剔

私人化服务

非市场化待遇

第6节 打破常规：规则是为大众准备的

“例外者”

保守

第7节 评头品足：这事我说了算

公开批评

公开赞扬

公开指点

第五章 赢家的秘诀

第1节 在诱惑与危险之间

摆谱是一种极端的营销传播

职业摆谱者

第2节 不打无准备之战

定位：设定恰当的目标与诉求

“建谱”：创建摆谱的筹码

瞄准：选择恰当的情境和对象

第3节 必要的技巧与尺度

综合运用，先“热”后“冷”

由虚到实，可信优先

明暗结合，自然而然

适可而止，过犹不及

尊重对象，遵守规则

<<摆谱>>

第4节 自己与自己的较量

相信自己：摆给自己看

沉住气：摆谱的“绷”与“屏”

附录：摆谱案例研究

卡拉扬：大师级的摆谱艺术

他这样对待主顾

他这样对待老板

他这样对待观众

他这样对待乐团成员

他这样对待自己

诸葛亮：求职者的摆谱艺术

萨达姆：囿囿中的摆谱艺术

<<摆谱>>

章节摘录

版权页：多年之后，功成名就的冯仑（现北京万通集团董事局主席）向一位记者透露了他当年在海南创业的经历：1991年，冯仑和王功权（现为风险投资家）等人再次南下海南。

他们在工商局注册了一家公司，注册资金1000万元，实际上几个合伙人只凑了不到3万元。

3万元钱要做房地产，即使是在当时的海南也是天方夜谭。

尽管没钱，冯仑也一定要将自己和公司上下都收拾得整整齐齐，言谈举止让人一眼看上去就是很有实力的样子。

为了找到钱，冯仑想到了信托公司。

信托公司是金融机构，有钱。

他找到一个信托公司的老板，先给对方讲一通自己的经历。

冯仑的经历很耀眼，对方不敢轻视——他从中央党校研究生院毕业后，先后在中央党校、中宣部、国家体改委、武汉市经委和海南省委任职，历任讲师、副处长、副所长等职务，还主编过《中国国情报告》等图书。

然后，冯仑再跟对方讲一通眼前的商机，说自己手头有一单好生意，包赚不赔，说得对方怦然心动；然后提出，不如这样，这单生意咱们一起做，我出1300万元，你出500万元，你看如何？

这样好的生意，对方又是这样一个人，有什么不放心？

于是信托公司老板慷慨地甩出了500万元。

冯仑拿着这500万元，让王功权到银行做现金抵押，又贷出了1300万元。

他们用这1800万元，买了8幢别墅，略作包装一转手，赚了300万元。

这就是冯仑在海南淘到的第一桶金。

后来冯仑总结说：“做大生意必须先有钱，第一次做大生意又谁都没有钱。

在这个时候，自己可以知道自己没钱，但不能让别人知道。

当大家都以为你有钱的时候，都愿意和你合作做生意的时候，到最后，你就真的有钱了。

”感谢冯仑的坦率，让我们看到了一个生动的摆谱案例。

冯仑在中央机关浸淫多年，见多识广，能说会道，摆起谱来自然得心应手、从容不迫。

在很大程度上可以说，正是这种娴熟的摆谱技巧，让冯仑获得了宝贵的商业机会，也成就了日后中国房地产界一位鼎鼎有名的人物。

其实，只要我们稍加留意，类似的事情几乎每天都在发生。

除了那些被批评为官僚主义、铺张浪费的以外，还有大量的精彩故事被人们津津乐道、广为流传。

不少人认为，摆谱就是为了满足个人的虚荣心，让自己看起来更“有面子”。

仅仅是这样吗？

冯仑的经历告诉我们，摆谱还包含着或多或少的实际利益考虑。

人们“本能地”愿意给那些尊贵的、体面的人以更大的信任，更多的机会，形成了社会地位再生产过程中的“马太效应”。

像冯仑这样掌握着一些优势资源，再加上自信心良好、熟悉社会游戏规则的人，总能够顺利地踏上这个良性循环。

但是，并不是每个人都有冯仑这般的能耐。

很多人弄不明白别人摆谱动作后面的玄机，自己想模仿也不得其门。

摆谱到底是怎么回事？

它有着一种什么样的运行机制？

它真是像人们想象的那么不堪吗？

搞清楚了这些问题，就等于拉开了一道人心的大幕。

<<摆谱>>

编辑推荐

《摆谱》编辑推荐：别说你不会摆谱！

人人都在摆谱！

识别摆谱标签——财富，权利，人脉，名声，道德，出身，品位，影响力……看透摆谱方式——高消费，神秘主义，缄默，拒绝，大场面，制造紧张……洞悉摆谱心理——欲擒故纵，先声夺人，守株待兔，大动干戈……国内解读“摆谱”第一书升级修订版——掌握身价倍增的奥秘，洞悉摆谱背后的处世之道！

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>