

<<你能>>

图书基本信息

书名：<<你能>>

13位ISBN编号：9787801795656

10位ISBN编号：7801795652

出版时间：2007-5

出版时间：中国致公出版社

作者：汪敬东

页数：341

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>

## &lt;&lt;你能&gt;&gt;

## 前言

眼光和方法 很多读者可能会认为这个书名有点夸张，哗众取宠。其实，当你看完此书后，你的很多想法一定会改变。

“你能，甚至可以无所不能”，伴随我从商已接近15年，它是我身处任何境地时甚至是绝望时默念的一句话，它悬挂在我的办公室，它是我的座右铭。

每当我遇到了麻烦、困难、问题时，我就叫自己要冷静，烦躁和冲动是起不到任何作用的，相信自己一定能找到解决问题的办法。

即使那些著名的世界难题，虽然当时没有找到答案，但逐渐地还是有人把它攻克。

因此，每当这个时候，我就到我家屋顶花园的那棵枇杷树下去思考对策。

有时一蹲就是一两个小时（习惯蹲着想问题，不习惯坐），有时达到了鸟儿在头顶叽叽喳喳，已全然不顾我存在的境地。

当把解决问题的办法或好的创意想出来之后，已经无法站立，脚酸腿麻，但这种痛苦的感觉却让我感到幸福！

我以这种怪异的方式思考，往往奇招迭出，之所以有效，是因为这种方式能让我彻底放松和平静。

美国心理学家皮尔特博士有一个很棒的建议：他讲道：思考问题时最好躺下来，心态放松。

也可点一支烟。

因为躺着时，循环系统会以最佳状态工作，心更平稳，人的大脑更有效率，想像能力和创造能力将增强数倍。

只要你冷静，多动脑，你就“能”！

很多人做生意或者谋划人生，喜欢注重短期利益。

今天把钱投进去，希望明天或后天就见效益。

当然有收益并不是坏事，你可以想象：这种很快见利的东西，你想得到，大多数人也想得到，这种利益有多大呢？

能持续多久？

这单生意做了下一单又做什么呢？

我有一个朋友，经常感慨错失了一次最大的机会。

大概七八年前，有一个机会买城郊的一块土地，当时单价是10万元一亩，如果他倾其所有，至少能买80亩，他犹豫了，心想还是抱着现金踏实。

如今，那块地由于城市中心南迁，已涨到接近1000万元一亩。

只需七八年啊。

如果他当时能有一般人的眼光（也别说慧眼了），哪怕买下一亩，也有1000万啊。

这个例子充分说明了做长线生意的秘诀，这就好比窖酒。

长线的机会能看到的人就凤毛麟角了（竞争对手就少多了），看到的又敢下注的就更稀少了，下了注又耐得住寂寞的最终钓到大鱼的就成了成功者。

当然并非说明做生意一定只做长线，只是说明要有眼光，要有长远的眼光。

记住：眼光！

再说另一件事，说说做生意的套路。

很多人做事爱按常理出牌，这并没有错，但这样的效果可想而知。

有一个早先做药品推广的朋友，为了见到一位很难打交道的医学权威，并没有登门拜访（99%会被拒绝），也没有去塞什么红包之类的东西，他了解到了该教授上课的时间及上课地点。

有一天，天突然下大雨，他马上买了两把雨伞，在教学楼门口等着该教授。

当教授刚走到门口，他便把雨伞递上去，教授大为感动，从此，与教授熟悉了起来。

后来，教授对他的事业飞跃起了很大作用。

在同教授的交往中。

他送给教授的唯一礼品是一盒制作异常精美的名片（是印有教授名字、称谓、荣誉和号码的名片），在方便教授联络的同时，也可以说极大地满足了教授的荣誉感，教授非常感激他。

## <<你能>>

这仅是一个小办法，层次高一点的讲法叫创意，层次再低一点叫策划，没有层次的叫办法。说穿了就是独特的方法。

记住：方法！

从商这么多年，赚钱给了我微笑与信心，也给了我盲目乐观带来的后果；亏本给了我深刻的泪水与教训，也给我带来了转机和丰富经验；我向失败缴了学费，成功又加倍回馈给了我。

成与败是紧密相联的，别孤立、静态地看待它们，它们的存在是合理的。

你需要做的事，就是投入到实践中去。

## <<你能>>

### 内容概要

《你能打造普通人的从商之道》将复杂的经商理念，浓缩成通俗易懂的五个要点：形象、口才、关系、想法、行动。

它就像一面镜子，一下就照出你的不足。

经商没有什么诀窍，做学问有天才，但赚钱没有！

要想成功，就要努力去争取每一个机会；要想成功就必须走在路上，而不是躺在被窝里。

走路就可能跌倒，关键是爬起来还要继续走。

## &lt;&lt;你能&gt;&gt;

## 书籍目录

序言（壹）&mdash;&mdash;眼光和方法序言（贰）&mdash;&mdash;我的故事序言（叁）&mdash;&mdash;朋友的故事序言（肆）&mdash;&mdash;从50万到700万序言（伍）&mdash;&mdash;与三轮车夫同眠塑造最佳形象气质&mdash;&mdash;绝非金玉其外，败絮其中有一个&ldquo;7 / 38 / 55&rdquo;定律：别人对你的观感，只有7%取决于你真正谈话的内容，却有高达55%的比重决定于你看起来够不够分量。

换一种说法就是。

同样的你，可以看起来像100分。

也可以看起来只有7分。

很难有人信任一个头发凌乱和皮鞋上布满灰尘的人。

穿着性感服装去上班的女人，永远也难走到管理阶层；同样，穿着化纤西服、起皱的衬衣、和耀眼领带的男人一样如此。

服装的最大功能是帮助你建立自信，而不是看起来漂亮。

如果你看起来像身份证上的照片。

那你最好别去谈判。

很多极其成功，名声在外的人，往往不修边幅。

因为他们不需要服从观念，他们已经创造了巅峰，而你只是凡夫走卒。

以貌取人是人之天性添置两套有品位的服装10秒钟决定你的第一印象配偶的形象也很关键别讲出你的困难吹一回&ldquo;牛皮&rdquo;我就是成功者像亿万富翁那样走路永远不要双臂交叉放在胸前培育儒商风范必知的社交礼节练就卓越的口才&mdash;&mdash;不是滔滔不绝的磨嘴皮子同样一件事，不同的人处理为什么会有不同的结果？

有的人满腹经纶，为什么却屈居他人之下？

有的人生意冷清？

为什么有的人却业务繁忙；一切只因为这张嘴。

会张的口，可吞象；不会张的口，只能喝水。

这是一个五分钟的世界。

你只有三分钟展示给别人。

剩下两分钟让他们喜欢你。

你只要一张口，我就能了解你；相反，别人对你也一样。

别让你的舌头超越你的思想，造物主赐予人类一条舌头和两只耳朵，就是要让你先听后说。

一次聚会所感一次婚宴所感说话慢一些世界上最厉害的媒人三思而后言送礼时该怎么说不要吝啬你的赞美推销口才商谈口才社交口才管理口才打造高效率人脉关系网&mdash;&mdash;不是消费时间的三朋四友生来就没有富爸爸，从来也没有显赫的背景，这都不重要；重要的是你要积极地去创造你的人脉网络。

孤军奋战。

会让你走百倍的弯路。

你也许很聪明，也很努力，可为什么没有机会？

！

而相反的是有的能力平平者却干出了成功的大事？

&ldquo;一个人事业的成功。

只有15%是他的专业知识，另外85%主要靠人际关系和处世技巧&rdquo;。

卡耐基曾这样说。

这就是答案。

先做朋友，后做生意人缘就是财源人缘就是机遇人缘就是成功的人际关系人缘与职场升迁他山之石，可以攻玉一回生，两回熟当一回&ldquo;厚脸皮&rdquo;交友要有长远眼光多结交比自己优秀的人身边不起眼的人将来可能决定你的命运铸就你成功的&ldquo;贵人&rdquo;平时多烧香，急时有人帮&ldquo;

## <<你能>>

有礼”&ldquo;没礼”走天下无意助人，带来人缘不轻易承诺博得对方同情利用关系网的关系人脉专家生财有道的启示敢想&mdash;&mdash;不是空想瞎想，创新永远不会过时几乎每一个巨大成功的后面都有一个伟大的想法，而这种想法无一例外地会遭遇到怀疑和指责。

而他们的过人之处就在于能够使这些杂音在头脑中沉寂下来，让自己静静地倾听真正的声音。

策划了一个新创意。

10个人当中有一两个人赞成就可以开始了；有五六个人赞成时，就已经迟了一步；如果有七八个人赞成那就太晚了。

抢先下手，成功将属于你。

不同的观念导致不同的人生穷人最缺什么梦想创造奇迹想大，才能做大我是要干大事的赚大钱者必备的素质如何白手起家市场需要什么赚钱十法有学问的人并不一定赚钱聪明的人，不一定容易赚大钱赚钱有时靠直觉和胆量发财要不怕丢面子思考致富换一角度想问题不要一条道跑到黑慧眼识机会抓住每一个&ldquo;偶然”连自己的死都能利用来赚钱的人把石头卖成黄金价把梳子卖给和尚&hellip;&hellip;敢做&mdash;&mdash;不是一味蛮干和苦干，而是巧干

## &lt;&lt;你能&gt;&gt;

## 章节摘录

以貌取人是人之天性 不能以貌取人，更不能以衣着取人，这是人人都知道的常识。但是在任何社交场合，以貌取人又是极平常的事，所以在商务交际中就不能不讲究衣着。

即使是一次非常短暂的接触，你也必须很仔细地选择衣着，这似乎有点不公平，但是从从未见过你的人肯定要先从你的外表来判断你，难怪有一句愤愤不平的话叫“狗眼看人低”。

今年夏天，我们大学同学毕业17年后第一次聚会，地点在郊外的一个农家山庄。

所有的人都在感慨大家各方面的变化。

那天，由于我去得稍晚了一些，到了聚会地之后，自然要一个一个地报姓名。

在这种特定的场合，基本上都认出来了，并且说对了名字。

只是心里面暗暗叫苦，这些女同学咋就全变成了黄脸婆啦，昔日的清纯女生已臃肿发福；昔日男生追得“打架”的班花也已成半老徐娘；只是男同学变化少些。

但自始至终有一位女士，我没有认出来，我一直说肯定不是我们班的，大家都叫我再仔细想想，还是没猜出。

当大家报出她的名字时，我才恍然大悟，是她呀！

就在我当时刚进门的瞬间，其实我已经看见了她，我还以为她是哪位男同学的夫人呢，心里面还在想：这个男同学有福气，找了个气质、形象这么有品味的老婆。

其实她就是当时我们班上男生叫的“丑小鸭”。

这位女同学在大学期间，衣着非常朴素，五官长相很一般，戴副眼镜，皮肤黑黄，个子不高，基本上不跟同学交流。

没想到这么多年后，在众女生黯然失色之后，她还卓然不凡。

后来，我仔细观察，其实她的五官并没有什么变化（估计也没整形），只是她的打扮使她的形象得到了全面升华。

极高的鞋跟增加了海拔，也提升了身材；头发精心装饰过，显得高贵，皮肤白晰（估计打了粉）；取掉了眼镜（估计戴了隐形眼镜）；特别是那套得体的服装更反射出其优雅的仪态。

可以肯定地说，无论在职场、商场、情场，她给人的第一印象绝对超过当时的“班花”。

俗话说，佛靠金装，人靠衣装；三分长相，七分打扮。

即使是一个最平凡的人，一旦穿上了得体的衣服都会光彩照人，形象大为提升。

如果你穿着整洁、大方，对方一眼看去就会觉得：“这人看上去满舒服的，肯定可靠可信。”于是别人就容易接受你、喜欢你。

曾经有人说，如果你想通过电话给对方留个好印象时，你最好像模像样地穿戴起来。

为什么要这样做呢？

因为当你衣着得体时，感觉自然也会很好。

你心里踏实，充满了自信，这种感觉通过电话也会传到另一端。

在日常生活中，可能会经常遇到这样的情形：在某些公共场合，忽然感觉到自己的穿着很别扭，与周围的人或环境不协调，甚至格格不入，以至于在举手投足间，会露出窘态，只盼着早早散伙离去。

外表比内在有时候会更重要。

有一个西方教授研究出的“7/38/55”定律，证明了这一观点：在整体表现上，别人对你的观感，只有7%取决于你真正谈话的内容；而有38%在于辅助表达这些话的方法。

比如说口气、手势，等等；却有高达55%的比重决定于你看起来够不够分量。

一言以蔽之，也就是你的“外表”很重要。

有一个主管诉说了个关于他同事的故事：这位女同事其实工作能力非常强，与同事们的相处也都很融洽，唯一美中不足的是她的外表实在有点邋遢。

她不懂得给自己化妆，也似乎毫不在意自己的不修边幅。

她经常搞不懂自己为什么认真地努力工作，却得不到升迁的机全。

这位主管说，事实上，旁观者都看得出来，是因为她的外表让自己吃了亏，而不是工作能力的问题，可这些谁又能开口告诉她呢？

## &lt;&lt;你能&gt;&gt;

每次遇到重要的事情想让她接洽，可是总担心客户以貌取人，认为这是一家不注意形象、不专业、不敬业的公司，毕竟公司输不起自身的形象。

也许你不高大魁梧，也不气宇轩昂，也没有名牌裹身、名车代步，但这并不影响你，形象气质完全可以通过“包装”来改变自己。

在如今创意汹涌的时代，“包装”已成为一种创造机会提升知名度的手段。

商品可以包装，人亦如此。

添置两套有品位的服装 不同的职业有不同的服装，有不同的形象要求，如办公室的白领，穿着花哨，就会给人不庄重的形象；如果在商务活动中，穿着过于随便或暴露，也会给人印象不佳甚至影响合作。

因此，千万不可小看服装打扮。

如果我们不按这种不成文的社会规则来穿着，表现出职业化的形象，将会怎么样呢？

无数事实告诉我们，这会给我们的事业造成或大或小的障碍和挫折。

某先生是一家人寿保险公司的代理，他的穿着很有特色，那就是喜欢穿时髦便装，因为这样他觉得舒服。

但是有一次，他认识了一位形象顾问秦先生，秦先生的话改变了他过去的观念。

秦先生对他说：“你知道你穿的那些高级时髦便服，让你丧失了多少主顾吗？”

赵先生吃惊地问：“怎么会呢，这和我的生意有什么关系？”

秦先生说：“衣着对你干的这个行业是很重要的。

跟集团、企业要人相关的大宗买卖，总要同高阶层的管理者打交道。

你肯定也注意到了，多数做出决策的人总是穿着正式的服装。

你很少见到他们穿着时髦便装上班吧？

因为他们认为那种衣服不适合于经商。

你给他们的第一印象肯定是欠佳的，因为他们很有可能讨厌你的打扮。

商人的时间概念都很强，因为第一印象不好，觉得你不够职业化，他们很可能对你的生意连看都不看一眼，而你却成为还没入门就被拒之门外的的人。

做生意需要对与我们打交道的人予以完全的信赖，谁都希望你在长时间内会为他们提供服务，而传统服装就暗示着这种长期性。

而在很多人看来，时髦的打扮显得轻浮，暗示着一种无常性。

一席话说得赵先生如醍醐灌顶，他开始认识到在职场中，服装是不可以随便穿的。

这个世界节奏太快，容不得你进行仔细调查和思考，就要快速做出决定。

这样的时代特征，决定了我们不能忽视瞬间的表现。

因为它可能决定了长远的机会。

……



<<你能>>

#### 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>