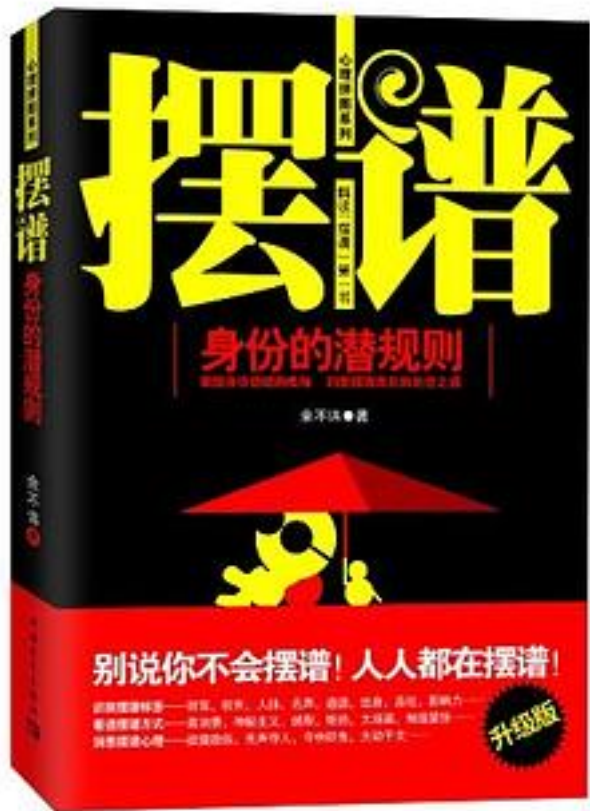


摆谱



[摆谱_下载链接1](#)

著者:余不讳

出版者:

出版时间:2012-12

装帧:

isbn:9787515312705

《摆谱:身份的潜规划(升级版)》讲述了摆谱，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！”

作者介绍:

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？幕特别好奇。《新营销》杂志特邀研究员。

目录: 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3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4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5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6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7节 运用名号：给自己贴一个漂亮的标签

头衔

称号

第8节 展示道具：死东西也会说话

特定符号

特殊用品

第9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10节 他人烘托：人是ZUI好的“道具”

陪衬

拥戴

帮腔

第11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12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13节 拒绝：这东西我看不上眼

不接受邀请

不同意对方加入

中止合作

第14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15节 制造紧张：物以稀为贵

时间紧

机会型

第16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17节 让别人等待：要等的才是好东西

拖延

后到一步

第18节 神秘主义：距离产生美

隐身幕后

控制信息

远离媒体

第19节 缄默：无声是一种恐怖主义

不动声色

引而不发

第20节 大动干戈：让你看看我的厉害

发脾气

威胁

独断专行

第四章 “温脸”：权势者的等级宣言

第21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22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23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24节 闲情逸致：有闲才是ZUI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25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26节 打破常规：规则是为大众准备的
“例外者”
保守
第27节 品头论足：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28节 在诱惑与危险之间
摆谱是一种JI端的营销传播
职业摆谱者
第29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30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
第31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”
附录摆谱成功案例
卡拉扬：大师级的摆谱艺术
诸葛亮：求职者的摆谱艺术
主要资料来源
参考书目
· · · · · (收起)

[摆谱_下载链接1](#)

标签

社会学

心理学

实用

人际交往

社会科学

摆谱

谈判

思维

评论

很真实但不会让你知道的道理

2015年10月1日 20:47:09

快餐

人人都有脸谱，给别人看就是摆谱……松紧有度、冷热自知.....

虽然改革开放以后如雨后狗尿苔一般冒出无数巨富，但正如俺用词的粗鄙，这些财主的确是有财无才的代表，极品者做人的基本素质基本浮云，而且是不畏浮云遮望眼，一身德行那儿都显，积极呈现国内国外都丢脸的局面。在此等大环境下，一方面，不光夷之

长技如格调诸书重洋远渡，再版无数，本乡本土也急出一堆如*国淑女、*国先生等目标明确、几日速成类礼仪书，就为得把一众豪富最短时间内练成会拿红酒杯、会切火鸡腿的绅士淑女。那位说，没钱没闲的穷人们怎么办，当然好办，君不闻近年热词“装*”乎，如果要开个清单，详列装*所能获得的N种好处，预计很辛苦。不过这世间多的是逐利之人，只要有好处，不怕有多苦。于是，各种指南录也鱼贯而出，比如本书。

一本理论结合实际的书,讲述了人们通过金钱,权力,人脉,品位等各种方式给自己的身份作出定位，并不断向他人强化自己的独特性。当然，被特殊尊重更多是成功人士的诉求，文中通过大量案例详细解读了那些地位高的人始终坚持而普通人大多不理解的做事方法，有助读者开启富人思维,学习如何准确地自我定位，提高自身价值。美中不足所举大多是成功案例，失败案例总是一带而过。

你的摆谱显示着你的身份和阶级信息

本书采用举例子+分析的方式进行讲解。更像是家里老前辈传授经验做法，但缺乏必要的科学知识加以证明。部分案例网上无法查实，无法确认真实性。你可以把它当成一本老一辈的野史经验总结，速读即可，大部分道理属于都知道但说不出来。

算是一本观点新颖的书，此书不错，有方法有案例，没有喷口水的嫌疑

[摆谱_下载链接1](#)

书评

摆谱在现实生活中如此普遍，超越了收入、文化、职务等限制，几乎成了人的本能。支付能力强的人用名牌装饰自己，支付能力弱的人会用假名牌包装自己，而遇到婚丧嫁娶，则更是主人家底与社会关系的大检阅。本书归纳的“热脸、冷脸、温脸”三种摆谱方式，是成人之间用以显示和提高...

[摆谱_下载链接1](#)