

УДК 159.9
ББК 88.4
Б42

Переводчик Н. Смирнова
Редактор Н. Казакова

Беквит Г.

Б42 Сам себе бренд: Искусство самопрезентации / Гарри Беквит, Кристин Клиффорд Беквит ; Пер. с англ. — 3-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 202 с.

ISBN 978-5-9614-5755-1

Любые взаимоотношения, деловые и не только, предполагают сделку. Как подчеркнуть свои достоинства? Как выделиться из толпы? Как вызвать к себе интерес, добиться расположения, завоевать доверие окружающих, покорить вершину и удержаться на ней? В этой энциклопедии «интуитивного маркетинга» собраны советы, подсказки, инструкции, как продать себя максимально выигрышно.

УДК 159.9
ББК 88.4

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу tylib@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-5755-1 (рус.)
ISBN 978-0-446-57821-9 (англ.)

© Harry Beckwith and Christine Clifford
Beckwith, 2006
© Издание на русском языке, перевод,
оформление. ООО «Альпина Паблишер»,
2016

Содержание

Благодарности	11
Предисловие	13
Шестнадцать свечей или чуткость официанта:	
что предпочтительнее	15
Жизнь — это сделка	17
Суть любой сделки	18
Что вы продаете на самом деле	18
Что ценят окружающие	20
Чувства превыше всего	20
О подозрительных лицах, китайских церемониях и стереотипах:	
планирование и подготовка	23
Помните о конечной цели	25
Зачем нужно ставить цели	26
Кто вы	27
Что вы умеете	27
Человек-оркестр	28
В чем ваша ценность	29
О зависти	29
Власть стереотипов	30
Обратите внимание	32
Закаляйте уязвимые места	32
Поспешные выводы	33
Одна голова хорошо, а две — лучше	35
Ключ к успеху	35
Ищите сурового критика	37
Развитие имиджа	38
Сначала — решение, потом — размышление	39
Встречают по одежке	39
Упаковка	40
Образы и стереотипы	41
Упаковка vs стереотип	42
Вкладывайте в себя деньги	44
Трюки? Кратчайшие пути?	45

Сам себе бренд

Незашоренность мышления.....	45
Скрытые выгоды образования	47
Захвати в дорогу книгу.....	48

Про Apple, мотоциклы и издержки словоохотливости:

общение.....	51
Передача информации.....	53
Предложение превышает спрос	54
Первое правило общения.....	55
Говорите проще.....	55
Уроки Wal-Mart.....	56
Не выпендривайтесь.....	57
Ваш бренд.....	58
Идеи для бренда.....	60
Мудрость Apple: используйте метафоры	61
Идеи для метафор.....	63
Не вынуждайте людей смеяться.....	64
Самореклама.....	64
Не занимайтесь саморекламой — рассказывайте интересные истории	65
Что такое «хорошая история»	67
Первое правило рассказчика	68
Второе правило рассказчика.....	69
Веское сообщение.....	70
Умение фильтровать — особый талант.....	71
Четко выражайте свои мысли	71
Последний шаг	72

Два ключевых навыка: искусство слушать и говорить	73
Как увлечь людей.....	75
Ваши уши умеют это	75
Самый легкий способ испортить отношения	76
Что значит «слушать».....	78
Следующий шаг	79
Невысказанные слова.....	79
Умение слушать — одно из важнейших качеств. Доказано	80
Суть любого выступления	80

Роль красноречия	82
Как добиваться успеха	83
Как увлечь аудиторию	83
Глаза в глаза	84
Десять блестящих минут	84
Лучшая получасовая речь	85
Лаконичность	85
Выводите на сцену других	86
Шутки	87
О чем шутить	88
Чем опасна PowerPoint	89
Наглядность	
способствует запоминанию	89
Наглядные пособия, или Шпаргалки	90
Самый большой	
недостаток слайдов	92
Как узнать, что вы провели	
отличную презентацию	94
От Робина Уильямса до доктора Джекила: отношения	95
Урок демократам	97
Купля-продажа — процесс волнующий	98
Чего от вас ждут	99
Ключевой момент в отношениях	100
Все, что нам нужно, — это любовь	100
Как важно быть	
важным для кого-то	102
Чего хотят люди	103
Выигрывает самый быстрый	104
Все, что вам нужно знать о честности	105
Знание, которое имеет огромную силу	106
Как провалить выступление	107
Точки соприкосновения	108
Принятие и адаптация	109
Волшебные слова	110
Procter & Gamble:	
за пять минут до назначенного часа	111
Удивительная сила обычных вещей	112
Внимание к мелочам	113
Джекил, а не Хайд: будьте предсказуемы	113

Сам себе бренд

Ищите бульдозеристов.....	115
Сила жертвования.....	116

О летающих париках,

змеях и демонов: убеждения и уверенность..... 117

Убеждения в действии.....	119
Занимайтесь любимым делом.....	119
Где-то я уже это слышал.....	120
Шаг вперед, два назад.....	121
Заблуждения.....	121
Ваша жизнь — в ваших руках.....	122
Создайте себе трудности.....	123
Зачем мне эта головная боль?.....	123
Всегда ли хороша простота.....	124
Нелишнее напоминание.....	125
Выбирайте пунктир, а не прямую линию.....	125
Проблема денег состоит не только в их нехватке.....	126
Увольнение, собственное увольнение и другие радостные события.....	127
Классика бизнеса.....	128
Королевская уверенность.....	130
Сила Питера.....	131
Вера и величие.....	132
Загляните в себя.....	133
Тот, кто смеется.....	133
Кто на свете всех милее.....	135
Будьте собой. Иного не дано!.....	135

О взаимоотношениях полов [наконец-то]

и других важных моментах:

поведение и привычки..... 137

Власть мелочей.....	139
Ваш основной долг.....	140
Отдельное спасибо каждому.....	141
Благодарности.....	143
Что мы с этого будем иметь.....	143
Напишите «спасибо».....	144

О чем говорит мобильный телефон.....	144
Восточная мудрость.....	144
Телефонные разговоры.....	145
Холодный звонок.....	146
Комфорт и одежда.....	146
Правило одной запоминающейся вещи.....	147
Темный костюм.....	148
Черные солидные ботинки.....	149
Без хорошего портфеля не обойтись.....	149
Система безопасности.....	149
Изобретательность.....	150
Три «НЕ».....	152
И про любовь.....	152
И еще раз про любовь.....	153
Как сделать так, чтобы вам поверили.....	153
Тайны.....	154
Ошибки.....	154
Будьте честны по отношению к другим хотя бы ради самих себя.....	155
Как произвести хорошее первое впечатление.....	156
О критике.....	156
Лестью ничего не добьешься.....	157
Нет «крутым парням».....	158
Остерегайтесь любителей скидок.....	159
Назовите вашу цену.....	159
Назовите вашу цену. Часть вторая.....	160
Время.....	160
Как запоминать имена.....	161
Не теряйте надежды.....	162
Ваша визитная карточка.....	163
Поздравительные открытки.....	164
Как написать записку.....	165
Ответные письма.....	165
Вырвать победу из стальных челюстей поражения.....	166
Ищите перемен.....	167
Moneyball.....	168

Сам себе бренд

Сэндвич стоимостью 34 миллиона долларов и динозавр:

успехи и полезные неудачи	171
В поисках Ларри Гатлина	173
Каждый день с Морри	176
Арни	182
Барни	183
Сэндвич стоимостью	
34 миллиона долларов	185
Один день с лучшим продавцом мира	188
Страсть Джованни	192
 Три мысли и одно пожелание	 195
Об авторах	199