

《吸引力》

图书基本信息

书名：《吸引力》

13位ISBN编号：9789866138843

10位ISBN编号：9866138844

出版社：華品工作室

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《吸引力》

前言

前言 你是否屢次面試卻了無音信？你是否總是被他人忽視、輕視甚至無視？你是否在談判中得到的總是比期望的要差很多？你是否在面對重要人物的時候沒有足夠的自信？你是否感到自己沒有強大的影響力？ 如果是，那麼請繼續回答下面的問題，它們會讓你深刻反思你的過去，你的行為和思想，並打開美好未來的門窗，接受明媚的陽光。 你懂得如何運用心理學知識在短時間內表現自我嗎？ 你懂得如何讓自己順利獲得所需的資金款項嗎？ 你知道怎樣通過肢體語言的表達讓自己身價倍增嗎？ 你知道怎樣讓自己看起來像個成就非凡的人嗎？ 你知道如何打造自己的卓越形象，修煉完美的氣質，展現你的職業氣度嗎？ 你懂得怎樣更有效地發揮你的權威性和影響力嗎？ 你知道如何構築自己的人脈網路，巧妙借助人情賬簿，扶搖直上嗎？ 簡單地說，如果你想獲得百萬美元的薪資，就必須首先讓自己看起來像張百萬美元的支票。 因為人們本能地願意給那些尊貴、體面的人更大的信任和更多的機會，形成了社會地位再生產中的“馬太效應”。讓越富有的人得到越多，越貧乏的人，失去的卻越多。也就是讓富有的人更富有，而貧窮的人更加貧窮。總之，給那些看上去“有身分”、“有地位”的人以更多的優惠，是人類的一種奇怪的普遍心理表現。

正基於此，本書運用大量的現代商場、職場的案例和經典的故事，詳盡詮釋了社交潛規則中的重要部分，並通過通俗化、趣味性介紹，讓廣大讀者更容易、更準確地掌握本書的核心內容。 本書在深入分析行為心理學的基礎上，以如何運用從內而外所表現的身價藝術——以做秀和擺譜為切入點，對高端人士的品味追求、消費休閒的方式做了詳細介紹，重點通過修煉職業形象給人的視覺衝擊，運用語言的力量表達見解以感染對方，像個成就非凡的人一樣展現你的職業氣度，平時要注意模仿成功者的習慣和不斷地積攢人脈，做到深入淺出，融科學於趣味中，讓你輕鬆學會如何展現最佳的自我，獲得更多的機會，邁上更高的臺階。 一個想出頭、敢出頭，並且想盡一切辦法要出人頭地的人，不管在哪裡，前途都是不可估量的。

內容概要

你可以先裝扮成那個樣子，直到你成為那個樣子。你是否屢次面試卻了無音信？你是否總是被他人忽視、輕視甚至無視？你是否在談判中得到的總是比期望的要差很多？你是否在面對重要人物的時候沒有足夠的自信？你是否感到自己沒有強大的影響力？因為人們本能地願意給那些尊貴、體面的人更大的信任和更多的機會，形成了社會地位再生產中的“馬太效應”。讓越富有的人得到越多，越貧乏的人，失去的卻越多。也就是讓富有的人更富有，而貧窮的人更加貧窮。簡單地說，如果你想獲得百萬美元的薪資，就必須首先讓自己看起來像張百萬美元的支票。本書在深入分析行為心理學的基礎上，以如何運用從內而外所表現的身價藝術——以做秀和擺譜為切入點，對高端人士的品味追求、消費休閒的方式做了詳細介紹，重點通過修煉職業形象給人的視覺衝擊，運用語言的力量表達見解以感染對方，像個成就非凡的人一樣展現你的職業氣度，平時要注意模仿成功者的習慣和不斷地積攢人脈，做到深入淺出，融科學於趣味中，讓你輕鬆學會如何展現最佳的自我，獲得更多的機會，邁上更高的臺階。

一個想出頭、敢出頭，並且想盡一切辦法要出人頭地的人，不管在哪裡，前途都是不可估量的。

前言 你是否屢次面試卻了無音信？你是否總是被他人忽視、輕視甚至無視？你是否在談判中得到的總是比期望的要差很多？你是否在面對重要人物的時候沒有足夠的自信？你是否感到自己沒有強大的影響力？如果是，那麼請繼續回答下面的問題，它們會讓你深刻反思你的過去，你的行為和思想，並打開美好未來的門窗，接受明媚的陽光。你懂得如何運用心理學知識在短時間內表現自我嗎？你懂得如何讓自己順利獲得所需的資金款項嗎？你知道怎樣通過肢體語言的表達讓自己身價倍增嗎？你知道怎樣讓自己看起來像個成就非凡的人嗎？

你知道如何打造自己的卓越形象，修煉完美的氣質，展現你的職業氣度嗎？你懂得怎樣更有效地發揮你的權威性和影響力嗎？你知道如何構築自己的人脈網路，巧妙借助人情賬簿，扶搖直上嗎？……簡單地說，如果你想獲得百萬美元的薪資，就必須首先讓自己看起來像張百萬美元的支票。因為人們本能地願意給那些尊貴、體面的人更大的信任和更多的機會，形成了社會地位再生產中的“馬太效應”。讓越富有的人得到越多，越貧乏的人，失去的卻越多。也就是讓富有的人更富有，而貧窮的人更加貧窮。總之，給那些看上去“有身分”、“有地位”的人以更多的優惠，是人類的一種奇怪的普遍心理表現。

正基於此，本書運用大量的現代商場、職場的案例和經典的故事，詳盡詮釋了社交潛規則中的重要部分，並通過通俗化、趣味性介紹，讓廣大讀者更容易、更準確地掌握本書的核心內容。本書在深入分析行為心理學的基礎上，以如何運用從內而外所表現的身價藝術——以做秀和擺譜為切入點，對高端人士的品味追求、消費休閒的方式做了詳細介紹，重點通過修煉職業形象給人的視覺衝擊，運用語言的力量表達見解以感染對方，像個成就非凡的人一樣展現你的職業氣度，平時要注意模仿成功者的習慣和不斷地積攢人脈，做到深入淺出，融科學於趣味中，讓你輕鬆學會如何展現最佳的自我，獲得更多的機會，邁上更高的臺階。

一個想出頭、敢出頭，並且想盡一切辦法要出人頭地的人，不管在哪裡，前途都是不可估量的。

《吸引力》

書籍目錄

前 言 第一章 做秀心理學——優化你的表現形式 建築空間烘托，大長主人面子 場所彰顯身分 辦公室體現性格與實力 住所是身分的標識 大場面巧造勢 透過媒體，展示自己的好形象 名號展示，貼上漂亮的標籤 裝飾擺設，用文化提升層級 用特殊物件表徵你自己 第二章 擺譜心理學——在自己的身價上做文章 展示強勢的身分信號 巧妙炫耀出身背景，讓你身價倍增 開高價，直接擺譜 拒絕，彰顯身分的強勢方式 玩弄矜持，讓人等待的藝術 保持神祕，能使身價更高 第三章 品味心理學——是最個性化的影響力 解讀品味，提高你的社會層次 細節中暴露你的低品味 第四章 消費心理學——像一流人物一樣的生活 炫耀性消費：財富的展示 上流消費遵循低調原則 高層次的體育健身活動 第五章 視覺心理學——外表漂亮者比一般人更容易成功 以貌取人是一種潛在規則 第一印象，贏得信任 第一步 別讓小細節壞了大生意 打造卓越形象 自信的氣質，讓你光芒四射 第六章 語言心理學——表達見解的技巧與尺度 真心表達自己，最能打動人心 選好話題，不觸及交談地雷區 發揮語言力量，簡潔表達 吹鼓手 娶老婆——自吹自擂 多讚美，更容易獲得發展的機會 讓思想比舌頭快一步 第七章 氣質心理學——感覺自己就像個成就非凡的人 面對批評和挑戰，顯示宰相風度 商場上的穿衣哲學 專業的形象讓人信賴 替「對手」說好話，更顯你的高大 熱情成就非凡業績，同時感染他人 展示你的微笑，吸引幸運和財富 掌握握手的藝術，把握每一份商機 第八章 榜樣心理學——平時就培養好成功者的習慣 超前意識，比別人走得快一步 另闢蹊徑，培養創新思維 勇於承擔，主動解決問題 有實力就大膽表現出來 找對定位，以己之長攻人之短 成功者的五種品質 第九章 借勢心理學——「我認識誰」與「誰認識我」 積極結交社會名流 人都可以成全你的「人脈金礦」 朋友的高度提高你的層次 廣結人際網路，成就非凡事業 第十章 軟降服力——低調的方式創造高調的效果 少拿一份，能贏一生 幫助他人，終會強大自己 暫避鋒芒，得以成就自我

第二章 擺譜心理學 在自己的身價上做文章 你若想賺百萬美金的工資，必須讓人先看起來就像個百萬美金的鈔票。——西方諺語 1.展示強勢的身分信號 慾望是擺譜的催產素。擺譜的慾望就是希望在別人眼中，自己是一個尊貴的、有身分的人，希望別人對自己的評價不斷提高，超出自己目前的身價和地位。在人們對你做出一定的身分判斷後，就會給你相應的對待，除了在態度上尊敬你、重視你之外，還會給你更多的信任，提供更多的機會或者支付更高的價格，也就是說，擺譜是一件既有虛榮，又有實利的事。假如你的表現讓人感覺是可信的有錢人，那麼，導遊小姐將會更耐心地為你講解；會場服務員也會把你領到貴賓室；商業夥伴更願意與你合作，如果你表現得像個儒雅的紳士，那麼在公共事務中，人們就更願意聽取你的意見，讓你做代表與領頭人。總之，給那些看上去「有身分」、「有地位」的人以更多的優惠，是人類的一種很奇怪的心理表現。有些時候，這樣做是出於利益考量，希望那些人能給自己帶來好處，但很多時候他並沒有得到任何好處，可是人們還是願意對他們另眼相待。這或許就是人們常說的：人人都長著一雙勢利眼。為此，有心人就會利用人們的這種心理傾向，更容易獲得自己想要的資金，做成想做的買賣，得到更多的機會。國家間最典型的擺譜行為，就是大規模的軍事演習。二 六年，面對美國等西方國家對伊朗核問題越來越大的壓力，伊朗在霍爾木茲海峽和國境內展開了多次大規模的軍事演習，試射新式導彈。這些行為明白無誤地在警告美國，如果你對我發動攻擊，代價是巨大的，中東的石油通道可能被關閉。另一邊，美國也與其盟國在海灣地區舉行了目標明確的聯合軍事演習，美國龐大的航母戰鬥群也長期在附近海域巡遊。

2.巧妙炫耀出身背景，讓你身價倍增 對個人背景（包括家世背景、血緣關係、籍貫、出生地、求學經歷、師承、工作資歷等）的重視，古今中外，都是人際交往過程中的一個奇特的現象。對於那些有著顯赫家世背景和工作資歷的人，人們總是給予更多的重視，會有更多的尊敬、信任和機會。身世觀念是人們血脈裡的東西。大家最熟悉的利用出身背景做文章，獲得大眾認同和敬仰的例子，當數開國皇帝為自己尋找名祖先。唐朝開國皇帝李淵稱帝后，搬出了道家鼻祖老子（姓李名耳），縱觀整個唐朝，除了武則天為了顯示自己的政權的合法性，崇尚佛教之外，都以弘揚道教為己任，生怕別人不知道他們家祖宗是老子似的。明朝開國皇帝朱元璋，則是抬出了朱熹，尊奉為自己的先人，大言不慚地說他們老朱家是朱熹的後人。從此開始了四書五經統一天下的局面。形象設計師英格麗·張說：「成長於寬鬆、經濟有保障的家庭的孩子，會對生活中一切都容易滿足。他們易於按社會的標準行事，會表現得自信，有安全感、善良、大方、寬容、開通、缺乏野心，因而易於與人合作。他們看待世界人生的眼光與貧困中長大的孩子不同。」然而，對待「不久前還在為溫飽問題發愁的暴發戶」和「沒見過世面的土包子」，人們則更多的是輕視和懷疑。正因為如此，也難怪那些有著光芒背景的人會有向別人炫耀的慾望。無時無刻不在有意與無意間炫耀著：我出身名門，我是有來頭、有資歷的人。家庭出身成了主要的擺譜對象。歌壇怪才雪村在剛剛出道之時，因為外型不俊朗，性格倔強、乖張，走得又是平民路線，很多人對他都不看好，以為是哪個山溝裡跑出來的愣小子，但是，雪村巧妙地透露出他是文藝界某位德高望重的前輩的兒子，又不具體說出他老爸的名字。不過大家很快還是知道了這位德高望重的前輩是誰，雪村也就很快被圈內人士所接受，所看好，乘風而起，越來越紅。隨著社會的富足化，家庭出身越來越受到人們的重視，身世的錦盒正在被逐漸打開。很多跨國公司、投資銀行在中國選擇高級管理人員，都會優先選擇那些名門之後。對那些沒有身世背景的新貴來說，耀眼的學習和工作經歷就是其炫耀的主要資本。時代在不斷進步，個人奮鬥日漸被社會廣泛接受並備受推崇。

3.開高價，直接擺譜 開高價是最直接、最明確的自我展次，是擺譜的核心主題。開出的價格或者說待遇，可能與自己的身價相符，更可能的是高於自身的實際價值。雖然這樣做有很大的風險，需要良好的心理承受能力，很可能會交易不成，但是相比較而言，開價過低的風險更大，因為那樣不僅僅會損害自身形象，自降身價，還可能引導別人聯想「這人是不是沒有真實力呀？」「這人是不是快不走紅了吧？」反過來更加妨礙交易的達成。即便降價「銷售」了自己，也是自己搬石頭砸自己的腳。因為一旦你開始和第一個合作商達成了一個低的價位，長此以往，你的身價將會越來越低。為了充分體現自己的行業地位，如何開高價已經成了一門深奧的藝術。在拍攝電影《滿城盡帶黃金甲》時，周潤發的全權經理人發嫂就為他開出了種種好萊塢標準的待遇要求。比如拍攝期間要住在北京國際俱樂部，而且要開七間房，包括休息室、服裝化妝間、導演討論室、餐飲室等等；發哥每天出門就開始按時計薪，路上堵車也要算；為了讓發哥上洗手間方便，要求劇組專門調來一輛豪華大房車，這輛每天開銷近五千元的車在北影棚外一守就是將近四十天

《吸引力》

。事後，製片方指責發哥耍大牌，發哥則義正辭嚴地說：「每個演員在市場上有本身的身價，我去好萊塢拍戲和在亞洲地區拍戲都是用同一份合約。」也有的演員因為講交情，講義氣，不講條件，被製片方稱讚為有藝德，不過在聽者的心中，多少會覺得他人氣不是很旺，如果是真正的大牌藝人，怎麼會沒有一個高的身價線呢。還有的藝人因為種種原因不得不接受了較低的價格，但是仍然會要求對方嚴格保密，或者要求對方報出一個更高的價格，以避免自己身價受損。在現實中，每一個求職者、談判者都面臨著為自己開價的問題。要為自己開一個高的價格，首先要有自知之明，要對自己有一個正確的評估評價，懂得利用自己的優勢，其次還要有一個良好的心理素質，有一個穩定的心態和堅定的個性，最後還要懂得一些擺譜的技巧，如果你開出的價格高於自身的實際價值，卻使對方接受了，那就意味著你身價的提升，也就是說你獲得了擺譜的溢價。在現實中，每一個人時時刻刻都在面臨著為自己開高價的問題。在開高價時，要注意以下三點。

1. 要敢於開價，如果對方沒有主動提供你想要的條件，那你就自己提出來。你不敢要，對方可能根本就沒有意識到，或者認為你不值錢，反而輕視你。
2. 價高得要適度。開出什麼價格，既要看自己的籌碼，又要看對方的接受能力。最關鍵的是，你一定要有達不到自己價格寧可放棄的準備，如果承受不住這種風險，就不要開高價。
3. 擺譜千萬要堅持，在開出高價後，重要的是一定要堅持住的態度。絕不能輕易做出讓步。在商業談判中，一方做出讓步時必須要使得對方也做出相應的讓步。
4. 拒絕，彰顯身分的強勢方式

前高盛董事長兼首席執行官亨利·鮑爾森是個非常善於擺譜的人物。二〇〇六年五月底，在布希總統的幾番真誠邀請下，他終於答應出任美國財政部長。此前，他曾三度拒絕了布希的邀請，讓總統等了他五年之久。二〇〇一年初布希剛就任總統時，就曾邀請鮑爾森出任財長，但鮑爾森沒有接受。二〇〇二年底，財長奧尼爾去職，布希又找到鮑爾森，但再次被拒絕。二〇〇六年二月，布希準備再次調整財政部長的人選，這次布希又想到了鮑爾森，但是想到此前的屢遭拒絕，決定不採用自己直接邀請的方式，而是讓當時的預算管理辦公室主人喬什瓦·博爾頓（曾在高盛國際業務部門任高級職位）向鮑爾森發出邀請，鮑爾森這次的表示是興趣不高。二〇〇六年四月中旬，鮑爾森又謝絕了與布希共進晚餐。直到一個多月後，鮑爾森與布希終於在白宮官邸共進午餐，兩人單獨談話達二個小時，後來博爾頓加入，三人繼續長談。正是這次會談，雙方最終達成一致：布希承諾，鮑爾森將不會僅僅是總統經濟政策的推銷員，而是美國經濟政策的重要制訂者，在布希內閣中的地位將等同於國務卿和國防部長。因為自二〇〇一年以來，布希政府財長的作用發揮就非常有限，基本上只是推行布希的經濟政策的傳聲筒，實際政策制訂基本上來自白宮幕僚班子。布希還答應他擔任白宮國內和國際經濟問題的首席顧問，總統主要經濟幕僚機構（國家經濟委員會）的若干重要會議也將在財政部大樓裡召開。熟悉鮑爾森的人都說，鮑爾森是個非常有事業野心的人，而且精力極其旺盛，他本人也一直有擔任公職的願望，但是他過去屢次拒絕布希的邀請，理由只有一個，那就是他在等待著白宮給他「屬於他的真正的位子、桌子和聲音」。鮑爾森先使用拒絕（拒絕布希的邀請），然後是要條件（屬於他的真正的位子、桌子和聲音），他的目的達到了。這種做法，是擺譜的最佳組合。在所有的擺譜手段中，拒絕是最冷酷的方式，立場明確、態度堅決，首先把自己放在了別人求你的高位上。不管是貌似毫無商量餘地的堅決回絕，還是心裡巴望得不得了表面還裝作不想要的藉故推辭，都是以一種強勢的方式彰顯出自己的高身價。隨著企業間競爭的加劇，中高層管理人才和技術人才經常會遇到獵頭公司的挖角，被邀請加入某個企業。通常，這些高層經理人在開始時，都會一口回絕，以證明自己事業穩定，對公司非常忠誠，而最終是否能合作，則要看在經過幾番「推拿」後，對方是否能達到自己要的條件。對那些獵頭公司的從業人員來說，他們已經習慣了被拒絕，他們的一貫心態就是被拒絕，繼續騷擾，直到騷擾出現成效為止。假如對方沒有回絕，他們反而會產生疑問：這個人是不是沒有據傳說中的那麼優秀，自信心沒那麼強？是不是人品有問題？是不是事業不順利？我們可不可以降低給他許諾的條件？從某種意義上來說，學會拒絕、敢於拒絕是一個人建立身分的標識。它向外界傳達了兩個信號：第一，你本身還不具備和我合作的條件；第二，你為我開出的條件還沒有達到我心目中的預期；所以，拒絕並不是不要合作，而是要等你把條件抬高，高到我認為合適的程度，那我就可以順水推舟，與你合作了。

《吸引力》

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：www.tushu000.com