

吸引力

亞瑟 編著

吸引高層次人士的人際關係學

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，
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。



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。

吸引力

吸引高層次人士的人際關係學

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，
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。



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。

國家圖書館出版品預行編目資料

吸引力：吸引高層次人士的人際關係學／亞瑟編著．-- 初版．--

新北市：菁品文化，2012. 03

面；公分．--（Change.com；18）

ISBN 978-986-6138-84-3（平裝）

1.行為心理學 2.人際關係

176.8

101000410

Change.com 018

吸引力：吸引高層次人士的人際關係學

作 者 亞瑟

封面設計 上承工作室

內文編排 菩薩蠻電腦科技有限公司

印 刷 普林特斯資訊股份有限公司

執行企劃 華品工作室

地址／235 新北市中和區立德街 211 號 2 樓

電話／02-22235029 傳真／02-32348050

出 版 者 菁品文化事業有限公司

郵政劃撥 19957041 戶名：菁品文化事業有限公司

經 銷 商流文化事業有限公司

地址／235 新北市中和區中正路 752 號 8 樓

電話／02-22288841 傳真／02-22286939

版 次 2012年2月初版

定 價 新台幣230元（缺頁或破損的書，請寄回更換）

I S B N 978-986-6138-84-3

版權所有·翻印必究

（Printed in Taiwan）

E-mail：jingpinbook@yahoo.com.tw

原書名：身分心理學

吸引力

亞瑟 編著

吸引高層次人士的人際關係學

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，
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。



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。

吸引力

吸引高層次人士的人際關係學

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。



ISBN 978-986-6138-84-3
00230



9 789866 138843

吸引力


吸引高層次人士的人際關係學

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，
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。



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。



前言

REWORD

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？

你知道怎樣透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，巧妙借助人情帳簿，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、體面的人以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，詳盡詮釋了社交潛在規則中的重要部分，並透過通俗化、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，對高尚人士的品味追求、消費休閒的方式做了詳細介紹，重點透過修煉職業形象給人以視覺衝擊，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。

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。

目錄

CONTENTS

前言 / 005

第一章

做秀心理學

優化你的表現形式

1. 建築空間烘托，大長主人面子 016
2. 場所彰顯身分 017
3. 辦公室體現性格與實力 019

第二章

擺譜心理學

在自己的身價上做文章

1. 展示強勢的身分信號 0 4 2
2. 巧妙炫耀出身背景，讓你身價倍增 0 4 4
3. 開高價，直接擺譜 0 4 7
4. 拒絕，彰顯身分的強勢方式 0 5 0
4. 住所是身分的標識 0 2 1
5. 大場面巧造勢 0 2 3
6. 透過媒體，展示自己的好形象 0 2 7
7. 名號展示，貼上漂亮的標籤 0 3 1
8. 裝飾擺設，用文化提升層級 0 3 4
9. 用特殊物件表徵你自己 0 3 7

第三章

品味心理學

是最個性化的影響力

1. 解讀品味，提高你的社會層次 060
2. 細節中暴露你的低品味 063
5. 玩弄矜持，讓人等待的藝術 054
6. 保持神祕，能使身價更高 057

第四章

消費心理學

像一流人物一樣的生活

1. 炫耀性消費：財富的展示 068
2. 上流消費遵循低調原則 070

第五章

視覺心理學

外表漂亮者比一般人更容易成功

3. 高層次的體育健身活動 073

1. 以貌取人是一種潛在規則 076

2. 第一印象，贏得信任第一步 081

3. 別讓小細節壞了大生意 084

4. 打造卓越形象 087

5. 自信的氣質，讓你光芒四射 092

第六章

語言心理學

表達見解的技巧與尺度

1. 真心表達自己，最能打動人心 098

第七章

氣質心理學

感覺自己就像個成就非凡的人

1. 面對批評和挑戰，顯示宰相風度 1 2 2
2. 商場上的穿衣哲學 1 2 4
3. 專業的形象讓人信賴 1 2 8
4. 替「對手」說好話，更顯你的高大 1 3 0
5. 熱情成就非凡業績，同時感染他人 1 3 3
2. 選好話題，不觸及交談地雷區 1 0 2
3. 發揮語言力量，簡潔表達 1 0 5
4. 吹鼓手娶老婆——自吹自擂 1 0 9
5. 多讚美，更容易獲得發展的機會 1 1 0
6. 讓思想比舌頭快一步 1 1 5



第八章

榜樣心理學

平時就培養好成功者的習慣

1. 超前意識，比別人走得快一步 150
 2. 另闢蹊徑，培養創新思維 153
 3. 勇於承擔，主動解決問題 156
 4. 有實力就大膽表現出來 160
 5. 找對定位，以己之長攻人之短 164
 6. 成功者的五種品質 166
6. 展示你的微笑，吸引幸運和財富 138
 7. 掌握握手的藝術，把握每一份商機 144

第九章

借勢心理學

「我認識誰」與「誰認識我」

1. 積極結交社會名流 172

2. 人人都可以成全你的「人脈金礦」 175

3. 朋友的高度提高你的層次 180

4. 廣結人際網路，成就非凡事業 184

第十章

軟降服力

低調的方式創造高調的效果

1. 少拿一份，能贏一生 190

2. 幫助他人，終會強大自己 194

3. 暫避鋒芒，得以成就自我 199