

<<身份心理学>>

图书基本信息

书名：<<身份心理学>>

13位ISBN编号：9787560958262

10位ISBN编号：7560958265

出版时间：1970-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：亚瑟

页数：225

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>

<<身份心理学>>

前言

你是否屡次面试却了无音信？

你是否总是被他人忽视、轻视甚至无视？

你是否在谈判中得到的总是比期望的要差很多？

你是否在面对重要人物的时候没有足够的自信？

你是否感到自己没有强大的影响力？

如果是，那么请继续回答下面的问题，它们会让你深刻反思你的过去，你的行为和思想，并打开美好未来的门窗，接受明媚的阳光。

你懂得如何运用心理学知识在短时间内表现自我吗？

你懂得如何让自己顺利获得所需的资金款项吗？

你知道怎样通过肢体语言的表达让自己身价倍增吗？

你知道怎样让自己看起来像个成就非凡的人吗？

你知道如何打造自己的卓越形象，修炼完美的气质，展现你的职业气度吗？

你懂得怎样更有效地发挥你的权威性和影响力吗？

你知道如何构筑自己的人脉网络，巧妙借助人情账簿，扶摇直上吗？

简单地说，如果你想获得百万美元的薪资，就必须首先让自己看起来像张百万美元的支票。

因为人们本能地愿意给那些尊贵、体面的人以更大的信任和更多的机会.形成了社会地位再生产中的“马太效应”。

让越富有的人得到越多，越贫乏的人，失去的却越多。

也就是让富有的人更富有。

<<身份心理学>>

内容概要

《身份心理学》在深入分析行为心理学的基础上，以如何运用从内而外所表现的身价艺术——以秀和摆谱为切入点，对高端人士的品位追求、消费休闲做了详细介绍，重点通过修炼职业形象给人以视觉冲击，运用语言的力量表达见解感染对方，像个成就非凡的人一样展现你的职业气度，平时要培养成功者的习惯和积攒人脉，做到深入浅出，融科学于趣味中，让你轻松学会如何展现最佳的自我，获得更多的机会，迈上更高的台阶。

<<身份心理学>>

书籍目录

第一章 做秀心理学优化切入点和表现形式1 建筑场所烘托，大长主人面子2 公然示威，用大场面巧造势3 通过媒体展示自己的好形象4 名号展示，贴上个漂亮标签5 陈列道具，文化装潢更有档次6 符号象征，使特殊物品更有表现性第二章 摆谱心理学在自己的身价上做文章1 展示强势的身份信号，提高身价2 巧妙炫耀出身背景让你身价倍增3 开高价，直奔摆谱主题4 拒绝，彰显身份的强势方式5 玩弄矜持，让人等待更显高贵6 保持神秘能使身价更高第三章 品位心理学最个性化的影响力1 新富人士进入上流社会必须提升品位2 解读品位，提高你的社会层次3 细节中暴露你的低品位4 修养和趣味更显个人魅力5 崇尚古风是品位的较高表现第四章 消费心理学像一流人物一样的生活1 炫耀性消费：财富的展示2 高档品牌消费是显示一流身份的最佳武器3 上流消费遵循低调原则4 休闲生活更能体现人的精神修养5 高级别的玩转体育健身第五章 语言心理学外表漂亮者比一般人更容易获得成功1 以貌取人是社会的一种潜规则2 展示得体形象，赢得信任第一步3 别让小细节坏了大生意4 正视形象设计，打造卓越形象5 自信的气质让你光芒四射第六章 语言心理学表达见解的必要技巧与尺度1 真心表达你自己，最能打动人心2 选择好话题，切勿触动交谈雷区3 发挥语言的力量，简洁准确表达信息4 吹鼓手娶老婆——自吹自擂5 多赞美更容易获得发展的机会6 让思想比舌头快一步第七章 气质心理学感觉你就像成就非凡的人1 面对批评和挑战，显示宰相风度2 着装服饰遵循格调的商务标准3 专业的形象让人信赖4 替“对手”说好话更显你的高大5 热情成就非凡业绩，同时感染他人6 展示你的微笑，吸引幸运和财富7 掌握握手艺术，把握每一分商机第八章 榜样心理学平时培养成功者的习惯1 形成超前意识，比别人走得快一步2 另辟蹊径，培养创新思维3 勇于承担，主动解决问题4 有实力就大胆表现出来5 找准自己的定位，以己之长攻人之短6 成功者的五种品质第九章 借势心理学“我认识谁”与“谁认识我”1 积极结交社会名流2 人人都可以成全你的“人脉金矿”3 朋友的高度提高你的档次4 广结人际网络，成就非凡事业第十章 软降服力低调的方式创造高调的效果1 少拿一分能赢一生2 俯身帮助他人终会强大自己3 暂避锋芒得以成就自我附录附录一：个人魅力调查问卷附录二：最珍贵的财富来源于你的头脑附录三：正直品格是自我表现的根基

<<身份心理学>>

章节摘录

婚庆活动由在塞纳河畔举行的家庭歌舞会拉开序幕。

揭幕剧是由印度宝莱坞头号编剧阿克塔尔根据新娘和新郎的爱情经历亲自撰写的一出长达1个小时的话剧，新郎和新娘则在剧中分别饰演自己。

演出结束后，众宾客立刻被接送到凡尔赛宫，在那里参加订婚典礼和豪华的派对。

澳大利亚国宝级流行歌星凯莉·米洛是婚礼派对的音乐主角，更是为婚庆增添一抹彩虹。

让人又惊又喜。

正式的婚礼仪式选在巴黎东郊的子爵堡举行。

因为这座17世纪的古堡绝顶美丽，据说比凡尔赛宫更漂亮，曾引起过路易十四的嫉妒。

婚礼宴会的餐食则是由印度名厨马哈拉伊带着38位助手为宾客们献上了传统的印度大餐。

宾客们在宴会上喝掉5 000多瓶450欧元一瓶的法国名酒。

此外。

米塔尔还在巴黎西郊的圣克劳德公园临时建起一座木制城堡，并邀请人们到埃菲尔铁塔观看焰火表演。

耀眼的光华照亮了埃菲尔铁塔。

在米塔尔的精心筹划下，女儿的婚礼俨然已经成了一场豪门大戏。

场面之宏大，花费之奢靡，连欧洲的王室婚礼也难以企及，共花费了5500万欧元。

米塔尔迅速登上了各国娱乐媒体的头条，他也迅速得到了欧洲上层社会的认可。

有评论认为，米塔尔借嫁女的机会，做了一次昂贵的且富有成效的广告。

由此形成的无形资产，对米塔尔以后在世界钢铁市场开疆拓土，起着不可估量的作用。

这种以奢靡的花费来编排盛大排场的方式，赤裸裸地在全世界和每一个民众，尤其是在上流豪富贵族面前，来展示自己的雄厚财力、广博人脉和卓越品位，在自古以来的全球各种文化中都非常盛行。

它的实质归结为：傲慢宣誓般的公然示威。

<<身份心理学>>

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。

特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意。

他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、赵林、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕、戚浩、沈海霞、许会玲、冯敏、谷伟伟、张晓萍、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张延职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李擗洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

然而，由于受条件限制，本书中部分作品的作者、译者未能及时联系上。更由于有些作品在原出版物上没有署名，令我们对您的姓名、地址等信息无从得知。

本着对书稿品质的追求，不忍将关文割舍，故冒昧地将文章选录书中。

有鉴于此，恳请拥有著作权的作者、译者谅解，并请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

<<身份心理学>>

编辑推荐

《身份心理学》：以心理学、营销学的观点解析身份和影响力的内在逻辑。

吸引高层次人群的人际关系法则。

越是好的越多人抢，越多人抢就越是好的，你明白这种不成逻辑的逻辑背后的心理秘密吗？

场面大了，会吓跑人群中的绝大部分；场面小了，有实力的人又看不上。

你明白这个“面子”问题背后的心理秘密吗？

形象代表人的本质，影响力就是一种生产力，你了解这种名与实之间互相转化背后的心理秘密吗？

外表漂亮者比不漂亮者更为成功，你知道这种视觉效应背后的心理秘密吗？

你想获得百万美元的薪资，就必须首先让自己看起来像张百万美元的支票！

你懂得如何运用心理学知识在瞬间表现自我吗？

你懂得如何让自己顺利获得所需资金款项吗？

你知道怎样通过身体语言的表达让自己的身价倍增吗？

你知道怎样让自己看起来像个成就非凡的人吗？

你知道如何打造自己的卓越形象，修炼完美的气质，展现你的职业气度吗？

你懂得怎样更有效地发挥你的权威性和影响力吗？

你知道如何构筑自己的人脉网络，巧妙借助人情账簿，扶摇直上吗？

<<身份心理学>>

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>