

<<心理学的陷阱>>

图书基本信息

书名：<<心理学的陷阱>>

13位ISBN编号：9787504734136

10位ISBN编号：7504734136

出版时间：2010-9

出版时间：中国物资出版社

作者：陈泰先

页数：300

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>

## <<心理学的陷阱>>

### 前言

心理学是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。人的任何行为都离不开心理活动，无论感觉、知觉、记忆、思维、想象、情感、意志以及个性特征等都可称之为心理现象。

心理学对人类生活所起的作用越来越大，应用范围越来越广。

用心理学的知识可以分析婚姻、商业、教育等各种社会问题，由此可见，心理学对我们的影响无处不在。

当然也不乏被滥用的可能，一旦那些心术不正的人掌握了传播渠道，我们就有可能遭受绝对的控制。

生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。真正的控制，从“心”开始。

日常生活中，我们常常在无意之中就被人控制了。

商家每个月的开销很大一部分都用在广告上，旨在改变我们的态度和感觉，去买他们的商品。

随着夏日的到来，大量神奇有效的减肥产品应运而生。

那些强烈的视觉刺激、鼓动性的导购言语以及电脑处理过的减肥前后效果对比，再加上那些耳熟能详的明星代言，让我们不得不有点相信，有点动心，有点跃跃欲试。

于是商家的目的达到了，随之而来的便是大把大把的人民币。

而他们也正是抓住了消费者的爱美之心，抓住了行之有效的“名人效应”，抓住了“不劳而获”（不想运动，不想控制饮食）的心理。

谈判时，聪明的谈判者都特别注意在不为对方提议所限的同时，寻找恰当时机，为对方设定陷阱，使谈判向有利于自己的方向发展，以达到自己的目的。

签合同同时，作为合同乙方的你可以选择1、2、3、4，好像自己“大笔一挥”才成定局；但事实上，你的选择只是“几害相权，取其轻”而已，根本改变不了“利他”的整体格局。

## <<心理学的陷阱>>

### 内容概要

《心理学的陷阱》一书尝试从心理的角度，运用心理学的原理，结合实际生活案例，对生活中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。在帮助人们了解各种现象背后的深层心理原因的同时，也帮助人们成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

## &lt;&lt;心理学的陷阱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 婚恋中的心理学陷阱 1. 暗示效应：造成心理上的既成事实 2. 利用“思维定式”偷梁换柱 3. 陷入不健康的嫉妒心理 4. 审美错觉：情人眼里出西施 5. 控制心理：婚姻不快的源泉 6. 男人的眼泪对女人是一种陷阱吗 7. “迷汤”能够灌死人 8. 择偶的心理误区 9. 错误的结婚心理 10. 再婚的不良心理 11. 巧女人8招识破花心男人第二章 消费中的心理学陷阱 1. 旁观者效应：制造蛊惑人心的氛围 2. 鸟笼逻辑：巧用数字赢人心 3. 留面子效应：制造“不买很对不起人”的心理负担 4. 放大镜效应：一叶蔽目 5. 利用从众心理，故布疑阵 6. 用“移花接木”的手法给人提供想象空间 7. 猎奇心理：调动顾客的好奇心 8. 熟人效应：警惕购物陷阱 9. 身份意识：越贵越好卖 10. 登记效应：票价为何如此低 11. 印刻效应：要做就做市场第一 12. 心理账户：感性和理性的博弈第三章 求职中的心理学陷阱 1. 薪酬里面藏猫腻 2. 低门槛高职位 3. 攀比心理：陷人高不成低不就的困境 4. 巧打“试用期”的幌子 5. 破窗效应：因小失大的合同陷阱 6. 自卑心理：找不到决胜职场的“杀手锏” 7. 提防被传销分子“拉下水” 8. 防范心理弱，误入黑企 9. 网络招聘的陷阱 10. 迷信心理：选择工作凭“算命”第四章 办公室的心理学陷阱 1. “为老板打工”的负面心理 2. 利用道德效应，逼君就范 3. 取悦他人的马屁精 4. 信任效应：为他人做嫁衣 5. 豪猪效应：保持和同事之间的距离 6. “高帽”背后的阴谋 7. 当心别人藏在背后的刀子 8. 先下手为强，后下手遭殃 9. 热炉效应：千万不要触犯公司的制度 10. 容易断送你职业生涯的心理陷阱 11. 趋合心理：坚持愚蠢的坚持 12. 职场陷阱要警惕第五章 交际中的心理学陷阱 1. 人际交往中的心理学效应 2. 安慰剂效应：不要一味祈求别人的认可 3. 晕轮效应：成全你的好胜心 4. 用激将法赶鸭子上架 5. 敬酒不吃，来点“罚酒” 6. 交友中的过敏陷阱和黑箱陷阱 7. 距离效应：以“巧拉家常”为幌子 8. 危言耸听，玩你于股掌之间 9. 不要让不良心理恶化你的人际关系第六章 商战中的心理学陷阱 1. 暗示效应：“伪造”心理上的幻觉 2. 以小充大，让你迷失方向 3. 寻找兴趣点，过了这村没这个店 4. 绵里藏针，不答应会有损自尊心 5. 笑脸效应：以笑脸蛊惑人心 6. 制造“天上掉馅饼”的幻局 7. 热情效应：嘴上缺少把门的 8. 危难之中急不得 9. 定式思维：老眼光看新问题 10. 画饼充饥，远景利诱 11. 利用你“心急想吃热豆腐”的心理第七章 投资中的心理学陷阱 1. 恐慌心理：失衡的博弈 2. 趋向性心理：心理会计与投资 3. 博傻心理与羊群效应 4. 跟风心理与投资泡沫 5. 禀赋效应对投资的影响 6. 彩票与投机心理 7. 代表性思维误区 8. 将“陷阱”伪装成“机会” 9. 投资与风险的心理博弈战 10. “大钞博傻”的心理误区 11. 影响投资的几大心理学效应第八章 谈判中的心理学陷阱 1. 利用疑心效应，顺势使其产生错误判断 2. 冷热水效应：谈判制胜的策略 3. 登门槛效应：一步一步走向成功 4. 虚张声势，以利益相威胁 5. 先发制人，给人心理上的恐慌 6. 将对手陷入自相矛盾中 7. 挖好小小陷阱，杀人于无形之中 8. 请将不如激将，设个圈套让人钻 9. 谈判中的“认知错误” 10. 购房谈判中营销人员的“高招” 11. 跨文化谈判中的陷阱 12. 谈判中常见的心理学陷阱第九章 打好心理战，赢得心理较量 1. 防备突然的热情 2. 小心背后，竖起耳朵 3. 别有用心的闲话不要听 4. 送到嘴边的肥肉不能吃 5. 不轻易相信陌生人 6. 熟人也可能成为骗子 7. 小心“一见如故”，以防友情背后的圈套 8. 做人不能太单纯 9. 摒弃“逆反心理” 10. 改变浮躁心理 11. 不要寻求虚拟的“光环” 12. 由表及里的透视内心，以防操之过急看错人 13. 看透骗子的心，以防被骗子所迷惑

## &lt;&lt;心理学的陷阱&gt;&gt;

## 章节摘录

(3) 为逃避不愉快的家庭 阿光的父亲喜欢喝酒，喝醉了就和阿光妈妈吵架，家里战火不断。

阿光很讨厌这种家庭生活，经常借故不回家。

他开始想早点结婚，摆脱这个战火弥漫的家。

于是在朋友介绍下，结识了一个女孩，交往没几天就匆匆结婚。

可婚后才发觉自己对妻子一点都不了解，两个人性格相差太远，战火比自己的父母还厉害。

可是，后悔不也晚了吗？

为逃避不愉快的家庭而匆匆结婚，耽误了一辈子的大事。

(4) 一气之下的冲动 慧在毕业时收到男朋友的一封分手信，十分痛苦，也十分仇恨他。

工作后，带着赌气情绪，她主动和单位的一位男同事接近，并结为夫妻。

可婚后很多年里，她仍然放不下原来的男朋友，与丈夫过着同床异梦的生活。

后来，她调动工作，和原男友不期而遇，多年的情愫再度进发，引发双方家庭与婚姻的剧烈动荡，最终酿就了一场悲剧。

由于爱情受了挫折，很多人为了赌气而匆匆与人结婚，以为这样可以忘记前人、洗去屈辱或伤害到那个负心人。

殊不知，这种缺乏理智的结婚心理，不仅伤害了无辜人的感情，也可能就此了结了自己一生的幸福。

(5) 屈从于外界的压力 华出生在于部家庭，父母都是当地政府要员。

华读大学时谈了女朋友，漂亮聪慧又善良，他们感情很好。

可是华的父母却极力反对，因为这个女孩家在农村，无权无势又没钱，跟华家没法比。

他们给华找了一个“门当户对”的官家公主，全然不顾华的感受，并威胁说如不答应，就和他断绝亲子关系。

慑于强大的家庭压力，华让步了，痛苦地和心爱的女友分手，极不情愿地和那个“千金”确定关系，不久后结婚。

门当户对又如何呢？

无非是官运亨通、有钱有势，可这些不一定能换来发自内心的幸福感。

华的懦弱使他失掉了真正的幸福。

<<心理学的陷阱>>

编辑推荐

人类的一切生活，其实都是心理生活！  
世道艰难，人心复杂，能识人心者才有大“钱”途！

<<心理学的陷阱>>

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>