

<<不上当心理学>>

图书基本信息

书名：<<不上当心理学>>

13位ISBN编号：9787504740410

10位ISBN编号：7504740411

出版时间：2012-1

出版时间：中国物资出版社

作者：刘瑞军

页数：216

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>

## <<不上当心理学>>

### 内容概要

关于心理学的知识我们都不陌生，比如交际心理学、社会心理学、沟通心理学等，主要研究的是人类心理活动的规律，从而让我们具有“预言”的能力。刘瑞军编著的《不上当心理学》的内容呈现给生活在这个世界上的每一个人，希望你看过《不上当心理学》后，能够帮助你看穿行骗者及忽悠者的伎俩，让想要或者准备忽悠你的人统统止步，让那些以行骗为生的行骗者统统失业，创造出和谐的社会。

## &lt;&lt;不上当心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 古便宜心理——微小的利益总是充满着诱惑
  - 第一节 贪图小利，让你因小失大
  - 第二节 免费午餐背后的账单
  - 第三节 为什么免费的东西最终会付更多的钱
  - 第四节 “换外币”，真钱换来欲哭无泪
  - 第五节 商家为什么天天在“做活动”
  - 第六节 为什么总是在意那些小甜头
- 第二章 爱面子心理——面子总是那么重要
  - 第一节 死要面子被忽悠
  - 第二节 容易被“激将”
  - 第三节 越热情越是不好意思不消费
  - 第四节 小心对方给你的“高帽子”
  - 第五节 “给点阳光就灿烂”的结果
- 第三章 怜悯心理——由越看越心生怜惜引发的效应
  - 第一节 你的怜悯之心总是被人利用
  - 第二节 是乞丐还是富豪
  - 第三节 真的没车票回家吗
  - 第四节 不要不问青红皂白地做善事
  - 第五节 怜悯之心就这样被“激发”
- 第四章 晕眩心理——语言魔术塑造“魅力”
  - 第一节 “为你好”是忽悠你的开始
  - 第二节 忽悠你的“无间道”
  - 第三节 喋喋不休的最后是让你分不清是非
  - 第四节 你被当做大爷之后
  - 第五节 不断地提问是为了不让你问
  - 第六节 你就是这样在不知不觉中被忽悠的
  - 第七节 你的好胜心理成为了对方忽悠的工具
- 第五章 互惠原理——为何一个苹果换了一个西瓜
  - 第一节 互惠其实是一种善意的不公平交换
  - 第二节 因为相信而被忽悠
  - 第三节 好事为什么都让你碰着了昵
  - 第四节 凭什么只送给你礼品
  - 第五节 看看你是怎么被收买的
- 第六章 跟风效应——你看到的总是大家喜欢的
  - 第一节 社会认同效应
  - 第二节 看隐形的绳子怎么忽悠你
  - 第三节 别让“诱饵”把你忽悠了
  - 第四节 别让数据忽悠你
  - 第五节 天桥上面玩赌博的人们
- 第七章 喜好效应——总是有一些东西让你不合
  - 第一节 因为喜好，所以经常被忽悠
  - 第二节 个人喜好让你的判断天平倾斜
  - 第三节 “附加值”让你觉得值
  - 第四节 就是一个头衔迷惑了你
  - 第五节 当心“过分”的关心

## <<不上当心理学>>

### 第八章 高尚心理——权威给你造就的“满足”

第一节 无条件认同的心理崇拜

第二节 小心“砖家”的忽悠

第三节 别让悖论诱惑你

第四节 不要让所谓的“权威”忽悠你

第五节 本来很普通，有了权威就不普通

### 第九章 短缺心理——你总是认为最稀有的就是最好的

第一节 越是紧缺就越是让你觉得紧张

第二节 价格陷阱忽悠你没商量

第三节 过了这个村就真的没这个店吗

第四节 房地产“排号”的背后

第五节 这个真的“不卖”

### 第十章 擦亮你的眼睛，理清你的思路

第一节 忽悠者都是心理学“专家”

第二节 正确的心态才能做出正确的选择

第三节 打破“权威思维”这堵墙

第四节 正确地分析大家的认同

第五节 不断吸收知识和信息

## <<不上当心理学>>

### 编辑推荐

随着人们生活水平的提高，尤其在近期的娱乐圈及人们的生活中出现了一个非常流行的词语“忽悠”，著名相声演员赵本山先生作品《卖拐》更让这个词语风靡一时，在工作和生活中，我们经常听到有的人调侃道“忽悠，接着忽悠”。

《不上当心理学》是对这一词汇更深层次全面的诠释。

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>