第一图书网, tushu007.com

<<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：9787121107290

10位ISBN编号：7121107295

出版时间：2010-5

出版时间：电子工业

作者：程秋平

页数：193

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

第一图书网, tushu007.com

<<心理学的陷阱>>

前言

为什么商品越贵我们越想买？
为什么我们会一见钟情？
为什么我们拥有的越多反而幸福感越少？
为什么我们会盲目地成为从众？
人的心理很难理解，同时又瞬息万变，但是在这些行为和心理的背后，其实是有规律可循的。
从人们的认知行为模式、学习和生活习惯、情绪和情感的抒发、人格特质，再到人际交往、态度偏向、消费理念，以及团体组织的管理策略等，无不折射出人心理复杂奇妙的涟漪效应，不仅影响着自己的生活，有时候更能将人带入不能自拔的心理陷阱之中。

生活中的心理陷阱有很多，但由于篇幅有限，本书中涉及的仅为一百多种，其中不乏一些被人广为流传的经典效应，其影响深远，如蝴蝶效应、皮革玛丽翁效应、狄德罗效应等；有一些心理技巧已经得到了科学研究的论证，并广泛应用于企业和政府的日常管理中，使其绩效得到了很大的提升，如霍桑效应；还有一些颇为形象化的，启发意义颇大的，如酸葡萄效应、柠檬效应等；还有一些寓意颇为深刻的、令人醒悟的，如马蝇法则、登门槛效应等。

心理学的各种效应在人们日常生活中有很大的作用，更多的时候是在人们不觉察的情况下渗透进其心理行为活动中的。
人们日常生活中的行为习惯、思想理念等都在不断改变，或许自己影响着他人，或许自己受着他人的影响，或许有时候人们是在自知的情况下接受，或许更多时候是人们无意识所为。
由心理所产生的行为效应，给我们带来的不仅是语言上的感触，更重要的还是这些效应本身所蕴含的深刻内涵带给我们心灵上的撞击。

第一图书网, tushu007.com

<<心理学的陷阱>>

内容概要

生活中的人们常常习惯于用自己的行为模式来解释自己的行为后果，却忽视了行为模式背后的动因才是让他们走入陷阱中的主要驱动力。
为了避免读者陷入抽象的理论思维束缚中，笔者通过采用日常生活中常见的小故事，以及历史上经典的人物、故事剧情等生动地对每一种心理效应进行了通俗易懂的阐述。
由故事引出效应，分析效应的背后动因和深陷效应中的人们的行为，并提出借鉴与规避的策略，这是本书的主旨所在。

第一图书网, tushu007.com

<<心理学的陷阱>>

书籍目录

第1章 欲望的黑洞　狄德罗效应：欲望从一件睡袍开始　蝴蝶效应：欲望迷失在漫天的翅膀之中　凡勃伦效应：越贵我们就越想拥有　幸福递减定律：拥有的越多你就越麻木　禁果效应：越神秘的东西人们探究的欲望就越强　花盆效应：温馨的小屋与广阔的天空第2章 暗示带来的奇迹　罗森塔尔效应：其实事情的成败都把握在你自己的手里　暗示效应：巧妙地改变你的心意　戈培尔效应：重复带来的巨大力量　名片效应：用相似性原理来套近乎的技巧　坚信定律：坚信一定能成功　不值得定律：没有足够的重视就没有足够的成就　破窗理论：细节决定成败第3章 利益冲突中的心理陷阱　登门槛效应：逐渐渗透终于完成了得寸进尺的计划　拆屋效应：漫天要价与心理预期　共生效应：公共利益的冲突　南风效应：温情可以感化别人　反馈效应：反馈有助于成长　边际效应：变递减为递增　250定律：顾客就是上帝第4章 情感危机的世界　首因效应：第一印象的效用　近因效应：从距离你最近的人开始　罗密欧与朱丽叶效应：反抗障碍的力量　吸引定律：气味相投就是缘　刺猬理论：亲密有间，疏而不远　情绪效应：你的情绪会影响别人对你的评价　美即好效应：人美不代表心美　卡贝定律：学会放弃也是很重要的第5章 群体与从众的盲目　责任扩散效应：危机时的“群体冷漠”现象　华盛顿合作定律：团结一致渡难关　韦奇定律：坚信自己与承受压力哪个更艰难　从众效应：我们都是一拥而上　链状效应：近朱者赤，近墨者黑　鲦鱼效应：盲目的跟从会导致你的失败　攀比效应：没有比较就没有动力　毛毛虫效应：习惯带来的危机　路径依赖：习惯会禁锢你的头脑第6章 关于偏见　光环效应：一叶障目，不见泰山　刻板效应：自我构建了一个一成不变的世界　角色效应：你是否真的明白自己在扮演什么角色　酸葡萄效应：自己得不到时的防御心理　甜柠檬效应：抛弃不掉的就都成好的了　投射效应：把自己的观念强加于他人的后果　彼得原理：适合某个位置的人不一定适合其他位置第7章 心理负担　齐加尼克效应：无法完成工作造成的巨大压力　蔡戈尼效应：一日任务不完成，一日不解心头恨　奖惩效应：奖惩制度的合理性　超限效应：凡事要“适可而止”　詹森效应：关键时刻的“感冒”现象　半途效应：不放弃，不抛弃　瓦伦达效应：始终专注于自己的目标　第8章 心理博弈的陷阱　德西效应：外加报酬有时会降低人的内在动机　瓶颈效应：巧妙隐藏关键信息　马特莱法则：真理总是掌握在少数人手中　定位效应：习惯自己最熟悉的　酒与污水定律：谣言的力量不能忽视　手表效应：烦恼来自于选择　莫非定律：如果你觉得会做错，你就一定会做错　棘轮效应：欲望会越来越大第9章 冲突与妥协　波克效应：有争论才有高论　波特定理：指责会在无形中扩大　特里法则：承认错误带来的附加值　奥卡姆剃刀定律：学会把事情变简单　马蝇法则：个性员工，个性对待

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第1章　欲望的黑洞　　在日常生活中，我们总要做出许许多多不同的行为判断。
而我们的行为、决策与判断总是会受到我们无穷欲望的驱使。
所以，我们不可能总是以一种超然的理性态度来看待一切。
欲望让我们的认知能力变得狭隘、庸俗；欲望让我们无视、无畏自己理性声音的呼唤；欲望让我们彻底颠覆自己一直坚守的行为准则。
所以，有时候我们总是无法做出令自己、令他人都满意的答卷。
　　不满意，不是因为我们不够聪明，更多的时候是因为我们不了解自己，不了解自己的欲望如何驱使我们做出无法预测的变化，不了解欲望的神秘黑洞带给我们怎样大的冲击，不了解欲望的碰撞会如何放纵我们的行为。
我们总是无法清晰认识自己，所以面对生活时我们总是感觉迷惑。
孙子有云：知己知彼，百战不殆。
如果一个人连自己都不了解，又如何能过更好的生活，做出最优的选择呢？
了解自己，就要了解自己内心真正的渴望，了解这些渴望对我们行为决策的影响。
　　狄德罗效应：欲望从一件睡袍开始我们都有过这样的体验：当我们买到一条漂亮蕾丝雪纺裙时，就会觉得自己旧的上衣与蕾丝裙不搭配。
但是当买到新的可以与裙子搭配的上衣时，就又会觉得鞋子必须换，换了鞋子还要换发型、换装饰等，就这样一件件地买，一件件地换，直到筋疲力尽，还是无法满意。
　　再比如，当我们兴致高昂搬进期盼已久的新居之时，总是希望新的房子、新的装饰和新的心情相配套，难免要大肆修饰一番：铺上价格昂贵的大理石或木地板后，自然要以相一致的黑白木封墙，再配置上等红木的豪华家具，最后还要购买能够点缀整座房子之精华的顶级吊灯；除此之外，我们还要成套的与之相匹配的厨房、卫浴、书房、卧室，一切都是那么舒适和安逸。
享受这样的住宅，显然我们更不能破衣烂衫，必定要有“拿得出手”的衣服与装饰品，于是我们就这样乐此不疲地更换下去。
有的人甚至在自己飞黄腾达之后，有感自己的糟糠之妻难以匹配自己显赫的身份与地位，就会弃之如敝屣。
如今，包养情人的新闻不少见，更为稀奇的是，金屋藏娇的还不止一处，可见人之欲望，深不见底。
　　……

第一图书网, tushu007.com

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