

<<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：9787510700859

10位ISBN编号：751070085X

出版时间：2009-10

出版时间：中国长安出版社

作者：王华夏

页数：302

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>

## &lt;&lt;心理学的陷阱&gt;&gt;

## 前言

最近北京房价大涨，一位作家朋友想卖掉自己的房子，没想到，却带来了许多烦恼：本来预计能卖155万元，先被他视之为朋友的熟悉中介员砍到了150万元。

而且那个中介员不管什么时间，都会带客户看房子，打乱了作家朋友的工作规律，使他无法安心写作；有五位客户看过房子了，却没有一位定下来。

无奈之下这个作家朋友找到我求救。

我领教过中介的“两面三刀”：当你买、租房子时，他们用低价的鱼饵，把你“钩住”，当你卖、出租房子时，他们会用高价当鱼饵，同样让你上钩。

于是，我向他介绍了心理学上的“短缺原理”。

针对他的房子是该小区唯一东向的房子，我向他建议回去后立即通知附近所有中介公司，对每一位打来电话的约看房子的中介员，都让他们周六两点接待客户，两点半后不再安排客户看房。

这种安排的目的是：为有限的资源创造了一种竞争气氛，不仅给客户，也给中介们，造成一种竞争压力，从而尽快把房子卖出。

一切都在预料之中：第一天，他接待了两个客户。

第一个到达的买主是中科院的一位刚毕业的博士。

这对夫妇按照“标准”的买房程序，仔细询问并检查房子，指出几项缺陷和不足，如紧临南三环主路，噪音比较大，问价钱能不能再商量。

更可怕的是，中介员也指出，厨房的墙壁是改过的。

博士太太还强调，她先生有恐高症，不太喜欢20层的房子。

还指出，他们因为资金不多，要在同小区的另一处面积小15平方、总价只有145万元的房子之间，作出选择。

然而，当第二个买房人和三位中介赶到时，气氛马上就变了，那两位年轻夫妇有点紧张，那位中介的脸色甚至都变了。

## <<心理学的陷阱>>

### 内容概要

进入21世纪，我们从过去物质贫乏的年代进入了一个物质经济空前繁荣，科技文明飞速发展的时代，我们从过去只求温饱。

无暇更多关注我们的生活质量的窘境中走了出来，生活在我们的手中焕发出五彩的光芒。

我们开始越来越重视我们的生活质量，越来越关注我们的内心世界。

在这个心理学日益被广泛关注的时代，揭开心理世界神秘的面纱，加强心理引导，增强情绪修养，培养乐观心理品质显得尤为重要了——要知道，健康的心理不是生来就有的，而是需要长期培养的。

## &lt;&lt;心理学的陷阱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 与人共舞，让自己最受欢迎——社交心理学首因效应——好的开端，成功了一半近因效应——越熟悉交往越谨慎记住名字——我们不再是陌生人名片效应——相似感会快速拉近双方距离赞美效应——给人一种支持和力量“留面子效应”——用好这把双刃剑刻板印象——以偏概全，会导致人际交往失败淡水法则——君子之交淡如水社交是一种智慧第二章 只为成功找理由，不为失败找借口——成功心理学PMA黄金定律——人之所以能，是相信能奋起效应——假设失败就是成功“甜柠檬”心理——接纳自己，逐渐增强自信瓦拉赫效应——每个人都埋藏着成功的“宝藏”看你如何挖掘贝尔效应——想着成功，成功的景象就会在内心形成成功是一种力量第三章 爱情心理面面观，将美满婚姻进行到底——婚恋心理学择偶心理——你不是最好的，但我只爱你审美错觉——情人眼里出西施失恋心理——我的爱情鸟飞走了不满心理——绕开婚姻中的暗礁猜疑心理——爱情是件易碎品，让“亚健康”远离婚姻婚外恋——“红杏出墙”的诱惑糊涂定律——婚前睁大双眼，婚后闭一只眼结婚是一种责任第四章 去除“恐惧”，乐在工作的心理密码——职场心理学上班恐惧症——别做工作的奴隶习得性无助——工作中的“无助感职场休克——化解厌职情绪，越过职场“休克期”齐加尼克效应——现代职场的“通病青蛙效应——甩掉“安逸”，才能甩掉“危机”职场多动症——当“跳槽”成为一种习惯工作是一种态度第五章 掌管明灯，拆除你的情绪“地雷”——情绪心理学自卑心理——一颗找不到自我的心怯懦心理——你就是自己的敌人嫉妒心理——不要跳入心灵的“深坑”抱怨心理——迷失自我的毒药自私心理——藏于心底的一颗“雷”冲动心理——不要让“魔鬼”时时出现从今天起我要学会控制情绪第六章 快乐生活，健康从“心”开始——幸福心理学平常心——生活是一种平淡，平平淡淡才是真得失心理——丰满人生在得失之间欲望心理——不能被贪念打败，知足常乐观心理——心中有阳光，神采就会飞扬吝啬心理——消除吝啬，学会感恩学会微笑——快乐人生的通行证，爱自己爱自己幸福是一种感觉第七章 没有规矩不成方圆，别让你的权利睡着了——管理心理学权威效应——以身作则，给下属树立好榜样苛希纳定律——企业并不是人多就好懒蚂蚁效应——善扬其长，力避其短鲶鱼效应——合理刺激，才能共同进步破窗效应——及时修好“第一块被打碎的玻璃”热炉法则——严谨的制度是企业管理的关键管理是一门学问第八章 摒弃恶习，培养良好的生活习惯——健康心理学吸烟成瘾——慢慢燃尽你生命的“火焰”酗酒成性——酩酊是暂时性的自杀赌博成瘾——伤财又伤身的“双响炮”上网成瘾症——别让网络“害”了你恋物癖——畸形心理下的迷恋暴食症——心理“饥饿”引发的病症厌食症——哈哈镜下的“苗条病疑病症——不要自己给自己找“病”健康是最大财富

## &lt;&lt;心理学的陷阱&gt;&gt;

## 章节摘录

有一位求职青年，应聘几家单位都被拒之门外，感到十分沮丧。最后，他又抱着一线希望到一家公司应聘，在此之前，他先打听该公司老总的历史，通过了解，他发现这个公司老总以前也有与自己相似的经历，于是他如获珍宝，在应聘时，他就与老总畅谈自己的求职经历，以及自己怀才不遇的愤慨。

果然，这一席话博得了老总的赏识和同情，最终他被录用为业务经理。

这位大学生所使用的就是所谓的“名片效应”。

让对方接受你的观点、态度，你就要把对方与自己视为一体。

首先向交际对方传播一些他们所能接受的和熟悉并喜欢的观点或思想，然后再悄悄地将自己的观点及思想渗透和组织进去，使对方产生一种印象。

只要你的思想观点与他们已认可的思想观点是相近的，表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距离，更愿同你接近，结成良好的人际关系。

心理学家解释说：在交际中，心理名片是指在某环境下呈现自己的某一观点、想法、立场、态度等等，心理名片主要起导向的作用。

因为在当时，心理名片可以说是一种新异刺激物，很容易引起注意，它直接影响着对方的注意力、思维方向。

如果你的名片提呈的观点是友好的，那么对方就会做出友善的反应，否则，就会持反对观点，对你保持戒备心理。

在人际交往中，尤其是第一次见面的，先寻求双方的一致性，保留差异性，待彼此有一定的了解交流后，再提出自己的想法——即心理名片，对方会比较容易接受，有利于你的人际交往。

里根迎合选民的手法就变化多端，富有吸引力。

在向一群意大利血统的美国人讲话时，他说：“每当我想到意大利人的家庭时，我总是想起温暖的厨房，以及更为温暖的爱。

有这么一家意大利人住在一套稍显狭小的公寓房间里，但已决定迁到乡下一座大房子里去。

一位朋友问这家人12岁的儿子托尼：“喜欢你的新居吗？”

孩子回答说：“我们喜欢。”

我有了自己的房间，我的兄弟也有了他自己的房间，我的姐妹们都有了自己的房间。

只是可怜的妈妈，她还是和爸爸住一个房间。

”” 这个笑话明显地拉近了他与选民的心理距离，有效地推销了他的形象。

他所使用的就是一种名片效应。

从心理学角度讲：名片效应用于陌生人之间的交往非常管用，它可以消除他人的防范心理，可以缓解他人的矛盾心情，能够帮助你减少信息传播渠道上的障碍，形成传授两者情投意合的沟通氛围。

日本松下电器的总裁——松下幸之助，大家知道他出身寒微，相貌平平，年轻时曾到一家电器厂去寻觅工作，负责管理这家工厂的主管，看到松下幸之助肮脏的衣着、瘦弱的身材，就有些瞧不起他，于是对他说：“我们这里暂不缺人，你一个月后再来看看吧！”

” 其实主管本来是想打发他走的，可没想到一个月后，松下幸之助真的再一次来到这个公司求职，主管看到他那个样子，就是蔑视一番：“就凭你这身脏兮兮的衣服还想进我们工厂，谁会相信你的能力啊！”

” 面对这样的尴尬侮辱，松下幸之助没有生气，而是回家借钱买了一套新衣服穿上，然后再次来到这个工厂面试。

谁知主管还是一副高高在上的样子，问他“你懂得电器知识吗？”

不懂的话就请离开，我们这里不要不懂电器的员工。

” 两个月之后，松下幸之助再一次来到这个工厂，出现在主管的面前，并对他说：“我已经学了不少的电气知识，您看我哪一方面不懂，我一项项学习，直到会为止。”

” 主管终于被松下幸之助的真诚给打动了，然后激动地说：“我做主管有几十年了，你是我见过

## <<心理学的陷阱>>

的唯一一个这么执着的人。

你的耐性和韧性让我不得不雇佣你。

” 松下幸之助之所以能获得职位，是他的那种永不言放弃的精神感动了主管，在主管心目中形成了一种良好的名片效应，而他呢，借助这个工厂的平台，通过自己不断的努力，最终成为电气行业的英雄，商业界的风云人物和“经营之神”。

恰当地使用“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立，但要使“心理名片”起到应有的作用，首先，要善于捕捉对方的信息，把握真实的态度，寻找其积极的、你可以接受的观点，“制作”一张有效的“心理名片”。

其次，寻找时机，恰到好处地向对方“出示”你的“心理名片”，这样，你就可以达到目标。

掌握“心理名片”的应用艺术，对于人际交往记忆处理人际关系具有很大的实用价值。

## <<心理学的陷阱>>

### 编辑推荐

心理是人生成功的晴雨表，因为良好的心理能使人充满自信、充满快乐、充满勇气；而灰色的心理，只会使人精神抑郁、颓废沉沦、丧失斗志、难以作为。

正如一位伟人说过：“要么你去驾驭生命。

要么是生命驾驭你，你的心态决定谁是坐骑。

谁是骑师。

” 解决心理困惑的必备手册，永葆健康心理的良师益友！

有人说“没有心理困惑的人生，是不可想象的，也是根本不存在的。

”在人生的战场上，所谓喜与怒、得与失、成与败，常常是对心理素质的考验你准备好接受考验了吗

。

赶紧认识你的内心世界，发掘你的心灵潜力，让心理学真正走进你的生活吧！

<<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>