

<<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。

<<不上当心理学>>

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>