

<<诱惑心理学>>

图书基本信息

书名：<<诱惑心理学>>

13位ISBN编号：9787510414015

10位ISBN编号：7510414016

出版时间：2010-12

出版时间：新世界

作者：酆都城主

页数：210

字数：150000

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>

<<诱惑心理学>>

前言

有人说“人生是一出戏”，也有人说“人生是一个战场”，我认为这两句话都对。

对于强者而言，人生就是一出戏，因为强大，所以你可以游戏人生，对于弱者来说，人生就是一个战场，你得为自己的利益、生存空间去战斗，用一句非常经典的话来说，就是“人为刀俎，我为鱼肉”

也许您会说：“这个社会毕竟还是好人多，大多数人都是友好的、善良的，根本就不是像您所说的那样可怕。

”是的，我曾经也有这样的幻想，但事实却让我的幻想破灭了，因为我曾经经历过一些真实的事。

一次，一位朋友向我借钱：“老同学，我最近手头有点紧，借1000元给我救急，行吗？”

”因为我当时也没有什么钱。

所以就很冷淡地回答他：“什么？”

1000元，我哪有那么多。

”在我拒绝了这个要求后，他接着向我提出了只借500元的要求。

因为我已经拒绝了他的第一个要求。

心理怀有一定的歉意，所以在他提出第二个借钱要求时，虽然当时我也特缺钱，但还是很不情愿地借给他了。

（在借给他之后的一个月里，我吃了半个月泡面。

）还有一次，我和一个同学相约一起去看望中学时候的老师。

在拜访老师之前，我们定在一家工艺品商店见面，准备挑选一件礼物送给老师。

<<诱惑心理学>>

内容概要

如何抵制诱惑？

如何诱惑他人？

这是《诱惑心理学》的核心命题。

本书是CEO们鼻血的心理学课程，通过这本书的阅读，你能迅速掌握到诱惑心理学的实质，从而更好地看清楚事物的本质，警惕来自四面八方的诱惑，并且将这一理念付诸到实际的工作和学习中。

面对诱惑，我们都可能踏进诱惑的陷阱，甚至毫无察觉。

那些无法拒绝诱惑的人，只能像木偶一样任人摆布。

只有当你懂得诱惑的设置、懂诱惑的心理，你才能更好地识破那些诱惑的诡计，摆脱他人的操控，甚至掌握操控他人的能力，通过阅读此书，你一定能够成为一个操纵“诱惑”的高手。

<<诱惑心理学>>

书籍目录

Chapter1 惯性左右思维

惯性的力量

见怪不怪，常见不疑

昂贵：优质？

精美的杯子让咖啡更值钱

过去决定现在的可能

Chapter2 第一信息的魔力

第一信息的魔力

主动承认小缺点

人类的大脑也和幼鹅一样受局限吗？

光环遮住了慧眼

Chapter3 认识总是影响人们的选择

Chapter4 免费的诱惑

Chapter5 人们最容易受谁的影响

Chapter6 权威能够影响“上帝”

Chapter7 让人悄悄产生负疚感

Chapter8 陌生环境带来的心理压力

Chapter9 人们做事总喜欢有始有终

Chapter10 满足人们的心理需要

Chapter11 得不到的往往是最好的

Chapter12 未知引发的兴趣

Chapter13 每个人都会支持他参与过的事物

Chapter14 投其所好的效果

Chapter15 先得寸，再进尺

<<诱惑心理学>>

章节摘录

我有一位朋友在北京最繁华的王府井大街开了一家服装专卖店。

她的店里刚刚发生了一件不可思议的事情。

朋友在冬天到来之际进了一批皮革大衣，售价也不贵，可以说是物超所值。

虽然商店里顾客盈门，生意兴隆，可是那些皮革大衣却怎么也卖不出去。

我的这位朋友想了各种方法来吸引顾客对这些皮革大衣的注意，希望以此来促进它们的销量。

例如将大衣摆放在显眼的位置，叮嘱店员对它们进行大力推销，但是这些方法都收效甚微。

后来，这位朋友干脆一狠心，将售价为168元的大衣改为1680元，并且在上面注明是从阿富汗进口的高档皮衣。

谁知提价后的“高档皮衣”反而受到顾客的欢迎，很快便销售一空。

我的朋友完全惊呆了！

她怎么也想不明白这究竟是怎么一回事。

其实，这些顾客只是受到思维定势的影响，再加上他们对皮革大衣没有什么了解，于是习惯性地认为“昂贵=优质”。

因为在一般情况下，商品的价格与价值是成正比的。

商品的价格越高，价值自然越大。

因此，那些想买到好大衣的顾客，在看到大衣昂贵的价格之后，便认为这件大衣值得拥有，于是就发生了上面那件让我朋友迷惑不解的事。

由于人们普遍存在着“昂贵=优质”这么一种思维定势，精明的商家便抓住了这个心理，提高定价，厚利也可多销。

有一位名叫米尔顿。

雷诺兹的企业家就是靠这种方法取得成功的。

<<诱惑心理学>>

编辑推荐

《诱惑心理学》：为什么外表漂亮的人更受人欢迎，更容易获得他人的青睐呢？为什么人们会疯抢不需要的东西呢？为什么免费的东西会如此诱人？为什么会男女搭配，干活不累？为什么我们白干活高兴，工作赚钱反而不高兴？这些看似简单的问题，却包含了人们心里最深的秘密。

不是我们不聪明，而是敌人太狡猾。

我可以拒绝一切，除了诱惑！

！

<<诱惑心理学>>

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>