

<<不要让心理学陷阱害了你>>

图书基本信息

书名：<<不要让心理学陷阱害了你>>

13位ISBN编号：9787510701214

10位ISBN编号：751070121X

出版时间：2010-1

出版时间：付娜 中国长安出版社 (2010-01出版)

作者：付娜

页数：290

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>

## <<不要让心理学陷阱害了你>>

### 前言

无处不在的心理学陷阱2009年9月6日，在南京一所重点大学读研究生的陈雪与同学结伴去理发，本来使用优惠卡7.6元就够了，没想到最后竟然花了6000元办了一张“VIP美容美发消费卡”。事情经过是这样的：当日下午，陈雪跟同学张丽等三人带着同学叶枫的一张优惠卡，到瑞金路上一家美发店理发，这张消费卡在该店打3.8折，最低消费20元只要花7.6元就可以了，三个人本来的想法就是花这种最低消费。

但在理发前，理发师称陈雪的头发问题很严重，头顶有斑秃预兆，甚至已经出现了斑秃。在理发师多番类似恐吓、欺骗下，陈雪先后用了380元一瓶去角质层的药水4瓶，280元一瓶营养毛发的药水4瓶；而她的两个同学在不知不觉中分别使用了760元、158元的药水。

后来三个人一碰头，终于明白上当受骗了。

接下来她们跟店家交涉，美发店工作人员只给出两个方案，要么支付已经消费的3400元，要么花6000元办卡以后来消费。

她们一直商量到当日深夜12点，最终花了6000元办了张“‘VIP美容美发消费卡’”。

9月7日下午，陈雪等三名同学向报社反映了自己的遭遇。

后在白下区工商行政管理局瑞金路工商所的协助下，三名女研究生终于拿到了被骗的钱款。

如果说上述三位女研究生被骗是因为“坏人太坏”，不小心掉入了无良商家的心理学陷阱（恐惧营销）而值得同情的话，而下面这位女研究生的经历，则就令人悲哀了。

## <<不要让心理学陷阱害了你>>

### 内容概要

是“坏人太坏”？

还是你不了解“心理学陷阱”？

爱情陷阱、社交陷阱、职场陷阱、经商陷阱、营销陷阱，心理学陷阱可谓无所不在。

只要有人的地方，有关系的地方，就存在着心理较量。

很多人会陷入“心理学陷阱”不能自拔，如何发现并跳出心理陷阱？

一切尽在《不要让心理学陷阱害了你》中…… 请你试着把《不要让心理学陷阱害了你》放在枕边，在闲暇或困惑的时候，打开它！

它可以帮你更好地认识自己内心的障碍和缺陷。

帮你更多地识别无处不在的“心理陷阱”，助你爱情顺利，事业顺心。

一生幸福！

## &lt;&lt;不要让心理学陷阱害了你&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 潜伏的敌人，伤己的暗器——务必绕过的“性格陷阱” 拖延——我生待明日，万事成蹉跎 冷漠——隔断的心墙，孤独的人生虚荣——过分的表现，扭曲了的自尊心 消极——超越自卑，天下无人不识君 浮躁——按耐住驿动的心，不要乱飞乱撞 猜疑——疑神疑鬼，害人害己 跨越自己的心理高度

第二章 弱水三千，我独取一瓢——务必走出的“爱情陷阱” 一见何以钟情 失恋就失去了全部吗 不要苛求完美的爱人 婚前同居，温柔的陷阱 想好了再结婚 远离那朵有毒的“玫瑰” 看得太紧不一定是好事

第三章 轻视社交，终将遭淘汰——务必跨越的“社交陷阱” 骄傲自满，自以为是 随口允诺，难以兑现 以貌取人，失之子羽 敷衍推诿，缺乏诚意 当面不讲，背后乱说 得意之时，锋芒毕露 无事不访，有事登门 逞强好胜，口舌之争

第四章 赢得喜爱，无往不胜——务必走出的“陌生人陷阱” 首因效应——第一印象之好与坏 亲和效应——与众不同，会引发大家的反感吗 刻板效应——以偏概全 晕轮效应——爱屋及乌的心理错觉 投射效应——己所不欲，勿施于人 与外向型人交往——勿当“主角” 与内向型人交往——勿当“配角”

第五章 激情竞技场，如鱼得水——务必远离的“职场陷阱” 做工作的主人而非“奴隶” 不要当众指责你的领导 厌职情绪要不得，学会化解 职场不是“角斗场” 做事不是越多越好，而是越有效越好 切勿盲目——“跳” 职场不是“高压锅”

第六章 专家领导，你不信他信——务必知道的“权威陷阱” 你虽是领导，但不能居高临下 不要把犯错误的员工一棒子“打死” “内耗” 一定要及早清除掉手下的人 并非越多越好 缺乏沟通就不能互谅 不因人言而废才 不要只看到员工的短处 有危机不一定是坏事

第七章 乱花迷人眼，一心向“钱”看——务必看清的“经商陷阱” 不熟不做——勿要什么赚钱做什么 不要先做大生意，再做小生意——先小后大 易成功 不要只做生意，不交朋友——朋友多了路好走 天下没有免费的午餐——创业“陷阱” 要看清机会来了要“贪心”——准确把握商机 不要只顾自己赚钱——合作中获得“双赢” 质量是生命线——0.1%的缺陷也不可以

第八章 先给后夺，争先恐后买——务必了解的“营销陷阱” 名人效应过时的吗 权威效应也可引导消费者 以小赠品为饵 钓大鱼 惜售与“饥饿营销” 是双刃剑 降价能否解决根本问题

## &lt;&lt;不要让心理学陷阱害了你&gt;&gt;

## 章节摘录

拖延——我生待明日，万事成蹉跎“明日复明日，明日何其多，我生待明日，万事成蹉跎。

”这是中国的一首古诗，名字叫《明日歌》，说的是做事喜欢拖延，总是把今天的事情推到明天去做的人，永远不会有什么作为。

一个小小的偷懒使一家公司损失上百万元的投入。这绝不是骇人听闻，而是一件发生在美国佛罗里达州真实的故事。

这家公司是专门生产球衣和球帽的服装加工企业，2001年夏天因为开拓市场的需要，希望能找到一个合作伙伴，于是向全国发出邀请。

有一家俱乐部在考察了服装公司的实力后抛来了橄榄枝，双方经过洽谈后达成了初步协议，一切进行得很顺利。

在签合同前，俱乐部要求服装公司做一份详细的季节市场分析报告，服装公司的老板对此事很重视，就派脑袋瓜灵活、对市场熟悉的詹森去办这件事。

詹森向老板做了保证，要十天之内把详细的报告放到老板的案头上，然后定好了计划，用五天时间去搞市场调查，三天时间写报告，一天时间进行修改，顺利的话肯定能按计划出色地完成任务。

詹森果然不同凡响，开始几天不辞辛苦地奔波于各个市场进行详细的调查，搜集了翔实的资料，老板看在眼里乐在心上，因为一旦俱乐部满意的话，马上就会拿出百万美元作为投资，这简直就是雪中送炭。

五天的调查过去了，詹森对自己也感到很满意，对他来说，万事俱备，只欠东风，剩下的工作只是自己动手把报告写出来就行了，这对于已经掌握了一手资料的他来说是小菜一碟。

然而到了第六天，松了一口气的詹森却不想马上动笔写报告，心里想：已经辛苦这么多天了，今天就给自己放个假吧，就当是对自己的犒劳，明天再继续写。反正还不到规定的期限。

尽情玩了一天的詹森到第七天早上起床又一次给自己找了个借口，决定推迟到下午再动笔。

谁知道第八天早上老板打来电话叫他马上带着报告到公司来，俱乐部的有关人员已经在等候了。

詹森无奈之下只好带着刚动笔的报告匆匆赶到公司。

俱乐部方面要求看一看报告，詹森以还没有到时间为借口推托了，而俱乐部的说法则是：十天期限只剩下三天，就算报告还没写好，至少也该写完一半了，那就把这一半拿来先看看吧。

当詹森把只写了几行的报告递交上去的时候，俱乐部的人只简单应付了几句就转身离去，留下话说他们是不会把资金给一个工作如此拖拉的公司的。

他们不想把钱都打了水漂。

就这样。

眼看就要到手的百万美元的投资中途夭折了。

不用说，垂头丧气的詹森也被老板炒了鱿鱼。

拖延，对个人来说，真的是个恶魔，让你丧失有利的时机，让你即将到手的成功鸭子又飞了。

拖延，对于一个企业，尤其是一个需要不断创新来维持自己运行的企业，贻误商机，耽误工作，就好比卡住了企业的咽喉，使企业再也发展不起来。

拖延，对于一个大的国家来说，那就更是会造成无法挽回的损失，正像邓小平说过的“落后就要挨打”。

如果我们把自己的时间耽误了，拖延了，那我们就落后于其他的国家，那我们就只能处于不利的位置，这样的结果，相信每一个有爱国心的人都不会愿意看到。

那么，从现在开始，把拖延的习性从我们身上赶开。

安东尼是一个部门主管，每天醒来就一头扎进工作堆里，忙得焦头烂额，寝食不安，整个人都快要崩溃了。

于是，安东尼去请教一位成功的公司经理。

来到这位公司经理的办公室之时，安东尼看见他正在接听一个电话。

听得出来，和他通话的是他的一个下属，而这位经理很快就给对方作出了工作指示。

刚放下电话，他又迅速签署了一份秘书送进来的文件。

## <<不要让心理学陷阱害了你>>

接着又是电话询问，又是下属请示，公司经理都马上给予了答复。

半个小时过去了，终于再也没有他人“打扰”，这位公司经理于是转过头来问安东尼有何贵干。

安东尼站起身来说：“本来我是想请教您，身为一个全球知名公司的部门经理，您是如何处理好那么多的工作的，但现在不用了，您已经通过您的行动给了我一个明确的答案。

我明白自己的毛病出在哪儿了，您是现在就把经手的问题解决掉，而我却无论遇到什么事，都先接下来，等一会儿再说，结果您的办公桌上空空如也，我办公桌上的文件却堆积如山。

”相信这个小故事会给我们不小的感触，他让我们知道了一个人、一个团队能否在自己的事业生涯中取得成功，秘诀就在于从现在开始不要把事务拖延到一起集中处理，而是行动起来，立刻去做好正在经手的每一件事。

事实上，我们每个人都或多或少、或这或那地存在着一种不良习惯——拖延。

我们常常因为拖延时间而懊恼不已，然而下一次又会惯性一般地拖延下去。

这种现象，我们几乎可以不时遇见，以至于我们不以为然，以为它就是人的一种不可改变的本性了。

## <<不要让心理学陷阱害了你>>

### 编辑推荐

《不要让心理学陷阱害了你》：揭秘心理陷阱，开启心灵密匙！

为什么人们反复地掉进相同的陷阱？

究其根源，除了外界的不可抗力影响之外，大多数的失败都与潜藏在我们自己身上的“心理陷阱”有关。

因此。

我们只有发现自己的“心理陷阱”，并努力克服它，才能走向成功！

<<不要让心理学陷阱害了你>>

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>