

<<心理学的诡计>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计>>

13位ISBN编号：9787807394181

10位ISBN编号：7807394188

出版时间：2009-2

出版时间：中原农民出版社

作者：赵建勇 编著

页数：235

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>

<<心理学的诡计>>

前言

让心理学成为影响别人的武器 心理代表的是人类的内在世界，而人类的内在世界是变化多端的，波谲云诡、难以把握。

于是，人们开始通过各种方式和手段去研究心理，并建立了一门学问叫做心理学。

那么，我们去学习心理学，到底是为了什么呢？

我们学习心理学，探求人们的心理秘密，其实最根本的不是为了了解这些知识，而是为了通过对心理的探索，能够看穿心理诡计，善用心理博弈，把心理学的知识和规律变成我们可以影响别人的武器。

因此，心理学其实是一门可以让人变得更加聪明的学问。

我们不但要善于学习，更要善于运用，以此来解决我们在日常的工作和生活中的难题和困惑，达到改变自己、影响别人的目的，使我们变得更加圆融练达，更加左右逢源，更加光彩四射，更加叱咤风云。

在生活中，我们难免会遇到这样或者那样的心理诱惑，一时失去理智，掉进了别人为你设置的心理陷阱之中。

在心理的博弈中，时刻以清醒的头脑来分析和看待事物，善于看到现象背后的心理秘密，才能够顺利避开雷区。

在人际交往中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言行在一定程度上出现偏差。

善于利用其积极影响的一面，才能对人们的言行产生促进作用，使我们能够发挥自己的心理优势，并有效地影响别人的心理，给我们的生活带来更多的好处和便捷。

当我们的一些愿望和目标没有实现的时候，当我们遭受挫折和失败的时候，我们的内心就会处于一种失落、压抑、痛苦的状态。

建立起自身的心理防线，才能把痛苦和忧伤挡在外面，使我们的心理保持平衡。

现实生活中，我们还常常会遇到一些很难处理的事情和局面，例如，我们不知道自己该做出什么样的选择，进退两难；引起了别人的情绪而不知道该如何控制。

这就需要我们懂得一些心理战术，巧妙地左右对方的情绪和行为，引导其向着自己想要的方向走，从而化解尴尬的场面，解除自身的危机，赢得既有的利益。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

如何才能更好地面对生活，这就需要我们拥有为人处世的心理智慧。

有智慧，才能应对一切挑战；有智慧，才能融通人际关系；有智慧，才能在稳健中不断进步。

人的心理蕴藏着巨大的能量，我们要学会将它挖掘出来，为自己所用。

人生就是一场心理博弈，毛泽东曾说：“与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷。”

如何才能在这场人生博弈中取得胜利，那就需要我们善用心理策略和技巧，凭借自己的智慧，通过对对方心理的控制和影响，让其心甘情愿地屈服于自己，取得这场心理较量的胜利。

生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。

我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计，掌控人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划，获得事业上的成功、生活上的幸福。

<<心理学的诡计>>

内容概要

人生就是一场心理博弈。

生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。

我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。

掌控人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划。

才能获得事业上的成功，生活上的幸福。

<<心理学的诡计>>

书籍目录

第一章 防不胜防的心理陷阱——小心自己落入别人的“圈套” 1.算命先生为什么说得那么准 2.为什么别人的红包更诱人 3.人们为什么总是喜欢对着干 4.为什么人越多于活效率却越低 5.为什么我们会购买自己并不需要的东西 6.为什么女性都喜欢穿高跟鞋 7.为什么“聪明”反被“聪明”误 8.为什么“一俊”能够遮“百丑” 9.为什么人们认为自己可以控制偶然事件第二章 潜移默化的心理效应——不知不觉你就会受到影响 1.为什么受人关注就会表现很积极 2.为什么有时候习惯会让人变得麻木 3.为什么我们会对别人的话深信不疑 4.为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性 5.为什么在关键场合我们往往会发挥失常 6.为什么越得不到的东西越想得到 7.为什么我们会不由自主地去关注别人 8.为什么成功的越成功,失败的越失败 9.为什么情绪发泄会使内心归于平静第三章 不可小觑的心理暗示——对人对己都有效的心理操纵术第四章 自我保护的心理防线——避免被人伤害的心理防身术第五章 神奇有效的心理战术——左右对方情绪和行为的攻心术第六章 影响广泛的心理定律——成败只在于心灵的一次抉择第七章 捕捉人心的心理透视——帮助你发现别人的心理秘密第八章 有效深刻的心理影响——谁都有身不由己的时候第九章 危险重重的心理误区——不要让错误的认识耽误自己第十章 难以避免的心理较量——用智慧取得人生对弈的胜利第十一章 谁都会做的心理狡辩——人际博弈中的心灵推脱第十二章 练达人生的心理智慧——帮你战胜生活中的一切挑战

<<心理学的诡计>>

章节摘录

8为什么“一俊”能够遮“百丑” 某女看上了一位年轻的小伙子，被他英俊的外貌所迷住。她发现他的一举一动都充满智慧、果断的魅力，她一厢情愿地认为他是一个心地善良、品行端正、值得依靠的好青年，于是苦苦向他示爱。

最后两个人终于在一起了，她这才发现原来一切并不是自己想象的那样，此人的品行极为恶劣，是个只懂得坑蒙拐骗、吃喝嫖赌的恶棍。

此时，这位女子才猛然醒悟。

当初她把把他的一切都看得太完美了，一叶障目，只看到了他一点点的好，就以偏概全，以为他是个十足的好青年，结果却害了自己。

在现实生活中，情人在相恋的时候，往往很难发现对方的缺点，而一厢情愿地认为他（她）一切都是好的，做的事都是对的，即使别人认为是缺点的地方，自己也会觉得无所谓，这就是晕轮效应的表现。

晕轮效应又称“光环效应”、“成见效应”，指在人际相互作用过程中形成的一种夸大的社会印象，它指人们在看待问题的时候，产生以点带面、以偏概全的社会心理效应。

在这种心理效应的作用下，在人际交往中，人们常常会从对方所具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个完整的印象。

晕轮效应会使我们把一个人的优点或者缺点变为光圈不断扩大，因此，当你对某个人有好感后，就很难感觉到他缺点的存在；而当你对他有成见时，就很难看到他的优点而觉得他一无是处。

这种心理效应有很大的负面影响，它总是使我们一叶障目，很难分辨出好与坏、真与伪，容易被人利用。

所以，我们在社交过程中，“害人之心不可有，防人之心不可无”，要具备一定的设防意识，不能被表面的现象所蒙蔽。

在现实生活中，我们经常会说：“一俊遮百丑”、“一丑遮百俊”，就是晕轮效应的生动表现。

普希金是俄国著名的文学家，作为大文豪的他也曾经因为晕轮效应的作用而使自己吃了很大苦头。

年轻的普希金狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽。

娜坦丽有着非常美丽的容貌，这不禁让普希金觉得这个女人同时也是浪漫的、优雅的、善解人意的，他觉得与她生活在一起一定是最幸福的。

在普希金的追求下，她们结婚了。

而结婚以后，普希金却发现娜坦丽与自己完全是志不同道不合的。

每次当普希金把写好的诗读给她听时，她总是捂着耳朵说：“不要听！

不要听！

”相反，她总是要普希金陪她一起玩乐，出席一些豪华的晚会、舞会，普希金为此丢下了自己的创作，把自己搞得债台高筑，最后还为了娜坦丽而与别人决斗，最终死于非命。

在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实却并非如此，他上了晕轮效应的当。

从心理学角度看，晕轮效应会产生一种心理定势，受先前经验的左右，以及情绪状态的干扰，人们的认知就会被歪曲，眼中的世界也不再是一个完全真实而客观的世界。

比如，在日常生活中，我们也常常会因为“头发长，见识短”、“女人当家，墙倒屋塌”这些俗语，而对女性产生很多的偏见。

还有“无商不奸”的说法，也会使人们对商人有所误解和提防。

要克服这种心理效应的消极影响，我们就不能把别人的某些观点附加给自己，要清醒地、理智地经常进行自我反思，避免产生各种偏见，这样才能够冷静、客观地对待周围的人和事。

不是教你诈 晕轮效应是一种非常普遍的心理错觉，人们因此会产生一种心理的“偏袒”，导致对人或事物的偏见。

因此，我们在认识他人时应该不满足于表象，而要注重了解对方心理、行为等深层结构，确保做出冷

<<心理学的诡计>>

静、准确的认识和判断。

9为什么人们认为自己可以控制偶然事件 日本曾经有一个公司，向职工发售了一批有500万美元头奖的彩票。

每张售价是1美元，其中一半彩票是职工自己挑选的，而另一半是公司直接派给的。

到抽奖的时候，公司专门派出调查人员找到那些持有彩票的人，表示自己的朋友想买彩票，希望他们能够转让给自己。

结果发现，是自己挑选的彩票平均售价是8.16美元，而不是自己选的彩票每张平均才卖1.96美元。

其实，自己挑选的和公司派送的彩票中奖概率是一样的，可是人们就是认为自己挑选更容易中奖。

另外，我们看到那些在玩“双六”的赌博游戏时，会在心里想着掷出“六”，口中也会小声地说出来。

并且拿着骰子的手也会不自觉地用力，其实，这些小动作对结果没有什么影响，但是，人在潜意识里觉得这样做自己可以控制骰子，让它遵循自己的意愿，掷出自己想要的点数。

这种现象其实在现实生活中是普遍存在的。

它反映了一种心理定律，叫做“控制错觉定律”，即人们对于非常偶然的事情，通常都会以为凭借自己的能力和努力是可以支配的。

人们之所以错误地认为自己可以控制偶然的事情，是因为日常生活中，我们主要的活动，都能靠我们自己的努力和训练加以控制，于是我们把这种能控制、能驾驭的感觉延伸到其他所有的事情上。

心理学家曾做过这样一个实验：他们给了一些人钱，让他们采用掷骰子的方式赌输赢，以比较他们在掷骰子前下的赌注大，还是在掷完骰子还未开宝时下的赌注大。

结果发现，大多数被试者在掷骰子之前下的赌注更大。

<<心理学的诡计>>

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>