第一图书网, tushu007.com

<<不上当的心理学>>

图书基本信息

书名：<<不上当的心理学>>

13位ISBN编号：9787807608554

10位ISBN编号：7807608552

出版时间：2010-8

出版时间：南方出版社

作者：内藤谊人

页数：128

译者：王健

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

前言

从汇款诈骗开始，到装修诈骗，再到架空投资的诈骗之道，亦或夜晚街头的黑钱诈骗，我们日常生活中充斥着形形色色的诈骗和违法的奸商。

但是人们为什么会受骗呢？

狡猾的骗子们，又是如何通过操控你的心理来行骗的呢？

愚蠢地相信了骗子的我们，心中又出现了什么样的心理反应呢？

骗子们所用的狡猾且多种多样的手段，所有的都可以从心理学上加以说明。
极端一点来说，就是在一切买卖中，最精通心理学技巧并且巧妙运用它的，正是骗子们。
不存在对于欺诈的对症良药。
现在，通过新闻节目、报纸、杂志、综艺节目等渠道我们可以了解到很多　　关于欺诈的报道，而且警察厅的官方网站上也有相应的针对诈骗的对策介绍。

但是，对于这些措施的有效性，作者却存有大大的疑问。

比如，汇款诈骗刚出现的时候，大多是口称“我，是我”来装作我们非常熟悉的人，让我们向指定的账户里汇款。
但是现在，在电话那头的身份可能会是律师，警察，被害者，设置各种虚假情节向我们行骗。
而且，骗子们还会事先给公司打电话，确认我们不在公司的事实之后再行骗。

这就如同病毒一样，A 型诈骗对策（新药）出现的时候，B 型新诈骗（病　　毒）已经诞生了。
如果只是限于对症下药的话，那么只能是这种永无休止的追逐游戏，而且不会有胜算。
所以，讲述最根本的对策，正是本书的目的。
在本书中你不会发现诸如“有这种手段的诈骗，要小心啊”或者“用这种对策吧”之类对症下药的话。
对于一切形式的诈骗，本书都会将潜藏其中的心理学“原理”揭开。
不单单是介绍诈骗的手段，而且会用图解的方式让你轻松了解“被骗的理由”。
如此的话，即便是另一种形式的诈骗，也能马上发现它其实是基于某种心理学原理之上的。
甚至面对一种崭新的诈骗手段，我们也会明白它只不过　　是是古典欺诈手段的应用之一。
自己也会逐渐明白，面对可能的诈骗我们应该注意什么，应该注意哪里。

本书涉及的心理学原理不仅适用于识破骗子的骗术，对于世上多如牛毛的广告是如何巧妙（狡猾）的利用心理技巧的，也会有所阐过。
而且，对既存媒体中传播的无约束的信息，是如何恐怖的控制着人心一事，也应该会有所理解。

另外，应该指出的是，了解骗子的骗术，是和我们自身的说服、交涉技巧的提高有所关联的。
因为两者的基础都是说服的技术，这不仅在商务会谈和面试，就连在个人的日常对话，报告，小论文等之中也有广泛应用的可能。

绝对不可以将本书中所述的骗子的伎俩“恶用”。

如何算“活用”，如何算“恶用”呢？
请读者在读完本书之后，自行判断吧。

内容概要

本书是日本权威沟通心理学家内藤谊人的又一力作，本书立足于日常生活，列举出我们平常生活中最常见的，案发率很高的骗子骗术，从而揭示出骗子的狡猾与伎俩，并从我们自身的角度，说明骗子在行骗时利用的是我们怎样的心理，以期能够唤起大家日常的防卫心理，不给骗子们以可乘之机。

作者简介

内藤谊人，日本庆应义塾大学文学系毕业,后致力于沟通心理学的研究，他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。
经常受邀进行演讲，并举办企业研习活动，致力于将心理学法则应用到人才培养、提升销售和策划能力的管理工作上。
目前国内出版的作品有《攻心说服力》等。

同期上市：《瞬间搞定对方的谈话术》、《骗子为什么要穿阿玛尼》

<<不上当的心理学>>

书籍目录

前言第1章　被欺骗者的心理原则　1. 因为欲望而被欺骗　2. 因为害怕被孤立而无法拒绝　3. 不要被自己的“妄想力”所欺骗　4. 就算花钱也想被尊敬　5. 为什么人们对头衔没有抵抗力　6. 越在意别人眼光的人越容易随波逐流　7. 越虚张声势越危险　8. 汇款诈骗的构成第2章　骗子的“语言魔术”！
　9. 不要被语言的“印象”所迷惑　10. 简单的对话变得致命　11.“只对你”是彻头彻尾的谎言　12. 不要被流行语所迷惑　13. 为什么即使是客套话听到也会高兴？
　14. 骗子们用具体的语言攻击　15. 注意反复出现的话　16. 越考虑越容易被骗　17. 不要屈服于“大家”的力量　18. 注意轻松的谈话术第3章　招来欺诈的“心之缝隙”　19. 过度的自信产生缝隙　20. 不要被无关的信息所迷惑　21. 自己的答案就是正确的　22.“只有自己……”的误区　23. 越觉得可以致富越会扭曲判断　24. 占便宜导致被骗　25. 小心记忆的操作第4章　骗子是这样潜伏进你的心中的
　26. 报报答之心导致被骗　27. 不要被那些场面话所诱导　28. 签名的意图在捐款？
　29. 假降价真横财　30. 讲话易懂的人容易得到信任　31. 骗子们瞄准猎物的场所　32. 骗子会抓住盲点　33. 生出同感的捐款诈骗第5章　骗子们使用的贩卖道具　34. 不要被托儿的演技所迷惑　35. 请警惕“摸了就结束了”　36. 不要被大额的数字所迷惑　37. 不要以“貌”取人　38. 甜的声音是什么“声音”？
　39. 看清对方的一举一动　40. 提高期待度的“吊胃口”诡计　41. 想要选择却没有选择？
第6章　被色相欺骗的人的心理　42. 色相是世界上最古老的诱饵　43. 男人遭遇黑钱诈骗的理由　44. 从“贼船”上下来！
　45. 被触碰的时候请读懂背后的意图　46. 奉送金钱的女性有恋父倾向　47. 为什么那样的男人能做牛郎？
第7章　操纵商品和舞台的骗子们　48. 越贵就越有效果吗？
　49. 不要在嘈杂的场所做出承诺　50. 当心这样的假名　51. 不要被豪华的包装所欺骗　52. 以9和8结尾的价格要格外注意　53. 务必小心“单位”的操作　54. 越喜欢名牌越容易被骗　55. 不要去动样品第8章　击退骗子的对策　56. 看到人的话就把他当做小偷　57. 骗一次就会被骗第二次　58. 要试图挽回失败　59. 不要被著名人士的推荐所欺骗　60. 骗子们会用变化球进攻　61. 最初的一句话就已经决定了胜负　62. 叫你名字是有理由的后序

编辑推荐

提防：天花乱坠把你捧上天的人；　当心：那些隐藏在商品价位里的秘密；　留意：那些以“慈善”的名义，进行的捐款；　杜绝：心中留给骗子的那条“缝隙”。
还不知道吧，我们每天平均要上6.23次的当：　怦然心动的价位里、甜言蜜语的外衣下、一夜暴富的传说中。
。
。
其实另有玄机，本书能让你知道世界有多不平。

第一图书网, tushu007.com

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