

洞悉人性，拿捏分寸：识破心理学
操纵技巧，跳出心理学陷阱！

陈泰先◎编著

心理学的陷阱

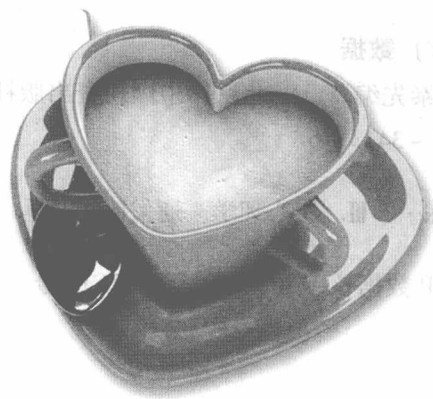
*Xinlixue de
Xianjing*



人类的一切生活，其实都是心理生活！
世道艰难，人心复杂，能识人心者才有大“钱”途！

中国物资出版社

陈泰先◎编著



心理学的 陷阱

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的陷阱 / 陈泰先编著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 9
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3413 - 6

I. ①心… II. ①陈… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 077634 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 钱 瑛

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 19.5 字数: 280 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3413 - 6/B · 0224

印数: 0001 — 9000 册

定价: 36.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

心理学是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。人的任何行为都离不开心理活动，无论感觉、知觉、记忆、思维、想象、情感、意志以及个性特征等都可称之为心理现象。心理学对人类生活所起的作用越来越大，应用范围越来越广。用心理学的知识可以分析婚姻、商业、教育等各种社会问题，由此可见，心理学对我们的影响无处不在。当然也不乏被滥用的可能，一旦那些心术不正的人掌握了传播渠道，我们就有可能遭受绝对的控制。

生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。真正的控制，从“心”开始。日常生活中，我们常常在无意之中就被人控制了。商家每个月的开销很大一部分都用在广告上，旨在改变我们的态度和感觉，去买他们的商品。随着夏日的到来，大量神奇有效的减肥产品应运而生。那些强烈的视觉刺激、鼓动性的导购言语以及电脑处理过的减肥前后效果对比，再加上那些耳熟能详的明星代言，让我们不得不有点相信，有点动心，有点跃跃欲试。于是商家的目的达到了，随之而来的便是大把大把的人民币。而他们也正是抓住了消费者的爱美之心，抓住了行之有效的“名人效应”，抓住了“不劳而获”（不想运动，不想控制饮食）的心理。

谈判时，聪明的谈判者都特别注意在不为对方提议所限的同时，寻找恰当时机，为对方设定陷阱，使谈判向有利于自己的方向发展，以达到自己的目的。

签合同同时，作为合同乙方的你可以选择1、2、3、4，好像自己“大笔一挥”才成定局；但事实上，你的选择只是“几害相权，取其轻”而已，根本改变不了“利他”的整体格局。

此外，政治家竭力打造形象、传统理念，旨在让我们相信他们，给他们投上宝贵的一票；新闻工作者通宵达旦，是想让我们认同他们提供的信息，相信他们想让我们相信的事；就连小商小贩也常常“高薪”聘“托”，目的就在于让我们相信他们的商品物美价廉。

我们所贪恋的心理优势，就这样让我们落入对方的“陷阱”中，而且乐此不疲。电视上经常播放受人欺诈的案例经过，以期通过事件的模仿回放，让广大群众有所警惕，在一定程度上熟练地识破骗子们惯用的伎俩。但在现实生活中，仍有不少人一而再，再而三的落入骗子的陷阱，究其原因，其实很简单，那就是如今的骗子们都学会了心理学，懂得了用心理学的知识来武装自己骗人的本领，从而帮助自己“白手起家”、“飞黄腾达”。

被人“控制”并不可怕，知而能改善莫大焉，可怕的是，我们被人控制了还全然不知，还以为按照自己的意愿办事呢。所以，我们要打破心理学操纵这一危机，机智地跳出心理学的陷阱。

本书尝试从心理的角度，运用心理学的原理，结合实际生活案例，对生活中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。在帮助人们了解各种现象背后的深层心理原因的同时，也帮助人们成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

编者

2010年4月

目 录

第一章

婚恋中的心理学陷阱

心理学是一门关于灵魂的科学，对于一个人的爱情、婚姻有着重要的影响，有时甚至起到了决定性作用。婚恋中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战，说不定现在你的身边就有一个人正在对你使用着心理战术呢！掌握一点心理学，就能够从恋人的举手投足之间读懂其心意，从而见机行事；就能够从恋人的一个小习惯、一个小细节识别其为人，从而为你所用；就能够从一个眼神、一句话判断出一个男人内心的隐秘，从而让你把握爱情的机缘，抓住人生的幸福，躲过感悟的陷阱。

1. 暗示效应：造成心理上的既成事实 (3)
2. 利用“思维定式”偷梁换柱 (6)
3. 陷入不健康的嫉妒心理 (8)
4. 审美错觉：情人眼里出西施 (11)
5. 控制心理：婚姻不快的源泉 (13)
6. 男人的眼泪对女人是一种陷阱吗 (16)
7. “迷汤”能够灌死人 (18)
8. 择偶的心理误区 (20)
9. 错误的结婚心理 (24)
10. 再婚的不良心理 (28)
11. 巧女人8招识破花心男人 (31)



第二章

消费中的心理学陷阱

为什么有些产品一上市就受到消费者欢迎，而有些店面总是门可罗雀？销售就是一场心理博弈战，只有读懂消费者内心的人才能立于不败之地。销售，是销售人员与消费者之间心与心的互动。销售人员不仅会洞察消费者的心理，了解消费者的愿望，还会设计灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。简言之，销售就是察言、观色、攻心！那么从消费者的角度来说，就需要识破销售者经常用的心理战术，从而避免掉入销售者设计的陷阱，真正做到理性消费。

1. 旁观者效应：制造蛊惑人心的氛围 (37)
2. 鸟笼逻辑：巧用数字赢人心 (39)
3. 留面子效应：制造“不买很对不起人”的心理负担 (41)
4. 放大镜效应：一叶蔽目 (44)
5. 利用从众心理，故布疑阵 (46)
6. 用“移花接木”的手法给人提供想象空间 (48)
7. 猎奇心理：调动顾客的好奇心 (50)
8. 熟人效应：警惕购物陷阱 (52)
9. 身份意识：越贵越好卖 (56)
10. 登记效应：票价为何如此低 (59)
11. 印刻效应：要做就做市场第一 (62)
12. 心理账户：感性和理性的博弈 (65)

第三章

求职中的心理学陷阱

如今的骗子都学会用心理学来武装自己，所以想识破骗子的骗局就不那么容易了。对于刚出校门或社会阅历不深的求职者来说，往往会被

人才市场上的各种诱惑蒙住双眼。随着就业形势的改变, 各式各样的求职“陷阱”, 也对求职者们敞开了怀抱, “陷阱”制造者们正笑看着求职者们往“陷阱”里跳。为了免遭欺骗, 求职者们应提高警惕, 警惕各种施行心理骗术的招聘。

1. 薪酬里面藏猫腻 (69)
2. 低门槛高职位 (71)
3. 攀比心理: 陷入高不成低不就的困境 (74)
4. 巧打“试用期”的幌子 (77)
5. 破窗效应: 因小失大的合同陷阱 (81)
6. 自卑心理: 找不到决胜职场的“杀手锏” (86)
7. 提防被传销分子“拉下水” (89)
8. 防范心理弱, 误入黑企 (92)
9. 网络招聘的陷阱 (94)
10. 迷信心理: 选择工作凭“算命” (97)

第四章

办公室的心理学陷阱

有位哲人说过: “你不要怨恨别人对你不公平, 也不要怨恨别人欺负你, 是你自己让别人这样对你的。”换句话说造成你苦恼的“元凶”, 其实就是你自己。工作中, 你不仅会因掉入别人为你设计的心理陷阱而苦恼, 很多情况下你也会因为掉入自己给自己设计的心理圈套而不能自拔, 在防范别人的同时, 也应该给自己的心灵多晒晒太阳!

1. “为老板打工”的负面心理 (103)
2. 利用道德效应, 逼君就范 (107)
3. 取悦他人的马屁精 (109)
4. 信任效应: 为他人做嫁衣 (111)
5. 豪猪效应: 保持和同事之间的距离 (114)

6. “高帽”背后的阴谋 (117)
7. 当心别人藏在背后的刀子 (119)
8. 先下手为强，后下手遭殃 (121)
9. 热炉效应：千万不要触犯公司的制度 (123)
10. 容易断送你职业生涯的心理陷阱 (126)
11. 趋合心理：坚持愚蠢的坚持 (128)
12. 职场陷阱要警惕 (131)

第五章

交际中的心理学陷阱

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。人际关系中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，阻碍人际交往的心结就会自动解开，许多心理学陷阱就能很容易被识破，否则就会四处碰壁，影响个人关系网的建立和维护，更不用说左右逢源了！

1. 人际交往中的心理学效应 (135)
2. 安慰剂效应：不要一味祈求别人的认可 (138)
3. 晕轮效应：成全你的好胜心 (140)
4. 用激将法赶鸭子上架 (143)
5. 敬酒不吃，来点“罚酒” (146)
6. 交友中的过敏陷阱和黑箱陷阱 (148)
7. 距离效应：以“巧拉家常”为幌子 (152)
8. 危言耸听，玩你于股掌之间 (155)
9. 不要让不良心理恶化你的人际关系 (157)

第六章

商战中的心理学陷阱

世间经商的人成千上万，为什么有人总是顺风顺水，能够赚得盆满钵满，而有人却处处碰壁，甚至血本无归？其中的奥秘就在于成功的商人能够洞察顾客的行为，发掘经营决策的心理规则；能够透视对手的心理，揭示纵横商场的心理秘诀。本章的心理探索之旅，给您展示经商中经常遇到的心理陷阱，为您揭示经商心理学的真正秘密，让您在商海中自由驰骋！

1. 暗示效应：“伪造”心理上的幻觉 (163)
2. 以小充大，让你迷失方向 (165)
3. 寻找兴趣点，过了这村没这个店 (168)
4. 绵里藏针，不答应会有损自尊心 (170)
5. 笑脸效应：以笑脸蛊惑人心 (172)
6. 制造“天上掉馅饼”的幻局 (175)
7. 热情效应：嘴上缺少把门的 (179)
8. 危难之中急不得 (182)
9. 定式思维：老眼光看新问题 (185)
10. 画饼充饥，远景利诱 (189)
11. 利用你“心急想吃热豆腐”的心理 (191)

第七章

投资中的心理学陷阱

伴随着中国经济的持续发展，广大国人的投资需求日益强烈，然而也面临着投资风险的增加。由于投资行为本质上是人类的一种心理活动，所以，了解和掌握投资活动的心理规律与特点，了解引发投资者决策失误的心理陷阱，尤其是有效消除他们心中的种种疑惑，帮助其跨越



心中的重重误区、战胜人性的弱点，真正达到超越自我的投资新境界，便具有了重要的现实意义。

1. 恐慌心理：失衡的博弈 (197)
2. 趋向性心理：心理会计与投资 (199)
3. 博傻心理与羊群效应 (202)
4. 跟风心理与投资泡沫 (205)
5. 禀赋效应对投资的影响 (208)
6. 彩票与投机心理 (210)
7. 代表性思维误区 (212)
8. 将“陷阱”伪装成“机会” (215)
9. 投资与风险的心理博弈战 (217)
10. “大钞博傻”的心理误区 (221)
11. 影响投资的几大心理学效应 (224)

第八章

谈判中的心理学陷阱

谈判无小事，凡事要精心盘算。谈判中处处都是陷阱，不懂心理学就不会在谈判中获利，谈判中心理学的运用包括很多方面，诸如谈判时机、谈判战术等。谈笑风生中尽藏玄机，双方都有自己的小算盘，谁技高一筹，谁就能稳操胜券。

1. 利用疑心效应，顺势使其产生错误判断 (231)
2. 冷热水效应：谈判制胜的策略 (233)
3. 登门槛效应：一步一步走向成功 (236)
4. 虚张声势，以利益相威胁 (239)
5. 先发制人，给人心理上的恐慌 (241)
6. 将对手陷入自相矛盾中 (243)
7. 挖好小小陷阱，杀人于无形之中 (246)

8. 请将不如激将，设个圈套让人钻 (248)
9. 谈判中的“认知错误” (251)
10. 购房谈判中营销人员的“高招” (254)
11. 跨文化谈判中的陷阱 (257)
12. 谈判中常见的心理学陷阱 (259)

第九章

打好心理战，赢得心理较量

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。

1. 防备突然的热情 (265)
2. 小心背后，竖起耳朵 (268)
3. 别有用心的闲话不要听 (270)
4. 送到嘴边的肥肉不能吃 (272)
5. 不轻易相信陌生人 (275)
6. 熟人也可能成为骗子 (279)
7. 小心“一见如故”，以防友情背后的圈套 (282)
8. 做人不能太单纯 (284)
9. 摒弃“逆反心理” (287)
10. 改变浮躁心理 (289)
11. 不要寻求虚拟的“光环” (291)
12. 由表及里的透视内心，以防操之过急看错人 (294)
13. 看透骗子的心，以防被骗子所迷惑 (297)

第一章

婚恋中的心理学陷阱

心理学是一门关于灵魂的科学，对于一个人的爱情、婚姻有着重要的影响，有时甚至起到了决定性作用。婚恋中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战，说不定现在你的身边就有一个人正在对你使用着心理战术呢！掌握一点心理学，就能够从恋人的举手投足之间读懂其心意，从而见机行事；就能够从恋人的一个小习惯、一个小细节识别其为人，从而为你所用；就能够从一个眼神、一句话判断出一个男人内心的隐秘，从而让你把握爱情的机缘，抓住人生的幸福，躲过感悟的陷阱。



1. 暗示效应：造成心理上的既成事实

人在生活中无时无刻不受到他人的影响和暗示，从而出现自我认知的偏差，心理学上将这种效应叫“盲目从众心理”。陷入这种效应就极有可能掉入别人设计的圈套，恋爱也不例外。

暗示效应和“盲目从众心理”是指个人受到外界人群行为的影响，而在自己的知觉、判断、认知上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式。这种心理缺乏分析，不作独立思考，不顾是非曲直地一概服从多数，随大溜。学者阿希曾进行过从众心理实验，结果在测试人群中仅有1/4~1/3的被试者没有发生过从众行为，保持了独立性。可见它是一种常见的心理现象。从众性是人们与独立性相对立的一种意志品质；从众性强的人缺乏主见，易受暗示，容易不加分析地接受别人意见并付诸实施。

生活中有不少从众的人，也有一些专门利用人们从众心理来达到某种目的的人，所以怀有这种消极心理的人在爱情上也很容易受别人操纵。人们都有“从众心理”，只要在人们观念上造成了既成事实，就是对方不同意也不行了。

《围城》中的孙柔嘉并不是唯一追求方鸿渐的小姐，虽没有让方鸿渐动心，但却是唯一成功的小姐。

与苏文纨“面如桃杏，冷若冰霜”相比较，孙小姐可是“满眼睛都是话”，她也不像天真无邪的唐小姐和爱卖弄“局部真理”的鲍小



姐，孙小姐的工夫做在造舆论上，她知道如何先造成观念上的既成事实。

书中有这么一节：赵辛楣因为汪太太一事离开三闾大学，委托方鸿渐照顾孙小姐，暑假回家，带了她回去交给她父亲。方鸿渐于是去传信，半路上正好碰上来找他的孙小姐。孙小姐便着意利用了这个机会。《围城》中这一段写得颇为有趣：

孙小姐走了一段路，柔弱地说：“赵叔叔走了！只剩我们两个人了。”

鸿渐口吃道：“他临走对我说，假如我回家，而你也要回家，咱们可以同走。不过我是饭桶，你知道的，照顾不了你。”

孙小姐低头低声说：“谢谢方先生。我只怕带累了先生。”

方鸿渐客气道：“哪里的话！”

“人家更要说闲话了。”孙小姐依然低头低声。

鸿渐不安，假装坦然道：“随他们去说，只要你不在乎，我是不怕的。”

“不知道什么浑蛋——我疑心就是陆子潇——写匿名信给爸爸，造你跟我的谣言，爸爸写信来问。”

鸿渐听了，像天塌下半边，同时听背后有人叫：“方先生，方先生！”转身看是李梅亭、陆子潇赶来。孙小姐俨然像医院救护汽车的汽笛声缩小了几千倍，伸手拉鸿渐的右臂，仿佛求保护。鸿渐知道李陆两人的眼光全射在自己的右臂上，想：“完了，完了。反正谣言造到孙家都知道了，随它去罢。”

陆子潇目不转睛地看孙小姐，呼吸短促，李梅亭阴险地笑，说：“你们谈话真密切，我叫了声，你全没有听见。我要问你，辛楣什么时候走的……孙小姐，对不住，打断你们的情话。”

鸿渐不顾一切道：“你知道是情话，就不应该打断。”

李梅亭道：“哈，你们真是得风之先，白天走路还要勾了手，给学生好榜样。”

鸿渐道：“训导长寻花问柳的榜样，我们学不来。”

李梅亭脸色白了一白，看风便转道：“你最喜欢说笑话。别扯淡，讲正经话，你们什么时候请我们吃喜酒啦。”

鸿渐道：“到时候不会漏掉你。”

孙小姐迟疑地说：“那么咱们告诉李先生——”李梅亭大声叫，陆子潇尖声叫：“告诉什么？订婚了？是不是？”孙小姐把鸿渐勾得更紧，不回答。那两人直嚷：“恭喜，恭喜！孙小姐恭喜！是不是今天求婚的？请客！”强逼握手，还讲了许多打趣的话。

鸿渐如在云里，失掉自主，尽他们拉手拍肩，随口答应了请客，两人才肯走。孙小姐等他们去远了，道歉说：“我看见他们两个人，心里就慌了，不知怎样才好。请方先生原谅刚才说的话，不当真的。”

鸿渐忽觉身心疲倦，没有精神对付，挽着她手说：“我可句句当真。也许正是我所求的。”

这里可以看出孙小姐同时亮出两手高招：第一，故意制造了匿名信事件，将原先子虚乌有的事描绘成满天风雨，这自然会在方鸿渐的良心上引起不安。第二，也是更重要的是，孙小姐不失时机“伸手拉鸿渐的右臂”，在李梅亭等人面前“暴露”了亲密恋爱的“真情”。从而，让方鸿渐彻底死了心，干脆将假戏唱成了真曲。

在婚姻大事上一定要保持独立的思考能力！