

《金钱的有缘人和无缘人的心理法则》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年07月31日

开本：32开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787308159265

编辑推荐

日本*狡猾的心理学家、畅销书《博弈心理学》作者内藤谊人揭秘金钱与心理的博弈！29个让金钱主动来敲门的心理秘诀！ 节衣缩食一整年才能省出几千块，可为什么几十万的东西却说买就买了？ 是不是经常为了“添头”掏腰包？ 是不是觉得在用钱上跟着专家走准没错？ 面对三个选项时总是稀里糊涂地选了中间的那个，其原因何在？

内容简介

我们都会有这样的困惑：明明可以正确地判断，可总是判断失常呢。之所以会这样，是因为你成了“与金钱无缘的人”。在本书中，作者一边用实例介绍人们在购物、投资时的内心动向，一边就“如何做才能正确地判断”这个问题展开深入思考。掌握本书介绍的这29个心理习惯，金钱就会如潮水般涌来！

作者简介

内藤谊人,日本著名心理学家、日本庆应义塾大学社会学研究科博士、安捷鲁有限公司董事长。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成就显著，被称为“日本最狡猾的心理学家”“心理学之神”。他著书几十种，几乎本本畅销，在日本引起了狂热的心理学浪潮。目前已引进出版的作品主要有《“蒙混”心理术》《百分百说服力》《攻心说话术》《攻心说服力》《不会被人怠慢的技巧》《排队的收银台：哪一队走得快？》《黑礼仪，潜规则》《博弈心理学》等。

目录

目录前言

第一章你的判断永远是错误的

总是不断算计得失

以图做出合理的判断

然而这种想法本身就是“不合理”的

一旦被金钱蒙蔽了双眼

就会丧失冷静做出错误的判断

其原因何在

被颇具吸引力的“赠品”牵着鼻子走
不知不觉间竟买椟还珠地
为“赠品”买起了单

前言

以图做出合理的判断

就会丧失冷静做出错误的判断

不知不觉间竟买椟还珠地

就越无法在金钱方面

对同一件事的解读

有时我们也会放弃作出判断

排队排得身心俱疲

可不知为何却又不愿放弃

“想炒股赚钱”“还想稳赚不赔”

最终陷入无法抽身的窘境

从众则安心

正是这种想法总是让你蒙受损失

面对诱惑斩断了一时的欲望

我们往往会眼睁睁地再次看着机会再次溜走

只有近期才具有现实意义

这种想法只会让你不断蒙受损失

右手无名指

更适合证券投资

明知已经搞砸了

只好眼睁睁地看着金钱跑掉

一定会点松竹梅中的“竹”

都是自己做出的判断吗

而花时间深思熟虑地做判断

甚至可以改变你

价钱越贵质量越好

也会不知不觉觉对其产生好感

一旦实际拥有了，体验过了

耐心比对之后买下的商品

人的心很总是容易被

听多了就会信以为真

同样是钱

花法竟也会产生天差地别

只要能感觉到视线

难行恶事

不管想在人前表现自己的欲望有多强烈

也就不会做无用功了

若以报复为目的

对自己百害而无一利的事

为摆脱罪恶感

不过罪恶感是可以通过金钱来抵消的

投资机会虽千载难逢

倒不如就此放弃

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

《第一章你的判断永远是错误的》

总是不断算计得失
以图做出合理的判断
然而这种想法本身就是“不合理”的

你属于下面那个类型呢？

是买东西之前总要货比三家、详细调查，然后才敢掏钱下单？

还是常常冲动购物，买或是不买基本看心情？

其实与你到底属于哪个类型，并没有什么关系。因为无论哪个类型的人，几乎都一致认为货比三家的基础上做出的选择才更合理，这是无疑是人们的共识。

反之，即使全凭一己之好恶、感情用事做出了判断，只要自己能够接受，那么这次购物体验就是足以令人满意的。

即使花了大价钱，只要能从购物中获得满足感，那么你就绝对没有买亏。

因为比起金钱的盈损，优先个人情感才是最为合理的判断。不管周围的人说什么，只要你自己有满足感，就足够了。

那么接下来我们将讨论的，是当我们将盈损得失放在第一位时的判断方法。

也就是，当我们撇开个人好恶等情感因素，以“哪个更合算”“哪个更省钱”之类经济上的观点出发做出购买判断的情况。例如给家里的电视更新换代，对比做晚餐时要用的肉类，研究钱该存进哪家银行，该买哪种保险，哪家的旅行套餐性价比最高，等等等等。那么在面对这些问题时，我们真的能做出“合理的”的判断吗？

我们总以为自己是在合理判断的基础上，精挑细选一番之后购入的，但如果告诉你，事实上这些判断都是“不合理”的，你会作何感受呢？

不不，还是换个说法吧。

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)