

魔鬼心理实验室为您揭示——

送礼的深层心理学

——告诉你完美的礼物是什么样的

研究表明,完美的礼物必须同时具备三个条件:第一,礼物很独特,不容易获得。第二,它能让人常常看得见,这样对方看到它就会想到你这个送礼物的人。第三,对方无法把这个礼物转送别人或者卖掉。那么,这个世界上存在这样一种“完美”的礼物吗?

张结海刚进办公室,曲玉萍就匆匆地跑了过来:

“有个人打我电话,说有急事找你,他人已经到了门口。”

“有预约过吗?”

“没有。”

“不过,听口气似乎是很急,而且他说耽搁不了你几分钟,我就答应他了。”

“那就请他进来吧。”

来客身材魁梧,看样子40出头,不过头发差不多都白了,竖条纹衬衫外套了一件休闲西装,举手投足给人感觉粗中有细。他一见张结海就掏出名片,上面写着:东方发展贸易总公司董事长兼总经理:冯建亮。

“冯总有何贵干?”双方让座之后张结海问。

“我不多耽搁张博士的时间,我就开门见山。事情是这样的,我们东方贸易公司今年成立第十周年,我也不谦虚,这十年我们发展还是不错的。我们打算利用年末十周年庆的机会答谢全国的大经销商,想送他们一份特别的礼物。

实际上,我们每年都有一次庆祝活动,每年也都送他们礼物,这次我们企划部门问我,冯总,我们都犯愁了,这次我们要买什么礼物才能符合你这次这么高的要求呢?

说来也巧,我的秘书在媒体上看到了你们的介绍,说你们能够使用什么心理实验帮我们想办法。

以前我们送的也五花八门:高尔夫会员证、境外游、PET全套体检……这次十周年我们想送一个非常特别的礼物,时间非常急,抱歉我就直接来了,千万拜托您二位用神奇的心理实验帮我出出主意。”

说完,冯建亮站了起来,从包里拿出一个大信封,“我知道你们需要科研经费,事成之后我会再付一半。”

张结海略微有些不满,赶忙把钱塞回他的包:“冯总,我们这里是科研机构,回头我们做一个预算,可能比这多,也可能比这少,到时曲老师会发给你。而且,我们通常分三次收费,不是两次。”

揭秘“完美”礼物的三条标准



一个周六的下午,冯建亮应约来到张结海的实验室,一进门,他就迫切地问道:“张老师,听说你们已经找到完美礼物的标准了?”

是的,“完美”礼物的三条标准依次是:

第一,礼物要有高度的独特性,名牌只是独特性的一种,但是独特不等于名牌。

第二,礼物适合摆放在眼前,这样接受礼物的人就能常常看见,也就能常常想起你这个送礼的人。

第三,礼物无法被转送或者出售。“有新意!不过……”冯建亮停顿了一下,“恕我直言,以我外行来看,

应该增加最基本的第一条,礼物必须是对方喜欢的,我们不是一直说送礼要投其所好吗?”

“你有打火机吗?我送你一个打火机你要吗?”张结海没有回答他,而是胸有成竹地反问道。

“我有一抽屉的打火机,我不需要打火机了。”

张结海从口袋里掏出一个打火机,“这个打火机每次打火,火苗里都会出现一个性感美女。你想要吗?”

“真的假的?有这样的打火机?”“同样的道理,扫地的扫帚你需要吗?”张结海指着地上的一个纸箱子,“这个装置可以让你不在家时把你家打扫得干干净净。你想要吗?”

“告诉你吧,这个问题我是想了很久,不是需求不重要,而是独特性可以创造需求。”

“张老师,你不是让我们给每个大经销商送一个打火机和一個扫地的机器吧?”冯建亮赶忙问。

“当然不是,因为它们不符合‘无法转送或出售’的法则。实际上,我给你的建议是,请人给每个大经销商画一幅油画肖像。”

“高!实在是高!”冯建亮猛一拍大腿。

如何使你的礼物发挥最大作用?

礼物的独特性是最重要的,独特性可以创造需求,独特性也可以带来炫耀性。

宁选鸡头,不选凤尾。花500多块买一件普通的毛衣,不如300多块买一条名牌围巾。

你可以先告诉对方你要送他(她)一个礼物,隔一段时间再把礼物给他(她),前提是这个礼物是对方很喜欢的,也就是独特性很高的。比如,你可以先打电话告诉他(她),你要请他(她)在一个高档饭店吃饭,饭店位于中山公园人造湖的湖心亭二楼,由于订位的人太多,排队排到下个月的8日。这样对方有一个月时间期待。

如果你计划送出一笔价格不菲的礼物,你可以把它拆成几次送。比如,你想送一个价值2万元左右的礼物给某个人,你可以拆成3个6000左右、或者2个8000以及1个4000左右的礼物密集地送出。这里的心理原理有两个:第一,随着数字的增大,人类越来越不敏感,比如我们很容易感觉100和200的差异,但是很难感觉到10000和10100之间的差异。第二,边际效用递减,你很渴的情况下,第一杯水很解渴,第二杯水比较解渴,第三杯可喝可不喝,第四杯再喝就撑了。也就是随着数字的增加,起的作用越来越小了。

魔鬼心理实验室主持人

张结海 实验心理学家,在国际、国内权威心理学专业杂志上发表多篇有影响的论文,提出了多个心理学的理论模型。

曲玉萍 大学实验心理学专业讲师,法国政府青年社会学精英学者,CNRS国家科研中心客座研究员。

『冷血』娜娜

12岁的娜娜是个郁郁寡欢的女孩,她整天阴沉着小脸,表情冷漠,跟谁也不亲热。在学校也不讨同学和老师的喜欢,还有同学给她起了个外号叫“冷血动物”。爸爸妈妈工作比较忙,平时没有多少时间照顾娜娜,娜娜从小放学后就去小区那位退休老师家里,一直到吃过晚饭,做完作业,快睡觉了才由爸爸妈妈带回家。双休日爸爸妈妈也经常要加班,那位老师奶奶家又成了娜娜的“寄放所”。老师奶奶家还有几位与娜娜年龄相仿的孩子,爸爸妈妈觉得女儿在那里有老师指导作业,还有同龄的孩子一起玩,挺好的。

直到几个月前,妈妈因为身体有病在家休养了一段时间,才突然发现,这个女儿怎么好像木头,没有情感。好不容易有时间休息,再加上病痛,妈妈非常希望能借这个机会与女儿好好培养感情。谁知女儿却对妈妈的亲热非常反感,甚至对妈妈的病痛也漠不关心,从来也不主动到妈妈病床前关心一下,即使看到妈妈要吃药,也不会主动帮妈妈倒一杯水。对于妈妈要女儿帮忙的事情,也是非常的不耐烦。妈妈为女儿的冷漠、自私而震惊,她怎么也想不到,自己拼命加班挣钱,只是为了给女儿的成长提供好的环境和条件,谁知女儿却变得行同陌人,如此无情。更可怕的是,女儿对其他人也没有感情,不愿与同学交往,也不肯帮助别人,真的像是“冷血动物”。

在咨询中,我们发现娜娜的父母间关系冷漠,从小成长的家庭气氛是冷冰冰的。娜娜爸妈都来自农村,通过自身努力才留在大城市,被大城市生活的压力压得喘不过气来,为女儿提供一个较好的生活条件而拼命加班。也许是因为小时候太贫穷了,在他们的价值观中,有钱就能改变一切。

从心理层面分析,娜娜从小生活在一个崇尚物质、情感冷漠的家庭环境中,作为女孩,她还时时感受到来自父母的鄙视和拒绝,这种冷漠和拒绝让娜娜缺乏足够的安全感,让她觉得自己是不被父母爱的。而安全感是每个人最基本的心理需求。对孩子来说,只有安全感得到充分满足,她才能发展出爱人和感知被爱的能力。娜娜的家庭关系使她不信任别人,关闭了内心对爱的渴望,自然也没有学会表达爱和对别人付出爱。

我们对娜娜的家庭关系进行了调整和改善,希望娜娜的父母能够重新认识金钱与亲情的关系,调整价值观,给予女儿更多的陪伴和关心,而娜娜可以通过更多感受到父母的爱而增强爱的能力,学会接受爱和付出爱。



吴亦君 亦君工作室主任,国家二级心理咨询师。互动博客:<http://blog.sina.com.cn/wuwuyj>

IPHONE4S销售火爆, 永乐调货千台以备战春节市场

龙腾四海百福临沪 永乐百亿让利迎新春

今年一月被称为最幸福的一个月,传统节日一个个接踵而来。苹果IPHONE4S也跟随着龙年新春的脚步火爆登陆沪上,永乐生活电器IPHONE4S上市仅三天,在首发门店—中山公园店已累计销售近五百台,大大超出预期,永乐的一些郊区门店也都售致脱销,为最大限度满足消费者的需求,永乐紧急调配物流已将目前剩余的一千多台IPHONE4S库存全面配送到位,并正积极与厂家洽谈下一步货源,预计周末将到货一千台,以保证节日期间的

IPHONE4S库存。

金龙迎春—— 无需购物抽金条喽

作为在上海土生土长的永乐生活电器,成立多年以来,始终将回报上海市民、普惠让利作为开展活动的首要宗旨,在龙年新春即将之际,永乐将全面回馈感恩广大消费者,持续开展无需购物抽金条活动。

市民现在至永乐各门店无需购物即可领取新年抽奖券一张,填写并投放抽奖券就有机会赢取

百克金条、液晶彩电等大奖。本次金龙迎春无需购物抽金条活动除了将有一位幸运儿获得100克9999纯金金条1根外,还会诞生7名幸运市民,永乐特别为他们准备的42寸液晶彩电哦!真可谓新春感恩礼品大放送,多重惊喜享不停!

春节来永乐 补贴叠加享

春节是中华民族的传统节日,象征着吉庆欢乐。而作为沪上本土家电连锁企业,永乐

生活电器始终怀揣高度的社会责任感,躬行关注民生、热心公益之企业理念。今年,永乐特别接受上海市慈善基金会的委托,开展廉租房、经适房家庭电器专项补贴。凡本市拥有廉租房、经适房资质的市民,凭廉租房配租协议、经适房房产证(或选房确认书)和本人身份证,至永乐生活电器全市门店购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫三件套(灶具、脱排、热水器)、电脑等家电时,可获得专项家电补贴

10%(单件封顶400元),每户家庭限量购买5件家电,最高可获得2000元人民币的补贴。此项补贴自开展以来,已经有千余户符合资质的上海市民家庭获益,随着龙年新春的来临,经适房家庭已经进入选房确认、装修阶段,受益市民家庭将逐日增多。新年期间,广大市民更可在永乐享受包括廉租房经适房家庭电器专项补贴10%、各家电品牌厂家价格补贴10%,以及永乐新年价格补贴10%,总计三重补贴叠加享受!