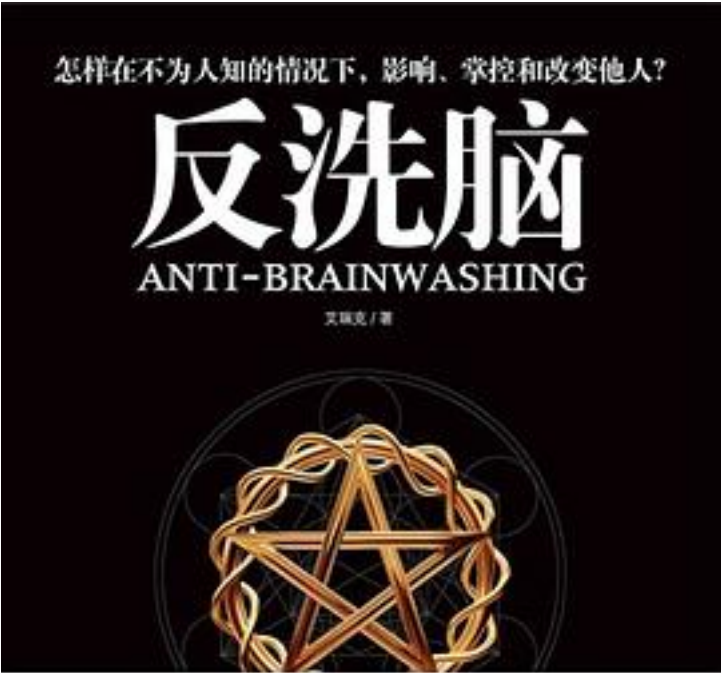


反洗脑



你确定一定以及肯定
你以为你以为的就是你以为的吗?
掌控OR被掌控 说服OR被说服
让我们一起来剥大谎言家的皮!
戳穿洗脑者常用的4大秘诀, 拆解隐秘说服的7大手段!
全球超强博弈论对赌, 彻底颠覆你的思维方式
本书能够为一切需要沟通的场合提供有益建议:【谈判、职场、社交、工作、家庭——】

[反洗脑_下载链接1](#)

著者:艾瑞克

出版者:同心出版社

出版时间:2015-1-1

装帧:平装

isbn:9787547713457

人脑可以像橡皮泥一样被任意塑造吗？什么样的环境和条件可以让一个人变得不假思索就认同他人？人脑真的能够被擦除然后植入新的思想吗？你确定你以为你以为的就是你

以为的吗？到底哪一个才是真正的我？洗脑有哪些常用的手段？可以有效地防止被洗脑吗？

作者从大量的心理实验和研究中发现其实洗脑是有规律可循的。所谓洗脑就是利用外部影响力，向别人灌输异于一般价值观的特殊思想，以符合操纵者的意愿。本质上来讲，洗脑就是将一种理论植入他人头脑的过程，所以不管其如何变化，都具有以下几个特点：第一，排他性。只承认一种理论绝对正确；第二，循环论证。从一个简单的真理开始，循环论证；第三，利益承诺。夸大信奉某种理论能带来巨大的收益——无论是财富、名誉或者地位——人的这道心理防线一旦被打开一个小缺口，欲望就会难以抑制，不由自主地接收他人信息；第四，咒语化。把观点简化成口号化的句式；第五，仪式化。仪式可以把一些抽象的思想具象化、便于形成图腾崇拜，而且仪式的庄严感能够给受洗对象形成服从的压力；第六，重复性。反复灌输一个道理。但这些只是洗脑的初级表现形式，洗脑的最高境界是运用“隐秘说服词汇”和“催眠语言模式”，在不知不觉中入侵他人的内心，让被施洗者心悦诚服地接受他的观点、意见、提议以及任何请求，心甘情愿地为他的想法买单。

一旦我们了解了洗脑的原理和手段，我们就能从本质上全面了解洗脑的真相，发现洗脑术不过就是传说中的纸老虎，并没有想象中那样无法摧毁。本书从心理行为学、博弈论的角度详细地解析了人们在高难度沟通中常遇到的盲点，从本质上拆解洗脑常用的手段和方法，教你在人际沟通、商业谈判中如何识别陷阱，掌握主动，切实解决生活、工作中所遇的各种问题，让你在对外交往沟通中更加从容。

大哲卢梭说：“人生而自由,却无时无地不在枷锁之中。”但是“人们有时可以支配他们自己的命运。要是我们受制于人，那错处并不在我们的命运，而在我们自己”（莎士比亚《裘里斯·凯撒》），除非有人自愿奴役。

人，唯一应支配的，也只能应支配的是他自己。

作者介绍:

艾瑞克，原名李洋，美籍华人，祖籍天津。营销师，数据分析师，现任职于康涅狄格州立大学

目录: 引言 从希特勒的“洗脑师”戈培尔说起

第一部分：洗脑原理

第一章：服从的秘密

“输入信仰，并让他们成为教徒。”这便是让他服从你的秘密。对大多数人来说，说服对方，让对方心甘情愿地服从你的安排，这是比较高级的一种洗脑。洗脑的一种方式，就是让穷人变得更穷，让有志于成功的人，变得更加听话。事实上，在团队或者公司中，管理也需要洗脑，它不再是一种强制性的驭人手段，而是一种凝聚力、行动力和自觉意识。

社会规范

人人都要服从的生活准则

外显和内隐的准则

角色扮演

你不能抗拒的角色规范

答布效应：谁来导演我们的角色？

权威认同

人们为何会服从于权威？

米尔格兰姆的实验

权威认同产生的社会现象

从众心理

什么是从众心理？

从众心理就是说服的切点

如何避免“消极”的从众效应？

第二章：洗脑的常用心理手段

你知道骗局是如何顺理成章的发生在我们身边的吗？所谓的真理背后，到底藏着哪些意乱神迷的真相？怎样的情境下，你神不知鬼不觉地被洗脑？洗脑常用的心理手段有哪些？几乎没有人相信，自己随时都在受到另一个人的心灵控制。这正是高端洗脑者的高明之处。

熟悉效应

拉尔夫·泰勒的实验

自己人效应：人人都愿支持熟悉的人

“熟悉效应”幕后的骗人术

效度效应

“效度效应”的陷阱

戈培尔是如何施展“效度效应”的？

说服过程中要避免“超限”

情感效应

阿伦森效应：一种极端的说服术

附加值效应：商业行为中的“情感”

感人效应：奥巴马悲天悯人的演讲

强迫

强迫的效力

强迫是如何发生的？

第二部分：洗脑技巧

第三章：意象催眠

人的意识状态就像电视频道一样，有很多频道，可以随着意愿转移到不同的频道。

而所谓的洗脑，其实就是人与人之间最基本的一种沟通理念，它可以读心，可以催眠，可以控制，从一个频道不知不觉中转到另一个频道。这才是管理的目的——通过语言或者隐性沟通，让人为自己所用，让对方相信一个信仰。这种技巧，普遍存在，且无孔不入。

说服的最好途径

怎样说，才能推销出去你的汽车？

如何发问的三大诀窍

高素质的废话

说得好不如说得巧

让你“一语中的”的词句

速度的定律

语速是一个人的能力

如何在交际中发挥语速的力量？

语速三忌

给大脑积极的语言

语调的五个组成部分

什么是导致语调高低的原因？

不同的语调，不同的人性

如何讲好一个故事

名人故事

历史教训

社会性的说服力

第四章：逃不掉的微反应

像青蛙一样去思考，你就读懂了池塘。了解了对方的动机和想法，能够做出相应的反应，你才能说服对方。说服以声音开始，以行为结束。在双方的博弈中，你的语言是否到位，就决定了你与对方的交流是否畅通。能表达出最对的意思，你其实就赢了一半！

盖不住思维的“帽子”

衣冠决定印象，印象决定成败

衣冠上的说服技巧
遵守正装法则，你就赢得了说服力
微表情的真相
你不知道的眼睛中的秘密
生意场上的眼神较量
你敢看着对方的眼睛说话吗？
自我控制能力
肢体语言为何如此震撼人心？
肢体动作——无声胜有声的说服力
如何正确运用肢体语言？
情境下的主观意象
倾听就是在积累爆发力
倾听是对倾诉者最好的安慰
我不愿从一个不听我说话的人那里买东西
如何做，你才是一位优秀的倾听者？
“触碰效应”的魔力
“刺猬法则”中的心理距离
说出对方的姓名：卡内基的生意经
如何用你的身体距离来操控对方的心理？
气场力
气场力就是说服力
大人物、小人物，同样拥有强大的气场
提升气场的24条建议
第三部分：反洗脑实践
第五章：掌控的真相
你是否会有这样的无力感？遇到自己喜欢的他（她）不知道如何表达？很心仪的项目，却因为沟通无力而丢失？谈判场合，你因为一句话丢失了重要客户？我们期待着能够理性地支配着自己的生活，可是我们为什么却无法掌控自己的行为？我们对自己的现状很不满意，可是为什么却无法抵挡非理性的诱惑？事实上，摒弃拖拉、抱怨、放纵、迷惘、自我怀疑的负面能量，掌控自己的生活，将人生安排得井井有条，成为自己的主人，这便是掌控的真相。
有技巧的说服术
见人说人话，见鬼说鬼话
一语惊人
绕个弯子说话
“苏格拉底式”的回答
以退为进，先给对方一点甜头
用准确的数字说话
登门槛效应
告诉对方，他对你很重要
第一时间看透对方
摸准对方的心理，直击要害
使出威胁的撒手锏
投其所好
激发对方的自尊心
用高尚的动机激励对方
有意暴露自己的缺点
用“消极面”诱导
说到点上的秘籍
因你而感动
给别人一个台阶下
强调双方的共同之处
拐弯抹角地说服
抓住对方的动机

激发对方的好感
互惠原理
先让他说，再让他做
赞美的高手，就是说服的高手
掌控的真相
设身处地为对方着想
一举两得的幽默
拿出你最真心的微笑
制造共同的敌人
多拿“我们”说话
凡勃伦效应
制造一种“同调”的假象
用对比激发对方的动力
圈套中的选择法
如果马云能成功，80%的年轻人都能成功
掌控，不仅仅是一场言辞的博弈
．．．．．([收起](#))

[反洗脑_下载链接1](#)

标签

心理学

反洗脑

心理

认识自己

内心强大

励志

职业

艾瑞克

评论

其实这本书同系列还有洗脑术 真是大水冲了龙王庙

伪书 这就是个中国人写的 还Eric

只有一个疑问，到底是外国人写的还是中国人写的？

伪装成反洗脑书的洗脑书，还不如那本洗脑术，直接告诉你成功学是伪科学。这本书的前面讲的还像是告诉你怎么洗脑，也算对反洗脑起了点作用；后面就完全变成成功励志人际交往指南了，机场书店看DVD的现场感

好多好多书托。。。出版社找个中国人四处搜集素材编本书，配个老外名字然后找托炒作圈钱大法~~~

一本无良的畅销书

这低评分全是因为后面第四章开始比较水。讲人们为什么会被洗脑（被说服）其实还是分析得挺好的。总的来说，还真是不能懒，多思考，多亲自行动，好好地支配自己的行为，随时警惕任何人，不要把自己支配权交给别人，我们唯一能掌控的就是自己了，别把自己的思考拱手让人。成功的推销员、政客、军事家、商人的确必须有很好的说服他人的能力。只能说，小心为上，别聪明反被聪明误。情商高点总是好的，↖(^ω^)↗

给一颗星都浪费！骗子写的吧！浪费我的时间和金钱

能打负五颗星吗，内容七拼八凑，材料很多是网文段子，连我这么宽容的人都觉得真是垃圾。凑单买的，太后悔了，以后打死也不凑单了。

以前光是听说有人取个外国名字，捏造和聚集一些例子就成了所谓的畅销书。看这本书才知道真有这样的啊！

简直文不对题，后半部都是些东拼西凑的小故事，根本没有一点说服力。看这本还不如去看看《优势谈判》和营销策略方面的书。学习他们是怎么给你洗脑的。

多好的题目，却写出了一股浓浓的山寨鸡汤味。明明是中国人瞎凑的，还套个外国名字！

1.这本书的水平 and 高考议论文一样2.他跑题了，这本书叫反洗脑，其实就是人性弱点的读书笔记3.书中很多部分论据不能证明论点，其水平属于高考作文里不合格的水准4.我建议千万不要购买并浪费时间阅读本书

文不对题。

呵呵哒 洗脑

一本东拼西凑、标题党、作者装外宾的书籍。

4~5h。有点搞不懂这本书评分是什么情况。

已经达到看完感觉什么都记不住的境界，我的记忆需要激活。

虎头蛇身蛇尾

总有人给老子说，政治书是在洗脑，共产党正在给我洗脑
我一般都对这些傻逼一笑置之 什么叫洗脑？他们是不是没看过书？
含几句口号，老子就被洗脑了？
只要阅读量仅限于政治教材的人，才会觉得自己被洗脑
当你阅读量超过了政治书的一万倍，你说说那怎么会被一本政治书洗脑？ 所以 我认为
只有傻逼才嚷嚷着我党洗他的脑袋

[反洗脑_下载链接1](#)

书评

17:30分。
我准时关闭电脑，站起身，穿好衣服，环顾四周我依旧是第一个下班的人。
从工位到电梯门口。我只用了27步，13秒的时间，丝毫不给任何人挽留我的机会。
走出写字楼，长呼一口气，我甚至还能看见夕阳的余晖。
“又混过了这一天。”我默默地对自己说。攥着仅剩的10块钱...

有这样一个故事：让一个七八岁的孩子数着一个数字“6”，或者在心里只想着这个数字，如果他能做到，就奖励给他一块冰淇淋蛋糕，反复几次的问他之后，再问他4加2等于几的时候，他的答案还没出来，口水已经先流出来了。
与此相通，前苏联的科学家也做过一个类似的实验，在...

“输入信仰，并让他们成为教徒”，这便是让他服从你的秘密。对大部分人来说，让对方心甘情愿服从你的安排，这是比较高级的洗脑。洗脑的一种方式，就是让穷人更穷，让有志于成功的人，变得更加听话。知道了这些真相，其实我们是很无奈的，我们在这个社会上生存，当然不能按照自...

——评《反洗脑》文/葛烟如雪
你知道吗？也许演讲也是洗脑，可同样是演讲，戈尔频繁眨眼因显慌张，故而错失了美国总统；而奥巴马在美国枪击案追悼会中一改往日格调选择用温暖而诚挚地演讲方式来抚慰国民，他让动荡了五天的骚动，得到了安抚。方式不同，结局也会不一...

文/风灵 1. 不要追着别人反洗脑。

这点至关重要。试图进行反洗脑时往往有一种焦虑感，恨不能一下子扭转局面收复河山，看见违和的言论和想法就拼命想要改变。但要知道，反洗脑永远只是顺带的副业，自我提升才是正经。你不见得能改变别人，却有把握改变自己。何况，只有别人愿...

洗脑与被洗脑在现代社会并非陌生的词汇，每个人在生活、工作甚至休闲娱乐时几乎都会有机会接触。每个人在成长中一定会形成自己的世界观与价值观，与从生活经验而自然形成或改变的价值观不同，洗脑是以理论灌输的方式来改造一个人的价值观，难度可想而知。所以施洗者必须要制造...

强迫的效力

强效的说服力还有一种模式，那就是强迫性说服。事实上，被征服者是被预谋者进行了一次又一次特殊效力的洗脑运动，用一种经过设计的方式向某人灌输了一种反常观念，并使这种观念在此人的心中根深蒂固，无论这种观念是否荒谬绝伦。很多局外人很容易就能发现这一...

“海洋，你抓紧把那个方案做好给我。”

“海洋，今天晚走会儿，咱把活动细节再敲一遍。”

“海洋，这个月做的不错，老板说了年底给你个大红包。”

“海洋，你的付出我都看在眼里，你放心，公司不会亏待你的。”

“我们要向刘海洋同事学习，头脑聪明，很有...

看书首先看目录，可以大概了解本书的逻辑，和作者论述的角度。

从开篇讲述“什么是洗脑，洗脑的原理是什么”，里面涉及了“服从”和一些心理学概念。（这个部分阅读性还是挺高的）第二部分是技巧篇，讲述洗脑惯用技巧有哪些。最后一部分是所谓“反洗脑实践”，实际上讲的是，...

"艾瑞克"=Eric what?

“艾瑞克（Eric），美国新一代管理与营销培训专家，数据分析师，曾为上百家企业制定产品营销战略，提供市场分析报告，是高端影响力研究领域的资深专家。现任职于康涅狄格州立大学。”所发表的作者简介也是写的醉了的含糊不清

候。不少人一提起洗脑就反感，也有些人说洗脑无处不在。洗脑虽然千变万化，但总有一些基本的条件与模式，我们学习了这些东西，不管是对别人洗脑还是防止别人对自己洗脑，都是大有好处的。 一...

明明是一本销售技巧大杂烩编著而成的的口袋书。
应该是个中国人编著的，还用个英文名的中译 真是醉了 后面的作者介绍也是呵呵了
书名确实比较吸引人，但是没什么实用性的内容 太多重复的 反正我是图书馆借的
这本书的排版就有问题，字间距行间距稀稀拉拉的 看着是不费力，但是...

[反洗脑_下载链接1](#)