

以后，TA就是你的了

洗脑术

MIND CONTROL

怎样有逻辑地说服他人

高德 / 著



当今世界最高明的思想控制与精神绑架
政治、宗教、信仰给我们的终极启示



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

洗脑术：怎样有逻辑地说服他人 / 高德著. —南京：江苏文艺出版社，2013.3
ISBN 978-7-5399-5962-7

I. ①洗… II. ①高… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第011258号

书 名	洗脑术：怎样有逻辑地说服他人
著 者	高 德
责任编辑	郝 鹏 孙金荣
策划编辑	一 航
特约编辑	张 磊
文字校对	陈晓丹
装帧设计	主语设计
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏文艺出版社
出版社地址	南京市中央路165号，邮编：210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	北京兆成印刷有限责任公司
开 本	700毫米×1000毫米 1/16
印 张	15
字 数	192千字
版 次	2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-5399-5962-7
定 价	35.00元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

导读

MIND CONTROL



全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。讲述当今世界最高明的思想控制与精神绑架，从国家、宗教信仰的层面剖析“思维的真相”，白宫智囊团、美国 FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！本书涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学等多种学科。

一本关于心理操控的百科全书，一本让你统治世界的心理学课程。这是一本注定不会有团购的励志书，因为所有的企业领导都害怕对手以及下属看到这么一本书，作者导师本意也是想他写一部反励志图书，让人了解有关心理操控的真相，拒绝洗脑，但是他在看完他的作品之后发现，近 30 年来，从来没有励志图书能比这本反励志作品励志。相信所有曾经被盲目励志的读者都需要这么一本书。

“洗脑术”起源于苏联心理学家、诺贝尔奖得主巴甫洛夫的一次“动物条件反射”实验。在实验中，给狗吃东西的时候摇铃铛，几次之后，即便没有食物只有铃声，狗也会分泌唾液；后来同样的试验运用在人的身上：让一个小男孩说出数字 4 或只是心里想着 4，就奖励他最喜欢的蛋糕。几

次下来，问他8除以2等于几时，答案还没说出来，口水先流了出来。也就是从理论上来说“条件反射实验”可以重构人的大脑，从而在不施加外表可见的暴行的条件下，可以根本性地改变一个人的思想，使之成为傀儡和无法自控的机器。

“洗脑”分为政治洗脑、经济洗脑和宗教洗脑，洗脑方式有感官剥夺、潜意识植入、催眠术、精神分析、电击、脑前叶白质切除术等。同时“洗脑”又分为不同的几个层次，它像一切事物一样，有低级、中级和高級的差别。这其中，最差的洗脑是用拙劣的手法强迫人们忘记内心认为正确的东西。最高级别的洗脑，是输入让人膜拜的信仰，变为群体的信仰，没有人会拒绝信仰，除非他不明白什么是信仰。

我们知道，历史上的一些民族叛徒，他们并不缺少金钱。这或许是过于宏大的主题，但作为一种佐证十分恰当。有些富人为了什么背叛自己的国家？当我们研究此类案例时发现了一个十分有趣的现象，在“卖主求荣”背叛国家或出走旧主的人当中，对于名利的追求只占少得可怜的一部分原因，“思维”或“信仰”的原因往往占到了很大的一部分。

任何生命个体与国家个体之间，都存着某种思维的类似。换句话说，国家思维正是个体思维的集合体。两者之间，只有洗脑的领域不同，在本质上没有什么两样。就像在我眼里，一名中东恐怖分子的招供和让一名来自俄罗斯的间谍反水并没有什么本质的不同，虽然他们来自不同的文化和国家，与美国人的利益需求有着千差万别，但在审讯技巧和洗脑的流程上，从来不会有重大的差异。

几乎没有人相信，自己正在受到另一些人的心灵控制。这是因为少有人了解潜意识沟通和意象灌输的工作模式，而这正是我们及某些高端洗脑者的拿手好戏！在这个世界上，没有一种意象不是经过催眠的意象。如果你有幸走进客户的大脑，进入他的潜意识，并且详细地浏览到里面那些丰富的内容，你就能看到“思维的真相”。

这是一部让你变得更加聪明的书，它注定改变你的思维逻辑。作者结合15年经验5万份资料3000次实验调查，从心理学上解读世界各隐秘部门、知名的领导人物都是通过什么样的手段、理念与程序把自己变成一个宗教，在跟不同的角色合作时都能有逻辑地说服对方、说服一个团队甚至说服一个国家。作者让你从本质上全面了解洗脑真相，让你能够从根源上学会区分：什么样的洗脑是一种激励，什么样的洗脑是个美妙的陷阱，作为我们个人如何获取“洗脑术”里的正能量，并巧妙运用到人际沟通、高端谈判、公关危机、品牌营销、企业管理、情感对话等日常生活的方方面面！



目录

C O N T E N T S

前记 001

引言 秩序和效率的建立 / 002

第一章 CHAPTER 赢家不会告诉你的事情 / 001

赢家怎样控制世界? / 003

违反“成功理论”的智力游戏 / 006

阶层分化背后的秘密 / 013

从复杂到简单需要的时间 / 016

什么人才可以赢? / 019

第二章 CHAPTER 苹果的滋味 / 023

“在这儿我可以赢得全部!” / 025

使人对你产生幻想 / 037

有一双手握住方向盘 / 041

画什么样的苹果? / 046

跳槽背后的动机 / 049

别忘了, 来点实际的! / 053

第三章
CHAPTER

引爆心理情绪 / 057

- 利用公众情绪 / 059
- 判断和引导趋势 / 063
- 将你的追求变成集体的期待 / 065
- 掌握读心术 / 067

第四章
CHAPTER

你应该如何掩盖真相? / 077

- 为什么要进行逻辑洗脑? / 079
- 信息控制和宣传网络 / 083
- 危险的钢丝: 意象催眠 / 088
- 怎样回答你想逃避的问题 / 094
- 假如明天就要破产 / 101

第五章
CHAPTER

宗教式洗脑 / 105

- 一切有信仰的人都是“极端分子” / 107
- 传播和灌输你的价值观 / 109
- 个人崇拜的建立 / 114
- 什么是真正的团队? / 116
- 让某种观念成为“条件反射” / 120

第六章	“让人无条件相信你”的说服力 / 123
CHAPTER	
	有选择地组合信息 / 125
	一句话快速说服 / 129
	满足需求和给他安全感 / 131
	重要的是达成下一步 / 133
	对突发情况的漂亮处理 / 135

第七章	印象洗脑和品牌营销 / 137
CHAPTER	
	“第一眼”效应 / 139
	相信我就等于选择了成功：成为导师 / 141
	名声、金钱和权力 / 143
	如何培养无法抗拒的个人魅力？ / 145

第八章	距离和神秘感 / 153
CHAPTER	
	拒绝打扰的时段 / 155
	“让我们成为朋友？” No！ / 158
	守住你的秘密 / 160
	高素质的废话 / 162
	一些不可缺少的怪习惯 / 165
	10%：这是你能透露的部分 / 169

第九章
CHAPTER

对无关紧要的人：巧用利益的引诱 / 171

“我这么做是因为有好处！” / 173

人的欲望从何而来？ / 180

惩罚和奖励：残忍无情的加减法 / 182

得到他们的兴趣 / 192

透明的帘子 / 197

第十章
CHAPTER

任何人都可以拥有的危险魔力 / 201

面对这个世界，你有三种选择 / 203

训练你的技巧，而不是盯着目标 / 206

戴上一件仁义的面具 / 209

制定你的经济和管理策略 / 212

请相信自己明天就会一无所有！ / 214

小测试 | 你是否是最受各大公司欢迎的经理人？ / 217

前记

MIND CONTROL



这本书写给聪明人、笨人和一切希望清醒地了解自己所生活的这个世界的人。

本书并不宣扬工具化的、任何用于不当之途的理论和方法。我们也绝没有此类内容，并向读者保证，我们只是讲出了一些可以让你活得更幸福和更富有意义的方法。

我们只想说，当你明白一些真相以后，你会发现使自己变得强大的光明之途，不再经常察觉自己失去了什么，不再抱怨自己本可做得更好，甚至不再浑浑噩噩。

当然，我们都知道这很难，但需要义无反顾。

人们不可能始终保持警惕。人们很轻易地陷入各种洗脑的环境，在被洗脑之后，人可以变得聪明，也可以更加愚蠢。人们为各种“骗局”付出热情。但我们至少能够做到，当你看到这样一本书时，你会突然发现，这是一本可以让自己变聪明的书。

我们能够去做真正智慧的事情，为你提供一种分析的视角，打开一扇高级智能的窗口。现在，运用它，来让你成为一个明智和理性的人。

谨以此书，向我的人生导师艾伯特·威廉姆斯（Albert Williams）致敬！



引言

秩序和效率的建立

MIND CONTROL

本书的开头，是一些关于“为什么”的问题。我们每天都在思考“为什么”，比如，“为什么邻居总是侵占我的花园，我却只能忍气吞声？”“为什么老板定期就要跟我过不去，偷奸耍滑的同事菲克却总能逃过他的眼睛？”

但是，下面的“为什么”对你而言可能具有更多一点的积极意义，虽然听起来这样的问题离我们稍有些距离。可是，越是对生活发挥着重大作用的议题，就越容易被人们忽视，难道不正是如此吗？

为什么有的公司秩序良好，成长速度快得惊人，有的公司则乱糟糟就像家庭作坊、让人看不到一丁点的希望？

为什么有的人就算不努力做事也能体现很高的效率，占有着更多的资源？有的人就像粮仓里的老鼠，虽不辞劳苦地忙碌却只能活在背离阳光的地方？

为什么国与国、个体与个体之间的对比，也总是这样大同小异？

他们的基础条件都是平等的，可结果的反差却如此之大，秘密在哪里呢？

这是一些很有意义的问题，它们的价值超过了诸如“为什么你把衣服

晾在书房而不是阳台”、“为什么我一迟到就被发现而皮特却总能得到部门主管的宠幸”这样的问题。

很少有人思考上述疑问并找出正确的答案。

总有人跑过来语重心长地告诉你：

“我说伙计，不要胡思乱想，好好干活，车子和房子都会有的。”

“完成上司交代的工作，我们不要去想为什么，这会给我们惹来麻烦！走，跟我去喝一杯！”

“然后呢？”

“回家睡觉！”

这是他们的答案，懒于思考，很快接受现实，并按给定的规则生活并定义幸福。但，真相远非如此。

任何一家公司和整个的产业链，其本质都同“传销”类似，只有上家才能获得较好的利润，处于下面的全部都是提供服务和被压榨的工具。以此类推，下一层级的总是只能得到较低的利润和付出较多的劳动。

这就是现代管理模式的本质，也是人类社会的真相。

据我生活的经验所知，台企、港企、日企、韩企，都是如此。当然全世界的行业和公司都是这样的“结构”——人们较认同“结构”这个词，没有区别。但我觉得不妨用另一个概念来比喻更加贴切一些：规律。

文明的规律就是强者驾驭弱者，智者管理“蠢货”。出现“为什么”的原因，不过是有人在这方面表现出色，而有人则没有做好。

我们并不能否认某些天才的存在，以及种族优越的理论。对此我认为，智力的高低是一种现实，它有一定的存在合理性，但是智力的较量说明不了全部。因为站在最高位置的赢家，有时总是一些智力平平的家伙。他们可能连大学都没有毕业，有些人甚至没有读过中学；还有些掌握权柄的人

则出身于贫民窟，从小便被视作愚蠢的笨蛋，活在人们鄙视的眼神和压抑的氛围中。

但他们在某一天成功地知道了“如何成功”，而不是去跟别人比拼“怎样看起来有更高的智力”。

赢家通过洗脑来建立属于他的可控秩序，然后去控制他的组织效率，利用人们的智慧或体力为他赚钱，提供服务。这不是智力问题，而关乎视野和认识！

“洗脑”又分为不同的几个层次，它像一切事物一样，有低级、中级和高级的差别。这其中，最差的洗脑是强制驱使，有些人使用拙劣的手法强迫人们忘记内心认为正确的东西，接受他所信奉的内容。我们很难相信，一家运用严厉的惩罚制度和让人窒息的工作节奏的公司，会让它的员工真心信服。

如果我要为你列举二战的一些事例，你定会第一时间想到日本与美国的巨大差别，为自由而战和为天皇而战的不同结局告诉我们，将信仰种植在人的心中和冠以国家圣战的名义，产生的效果是完全不同的。

残酷的硫磺岛战役中，一名美军士兵在日记中鼓励自己战胜对死亡的恐惧：“我知道这很难，但我知道它是对的。”相比之下，日本士兵采取死亡冲锋时的矛盾心情，在电影《硫磺岛来信》中表现得淋漓尽致：“我想活，可我不得不去死！”

最高境界的洗脑术则是“使人们自愿奉献一切”。美国蒙大拿州的一位“魅力无上”的神父阿德里安在不久前成为全美新闻节目竞相报道的风云人物，他出名的原因不是做了什么让人铭记的善举，而是锒铛入狱。

听到此消息的人们普遍的反应是“我很惊讶，我不相信！”因为阿德里安深受他的信徒痴情和疯狂的崇拜，他向基督徒细致深入地讲解圣经，

投入地宣扬一切有助于与人同乐的事情。他写了两本关于慈善和扶济弱势群体的书，出席电视讲座，还四处发动募捐。他将全部稿费无一文保留赠予了几所全美以抠门出名的学校，为了帮助该校吃不起午餐的赤贫学生。在谈及美国穷人的悲苦生活时，他怆然泪下，赢得了无数富豪的慷慨捐款。

还有许许多多事情，每一件都向人们证明：这是一位大好人，没有比他更好的人儿了！他是那种你一见到他的尊容就认定“这位是上帝派来普济众生的天使”的人物。

奥妙并不在圣经里面，而在神父的身上。我们能够注意到，神父的言行举止让他的信徒们产生了幻觉，从而被控制了大脑和行为。信徒疯狂地崇拜他，乃至许多号称冷漠无情的社会调查记者也对他的高尚品格和向上帝终生献身的行为深感钦佩。

几年后，他才“偶然”露出马脚，被一名FBI特工在一次例行的信息核查行动中察觉——这位特工只是稍微细心了一次，像那些在办公室习惯了偷懒偶尔又专注几个小时的人一样。然后阿德里安被证明有罪，利用“正面形象”的掩护参与了多起毒品交易。

更让人吃惊的真相是，他竟然还是蒙大拿州最大的国外入美卖淫女郎的“供应商”。他建立的信徒俱乐部，其实是物色漂亮女人的平台之一。在长达七年的时间内，有超过三百名女信徒中招，在迷信和奉主的感恩中献出了自己的肉体——而且是免费的。

“圣女”们每一次经过教堂仁慈的双手向商人们奉献肉体，他都从中抽取了“客户”五百美元的佣金。

直到多年后，当人们谈及这场罪恶时，许多信徒还极力否认这是事实。有人大声对自己的父母、兄弟姐妹强调：“这是一起诽谤和陷害！他是好人，我从没见过他这样善良和拥有仁慈德行的人！”

这种难以置信的过程和结局，当然是我们要避免的。同时它也是本书要谈到的：你将深刻了解这一切“骗局”是如何顺理成章地发生在我们身边的——这包括许多不为人知的事情，也许里面有平素你我均信以为真的“真理”，它们为何被我称为骗局，以及它们披着的圣洁面纱的背后，到底藏着哪些让人意乱神迷的真相？

所有的洗脑术——今天我们谈到的及未踏入的禁区，都涉及到了三种人与人之间最基本的沟通概念：读心、管理和控制。让人为己所用，让人相信一个信仰，从而去让人们贯彻你的理念。

“输入信仰，并让他们成为教徒。”艾伯特对我说，“这就是最高级别的洗脑，没有人会拒绝信仰，除非你没让他明白什么是信仰。人从生下来开始，就始终努力实现这一目标，只有找到信仰，人生才圆满。因此，最好的管理手段从来都不是强制性的驭人之术，而是关于激发行动力、凝聚力和忠诚意识的互动过程。”

我可以告诉你，洗脑是所有被调查公司不愿意承认，却是真实地存在着的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。

我们在多年前就已进行了一次全面的调查，在没有对员工采取系统“洗脑”培训的美国本土公司，有超过两千份的调查问卷显示，这些公司中的员工普遍存在跳槽倾向，其中：11%的员工承认正在通过各种渠道寻找更适合自己的工作；80%的员工表示在有更好的机会的情况下，自己会考虑跳槽到理念成熟的公司；35%的员工认为现有工作的发展潜力不大；48%的员工对现有工作缺乏安全感；63%的员工无法答出公司的核心理念，其中32%的员工表示自己的公司没有企业文化；28%的员工对自己目前的工作满意或基本满意。

同时，我们在全球各地的访问都显示，跨国公司高级经理人和人力资

源专家均看重“公司理念传承”的积极意义，而本土成长型公司领导者则开始认为：建立适合自己公司的核心理念并对员工进行彻底的公司文化教育势在必行。

任何管理的目的都是建立与维护某种秩序。这当然是一门古老的实践学科，从雇佣开始，管理就出现了。当某一项生意有利可图，而一个人的力量又无法顾全时，他就会雇人替自己干活，让别人来补充自己的某些能力，比如体力、技能、时间、注意力等方面。

雇员必须服从于一个大脑，他的行为要体现雇主的意志。为了方便控制，高效率地将这些事情做好，实现自己的利益，雇主要保证他们不会与自己同床异梦，因此就有了洗脑的必要。人们总是会有自己的思维，在很多地方会与老板的想法不一致，即使面对同一个问题，要做出同一个选择，他们与自己上司的理解也可能各不相同，其行为也会产生差异。

此时而言，管理就是“洗脑”，抹掉这些差异，让他们顺从于同一种思维，去执行同一种选择，就像设计好的程序。

在多年的高端咨询和培训中我发现，许多部门 Boss 很喜欢把自己扮演成组织里的“英雄”或者“专家”，经常冲锋陷阵在市场的第一线，销售或解决技术问题。他们凡事亲力亲为，鞠躬尽瘁，给一群“白痴”手下做让人仰视的榜样，然后自以为这就是最好的管理，是在给组织创造价值并培养接班人。其实大错特错，这只会降低组织秩序，并让自己成为事实上的行动者，而不是管理者。

“这只说明了一个问题，你养了一群废物，你没有能耐让他们变得及格，而不是你自己很棒，你让人崇拜！后一种情况只是你的妄想，你自我感觉良好，可事实上那些笨蛋手下已经准备背叛你了，因为跟着你混看不到任何出头的机会！”