

<<操纵>>

图书基本信息

书名：<<操纵>>

13位ISBN编号：9787515312293

10位ISBN编号：7515312297

出版时间：2012-12

出版时间：中国青年出版社

作者：郜启扬

页数：249

字数：200000

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

<<操纵>>

前言

忽悠：一场与消费者的心理战这是一个营销的世界。

在这个世界上，每个人都是被营销的对象。

营销改变了每个人的生活方式，让我们以广告中描述的方式去消费、去生活，甚至产生欲望、体会满足。

在这个世界上，一场无形的“战争”每天都在发生。

战争的一方，是企业的营销者，包括企业老总、营销经理、销售员，他们想方设法让消费者购买更多的商品，支付更高的价格；另一方是千千万万的消费大众，他们也试图以尽可能低的代价享受商品与服务——包括免费体验、试用、折扣、买赠等，让商家“挥泪大出血”。

整体来看，营销者（商家）是这场战争的赢家。

消费者虽然辛辛苦苦地扳回了一场又一场的战役，但却输掉了全局。

自“市场营销”概念诞生以来的上百年间，被消费掉的商品数量与日俱增，这其中，有相当一部分是消费者原本不需要的，一部分不需要消费这么多，一部分纯粹是为了心理的满足。

人变成消费者，消费成了他的使命。

营销者（商家）为什么能获胜？

根本的原因，在于他们以组织的力量与专业的知识，掌握了消费者的心理秘密。

从最初的广告学到品牌形象与定位理论、整合营销传播，从4P到4C、4R，到近年来越来越深入的消费行为与心理研究，营销者越来越精通于对消费者心理的迎合与操控。

市场营销成为一次次对消费者发起的有组织、有预谋的伏击，结局不言而喻。

这场战争的有趣之处在于，输家（消费者）并没有痛哭流涕、痛心疾首，相反，他们似乎无怨无悔、乐在其中。

个中的原因，在于它不是硬邦邦的对抗，而是充满温情的、软绵绵的“忽悠”。

正所谓周瑜打黄盖，一个愿打一个愿挨，“忽悠”的结果，让很多消费者神魂颠倒，一次次心甘情愿地掏钱买单。

这一二十年来，“忽悠”在中国的营销实务中大行其道。

原因是，作为一种传播价值的手段，它比创造价值（产品的设计、研发、生产）要省事得多、快速得多，这正好迎合了这个急功近利、崇尚财富神话的时代。

营销者运用信息的不对称与心理操控术，收获了丰厚的战利品；其中的手法，当然是鱼目混珠、泥沙俱下。

本书通过大量知名企业的真实案例，全面展示了这些“忽悠术”的原理与方法。

对初次接触营销实务的读者来说，这些内容可能会让你感到不适——没有办法，商业很多时候就是这么赤裸裸，甚至惊心动魄。

本书将这些“忽悠术”晒出来，是为了让消费者明了发生在你身边的种种营销活动的底细，尽可能地明白消费、理性消费；同时，也想提醒营销者（商家）：慎用你手中的权力！

品牌的建立、企业的可持续发展，最终还得靠产品与服务，靠适当的利益让渡，靠与消费者的战略伙伴关系。

兵法云：“以奇胜，以正合。

”守正出奇，方为常胜之道。

<<操纵>>

内容概要

本书介绍了生活中无处不在的类催眠现象，它在形式上与正式的催眠术有所不同，但其机理、效用、本质与催眠术别无二致，如商业中的类催眠、爱情中的类催眠、肥胖与类催眠、群众行为与类催眠、传销与类催眠等等，以及自我类催眠现象，列举了大量事实，并深入分析了其中蕴涵的类催眠的机理。

最后介绍了如何应对这些生活中的类催眠，即更有效地影响别人，同时避免被他人恶意的操纵。本书既可看成催眠领域的普及读物，也可看成对人性、心理的一种深入探索。

<<操纵>>

作者简介

江苏省扬州市人。
现任职于扬州大学教育科学学院，副教授，硕士生导师，中国心理学会会员。
长期从事心理学教学与研究工作，主要研究方向为催眠术。
著有畅销书《催眠术》《催眠术治疗手记》《减压阀——职场压力调适》等著作，发表论文20多篇。

<<操纵>>

书籍目录

令人费解的非理性行为（楔子）

第一章 解读催眠

- 一、催眠与催眠术
- 二、催眠术的由来
- 三、催眠史上的两位重要人物
- 四、催眠术的新发展
- 五、催眠现象的心理学解释
- 六、三种不同程度的催眠状态

第二章 非专业催眠大师

- 一、中国人智慧的化身——诸葛亮
- 二、世界十大催眠师之一——希特勒
- 三、唤醒东方巨龙的“神奇教练”——米卢
- 四、催眠高手对决——怀达与麦尔

第三章 商业活动与类催眠

- 一、广告——不知不觉中的暗示
- 二、推销——用类催眠突破心理防线
- 三、商务环境中的类催眠

第四章 爱情与类催眠

- 一、为什么情人眼里出西施
- 二、为什么热恋中的人几近疯狂
- 三、为什么英雄难过美人关
- 四、为什么初恋最难忘怀
- 五、为什么说“婚姻是爱情的坟墓”

第五章 肥胖与类催眠

- 一、肥胖是怎样炼成的
- 二、为什么总是想吃东西（1）——“嘴饥饿”
- 三、为什么总是想吃东西（2）环境暗示
- 四、无痛苦的减肥方法——心理暗示和自律训练法

第六章 教育与类催眠

- 一、催眠疗法在学校中的运用
- 二、成绩不好的原因就是笨吗
- 三、耐人寻味的皮格马利翁效应
- 四、自我效能感与习得性无助感
- 五、大幅度提高成绩的超级学习法
- 六、学校中的其他重要暗示源

第七章 群体行为与类催眠

- 一、难以想象的疯狂
- 二、模仿和从众心理——群众行为是怎么发生的
- 三、心理感染——给群众行为火上浇油
- 四、去个性化：我不再是我

第八章 传销与类催眠

- 一、诱骗：先让你进门再说
- 二、温情：感觉真是良好
- 三、打压：你是一个可怜人
- 四、前景：美丽的海市蜃楼

<<操纵>>

五、洗脑：常态观念归零

六、感染：让你神魂颠倒

七、循环：再去骗别人

第九章 我们被自己催眠了

一、由意念引发的类自我催眠

二、由信念引发的类自我催眠

三、由心理预期引发的类自我催眠

四、你的压力一半来自于自我催眠

第十章 如何应对这无形的操纵

一、不被操纵，有可能吗

二、处处有个“我”在

三、相信权威，不迷信权威

四、考察别人隐藏的动机

五、练好内功，发展良好的思维品质

六、思维清晰，该注意些什么

第十一章 自我催眠术的修习

一、什么是自我催眠

二、最简单的自我催眠方法

三、克服疲劳的自我催眠术

四、战胜失眠的自我催眠术

五、缓解压力的自我催眠术

六、冥想瘦身的自我催眠术

<<操纵>>

章节摘录

作为万类之灵的人类总认为自己的行为都是有意识的、富于理性的，其实大谬不然。都说商品的价格是价值的反映，可那些动辄几千元、上万元一件的名牌服装，所有的人，包括购买者本人都知道它的价格与价值严重背离，但照样有人趋之若鹜。他们肯定不傻，也不见得就一定是个仗义疏财的人，但在特定的状态下，他们就是乐意这么干。……说起“足球流氓”，当数英格兰的那一帮最为凶悍。我们是怎么理解“足球流氓”的呢？大多数人都认为，那是一伙流氓，在足球场上闹事，故为“足球流氓”。一位英籍人士对我说：“你们都搞错啦！这些人平时都绅士得很，只是到了足球场上才变得丧失理智，表现得疯狂且不可理喻。”人还是这个人，但在不同的情境下，做人的差距怎么会这么大呢？……曾听一位邪教信徒的家人说过：他那位痴迷邪教的妻子，把水果买回家，家里人先不能吃，要放在师父的照片前供三天，让师父先吃，然后自家人才能吃。三天过后，水果早已不新鲜了。没办法，不这样做妻子会把家里闹得鸡犬不宁。……看过这么一则报道：某人嗜赌成性，输光了所有的家当。一日，他又向怀孕的老婆要钱。老婆告诉他没有钱了。于是，他翻箱倒柜，终于在一只鞋子里找到了老婆准备坐月子用的、家里最后的两百元钱。老婆急了，拼命相争，他竟把老婆杀了。更荒唐的事情还在后面。他杀了人还不跑，而是招来几个赌友，在他家里又赌起来。后来是一个赌友发现从厨房里有血流到客厅，惊呼并报了案……读罢这一案例，真是让人无言以对。……17岁的少年周枫出生在湖南邵阳一座偏僻的大山里，由于与父母之间的关系一直不好，加上后来一次外伤导致了偏瘫，使得他在家中得不到亲情的温暖，在网吧上网听周杰伦的歌成了他人生的最大乐趣。他离家出走“寻找周杰伦”，半年内走遍了六个省市，住过20个救助站，希望能得到偶像的帮助，找回个人生命的价值。当周杰伦宣布两年内不开个人演唱会，他觉得没希望再见到周杰伦了，于是服下安眠药自杀。见不见得着周杰伦就那么重要吗？连只有一次的生命竟然也舍得搭上？一般的人，大约永远也想不通。……媒体上不知已经报道过多少次传销是蒙人的、坑人的，但上当受骗者还是前赴后继，虽然有关职能部门的打击还是相当有力度的，但传销仍然没有销声匿迹。有不少受骗者被执法部门解救出来以后，非但不感激，还有些人在闹事呢。……有些夫妻，不管是长相外貌、内在气质，还是文化水平、家庭背景都很般配，人们称之为天生的一双、地设的一对。还有一些夫妻，可能在上述这些方面差距都很大，可能是老夫少妻，可能是老妻少夫，可能是女的比男的高，可能是文化水平相距甚远，可能是家庭背景差距很大……让人感觉这两个人怎么样也不会走到一起。别以为你认为相配的人就一定幸福，也别以为你认为不配的人就一定过得不好。爱情的质量与之无关。生活中不是常有人这么说吗，我就是爱他（她），或者我就是讨厌他（她）。没有理由，也不需要理由。在这里，理性的力量逊于非理性的力量。……生活中，这种令人费解的非理性行为真是太多太多了，可能也正是由于太多太多，人们好像反而

<<操纵>>

对它漠然视之了。

该如何解读这些令人费解的非理性行为呢？

我们以为，上述所有的非理性行为，虽然形态不同，表现各异，但本质却是一致的，那就是被一种无形的力量操纵了。

这种力量可能来自于人，也可能来自于环境；可能是直接的，也可能是间接的；可能是物质的，也可能是精神的；可能是正向的，也可能是反向的；可能是有意识的，也可能是无意识的；可能是你操纵别人，也可能是别人操纵你。

这种操纵的影响力因个体差异或大或小，因具体情境而变化多端……这种操纵可以诱导你的心理，也可以诱导你的生理，还可能使你的生理、心理都受到诱导。

如果有人问，你愿意被人操纵吗？

估计99%以上的人的回答都是否定的。

人类的天性就是向往自由、独立。

如果有人问，你曾经被人操纵吗？

这个问题你可能感到难以回答。

好像没有，又好像有过。

其实，操纵现象每时每刻都存在于我们的生活之中。

诸如：铺天盖地的广告，情人的撒娇，权威的态度，孩子的啼哭，老师的教育、教学行为……林林总总，光怪陆离，无不以影响他人、操纵他人、以使之出现自己所期望的观念与行为为目的。

操纵是全方位的。

别以为都是成人在操纵孩子，孩子也在操纵成人。

成人们总是洋洋自得地认为：孩子一定是在自己的掌控之中，他们的思想，他们的行为无不为自己所左右。

非也！

的确，成人是在操纵着孩子，但孩子也在操纵着成人，你信吗？

这里来说一说孩子操纵成人世界的典型方式。

孩子的哭是一个非常常见的现象，但恐怕大多数人没有研究过其中的奥秘。

心理学家经分析得知，孩子的哭是由于以下几种原因造成的：其一，饥饿，肚子饿了，他们会哭。

其二，生理上受到伤害，如哪儿疼了，他们会哭。

其三，欲求得不到满足，当他们的某种需求得不到满足的时候，他们也会哭。

其四，把哭作为控制成人的手段。

我们要讨论的就是这第四种原因。

通常的情况是，孩子的某种欲求得不到满足，于是他们伤心地哭了。

他们偶然间发现，当他们哭了以后，家长就满足他们的需求了。

哇！

原来哭是一种行之有效的手段！

于是，在有意无意之间，他们把哭当成一种操纵成人世界的工具。

比如，在商店里看到一种玩具，他们想买。

父母可能是因为囊中羞涩，也可能是由于家中同类玩具已有不少而拒绝购买。

孩子便哭了，哭了以后，竟达到了目的。

既然这手段这么好使，何乐而不为呢？

有时，他们哭了以后，家长还是不答应他们的要求，于是继续哭。

这里，存在着双方意志力的较量，如果家长最终又败下阵来，孩子就明白了，不仅要哭，哭的时间还不能短，短了就不足以达到操纵的目的。

这就是有些孩子没有多大事而哭起来没完没了的最根本原因。

孩子也很精明，他们并不是十分奢侈地使用自己的眼泪。

如果他们认为所面临的不是他们的操纵对象时，才不花力气这么哭呢！

生活中时常会看到一种现象，一个孩子与老师或者与叔叔、舅舅在一起时，通情达理，可妈妈（或其

<<操纵>>

他可操纵对象)一到,便立即蛮不讲理,大哭大闹——操纵对象来矣!

别以为都是领导在操纵下属,下属也在操纵上级。

让我们假设一个情境:有位领导指示他的下属去考察两个人,然后向他汇报。

这位下属对这两个人有所好恶,假定他希望A被提拔,不希望B被提拔。

但这种好恶不能在他的领导面前有所流露,这么做会对自己不利,也就是说他要表现得公正客观。

又假定这两个考察对象各方面表现都差不多,难分伯仲。

这时他会怎么办呢?

有人是这么做的:他将A、B两人各列出三条优缺点,分量也差不多,也都是事实(很公正客观)。

但在汇报B的情况时,先说他的优点,再说他的缺点;在汇报A时,先说他的缺点,再说他的优点。

这前后不同的顺序对听者有着很大的影响,先扬后抑,给人以否定的印象;先抑后扬,给人以肯定的感觉。

这时,领导的思路与判断就于无形之中被左右了。

别以为总是人在改造环境,环境也在影响、操纵着人。

俗话说:“一方水土养一方人。”

”东北人的彪悍,江南人的细腻,不正是人与环境的生动写照吗?

春和景明让你心旷神怡,阴风怒号让你愁眉不展,你的情绪在受环境的左右。

自然环境在影响着人,人造环境就更能影响人。

婚庆场合的装饰,让你置身其中就感到喜气扑面而来;悼念场合的布置,则让你身临其境就会神色凝重;宗教建筑的高大而奇特,会使你顿生神秘、敬畏之感……科学方法论告诉我们,世界上的任何现象都存在着因果关系。

非理性行为不是无原因的,总有一种力量、一种动因、一种由头导致非理性行为的出现。

过去人们总认为是冥冥中的神在显示威力,现在我们明白了,那是人们在生活中受到某种因素——可能是他人,也可能是自己,可能是自然环境,也可能是社会环境的操纵所致。

操纵不同于服从,更不是强迫。

无论是服从还是强迫,其共同的特点都是从自己的本意来说不同程度地不想这么做,但迫于外界的压力不得不这么做。

比如学生上课不讲话,路上遇到红灯就得停下来等候。

操纵,尤其是无形的操纵可不是这样。

在绝大多数情况下,自己根本不知道自己被他人、被环境等操纵,还以为是在按自己的意愿行事,其实是在被别人牵着鼻子走。

应当说,无形的操纵更富于技术含量,效果当然也更好。

这种操纵的机理是什么?

无论我们是要利用它还是防御它,都有必要弄清它的机理,因为这是前提条件。

我们以为,这种无形的操纵的机理与实现条件是暗示。

当暗示的强度达到较高水平之后,就进入了催眠状态。

由于生活中无形的操纵通常是在非正规条件下进行,并且表现形态没有催眠状态下那么典型、那么极端,因此我们把它定义为“类催眠现象”。

绝大多数人总是认为,催眠现象只是发生在催眠师的施术过程之中。

其实,这是一个很大的误解。

毫不夸张地说,催眠现象每时每刻都发生在我们的生活当中。

当然,那是一种类催眠现象,形式上与正式的催眠现象有所不同,但其机理、作用、本质与正式的催眠现象别无二致,其效能作用也不逊于正式的催眠施术。

也许你没有听说过,催眠学界有人认为人类历史上两个最高明的催眠师是拿破仑和希特勒。

很显然,他们俩的职业肯定不是催眠师,但他们在煽动大众情感、利用大众心理、进而操纵大众方面的所作所为及其产生的效果,绝非一般意义上的催眠师所能相提并论。

本书以令人费解的非理性行为作为楔子导入话题,首先对催眠术、催眠现象、催眠状态进行解读,以使读者对催眠、对暗示有一个大致的了解。

<<操纵>>

接下来介绍几位非专业催眠大师，他们可能并没有系统学习过催眠术，但对催眠及暗示原理的运用、对他人的操纵可谓达到登峰造极的水平。

然后，我们将按情境类别，一一讲述生活中常见的类催眠现象，其中，有现象描述，那些现象都是你十分熟悉的，你在生活中或见过、或听过，甚至就是你的亲身经历；有原因分析，那些分析你可能感到陌生，但一定会认为言之有理。

正如催眠术中有自我催眠方式一样，类催眠现象中亦有自己被自己催眠的情况，我们将对此作出解读。

最后，我们还将如何应对无形的操纵的有关策略一一道来。

后记

人们常常是用自己的专业眼光去看世界。

所以，一棵树在画家的眼里是审美的对象，在木匠的眼中就是做家具的材料。

由于我从事催眠术的研究，故而在我的视野中，就会把生活中的许多情境看成是类催眠现象了。

这种专业癖好科学吗？

合理吗？

经得住推敲吗？

我不敢妄言。

不过，有一点我还稍感“自鸣得意”。

那就是本书所描述的现象都是大家司空见惯的事情，过去发生过，现在正发生，将来还会发生，但从类催眠的角度去系统解读这些现象，尚不多见。

这种解读是耶？

非耶？

那就得请读者诸君去评判了。

吕玉同学帮我收集了不少资料，她和戴佳玲同学还参与了一些片断的初稿写作，特此说明。

中国青年出版社编辑李凌女士，从起初的构想，到全书的完成，都给予我很大的帮助。

在此，谨致谢意！

非常期待能与读者就相关问题进行讨论。

我的电子信箱：tqyyzl956@sina.com 是为后记。

<<操纵>>

编辑推荐

《操纵》编辑推荐：类催眠能做到的事——提升影响力，深入地认知自己，修炼强大的气场，摆脱消极的控制，更好地与这个世界相处.....类催眠的神奇无处不在——商品广告、家庭教育、两性关系、职场减压、减肥瘦身、身心灵的和谐.....

<<操纵>>

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>