

目录

前 言.....	1
不要相信成功者讲的话.....	1
第一章 魔鬼的智慧.....	5
为什么所有的人都是机械人?	5
向老千学习.....	6
向街头战士学武.....	9
好人所隐藏的盲目杀伤力.....	10
天使魔鬼之路.....	14
第二章 智者的见地 魔鬼的手段.....	16
千万富翁第一桶金不可告人的秘密.....	16
连狗都不如的销售员.....	20
如何吵架吵出智慧.....	23
成功者的五大因素.....	26
剖析成功的五大因素.....	28
第三章 格局思想：你是不是奴才?	33
男人约会女人的陷阱.....	33
害人的机会，诱人的陷阱.....	34
奴才怎样调戏上帝?	41
第四章 三十秒内用一句话来勾魂.....	46
你不是人.....	46
拥有火鸡脑的人类.....	48
令他人的头脑一片空白.....	50
一句勾魂的话.....	54
一根手指的勾魂力量.....	57
不同就是不同 就是不同的哲学.....	61
第五章 令人盲目迷信你的夺心手段.....	63
神的神通力量.....	63



作神的秘密.....	67
以讲废话来揭穿对方的底牌.....	69
专家常用的骗子手段.....	71
第六章 令人为你做牛做马的洗脑方法.....	74
将人当作动物来训练.....	74
训练狗只吠男不吠女的方法.....	75
错误洗脑的副作用.....	76
如何改写对方的头脑方程式.....	77
如何做个有钱又有权的教主?	80
第七章 催眠的秘密.....	84
脑的秘密.....	84
语言的秘密.....	90
机械人的秘密.....	92
NLP 的缘起.....	93
人都是没理性的.....	94
不可思议的祖师.....	95
眼睛如何出卖了你.....	96
骑劫任何人的信赖频率.....	99
欲得人心，必熟猴性.....	101
亲切感内不道德的诱惑.....	107
谈着天就可以催眠别人.....	108
思想走私术 信息挪移法.....	112
心锚~遥控他人情绪的快捷方式.....	115
克林顿总统的 NLP 手法.....	116
罗拔 T 清崎的双重心锚秘术.....	117
分解安东尼罗宾的影响力.....	119
后记.....	122
附录.....	124
我们的心路历程.....	124
欺父骗母，再当讲师.....	129



前言

不要相信成功者讲的话

我在这里不是说所有的成功者都是骗人的，但，当你向成功者虚心讨教时，一般都只会得到一些八岁到八十八岁，由乞丐到李嘉诚都会讲的答案。通常他只是告诉你一些他自以为是或自欺欺人的答案，其实他们是无心要害你的，只不过他们没办法很清醒的反观自我，分析出自己最关键的成功要诀。

隔岸观火永远比彼岸观火更能看到全貌，看别人的缺点是容易过看自己的，分析别人的成功是容易过分析自己的……

天生的顶尖销售员

南先生是顶级的销售员，手段高明，大学毕业后，即在某家大型的家用电器连锁店作销售员。他没有上过任何的销售课程，更加不会去上什么激励课程。可是很奇怪，他第一天上班，虽然没有任何的经验，却是生意最好的一位，表现得比销售老将更加标青。

同事们认为他是一位福星，十位走进店内的客户，几乎全都会跟他交易。有那一天他没来上班，生意量就大为逊色。一个月后，他成为公司的神话，他的业绩比全体的销售员高出两倍。

数年之后，南先生开始创业，这是他人生的第二份事业。他与朋友合资经营二手车行，股东在销售二手车上有丰富的经验。营业初期，资本不大，只有区区二十辆车。第二个月，奇迹发生了，单单是南先生所经手出售的汽车就占了十六辆！

虽然南先生只有一个月经验，但是功夫了得，想要卖车的人，一定被他说服，并且杀得片甲不留；想买车的人，很少异议，往往都是由他成交。他的股东，形容他是乔·吉拉德（JOE GIRARD）第二。

当有人问他的成功秘诀，他说：「热诚、热诚、热诚。」第一个热诚是对产品的热诚；第二个是要对事业的热诚；第三个是要对客户的热诚。

南先生教育员工，也是对他们说：对产品的热诚，对事业的热诚，对客户的热诚，可是，偏偏只有他做得到，连他的股东都无法做到，当员工问：「甚么是热诚？」「热诚就是要爱……。」「我也是很爱他们，很爱我的事业啊……。」「你要发自内心去爱。」其实员工



们常常听到他在背后骂麻烦的客户，他根本不是发自内心去爱……。

有爱，有热诚就可以成功吗？那么，你很爱某位美女，对她充满热诚，但是，她不爱你，她有男朋友，你可以成功追求到她吗？如果 是这么简单，世上就没有失恋、苦恋、暗恋、单恋这回事！

富不过三代

黄先生是生意人，也是发明家，他有创意、具胆色，二十多年前是大型训练狗场的名人。后来，眼光独到，开了许多大型的桌球中心。

赚大钱后，即收手不干，风潮过后，他已将桌球中心卖得清光，大赚特赚。黄先生做生意，最厉害的手段是：任何新的风潮，他都能够做到香港人所说的：「先饮头啖汤」，大赚一笔后，即刻见好就收，迅速离场。

他凭着「先饮头啖汤」所赚取的金钱，足以成为千万以上的富豪。

富甲一方后，又发明一种车用神奇油，风行一时。

他教给孩子的独门秘方就是：果断！问题是，孩子问父亲：「什么是果断？」父亲无法教得明明白白，只懂得不断强调果断的重要性。最后，孩子因为由果断变成匹夫之勇。失败之后，问父亲：「做生意果断比较好呢？还是三思而后行比较好？」黄先生用广东话说：「你唔系果断，你系叫做一一无脑！」孩子用广东话回敬：「乜都你讲晒……。」有钱人最怕的事，就是「富不过三代」！黄先生把生意交给自己的下一代，就发生富不过两代的惨剧。

这两位强者的成功秘诀：是热诚与果断。你学到什么？

街头销售之神

我曾经和朋友在一个地方喝着咖啡，然后就注意到一个人拿着一些笔沿桌兜售。这个人最特别的地方是那些喝着咖啡的客人都跟他有说有笑的，有些还会跟他买。因为当你好友三五人难得一聚的谈天说地，最不希望有个陌生人打断你，要你买一些你不需要的东西。

他走到隔我们两张桌子的地方时，我就看到他出手的技巧了。他一接近你的时候，一直讲着话就一直把笔放在你的桌子上，这是第一招。然后身体向后退，这是第二招……我看他表演，在短短三分钟内他出了六招。他走到下一张桌子，我再看，他也是短短二分钟内就出六招，而每一招的背后都有其心理法则的。

他走到我们桌子时，我就称赞他出手很厉害，问他是怎样学回来的。他说他没有正式学过，我就提议他应该用这些厉害的手段去卖保险，然后他说他在业余时也有卖保险。这一下



我真的相信这个人是没有学过的，因为他出手的段数，只要稍动脑筋就可以变成很厉害的成交手法，这个人是没办法分析到自己出的招数为什么有效，假如分析到的话，我认为他不应该把时间花在卖笔上，只赚取那微薄的佣金，应该直接用在销售保险岂不是更赚钱？

不是热诚，更加不是果断！

李民杰（作者之一）在药界当销售员的时候，可以用一天的时间做一个月的营业额。转换工作后，在新公司第一个月的业绩是六千元，第二个月即可将业绩提升到三万多元，成长是五倍多。后来，接回来的生意，数目之庞大，连公司也不敢接受，因为公司的现金流（CASH FLOW）不足以周转。

你问我：「你是怎么样做到的？」我会告诉你们：「我不是用热诚做到，是用技巧做到。我喜欢当讲师，喜欢出书写作，只有演讲与写作才会有无限的热诚。以前所做的成绩，绝对不是靠热诚！」

★ ★ ★ ★

有位小姐是美容师出身，后来看到地产业的潜能就转换了工作。

她使尽法宝，用尽诚意，成绩还是差强人意。后来经朋友介绍，上了我们的课程后，决定进入全新的领域，为某家国际银行销售金融产品。三个月后成为该国际银行的前二十名顶尖业务员，该公司有超过两千位的销售员，她的月收入比起当美容师时，暴增十二倍。

她不爱这份金融工作，对它没有热诚，转换工作的决定不是因为果断，只是有系统学会技巧之后，想赚大钱而已。

七十年代，我们的前辈告诉我们：学习一份手艺，不会饿死。但是活在信息发达的大时代，这套理论行得通吗？

在很久以前，你有很差的表现，曾得到很差的结果，这叫做「报应」！可是，在今天，你不只是有很差的结果，而是有很惨的结果！在很久以前，你有普通的表现，会得到普通的结果；但是，在今天，你不会有普通的结果，而是有很差的结果。

在很久以前，你有很好的表现，会得到很好的结果。但是，在今天，你只会有普通的结果。因为现在已经进入非常竞争的年代，现代的竞争比起以前，完全不一样。如果在现在，要拿到很好的结果，就一定要有非常好、加倍好的表现！

譬如：在奥运会的一百米短跑，跑第三名的只是得到铜牌；第二名的，可以得到银牌；第一名的选手，不但是得到金牌，他们还会得到很多广告的赞助，所得到的成果，与第二名或第二名的选手，相距很大。可是，第一名的选手，与第二名的选手，他们的速度只是相差



零点零一秒，只是这非常微小的分别，他们的际遇是完全的不一样。

权谋法则：赢家很潇洒的说胜利不是的一切，输家被逼相信胜利不是一切。

不公平的竞争

也许，你会觉得：在这种残酷无情的竞争下很不公平。然而，正是在这么不公平的世界里，你我这种普通的人，才有无限的机会创造奇迹！一名销售员，每一天都很勤劳，充满热诚就可以成功吗？可是，每一次遇到销售员来向你兜售产品，对方还没有开口，就已经尝到你的闭门羹，那么，他怎样用热诚来感动你？这种惨况，每天都在上演，十年前一样，十年后也是一样。这些方法，没有效，依然有人在用，热诚、果断，这种陈腔滥调，说了一百年，还是这样说。

这个世界最不公平的是，老千骗人的手法，骗过一千人，报纸刊登了，许多人知道了，但是，依然有人不断受骗。难道，做老千的人是充满热诚的吗？

绝对不！我们不是对老千歌功颂德，而是说出真相：老千所有骗人的技巧，是经过有系统的学，然后才是有系统的运用。如何出手是手段，何时出招是智慧，谁是他的客户，谁不是他的客户，他们都有一套方法来过滤。

如果，堂堂正正的生意人不能像他们一样，有系统的学有系统的运用，如何出手，何时出招，用一套方法来过滤：谁是他的客户，谁不是他的客户，那么，他岂非连老千都不如？

很久以前的人认为：成功者是以拥有什么成果来计算；二十一世纪，信息发达的今天，不是你拥有什么就足够，更加重要的是你知道什么，你是否能够很有系统的学、很有系统的运用，在激烈的竞争中，知道何时出招，如何出手？你有没有知道了什么，是你的竞争对手所不知道的？



第一章 魔鬼的智慧

为什么所有的人都是机械人？

其中一句让我最难忘的名言：We have potential to be a human being。（意思是：我们有机会成为一个人。）你是不是人，看看以下就知道了：大多数的人出世后，被养大。然后被送去学校读书。读书的目的就是将来有出路。有出路的意思是可以赚到钱。赚钱的目的就是可以买自己的屋子、车子。然后找个伴侣，再生下一代。然后把你的孩子再「丢进」你以往走过的轨道；让他读书赚钱结婚生孩子。然后你就退休，享清福。讲得难听一点，所谓的享清福就是等死。几乎每个人都是走这条路。

绝大多数的人都在没太多思考，不清醒的情况下走上这条路。你去问一些人为什么要结婚，他会跟你说：「是时候该结婚了。」或更过瘾的是：「没办法呀，朋友和兄弟姐妹都结婚了。」根据一个美国的统计，超过百分之八十的人是不喜欢自己的工作。试想一天二十四小时，八小时睡觉，八小时工作，八小时吃饭，大小便，性行为，社交，看电视等。人生的三分一睡了，另外二分一是作自己不喜欢做的工作。剩下的三分一，一半是用来做生理上逼不得已要做的事情，另一半有机会是做你想做的事情。

权谋法则：人生苦短又无甚意义。

真人和假人的分别

人分成两种。一种是有灵魂，另一种是没灵魂。绝大部份的人是属于没灵魂的。有灵魂的人就是已经醒过来的人。醒过来后通常有两种下场。（一）觉得人生没意义，所以开始堕落。（二）觉得人生没意义，所以主动创造人生意义。

根据一个统计，百分之二的人有真正用头脑去想过自己要的是什么。百分之三的人以为自己有用头脑去想过。百分之九十五的人认为最好他不用去想，别人帮他想是最好的。意思说百分之九十五的人是逼切的跟随者。你只要在他们面前看起来像是知道自己要什么，而且看起来也像是知道他们需要什么，他们将很乐意的追随你。

如何控制人

这世界有三种力量是可以轻易控制他人的。（一）钱的力量（二）暴力的力量（三）美色的力量。每个人都知道有钱能使鬼推磨，你开得出一个天价，理论上是可以叫得李嘉诚帮你



洗车。你拿着枪指着，我应该是很听话的。我的前任女朋友，去到政府部门申请护照（通常是要等三天的）。她在排着队时。有几位男官员走过来问她需不需要帮忙，然后拿了她的数据……结果她在当天就拿到护照了！当然她是一位兼职模特儿（可见马来西亚的一些政府部门的作风是蛮灵活的）。

所以说这个世界是不公平的。在一个不公平的世界里，一个没有钱、武器和美色的你应该怎么办？那么我就告诉你一个同样不公平的秘密：如果你有高超手段的话……你可以使那个有钱的人给你钱。你也可以使那位有枪的人成为你的朋友，更不用说，你可以使那位貌美的小姐成为你的情人。

权谋法则：只要深究人类行为的脉络，理论上钱、权和爱情可随手可得。

基本上手段可以分成两种，就好像武术一样，可以分成外家拳和内家拳。一种手段是从人性下手，另一种是从心理下手。从人性下手的就是权谋，另一种是从心理下手的就是 NLP。权谋是属于比较狠和直接的手段，而 NLP 则比较柔和间接。NLP 是 Neuro Linguistic Programming 的缩写。中文翻译为全脑语言程序学。

基于大丈夫能屈能伸的道理，我们在此跟大家分享这两种方法。能够软硬兼施者，速得天下。

向老千学习

第一印象，第一句话

无论你是老板或是销售员，在你们要开发新客户的时候，第一次会面，第一句话，是不是告诉他：「某某先生你好，我是 ABC 公司的代表，我的姓名是 DEF，我们的产品可以帮助你节省金钱，还可以让你赚钱……。」接下来，马上堆砌起亲切的笑容，卑躬屈膝，弯腰驼背伸出双手紧紧握住对方的手，尽量表现出艳阳般的热情，博取对方的好感？

这样做，无非是让人觉得你是一位好好先生，是一位有礼貌，又热情豪迈的商人。

没有用的方法，依然有人在用。

市场上几乎所有关于营销的书，都是这样教你搏取好感，争取第一印象。但是，你的竞争对手是否会用同样的方法来说第一句话呢？

你的竞争对手，不可能对你的客户说：「我们的产品让你亏钱，然后，又是浪费你的金钱



……。」恐怕没有人会这样说吧？！如果每个人都是「机械性」用这种销售手法，会有效吗？有没有发现：有些方法，用了一千次没有效，依然有人在用；但是，骗人的方法骗过一千个人，依然有人受骗。为什么老千用同样的方法来骗人，还是欺骗到许多人呢？

这种没有效，依然在用的方法叫做「机器人与机器人的对话」，销售的方法是预设的程序，所得到的反应也是预设的程序，连结果也是可以预见，对比老千的灵活手法，根本高下立分。

老千如何寻找猎物？

老千寻找猎物之时，开口的第一句话，一定先引起对方的情绪反应，接下来，把对方的情绪推上天堂，拉下地狱，让对方感觉到既痛苦又快乐，先是希望，然后就失望，在对方的心情上下起伏的过程中，对方已经完全受制于老千的魔掌之上。第三步，他们会制造紧急状况，容不得对方思考，在没有充足的时间，仓促作出决定。

在老千的眼中，市场上有百分之九十五的人是机器人，这些人要在发生很大的祸事，才变成懂得思考的人。这些人为什么会变成机器人呢？那是因为我们每一天都过着机械式的生活：上班下班，做同样的事，见同样的人，仿佛行尸走肉，生活在没有特别的冲击下，久而久之，就会变成机器人了。老千对于这些机器人的操作非常熟悉，只需要打乱他们步伐的规律、对他们的情绪制造刺激与波动，就可以加以控制，像驾驶汽车一样，随意操纵他们的方向。

也许你每一天都曾经遇到很多陌生人前来向你推销，也许你以前真的是无意识、机械反应的拒绝了他们，今后，或许你可以统计一下，你每天拒绝了多少位向你兜售的推销员？然后再想想：你们是不是很像「机器人与机器人的对话」。

很多所谓的大师说：「推销产品不如推销自己！」怎样才算是推销自己呢？如果他们是鼓励你以良好的服务争取业绩，那么你很可能会自挖陷阱给自己。

（我们将会在这本书另一篇中，详细说明这一种销售手法的弊病，同样，我们将教会你们，怎样用一个思想，三招手段来推销自己。）

老千的优点

但是，老千出手就不同，他们可以在很短的时间内，就得到他们想要的猎物，取得他们想要的成果，对比之下，你如果没有老千的手段，岂非连老千都不如？其实，你也不必感到灰心。既然你有很好的产品，超好的服务，又或者你是一流的人才，具上好的品德，像你这种人，想要把生意做好，第一大条件就是不要做机器人，向老千学习怎样制造客户情绪上的



反应，将很好的产品、超好的服务、一流的人才，甚至包括上好的品德，推销出去。

我们不但是要学习老千的「手段」，还要学习老千的「性格」，更要学会老千的「见地」。

以道德的角度，老千的所作所为，社会上自有公论，法律上亦不能兼容，但，无论如何，老千的强处和优点，绝对是每一个人都需要学习的。圣人孔夫子都说：「盗亦有道」，我需要学习的，正是老千的「道」。

老千的「道」是所有做生意的人，一定要学的技巧，是谈判者必须要用的手段。

普通人起码有三点不如老千，我们就是需要向老千学习这三点：

1.见地不如老千：

销售员会天真地幻想每个人都是他的客户，分不清谁是他的客户，谁不是他的客户，根本没有一套方法来辨别或审核他的客户。每次去见客户的时候，总是觉得很在乎他们，他们很重要，很想得到他们的订单，不可以放过这个机会。

老千绝对不会有患得患失的心情，他们不会去骗每一个人，他们是选定目标来行骗，用一套方法来审核他的对象，所以谁会受骗，谁不会受骗，老千会第一时间看得清清楚楚、明明白白，绝对不浪费时间，找错对象！

2.性格不如老千：

销售员去开发新客户，一位又一位的客户拒绝他，开始觉得生意难做，没有竞争条件，心情低落，只得自欺欺人：当越来越多人拒绝你的时候，只要你能坚持下去，下一位客户一定跟你说：Yes！销售员无计可施，还会去上激励课程，把它当成精神鸦片来麻醉自己。

老千他们会信仰一套哲学，叫做：「贼不空手」。这招骗人的方法不行，立刻改变，换成另外一招骗人的手法，绝对不会无计可施，直到骗到人为止，所以绝不灰心，这一套方法不行，下一套手法又来，千变万化的手法，乱刀齐飞，直到你中刀流血。更加不会相信当越来越多人拒绝你的时候，只要你能坚持下去，下一位客户一定跟你说：Yes！这一类的鬼话！

3.手段不如老千：

销售员去见客户的时候，总是把身段放得很低，没有办法令客户觉得需要他们，反而是销售员觉得很需要客户；客户觉得可以有很多的选择，销售员必须降低价格提升服务争取客户，客户的价值永比销售员高。

老千出手，第一招就可以令到自己的价值很高，受骗者的价值很低，没有主控权，受骗者很需要他，老千不是很在乎他，受骗者没有选择的权力，反而是老千有选择权。

老千看透「人性本贱」的原理。做生意的人，只是想把产品卖出，无法看透人性，无法



利用人性的弱点，更加无法掌控他人的情绪，所以再好的理念，再好的产品，一流的人品也没有办法销售，显露出其价值。

如果你做了许多年的机器人，预见市场竞争的激烈，马上学习老千的优点。在任何时间，任何地点，你可以对任何人说：「无论给我什么，只要他还是人，有人的情绪，我都有方法利用人性的弱点，掌控他人的情绪，把产品卖出，完成任务！」

向街头战士学武

武馆的功夫

我们有一位朋友很喜欢练武，对武术非常痴迷。他在武馆学习武术，崇尚武德，每次与师兄练招，从起手式的敬礼，到点到为止的规矩都一一遵守，从来没有违反过条规。

当他为我们表演武术，所有朋友都会对他的功夫都非常的敬佩。

他不但可以仰卧躺在地上，双手一按，腰部一扭，一招「鲤鱼翻身」就站立起来，他还可以凌空踢腿，足足有七尺之高，练起拳来更是虎虎生风。

可是，有一次他被匪徒抢劫，在还没有动手之前，匪徒就已经一拳把他打倒，然后对他拳打脚踢。事后我们都百思不得其解，为什么他辛辛苦苦的练功，到了重要的关键时刻，完全不能派上用场，连最基本的自卫都做不到？其实问题就出在他是在武馆练武的人。为什么在武馆练武的人，反而比不上一位匪徒？因为在武馆学习武术，目的是为了强身健体，用作表演，他们不是为了要出手伤人。但，对比一位匪徒，他们最大的分别是想透过武力来抢劫，把对手压倒，出手伤人，他们是街头战士，每次出手必须拳拳到肉、重锤出击。

街头战士的战术

在街头上打架的时候，武馆所教的方法，一点用处都没有。我们曾经访问过这些街头战士，这些人整天打架，千锤百炼回来的口诀是：第一，你不可以怕痛，你不但要可以忍受痛苦，还要将流血的痛苦视为等闲，所谓：把被打的牙齿与血往肚里吞，才是大丈夫；第二，你要够胆，够狠，出手的时候，招招打的都是要害。

街头战士的武斗，不是为了表演，也不是为了强身健体，他们是为了赢得战斗。所谓商场如战场，因此，你们要学的是街头战士的武功，不是在武馆所学的武术，你们学的不是为了表演，你们是为了赢得胜利。



权谋法则：父母、前辈、学校和朋友所给的建议，大部份属「电影武术」：中看不中用。

因此，我们所写的，都未必是你们最喜欢看的内容，而是你们最需要读的。举一个例子，如果你要教会你的女儿怎样攻击色狼，你会不会把你的女儿送上峨眉山，练上十年八年的绝世武功才下山？其实，你只要教会她最实际的方法就行了。首先，你要教会她怎样演戏，遇到色狼时假装被吓得步步后退，让色狼觉得随手可得之时，就在色狼防范最弱的时候，狠狠地攻击色狼的下阴部位，接下来就是发狂的飞奔，大喊大叫……。简单来说，第一就是演戏来降低侵犯者的戒心，第二就是像街头战士一样，一出手就要打要害，绝不可心软，你才有机会逃离色狼的魔掌。而且，踢色狼的下体也分正确和不正确的踢法。

不正确的踢法就是用脚尖来踢，此作法就如打架时用掌来刮对方的脸，痛而没有杀伤力，还可能会惹得对方更加的怒火冲天。正确的做法是要用胫骨的部份来踢，对方就会因为受伤而痛。你还要跟女儿说：「对侵犯者手下留情，就是对自己残忍。」我们从来不做无谓的激励，只重实际的战绩，我们更加不希望只写你们喜欢看的内容，而是写你们需要读的。

苦口良药，忠言逆耳

我们一生人当中，学过很多东西，有些有用，有些完全没有用，但是有些是你越早学就越好！举例：你有一位很美丽的女儿，她晚上要去泡夜店，你会不会告诉她很多好听的话呢？你会不会跟她说：天下太平，对人要好，不要提防别人，别人就会对你好，陌生人给你饮料，不要拒绝人家的好意，你马上把它喝完，千万不要太过负面——心态要积极，观念须正确！如果你很想害死她，你就这样说。

什么是你应该告诉她的话？假如你为她好，你要不要告诉她最需要听的话？你若是想保护你的女儿，最好的方法是告诉真相给她知道：现在治安不好，很多坏人，小心提防陌生人，他们给你饮料，千万不能喝！跟一班朋友出去，离开你的座位，回来后千万别再喝你桌上的饮料！不要一个人走在阴暗的角落……遇到色狼要立刻攻击他。这就是苦口良药，忠言逆耳。

好人所隐藏的盲目杀伤力

好人的结局

从小到大，父母、老师、长辈都是教导我们怎样做一个好人。很多人在小的时候，常常会听到这句话：「做人要忠忠直直，老老实实……」，然而在现实的社会里，流传着这样的一



句广东话：「忠忠直直，终须乞食。」也许在你们的记忆中，还记得华盛顿砍樱桃树的故事，结果，历史的真相是华盛顿砍樱桃树原来是骗人的鬼话。

这一段留芳百世的小插曲，是作家兼传教士马森洛克威姆斯（Mason Locke Weems）所写的华盛顿传，在第五版时才加上去的。

学者认为这个版本应该是公元 1800 年才面世，但是，就因为加了砍樱桃树事件，书的销量开始大起特起。从 1800 年到 1927 年总共再版了 82 次……往后的发展，大家都知道了：连我们的小学课本也记载了这个「富教育性」的故事。如果大家还记忆犹新的话，这个故事应该是记载在小学生的「道德教育」课本，历史课本却完全没记载的，现在每个人都混淆了事实与虚构。想象一下，你尘归尘，土归土后，下到阴间遇见华盛顿时，他的胸前挂着的纸牌会写着：「别再问！我没有砍到那棵该死的樱桃树！」我们也常常听到，做事要「只问耕耘不问收获」。读书的时候，老师告诉我们孔融让梨的故事，有好的东西，要拿出来和大家分享，自己吃亏也无所谓。可是，又有一句广东话很现实、不留情面的告诉你：「执输行头惨过败家。」意思是说，你很努力，不求回报、不问收获，遇到有竞争，就把机会都拱手让人，那么，你连败家仔都不如！也有人会这样安慰你：「吃亏其实就是占便宜……」结果是吃亏就是吃亏，不会占到任何的便宜。

相信你还听到长辈们跟你说，好人一定有好报。可是众所周知，岳飞和孔融虽流芳百世，这两位大好人，不但自己死得很惨，连他们的全家大小，老老少少，都死得一乾二净，而且全部都是被好人所害死的！

好人会害死很多人

坏人活在人世，呼风唤雨，把权弄势，荣华富贵，强权恶霸，横行天下！在理想上，每一个人都想做好人，有谁生下来就是想做好人的呢？但是，理想和现实永远是互相抵触，有许多本来是好人的人，都是从游戏规则中醒悟过来，为了成为赢家，而不惜为求达到目的而不择手段。

好人何以总是被人陷害？而坏人对好人，不是忘恩负义，就是恩将仇报！这种好人你不要做？这种好人不但保不了自己，更加没有能力去保护家人。

为什么好人会有不幸的下场？其实的答案是：好人难做，全部都是好人自己一手造成！甚至于，坏人之所以可以横行霸道，也是好人一手造就他们的！

好人与坏人的斗争



举例：在一间公司里，好人和坏人同时要升总经理的职位，谁会抢到这个位置？不用说，一定是坏人！因为如果好人和坏人抢东西，坏人会用尽一切卑鄙肮脏的手段，为求达到目的而不择手段，他们绝不轻易放手，所以会设下很多陷阱，搞很多阴谋诡计。

反之，好人碰到这种事，就不想跟人斗，认为可忍则忍，视自己为清明君子，不屑以小人一般的肚量与人争，所以忍气吞声，退位让路；给人打了左脸，不但给对方打右脸，还会全身趴在地上，准备给人拳打脚踢，不想得罪人，也不敢得罪人，懦弱怕事，情愿放手，甘心平凡，然后自怨自艾，又怒又可怜兮兮的说：「不过是升职而已，为什么要事权夺利、勾心斗角？而且我最不喜欢搞权力斗争。正所谓：忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。」其实所谓的忍一时，即是逃避，难道你要等到完全风平浪静才渡海吗？况且你退一步也好，进一步也罢，海还是照样的阔，天还是照样的空。

在这个时候，坏人老实不客气，脸不红耳不赤马上抢着走上台唱戏，做总经理。之后，他的下一步，必定斩草除根、赶尽杀绝，将好人和身边所有的支持者全部踢走。到了这个地步，好人就只能难过的哭泣：「为什么要做到这么绝，你已经成为了总经理，害了我还不够，还要加害其它人……。」难道好人永远只是想做好人？永远被人欺负？永远任由他人抢走一切？让那些坏人来损害你们身边的支持者？问题是：现在谁最有权力？是好人还是坏人？没有权力的好人，根本连自己都没有办法保护，怎么能奢望他保护身边的人，带领他们走向康庄大道呢？好人即使再去到千家万户的公司，哭盲双眼，继续的无心地害死更多的支持者，情形还是不会改变！有人的地方就有是非，越大的公司人事关系和权力斗争就越复杂！这种人跑进神坛佛庙教会，结果还是一样！权谋法则黑社会是一个恶霸式的权势；一个有架构和律法的黑社会，就像一个非正式政府；一个很成功的政府就是宗教。

男不坏，女不爱

2014年4月13日不谈工作，就连私人感情，好人也斗不过坏人。好人追求异性，老老实实、真心诚意，不懂得花言巧语；坏人不但大灌迷汤，还懂得甜言蜜语，花言巧语，把异性逗得神魂颠倒、情迷意乱，让她们笑得花枝乱颤，对比之下，美女即使明知你是好人，最后还是情愿向坏人投怀送抱，很自然中了坏人的圈套，而好人则以「爱情总是盲目的」这句陈腔滥调来自我安慰。

在好人的世界观里，认为爱情应该坦诚相见，不需要任何的手段；但是，坏人所作所为，为得是怎样让美女开心，只有在美女开心之时，才愿意向他投怀送抱。

坏人得到美女之后，露出了狐狸尾巴，对她拳打脚踢，在外拈花惹草、风流快活。美女



身心交瘁、伤痛流泪之际，第一时间想到的是一一好人，找好人诉苦。可是，好人偏偏想做正人君子，明明深爱对方，又不想做破坏别人感情的小人。于是，便埋没良心的安慰美女，还讲出一些如「没有人是完美的，两个人在一起，就是要一人让一步……」之类的辅导式废话。

美女诉完苦之后，闷恼的心情得以舒解，然后也讲出一些好人听到会喜忧交杂的话：「如果我的男朋友好像你一样就好了……（此刻好人喜）……有你一个你这样的朋友真好……（好人又忧了）」接着下来美女再次的回到坏人的身边继续去爱他……。下一次有创伤时，必定会再打电话找回好男人。

不相信我们的好男人，你尽管去辅导你想追求的女性，去摸干她的眼泪；而读过我们《财色战场》的男人，将会摸干与她行云覆雨后的分泌物。

权谋法则：没有病人希望与辅导师发生关系。

现在，好人到底是做了一件好事，还是坏事？抢一样东西，谁先放手，谁就输！谁敢用手段，谁就有可能赢！有用手段，和完全不用手段的结果会完全不一样。

如果好人是很爱这位美女，不想她受到任何的伤害，同时又知道对方不是好人，开始的时候就要不择手段把她抢到自己的身边，甚至要不惜任何的代价来破坏他们。只有这样，才有机会可以好好的爱她，保护她，不让她受到任何的伤害！

清官难做，怎样才能做清官？

好人常常问我们：「好人难做，怎样才可以做好人？」在弱肉强食的社会，你是强还是弱？在勾心斗角的时候你要输还是要赢？曾经有一位几乎被强权者逼下台的政治人物，政治生涯面临最大的危机，感到最孤独的时候，带着机要秘书群，要求我们帮他做训练。

在课程中，他是坐在最前面的座位，这是少见的现象。

我曾经为企业界做过上千次的培训，通常高居领袖层的老板或主管都喜欢坐在讲堂的后方，因为身为领袖者，都如风水师般，通常有择地而坐的习惯。他们喜欢坐在可以看到所有人的座位。不过这位部长很特别，他坐在最前面。如果有这种领袖居前位的情况时，通常是在公司的正式或官方大典时才看到，但，上课不属正式大典。他还有第二个反常的举止。

权谋法则：为暗示你是领袖，择可以跟观所有人之位而座。

这位部长是整个团队里问最多问题的一个人。其中，他问了江老师一个问题：「清官难做，怎样才能做清官？」（我虽不知道他有几清廉，因为我与他非深交之友，但，我认为他是比较清廉的一个部长。）他说好官最喜欢向老人报喜不报忧、拍马屁，老大说什么都是好，讲老大



喜欢听的好话；清官没有拍马屁，不会甜言蜜语、风花雪月，遇事报忧不报喜，只讲老大最需要听的话。老大听了这么多真话，心里不舒服，因为你讲人民如何不好就是间接讲着老大没用，他便会想尽一切办法要把你弄下台。清官问我们怎么办？权谋法则没有人可以不断的接受建设性批评。

我只是用了两三句话答了他，这位政治人物听了这句话，犹如当头棒喝，接着下来的半天课程，静静地呆坐，连气也不吭一声。我的助理对我说：「你好像开了他的窍似的。」我说：「我不是启蒙者，他自己早就把整条龙画出来了，我至多是个点睛人而已。」我们告诉他的那句话是：「假如你想做清官，面对奸官时，你一定要比那些奸官更加之奸！不然你会死得很快。」（那一次的课程已超过五年了，他至今还在政坛，在政党的地位已比之前高了。我不敢肯定是否那个答案帮了他。）

天使魔鬼之路

好人和坏人的下场

中国有一个很伟大的哲学思想，就是：阴阳。

这个世界有阴，就会有阳；有光明，就有黑暗；有善的就有恶；有好人，就有坏人。

父母也常跟我们说，好人流芳百世，坏人遗臭万年。不过他们忘记跟我们说：好人流芳百世通常是死了过后才流芳百世，坏人遗臭万年也是死了过后才遗臭万年。而且还有一个小备注：好人在世时，大多数是没钱，没权，爱情也只是马马虎虎。坏人在世时，通常有钱，有权，爱情多姿多彩。请问，你现在想做好人还是坏人？我相信每个人一开始，都想做好人！可是，如果你是百分之一百的好人，内心与外表是合一的，百分之一百纯朴善良，那么会很容易被人利用和出卖；百分之一百的坏人，亦难立足社会，很快被警察捉去坐牢。所以很多人不想做好人，又不敢做坏人，结果只有迷迷糊糊做个矛盾的人，要行善时又觉不值，要耍手段时又觉不愿。

魔鬼救世

我们不会教你们去做圣人，也不会向你们散播道德的宣言，我们的责任只是告诉你社会的真相：在人吃人的社会中，你要做被吃的弱者呢？还是选择做能够吃人的强者？不要告诉我弱者、被吃的人会宽恕吃人的强者，现实的真相是，老鼠是没有资格宽恕猫的，只有猫才有权力放过老鼠。



我们也不想你做坏人，我们只是想要你们做一个——「奸的好人」！什么是「奸的好人」？就是当别人用手段来害你，你要马上警觉，看穿陷阱！所有的手段你不但要学，还要会用，用来对付坏人，抢回你们应该得到的东西，抢回本来就应该属于你们的东西。甚至你有一颗很好的心肠想做番好的事业，你更须知道如何运用这些手段，不然你的计划将会给小心眼的坏人破坏。

不过，有一种人，表面上看起来是好人，起码，他让人人觉得他是难得的大好人，但内心里却是坏人，既邪恶又狠毒，这种人最难提防，他们叫做：好的奸人，这些人的外表可以骗到很多人，所以可以爬到最高的位置。假如你的身边有这样的朋友或亲人，你要记得，这种人是不熟不吃，自己人是最好吃的。（注：在我们的《冷血救世》一书中，有记载如何看穿和对付这种人。）在尔虞我诈的社会，你能不能用魔鬼的手段做救世的事业？有没有听说过，坏人永远在台上唱戏，好人却只能蹲在台下哭泣？这句话道出了好人如何难做，也表达了好人未必有好报的可能。

自古有言：邪不能胜正。可是偏偏有一句话是这样说：道高一尺，魔高一丈。为什么好人难做？坏人却永远占上风呢？又为什么坏人成功的速度永远比好人快？为什么坏人赚的钱会比好人多、权力比好人大、人生比好人多姿多彩？如果你想做一个好人，又不愿意被坏人欺负和陷害，你必须学会操纵人心的手段！

权谋法则：如果你第一次被人欺负和陷害，那是设局者有罪！如果你再一次被人欺负和陷害，那是设局者和你同样有罪！如果你是第三次被人欺负和陷害，那是你自己难辞其咎！



第二章 智者的见地 魔鬼的手段

千万富翁第一桶金不可告人的秘密

成功者不会告诉你的秘密

我们去问那些很成功的人：「为什么你会这么成功？」一般上，他们公开的答法都会告诉你：「我比别人努力十倍，凡事肯吃亏，吃亏就是占便宜；做事只问耕耘不问收获；诚实，讲信用……。」又或者，你去阅读这些成功者的自传时，他们在描述其奋斗的经历，均离不开：勤奋努力，积极乐观，有一个伟大梦想，肯坚持，有决心与毅力……。

这些都是他们想公开的事，但他们永远有一个秘密是不会公开告诉你的。

问题是难道你不努力吗？你没有吃过亏吗？你没有试过对人诚实又讲信用吗？在我们的学员当中或读者群中，有经营企业身经百战的老前辈和大老板，亦有专业人仕，更有草根阶层的打工一族。相信你们都见过，市场「有很多勤奋努力、积极乐观、有伟大的梦想、肯坚持、有决心与有毅力的人，可惜却在创业途中，浮浮沉沉地辛勤挣扎；也有些人被磨难得意志消沉，开始认命。我们不得不承认他们的付出与牺牲，更要敬佩他们这种劳其筋骨苦其心志的精神，但却既无奈更同情，其创业途上确实特别的坎坷。

那些成功人士，他们会公开告诉的，你们都可以在书上读到；可是不想公开告诉你们的，例如他们是用什么手段赚到人生的第一桶金，你们认为他们会公开的告诉其它人吗？

人生的第一桶金

做生意最重要的是怎样赚到人生的第一桶金，很多人努力奋斗很多年，都没有办法赚到人生的第一桶金，最多是存到一些钱，有一些基础，但生活依然充满压力。在真实的世界里，有很多大富豪，赚回来的第一桶金，通常都是讲得很模糊不清，为什么？——因为他们都有用手段，而且都是用过非黑非白的手段。

你们可能会说：「李嘉诚从零开始，努力工作，开始创业做假发生意，后来开了一间假塑料花工厂，接美国订单（香港人讲的“藕胶花”），看中地产事业后，将所有的钱投资在地产业上，发达了……」一个马来西亚人从零开始，努力工作，成为地产发展商，后来将所有的钱投资在某个事业上，终于成为世界闻名的大事业，所以发达了……。

我们的意思说：他成为地产发展商的第一桶金是怎样弄回来？做地产开发的生意，本钱很大，那笔本钱，可以单单靠努力工作和省吃俭用吗？很多大富豪，写自传，描述过去的成



功经验，但是，往往是不会很清楚交待他们的第一桶金是怎样赚回来的。

我们听过一则流言：话说马来西亚某大富豪，年轻的时候交游广阔，任何社团组织，均会参加，后来他参加的其中某个社团组织，该组织不断谈理想主义，令许多人纷纷参与，使得该团体过于庞大，因此，对某个权贵集团产生威胁，该权贵集团的大人物极想铲除该社团组织，这位年轻有为的生意人，在极大的诱惑下，决定出卖整个社团，来换取个人的利益。这就是他的人生第一桶金。（这个人的财产上亿，三代同堂，也写自传。）

控制他人的力量

我们不知道李嘉诚和某某人是怎样赚到人生的第一桶金所以没有办法告诉你们。

但是，我们亲眼看到我（李老师）的亲戚是怎样在短短的五年内成为千万富翁！你们认为五年时间快不快？如果完全不用手段，有一些人一生很努力都不能够成为千万富翁。

你们还记得公元 1997 年发生了什么事吗？是金融风暴，是经济大萧条。这位千万富翁在公元 1997 年可以买下一栋属于他们公司的大厦。他没有任何背景，以前没有一份正当的职业，整天跟朋友喝酒，是一名酒鬼。

他出席过我们的说明会，参加过两次的正式课程。（我们的课程很特别，有喜欢政治的人物、律师、会计师、做大生意的老板，还有教 MBA 的博士，甚至连有我们怀疑是智能型「大耳窿」非法高利贷款者，都有参加过我们的课程。）如果你问这位千万富翁为什么这么成功？他也是一样告诉你：比别人努力十倍……心态积极，观念正确……诚实讲信用……。

这些都是他很想公开告诉你的事。

问一问你们：如果不犯法，没有害人，但是一定要用手段才可以赚到第一桶金，你们敢不敢用手段？什么是手段？我们所教的手段，叫「权谋」！简单说，就是一种控制人的手段！这个世界有两种人：第一种人，完全是被人控制，心甘情愿替别人卖命，做别人的跟班；第二种人，是有足够的力量去控制别人，他可以改变一个人的思想和行为，令到身边所有人对他心服口服，绝对服从他的命令，为他打天下！你要做领袖，想做老板，要不要用这种手段？在中国以前的皇帝，一定要学权谋手段。因为皇帝身边有很多人，有好人，也有坏人，假如不懂权谋手段，就会被坏人利用，所以你可以在历史上，看到很多昏君害死很多好人！同样的，在历史上你也可以看到那些伟大的好皇帝，他们都会用权谋手段，令到身边所有人对他心服口服，绝对服从他的命令，为他打天下！所以你会发现，用手段和不用手段，结果会是完完全全不一样的！用手段与没有用手段的分别是：用手段的人，可以在很短的时间内，得到他们想要的东西。手段就好像一把刀，可以用来害人，但是也可以用来救人。



第一桶金的内幕

我的亲戚，看中一盘生意，想跟发展商合作，做建筑承包商。但他没有本钱，所以跟所有的亲戚朋友，借了一笔钱。

他借了这笔资金后，没有用来装修一间很豪华的办公室，也没有拿钱出来应酬发展商的经理，他只是在家里买了一张桌子，申请了一条电话线，他的家就是他的办公室。

首先，他动用的第一笔钱是做了一批 T-Shirt，印有他公司的商号，这就成为他的制服；他还印了很多可以黏在车的贴纸，这些贴纸也是印有他公司的商号；接下来，他拿出应酬费，请那些在大型建筑工地，运载砂石的卡车司机吃饭喝酒，跟他们结拜，然后送了很多制服和贴纸给他们，吩咐他们经常穿着他的制服，将贴纸黏在卡车的挡风镜上。还有，假如有人问起，只需要美言答他们就可以了。——这是他的第一步。

他有一位伙伴，是一位会计师，不必接生意，不用管工人，更不必去见供货商，每一天只是在银行，拿着一笔钱进进出出。不断进钱出钱，这样做的目地是什么？（想弄大银行的月结单，看起来，来往账目很大。）他要拿给谁看？银行？不是！发展商？也不是！那么到底他是要拿给谁看呢？他是要拿给他的供货商看。

譬如：如果某人是我的供货商，我直接拿给他看我的月结单，我告诉他说：「你看，我们的公司多有实力，这就是我们的月结单……来往账目这么大。」假如对方是一位身经百战的老前辈，你们认为这个人会相信他吗？他会这样想：「这种东西，我可以弄十张八张出来，你们的公司月结单是秘密，银行有多少钱，为什么要给我看？」有用手段的人，和完全不用手段的人，结果会是完全不一样。能够在五年的时间，成为千万富翁的人，你认为会不会用手段呢？高手出招，跟普通人是不一样的，所以结果也会是完全不一样！因为，他们知道别人所不知道的东西，用别人不敢用的手段。

合法的骗人手段

假如你去跟别人谈判，想不想知道对方的底牌？比如他们的银行有没有钱？来往账目大不大？我的亲戚，一向来的形像，是马来西亚发展商的形象：喜欢拿着一个没有吊带的手提袋，将所有的文件都夹在手提袋。当他去见供应商的时候，就将手提袋和文件放在桌子上，他的伙伴就在这个时候，打了电话给我的亲戚，我的亲戚拿起电话：「喂，喂，喂，什么？听不清楚……就一面慢慢走出去听电话。

在他拿起电话出去的时候，不小心将银行的月结单弄了出来少许，对方不动声色的一看，



咦？这是银行的月结单，再偷看多一点，哇！来往账目这么大！他们心里会这样想：「看起来他虽然很年轻，但绝对不是第一天出来做生意的，他的背后可能有后台老板的支持。」他的供货商想将月结单拿出来再看清楚一点，就看到我的亲戚正走着回来。他回到座位，看到月结单露了出来，假装有一点紧张的样子，马上将月结单塞进手提袋，然后将所有的文件从桌面搬到椅子上，这些小动作全部都被老狐狸看到，你认为他会不会相信？你直接给他看，他不会相信你，但是，他偷看回来的呢？

权谋法则：策略性使别人从某些线索上发现你的优点，好过自卖自夸。

这种手段叫：包装！不是用钱来做外表的包装，他玩的是心理战。这种包装手段，就是在我们的课程所教的价值游戏。所以，当我的亲戚回到来，整个谈判的局势，就会有一百八十度的转变！他就对供货商说：「刚才的电话是发展商打来的，我知道他们有一个很大的工程要发展，我们的公司可以接到这个工程，你可以支持我们多少的原料？」这些老狐狸就讲了一个数目出来，我的表哥听了就说「可以，但是口说无凭，你们可以发给我们一封信吗？」这些老狐狸通常会很快发出了一封信给他们，表示同意一些合作条款。他对每个供货商都这样做，所以拿到很多这样的文件，然后就做了一份很精美的活页夹，展示这些信件。——这是他的第二步。

局中局，包装里面的包装

第三步：他拿着这些信件去见发展商，发展商看了，哗！这么多老前辈支持他，这个人肯定不简单！但是你们认为：一间新公司要跟发展商合作，是很容易的吗？单单使用酒色财气可以收买到他们吗？答案是：很难！即使你的价钱是最便宜，他们都不会立刻将大工程交给你做，因为万一新公司来不及交货，他们会被人告到破产！如果这些发展商要跟你合作，他们会派出间谍来上演一套「无间道」，来查探你的底细，看看你有没有做过大型工程的经验、够不够实力。

这些发展商的无间道（间谍），就到很多大型的建筑工地去调查我的亲戚。他们在这些工地，看到很多卡车司机都穿着有我表哥公司商号的衣服，车上黏着的他们的贴纸，便问这些司机：「你这家公司除了这个工地，还有没有为其它工地载砂石？因为我们将某地有个工程。」这些卡车司机会怎样答？他们会说公司在 A 地有工程，在 B 地有工程，在 C 地又有工程……当然 ABC 三地都有卡车司机穿表哥公司的衣服。然后就加油添醋的为结拜兄弟说些好话。

如果这些间谍到 ABC 地去求证，他们又会看到证据，回去向发展商报告之后，他们听了



就放心：「哦！他不是第一天出来做生意！」发展商认为：如果有在这么多个工地接工程的话，这个人必定有实力雄厚的供货商，他在这个行业里也一定是个具「关系力」的人。

从种种蛛丝马迹所得的结论，他们就交了一个超过千万的工程给我的表哥。

这位千万富翁就是凭着这次的机会，夺下他人生的第一桶金。他从什么都没有到千万富翁，有没有用手段？他有没有犯法？有没有害到人？他是用一种非黑非白的手段来达到他的目的。

他所用的方法是一种合法骗人的手段，所谓合法骗人的意思，是他没有制造假文件，他也没有讲过触犯刑事罪的谎言，但是，他所作所为，可以令到对手，自己欺骗了自己。

权谋法则：暴君用明刀明枪的手段，明君则用蛛丝马迹来影响人

有用手段和完全不用手段的结果是完全不一样的。这个世界并不是黑白分明的，很多时候不一定黑就全黑、白就是全白的，中间有一个位置，叫做「灰色地带」。

如果你认为黑就是黑、白就是白，不能接受灰色地带的话，你很难白手起家。

创业、做生意不只是单单为了理想，不要忘记：也是为了要赚钱！一家不赚钱的企业就是一家失败的企业，古往今来都是如此，那些理论家把企业理念说得天花乱坠，结果还是以盲引盲！问一问自己，如果不犯法，没有害到人，但是一定要用手段才可以赚到第一桶金，你敢不敢用手段？

连狗都不如的销售员

虚幻的地狱式训练：精神鸦片

根据统计，十个创业致富的企业家，占了六位是做销售员出身的。我们建议所有人一生中，最好从事与销售有关的行业一次，因为你的世界观会因此而改变。如果你能够在这一行生存两三年以上，你的思想将会变得更加实效导向。

我第一份做销售员的工作，是在一家国际大型药厂。在开始的第一个月，我们是不需要出外做销售的，只需待在公司里参加内部的培训，公司教我们产品的知识、带领我们参观工厂、向我们展示公司未来的远景，要我们对公司，对产品有百份之一百的信任，最后，还要我们上激励课程，要我们的心态正确、观念积极。

我们新进的销售员，除了参加三天两夜的激励课程，把我们弄到又哭又笑，然后，还要走入森林，参与所谓军队式的魔鬼训练。其中有一项活动，是要我们爬上一棵大树，从此树



拉三条很粗大的麻绳到对面另外一棵大树，然后，训练师要每一个人，用一手扶着麻绳，另外一手推着轮胎，双脚站在另一条麻绳上，走到对面的大树。两棵大树非常高，我们推动轮胎的过程，往往吓得双腿发软，下面的学员高喊口号，费了九牛二虎之力，才成功过关。最后，当然是全体学员的热情拥抱，我们也感动得泪流满脸……我们被训练到好像是信心满满的，然后才被放出去做销售。公司还用了一个非常保守的政策，就是「老兵带新兵」——由一位有经验的主任，带领两位新人。

第一个星期他带我们去服务所有的旧客户，第二个星期才去开发新户口。当我们开发新客户的时候，几乎是所有的客户都拒绝我们，我们跑了一家又一家，结果所有的人都同样的说：NO！我们的主任对我们说：「当你听到很多人跟你说 NO 时，YES 就越来越接近了。当你一定『要』的时候，下定决心『要』的时候，坚持下去的时候，接下来，一定是：YES！记得，心态积极，观念正确……。」我们这些新人听了当然是非常陶醉和相信他。最后，当我们到了一间大型的药房时，主任对我们说：「这间大药房的医生，我拜访了他一共 36 次，这一次是我拜访他第 37 次，记得激励课程的老师曾经说过，坚持下去，客户一定会被你感动，然后跟你说：YES！心态积极，观念正确！下定决心！」

真实战场的魔鬼训练

我们三人都非常的兴奋。医生接见我们的时候，主任就拿起了公司产品的公文包，拿出所有的产品向医生展示。医生低头写病着历表，连一眼也没看我们。当我们的主任介绍完毕的时候，突然，医生抬起头，伸手把桌上的药物一扫，全部的产品都掉落在地上。然后，气冲冲的走掉。

当时，我们被吓呆了，我非常的难过，几乎哭了出来，因为这是我第一份做销售员的工作。我心里想：我是销售员，不是乞丐，为什么要受到这样的侮辱呢？到底我能不能做下去……无论如何，我们三人在不敢发怒的情况下，只好蹲下去将全部的产品拾起来，刚好在我的前面有一瓶药的盖子打开了，黄色的药丸洒落在地上，我也只好一粒粒的捡起来，放回罐子里，旁边有一位护士看到了，觉得很不好意思，就走过来，抚摸着我的背后，安慰我，叫我下次再来，因为医生刚刚和老婆吵架。我心想：「还要再一次吗？」结果，我们带着非常失落的心情吃了一顿「食不知味」的晚餐。

然后，我们回到酒店把电视扭开，三个人闷声不响，看着看着就睡着了。

第二天起床时，主任就对我们说：「不要紧！我们回公司再接受公司的激励训练。」当时，我听了这番话，头脑就像引爆了一颗原子弹，让我断然开悟。我的心里浮现了一个疑问：真



的有用吗？问题是不是应该有解决的方法？为什么我们不从根源下手？你已经拜访了他 36 次了，第 37 次还被人将所有的药物扫在地上，我们每一个人的心灵都受了很大的创伤，还不能够清醒过来，要等到什么时候？难道第 38 次，第 39 次，都是要回去激励激励吗？不！不！现实的战场，才是真正的魔鬼训练！「越来越多人对你说 NO」和「有没有人跟你说 YES」是没有直接关系的。

权谋法则：愚蠢者接受容易下咽的虚构世界，智者拥抱残酷得现实。

当你不断被人拒绝，听了很多 NO 之后，是否能够做到还是非常的兴奋？你可以讲心态，也可以说观念，但是，你可以被拒绝多少次？不是每个人跌倒都有机会站起来。22 岁的年轻人跌倒，当然很容易站起来，如果 44 岁的人跌倒，是否单凭心态与观念即可以站起来？做不到营业额，没有生意，令公司亏损，老板要炒你鱿鱼（把你辞退，开除），你是不是可以对老板说：「我们的心态一定要积极，观念正确，越来越多的人说：NO 时，下一位一定说：YES！」求人难不难？你在餐室吃饭，在街上逛时，每一天都有人来向你推销，你每一天又拒绝了多少次？信心是怎样建立的？是你有系统，有方法，做到成绩，然后，每一次可以用回同样的系统和方法做到同样的成绩，那么，最没有信心的人，也会变成有信心！

权谋法则：没有实际成绩的信心叫作「狂想症」

走向学习手段之路

譬如：有一棵很高的树，树上有你爱吃的水果，你长得不高，跳了很多次，都无法采摘到水果。结果有一位讲师来跟你作激励，告诉你，你可以跳一百次一千次以上，你下定决心，不怕失败，心态积极，观念正确，你相信你可以，你一定可以，你继续跳，不断跳，坚持下去，有志者事竟成……难道你会激发潜能，变成超人（SUPERMAN，不是李嘉诚），然后飞上去，拿到水果！你会相信这样的鬼话吗？对不起！我完全不相信！我只知道，如果我不够高，我就必须承认这个事实。因为，只有在你面对现实之后，解决方法才会出现。

当你知道自己不够高的事实后，你才会发现你其实是有两个方法可以解决采摘水果的问题：第一，是拿一支长棍把水果弄下来；第二，是要学会爬树的方法。

明白了这个道理，我开始研读很多关于销售的书籍以及上了很多销售的课程，还写了很多笔记，少说应该也有二百多招。所有乔·吉拉德（JOEGIRARD）和金克拉（ZIGZIGGLER）等世界级销售大师的书，我都看了又再看。

英雄没有用刀之处



三个月后，我认为自己已经满身是刀，很厉害了。那时候，主任看了我的销售行程表，对我说：「千万不要一个人去檳城（马来西亚半岛北部的一个岛屿）的某家中药店，拜访那位大客户。」因为他很麻烦，又最难服侍，全公司只有我的主任可以圆滑的应付那老板。问题是，我看过了他给人「扫药瓶」的遭遇后，还会相信他吗？我完全不信任我的主任，自以为学了技巧，应该可以解决任何问题，再加上我已经见过这位老板几次，认为自己绝对可以胜任有余。

去拜访客户的前一天，主任还打了一通电话提醒我，不要一个人去拜访那位「奥客」（喜欢挑剔、刁难和专门找碴、难缠的客户），他可以陪我去，我应酬式的答应了他。第二天，我却自己去作拜访，因为我准备要做一场好戏给主任看。

我去到檳城大客户的店铺时，远远就看到那位老板与一位朋友正在谈天，我走进店里，对客户说：「我的主任没有时间，今天由我代替他来服务你……」我还没把话讲完，他瞄了我一眼，用华语（即普通话）对我说：「不会讲福建话（闽南话）的人，给我滚出去！」（马来西亚的北部是福建华侨的区域，而我是一个只会讲广东话和华语的潮州人。）当时，我给他吓呆了，乔吉拉德和金克拉又没有教过如何应对被客户「语言歧视」。我真的是很想叫他等一等，让我翻一翻我的笔记本看看，到底有那一招可以用来对付你？但是，事实是我只能用最后一招：三十六计，走为上策。

走出门口后，立刻打电话给我的主任，他把我骂了一顿，那时候，我不但被客户赶出门，同时也被上司骂。第二粒原子弹，立刻被引爆，让我明自学手段，千万不要学得太复杂，因为如果没有办法将它融会贯通、简化和归纳，学越多招就需要消耗更多的精神、更长时间去消化。

权谋法则：天才能够把复杂的事物简化，而博士的工作就是要简单的概念复杂化。

所以，我们的权谋兵法，只有很简单的一个思想，三招手段！在你们还没有学会这一个思想，三招手段之前，你们一定要理解什么是成功者的五大要素？还有，什么是布阵，什么是格局？你们明白了布阵与格局，才能够出兵，才能够用手段。

如何吵架吵出智慧

一发不可收拾的问题



发梦也没有想到，只是随口问了一个问题，竟然会令到所有身经百战的企业家引起一场激烈的争论。问这个问题也会令到许多大企业的老板，不能停止、无法控制地不断告诉你，他们的奋斗历史。

这个问题是在机缘巧合的情况发现的，经过我们多次的观察、分析、统计，使到这个问题，发展出一套分析心理的理论。在权谋课程的说明会里，许多大老板，都对这套分析心理的理论津津乐道。

整套理论的缘起，是在一次的饭局中。我与数位本地的企业老板，还有外国的企业老板共同进餐，当时，我们的话题围绕着这些大老板本身如何成大功，然后如何立大业，他们怎样从零开始，怎样从瓶颈突破超越，接着怎样把江山稳住，如何向外扩展……。

由于一向以来，我都有抄笔记的习惯，所以，当时我不断记录下他们许多精彩独特的言论与看法，谈到兴高采烈之际，我突然发现，这些人之所以能够成大功，立大业，包括如何突破和过关斩将的能耐，完全离不开五个很重要的因素。

于是，我立刻从桌上，随手拿起一张纸巾，将这五大因素写在这张纸巾上，写好之后，推到桌子的中央。我的举动使到所有的大老板立刻停顿下来，他们的目光完全集中在这张纸巾上，我趁着这个机会就问他们：「刚才，听到你们所说的话，发现到你们之所以能过关斩将，能够成大功、立大业，完全离不开五个很重要的因素，现在，我要你们作出一个很痛苦的选择，在这五大因素里，你们觉得到底哪一个才是最重要的一个？」其中一位大老板，喃喃自语的说：「五个都很重要……不可以分开……」「不！不！不！我的意思是说，五个都很重要，本来是不能分开，不过，一定要选出五个当中最重要的一个……」我打断他之后，提议他整理这五个元素的排行榜。

骂架的乐趣

当我说了之后，所有的人沉默下来，瞬息间又发生另外一种变化：第一个人开口之后，结果全部的企业家都在一起吵架。基本上，吵架可以分成两种。

第一种是越吵越生气；第二种是越吵就越兴奋，他们是属于第二种的吵架。由于他们吵架的声音越来越大，旁边另外一围台的餐座也听到，他们都显得心不在焉的吃饭，但是，整个身体却是隐隐倾斜向我们的方向，像是偷听我们的吵架，终于有一位忍不住，顺口发表了他的伟论，半途加入一起吵架，结果是越来越吵，连酒家的老板和老板娘都偷偷摸摸的在旁听侧聆，甚至在最后，也参与他们的吵架。当时，我觉得非常的奇怪，为什么会这样？我决定再做多一次试验。



滔滔不绝说自传

我去见一位拿督级（受马来西亚皇族赐封）的企业家，要与这位企业家合作，开始的时候，这位拿督级的企业家，用君临天下的口气来压着我，他对我说：「……给你两个小时的时间，如果你表演的好，令我满意的话，我们就一起配合，你表演的不够好，对不起，从此之后，你也不必再来找我。」我是约这位大企业家在早上十点钟见面，他给我两个小时，换句话说，十二点我就需要离开。在我们洽谈途中，我突然很巧妙的问了他这个五大元素问题。一问之下，不得了，结果，他从早上的十点钟，一直演讲到下年的四点钟，竟然忘记吃午饭，然后还请我吃饭。

四点多钟的亦午亦晚餐时分，他还意犹未尽，继续跟我说他成功的故事：从他第一盘生意开始，在马来西亚吉隆坡的精武山摆公开家私展览，而且他还是首创第一人作公开家私展览的生意。之后，他如何扩充营业，在中国发展……。他接近晚上八点才放人。

各位，如果你想亲身体会这种吵架的过瘾，有两条途径：第一，你可以找已经成功的人士辩论；第二条途径是，看完下一章节：《成功者五大因素》后，掩卷沉思，或者找一位还未成功的朋友来吵架讨论。你就可以看到成功前和成功后的人的不同答案。

记得，只是吵架，千万不要打架。

备注：在中国春秋的时代，有百家争鸣的大气象，那时候的思想家人才荟萃，千古风流人物尽在春秋，那时候有：老子、庄子、列子、韩非子、孔子、孙子，阴阳家，兵法家……，你们认为那时候的人读书比你们多吗？知识比你们丰富多彩吗？西方古希腊的时候，那些很有智慧的哲学家，譬如：苏格拉底、柏拉图、亚理斯多德，他们最重视的不是读很多的书，他们所读的书也不是很多，比较今天的信息发达，简直是小巫见大巫，但，他们的智慧却也是千古绝唱。（他们会知道什么是地心引力或者是相对论吗？计算机、上网、电话、汽车、飞机对他们来说，简直是连发梦也不能梦见。）为什么他们的智慧在现今的时代依然是千古绝唱？因为根据历史的记载：苏格拉底式的教育方法，绝对不是像今天的填鸭式教法，他们是非常重视讨论的，他们是经过讨论来激发头脑，所以他们的学问是活的，不是读死书，听死课。

在我们的权谋课程里，我们不要归零学习的学生，我们期望我们的学生是带着问题来上课，有目的的学习。我们更加希望我们的学生可以完全投入在课程中的分组讨论。



成功者的五大因素

成功的定义

我们没有太多条的规则，我们认为只要具备五个因素，就有机会成功。成大功、立大业，完全是离不开这五大因素的。

什么是成功？成功的定义由你们去诠释，你们可以说：住小屋子，驾小型的汽车，有一份职业，安分守己，已经很成功；你也可以这样认为：住大屋，驾大房车，拥有自己的事业，才算是成功；甚至你认为：把孩子养大，把家庭照顾的妥当，已经很成功。

无论是怎样的成功，都离不开这五大因素：

成功的第一个因素是：『见地』

什么是『见地』？『见地』的意思是：这个人的眼光看得够不够高、看得够不够远、够不够宽、够不够深；他的分析力能不能见微知远，有能力看出优点，同时又可以看到缺点；还有，他们的『见地』，境界高不高？什么是境界？譬如：有一只猎狗，追捕一只白兔，在天上老鹰看到整个追逐的情况，那只飞奔逃命的白兔，跑到空旷的草原时，老鹰飞了下来，用锋利的鹰爪把白兔捉捕，飞回天上。

可怜的猎狗，追到空旷的草原，白兔在瞬息间突然消失掉，举目瞭望，只见空荡荡的一片草原，猎狗完全不知道白兔去了哪里，牠只能凭嗅觉，嗅闻白兔的遗味，找来找去，最后的线索竟然是停留在老鹰捉捕白兔的位置上，味道即消失的无影无踪，但，该位置却没有洞，又没有树。在这种情况下，猎狗永远不会明白，也不会知道是老鹰捕捉了白兔，牠只能觉察白兔是凭空消失的。

猎狗在地上，靠的是嗅觉，老鹰在天上，整个局势，可以看到一清二楚——这就是境界！（有一首谈论境界的偈：一兔横身挡古路，苍鹰一见便生擒；可怜猎犬无灵性，空向枯桩旧处寻。）

成功的第二个因素是：『手段』

在前面的章节里，我们所谈到的《千万富翁第一桶金的秘密》，他从一无所有，用手段得到他想要的东西。举例：如果一位美女，什么都没有，她用美色来换取财富、人脉，以及她想要的东西，这也是手段的一种。



七、八十年代，专利权，品牌商标的法律还不完善，没有趋向国际的时候，某位企业家，在外国看到某家连锁店，预估这家连锁店的前景无可限量。回国后，他在自己的国家用这家连锁店的品牌商标，注册了四十一个不同的项目，有食品、工业……几乎所有可能性的行业都统统注册到完。所以，当这家连锁快餐店，来到这位企业家的国家，发现自己的品牌商标被人先行注册，因此，找这位企业家出来协商，支付一笔丰厚的资金于他，还与他合资经营。从此，他就平步青云，这就是一一手段。

成功的第三个因素是：『性格』

什么是性格？就是一个人的态度、情绪和价值观等。举例：爱迪生发明电灯泡，失败了一千次，还继续下去，结果他成功了。他这种就是不认输和不认命的性格。

你们应该见过一些人，做起事来永不言败，坚持到底。这种性格就是他成功的原因。

成功的第四个因素是：『资源』

资源包括了：金钱、人脉、名气或样貌等。

俗语说：有钱使得鬼推磨。钱虽然不是万能，但是，没有钱万万不能。假设，今天你有超量的金钱，可以给足够的价钱，理论上你是有可能请比尔盖兹为你洗车。

如果你认识超级大富豪，与各国的政治人物相识，你认为对你们的事业有没有帮助？又或者是，你掌控了某个国家的首领的犯罪证据，对你来说，有没有帮助？同样的，你是大名人，很多人都认识你，对你有没有帮助？曾经有位小姐参加选美赛，中选美后。不过，鲜为人知的是：她是该选美主办当局主席的女朋友。然后，凭着美后的踏脚石，不久进入了娱乐圈。过了一段时间，就嫁了给一电影公司的老板，最后竟成了国际知名红星。所以，有吸引人的样貌，多多少少是可以帮你结交到一些贵人。

成功的第五个因素是：『机运』

简单来说就是机会和运气。

我们曾经认识一些人，毕业后的第一份工作就是万人争夺的工作，本来这份工作不是属于他的，之前某位被聘请的人，上班的第一天得罪了高级人员，所以，他才被选中。之后，他们的公司首要人物被挖角，另一位合适人选又患上癌症，半年不到，公司逼于无奈，再升这位仁兄一级。这就是一一『机运』。

或者如果你是投资股票或产业，有些时候也看看你的机运。我的一位朋友早在二十多年



前与另外三兄弟申请从大陆移民到加拿大，他是唯一被接受的。这是他的运气。其它三兄弟则在大约十年前大陆的经济突起时，把他们拥有了多年的地卖掉，一齐成了百万富翁。而我的这位朋友则在加拿大从事印刷业，有个小康之家，离百万尚远，这就是机运。

我们也知道，成功者离不开这五个因素，现在，就是要你选出最重要的一个，然后，说出你的原因。可以的话，找你的老婆、朋友、爸爸、妈妈、哥哥、弟弟、姐姐、妹妹来吵架也可以。

你会发现，你们越吵架就越有趣。下一篇我们会与你分享选择不同的元素，又代表了什么呢？

剖析成功的五大因素

成功的定义【见地】第一的人：

选择【见地】的人，最重要的价值观是：『进化』，就是这种人非常重视进步与变化。他们最强的是：分析力，看事情的角度会从不同的层面切入，永远不会只是看表面，可以观察深入的层面。当有事情发生的时候，或有人讲了一些话，他们会去揣测其背后的真相或动机。

一旦有事情发生，他们的思考第一个念头是：Why，为什么？然后，他们会告诉你，这件事情从这个角度来看是如此，从另外一个角度来看又是这般。

这些人发挥到极限，可以用【智者】的形象来代表。所谓的【智者】，犹如住在深山中的高人隐士，当凡夫俗子问及人生的意义，他可以用石头，用大海，用宇宙万物，来向你诉说出人生的大道理。总而言之，这些人讲的时候就天下无敌，做的时候就好像是……。

有没有见过，很有【见地】的人，最后，有可能一事无成？那些读书越多，学问越高的人，都是替人打工的？这些人最强的是他的头脑，许多事情看得太透彻，可以看出其中的优点与缺点，知道其中的利与弊，当在做决定的时候，就会容易变成优柔寡断，拿不定主意。

甚至学问越大就越怕犯错，最后只是纸上谈兵。

如果一家公司所有的决策人都是极端【见地】份子的话，该公司就会很快的「节哀顺变」。我有一位「见地份子」的朋友，他和几位对自己的头脑和见地自负的人，合股开创了一家软件公司。每位股东都是聪明人，大家都喜欢讲理念，说点子。就如电影《英雄》般：武功高手没有真正的打出手，他们只是「讲」要怎样打。结果，软件公司在一年内倒闭。

见地份子还有一个特色，你喜欢「了解」问题的原因，多过要「解决」问题。这和下一



组人就完全不同了。

【手段】第一的人：

选择【手段】的人，有两种可能性：第一，这些人曾经经历过，又或者亲眼所见，自己或者亲朋好友被人用手段害得很惨！第二，这些人看到那些不断用手段的人，飞黄腾达，事业如日冲天。

如果你们发现，有人敢在公开的场合承认自己选择【手段】，起码你可以相信这个人是讲真话，甚至你也可以说，这个人很可能不是伪君子。因为在五项的选择中，常被认为是最肮脏的因素就是【手段】，他敢公开承认，就没有骗人的必要。

通常一个人用【手段】成功之后，都不太愿意告诉你，有时候，他们为了自己的形象，会用【见地】或者【性格】来包装。举例：如果他们成功之后，很介意自己的教育不高，他们就会用【见地】来包装，跟这种人相处，你会发现这些人很喜欢做「全知大师」。当你要结婚时，他会给你婚前辅导，你想离婚时，他又给你分手指导。他们看到别人的婚姻出现问题，他们就是婚姻的专家；如果看到你们的风水有问题，他们又会赠你两句……另外一个可能，这些人成功的过程中，曾经用【手段】害过人，担心被人知道他的过去，很介意被人说他用了【手段】，他们会用【性格】来包装，这是广东人所说的：「发财立品」，发财之后，满口仁义道德，但是，左手告诉你仁义道德，右手做起事来就心狠手辣。所以，有一些很成功的人满口仁义道德，外表看起来很像是好人，对这种人千万要小心提防。

选择【手段】的人，最重视的价值观是『效果』。任何问题的发生，他们首先想到的是：What, How，就是怎样和如何。这些人做任何事，都是以『效果』为主导，邓小平讲过最有名的一句话是：不管黑猫白猫，只要能捉老鼠的就是好猫。换言之，不管黑手段、白手段，能够达到效果的就是好手段！由于太重视效果，有时候这些人为了达到目的而不择手段，就好像恐怖分子一样，为求达到目的，不惜无辜者的性命。甚至，有时候他们是无心无意下，也会伤害到身边的人。

这些人发挥到极限，可以用【魔鬼】的形象来代表。因为他们表现的太刚烈，我们建议这些人要有精神上的修养！用精神上的修养来中和他们的刚烈形象。

有没有看过，有一些性格好像暴君的大有钱人，或者大企业家的，他们成功之后，很喜欢收藏艺术、古董、紫砂茶壶……，我们也认识一些做生意很成功的人，他们的家里藏有几百个紫砂茶壶，他们都是很敢用手段的生意人。由于他们太唯物主义，因此他们需要用精神上的东西来平衡。



我们发现选择【手段】的人，有问题发生的时候，头脑就开始活跃，这种人才会进步；没有问题的时候，这些人是不会进步的。有没有见过有一些人的手段用了十年，还是用回同样的一招。这就是因为没有任何额外问题的发生，所以这些人才会来来去去都是同样一招手段。

我们也发现有【见地】的人，要入【手段】比较容易，而有【手段】的人，要入【见地】会比较困难。就好像文明高度发展的国家，可以发明各种各样的先进武器；拥有先进武器的国家，却未必能够发展出高度文明。

【性格】第一的人：

我们在全马来西亚的几个据点有开办权谋课程，我们发现一个很奇怪的现象：在那些竞争弱的城市，几乎百分之八十到百分之九十的学员都是选择【性格】，在中等竞争的城市，他们的选择都是很平均的，甚至是在一些竞争越激烈的地方，选择倾向【手段】的人会越多。

后来，我们发现在竞争弱的城市办完课程之后，很多学员都会留下来与同学交流，互相问候，关心学员们之间的工作，方便日后的接触；反之，在其它竞争较强的地方，学员们下课后，大家都好像忍者般，「咻」一声，整个课室马上不见人影。

选择【性格】的人，最重视的价值观是『人情』，这也是为什么小镇的人会比较具人情味。他们喜欢结交朋友，所选择的好朋友都是曾经与他们患难与共的人，一起共同经历欢乐与悲伤；【见地】第一的人，选择的朋友以脑力激荡为主，他们在一起天南地北，谈论政治、宗教、哲学、科学、艺术，因为在一起讨论时，他们的头脑即开始翻腾活跃。

【性格】第一的人，决定做一件事，会全情投入，将所有的心思全部放上去，处理事情时，有很大的情绪力量在里面，因此很多人会形容这种人，做事很「用心」，对人很「用心」……，所谓的「用心」即是情绪的力量。这是最大的优点，也是最大的缺点，因为他们做事时投入太多的热情，只要这件事垮台失败，他们要爬起来会比较慢。

如果是【见地】和【手段】的人，他们跌倒在地上，当然也会痛，但是，只要他们看到前方还有花花绿绿的钞票和环肥燕瘦的美人，他们会流着口水，连滚带爬地继续追逐前方。

我们有一位朋友，以【性格】第一，做事也非常「用心」，结果失败的时候，他用了足足的一年时间来疗伤，什么事都不做，一年之后，他慢慢的爬起来计划，然后用了半年的时间，才开始行动。

这些人发挥到极限，可以用『天使』的形象来代表。『天使』的克星是谁？『天使』的克星就是『魔鬼』。每当『天使』给人打了左脸，不但会给人打右脸，而且还会全身趴在地上，



任人拳打脚踢。

这些人比较容易受到朋友的影响，担心别人不接受他们，介意别人对他的评价，讲他的坏话，甚至常常会站在别人的立场来考虑，所以比较容易吃亏！

【资源】第一的人：

其实，无论你们的选择是怎样，并没有对与错的分别，而是根据你们的人生经验、职业、遭遇产生不同的分别。那么，假如你们有留意的话，也会发现你目前所选择的，正是你最需要和最欠缺的。

【机运】第一的人：

选择【机运】的人，先告诉你们一个坏消息：我们给许多大老板作过选择，从来没有一个大老板选择【机运】。但是，不是选择【机运】的人，也不要开心，因为一个成功的人，绝对不会告诉你：「哦，我真的不知道我为什么会成功，其实是好运吧！」相信没有人会这样说，因为这就等于说自己是个庸才，没有真材实料，毫无才华。

我们认识一位朋友，他在印度尼西亚有一家工厂，工厂之大，需要用红绿灯来控制交通。在这五大因素里，他是选择【见地】。但是，不要为他所骗，因为每一年，我们去拜访他，都会发现他的办公室、住家的颜色，还有摆设方位全部会变，为什么？就因为「风水」！而且，每当他需要作出重大的决定、有重大的投资，都会找一位大师问卜求卦，我们后来有缘结识那位大师，发现他其实是位不学无术骗子神棍。

可能在他的事业开始的时候，真的是以【见地】为第一。直到他的事业达到巅峰，他拥有了一切【资源】，而且他也将【见地】用尽，甚至将【手段】也用尽，连【性格】也用完，目前他唯一控制不到的就是一一【机运】！当一个人，拥有无穷的资源，他很怕失去所有的一切，他最后的唯一依靠很可能是无形的力量，譬如：神、佛、风水、命理……等等。这是所谓的：财安心安。

选择【机运】的人，有两种人：第一，他们事业的风险很大；第二，他们觉得自己很有才华，受了很多与很大的挫折，遭遇都不好，不得赏识。甚至有一些人，他的人缘很好，但是，没有人找他合作，也不给生意他做。接下来，他们觉得控制不了自己的命运，开始变得比较认命。

心外求法与心内求法的人：



如果你从这五大因素切开一半来看，你会发现：**【见地】**、**【手段】**、**【性格】**都是属于内在的东西，是从内心里发挥出来，是你直接可以控制的；**【资源】**和**【机运】**都是属于外在的条件，不是你直接可以控制的，换句话说，**【资源】**和**【机运】**只能间接的控制。

选择**【见地】**、**【手段】**、**【性格】**是心内求法的人，重视任何从里至外的发展；选择**【资源】**和**【机运】**，是心外求法，重视从外面发展到里面。

甚么都没有的人：

通常，我们是比较鼓励那些还没有成功的人，最好是选择**【见地】**、**【手段】**、**【性格】**这三样，因为这三样是你比较容易控制的东西。

假设一个人，他连一点的**【资源】**都没有，在这五大因素中，最重要的应该是选什么呢？是——**【手段】**，因为这样可以比较快获得利益，可以很快的用**【手段】**累积一些资源，但是，纯用**【手段】**来达到的目标会不会长久呢？一般来说是：不会！开始有了一些**【资源】**，接下来最重要的又是什么呢？就是——**【见地】**，它可以令你看到更加长远的目标，追寻更多的**【资源】**。它还可以帮助你看清楚什么是对你有利，什么是对你有害，不会让你仅有这一点的**【资源】**被人骗走。

用**【见地】**和**【手段】**得到很多的**【资源】**，这种人会开心吗？不一定！因为没有情绪的力量在里面。如果这种人想要开心的话，他一定要加入情绪的力量，把快乐与自己喜爱的人分享，快乐的感觉才会得以增长。他要有**【性格】**的配合，他才能既有资源财富，又能同时过得很开心！如果你有一位朋友，**【见地】**和**【手段】**都很厉害，你千万不要得罪这种人，要尽量和他做朋友，当你遇到问题或挑战时，你都可以找他帮忙，他可以用**【见地】**来看穿事情的来龙去脉，然后教你怎样用**【手段】**去解决你的问题。

在一家公司里，越高层的人就越需要**【见地】**和**【手段】**，较低层的就较需要**【手段】**和**【性格】**。举例：营销部要有**【见地】**和**【手段】**，但销售员就要有**【手段】**和**【性格】**。

如果销售员的见地、分析能力和手段太过利害的时候，可以看穿上司背后的动机，预测主管的下一步棋。这种销售员一就是在公司内搞小圈子，再不然就可能会另起炉灶。所以，一家拥有第一流品牌或产品的公司，其营销经理多喜聘请容易控制的三流销售员。但是，如果公司的产品是第三流的话，我们建议你聘请有**【见地】**和**【手段】**的一流销售员。

【见地】和**【手段】**都很强的话，你的军师头脑就出现了。

在还没有告诉你商场和情场的真相之前，我们还需要考一考你的军师智商。



第三章 格局思想：你是不是奴才？

男人约会女人的陷阱

一则考题

再放一粒原子弹在你们的头脑内，给你们一个考题，考一考你们，让你们的脑袋活动活动。接下来我们就可以引爆你们头脑内的原子弹，令到这颗原子弹发生连环的爆炸，使你们顿然开悟。

我们就像「思想恐怖分子」的恐怖活动，不择手段，不惜任何的代价，都要让你们大开眼界，使到你们感到害怕，明白主控权和价值的格局游戏！如果你没有办法从这个考题中看透，想通，你们一定会一步一步走向陷阱，掉进火坑之中，当你身处火坑的时候，你唯一的选择就好像做一个完全没有价值的妓女，别人叫你做什么，你无论多不愿意，都无法反抗！

男人邀约女人的难题

我们的考题是这样：你有一位男性朋友，在一次的商场聚会上，认识一位做保险的女经纪，而且还拿到了她的电话号码，这位保险女经纪，有章子怡的脱俗秀丽，也有林志玲的魔鬼身材，是第一大美人，你的朋友一见倾心，对着大美女的逼人秀气，开始被她的沉鱼落雁之容貌迷恋得神魂颠倒。

你的朋友主动打电话给这位美女，美女三推四挡，每一次的借口都一样，轻巧的一拨，就把他的邀约拨向滔滔的万里长江之中。

大美女的借口总是告诉你的朋友：「我们做保险的人，是很忙的，一天三餐都要用来拜访客户，陪客户吃饭，我们才有办法坐上百万圆桌的宝座！……除非是这样……我见了第一位客户，再见第二位，假如我的其中一位客户失约了，我才再打电话给你，你就过来……你可以接受吗？」你的朋友能说：不可以吗？或者，能不能说：无所谓吗？她就像你的客户一样，没有说：Yes，也没有说：No，她只是用娇声嗲气把他的邀约推掉，你的朋友现在心情七上八下，忐忑不安，唇干舌燥，特地跑来问你：该怎么办？先不要急切的翻开下一章，把书合起来，想一想，问一问睡在你身边的女人，然后再把书打开，追读下一章——《害人的机会，诱人的陷阱》。



害人的机会，诱人的陷阱

三个答案的陷阱

好了，当你读了这个个案后，你是这位男士的朋友，会以怎样的思考模式去分析这对男女之间的权利关系？应该给这位男士朋友什么建议？怎样才可以帮助他，追求到这个女士？一般的答法，永远都离不开这三个可能性：第一，「噢，原来她是做保险的，那她真的是很忙啊！不如这样子吧，用死缠不放的手段，做她的司机，她去哪里都由你负责载送……。」；第二种答法：「我跟你买保险好不好？」又或者，「做你的属下可以吗？」；第三种答法是：「我会介绍很多很多的客户给你，做你的保险客户，跟你买保险。」如果你的答案约莫如上，你用手段的方向是对的，因为你知道一个简单的真理：「钓鱼就要用鱼饵。」不过，因为你在见地上还没开窍，你没办法看到隐藏的真相：你在一个没有鱼的湖垂钓。

其实这三种答法，男士都已经进入女方所设的一个陷阱，这个陷阱，女方当然不是刻意去设的，她是下意识地把这个陷阱设了出来。

如果是用第一种死缠不放的手段，女方会不会很反感？尤其是很快就令到女方见到他就感到害怕，甚至到后来，女方连电话也不敢再接听了。（其实，你们可以想象，假如有一位销售员对你死缠烂打，你们会怎样？）对于第二种答法的人，跟她买保险或做她的属下，方向是看得对，不过还不够透彻，如果女方开始的时候，已经把你的朋友视为准客户，她会不接受邀约吗？从事保险业的人，是不可能拒人于千里之外。她之所以不接受邀约，是因为第一次见面时，已经仿佛看到你朋友的狐狸尾巴翘起（而这只狐狸的尾巴位置有点不同），觉得他有特别的企图。自己又对他不感兴趣，而他又醉翁之意不在酒，所以就不把他当作准客户，同时也开始非常提防他。如果用这一招，即使女方肯出来，你的朋友想谈再进一步较私人的话题时，女方会告诉你：「我是很专业的，我在谈保险的时候，是不谈其它的私事的。我们谈完了保险，签了保单后，再谈私事……你可以接受吗？」在此时，能不接受吗？因为是男方先表示对保险有兴趣，他能说不可以接受吗？届时他已经踩进第二个陷阱，手手脚脚都被绑着，什么都不能再动了。

第三种答法，介绍很多很多的客户给她，跟她买保险。有这种想法的人认为：「既然这是一位很重视事业的女性，只要我在她的事业上扶她一把，她就会看到我的价值了。」而当每次介绍一个朋友给他的时候，你一定会在场，所以你就「买」到她的时间了。问题是：你买到了「什么」时间？

权谋法则：千万不要相信鱼告诉人类要有什么鱼饵才会钓到牠。



另一问题是如果介绍了第一位，他追求不到手，那么第二位，第三位……你可以有多少位朋友可以介绍？当你的资源全部用完了，你的手上再也没有其它的资源可以运用。

最重要的是女方知道你不断介绍人给她，她更加不会容易给你追到手，若即若离，才可以不断的利用你，那样你才会不断地介绍人给她。她不会马上接受你，不然你会觉得既然已经得手，客户就不须介绍得那么凶。她也不会完全拒绝你，因为你会绝望而停止引荐你的朋友。当你再没有人介绍给她的时候，她就不会再接受你的邀约。不断介绍客户给她，还有一个杞人忧天的危险，你要不要介绍一些比你英俊威猛，比你更一表人才的朋友给她呢？譬如：假如是刘德华约她出去的话，你说这个女孩子会不会跟她说：「刘先生，我不是很有空，不如有空才叫你出去。」答案是：不会！为什么呢？因为，当你的朋友对女方作出邀请的时候，他没有办法在女性的立场，制造出自己的价值。而刘德华在女方的眼里，是能够制造出自己的价值。

精子与卵子的价值

其实，这位女士所设的格局，是个很下意识设出来的陷阱，只要你一采了进去，就踩进了第一个陷阱，踩了下去第一个，第二个、第三个会连接而来的。就好像你进到皇宫才发现原来的皇宫其实是迷宫，就算是迷宫也不要紧，你还发现迷宫里有机关和陷阱。那么掉进陷阱后还看到陷阱中有一条蛇……为什么？为什么女士们会设出一个这样的陷阱呢？

权谋法则：不要怪女人，怪上帝或万年的进化基因。

很简单，我们现在要回顾以前中学读过的生理学，举例：男人的精子每一天要生产可能上亿，女人的卵子一个周期（28天）才生产一颗。男人的精虫一生人有无量、无数、无穷无尽。女人的卵子则一个月才一颗，一生人当中不会超过四百多个，如果以经济学来比较的话，物以稀为贵，这两种货品要比较起来的话，卵的市场价值自然就非常高了。再加上这个卵子受精过后，有九个月的时间，她不能够再生产任何的卵子。所以卵子的价值永远比精子高！

（古代皇帝，或者是有权势的人，用一种方法，确保自己有足够的人选，物色适合的继承人，就是广纳妻妾，等于收集起很多的卵子，帮他们生育多一些候选人。尤其是身为天子的皇帝，更加理所当然拥有三宫六院，帮他制造多一些龙种，以便从中选出佼佼者，继承大统。当然，这是像他们这样有条件、有身份的人才做得到，一般人是做梦都别想。）所以，女孩子要设这样格局的陷阱出来，去审核与过滤（qualify）那些男士是非常天经地义的。因为此乃是基因的演化。

同样的，你的客户，他的立场也是和女人一样，当你要去他做生意的时候，你到他



的办公室，去招他的生意的时候，你的客户每个月的支出预算就好像女人的卵一样，每个月的收入就只有这么多而已，非常非常有限量。但是外面很多人要与他配合做生意，那些人包括你和市场上无量无数的竞争者，就好像其它的那些无穷无尽的精子一样多。所以这个做客户的，他一定要想办法去审核和过滤你们。毕竟，当他们用了这笔钱跟其它人配种、买货，他们就不会再额外付出一笔钱来跟你买货。

格局游戏的开始

这就是设格局的开始，就好像保险女经纪的个案，你去见客户的时候，客户永远不会跟你说 NO，也永远不会跟你说 YES，他只会这样跟你讲：「如果你给我的价钱最便宜，加上你的服务很好的话，我就跟你买了。」但是，你永远没有办法知道他的底价。

这就好像名导演李翰祥的风月电影中，几个大财主一齐投标青楼美女的初夜。「妈妈桑」要他们进行秘密拍卖，没有人知道另外一个淫虫要投多少，是一场竞标者之间的心理战，制造了滚滚而来的肾上腺素所带出的无形压力。

这也和求职面试的游戏很相近。面试官是一定会问求职者：「你要求的月薪是多少？」我们很多学员都问过我们要如何应答这个求职者觉得是最具无形压力的问题，开得价高怕没人要，开得低又怕吃亏和给人看不起。市场上很多教人求职的书都给了很多错误的建议。在我们的下一本书《财色战场》中，有面试求薪的技巧和原理。

如果你认为钓鱼一定要放鱼饵，才能引鱼上钩，这样想：「先报个便宜的价钱引他上钩，等做成生意之后，才慢慢地提高价格……。」可是，往往在真实的世界里，即使你的价钱报得最便宜，对方也不可能会对你说：「老陈，你公司报的价是最低的，你们有没有得赚啊？作生意就是要双赢嘛！把价钱提高一点吧，你们也是要赚回一点钱。」反之，他们会进入一个我们称之为「金马奖」状态。

他们会上演一幕皱眉扁嘴，虚叹一口，气语重心长的告诉你：「这就是你最好的价钱吗？不过还是有一点贵，你还可以提供我什么服务？」其实当你降了价，以后还能再提高吗？你第一次的报价，已经第一个脚踩进对方的陷阱中，而你第二次告诉对方，你还会有什么服务的时候，你的第二个脚就踩进第二个陷阱，接着你的手手脚脚都被绑住，完全动弹不得，任由对方掐着颈、牵着鼻子走。

假如各位要了解这个格局的思想，请看这个很简单的图表：



女 \ 男	要	不要
	要	男的有主控权 女的没有主控权
不要	男的没有主控权 女的有主控权	拉倒

左上角的格是：假如一见面的时候，女的又觉得男的要她，男的又觉得女的也要他的话，结果是什么呢？结果就是两个人很快地去约会，然后谈起恋爱（一拍即合）。

右下角的格是：见面的时候，男方觉得不要女的，女方也觉得不要男的，两人擦不出火花，结果什么都不会发生（拉倒）。

但是通常现实生活里，这两种状况是比较少见，就算遇到以上的两种可能性都不需要用到手段。格局的游戏，是要在右上角和左下角这两个地方才可以玩得到。

那么继续看在右上角的情况：假如女方和男方一见面的时候，女的觉得男的不一定要她，但是女的却要男的话，通常男的就会有主控权，女的就没有了主控权。这是一个「赢局」：对方已经先认定了你会赢。当然，这也是很少见到的格局，因为精虫和卵子的价值完全不同。

权谋法则：价值是虚幻的，因为它是由供应和需求的互动而衍生。

通常的这个格局会发生在很有地位的男人，如：名人。我有一个艺人朋友，有些时候我们外出喝茶时，有些女人会驱前来要求合拍一照，甚至还会主动跟他交换电话联络号码。有些还会当天就摇个电话给他，明示或暗示的说如果有时间可以跟她通电话或出来喝喝茶。

在这个阶段，我的艺人朋友还是展现着高价值，因为女的先打电话给男的。不过，当我的朋友真的有兴趣，再打电话约她的时候，他往往会移民到格局图的左下角。

左下角是「输局」：对方已经先假设你是输定的。交涉的时候，因为是男的主动，女的判断是男的要她。当男方要女方时，你就会无形中逼得女方想：「既然你要我，我就要考虑一下到底要不要你。」请注意，女方本来就没想过「要」还是「不要」的问题，但是，在这个时候你一「要」她，女方反而觉得她不一定要那个男的。下场就变成了：男的失去了主控权，女的就有主控权了。

大部份的男追女，都在这个对男人不利的格局里面进行在商场上，每个人也会进入一个对自己不利的游戏。



权谋法则：要跟吸血鬼打斗，最好是在十字架制造厂里面切磋。

商场上的格局游戏

再讲得简单一点：假如你把这个格局图改一改，变成：

你 客户	要	不要
要	合作	你有主控权 客户没有主控权
不要	你没有主控权 客户有主控权	不会合作

当你去到客户的地方，介绍你公司的产品，你说：「我是某某公司来的，我有一个很好的产品要介绍给你……」你去到的时候，就是进入了左下角这个「输局」，你的客户觉得：「你需要我，但是，我不一定需要你，我还有很多的选择。」因为跟你同行同业的竞争对手就像那些精子那么多，所以，他就有了主控权。

或者，只要你是先打电话给客户，他们的机械式反应就会先假设你不是「要」他，而是「需要」他。

权谋法则：你一主动追求时，就会逼使对方看不到你的价值。

只有一种情况例外：就是当你所代表的公司，已经在这个行业中建立了代表性的品牌，没有其它竞争对手可以取代你。若非，一般的管理或营销学大师都会跟你说：「你一定要做到最好。」这其实是一个似是而非的废话。

你有没有注意到：把价钱做到最烂、最便宜的，也未必能够铲除所有的竞争对手，服务最完善的也不保证可以永续经管，产品研发的最好就只会激发更多竞争公司的研发部要超越你。

客户永远是对的……因为他要你永远吃亏

根据许多的前辈，或者是市场上一些书本，甚至有一些大师常常会说：客户永远是对的，客户就是上帝。「客户永远是对的」就好像「政客永远不说谎」这句话般的真实。

当你常常认定了客户永远对的时候，你就不断掉进这个格局（客户有主控权，你没有主控权），你就会想尽一切办法让你的客户开心，想尽一切办法去满足他所有的需求。



迷信「客户永远是对」的销售员，是会危害到公司的利益。请记住，没有客户会完全坦诚对你，没有采购部经理会跟你说他们有多余的预算。迷信客户是上帝的销售员，就会常劝老板减价。如果你的一个销售员的主要成交策略是减价，这个人其实是帮你客户打工。

我们并不是说满足客人的需求不好，只不过当你不断地，不顾一切来服侍客户的时候，你陷在这个格局就越来越深，你的客户可能每一次见你的时候，都是要你去他的公司。每次一见而，他都有小小的要求。见面很多次以后，可能二三十次过后，最后一次你的客户说：「其实我们的老板已经很想要你的这个产品了，只不过呢，还有一件事，真的是很需要你们帮忙……你开的价和我们想要这个价钱，还有一段距离……我们最重要是要看长期的配合……」最后的减价或服务的要求，一定是很大。

到了那个时候，通常你是不肯再放手的，因为你已经泥足深陷，越陷越不能自拔。而且你又付出很多，你付出越多时，也就是你越难放手的时候，就好像一个男人要追他的心仪的对象时，花了他百分之四十的积蓄请她吃满汉全席和天价牛排，把信用卡刷到天文数字来送礼，又作了三首曲五首诗来歌颂她。就算这小姐只是给他极之模糊信号，他也难以放手。因为现在才放手，就表示之前所有的投资是白做的。

看过以上格局图之后，你会发现：原来做生意，在谈判上最重要的就是如何去掌握主控权。假如你没有有意识的去掌握主控权的话，一般人就会很机械性的去迷信：「客户其实就是上帝。」假如你的客户是上帝的话，你就会变成一种封建时代的人物。

你会变成「奴才」，完全百分之一百地去服侍你的客户。因为你的客户永远是对的，你就会永远是错的，最后的结果你猜会怎样？

义务奴才

就像我们看到的一些卖农药的销售员，看到猪农的猪栏非常骯脏，就亲自下去帮他洗猪栏；他甚至会奴才到肯为客户变身成很另类的角色：「猪的皮条客」，就是帮那些猪打催情药配种。

这样做下去的话，请问奴才会有价值吗？答案是：完全没有价值！请记住，再好的奴才，还是一名奴才。

只要你成为了别人的奴才，你就会没有价值！就算你做了一百件对的事情，只要你做错了第一百零一件事情，你的客户就会怎样？他就会一脚把你踢出门外！况且，很多时候，甚至所有的竞争对手都是在比赛谁是最好的奴才，看看谁做奴才做的比较好，你并不是独一无二！



错误的第一步：开始的第一句话！

没错！很多人往往自己做了奴才之后也不知道！死得不明不白，往往是因为不了解主控权游戏，从第一步开始已经走错了，也不知道！想象一下，假如你是卖鞋子的，你一进去说：「陈老板，我是卖鞋子的……我们的产品可以帮助你节省金钱又能够赚钱……」（谁的产品不是这样，你的竞争对手也是这样告诉他），你只要讲了这样的一句话，你就会失去了主控权，因为对方就会跟你说：「噢，其实你公司的鞋子我不需要，我们已经有很多供货商了。除非你可以给到一个很便宜的价钱……」又或者对方会说：「噢，我们已经与 CDE 公司配合了很多年……。」你会发现，CDE 公司一定比你们的公司大，价钱也会比你们便宜，服务也会比你们好！他讲这句话的目的是什么？就是要把你压下来，一压下来的时候，你的价值就会被贬低！当你的价值贬低的时候，你想再把它扶起，就会扶得非常非常的困难！总而言之，你的公司大，他就说他们喜欢与小公司配合；你的公司小，他又会告诉你他要大的，你说多，他就讲少……。这是看对方要怎样来整你。你看，当你这样子随口一介绍，你就完全失去了主控权。

日常对谈中的层层陷阱

读到这里，你是不是又有了一些新概念？对！因为当一个销售员去到人家的店铺，或办公室的时候，当一个男人想约一个女人出去时，对方马上就会想到：「你要我，我不一定要你！」所以主控权是在人家的身上。

所以有些时候，当我们办讲座，往往在我们的说明会过后，就会有一些听众来问我：「你们的课程和某某大师的课程有什么分别？」又或者说：「我们上这个课程会得到什么好处？」当然，客户是绝对有权力这样来问，假如我们把话直说，直接跟他讲分别在哪儿的话，我们已经走进了对方的一个陷阱。是不能够直接答的，一答的话，就马上走进了陷阱。

如果你有做过销售，谈过生意，肯定有机会给人问：「你们的产品和 ABC 公司的有什么不同？」你会发现你越跟他解释，你就越难成交。客户也可能会无理取闹的咬着一个缺点不放，到时你的价值就一跌不能再抬头了。

你若不答，就是没礼貌。能不直接而兜圈子吗？人家问你产品分别，你就滔滔不绝的讲你的企业理念，客户也会很奇怪的想：「搞什么鬼，问你产品分别，你却跟我发表论文。」如果直接答客户，价值又下降，变得更难成交。简而言之，不答，死；兜圈，死；直接，也死。

这种情况就好像女人问男人：「你爱不爱我？」九成以上这是一陷阱。男人怎样答都有问题，如果说不爱，会马上死；你说爱，则慢慢死。你若对她说：「当然爱！」女方说：「口说而



已，谁不会啊？」女方就会再问：「怎样爱？你证明给我看……」男方再说下去的时候：「你生病的时候，我可以不工作来照顾你，直到你好过来为止……」此时，女方又会对男的说：「以前的男朋友也是这样对我……」她告诉你她生病时，前任男友从香港过去澳门买「蛋挞」给她。

这时候的现任男友可能就会说下次女友不舒服时，他会过去广州。

假如你随口回答客户的问题，但是，你又看不出这些格局，结果你会觉得客户，好像在鸡蛋里挑骨头，其实最关键的是，你的答案让你掉进对方的格局之中，你自讨苦吃还不知道而已。

奴才怎样调戏上帝？

主控权的游戏

什么是主控权与价值的游戏？从前一章节里，我们可以在格局的表格发现：A 需要 B，或者 A 找 B，B 就有价值，A 就有主控权！B 有主控权，B 的权力就最大。当 B 的权力最大，B 就可以赢得最多！主控权的游戏规则，奥秘全在『格局思想』。你的『格局』会决定你的结局！当你去到一家公司谈生意的时候，客户会觉得他有很多选择，客户觉得你的价值低过他，钱又在他的手上，怎样用钱是他的权力，所以通常主控权都会在对方的手上；同时，男追女的时候也会一样，女的会觉得主控权在她的手上，她有很多选择。除非你的价值比他高，主控权才会回到你的手上。这样说，你的出路是不是只有做奴才生意人？不相信的话，你不妨设身处地的想想：假设你很有钱，钱多到每个人都很想跟你做生意，市场上每个销售员都很在乎你，你对每位销售员来说都很重要，只要你一下订单，一年内他们都不需要再找其它的客户。所以，所有的人都来讨好你、追求你，希望你接受他们，不断向你证明他们的货是最好最便宜最有价值。

当你每一天都看到每个销售员都出尽办法来讨好你，你身不由己的就会变成一个越来越挑剔的「奥客」。

想象一下如果你是章子怡、舒淇和巩俐的综合体（我不是说体重），你就像拥有沉鱼落雁之天使脸孔和倾国倾城之魔鬼身材的绝色美女，每个星期有两三个男人向你表白；在学校读著书的时候，男老师又喜欢上你；上班的时候，老板又对你有意思；去求神拜佛的时候，又有人想为你还俗。每位男士都说真心爱你，难道你会嫁给每一位男人吗？或者轮流陪他们上



床？你绝对不会这样做！越多人追求你，你的要求就越挑剔。现在你会看看：谁最有价值？谁最有价值，谁就最有机会！你不但拥有选择的权力，你还可以问他们：「你是不是对我真心的？」；「我现在不是很想谈恋爱……」；你还可以考验他们，看看谁最重视你，谁把你当成上帝，谁服侍得你最好，你才会考虑考虑用你的「感情」来跟他「交易」。（你的眼中是以「爱情」来交换，他的眼中的兑换率可能是「美色」。）如果每一个人都是像奴才一样来服侍你，而你又可以有太多选择，你认为：这些来服侍你的人有没有价值？

价值的主观控制

现在，我们要告诉大家一个好消息：很多时候，这个主控权不是真的，这个主控权是我们的社会训练到我们自甘被缚，这个主控权是假的！是可以扭转的！甚至乎我们认为百分之九十的时候，所谓的价值也是假的。你用一支万宝龙（MontBlanc）的笔，在纸上写到「疑是地上霜」，再用另一支可以在「七十一」（SevenEleven）买到同色的原子笔，接着写到「低头思故乡」，大部份的人是没办法看得出那两句是万宝龙所写，为什么它可以卖得如此贵？万宝龙不是卖笔，它是卖着一个很「主观的地位」。所以，一个九星级酒店的总统套房对非洲的食人族来说，是没有意义的。

这百分之九十的「虚假价值」，我们是可以扭转，或者是扭曲，让对方觉得你有价值；即使你去追求女人的时候，对方可能觉得你的价值比她高，甚至乎你是销售员，你去见客户的时候，客户也会相信你的价值是比他大，你有主控权，而不是客户有主控权；你是他唯一的选择，他没有很多的选择。

我们有一位学员，他是某个国际品牌的鞋子销售员，他们公司批发给代理商的折扣价是七折，而其它品牌的鞋子的折扣是六折以上。

当时，他还不明白什么是格局思想与主控权的游戏，每次去到客户那里，客户的指定「攻击」动作就是他们公司七折价格。

最后，他为了做生意，被逼求客户的帮忙，有时候他甚至会对客户说：「来……试一试我们的鞋子，真的很好卖的……不如这样，我将货放在你这里，如果不好卖的话，你就退还给我们……帮帮忙，大家都是华人……」（最后那句话是在马来西亚，一个多元种族的国家才会听到），可是无论他怎样哀求，对方就是不为所动！他上过我们的权谋课程之后，他明白了权谋手段只有：一个思想和三招手段。他用我们课程所教的一个思想——「格局游戏」，去找一位拒绝他们多年的客户。他见面的第一句话是这样说的：「如果，你要跟我们的公司订货，你千万不要幻想我们会给你超过七折以上的价格……。」讲了这句话后，他立刻用我们课程所教



的一个反败为胜的方法，拿出一张纸，问了一些问题。一个小时后，将整个格局扭转，甚至还令到对方求他给鞋子他们卖，「求」的意思不是跪下来求，而是暗示的说：「来……你们不妨给我们试一试卖你们的鞋子。」最后，这个客户还跟他们签了一年的订单，回到公司后，他成了公司里的神话。

我如何在不公平的游戏中，以小欺大？

曾经有一家东南亚非常大的保险公司，有意邀请我去他们的公司讲课，不过，他们事前要求我到他们的办公室商谈。大家也要注意，当你的客户，刻意叫你去他的办公室，其实，也是玩着主控权的这个游戏，他们明白香港人的一句话：「猛龙不及地头虫」，所以要你在他们熟悉的战场交锋。这一次的情况是没办法，我一定要去。去到的时候，首先由经理接待我，见面后我们开始谈天寒暄。

后来对方提到，他们曾经请过两位非常非常出名的讲师。接着，他不断告诉我：「他们讲得怎么样好，他们的声调怎样地生动，肢体语言怎样地活泼，他激励群众的情绪，做得怎样地激动……。」这个问题就像我们前面所谈的：「你的课程跟某某大师有什么分别」一样，是不能答的。假如我对这位经理说：「其实，我的肢体语言也非常活泼，我的声调也非常生动，我还会翻筋斗……，这样讲的话，我的价值会怎样？不用说，一定会如「笨猪跳」一样，直线下降！而他的头脑就会做两件事，一，他要判断我讲的是否真实；二，他一定会不断拿我和「超激情」讲师来比较。

当时，他这样讲的时候，我已经了解，这是个主控权的游戏。所以他讲出「超活泼」讲师的故事时，我没有给他任何的言谈上的反应，就当好像听一个人告诉我地球不是平的一样。

他看到我没反应，便叫另外一位更高级的经理过来见我。见面的时候，那位经理用同样的技巧，就说他们请过那一位讲师，讲得怎么好，怎么生动，怎么活泼……然后，他还多加一句话：「其实，江先生，这是一个很好的机会。为什么呢？因为当初，就是某位讲师来到，我们的总裁看到他讲得非常地好，从此以后总裁就请了这位讲师，为我们全马来西亚的保险中心做一系列的训练。所以，江先生，这是一个很好很好的机会！」当时，因为我了解这个游戏规则，也没有给他任何言谈上的反应，他的发言就好像在告诉我：「其实我的妈妈曾经和我爸爸上过床」一样。为什么我不需要给予反应呢？很简单，他们都没有直接问到我一个问题！只不过在发表自己的想法和意见而已。不过我还是给他一个很特别的反应，但，这是一个很小的微妙动作，一般没有经过我们的亲身示范，你们是没有办法察觉出它的威力，我们暂时



没有办法透过文字来作出准确的描述。

拒绝客户的成交法

那么，那位高级的经理走了过后，这位经理又再讲多一次，从前他们请过那一位讲师怎么好，他们很注重讲师的素质。

他看到我没有什么反应，就开始问：「江先生，我们在这个日子开课程怎样呢？这个日子你有办法做吗？」我就说：「不可以，我不在吉隆坡。」「那么这个日子呢？」「不好意思，那一天我已经有了一个课程。」「这个日子呢？」「我不在马来西亚。」差不多他所问的日期，我都跟他说「不」，拒绝了他近十分钟——当然，有些日子是真的不可以，有些日子我只是骗他的。

为什么要这样做？

难买到的就有价值

想象一下，假如他们说：「江先生，我们很想要你帮我们做训练，那么你在什么日子可以开课呢？」假如我说：「什么日期都可以，只要你开口的话我就来了……。」理论上，客户永远是对的，我应该是要这样说。

但是千万不能够这样回答，这样子回答的话，会有什么后果？我竟然有这么多的空闲时间，那么我的价值就下堕了，随时就有可能变成——奴才！当时，我是一直跟他玩这个游戏。玩到最后。他再重新讲一次，他们很注重讲师的素质，又请过谁谁谁，某某大师。重讲的时候，我也是一句话也不说。

当他讲完了之后，我报了一个价钱给他，这个价钱是在没有任何的调整、没有任何的谈判之下，他们就完全接受。

所以，那一次格局的游戏，起码打成平手。可能在某些地方，尤其是在心理战术上，我反而略为占了上风。

有些读者心里一定有一个问题：如果那位保险经理直接问我一个问题呢？比如他说：「我们很注重讲师的水平，江老师，能不能告诉我，为什么我们要请你呢？」不答？死！兜圈？更死！直接答？价值慢慢下降而死！我们也很骄傲的说：「破解的方法已经被我们参悟了！」凡是上过我们课程的学员，我们虽不能担保每个人都可以扭转格局，毕竟每个人的悟性不同；不过我们能担保你如果被客户弄「死」的话，最起码你知道你为什么会「死」，让你「死」得瞑目。



假如，你不明白这个格局，你不设这个格局给你的客户，你的客户就很自然就会设这个格局给你。你一不小心走了进去，你就会成为别人的奴才！



第四章 三十秒内用一句话来勾魂

你不是人

光天化日下的冤鬼

接下来，我们要谈的就是勾魂。什么是勾魂？是不是勾魂摄魄、起坛做法？然后念念有词，画符撒米，把你的魂魄勾摄过来？放心，当然不是！这一次我们将会教你怎样讲一句话和做一个动作，在三十秒内就可以令到最冷漠的人完全安静下来，很有兴趣、很好奇的听你讲话。

直接一点来说：如果你在一开始的时候，没有办法勾到对方的魂，对方的头脑就没办法停下来听你讲。

譬如一些人在大型的购物中心，被商店里所摆设的一些商品吸引住了，想看清楚一点。当你们正要走进商店内的时候，通常销售员第一眼看到你们，他们的第一个反应会是怎样的呢？我们可以预估，他们会先跟你打招呼。然后，像天使一样笑脸迎人地对你说：「欢迎光临！」接下来他们会说什么，我们绝对可以预测到，一般上他们都会说：「先生，我可以帮到你吗？」或者是说：「先生，有什么东西要买吗？」很少逛街的人，有时间的话，也不妨去试试，看看情形是不是这样。

而他们如此问候你过后，你又会有什么反应呢？我们预测到你应该会这样跟他说：「没有！没有！我只是看看而已……」讲完了这句话之后，你就开始在店里走来走去，同时东张西望的「看看」。这时，你就会发觉这个销售员好像摇身一变，成了另一种生命型态。

他们变成孤魂野鬼，飘到你的附近，像冤鬼一样，在旁边一直跟着你飘来飘去，因为他也「看看」什么时候可以「帮」到你。此时此刻，你会觉得阴风阵阵、冤鬼缠身，最后，你可能觉得有太大的压力，就作了一个决定——转身离开了店铺，没有买任何东西。

结果是：你买不到你想要买的东西，他也卖不出他想卖的东西，两个人都得不到想要的东西。

十年前也好，或者十年以后也罢，不论你去到那一家店，我们相信大多数的销售员都会讲同样的一句话，以这样的反应来应付你，而你也会以同样的反应来应付他。

为什么会有这样的反应呢？这些方法用过一千次，没有用、没有效，依然有人在用；老千所用的方法，如：跌钱党，蜈蚣石，祈福党，金光党，洗黑钱，被报导过上千次，骗过上万个人，依然有人受骗？为什么？因为你和那个销售员——都不是人！



机械式反应

我们所讲的不是人的意思是：你们两个都是机器人。机器人的意思是什么呢？譬如有个电灯开关，我把开关推上去，灯光就亮了；我推下来，灯光就熄了。机械的反应就是说每一个行动，或者每一个动作都只有一个反应，就叫作——「机械式反应」！当你走进店铺，销售员第一眼见到你进来，他只有一个反应，对你说：「先生，我可以帮到你吗？」这个就是机械人的动作了。当你听到他的这一句话，你想也不想的说：「哦！没有，我只是看看而已。」这也是机械式反应。

机械式反应是人类思考方程式，用来节省时间的天生措施。根据一个统计，我们人类的日常生活中，有百分之九十八的时候，全部都是机械式反应：穿衣服的时候，哪一只手先穿进袖子；穿裤子的时候，哪一只脚先放进裤管；刷牙怎样按那个牙膏，每一个小的动作，全部都已经是完全设计好，这是你的头脑在帮忙你节省时间。

权谋法则：根据一个心理统计：2%的人有真正的思考；3%的人「以为」自己有思考；95%的人抗拒思考。

其余的百分之二，是在发生很大的事或者很严重的问题时才让你变回正常的人，你才会做回人类本能的工作——思考。

大部份的人活在世上，从出生到童年，然后上学校读书，经过中学、大学，出来社会工作，结婚生孩子（当你问他为什么要结婚？为什么要生孩子，十个人有九个人说不出一个所以然来。），接下来把孩子养大，看着他们结婚生孩子，最后年老体弱，享享清福——换句话说，就是等死！那么，人生到底又有什么意义？我们每天吃喝拉睡，单单是睡觉占据我们三分之一的时间，吃喝拉，又最少占据我们三分之一的时间，见到人打打招呼，寒暄寒暄又花掉我们的不少时间……人类最有效益的时间，实际上每天只有区区的四个小时，而我们假如不小心，像机器人一样，就会将这四个小时给浪费掉。

因为百分之九十五的人类是机械人，所以就有另外一个很著名的数据：世上百分之九十五的财富是由百分之五的人所掌控。好消息是：如果把所有的财富平分，每一个人都可以成为百万富翁。不过，坏消息是：若干年后，百分之九十五的财富会再度回流到那些巴菲特、川普、嘉诚和比尔盖茨的手中。

人生是如此，做生意更加是如此，你有再好的产品，你再有价值，可是你用机器人的反应来介绍，别人也会用机器人的反应来应付。如果连接触的机会都没有，没有办法使人产生兴趣，再有用，再有价值的，还是废物！科学家们还发现，有些人类的机械性反应，是完全



不按照牌理出牌、「无厘头」的……

拥有火鸡脑的人类

保护仇人天敌的母亲

公元 1974 年，动物行为学家福克斯用母火鸡作过一个试验——可能他觉得母火鸡是所有动物中最尽职的母亲，母火鸡有爱心，同时又有高度的警觉心，很会照顾牠们的孩子，牠会帮助自己的孩子清洁、呵护问暖，并且还会将牠们孵护在自己的身体底下。但是，母火鸡要表现爱心的方法，可以说是天下奇闻：牠们要听到小火鸡发出「吱吱」的叫声，才会过来保护自己的孩子，如果没有发出这种「吱吱」的叫声，母火鸡还可能会把孩子杀掉！火鸡有一种天敌就是鸡貂，母火鸡只要看到鸡貂接近牠们，就会「咯咯」的大叫，然后，双龙出海，喙爪齐下，把对方杀退。

福克斯做了一个实验：他制造了一个假的鸡貂标本，将这个标本靠近母火鸡。母火鸡很愤怒的向那个没有生命的鸡貂，发狂似的不断地发动攻击。

后来，他们做了另外一个可以上载 YouTube，与「巴士阿叔」抗衡的实验：在同样的标本——同样是用那个母火鸡发狂攻击的假鸡貂。他们用一个小型的录音机录制好小火鸡的声音，然后，将它放在那个标本内。当母火鸡很愤怒，要对假鸡貂攻击的时候，科学家就遥控开启录音机，播放出「吱吱」的叫声。这时，令人目瞪口呆的事发生了，母火鸡立刻将标本孵护在自己的身体底下！接下来的试验才够变态。

科学家把录音机关掉后，火鸡忽然间发现原来自己在保护着仇敌时，心中大喊「发克！」（英文，克字只读半音），牠又开始发狂似的对着标本不断地攻击。（为了加强戏剧效果，母火鸡的心声是作者加上去的，如有雷同，纯属巧合。）母火鸡只听着「吱吱」的叫声，竟然连天敌都会保护，没有声音之后，又发狂攻击。母火鸡的「爱心」行为是由听觉触发的，「攻击」的行为就由视觉触发。当「爱心」和「攻击」的信号皆发自一个源头，爱心的听觉信号就会盖过其它信号。这种行为就是一一机械式的反应。

不只动物有机械式反应，就连人类也有一些莫名其妙的反应。

不是理由的理由

科学家又发现：原来我们的人类都是存有这种机械式的反应。社会心理学家兰格



(Ellen Langer)，做过一项试验，证明了人类也有这种机械式的反应。

他们的实验是这样：一个繁忙的印务商店里，有很多人排着队等候印务文件，研究人员走前去打插，对排着队的人说：「对不起，我只是要印五张，可以让我先印吗？」结果有百分之六十的人肯让位。

第二次的实验：同样在很多人排着队等候复印文件的时候，他们走前去说：「对不起，我很赶时间，我的车引擎还开着，车就泊在外面，可以让我先印吗？」结果这次有百分之九十四的人答应研究人员的请求。这次的实验就是给对方一个理由，看看排队的人会有怎样的反应。

研究人员进行第三次的实验，突然发现一个近乎荒唐的事情：就是研究人员对着排队的人说：「对不起，可以给我先印吗？因为我一定要复印。」他们这样说的目的是：给他们一个不是理由的理由，看看他们会有什么反应？研究的结果是：给了这种废话的理由之后，竟然会有百分之九十三的人答应他们的要求！兰格发现，原来当这些人听到「因为」这两个字，连下面所讲的话，即使不是理由，他们也会有像火鸡一样的机械式反应，认定那应该是理由。

我在加拿大读书的时候，曾经在地铁站的小型便利店工作。有某位墨西哥来的留学生，常常来这家商店买东西。我约过这位好像锺楚红的墨西哥小姐几次，每次问她「有没有时间跟我出去喝喝茶？」对方都拒绝我。有一次，我再次约她，对她说：「我想约你喝喝茶，因为，我想认识你。」我讲完之后，墨西哥小姐傻了一下，竟然立刻答应，她说：「……好啊，我给你我的电话……」并和我交换电话号码，她甚至还如期的应约。

你可以运用这种机械式反应来说服他人帮你，先说出你要他们做的事情，再用「因为」，然后只是讲出一个原因。我们发现讲多个理由反而会减低说服力。

权谋法则：一个理由好过多个理由。

假设你迟到了，这里有两个选择，你觉得那一个会比较好呢？1.很抱歉我迟到了因为临出门前接到一个很重要的长途电话。

2.很抱歉我迟到了，因为临出门前接到一个很重要的长途电话，然后来着的时候又让我碰上严重的塞车，来到停车场时又找不到位置。

你听了以上两句不同的借口，你觉得那一个有说服力，或那一个使你怀疑，这就是你的机械式反应了！因为机械式反应全部是有迹可寻的，大部份的机械方程式都有开关，你就可以学会如何把别人的头脑关掉。



令他人的头脑一片空白

催眠一个不肯被催眠的人

我本身在催眠界的师父的师父，也就是我们中国人所说的「太师公」，他的名字叫做 DR.MILTONERICKSON。MILTONERICKSON 是一个很神奇的人物，他是美国催眠界里的传奇之父。曾经有一次他给催眠界的一个公开演讲，在台上讲到一个课题的时候，现场就有一个年轻人挑战他说：「Mr.Erickson，我觉得催眠是不存在的，我觉得你们催眠师全部都是在骗人，我看你们一个人也催眠不到，我看你们连我也催眠不到！」他一直不断的挑战 MILTON。

MILTONERICKSON 最后就说：「不如这样好不好？你走上台来，我试一试催眠你，看看我能不能催眠到你？」那个年轻小伙子血气方刚，他就说：「好！你一定催眠不到我，我现在马上就上来。」MILTONERICKSON 本身是一个半身不遂的老人家，所以是坐在轮椅上。当他要跟你握手的时候，需要用他的左手扶起他的右手伸过来。

举个例子，假设我现在要跟不认识的人握手，我要过去跟他打个招呼的话，我应该要这样做：伸出右手，然后问他：「请问贵姓大名？」那个人看到我伸出右手，会有什么反应呢？他的第一个反应，就是会把手伸出来，想跟我握手。为什么？因为他不需要浪费时间，这是人类社交行为的一个自然反应，也就是我们在前面说的机械式的反应。

不然，假如每一次有人伸手到他的前面，他都要花时间去想想应不应该伸手跟他握手的话，就会很浪费时间了。他的头脑就会把它弄成一个程序，让他很自然、很快就可以作出适当的反应。

当时，MILTON 是这样作的，他举起右手就问那位年轻人：「请问你叫什么名字？」对方也很自然的伸出右手，就在他们的手快要接触的那一刻，MILTON 忽然间放下手，向下弯身绑自己的鞋带，那年轻人有什么反应呢？他就愣住了，看着 MILTON。

MILTON 就假装听不到他的声音，见不到他的表情，只是说：「对不起，我听不到，请问你叫什么名字？」又再次把右手伸向他，年轻人的反应也是伸手过去，他一伸手的那一刻，MILTON 又放下手绑另外一只鞋带。当场那年轻人又再次愣了一下。再次愣了一下的时候，头脑变得完全空白了！那楞了一下的这个状态，在我们的术语，叫作：「能量最低点」。

那一刻 MILTON 把他百分之九十八的机械式反应都打破了！那么只要把那个机械性反应打破的话，当下他头脑里的 PROGRAM 就没办法再运作，变成空白，变成空白后他就很容易受影响。



就在那位年轻人进入「能量最低点」的那一刻，MILTON 转过头来看着他。然后跟他说：「你现在闭上你的眼睛。」他的眼睛就闭上了。「你作几次深呼吸。」他也跟着做，年轻人就这样在台上被 MILTONERICKSON 催眠了。

在你的头脑空白的那一刻，你变得没有方向感，此时，你是最容易受人影响。当我把这个故事讲给李老师听，李老师就决定在吉隆坡的一个商场找了一只白老鼠。

弄到小姐口开开的实验

有一次李老师跟他的朋友就在某家大型的购物中心喝着咖啡的时候，跟他的朋友谈起了能量最低点的原理。他的朋友听了，就说：「不如我们去试一试，看看这一招可以发挥到的能量有多厉害？」当时，在那家大型的购物中心，有很多卖香水的促销员。一般上，卖香水的小姐也好像孤魂野鬼般，看到有人就会飘过去。他们也只有一种反应，就是把她的香水拿起来，问客户要不要喷喷。客户见到这种情况，也会有两种机械反应：第一种反应，见到女促销员就说：「NO! NO! NO! 不要!」然后就很快的走出那个销售范围。

第二种反应：那些要给他喷的人，要试香水的味道时，就会将他的手伸出，让香水喷下去，然后嗅一下——在任何情况下，这些「香鬼」只会遇到这两种反应。李老师与他的朋友当时就决定要给她第三种「从来没有人做过」的反应。

当时，他们做的试验是这样的：他们看到那个销售小姐第一次喷了一位客户，客户嗅了一下，就走开了；第二位女客户又走前去，被她喷了一下，又嗅了一下那个香水的味道，然后，又是离开了。而他们两个人就做第三个客户。

当他们走前去的时候，那个小姐看到有「人气」送上门，就拿起了香水，准备要喷，就在即将要喷的时候，他们两个人一起双手叉腰，将嘴巴张到好像给牙医检查口腔一样大……那位小姐突然看见这样的情形，也张大了口，当场愣了一下，拿起香水呆若木鸡的看着他们！然后，他们就问：「不是喷嘴的吗？」女销售员也傻傻的自己问自己：「咦！是喷嘴的吗？」并且双手举起两瓶香水，看着瓶子检查瓶上的说明书，再愣愣地看着他们，又喃喃自语说：「……不知道可不可以喷嘴……」然后他们才笑着说：「哦！开玩笑！」那位女销售员还喃喃自语慢慢的走向自己的工作岗位，当她看到同事笑到花枝招展，才大笑起来，恢复神志。

每一次讲起这个故事的时候，我就会假设，如果当时我在现场，我只要假装我的时间很急，稍微轻轻的推她的手一下，命令她：「喷进去！喷进去！」因为她机械性反应被打破了，进入能量最低点的时候，她真的有很大可能会将香水喷进他们两人的口中。这就是 MILTONERICKSON 将年轻人催眠的关键时刻。



经过那次「口开开」的事件，我们打算把试验再带到更具挑战性的环境。

权谋法则：能量最低点通常一闪即逝，如果没有马上的引导，对方很快就回过神来。

如何向陌生女子拿电话号码

同样的，我为了扩大这个试验，就拿空中小姐来作我们的下一只白老鼠。

首先，问一问大家，一位男士要拿陌生小姐的电话，容易还是难？如果是男士，你们一定会认为在外面或在街上（不包括在酒吧），光天化日之下，大庭广众之前，要跟一个蛮有姿色的小姐拿电话，通常是非常困难的！当你这样做的时候，陌生小姐一般上都会有三个反应：第一个反应是很直接的拒绝你，说：「我是不随便将电话号码给别人的！」有些傻男还会问：「为什么呢？Whynot？」各位女读者，如果真的有蠢男问你 Whynot，你就命令他：「给我三千元！」假如他拒绝或很迷茫的话，你就问：「Whynot？」。

第二个反应就是：想要侮辱你的智慧，她会跟你说：「我是没有电话的。」第三种叫作「有礼貌」的反应，她会跟你说：「不如你给我你的电话号码，我有空再打电话给你。」通常当小姐这样说，男士们可能会进入他自己的机械式的反应，觉得小姐要拿他的电话，他马上会拿出名片，然后拿支笔，边写边告诉她：「这是我的手提电话、这上我家的电话、这是我的公司电话、这是我的传真、这是我的 E-MAIL……如果都还找不到我的话，你可以打电话找小强……小强会转告我，因为我们常见面。」任何可以联络到他的方法，他都会完全写下来，只差没把祖先的名字也写下，跟她说念念他祖先的名字的话，祖先就会报梦给他。然后很开心的把名片交给小姐，这张名片的下场，将是非常明显的——活埋在垃圾桶里！（因为她懒得撕「死」你的名片才丢进垃圾桶）她不会拿回去，也不会打电话给那位男士！由于我本身在不同的地方做课程，经常需要搭飞机，有时候在机上大概也有五六十分钟是非常空闲。因此为了向高难度挑战，就拿空中小姐来练习一下这些技巧，看看到底打破机械性的反应之后，还会出现怎样的反应？曾经有一次，一位空中小姐有对着我微笑——我发现其实很多空中小姐是没有真正的微笑。我还发现她对每一个人都笑得很真（注：在《财色战场》一书中有分析真假笑容的信号）——这表示了她尊敬自己的工作，尊敬乘客，更重要的是：她尊敬自己。当她微笑的那一刻，我就称赞了她一下。她听了笑得很开心，我就问：「你给我你的电话号码，我们有空可以聊聊。」当然，我这样讲了过后，这位小姐就用「有礼貌」的反应对我说：「不如这样，你给我你的电话，我再打电话给你……。」因为我已经准备有素，所以当她这样讲的时候，我就准备给她一个意想不到的反应。一等她讲完，我就对她瞪着眼睛，然后很大声和很快的说：「NO！不可以！」那一刻，这位小姐当场愣着问我：「吓？为什么不可以？」那时我内心



澎湃的窃笑，因为剧情竟然峰回路转的变成她问我：「Whynot？」她被我打破机械性的反应，进入了能量最低点，整个头脑已经空白了。我就趁着这千分之一秒，看着她的眼睛对她说：「假如有诚意的话，我们就交换电话；假如没有诚意的话就不需要！」她听了过后，也呆呆的点了头。当时她的反应是：「哦！」头脑还是愣愣的。愣着的那一刹那，我就拿出纸和笔给她，而她也很下意识的拿过纸和笔，马上就把电话写下来交给了我。

可能你们会怀疑，那个电话号码会不会是假的？不是假的，我打电话过去给她的时候，是她本人接，那是她的手提电话。这位小姐有没有后悔呢？有！她非常非常的后悔！为什么？——这么快就把电话交给了我，一位完全不认识的陌生人。

在谈话的过程，我问她在飞机上有没有遇过陌生男士向她拿电话？她说：「有！有很多男士要拿我的电话……。」然后，她又说：「但是，你是第一个拿到我的电话的人。」我就问她：「为什么你会给我你的电话呢？」她想了一下说：「没有啊！你好像没有给时间我去想啰！」其实不对！我给了足够的时间让她考虑，但是当时她能不能思考呢？她的头脑已经进入了能量最低点，所有的机械反应方程式暂时停顿，那一刻是最容易受影响的。在此刻，她看到有双手拿着东西交给她，这就会启动一个全新的机械反应。

自然的反应就是接着别人交给你的东西。当她发现自己是拿着纸和笔，自然的机械式反应就是要写东西。但是，之前我问了她的电话号码，所以顺其自然的机械反应就是写下她的电话号码。

权谋法则：触发了一个人的能量最低点，你就要用一些假设性的言行来启动你想要的机械式反应。

能量最低点的用处

当然，拿电话只是雕虫小技。我们的意思是说：在你去拜访客户的时候，有没有办法，在一开始的时候，就把对方封闭的头脑打开？这些方法，很厉害的生意人，很厉害的谈判高手都会用。古代的禅宗师父，也是这一方面的能手，在和徒弟对谈的当中，逼出能量最低点，然后师父负责「直指人心」，引导徒弟开悟，古时称之为当头棒喝或机锋。

他们或者不知道自己在用能量最低点，因为他们不是有系统的学，所以也没有办法教会你怎样出招。如果你问他们：「老板，为什么你这么厉害？客户明明是生了我们的气，你跟他二言两语后，他就原谅我们，还跟我们买得比之前更多？」他们很可能会告诉你：「对人讲话一定要用心，要了解你的客户的需要，要很专业，要很热情，只要你很用心，对方一定被感化……」当你问他：「用心是什么意思？怎样用心？」对方又会对你说：「心这个东西，你有



就有，没有的话就没有，如果你还要问的话，就表示你没有，我讲了你也不明白……」他们讲得都是虚无缥缈的东西。因为他们成功运用了这些技巧，可是却无法知道自己怎样出招。

老千同样也会用这些技巧，老千在用这些技巧的时候是很有系统来用的，每出一招，他们都是清清楚楚，因为他们是很有系统来学。

同样的，你要成为高手，也需要很有系统的来学，才能很有系统来用。所以我们的课程有时候会被认为是亦正亦邪，因为我们很系统化的把这些技巧传授。有些人虽知道这些技巧的效力，但却对学习它有莫名的抗拒。我的结论是，如果你一生人平平凡凡或差强人意，当你学了这些技巧后，你已经再没资格讲认命了。不知权谋手段的人，可以自欺欺人的说他的命运不好。一旦了解了权谋手段，他知道效果是随手可得，如果不得的话，那是自甘堕落了。

假设过去的你常给面试官拒绝，给心仪对象拒绝，给客户拒绝。

甚至乎，对方连听你讲的机会也不给你，你要怎样打开对方封闭了的门呢？

一句勾魂的话

开口的第一句话

我们办课程的时候，有很多学员问：「我们打电话给客户做「冷电」(COLD CALL)的时候，或做陌生拜访的时候，为什么客户会常常拒绝我们？或者常常不给机会我们讲下去？」其实很简单，我们叫他们解释一下他们第一句话是怎么说的？基本上他们都是一走进客户的店里办公室就会说：「某某先生，我叫ABC，我是从CDE公司来的，我们有一个新的产品和服务，这个产品和服务可以帮你节省金钱，又可以加大你的利润……？」我们听了后就问：「你这样讲有没有用呢？」有些人还不明白我们这个问题，其实你想象一下，当你这样讲的时候，你和其它的销售员有什么分别呢？——一点分别都没有！因为每一个销售员都是对客户说他的产品是最好的，可以帮忙你赚到钱又可以省回一些费用——每一个都是这样讲。当你也是这样讲的话，你就一点都不特别；你不特别就没有人会注意！市场上很多人用这种方法，你们也用同样的方法，就是机器人的做法，就好像是你去到某些商店，销售员对你说：「欢迎光临，有什么可以帮到你？」完全没两样。

除非你的公司本来就闻名中外，你是MICROSOFT、IBM，又或者，你打电话给你的客户时，你说：「我是总统府打来的！」「我是首相府打来的……」这样你肯定可以吸引到他的注意力。



假如你不是的话，就千万不要这样做。

真心诚意也没用

有没有人告诉你：「做销售就是要下定决心，坚持到底，你听到很多人对你说：NO，表示你越来越接近：YES……」想一想，你去做销售的时候，你可以被拒绝多少次？别人会不会因为同情你而出钱向你购买？难道你们忘了，在茶餐厅吃饭的时候，有一些销售员特意前来跟你说：「先生，要不要买笔 / 领带 / 安全套？」或在购物商场遇到衣服穿得光鲜整齐的年轻人问你：「请问要不要申请信用卡？免年费，有送东西……」通常来说，你们每一天都会遇到这样子的人，你们的第一个反应是什么呢？一般人都会立刻就拒绝，希望马上把他赶走。很多人远远看到他们，就会急忙说：「不用！不用！」你拒绝了他吗？——不！你连看都没有看，算不上是拒绝，而是做了你完全没有兴趣的机器人反应！假如他跪下来求你呢？你会不会同情他？会不会因为同情他而向他购买？你会怎样？——你会觉得很尴尬！一就是骂他；二就是叫他快点走；三就是自己走！每一天你都这样拒绝了很多很多的销售员。

如果你在开始的时候，没有办法用一句话就引起别人的情绪反应，把对方封闭的头脑打开，别人会机械式的想：怎样尽量有礼貌的把你赶走？

怎样用过期垃圾推销信用卡？

在许多大型的购物中心，你们可能会看到很多信用卡的销售员会这样做：拿着一张纸和一些申请信用卡的表格在人来人往的人群当中，他会走进人群中问你：「这位先生，请问要申请一张信用卡吗？」这些方法用过一百次，一千次没有效，但是这些销售员仍然在运用着这些方法。可是所有的客户当看到销售员拿着那张申请表格前来的时候，他会怎么办呢？他会立刻变成机器人，跟他摇头摆手讲：「不要！不要！」然后就离开了现场。

接受过勾魂训练的学生，他们明白要打破客户的机械性反应，令他们进入能量最低点，头脑一片空白后，才开始做销售。我们有一位学员，他也是信用卡的销售员，曾经用了一个很特别的方法来吸引客户的注意。首先，他合起手掌，双手合十，里面夹了一张「垃圾」。

当他看到路人（准客户）走向前来时，就合掌靠近该名准客户，然后好像神秘兮兮慢慢打开他的手掌。那个客户看见这样的动作，就愣了一下，很好奇往他的掌心看了看，其实他掌中夹着的是一张过期的彩票的票根。

然后，突如其来的问路人：「你有没有下注万能？」客户傻了一下，还没回答，只是口开开的：「吓？」就在这时候，他就立刻将手上过期博彩的票根交到准客户的手上。接着，他又



再从口袋里面，再拿出了另一张的过期彩票票根交给路人，同时又问：「你有没有下注多多（Toto）」路人又「吓??」多一次。（注：「万能」和「多多」是两种最多人下注的彩票，绝大部份的马来西亚人都是彩票的常客，我的母亲甚至拥有几本教你把梦境翻译成博彩号码的书。）此时，路人傻傻的拿着两张票根，更好奇地问他：「你是做什么行业的？」我们的学生就大笑的说：「不好意思，我给错东西了。」他收回两张票根，再拿出他的名片放回对方空空的手而说：「我代表 ABC 银行，今天你见到我，就好像买了彩票一样……」路人又再愣住。接下来，他就把准客户带到一旁（把人带到一旁是和洗脑有关），很详细的向他解释申请信用卡后，如何享有多次抽奖的细节。

我们的学员跟我们报告整个情况：他还没上我们的课程之前，百分之八十的路人见到他就如见到丧尸，马上回避。当他用这种勾魂的手法做销售，几乎是百分之九十的客户会完全停下来，听他讲完所有公司要他们讲的促销信息，所有人的注意力都会被完全吸引住。他说：「最起码他们给我机会讲话。」

权谋法则：勾魂就是在别人的头脑内买下了广告时间。

曾经有一位持有白金卡的老板对这位销售员说：「看你的表演简直是赏心悦目！」

鬼崇又幽默的销售技巧

我们的另外一位学员，是一家国际银行的信用卡销售员，当时公司派给他的任务，是要说服旧客户（已经有了两张信用卡的人）申请一张附属卡给他的亲人。他们须要趁着客户到银行还信用卡的账单时，向他们进行游说。

每一天，都有很多客户到达该家银行准备还钱。其它的机器人销售员会这么做：拿着一张申请表格，走到人家的面前说：「请问先生，你要申请多一张信用卡吗？请问你的太太有了我们银行的附属卡吗？」当然，客户也会像机器人一样的说：「不用！不用了！」机器人销售员听到客户这样说，就好像很关心的响应：「为什么不要呢？我们的公司，有很好的促销，你看一看吧！」（老实说，机器人也是人，他们是有感情的，所以表面上他们要关心客户。当然，客户只看到他们关心佣金。）假如你用这种守规则的手法的话，你认为你可以抢到生意吗？这种生意手法变成是靠运气了，这么巧对方又有想过要附属卡的话，你才有可能成交。想象一下有个好色又不想寻花问柳的男人，在酒吧里每见一个女士就问：「要不要和我行房？」要问多少位女士，给人刮了多少个耳光才有一次的成交呢？当你做不成生意时，你的公司会如何看待你呢？我们的学生有一个特别的方法，让他的客户会完全停下来，很想听他讲话。做法是这样：当客户来到银行的柜台前，准备要还钱的时候，销售员就在这个时候走上前，鬼鬼



崇崇的对客户说：「先生，请问你是不是跌了钱包？」客户听到对方这样说，第一时间会很紧张的摸一摸口袋说：「不是，不是，我没跌。」（这是第一次能量最低点）这时候，销售员就满脸笑容的说：「你现在还钱给我们的银行，不就等于跌钱在我们的公司吗？」当讲完这么幽默的话后，客户就会跟着一齐笑。只要一笑，客户心中的防线就松懈下来了。销售员看准此刻问他：「现在你是还 MASTER 呢？还是 VISA 呢？」假设客户的答案是：「哦，我还两张，就是 MASTER 和 VISA。」这时候，我们的学生就趁着这个机会，再制造客户另外一次的能量最低点，让客户继续听他的促销，他就说：「本来我有一个消息告诉你，不过我怕讲了以后，公司会辞退我。但如果我不讲的话，我的良心又会过意不去。」通常客户听了之后，都会很好奇的问他。他就会说：「因为只要我告诉了你这个秘密，你就可以开档卖旅行袋赚钱了。」此时，客户会有第三次的「吓！？」销售员就说：「先生，假如你有一张 VISA 和一张 MASTER 卡的话，那么一张卡可以申请九张附属卡，两张卡就可以申请十八张附属卡，每申请一张附属卡，公司会送你一个精美旅行袋。」讲到这里他才展示该旅行袋。然后，他会接着说：「假如你向我公司申请十八张附属卡，你就会得到十八个很精美的旅行袋了。你有了十八个旅行袋后，你就可以开档，卖给你的亲朋戚友。但是，如果公司知道我送了十八个旅行袋给你，肯定会很生气的把我辞退。」客户听了就会笑，然后拿起那个袋来看看。当然是没有人会笨到申请十八张信用卡，但是最起码客户会向他申请一张。就是因为他作了一些别人不敢做的，不愿意做的，和别人没想过的事，所以他才拿下他的成果。

权谋法则：魅力高手会先把你的头脑关掉，然后才把信息塞进你脑海中。

再好的产品，再有价值的东西，没有人肯听你说，都没有用。不是你的产品不好，不是客户没有眼光，而是你不肯突破自己的机械性反应，你又怎能要求别人放下他们的机械式反应？

一根手指的勾魂力量

在一个神圣仪式里和美女过电

我从加拿大回来之后，曾经在公共数百人的场合上做过个惊人的实验，得到了我意料外的经历。

回到了马来西亚后的几个月，因为我有九年时间不在家乡，所以很好奇的想看到底家乡的女人有什么变化。（我所观察的结论是：各国美女都各有各美，马来西亚的女人在讲话的



声调有很大的「进步空间」，我在回马的第一个月觉得很刺耳。当然，几个月后就习惯了。

我和几个曾经在不同国家住过的国外朋友一齐风花雪月时下了一个结论：马来西亚的华裔女性的腿是全世界最美的。）在刚回到的那一段时间，我也见回一些老朋友，其中一个朋友带了我去参加一个宗教仪式，那是一个数百人的西藏佛教法会。当然，我去的兴趣不是为了看和尚，而是想看看家乡的女人当时流行什么样的装扮、如何化妆和什么发型。过了不久，我看到一个穿得很密实的混血美女走了进来。

她「惹火」到什么程度呢？她进场时，在前面的一两个年轻西藏出家人，口中一直喃喃念着梵青藏文，眼睛就一直断断续续的看了她两三眼。她坐在我们的左前方距离约三四十呎。我后来发现原来她的兴趣也不是和尚，因为我看到她久不久就东张西望。我等着一个机会的出现，果然，她不久就刚巧看到我的方向。所以，我决定做一些事情。

她转头朝我方来的时候，我就用了我在课程里有传授的一个「电眼神功」来电她。这个眼神是可以让对方觉得你很真诚和无企图。这种眼神功夫我传授过给很多学员，但是，得我真传的只有两位，一个在加拿大，一个在马来西亚。

在马来西亚的这位真传徒弟曾经有一天在商场购物时，发现一个小姐一直在他的身边不远左行右走的偷看他。十分钟后他才想起：原来一个月前他在咖啡室有「电」过她，没想到她还对他念念不忘。所以大家可以想象一下，我身为祖师的威力会到什么程度。不过，在西藏法会的当天，我遇到的是高手。

可能这位美女是男人眼光焦点的关系，给人「电」对她来说已经是家常便饭。她是位高手，高手的意思是中了招过后还是假装没中招，中了「电」后，假装没被「电」到。没有中「电」和中了又假装没中「电」，之间是有细微分别的。

放电法则：放了电后，对方若完全没有反应，或有非常大的反应，他们都不是你的对象。对方有一点点不好意思或少许假装的话才是最好。

她第二次看过来的时候，我就把「电眼」提升到十二层功力。真辛苦，她还是给我高手的反应。

当时我想：「这样电下去不是办法，就算电到眼镜爆裂，七孔流血，也没有用！好！就算是不好的印象，总比没印象更好，不论是好印象还是坏印象，一定要留下一个印象。」

权谋法则：好印象是上品；坏印象是中品；无印象是最下品。

我作了一个决定：当那位美女第三次望过来的时候，我举起右手的食指，用力的指着美女。她看到我的夸张动作，吓了一跳，急忙看回前面的和尚。坐在我身边的朋友也很好奇问我：「你在做什么？」我告诉了他，他再问：「哗！可以这样做吗？」我笑着说：「你别管，我



已经做了。」他也笑着说：「加拿大回来的，果然不同。」但是，过了片刻，她似乎不太相信有我这种人，所以再次望过来，我又再次指着她，她又吓了一跳，再转看前面。我和朋友就很辛苦的忍着不给自己笑出声。不过，由那一刻开始，惹火尤物就不再东张西望了。

男女不同的偷看策略

不久，我们看到美女离开，途中经过我的位置，还用眼角的边缘视线偷偷看我。其实，女人偷看男人和男人偷看女人是有很大的分别。男人偷看女人时，就好像罪犯一样，是一种很阴险的斜视。

女人偷看男人会比较无形，假设你坐在她的右方，她的眼睛可能会一直都看着前方，不过，在视线不移动的情况下，把注意力摆在右方。但是怎样才看得出，到底她的注意力是在前方还是在右方呢？她的视线是一定会锁在一个点上，因为如果视线有所移动的话，本来已经不清晰的边缘视线将会变得更模糊。第二，为了扩大视野，她会把眼睛的焦点放大和分化（defocus）。第三，视线和步行方向的不一致，因为我坐在她的右方，假设她步行的方向是十二点钟，她的头部是稍微向着十二点半到一点钟之间。那么假如我是在她的左方的话，她的头部就可能稍微向着十一点半的方向。

简而言之，男偷看女时，眼睛会盯着对象；女偷看男时，眼睛可以看任何地方，就除了直接看着对象。虽然女人的边缘视线比男人敏感，但是，我的边缘视线会比女人更精锐。当美女走到接近我的三点钟的方向时，我就如作开枪之状，用两根食指指着她。她就马上看着十二点钟，加快脚步急急走了出去。

第二天，美女再次出现同样的场合，我走上前认识她。长话短说，接下来的三年，她就是我的女朋友。最过瘾的是，当我们一齐过后，我对她提起我的「电眼神功」和「一阳指」，她给我的官方声明是：她完全没有看到。哈哈，高手就是高手。

我把「一阳指」事件告诉了另一位本书作者（李老师），他后来也依样画葫芦的用了他的手指来解救客户对他的刁难。

有虐待狂倾向的客户

虽然说客户有发你脾气的权利，有些时候你却要去区分情绪化和策略性的脾气。大部份的人会跟你说：低声下气，认错道歉就可以了，但是，他们只讲对了一半。面对客户情绪化的脾气，真诚认错的话，可能还有一半的机会过关。不过，面对客户策略性的脾气，低声的真诚道歉，会让你死得更惨。



我有一位好朋友，是一家家族企业的老板。有一次他收到了一个外国的订单，跟那家公司配合一齐做生意。当公司开始投入生产时，非常不幸，他的父亲去世了。由于那是一个家族企业，所以，当他的父亲去世后，整个工厂就停工了。

整个生产线关闭了，工厂也因此暂时停顿了。当然，最后他被迫延迟交货。当他跟对方的经理解释延迟的理由，那经理指着他说：「你的父亲去世关我屁事？你既然答应了交货期限，你一定要如期交给我，不然的话我要扣你的价钱……」当时外国公司的经理是发着一个策略性的脾气。

结果他本来已经赚不多的货，更被那位经理压的血本无归，损失惨重！他带着悲伤的心情去见企业界经理，诚意的低头道歉，结果却是连最基本的盈利也保不住，你从这个故事得到什么启示？这个人可以选择老老实实去道歉，但在商场上却有不同的游戏规则。当你老老实实的道歉，别人会完全不理你是死是活，所以，你在这种关键时刻，能否用一句话来四两拨千斤？

能熄怒火的一指

另外一个案例，是发生在我（李老师）的公司。一般上很多人在做交易之前，会作一些样本让客户看。但是那些样本如果连续几次都有错误，会有什么后果呢？请注意，如果一直犯错的话，一就是你的耳朵有问题，不然的话，你是和一个会玩手段的对手交涉着。后果当然只有一个：客户会很策略性愤怒的把你臭骂一顿！对一般人来说，当他做错了一件事情的时候，他会站在那里扮可怜，默默地挨着客户的骂。你不要以为这样做，客户的火气就会消失掉。如果你这样想，你就犯了一个很大很大的错误！为了要用罪恶感来控制你，对方就会越骂你就越生气，越骂越过瘾，然后你的价值就完全失去了！

权谋法则：当你的错误被人愤怒的指出时，罪恶感是一种机械反应；你要解决的是「错误」而不是「罪恶感」。

当一个人犯了错，我不会关心对方有没有罪恶感。如果有个人杀了人，他有没有罪恶感或有没有真诚道歉都是不重要的，我只关心他有没有得到应得的惩罚。

某次，我们为一国际啤酒公司做样本，居然连续四次都犯错。当时，因为我明白这个原理，我就知道见到客户很愤怒的时候，我要用一句话就将她的火气突然间降下来。当我的客户看着我第四次的样本又做错了时，这个又高又瘦的女经理立刻指着我的鼻子大骂了起来！当她正在骂得不亦乐乎的时候，我进入「金马奖」状态，突然做了这个表情：我插着腰，用手指指着她，好像有很重要的事情要告诉她，但，又好像欲言又止似的。她见状就问：「什么？」



什么事?!」一个人很愤怒的时候，突然看到有人用手指指着她欲言又止，虽然她还是很愤怒的问：「什么事？」但是，她现在在本有的愤怒上，加了一些好奇。愤怒的程度会有什么改变呢？

如何淡化一个情绪

她本来有十度的愤怒，因为我为她加了好奇，就会降到七度。虽然她还是生气，然后我就告诉她：「我觉得你很像一个人，有没有人告诉过你像那位……那位……」她问我：「像谁？」语气还是很愤怒，但是她七度的愤怒就已经降到了五度了。这时，我觉得我已经渡过了危险期，我就弄了个恍然大悟的表情，指着她说：「有没有人告诉过你，其实你很像 KAREN 莫文蔚……？」奇迹发生了！她一听完这句话，愣了一下，然后就「随风摆柳」的哈哈大笑——一个四十多岁的女人笑得好像少女般的灿烂，然后按着旁边的一位同事的肩膀，一直摇着她，一边笑得吱吱声说：「他说我像莫文蔚……嘻嘻嘻嘻嘻嘻……」这是她像莫文蔚的地方：她很高，很瘦，还有嘴巴很大。

结果她的愤怒还在吗？还在！她突然间清醒了，还想继续骂我，但是当她竖起手指的时候，这次轮到她欲言又上，骂不下去了。结果她整个人软了下来，就对我说：「回去再做一次，下一次的样本就不要再犯错误了！」我们第二次和她配合时，一接通电话我就说：「喂！Karen？」她又笑的吱吱声，我觉得自己很聪明，同时也觉得杜琪峰或可以考虑一下小弟的演技。

不要小看这些技巧，透过它，你的人际关系就可以发展到八面玲珑的境界。而这些技巧就好像你炒菜时候的调味品。假如没有调味品，你那道菜的特色和味道能突显出来吗？既然鸡、猪、牛和羊都是随手就可以买到，所有的调味品也都可以在市场上找得到，你要思考出怎样有创意的煮法，才能让你的客户永远记得你那一道菜着呢？

不同就是不同 就是不同的哲学

卖玉的故事

在很久以前，有一条街。那条街上每个人都是卖玉的。过了不知道多久，其中一个卖玉的商人，开始卖假玉。因为整条街都是卖玉，所以非常竞争，卖假玉价钱可以卖得比较便宜。由于他的价钱卖的最便宜，很多人都去找他，买他的假玉。

当然，其它卖真玉的商人会说：「不要跟他买，他是卖假玉的，不是好东西，没有质量的！」但是还有很多人向他买。



过了一段时间，其它卖真玉的商人，开始觉得卖假玉有利润，他们也开始尝试一下去卖假玉。他们在卖的过程中，发现真的有钱赚，后来就越来越多的商人开始卖假玉，最后的结果是整条街上，所有人都开始卖假玉了。

到了这个时候，大家可能可以猜得到有什么事情发生：本来卖假玉的那位商人，现在反而反过来开始卖真玉了。当他卖真玉时，他卖的价钱是整条街最贵的。那么客户会去那里呢？客户还是一样去找卖真玉的这个人。

这个故事的真假我们没办法给大家证明。但是，这个故事却隐含了某些意义，里面是有它的哲理存在：在任何的一个情况，假如你没有办法吸引对方的注意力和兴趣，无论你的东西多有价值，还是没有用。

如何做人？

那些只会问：「有什么可以帮到你吗？」或「我们有个产品是可以帮到你」的机械式销售员，就好像故事里那些没创意的玉商。

我们不可能教会一个人怎样变得有创意，因为创意是一种艺术，是需要很强烈的个人风格。但是以科学的角度来看，「仿创意」是每个人都做得到的，况且，有「仿创意」好过完全没有创意。仿创意的作法很简单：仿创意法则人做，你不做；人不做，你做。

乍听之下，好像是纯粹为了不同而不同，这也不能担保你会成功。不过，就好像葡萄酒一样，透过经验的酝酿，个人风格就会开始突显。我之所以曾经有过一个混血女友是因为我的手指做了其它男人所不做的……这就是「不同」。我们的一个学员用过期彩票来成功推销信用卡服务，这是他公司和整个市场的销售员所不做的……这就是「不同」。我被客户骂得狗血淋头，借了莫文蔚的花来敬魔，逃出生天，这也是其它人所不做的……这就是「不同」。

任何的时候，若你没办法吸引到别人的注意，或想暂时把一个人的头脑关掉，你思考的方向是……「不同」。

古时，要见皇帝是很难的，但是，为什么一个庶民却有办法接近到一个很厉害的皇帝呢？而且还接近到几乎可以刺杀他。这人牢牢的记住一些话，透过这些话，他一关又一关的勾魂，终于给他勾到了秦始皇的魂。虽刺杀失败，但是，就表示了古往今来，只要是人，不管贵贱智愚，你都可以勾到他们的魂。

不过，在古代时，勾到皇帝的魂只是第一步。虽然你已经买到皇帝头脑里的「广告时间」，但是如果你的「广告内容」没办法向皇帝证明到你的实力，你的勾魂也就白做了。所以，这个时候你就要学会「神」的说话模式……



第五章 令人盲目迷信你的夺心手段

神的神通力量

神棍的神通力量

除了「勾魂」，还有另外一种技巧叫做：「夺心」。「夺心」的目的就是——怎样变成「神」，只要你讲几句话，你的客户就会很崇拜你，把你当成他心目中所崇拜的「神」。施行这个方法，可以在最短的时间里向对方「证明」你拥有权威专家的实力。

请记得，没有人可以很容易的看出你的实力，能看得出的话，他起码有你或你以上的实力。

权谋法则：看不出你实力的人就不识宝；看得出你实力的人就不需要你。

市场上哪一些人是将这些「夺心」技巧运用自如，神不知鬼不觉，让许多人把他们当作是「神」？他们也是市场上非常厉害又很另类的「神」，他们就是——神棍！许多人听到神棍的技巧，就认为，这种手段是肮脏的。事实上手段本身并没有肮脏不肮脏的问题，就好像刀是没有分善刀或恶刀，但是用刀人的心就有分善恶了。甚至，盗亦可能有道。

当好人与坏人同时追求一个女人时，好人如果相信自己是更加好的选择，认为自己能够让她不受到伤害，可以让她幸福快乐，就应该在开始的时候，不择手段把她从坏人手中抢走。同样的如果你有很好的产品，一流的服务，为什么你还不改用合法的手段？！神棍在面对客户或信徒时，会有意无意的运用了一套说话的模式，让你觉得他好像冥冥中知道了你的一切。他们并不只是用话术套出你个人数据，一个厉害的神棍甚至可以完全不套出你的数据，而依旧使你觉得他看出你的命运。同时，以我们多年的观察，发现就算是部份的「真材实料」专家或大师，也会用上同样的沟通或呈现技巧，让你感受到他拥有你所没有的知识。

权谋法则：你有实力，别人也未必给你钱；但是，只要别人「以为」你有实力，再多的钱他也要给你。

拯救富豪之师

我们在印度尼西亚有一位朋友，他的工厂规模，大到里面的信道必须运用到红绿灯来控制。这位大富豪，也是我们在剖析成功的五大因素中，选择【见地】的人，可是所作所为，都是以【机运】为主的大富豪。

正如我们所说，就是他非常的迷信：凡是公司有重大的投资，他都会求卜问卦。不要因为他迷信而小看这位大富豪，他的工厂可以大到有红绿灯，他可以管上千的员工，你认为这



种人没有智慧吗？为什么他会变成这么迷信？能够令到他这么迷信的人有没有过人的手段？后来，我终于有机会见到这个高人。

有一次，朋友来到吉隆坡，要去拜访他心目中的大师，他邀我陪他一起去拜见他的大师。

当我们到达大师的家时，这位大富豪拿了他的私人支票簿，开了一个数目给这位大师，他开出的数目是：马币两万四（约六千美金）。

那位大师收了支票以后，就把它放进他的抽屉里，从旁边的神坛拿起法袍穿上，然后用了半个小时做了一场法事，做完法事以后，他就很虔诚的在达摩祖师的肖像前上香，拜了一拜。

一个穿越时空的大师

过后，我们就到大师的客厅泡了中国茶。等着茶味渗透热水时，我非常好奇的问大师：「刚刚为他作了什么法事？」其实，我数了一数在神坛的灯，大概也猜到了。

他就微笑的跟我们说：「刚才我帮他做了孔明七星灯的消灾延寿法。他今年有二十四颗灾星缠身，七星灯法可以破除星宿的负面磁场。」以我多年做生意的习惯，让我推算出：一粒灾星马币一千，同时也怀疑自己是否入错行。

我听了就这样问：「哦！？当你做了这个法之后，你接着拜的是什么肖像？」他说：「这个是达摩祖师，就是少林寺的开山祖师。」当时，我更好奇，所以追问下去：「为什么你拜这个孔明七星灯法，要拜达摩祖师呢？」大师身体前倾说：「告诉你一个秘密，你千万不要传出去……」我们也跟着前倾，逼切的期待大师的秘密。

他告诉我们：「……其实每一个法，都有一位传承祖师，孔明七星灯法，是由达摩祖师一脉相传，传到给孔明的。」我听了后，恍然大悟的看着他……

大师的真相

我们离开的时候，坐上朋友的大房车，我正视他说：「朋友，你中了一个荒天下之大谬的老千计？」你们认为他会相信我吗？他是做大生意的人，什么场面他没有见过？什么风浪他没有遇过？所以，他只是很气定神闲的问我：「你有什么证据？」我回答说：「我可以用不超过一分钟的时间去证明给你看，他是一个骗子，而且还是个不做功课的江湖骗子！」他说：「好！你拿出你的证据来。」我就问这位大老板：「请问你相不相信历史？」他说：「相信！」于是，我就跟他讲：「孔明出现在后汉时期，孔明 54 岁去世，大概在公元 230 年，就是汉朝要灭亡的那个时代，后汉时代灭了，经过几个朝代之后，晋朝发生八王内乱，形成五胡十六国，直



到公元 500 年，才出现了梁武帝。武帝出现时，才是达摩来到中国的时候……」我接下来就问他：「试问孔明死后的大概 270 年之后，才轮到达摩东来，那么做孙子的孙子，又如何传法给爷爷的爷爷呢？这根本是一个骗局。天底下只有爷爷的爷爷传承孙子的孙子，一个还未出生的人怎样传法给祖先呢？你不可能说牛顿的万有引力理论是从爱因斯坦的相对论而来吧？」我讲了这些证据后，结果大富豪朋友脸色大变，很生气！他是生「我」的气，他非常凶的指着我，叫我不要乱讲话，因为大师是有神通的！我对他微微一笑问：「你怎么知道他有神通？」他就告诉我这样的一件事：因为大师知道他在 12 岁时，在湖里游泳差点溺水死亡，然后我就笑了一笑对他说：「他没有神通，这就是江湖术士惯用的一个技巧，使你错觉他有『神力』的一个技巧。」

权谋法则：大有钱人未必比你聪明。

这个技巧只有四个字：——千、隆、问、屈

做「神」和做不到「神」的分别

我相信读过此书后，即使你以后遇到江湖术士，你再也不会这么容易上当和受骗了。我们不是要教会你怎样成为一个江湖术士，而是让你去掌握「千隆问屈」的手段，让它变成你手上的一把刀。刀，它没有正邪善恶之分，只有你用得正，或用得不正！假如你有办法将这种方法用的很正确的话，你也可以让你的客户把你当成是「神」。

多年来，来上我们的权谋课程当中，有不少有实力、知识和才华的真正专家，但是其「卖相」不好。「卖相」有两种：外在和内在。「外在」的就如你的办公室、车、专证或服装等，它的用处只是能让人安心坐下来听你讲话。「内在」的卖相才是能让对方掏出钞票的因素。

我的一个学员在酒店管理上已有十多年的经验，但是在过去的几年他常遇到一个瓶颈：高层常采用他的意见，却没有给他升职加薪。

他若不提供意见，就没有人看到他的价值。但是当他提供时，自己则变成对方的「义务顾问」。

曾经在一次的求职面试里，总经理问道：「我们很需要思想敏锐的人，你认为你有几敏锐？」他反问：「你介不介意我讲得直接？」对方说不介意。

他就分析对方酒店的见客房的墙壁，有两个强烈对撞的颜色；咖啡桌摆的报章和杂志过多，只要有几个客人拿起来看，桌上看起来就开始凌乱了；他还指出该墙脚的电源插头，应该尽量放一些摆设来掩盖，特别是他指出了其中一个插头连接多个电器，该插头就一定要掩盖起来。他一下子就讲出四五样东西是对方酒店马上可以改善的。但是，那一次就是他最后



一次见到那位总经理了。

权谋法则：只是一个批评还可能会被认为是建设性；连续性的建设性批评就等于人身攻击。

所以市场上的一些作者或大师就建议我们只是跟对手讲 What(什么)而不讲 How(如何)，告诉对方他要做「什么」，但是保留着「怎样」做的信息。这些大师都看不到一个漏洞：很多人都知道要做「什么」，但是很很少人知道要「如何」做。

所有的政治家都告诉你他们要做「什么」：「我们要向罪恶宣战，降低国家的失业率，还要从宏观的角度来有系统的提升我们的教育……公务人员是代表着国家的形象，他们一定要改变工作态度，要喜欢自己的工作……」基本上这些都是没有内容的话，讲了等于没讲。

而这位怀才不遇的学员不明白一个营销法则：给免费「样本」，而不是免费「产品」。我当时在课程中，给了这位学员一系列的「样本式」对白。女人要色诱男人是很简单的：直接脱光衣服给对方看你的皮光肉滑、前挺后翘，直接告诉对方你床上功夫了得的话，对方会有两种反应：一，觉得你很「贱价」，他不要你；二，他会很「贱价」，行云覆雨后就化缕青烟，消失人间。引诱男人正确的作法是：若隐若现，反而更引人遐思。

业余者说服专家的例

学生常常问我：「老师，你看我的样子非常的年轻，才二十多岁，有一些大老板，他不会相信这么年轻的小伙子！」事实上真的是这样的吗？许多人常常觉得自己怀才不遇，为什么别人没有你这么聪明，也不比你有才华，可是他却升职比你快？；为什么有些人，没有钱，没有相貌，会令到有钱有势的人来帮助他？问题的关键在于：你有没有办法令到所有的人把你当成是「神」？完全相信你，崇拜你？甚至永远记得你？即使在谈天说地，你能不能开金口一开，别人马上把你当成是权威专家？历史上有一位鼎鼎大名的人物，他当时只是个二十多岁的农夫而已，但是他可以使到一位五十多岁，而且是身经百战的大将军、大英雄、大人物对他五体投地的崇拜，把他当成「神」。然后，还把整个军事大权，交到这年轻小伙子的手上，他的名字叫做诸葛亮（孔明）。

不要忘了刘备、关羽和张飞，皆是当时的大英雄！他打袁绍，战吕布，跟曹操合并过。这种身经百战的老英雄，为什么会对一个尚未出道、没有打过仗的年轻小伙子这么崇拜呢？另外，孙子也是在二十多岁时，找到他人生的第一份工作：吴国的军师。他也是之前没有打过一场仗。

这些本来就没经验、没名气的人，怎样说服大权大势的人相信他呢？



作神的秘密

有神通力量的大师？

在上一篇我们讲到专家、大师或神棍，会有意无意的运用「千禧问屈」来让你觉得他了解你，了解你的痛苦，同时也了解如何可以解决你的问题。当他证明到他了解你的话，信赖感就建立起来了；当他证明到他了解你的痛苦的时候，专家或「神」的形象就建立起来了；当然，倘若他能够讲出你痛苦的每个细节，要让你相信他是拯救者就容易了。

到底真正的江湖术士是怎样运用「千禧问屈」的呢？这种技巧又为什么可以说到人人都相信他们有神通，好像能知过去与未来呢？这个事件发生在我们的一个学员的身上，这个学生上过我们的课程，也了解了和明白了什么是「千禧问屈」术的技巧。但是他却碰上了这位高手，一个不小心，结果还是中了计，也拿出了钱，双手奉上给那位江湖术士。因为在当时的那一刻，我们的学生真的把他当成一个「神」。

一个神通广大的陌生人

这件事是这样的：有一次我们的那位学生在购物广场游荡的时候，突然有一个人出现在他面前，拍了一拍他，用手指指着他，装熟悉的样子。正当我的学生不断思索到底这个人是谁的时候，他还是没有办法从记忆中找到这个人的点滴印象，还没有回过神来……这位中年人就对他说：「我看到你的印堂发出一点奇怪的光……」然后我的学生就问：「什么光？」他就回答：「每个人的身上都有光，不是每个人都可以看到。你的光有点奇怪，请问五月到七月间，有没有大事发生在你的身上？」我们的学生变得很紧张，他想记起一件事，双脚也软了一下，感到非常惊讶的想：「为什么他会知道我两个月前的事？」在七月二十六日晚上，他与朋友喝过酒后，驾车回家的途中，撞上一棵树，差点要了他的命。他当时心中是这样想的，为什么这个陌生人第一眼就看到我，就知道我七月发生了意外呢？所以他非常的紧张，他认为这个陌生人有神通，可以一眼就看出有事发生在他身上。因为他也想了解一下为什么近来诸事不顺，在那陌生中年人的建议下，花了几百元马币给他看全相。

当天晚上，他在家回想中年相士之言时，因为他心情已经平静下来，他开始怀疑自己被骗了。

街头相命师的生财道具

其实那个人是不是真的有神通呢？五月到七月这九十天的记忆中，应该有不少的事情发



生。当他说有大事发生时，他有没有说是什么「大事」？各位想一想，车祸固然是大事，那么他买彩票中了百万大奖，是不是大事？他的爸爸妈妈打架是不是大事？那也是大事。如果他的爸爸怀孕了，那是不是大事？简直是世界大事！而且他根本没有告诉你，这件大事是祸事还是好事。

江湖术士最厉害的是，当他讲了一句话以后，他会注意你的眉、颊、还有嘴角的变化，从中再调整他的下一句话。这种察言观色的功夫，是每一个人都需要学的。他会看你的眉有没有皱，嘴角是往上或往下翘的。

假设他看到你嘴角稍微向下，他大概可以知道这是祸事，是不好的事。他接下来会问你一段误导性的话，在你不知觉的情况下回答了他，然后你就会把他当成是神通，觉得他无所不知。

当时我们这名学生从九十天的记忆中，想到那差点要了他的命的车祸，江湖术士从他的脸上表情看到了反应。江湖术士又接着跟他讲：「我看到凶相，这是一件祸事！有一颗凶星闯入你的命宫……小则损财，大则可能危害到你……」此刻他果然好像越讲越准。

请注意，准不准的定义是很主观的。这时候，神棍可能就会说：「从你印堂的光，我还看到这个凶星并未完全离开，今年尾或明年初会重临，你生肖属什么？……属牛？……惨了，牛属土，这凶星属木，木克土，这次的祸事会比上次更加的严重，但是，没有看全相的话，我是没办法看到凶星来临的是在哪一个月……」这是一般人一厢情愿的结论：你觉得我准确的推算出你的过去，你就断定我可以预测你的未来。

权谋法则：只要准确的诊断你的客户的过去，他就会「误信」你可以预测他的未来。

但是，假如我们的学生在七月十四日是中万元马币的头奖，对方会看到了那细微的喜上眉头表情，又会告诉你：「我看到吉祥的光，这是一件鸿运当头的事！有一颗吉星闯入你的命宫……」此刻他果然又好像越讲越准。

然后他会说：「从你印堂的光，我还看到这个吉星并未完全离开，上一次只是擦身而过，今年尾或明年初会正中下怀，你生肖属甚么？……属猫？……恭喜你，猫属火，这吉星属木，本生火，这次的好运会比上次更加的强，你可能会一飞冲天。不过你要注意，树大就一定招风，这颗吉星的磁场很强，一定会同时招到异象。这个异象看起来也好像是一个大好机会，你要小心。问题是，没有看全相的话，我是没办法推算到你是先招引到异象呢？还是你的吉星会先降临？」总而言之，他可以凭着与你对话，使你感觉到你的吉凶祸福都逃不过他的法眼，这就是「千禧问屈」术的厉害！



模棱两可的艺术

不论是东方的世界或者是西方的国家，有许多人自称具有神通的力量，事实是：在这群人当中更多的人是自我吹嘘，他们让人觉得他们有神通，所用的技巧离不开「千禧问屈」术的范围。

比如神棍会这样问你：「你目前是一个人住吗？或者你会不会常常有很孤独的感觉？」如果你告诉他会，他就会跟你说：「难怪，我们看到你的前世是独身汉……。」不要以为你说：「绝对没有这种感觉……」而你又是跟家人一起住，对方就没有话好说。对方还是可以这样来问你：「那么你有兄弟姐妹吗？」「有。」「有没有任何兄弟移居外地呢？」「有，我的弟弟在外国读书。」「那么你会不会常常想念他？」「会，他和我的感情最好。」「这就是了，你一进来的时候，我就看到你孤独的气场……。」也许，有一些人认为，神棍的手法高明，他们在替人算命，可以令到许多人相信他们是有神通力量的活半仙，他们能知过去与未来，其实，这种手法，我们在日常生活中也常常遇到，就好像以下的例子：你的朋友介绍你吃一些健康产品，万一你吃了之后，身体变好了，对方会这样对你说：「哦！恭喜你！你看，我们的产品是不是有很大的效果？！不好的东西，我哪会介绍你。」但是，凡事总有例外，当你吃了过后，发现你又泻肚子，皮肤又生出了很多红疹，你的朋友一定会这样来答你：「哦！这是很正常的，其实这是排毒的现象。因为你的身体可能有过多的毒素，所以毒素才会从皮肤渗出来。我建议你继续服用，把毒素排清……」当然，以上这个例子是一种最粗略的「千禧问屈」。我甚至还听过某个健康食品的传销商，被人问起某位有癌症的成员，他说那是排毒现象。这就是典型的在错误的时机，用上错误的技巧。

那么，在商场上，要怎样运用才是正确呢？

以讲废话来揭穿对方的底牌

仪态学女讲师的神眼

我们曾经去听过一位在台湾教仪态学的女讲师演讲，这位教仪态学的女讲师据说是享誉国际的名师。当时演讲的现场来了很多人，这位女讲师讲到一半时，突然叫了在前面的两位女生站起来，让她们上台，作仪态的示范，然后她就开始表演她对服装、仪态、仪容的专业知识。

她告诉现场的观众：「其实这两位小姐现在的穿著和仪容比较像从事教育工作者。」然后，



他就转头问那两位小姐：「请问两位小姐从事哪个行业的呢？」那两位小姐就答：「哦！我们是教幼儿园的老师……」当那位女讲师听了这两位小姐的答案以后，就对现场数百位观众说：「你看！我们学仪态的人，可以从一个人的服装和仪容，只需要看一眼，就知道他是从事哪一个行业的。」当她讲完这句话的时候，现场的所有观众就把这位女讲师当成了一个「神」，他们都低声细语哇了一声，全场的观众事后都说这位女讲师可以单凭她的目光，就看出你是从事什么行业，大家都觉得这位女讲师非常厉害，对她非常的敬佩！

真正的「神」会怎么做？

是不是学过仪态的人，就可以从一个人的服装和仪容中看出他是从事哪一个行业的呢？我们不知道这位女讲师的眼睛是否如此厉害，毕竟，她只是点出这两位小姐之后，就没有再表演下去。可能，她真的可以做到，也有可能她用的是技巧手段。但是，如果我真有这种功力，我一定会炫耀。

我根本不需要叫那两位小姐上台，我会指着前排左边第一人说：「你是一位经理……」指下一位说：「你是修理汽车的……」指第三位说：「你失业很久……」接着继续指说：「你是性工作者……」、「你是职业杀手，不过你只杀坏人，那些连好人也杀的，就会穿到好像坐那一角落的小姐……」「冒充者」和「真专家」的分别其实只有最顶尖的专家才有办法很快看出业者，冒充者和真专家的分别，如果你有中上的专业知识，呈现或表演方式高超的话，对方会觉得你的价值可媲美顶级专家。

你们的心中可能会有个很大的疑问，假如我们照着女讲师的作法，随便找两位小姐对他们说：「这两位小姐现在的穿著和仪容比较像从事教育工作者，请问你们是从事哪个行业的呢？」万一两位小姐的答案是：「哦，我们从事秘书的工作。」那么，那位女讲师要怎样下台呢？你如果说：「哦！有时候我可能会看错的……」你已经迈向业余者或冒充者之路了。

真正的「千禧问屈」术是很快可以过关的，就是当他听到了这两位小姐的答案时，她会讲：「如果你是公司行政人员，你一定要穿有质感和深色的衣服，你要得到你上司或企业界重视的话，是不能够穿到好像学校老师一样……两位小姐，请你们站靠墙壁……你看！你现在站的姿势再直一点……」然后就告诉他们，应该怎样站，怎样走路，穿什么套装等。

在那一刹那间那位女讲师又成为所有现场观众心目中的「神」。

不论对方是不是教师，都能够显示她是专家。

以上的就是「千禧问屈」术在商场上运用的例子，但那是面对群众的一种互动。一对一的时候，要如何用之呢？



权谋法则：一个表演成功的冒充者会被误认成专家；一个表演失败的专家可能会被误认为冒充者。

专家常用的骗子手段

讲和表演的分别

一般的讲师、书或销售课程都会告诉你，第一次见客户的时候，最重要是要告诉对方为什么他需要听你讲。所以，大部份的演讲者一上台时，就会介绍自己的名字、资格或经验。这种做法的效果如何？从我们出道到今天为止，每次我们自己主办的说明会或课程，完全没有一上台就介绍自己名字或资格，我们也不用主持人来介绍自己。曾经有个学员在课程当中告诉我，因为他是朋友带他去听说明会的，他本来没有什么特别的期待，但是越听越冲动。听完讲座他就马上报名我们的权谋课程，交了订金后，他才想起问我们的名字！大家可以假想一下，我是一家提供订制制服的公司业务代表。我一进到你的办公室，就开始向你介绍我们公司的辉煌纪录和美观的商品目录。但是，假如我在这个部份介绍超过五分钟的话，你的感觉就好像扭开电视看连续剧，而连续剧的主题曲的那部份竟有十分钟长，好不耐烦！你告诉别人，他们就要相信你吗？假如我对你说：「我是一个很有幽默感的人，我的朋友都说我很会讲笑，每次与朋友见面时，我起码会弄到他们笑五次以上……」你会相信我吗？反之，我根本什么都不需要告诉你，我只要连续讲了十个让你捧腹大笑的笑话，我相信你就会很肯定的下一个结论：我是搞笑大师。

甚至，你正在大笑的时候，我还告诉你：「我没有幽默感，所以我不知道你在笑什么……」，你又会笑得更厉害了。

权谋法则：那些告诉你他有幽默感的人，通常在讲完笑话后，只有他一个人在笑。

讲是没用的，你要表演给人看。

「千禧问屈」：表演式的销售

打个比方：我们要扮演的角色是做服装业的专家，现在某位大老板要订做他们工厂的制服，而我们就是卖制服的生意人。当我们去到客户的工厂，那位大老板身上穿着的就是他们原有的制服。

我们可以这样来问大老板：「某某先生，请问你身上穿的制服舒不舒服？」对方答你：「蛮



舒服的。」我说：「蛮舒服，不会热，蛮吸汗，对吗？」对方说：「对！对！」「我能不能摸一摸你的制服呢？」「当然可以！没问题！」于是，我摸一摸他的制服，然后就解释给这位老板听，我可以这样讲：「哦，难怪！你这件制服的质料叫做：Lacoste，它一共分为三种成份，即：TC，CVC 和一百巴仙全棉质。」然后停顿片刻，让对方消化一下，继续的说：「某某先生，我想再问你，当你把衣服放进洗衣机洗，过后会不会起毛或者起皱纹呢？」「不会，没有这个问题」「唔！某某先生，你的衣服的质料是 CVC，它有七成的棉质，所以这件衣服穿起来会很舒服，会吸汗吸热的。那三成的人造纤维则会保护着棉质不会起皱纹和起毛。你要注意一下，通常你买衣服时，务必检查它是不是一百巴仙全棉质？如果是的话，就不能用洗衣机洗，因为用洗衣机洗了之后，就会起毛和变皱，所以你一定要用手洗。」大家认为我的手是否这般利害，摸一摸他的制服，就已经知道他们制服内的质料和成分吗？但是，如果对方给我的答案完全相反呢？

无论如何，我就是专家

假如这位老板是用另一个方向回答，怎么办？「某某先生，请问你穿的这件制服舒不舒服？」「不舒服！」「不舒服？你的意思是说它不吸汗和很热，对不对？」「对！对！对！」「我可以摸一下吗？」「可以！」然后我就摸了一下，我就告诉他：「哦，难怪，其实是这样的，这件衣服的质料叫做：Lacoste，分成三种成分：有 TC、CVC 和一百巴仙全棉质。」然后我可以这样说：「是的，我差点忘了问你，请问这件衣服放进洗衣机洗会不会起毛或者起皱纹吗？」「会啊，员工们有跟我们反映过。」「唔！这不出奇，因为你这件衣服的质料是 TC，里面有七成的人造纤维，三成是棉质。七成的人造纤维，所以会感觉到热又吸汗。」

本来 TC 是不可能会起毛和起皱纹的，但是你这件的布料加了 spun，这种质料是假 TC。我建议你以后要找供货商的话，最好找个不采用假 TC 的；再不然，我会鼓励你改用 CVC，它有七成棉质，所以很舒服；它三成的人造纤维已经足够使衣服不起毛或起皱纹……」

权谋法则：不管你的客户说：是、不是、可能、我不知道或沉默，你都一定要有准备好的答案。

其实不管对方怎样答，我们都可以卖弄权威。乾隆问屈术里最重要的是时机，你可以透过经验的累积，领悟什么时候作干，什么时候隆，什么时候问，什么时候屈。

所有的专家都有用「乾隆问屈」术

心理学家指出：早在童年的时期，我们就学会倚赖权威和专家，权威和专家帮助我们做



出正确的决定与选择；在我们成长的过程中老师、父母、所扮演的角色就是权威和专家，他们教导我们增长知识；成人之后，我们也尊重社会公认的权威和专家，如：法官、医生。

假如大家有留意的话，几乎许多很厉害的专家，都是懂得下意识运用到这种「千问百答」的技巧，例如：你去看牙医，牙医在检查牙齿的时候，问你：「平常有没有吸烟？」你说：「没有！」那么，牙医就会继续问你：「有喝咖啡的习惯吗？」你说：「有。」牙医就会再进一步问你：「通常一天几杯？」你答：「早上和午餐后各一杯……」老实说，不管你喝多少杯，牙医可能就会说：「唔！难怪……」接下来都会做同样的举动：他拿起镜子返照你的牙齿给你看，再告诉你：「你看，你的牙齿这里有很多污迹，这些污迹，都是常常喝咖啡所留下的。你还不算严重，但最起码要一年来这里洗一次牙，才能保持牙齿清洁。」假如你没喝咖啡，但有抽烟，他还是照样拿起镜子，讲回同样的对白，把对白中「咖啡」的字眼换成「香烟」。假如你又抽烟又喝咖啡，他还是讲同样的话。

牙医是不是第一眼就可以看出你牙齿的污迹是常常喝咖啡所留下的呢？可能真的有些很厉害的牙医，看你牙齿一眼就知道你一天喝多少杯咖啡，有些可能还看得出你喜欢喝无糖或加奶咖啡，但是达到这境界的人少之又少，就算有个如此高境界的牙医，他看出你喝咖啡比常人多七倍；他不做任何表演之下就叫你半年来洗才一次，你可能还会怀疑：「一年两次？需不需要啊？」如果连最专业的人，都会用，你用不用呢？有可能专业牙医，是下意识用了「千问百答」术，连自己都不知道。技巧就是这么简单，可以让你自己在很短的时间内，成为别人心目中的权威专家，对方心目中的「神」。在此刻，他们会迫切的需要你的引导，而「洗脑」的技巧现在就派上用场了。



第六章 令人为你做牛做马的洗脑方法

将人当作动物来训练

军人的领导学

在兵法上，最重视的是军威与军令！也就是所谓的「军令如山」，没有军威的部队，可以称之为「乌合之众」，是没有效率的队伍。有效率的军队，你叫他跑，他会问多远；你叫他跳，他会问多高；你叫他开枪，他会问射谁。

虽说商场如战场，很多做老板的发现最难的是管人。意思是说：你吩咐下属做事，下属会绝对服从你的命令，并且马上行动，这一点是最难做到的。

在现实的生活上，你的下属和员工，很多时候对老板的命令，都没有绝对服从，大多数的時候，都是阳奉阴违。吩咐他们做事，总是喜欢拖拖拉拉，逼得太厉害，他们就反抗。原因很简单，人都有惰性，没有足够的推动力，是无法令这些人主动、积极地工作的。

好心老板的惨局

我们有一位学员，一向以来，他都是人见人爱的好老板。没事发生的时候，公司里的环境和气氛都很好。可是，在一次的危机处理上，他发现员工的执行力很弱，所谓狗急跳墙，他为了加强执行力，解决当前的燃眉之急，硬逼员工提高工作效率。结果弄巧反拙，竟然有女员工当场哭泣，最后，事情还是解决不了。他问我们为什么员工不肯站在老板的立场？

权谋法则：不要期待有人会自愿站在你的立场。

在公司赶工赶货，员工总是不站在公司的立场设想，不但做错很多事，还忽略许多事，工作质量不好、态度不佳……假设，你有一枝魔术棒，是否能够将他们变成狗一样听话，你叫他站，他就站；你叫他坐，他就坐？所以，身为领袖级的人马一定要学洗脑，要从动物训练法则中去深究人类的行为。

训练海豚基本功

其实，洗脑并不是想象中那么神秘，也不是想象中这么虚幻。事实上，很多人都曾经做过，只不过有时候会做对，有时候会做错，甚至做得并不完全。基本上，洗脑与训练动物的方法大同小异。

在海洋公园有一种动物——海豚。通常训练有素的海豚可以做很多种花式表演来娱乐观



众，比方说：可以跳翻、翻筋斗，可以在水上跑来跑去、向人打招呼，跳啦啦啦啦舞给大家看……也许很多人会认为：训练海豚好像是很困难，其实里面有一个很简单的架构。基本上，当海豚刚刚来报到的时候，像普通的动物一样，并不懂得表演什么花式。

训练的方法是：训练师先准备好一桶鱼，然后准备好口哨，耐心观察在游泳的海豚。当海豚的头不小心伸出水面的那一瞬间，训练师就会马上吹口哨——『哔』一声。海豚听到『哔』一声，向发出声音的方向看了一眼，训练师就必须在这个时候，丢一条鱼给海豚吃。

奖赏是人类和动物间的语言

在开始的时候，海豚也不明由为什么有鱼吃。但是经过多次的训练，每次当海豚的头伸出水面时，就会听到『哔』一声，然后有人丢鱼给它吃……久而久之，海豚就明白了：「哈！我真聪明，原来只要我把头伸出水面，就会有人丢鱼给我吃！」海豚摸索到这个原理之后，就想测试一下，所以，当牠的头伸出水面，果然，真的又听到『哔』一声，然后牠就左看右看，忽然间，有条鱼就跌在牠的额头上。那只海豚好开心，就一直不断地把头伸出水面，一直都有鱼吃。但是，快乐是否长久的呢？过了一段时间，每当海豚的头伸出水面，训练师并没有吹口哨，也没有丢鱼给它吃。海豚就会按着自己的头，问自己：「鱼呢？我做错了什么？我是不是一只好海豚？」海豚不断试了很多次，有一次不小心，它的半身伸出了水面，那一刻，训练师就会抓住这千分之一秒的机会，『哔』一声，吹一吹口哨，然后丢一条鱼给它吃。

海豚恍然大悟——原来要半身伸出水面，才有鱼吃！于是，海豚又不断地将半身伸出水面，不断做下去才有鱼吃。但是做到最后，训练师用回同样的一招：半身伸出水面，并没有鱼给它吃，海豚吃不到鱼，直至海豚又有一次，为了引起训练师的注意，无意中整个豚身跳出水面。

假如你是训练师的话，你又会做些什么呢？这种方法可以用在其它动物的身上吗？当然可以，不但如此，你甚至可以训练出一只有性别歧视的狗！

训练狗只吠男不吠女的方法

如何训练大声狗

训练狗的方法到底是怎样的呢？我们相信一般人的家里，不太可能养海豚，不过，养狗倒是稀松平常。我们也可以用上一章节训练海豚的方法，用来训练狗。当我们透过这种对换角色的手法来向你说明，相信你们的体会将会更加深入。



如果你有一只小狗，牠每次见到人时，只要一吠的话，你就摸摸牠的头说：「乖狗，乖狗……」只要是见到人，牠又吠的话，你就做回同样动作去摸摸它，甚至喂牠吃一点零食。你长期这样做，小狗长大后，一看到人的时候会有什么反应呢？牠就会吠了，牠就是用作看门的第一「狗选」。

甚至乎夸张点，你还可以把他训练成只吠男人，不吠女人。

当牠一见到男人的时候，只要牠一吠，你就拍拍牠，赏牠吃一点零食，一面说：「乖狗，乖狗……」。相反的，假如每一次见到女人，只要牠一吠，你就打牠踢牠，骂牠：「再吠我就带你去切掉你的『叮当』！」久而久之，不断地训练下去，小狗长大以后见男就吠，见女就悲。

你可能会想：洗脑很简单，很多人都会用，就是用苦乐法则的威逼利诱。事实上，很多人知道要做「什么」，但是大部份的人对「如何」是有误解的。

错误洗脑的副作用

被误解的威逼

从洗脑这一系列的例子来看，可能很多人会想：「其实这些技巧我也会啊！」其实不是！很多技巧，有一些人往往以为掌握了，但是里面小小的分别，未必看得出。

举例：有些父母会这样教孩子：每当孩子做错事情的时候，父母会用喊的方式来阻吓孩子：「不可以做！听到吗？」如果孩子继续做的话，你就会再喊大声一点，我们将父母的声量用零到十度来代表，你喊到三度的时候，如果孩子还是不听，你便喊到六度，喊到六度的时候，终于用声音来吓倒你的孩子，他怕了，自然就会静下来，不再继续做了！下一次，他又犯错，你再次又用六度的声量来喊，久而久之，你的孩子会有什么反应呢？他会开始习惯六度的声量。以后他再犯错，你喊六度声量的时候，一点效果都没有，他已经练成「金钟罩」了。

这个时候，你会怎么办呢？通常的父母就会用最简单的方法，把声量再提高一点，提到十成功力。第一次喊的时候，父母找到孩子「金钟罩」的「罩门」，也许还是会阻吓到孩子。但是，你继续长期这样做下去，每一次孩子做错事情的时候，你用十度的声量——就是最顶尖的声量来喊骂他，久而久之你孩子的「金钟罩」就练到没有了「罩门」。习惯了过后就惨了！因为，将来即使你喊到十度的声量，喊破你的声带，你的孩子都不会听话。通常父母到了这一刻，都会跟亲戚朋友说：「我的孩子已经无药可救了……」其实是父母不小心把孩子洗脑洗



到完全习惯这个声量，不再受影响了。

被误解的利诱

另外一种做法，就是以利诱的方式。在前面的章节里我们所说的，当一只小狗在吠男人的时候，你就拍一拍牠，给牠吃一些零食……很多父母会说：「这种方法我也会啊！」譬如做父母的会这样跟孩子说：「你考试的成绩，能够拿到九十分时，妈妈就买一个电子游戏机给你。」你的孩子可能第一次真的考到九十分，你也真的买了一个游戏机给他；第二次考试，他可能还能维持九十分；第三次时，假如他未必能够维持到九十分的分数，成绩下降，连续降了几级以后，父母又跟他说：「假如你考到九十分的话……」——这一次，你认为再送游戏机是否还有吸引力呢？父母一定要把赏额再放大了，第二次可能要送计算机，然后送车，第四次送屋。假如一个孩子从小到大，父母一直不断加大奖赏来推动孩子努力求学，后果是把孩子的胃口越弄越大。最后，孩子对读书没兴趣，他读书目的只是为了得到奖赏而已。这样的情况维持下去，孩子会变得对学习完全没有欲望。

所以，有些有钱人喜欢用大奖赏来训练孩子，结果孩子的胃口越来越大，最后可能会变成「败家子」，再不然就是父母入土为安后，尸骨未寒时，兄弟姐妹就开始要瓜分父母打回来的天下。

错误的洗脑方法是最多人用的，因为大部份的人都没耐性，眼光又看不远。威逼利诱可以很快见到效果，但治标不治本。就好像很多妈妈因为爱儿心切，反而把婴儿训练「哭家」。

如何改写对方的头脑方程式

自讨苦吃的妈妈

一般父母，在孩子小的时候，每当一听到小孩子在哭，除了检查有没有尿尿外，还会检查有没有吃饱。如果不是这两者，父母习惯性的做法是：抱起小孩，疼他爱他，对他很是呵护，呢喃细语：「实实乖，实实乖，不要哭，妈妈疼……」这样做有没有问题？如果小孩子，想要人抱，他会怎样？当然是一哭！甚至有些小孩，为了要买他想要的东西，他们会连滚带爬，在地上哭，父母怎样劝说，威吓打骂，都没有用。父母先别埋怨，因为孩子变成这样，是父母之过。例如，为了阻止孩子哭，妈妈想到一条好计——「塞口法」。而最简单的「塞口法」就是你哭到我忍受不来时，我就用甜食来塞孩子的口（最好是需要嚼得越久的就越好），



你的口是不能一边吃一边哭的嘛。最后，就是妈妈间接把孩子训练成「哭精」，因为他的过去是一哭就有东西吃。

使孩子不哭的方法

曾经有个动物训练师的家族，有一次，全家动员出外旅行。在后座有个五岁的婴儿就坐在一位女孩（姐姐）的身旁。婴儿在途中不停地哭，既不是饿，也不是尿尿。从小就观察家人训练动物的女孩，深懂训练狗原理，所以绝对不是用机械化的抱抱方法。全家人在汽车内，假装没有任何太大的反应，因为他们正在耐心的等着婴儿一个行为的出现。

权谋法则：耐性和观察力是修炼「洗脑」必备的前提优点。

不管一个婴儿要哭泣多久，他们也会像 NBA 篮球比赛一样，是有「半场」的，哭久了也需停一下喘气。小女孩就趁婴儿停下喘气的刹那间，才摸一摸她的头，对她笑，将准备在手中的糖果，放在婴儿的嘴里，让她尝一尝味道。她开始尝到甜味的时候，就充满好奇，女孩就在这个时候收回糖果，不久，婴儿又继续哭泣。此时此刻完全又恢复冷漠，直到婴儿又停下喘气的刹那，才再摸一摸她的头，对她笑，将准备在手中的糖果，放在她的嘴里，让她尝一尝味道……。

如是者，不断重复，在十五分钟内，婴儿竟然渐渐的完全不哭了。

因为婴儿发现：我不哭的时候，有奖赏；而之前所描述的「自讨苦吃」妈妈的作法让婴儿觉得：我哭的时候，有奖赏。前者是小女孩成功的洗脑，训练婴儿不哭；后者是妈妈洗脑失败，甚至我们可以说后者是婴儿成功「洗脑」妈妈，因为他要糖果的话，只要一哭妈妈就很听话了。

如何使你的朋友穿红色的衣服？

在美国有一位教心理学的博士，也讲授洗脑的技巧。他曾经做过一个试验：他在学校里召集了所有男生，开了一个没有女生参与的秘密会议。会议里，博士吩咐：「从今天开始，只要有女生穿红色的衣服来上课的时候，我们就要对她笑，对她友善，还要全部一起讨好她，当然不要跟她说，你穿红衣很好看，只是称赞她非常好看……如果她们不是穿红色服装来上课，你们就跟往常一样……」做这个实验的目的是什么呢？希望这样一直做下去，久而久之会越来越多女生穿红色的衣服来上课（如果成功，也就是证明了这种洗脑技巧的功效）。开完这个会议过后，男生们也开了另外一个秘密会议，他们要把技巧用回在博士身上。



怎样影响你朋友的脚？

当每次博士讲课时，只要他走向左边，所有的学生们就很用心地在抄笔记，看着博士点头微笑，好像听得非常入神的样子；相反，当博士走向右边时，所有男生便假装非常的闷，好像要睡觉，无精打彩的样子，或与邻座同学微微交头接耳。当教授又走向左边时，学生们又开始「有兴趣」。

两个试验同时进行，连续不断做了整整一个月。

一个月后，很多女生们果然都穿着红色的衣服来上课。所以，博士也当众宣布，这就是洗脑技巧，可以很间接地影响一些人的决定。

当然，女学生则认为红是那一季的流行颜色。教授告诉他们有时候人类的行为是可以很下意识的被影响。但是，博士讲这些话的时候，是靠着墙，站在台上的左边。

其实，他已经站在那一带讲课近一小时了。男生们也当场举手跟博士说：「其实，我们也用同样的方法在你的身上，影响到你站在左边，只是你没有察觉到而已。」博士听了他们这样说，反而反驳说其实站在左边讲课，是他的个人习惯。

因此，当一个人被洗脑后，你会觉得是没有人控制你，一切是你自愿的，而你之所以由第一页阅读到这里，完全是你的习惯，我们根本没有影响过你，就算你以后再买我们的书，也是你个人的习惯而已。

权谋法则：有轻微的疑心是思想健康的象征。

怎样对付迟到？使人早到？

举例，假如你的公司，有一位员工常常迟到，如何使他准时上班？或者你老公常很夜才回家，怎样弄到他听话的早回来呢？假设你丈夫时常晚上十一点才回家，你骂他（威逼）的话，有没有用？一般太太的惯用手法是给脸色、唠叨或吵骂。当你骂他的时候，他会觉得非常不好受，太太的简单想法是：把痛苦连接在迟回家，久之你就不敢了。其实，太太只对了一半。

重复这样做下去，他会真的自动把痛苦做连接，不过是和太太的本意相反。过了一段时间，他一回到家门，就有隐约的痛苦了；你再继续的骂你老公的话，他回着家的路程上就「不爽」了；你更生气的又再骂下去的话，以后他只是想到要回家就「不爽」；而最高境界是：你再骂下去呢，他以后一想到你的样子就「不爽」了。

权谋法则：夫妻间的感情不融洽是因为双方没有耐性和观察力所致。

以上的这个方法还是可以用，除非你想离婚，或假设是你为钱而钓到了金龟的话，这就



是好办法。怎样才是正确的做法？丈夫倘若迟归，你必须让他知道，但千万不要把情绪放进去，轻描淡写跟他讲：「下次早点回来。」——轻描淡写这样说就足够了。

你的老公毕竟也是人，你说了他，让他知道自己做错了，但是，你又没有骂他，他一定会不好意思。

也因为你老公是人，所以他一定会有些时候「不小心」早回——假设他十点半就回来，是提早了半个小时，身为老婆的你，现在要做什么？你就要马上给他奖赏，摸摸他的头说：「乖狗，乖够……」哈哈，我相信有些女人真的认为男人就像狗，不过摸头喂骨还是不够的。奖赏的意思是：最起码在口头上给一些奖赏，称赞他也好，肯定他也好，让他觉得飘飘然，这些小小的动作你一定要做！甚至，如果你老公喜欢你某种抱他或吻他的方式，此刻你就给他一点。千万记得，不可一次就把奖赏全盘送上。让他「爽」到一半时，就说要去洗碗或大便等，把他的瘾吊在半空是最好的。而有一种奖赏（不是性行为）是最令所有男人飘飘若仙的……言归正传，当他每次早归你就给予奖赏的话，他才知道他哪种行为是值得奖赏的。久而久之，他就习惯了十点半回来，习惯了之后，就要注意：以后同样时间回来的话，就免赏。直到某次他九点五十分回来时，那一刻才给奖赏，以此类推，不断重复训练下去，直到你认为满意为止。

（此篇的洗脑方法适用于任何人际关系，如：管理、亲子、男女关系、朋友、家庭、教育等。但是山于客观条件的关系，有些销售员是可以和客户长期见面，有些则只能与客户会面半小时，后者即没有足够的时间运用以上洗脑技巧。不过，我们在课程当中的洗脑版本是短时间内可以用上的。给你们一个提示：本书的前半部已有暗示到。）有些人可能会想：那有没有办法令到我的下属对我死心塌地，我还没叫他做，他就自动去做？或者，我不能二十四小时都跟着我的另一半，而他（她）又是万人迷，可以有很多其它比我更好的选择，有没有办法使他对我一片忠心？有！你一定要变成对方心中的「教主」！

如何做个有钱又有权的教主？

企业为什么留不住人才？

我在帮一些国际企业做内部培训时，常听到一个无可奈何的迷思：如何使人才留下？越大越出名的公司，会遇到更多的跳槽。他们最心有不甘的是：花了很多钱，给了很多福利，



把他们训练成才后，一就是自己离开，再不然就是被人「挖走」。其实，这些公司都是自食其果！有很多人认为：「有钱就可以使得鬼推磨，只要我有足够的金钱，我就可以请到第一流的人才……。」在三国时代，最没有资源的人是刘备，最有足够资源的是曹操，冯什么刘备可以令诸葛亮为他鞠躬尽瘁，死而后已？你有钱，别人比你更加有钱，所以，很多人会说，小公司是没有办法抢到像大公司里的一流人才。即使让你用钱请到人才，可是，不要忘记威逼利诱的副作用，花很多钱请人会有「报应」，人才会因为钱而来，也会因钱而去。就好像如果你要打一场革命之战，你要聘请的是烈士而不是雇佣兵。做雇佣兵的，谁给得起钱谁就是老板。

如果要玩比赛，比赛用钱来留住人才，比赛用心留住爱人，但是，一山还有一山高，强中自有强中手，比你好的，比你更加有钱的人多如繁星。

甚至男女关系中也有类似的迷思，在现今的社会里，你们认为诱惑大不大？如果是很大的诱惑，男人凭什么来留住心爱的淑女，女人有什么方法留住喜欢的俊男？要留得住人才为你卖命，要伴侣对你死心塌地，你不但要成为他们的领袖，你还要运用洗脑技巧，变身为他们的「精神领袖」。

洗脑的三部曲

上一篇所说的就是洗脑第一步的最基本入门作法。

洗脑的第二步所能发挥的效果，就好像很多人常常可以见到的情况：你有没有一些朋友和你见面时，就会不断说老板是魔鬼，把下属当成狗一样，咒骂时会把老板、老板的一些器官和你的一些器官等，作出有创意的配搭而骂。骂完时就立誓不再傻傻的被欺负，可是当老板出现的时候，他们又回复「被虐狗」乖乖听话的模样，完全无力拒绝，无能反抗，反而继续被虐；即使是有一些朋友，你明明是非常不喜欢他们，也知道他们最喜欢占你们便宜，每次你们可能都对自己发誓，一定要拒绝他们。可是当他们出现在你的面前，你又是不懂得如何拒绝与反抗。

有两个字可以用来形容以上现象——「犯贱」（注：洗脑的第二步骤在我们的第二本书《财色战场》中有提示到。）洗脑的第三步所能发挥的效果，就好像是邪教的教主，他们所犯的错误被公诸于世，但是那些信徒还是非常的迷信与崇拜他们；或者是那些吃「拖鞋饭」（广东话：即吃软饭）的姑爷仔（利用女朋友的色相来作赚钱工具的男人），对女人又打又踢，但那些女人还是会死心塌地的帮他赚钱。并非女人不自爱，而是那些人无意识下对他们做了第三步洗脑的技巧。

假如大家有留意的话，即使不是那些吃拖鞋饭的姑爷仔，有一些女人爱上了所谓的「坏



男人」，她们的男人对她不好，又打又踢，到处拈花惹草，但她们却还是不能自拔地对这个男人又爱又恨，无法离开。

有一位女学员告诉我们：她的姐姐与男朋友离离合合，纠缠不清。她姐姐的男朋友失业之后，开始与她的姐姐同居，并常常酗酒，每次喝醉酒后，就会打她的姐姐，但是，每次她的男朋友打过她之后，反而会对她特别呵护。她每次忍无可忍之下，才提出分手，结果男朋友跪求原谅，并发誓戒酒，她又无法不软化。

可是不久之后，她的男朋友又会故态复萌，每次提出分手，对方一定跪求原谅。久而久之，重重复复，她们的关系依然如故，男的还是酗酒，女的却爱得比以往更加的死心塌地。

最后，女的还说：「他虽然不好，但是，我还是很爱他我不能没有他……。」以前，我们的女学员并不知道为什么她的姐姐会这样，学过洗脑之后，才明白这就是洗脑中的第三步骤。

人性本贱

市场上许多人会告诉你：你一定要做人人爱戴的好老板，你对人好，别人也会对你好，根本不需要学什么洗脑的手段……我们有一位朋友，做了几十年老板，以他丰富的经验告诉我们：他曾经做过人人爱戴的老板，对员工完全不用手段，也没有对他们进行洗脑，但是，他却发现一个很大的缺陷，他说：「人性本贱」。当他对员工很好，而公司又没问题时，一切都很好，可是在公司发生问题的时候，他希望这些人可以帮忙及支持他时，才发现员工开始对他有抗拒，甚至会用千奇百怪的借口来推卸责任。

我们另外一位学员，他也要做一个人人爱戴的老板。当他的公司发生问题时，他要求一位女职员做多一点东西，那位女职员忽然哭了，还责问老板怎么变得这么没有人情味。当时他还没有领悟，一直到上了我们的课程后，他才知道原来老板不能这样做。

「人见人爱」老板的定义：没有用的领袖

在几千年前中国的权谋大师韩非子说过：天底下有三种老板或者是皇帝；十五世纪的意大利，有另外一位闻名天下的权谋大师马基维利（NiccoloMachiavelli）也说：天底下有三种老板或者是皇帝。他们两人不约而同都是这样说：最下品的皇帝或是老板是：人见人爱的好老板。这种老板最没有效率，吩咐属下做事最没有执行力，没有人愿意听他们的命令。国家昌荣时，人人拍手，国家有危时，各自分飞。

中品的皇帝或是老板是：人见人怕的凶老板。这种老板的效率和执行力最强。

做人见人怕的皇帝或老板有什么好处？当国家发生危难时，他有办法使所有的人都听他



的话去解决那个危机。同样的，我们所提到的那位朋友对我们说：他做过人见人爱的老板，也曾做过人见人怕的老板。他是人见人怕的老板时，比较容易号令下属做事。当然，他也注意到他的员工在背后有一些怨言。他刚开始听到这些怨言时，非常的不习惯，觉得有一股冲动想变回一个人见人爱的老板。但他的经验告诉他不能这样做，他就继续强逼自己作个人见人怕的老板。结果，他发现这是一个能够维持长远利益的做法。

最上品的皇帝或是老板是：人人又怕又爱的老板。所有的人都会死心塌地的为他们卖命，甚至对他们会非常的尊敬。

假如一个只是人见人爱的皇帝，他对内内外外只是爱人的心，那么，有些人可能会乘势侵犯他，因为，侵犯了他过后，他还是会爱他们，宽容他们的错误的。这种皇帝一点用处都没有；第二种人见人怕的皇帝呢？最起码这种皇帝没人敢得罪，也没有人敢侵犯，这种皇帝有权威；第三种让你又怕又爱的皇帝，会使你的心，上上下下，忐忑不安。其实，这做法并不只限于做皇帝或老板，在个人的人际关系，甚至感情生活也需如此。

「洗脑」的策略就在于如何借用人类头脑里由本有的机械式反应。那么，在一种很特别又间接的「催眠」影响术里，我们会用上更多能操控各种机械式反应的秘术。



第七章 催眠的秘密

脑的秘密

思考的五个管道

在 NLP 学里面，N 就是 Neuro（全脑）的意思就是我们如何运用头脑去思考。假如我问你：「你的车是什么颜色的？」你可能说：「红色！」那么，我们可以假设很久以前，有人告诉你那个颜色是红色，然后若干年后你买了一辆红色的车，刚刚你想到你的车是红色，是因为你从脑中抽取了视觉的记忆才有办法告诉我。

基本上我们想东西的方式离不开五个管道：视觉、听觉、触觉、嗅觉和味觉。这五个管道里面，其中的某些管道是我们用得最好的。

例如：名厨师的味觉应该是比普通人强的。那么香水设计师的嗅觉可能是最强的。

普通人如你和我应该是视觉、听觉或触觉。

根据一个统计，将近百分之七十的人是视觉型的，百分之五的人是听觉型，百分之二十五的人是触觉型。那么你怎样知道自己是哪一类型呢？视觉型的人通常有以下的问题：你能认出你见过的人的样貌，但却不能认出他的名字。听觉型的人通常能够记得别人所讲过的话，就如你太太可能会跟你说：「哼！你还记不记得你十多年前在某山上，你跟我讲过你要照顾我的，你看看现在的我吧？」那么，触觉型的人对于你给他的感觉将会记得牢牢于心。

沟通的共鸣定律

假设你喜欢喝咖啡，我喜欢喝茶。你来到我家的话，我应该请你喝什么呢？其实，就要看我的目的了。假如我是不讨厌你的话，那么我什么都不请你喝。不过，假如我的目的是要让你喜欢我、尊敬我的话，我就应该请你喝你喜欢喝的。你喜欢咖啡我就给你咖啡，你喜欢茶我就给你茶。这就是中国人讲的一句名言：

权谋法则：见人讲人话，见鬼讲鬼话。

那么，现在问题来了，我们怎样才知道谁是人谁是鬼？

认出视觉型的人

视觉型的人通常有以下特征：这种人讲话会比较快，声调比较高，句子比较短。假如阁下有些朋友是跟你讲起话来就像机关枪的扫射一样，你那位朋友很可能就是视觉型的人。



视觉型的人还有另外一个特征：讲话时喜欢比手划脚，因为他希望能够用手在空气中，把他的意思画给你看。

另外一个最容易认的特征是：当你问他一个很重要的问题时，记得不要只是问他：「昨天晚上吃了什么？」问他须要用头脑去想的问题。如：「你觉得人生短短几十年，终归一死，到底有什么意义呢？」通常，他还没答你前，眼睛会先向上看，好像在找东西一样。问题越难，他就会看得越久。其实当我们的眼睛向上看时，我们会刺激到在我们头脑后部的视觉神经（VisualCortex）。

认出触觉型的人

那么触觉型的人是视觉型的相反。这种人讲话会比较慢，声调比较沉，而且讲话时喜欢作出停顿。他停顿的原因不是因为他觉得比较酷，而是因为他需要先把感觉拿出来后，才有办法说出口。

假如阁下有些朋友是跟你讲起话来，久不久就会触摸你一下或动你一下。你那位朋友也很可能就是触觉型的人。当你问他一个很重要的问题时，他的眼睛不是向上看，而是向下看。以后有机会跟朋友聊天时，特意的问他一些伤心的往事，假如他的眼睛是看了上去才跟你讲的话，其实他是抽取了视觉记忆，意思说他已经看透了那件事情。

所留下的只是视觉上的记忆，那件事情的感觉已经烟消云散了。如果对方是看着地上跟你说：「我已经把那个臭女人忘掉了。」千万别相信他，因为他的感觉还在。

认出听觉型的人

听觉型的人讲话时不会太快，也不会太慢。声调不会太高也不会太低。透过训练的话，声调变化能够有灵活的表现。如电台的DJ或话剧演员，你看不到他，也摸不到他。所以他唯有用他的声音来带出画面或感觉，声音上的功力是不可缺的。

听觉型的人也是这三种类型里面最喜欢聊天的一个类型。如果你问他一个很重要的问题时，他的眼睛不是向上看，也不是向下看，而是向旁边左右看，因为向左右看时的精神容易集中在耳朵。

好了，知道如何看出对方类型后，要怎样才可以做到见人讲人话，见鬼讲鬼话呢？

怎样运用对方的自私

因为每个人内心都是自私和以自我为中心的，每个人的内心深处都觉得自己的价值观是



最好的，所以每个人最喜欢的沟通方式就是自己的沟通方式。况且假如对方以你的方式来跟你沟通，你较容易明白对方的意思，你也较容易的把你的意思传达给对方。

所以面对一个视觉型的人，你讲话就可能要快一点。请谨记这个口诀：

权谋法则：你讲话的速度反映了你的思考速度。

讲话快的人想东西就快。讲话慢的人想东西就慢。当然这和想东西的素质是无直接关系的。

试想你是一个讲话蛮快的人，你的朋友用慢吞吞的语气来跟你讲，他如何以他的爷爷所传授三十七招处事方法中第七招里的第三重变化来应对他第四个老板的三种欺压。你一定会觉得很不耐烦。所以面对一个讲话快的人，你讲话的速度也相对的要快。

因为视觉型的人喜欢用眼睛，尽可能给他看一些东西，图片、说明书、样本或计算机视觉效果等。假如你是卖车给一个视觉型的人，记得一定要让他看到车的形状、颜色等。

那么面对一个触觉型的人，你讲话的速度就要慢下来。不然对方是一定没办法明白你在讲什么。如果你讲话太快，讲了五分钟后对方可能只明白其中两句话而已。

政治家都讲得慢

假如各位读者有注意的话，很多政治家在讲话时都比较慢。在前几章有讲到，我曾经训练过马来西亚的一位部长。还没跟他做训练之前，我们先在他的办公室洽谈。我是一个极度视觉型的人，当时我发现他讲话的速度比我慢很多。请问：是我，还是他应该作出改变呢？当然是我，我断不能要求他为我改变吧？所以当时我就好像驾车时把五号挡转到一号挡一样，然后就好像武功高手气沉丹田般，把我的声调放慢，慢到我自己也觉得怪怪的。当时，我的朋友也在场（王志坚，也是一位很视觉型的NLP执行师）。他平常和我讲话时是蛮快的，因为觉得我慢的怪里怪气的，差点忍不住笑出来，所以假借听电话而遁到办公室外面不过对这位部长而言，每个人讲话该当如此。

其实政治家或王族们，通常讲话的时候都是比较慢。有些人说这可能和仪态有关吧。除此以外，因为掌控大权和资源，所以就不需要逼切的去向任何人证明什么。当然，也有可能他们怕讲错话，深思细虑后才讲话会较安全。不管如何这个口诀值得再提：

权谋法则：见鬼讲鬼话，见神讲神话。

没有影响力的人的籍口

有些学员是看了我的书后，来上我的课程时，会常问我一个问题：「为什么我不能够做回



自己？」我通常都会很不留情面的告诉他们一个事实：「通常时时埋怨为什么不能做回自己的人，都往往是没出息的人。这种人是典型的懒人，做什么事都是要别人来符合他，自己不肯付出。这是一个不肯改变的人常用的借口。」一般的父母上我的课程时，常对我投诉孩子如何的不听话，讲自己的孩子没用。通常很多学员来到我们的课程时，他们学了很多新的技巧后，在休息时间会上来问我一些问题。通常他们说：「江老师，你教的这些技巧都很厉害。不过我的孩子很笨，很没用，我教他做什么他都做不到，怎么办？」其实，各位读者，你们觉得谁才真正的笨呢？我当时心想：「老实说，你老人家吃盐多过你孩子吃米，吃醋多过他喝茶，为什么不是你作出改变呢？」其实，很多父母面对亲子问题时是最不冷静、最没耐性和最不灵活的。很多父母通常只会用一两招而已，孩子不听话时，最惯用的就是喊大声点，再不听话就再提高声量，再不听就嘶喊，还不听话就嘶喊，再同时把一个茶壶丢过去。

公司的老板常投诉下属没用，其实下属也是你请的，你说是谁没用？我的课程中有很多的销售员也跟我投诉有些客户不给他们机会，其实到底是谁有问题？当时我还在加拿大NLP 治疗法时，我的师父 Derek Balmer 曾告诉我一句我一生人都记得的精句：「这个世界上是没有麻烦的病人，只有不够灵活的治疗师。」所以在这里我想和大家分享几句话：没有麻烦的客户，只有不够灵活的销售员；没有麻烦的下属，只有不够灵活的上司；没有麻烦的孩子，只有不够灵活的父母；没有麻烦的丈夫，只有不够灵活的太太；没有麻烦的女朋友，只有不够灵活的男朋友；没有麻烦的学生，只有不够灵活的老师。

你要常摸触觉型的人

除了要慢下来以外，记得还要跟他有触摸。问题是要摸哪里？请谨记这个口诀：

权谋法则：他摸你那里，你就摸回他那里。

对！你没看错。假如对方跟你聊天的时候，久不久就拍拍你的肩膀。那么对他来说拍肩膀是可以接受的，所以他才一直做。你千万别他拍你的肩膀，而你却常常打他的胸部，对方未必接受。你就用回他的方式来跟他沟通就对了。那么假如对方大概五分钟触摸你一下，你就大概五分钟摸回他一下就对了。如果他五分钟摸你一下，你却五分钟就摸了他十下的话，你将快过闪电的被对方定为一个毛手毛脚狂。

请记得，没有所谓的触摸太多，当你触摸多过对方时，你就是摸太多了。请也务必记得：没有所谓的讲话讲到太大声，当你的声量大过对方时，你就是太大声了。

我还记得我在加拿大住的时候，有一次在升降机里有我和其它的两个老外（白种人 Caucasian）。不久升降机门开了，进来了两位香港的阿嫂，不断的讲着连续剧的剧情，原来邵



峰先生的父亲其实是他同母异父的仇人的契哥的情人的私生子……故事还没听完，这两位可爱的阿嫂就因为「剧情」需要而出了电梯。那两位老外问我为什么这两位阿嫂一大早就骂架？我很酷的告诉他们这是我们中国文化里早上打招呼的礼貌——越大声就越热情。

香港是一个人口密集的城市，生活节奏快，小声讲话恐怕没人听到你。加拿大是一个人口稀，生活节奏又慢的大国，而加拿大人也是一个出名有礼貌和友善民族，讲话时比较温文。所以讲话是否太大声，沟通时触摸是否太多，眼神的接触是否太久等，都是相对的。总而言之见到人就讲人话，见到鬼就讲鬼话就对了。

因为触觉型的人喜欢触摸，你只要给他配合就可以了。可能有些女读者会很担心的问我：「给人摸已经很难为我了，真的还要摸回他吗？」女士们要注意，我这里所讲的触摸是指沟通上的触摸，不是身体上敏感地带的触摸。一般来说，手臂、手肘、肩膀外侧、或背部地带轻微拍打是可以被普通人接受的。男客户紧捏着你的大腿说公司的预算变的越来越「紧」，就越界了。

触摸人的利益

在美国的警察都受训去触摸犯人的肩膀外侧或手臂。目的是当一个犯人终于投降放下武器的那刻，其实还是蛮紧张的，触摸就能缓和他的心情。

美国的另一项研究发现那些有赚小费的女侍应，有一小部份的会比其它的女侍应多赚很多倍的小费。刚开始的时候科学家们以为是不是会和貌美有关系。后来他们发现这一小组的女侍应不一定是貌美的，她们只有一个共同点：她们都有触摸顾客的习惯。

另一著名试验是在一所图书馆做的。当图书管理员把书交给会员时，有些是刻意不小心指头轻微的擦到对方的手指，有些就完全没有接触。当会员一走出门时，研究员就上前作调查，叫他们给图书管理员的服务打分数。结果有被碰触的人都给较高的分数。

所以说，触摸除了面对某些文化上的禁忌外，都将会是一个蛮有实用价值的沟通元素。并不只限于触觉型的人。请记住：

权谋法则：适当的轻微触摸能缓和他人的心情。

如果你已经结了婚或在一段感情中，我鼓励你们尽量有多点触摸。根据一个研究，男女之间假如要维持亲密度，每天的肌肤接触要有十五分钟。我们不是说你好像交功课般抱着你的伴侣同时又偷瞄着手表。十五分钟后，你就推开他而说：「好了，够了！」只要每人的肌肤接触加起来有十五分钟的话就可以了。

那么假如有样东西要卖给触觉型的人，最好能够让他接触到那产品。假如是卖车给他的



话，跟他解释车身的线条或形状是没用的。最好的方法是讲他坐上车，把引擎开动，叫他踩油门感受它的动力。因为触觉型的人较习惯用身体来明白他的世界。

听觉型的沟通方法

假设你遇到听觉型的人，切记你讲话的声调不可刺耳，因为他们的耳朵较敏感。洽谈或闲聊可选择较静的地点。这种人的耳朵对声音的质素是很讲究的，鼻音不要太重，声调不要过于尖锐。这种人很喜欢聊天。所以切记不要只是你讲，又不可以只是他讲。他是最希望能够听到你的声音，同时又要听到他自己的声音。有东西要卖给他，最好以好听的声音解释给他听。假如是卖车给他，可能就要让他听到汽车引擎的声音。

好决定和坏决定的分别

那么在此送给大家一些人生小秘诀。你知不知道自己是如何作出一个好的决定和坏的决定呢？通常我们人生中所作的坏决定，只是用到五官里的一个管道而已。假设你跟我说：「这个决定看起来不错。」那么我就知道你有用到视觉的管道。但是当我问你：「你对这个决定的感觉上如何呢？」假如你答不到我的话，很可能你根本没有用到你脑中的触觉管道。不够全面的思考，就有机会作出不好的决定。

怎样才是一个好的决定？通常这样的决定将会三个管道都用上。你可能会跟我讲：「这个决定看起来不错，听起来也很好，感觉上蛮充实的。」那么这就是一个很好的决定了。

所以当你爱上一个人时，通常是全部五个管道都会用上的。你试想你过去最甜蜜的热恋经验，你是否每天都很想看到你喜欢的这个人？我相信你很想听到他的声音，想抱他，闻到他的味道。甚至视你们之间的亲密度而定，可能你会连舌头也用上。

所以一个谈着恋爱的人就算想保密，他身边的人也很容易看得出。因为他看起来春风满脸，非常的活。为什么会看起来这么活呢？很简单，因为你的五个管道一齐全方位打开了，就好像孔雀开屏一样。不过呢……很不幸的在恋爱多年后，你觉得你已经得到她了，就可能删除其中一个管道。再过多一年，又删多一个管道。最后删到只剩下一个自己平常最惯用的管道。多数的男士就用回视觉管道，而女士们通常是以听觉或触觉管道为多。所以假如你太太常跟你说：「老公，为什么你不再拖我的手了？」那么她的情感管道就是触觉型了。假如你女朋友不断的跟你说：「亲爱的，为什么你不再跟我说你爱我了？」那么她的情感管道可能就是听觉型了。那么身为老公的你就可能会跟她说：「哎！你还好意思问我，为什么你的『样子』看起来不同了？」这也是为什么色情业是比较可视化，因为客户群主要是男人。而女人脑中



的语言区域和男人的对比是七对一，所以她们比男人更喜欢讲话是正常的。这也是为什么爱情小说是写给女人看的。

所以，当男人有一个很好的接吻经验，他会说：「她吻得我很爽。」但，女人就会说：「他嘴唇给我的接触，就好像并发出来的浓焰，烧着我全身的感觉……」各位观众，他们是描述着同样一个吻。

打开你客户内心『好决定』之门

当然这原则并不只限于男女感情上，就算是其它的人际互动关系也须如此。假如你和一位视觉型的顾客见面，最好先给他看一些东西，然后讲给他听，如果有产品的话再给他拿在手上感觉一下。假如是见一个听觉型的客户，就先跟他用很好的声调讲话，然后给他看些东西，再给他感觉下那产品。那么当然，面对触觉型客户时就先给他感觉和触摸产品，再跟他讲，再给他看些图表解释。

当你的客户、老板或伴侣的三个管道都给你打开的话，他们就很容易的告诉自己你的建议或产品是最好的选择、最好的决定。因为你已经触发了他的头脑里『好决定』的机械式反应。

街上乞到钱的秘密

曾经有些科学研究，派三组不同的人到街上去和路人讨钱。第一组的人只是问人讨钱，而没有和对方有眼神的接触。第二组人是和对方有眼神的接触同时又向他讨钱。第二组人除了有眼神接触和发问之外，讨钱的那刻有作出身体上的碰触。

最后的答案是，第三组的人是得到最多钱的。由此可见，眼神就是视觉管道，向人讨钱就是听觉管道，而不经意的触摸就是触觉管道了。三个管道一齐用到是，我们就较容易的接受别人。

语言的秘密

吃不到的柠檬是酸的

Linguistic 的意思就是语言。特别是语言对我们头脑的影响。举例：假如我跟你说不不要去想很酸的柠檬汁在口中的味道，也不要去想你把柠檬切成一半，拿在手中塞进口，然后用手



捏同时又咬，挤到满口很酸的柠檬汁，不要想象那种酸到有点痛的感觉，也尽量不要流口水。当你听我以上的描述时，我相信你已经流了口水。就算我叫你不要想，你却会偏偏去想。

假如你真的什么反应都没有的话，只有两种可能性而已。（1）你不会中文。（二）你一生人都没吃过酸的东西，那么我就不可能影响到你了。因为当我讲不要想柠檬酸的味道，你的头脑为了要了解我这一句话，就开始在你脑海中的记忆，寻找类似的经验。当它一找到「酸」的经验时，你就明白我在讲什么了。你一明白的刹那，身体上的神经系统就有反应了，口水也跟着来了。

那么假如我叫你不要去想「巫啦吧咖亚叉」的味道的话，你会不会有反应呢？应该没有吧！因为「巫啦吧咖亚叉」这个东西是我自己凭空想出来的。你的头脑刚才在寻找过去的经验时，发现根本没有这个档案，所以除了迷茫以外，也就没有其它特别的反应了。

为什么你身边的人都不听你的话

换句话说，当我叫你不要去想柠檬的酸味时，你将会第一时间想到酸。所以通常我们见到一孩子在乱跑时，如果跟他说：「不要跑！不要乱跑！」的话，他们都会继续的跑。如果你跟你的孩子说不可以这样，又不可以那样。什么东西都不可以做时，你的孩子通常会选做自己平常所习惯做的事情。他的先决条件是平常喜欢跑的话，你叫他别跑，他就继续跑。他平常是喜欢看电视的话，你叫他别看电视，他就开始看电视。

如果你有一个同事常常迟到，你跟他说：「以后别再迟到了。」结果他还是照样迟到。当你跟你的客户说：「我没有骗你。」客户可能第一时间就想到你是在骗他。如果你的老板很担心，你跟他说：「老板，你不须要担心。」老板听了你这句话后可能会变得更担心。女士们如果曾经有给那些你不太喜欢的男士追求的经验，通常你告诉对方：「请不要爱上我，因为我们是不可能有结果的。」我敢打个赌，那位男士应该会好像孤魂野鬼一样的死缠烂打。

为什么呢？当我跟你说：「不要爱上我」时，你的第一个念头是想到：「爱上我。」当我跟你说：「我们是没有结果的。」你第一时间就会想到『有结果』。当然我不是说见到心仪的对象，就跟她说：「你不要爱上我，不要喜欢我，也别和我发生关系……」对方就会盲目的爱上你，因为你根本没有其它的先决条件。

如果见到小孩子乱跑，与其对他说：「别乱跑！」，我们应该说：「停！」或「坐下来！」。与其跟你那常迟到的同事说：「以后别迟到。」我们应该说：「以后早点到。」与其跟你的客人说：「我没骗你。」你应该说：「我讲的都是实话。相信我。」与其跟老板说：「不要担心。」因为老板听了会更担心，我们应该跟他说：「放心。」那么女士们假如有人对你表白爱意，而你又没



兴趣，与其跟他说：「你不要爱上我。」就跟他说：「我只当你是朋友。」或「你死了这条心吧。」会更加明确把你的想法传达给对方。

权谋法则：要别人听你讲时，告诉他你「要」的，而不是叫他「不要」做什么。

紧急状态的沟通方法

那么假如遇到紧急状况时，我们就要学会如何将精简的命令，快速的重复三次给人听。这就是美国的特别部队和犯人互相持枪对役时，都被受训对人喊三次：「Put your gun down!」（把枪放下！）连续的喊出三次精简又相同的命令时，讯息会变得更明确了。

想象一下，如果你的爱人坐在车里，你在车的外面看到车底有颗计时炸弹，时间只剩下十秒钟。假如你只对你的爱人喊一次：「马上离开车！」的话，你的爱人可能还会有时间去问你：「为什么？什么事？」连续喊：「马上离开车！」三次就能确保她知道（一）这是紧急的事情（二）指令明确（三）不让她花时间去想其它的事情。

如此做时，你很自然的就会触发一个可能会救了他们一命的机械式反应。不过，机械反应有时却会是我们的障碍。

机械人的秘密

不需要用脑的好处

Programming 的意思就是方程式。想象一下你驾车看到红灯时，你的反应是什么？应该会自然就停下来吧？那么今天早上你开车时，你需不需要提醒自己开车的每一步骤呢？只要你每天有驾车的话，几乎开车的每一个步骤都不需要想了，因为只要你每天都做同样的东西的话，你的头脑就会让你不需要想也能够很自然的就做到。

如果没有这个方程式的话，人类将很难生存下去。试想每天早上起床时，你看着自己的脚，然后跟自己说：「哦！要走路……噢，好像是要先把右脚举起，然后摆到前面一呎多的地方就要放下……」如果每天都需要提醒自己如何走路的话，恐怕人类就没办法生存下去了。

根据一项调查，人类日常生活中，有百分之九十八的行为或思想，都为惯用的方程式。穿衣服时哪个手先穿，刷牙时先刷哪里，洗澡时全身的各个部位的洗刷次序，或与太太同房时等等事情，都是完全有它特有的方程式。这也是一件好事，因为头脑在帮我们节省时间。



不需要用脑的坏处

但是要注意，这方程式是很中性的，它没所谓好坏的分别。如果你加入一家公司做一个新的销售员，见了第一个客户，他说：「NO!」见第二个客户，他也说：「NO!」见第三个客户，他也是说：「NO!」当你的第四个客户出现时，你第一个念头也应该是一一「NO!」同样的一个方程式，可以帮你也可以阻碍你。甚至有些方程式可能开始时有用，过了一段时间后就可能变成障碍了。例如小的时候，可能你的父母看到你心情不好或受伤或哭的时候，就常跟你说：「不要哭，来，吃些东西后就没事了。」然后就给你吃些糖果、冰淇淋或鸡腿之类的食物。那么你口中吃着好吃的东西，自然就不能哭了。你长大后，可能往往心情不好的时候，你就会开始吃东西，吃到你心情平伏为止。久而久之，就可能成为一个不好的习惯了。

设计有用的机械人反应

在这里，我要跟大家分享一个非常有价值的方程式。当看着一个非常美丽的风景时、听着最美丽的音乐、看着一个很可爱的小宝宝对你笑，或第一次失身给章子怡的时候，你的心情会大大的欢愉。此时，用你的右手按在胸口上吸三口气，吸着三口气的同时，你也须随吸气而展现你爽快灿烂的笑容。做完后就马上放手。一直到下一次有类似的情景再出现时，你又再做一次。重复越多次越好。

这样做有什么好处呢？享受美妙的风景和音乐，或看到小宝宝对你笑时，你会觉得舒服因为头脑里会分泌出脑内吗啡（Endorphin）。

另外你自己展现笑容时，头脑也会放出同样的分泌物。重复很多次后，往后的你只要把右手放在胸口上吸三口气，你的头脑就会开始放出使你的神经系统进入舒服状态的脑内吗啡。任何时候如果想要自己心情好起来的话，只要做回同样的动作就可以了。那么你现在就有一个新的快乐机械式方程式。

NLP 的缘起

第一代心理系统操控师

NLP 是二十年前，两个美国人，JohnGrinder 和 RichardBandler 所研发的。当时的 NLP 是一种很快速见效的心理治疗技术。过往例如有恐惧症的人，通常见心理医生的话，要花几个月到几年的时间也未必治得好。NLP 却可能在一次疗程中完全根治。



在公元 1979 年时，我已故的 NLP 师父，Derek Balmer (NLP Canada) 第一次把 John Grinder 引进多伦多。Derek Balmer 本身也是一位心理治疗师，他把自己的一个有多年升降机恐惧症的病人引荐给 John。John 只花区区五分钟的时间就把他治好。Derek 心想不可能一生人的恐惧症能在五分钟就治好吧。

他就把那病人带到那建筑物的升降机，按了顶楼就把他推进去。

那病人几分钟后下来了，告诉 Derek 他没任何的紧张感觉。Derek 还是不信，把他带到另一栋高楼大厦，再把那人送上顶楼。对方还是很轻松的就在那儿上上下下了整整一个小时都没问题。此刻 Derek 就完完全全的服了 John。也就决定了跟 John 修学 NLP。

我在一九九六年得到 NLP 初级执行师专证时，也本着姑且一试的态度，帮一个患有三四十年的黑暗恐惧症的朋友做治疗。她说她小的时候见过鬼，从此怕黑。每天晚上睡觉前必须把家里所有的灯都开亮才睡得着。我用了一个 NLP 里属基础法的技巧帮她，结果虽然没 John Grinder 这么快，但也在短短十五分钟里就完全根治了。

我不是辅导师或心理治疗师，但，我曾经运用 NLP 的技巧做过多次「只面谈一次」就断根案例。其中包括：驾驶恐惧、事业上的绝望、消除蠢蠢欲动的婚外情想法和分手痛苦。其中，我帮人解决分手痛苦是对方以为我们只是闲聊，完全没有给任何建议要她如何疗伤的。（我已经多年没有做这类事情，不过所有案例的效果维持到今天。）其中一个理由为什么 NLP 执行师能这么快的影响一个人，是我们所用的字眼、声调、肢体动作都是特别设计，用来直接超越一个人的表面理性，影响深层的潜意识。

为什么我们不要针对对方的理性呢？

人都是没理性的

如果你要影响一个人，最好不要从理性下手。假如讲道理就可以改变他人的想法的话，这个世界就不会有斗争了。人类根本就不是理性的动物。

人类是一个自以为理性的感性动物

比如你有一个亲人有高血压，你苦口婆心的跟他说要减少吃肥腻的食物，吃多点蔬菜。他听你讲的时候也一直跟你说：「我知道……我知道……我也知道。」不过他一转身就大吃一顿红烧扣肉了。



你跟孩子说：「孩子，读书是很重要的。将来的世界会变得很快，不读好书，你就很难赚钱了。现在读书很辛苦，但将来生活就会过得很好……」你的孩子也会跟你说：「是啦！我知道啦！」他一转身就偷偷走去玩计算机游戏了。

去面试就好像去约会

我们有一个朋友去应征时，在履历中写到他的兴趣是游泳。刚巧应征他的人也是一位很喜欢游泳的人。他们两人就花了整整几十分钟谈游泳；几岁开始游泳、每个礼拜有几天游泳等等。

面试当时，我的朋友也很担心他应不应该继续分享他的游泳经验。一方面他觉得他们的话题好像离了题，但另一方面他又觉得那经理好像很享受谈游泳。最后他还是选择让经理引导面试的话题……结果他被聘请了。我们不是说你没才华也可以得到你想要的职位，你需有先决条件。那么是不是条件合格的人就一定会得到他要的职位？

权谋法则人生是不公平的，唯有死亡是公道的。

这也不尽然。根据一个统计，面试时的开头五分钟就决定了是否要聘请应征者，其余的时间，面试官都是用来证明他那五分钟的决定是完全合理。如果一开始，他认定了你非他所要，最后你告诉他十理由为什么你可以胜任该职，他就认为你「狂傲」。假设他一开始就决定你是他所要，你讲出十个狂傲的理由时，他会觉得你「充满自信」。

所以，请记得要把去面试就当去约会，尽量使对方喜爱上你。

如果人类是理性的动物，我们就不需要去面试了。老板只要看了履历，叫对方去法律宣誓官处拿封信来证明他的履历是真的就可以了。然后老板只要从众多履历中选出最好的就可以了，根本不需要面试。

理性的用处是给我们一个假相：「我作决定是因为我要，而不是你弄到我要」。所以要改变一个人时，如果你没有点到对方情绪的「穴道」，你就会遇到重重的阻碍。这种「点穴」的方法是一个「异士」所发现，他几乎可以「神不知鬼不觉」的影响任何人去做任何事……

不可思议的祖师

NLP 影响学就是运用下意识的沟通技巧，超越对方的理性而直接影响潜意识。NLP 两位创办人在七十年代的时候，跟二十世纪最伟大的催眠师 Dr.MiltonErickson 学习催眠技巧。



Dr.MiltonErickson 是一个很传奇的人物，他是一个心理医生。

在世时曾接下三万个心理治疗和辅导个案，全美国最难治的病人，通常都会被他们的心理医生转介绍给 Milton。他的治疗成功率高达百分之九十五。这是一个非常惊人的数口。

超级催眠之「神」

但是最惊人的事情不是那百分之九十五的成功率。最令人费解的是，很多病人给他治疗时，以为会被催眠。怎知道去到他的办公室时，只是和他聊天，听他讲故事，还怀疑这老家伙是不是记忆不好，忘了要催眠他。结果当病人离开后，往往两三天到两三个礼拜后，他们发现自己的行为、思想和看法已经改变了。在一次的演讲中，他曾经隐晦的使人作出一些他先前已经设计好的举动。

曾经有一次他在一个催眠研讨会上发表言论时，很啰嗦的讲了二十分钟后，忽然他说：「NOW!」结果有三个人站了起来，走到礼堂的另一方的椅子坐下来。Milton 马上叫人去到他们新的位置，把椅子反转过来，他们发现椅子底下已经用粉笔打了一个叉，而粉笔的颜色是和那个人的衣服颜色是一样的。就算他是一个鬼妒神嫉的异士，他的生命并非一帆风顺。

祖师爷终于学会用眼睛

Dr.MiltonErickson 在十七岁时得了小儿麻痹症，全身瘫软不能动。他躺在床上没事做，就开始观察家人的表情来消除没事做的沉闷……这变成他第一个大发现。

过了不久，他开始注意到有些人讲：「YES!」的时候，他的脸却同时是微微摇头的。有些人讲：「NO!」时，他的脸却是点着头。

或有些人被问了一些问题时，他会有 0.5~1 秒的迟疑。这是 Milton 第一次看到了人类在沟通上的内外「不一致性」(incongruence)。

然后，他也开始注意到别人的眼睛瞳孔的变化。

为什么训练到可以看见人家的瞳孔这么重要？

眼睛如何出卖了你

眼睛是灵欲之窗

曾经有一个检查瞳孔变化的试验，科学家在一个年轻人的面前给他看一些图片，同时也观察着他的瞳孔变化。他们给他看风景的图片、建筑物的图片，然后给他看一个裸女的图片。



这一刻他们注意到他的瞳孔马上胀大很多倍。这代表了那个人已经很兴奋了。

可能男性的读者想问我：「是不是给女人看到男人的裸体，女人也会有瞳孔胀大的现象呢？」答案是：「不！」所以男士们千万别乱来。不过科学家们发现给女人看到婴孩的图片时，她们的瞳孔就胀大了。因为女人的基因方程式里，见到婴孩时会产生一种叫做 Oxytocin 激素。Oxytocin 是在女人生孩子后会放出的，其功能是加强母亲和孩子之间的亲密感，因为这段期间的婴孩最需要母亲的照顾。

甚至，有些特别的行业的业者，是需要把自己训练到能够察觉别人瞳孔的变化。

瞳孔和赚钱的关系

在古代的中国和印度的珠宝商人是有受过观察客人瞳孔胀大的训练。举例：假如我是一个珠宝商人，你来到我的店铺时，我先拿出蓝宝石介绍给你。介绍过程中我注意你的瞳孔有没有变化，如果没有的话，我就拿出钻石再观察你的瞳孔。如果还是没变化，我就拿出红宝石。假设这次我看到你的瞳孔胀大了，你的身体就已经告诉我你最想要的就是红宝石了。

你的客户的权利就是可以骗你，因为他们想减价，就算你是客户时你也会做同样的动作，因为你希望这样说能够让对方心虚觉得需要减价给你。你的客户可能会跟你说：「你这店这么差，开了多少年？」「你这蓝宝石这么烂，要多少钱？」「哗！这么烂还这么贵。」「那么这红宝石呢？质量这么差，设计得好像鬼一样，要多少钱？」假如你听他讲最后那句糟蹋红宝石的话时，他的瞳孔却胀到好像乒乓球一样大的话，你就知道他在那儿讲着废话。请记得：

权谋法则：口可以骗人，瞳孔是控制不到的。

发达秘诀：看穿人家不想给你知道的喜好

当你知道客户是喜欢红宝石的话，下一步你要做什么呢？最起码你要开始对红宝石销售多些。假如你店铺后面有五十颗红宝石的话，你要跟他说这是最后一颗，而且还是别人所预订的，不过那个人好像还没给订金，因为你要测试他喜欢的程度。

当你看得出对方的喜好，你就占上风了；除此外，你还看出对方有花多少的精力去隐藏他的喜好，因为……

权谋法则越着意隐藏喜好，就表示越喜欢。

你甚至可以把价钱提高，因为当你喜欢上一样东西时，你不会太过计较价钱，同时也舍得花钱在这一样东西上。这时的你是比较注重「价值」。请记得：

权谋法则：「价钱」并不等于「价值」。

价钱是理性上的东西，而价值是属于感性的。一山不能藏二虎，当理性出现时，感性就



要退位。当感性强的时候，理性也得让贤。假如你的客户是不断的和你谈价钱上的问题，你基本上只是在跟他的左脑（理性）沟通着。如果你一直再跟他纠缠下去，他只会跟你继续的斤斤计较下去。

「懒眼」销售员

曾经某位传销商在跟我介绍他的产品如何的厉害，但是那个产品对我来说是没用的。因为是朋友介绍的，所以我就比较给面子，没有直接跟他说别在我身上浪费时间。当然我暗地里一直有用到一些肢体语言来告诉他我没兴趣。我就一直把我的双手交叉胸前，但又怕他看不清楚以为空调太冷我才把手交叉，所以我就很公式化的每十到二十秒就点头一下。接着下来，我想这家伙可能连这两个讯号也看不到，所以我就一直听他讲，就一直把身体向后倾离，好像想避开他的口臭一般。结果这位仁兄好像盲了一样，对我滔滔不绝的讲了很久。我听得很辛苦，所以就发功元神出窍而去。

最后讲完了才开始想了解我，他终于问我第一个问题：「你有没有什么问题要问我？」因为整个过程我的灵魂已经出了窍，我也就老老实实告诉他：「坦白说，我真的没有问题。」他一听到我这样说就变得更兴奋的对我说：「那么没问题的话你就马上签吧！」当时我心想这家伙也真是的，我就假装比他更兴奋，笑得更灿烂的对他说：「是不是没有问题，我就一定要签？」他听我这样答他，整个人愣了整十多秒，什么话也说不出。

给销售员的苦口良药

做传销的朋友们务必记得，我知道你们的上线会跟你说：「传销成功的秘诀是：复制！复制！」所以他们教你讲什么你就照讲无误，对不对？我最常见的是一些传销商对他的准客户讲足三到四个小时。因为整个过程你的准各户都没和你有平衡的交流，在他的心目中你只是一个与他无关的电视节目，看完过后就关电视。而且假如你的节目太闷，他就从此不再看你的节目了。其实我觉得那位仁兄只为讲传销而讲，根本没有去注意我的反应。请记住：沟通时对别人的反应视而不见，就是对牛弹琴了。

豪门太太最想学的东西

Dr.MiltonErickson 的观察力是最神奇，近乎超凡入圣的。他曾有一位护士的丈夫是在外地公干的，久不久他就会回家。每次丈夫回家的事，护士都没跟任何人说，但是很奇怪的每次丈夫回家后的第二天，Milton 就会问候她的丈夫工作如何，身体如何，而且每次都准确无



误的问候。

后来护士就问 Milton 为何他好像能够知道她的丈夫昨晚有回家。Milton 说：「哦！很简单，一个正常的人在二十四小时里有过性行为的话，脸色会有一些点的变化。」这一套的观察能力，在 NLP 课程里，我们是有一套很有系统的练习，让你逐步的达到高境界的察言观色。这套方法是超越了一般肢体语言的研究，因为有些表情的变化是少过半秒的。这种高境界的观察力，是很难透过书本学习的。

以我多年的个人经验，我发现通常市场上关于肢体语言或表情变化的书都有两个缺陷：一，书中的图片是静态的，但在与人互动时却是动态的，看书学观察力就好像看成人杂志的图片学性交；二，所观察到的反应是一一定要与当时所讲着的话互相校对、求证。请记住：

权谋法则没有观察力，就等于没有沟通能力。

骑劫任何人的信赖频率

沟通的目的

你观察到对方的形势反应，是在沟通时需要不断的进行。当沟通开始后，你必须朝着你沟通的目的迈进。故此你一定要明确的知道自己的沟通的终极目标，可能你的目的是要成交，可能是要对方改变行为，或可能是希望对方嫁给你。但是还没到达终极目标之前，你还需到达一些前提目标。

其中一个最重要的前提目标就是亲和力。亲和力就是亲切感和信赖感。我们每个人都有这样的经验，有些人不管你认识多久，你还是没办法相信，更谈不上亲切感。但是有另外的一些人呢，你才第一次见到他你就觉得很相信他，好像认识了他很久，他开口还没讲完，你就笑着说：「好啊！没问题。」这就是所谓亲和力。

其实之前我们已经讲到一点关于亲和力的小技巧了。还记得吗？见人讲人话，见鬼讲鬼话。别人讲话讲得快，你就跟着快。别人讲话讲得慢，你就跟着慢。对方就有可能很快的跟你有相同的沟通频率。

包装比内容更重要

根据一个研究，面对面的沟通时，词字的重要性只有百分之七，语气的重要性占了百分之三十八。所以假如你问我：「最近怎么样？」我跟你说：「很好啊！我觉得人生充满希望，



前途一片光明，我的心情非常棒。」但是我在讲着的时候，我的语气就讲到好像百年老龟拉车上山的感觉，你是肯定不会相信我的。

我觉得最好笑的是当我看到两个人在冲突时，其中一个人可能说：「你就是常常这样骂人。」另一个人听到自己给人诬赖常骂人的时候，刹那现起如来神掌之万佛朝宗的气势，千里传音的暴哮，指着那个人而喊：「我骂你？我什么时候骂过你？你讲!!」词字就是你讲话的内容，语气是你讲话的包装。在沟通的时候，内容和包装有出入的话，听众将很下意识的选择相信包装。

如何与对方同声同气

所以讲话的时候对方快你就快，对方慢你就慢，对方大声你就大声，对方小声你就小声，对方粗声粗气的话，你也要稍为粗声粗气。

所以有些时候，我们会给学员们一些惊讶性的建议：假如你的客户是常讲粗话……你够灵活的话，你也可以跟着他们讲粗话，他们就比较容易和你产生共鸣。请注意，千万不要他讲得大声，你就讲到大声过他，他讲得粗，你就粗过他。你这样子做就跟骂架没分别了。

想象一下，有两个人。其中一个是专研究文学的博士，讲话时引经据典，另一个是小学三年级都还没毕业的，讲话时会惯性的每两三分钟会运用一些五颜六色、七彩缤纷的句子来问候你的父母祖先和家族。假设这两个人要沟通的话，会容易吗？如果这两人还要沟通的话，起码其中一个人一定要作出改变。你觉得谁应该作出改变呢？很明显的我们每个人都认为博士应该作出调整，因为他有更多的教育和经验，人人都能够很冷静的作出这个判断，原因是「事不关己，所以旁观者清。」

你要气还是要钱？

你只有旁观了后就可以作出决定，平衡一下你要的是争那一口气，还是要效果。假如你觉得争取那口气比什么都重要的话，那就不需要改变。不过假如你觉得效果较重要的话，就应该在没犯法和伤害到任何一个人的情况下，不断作出改变和调整，直到目的完成为止。

换句话说，你应该在合法的情况下不择手段。

假设你选择要气，而放弃效果，那么你就要接受和承担你的选择。你为了正义而得不到效果时，不能怨天尤人。假设你为了正义而没饭吃，你也坦然接受的话，我会尊敬你是一个有灵魂的人，因为你全然拥抱你的选择权。

权谋法则：「埋怨者」的内心有很多矛盾。



老实说，我见过一些人讲粗话时是轻描淡写的，粗话可能已经是他生活的一部份了。反之我也见过一些人是从不讲粗话的，但是他们骂起人时，虽然没用粗话，一样超级尖酸泼辣，表情看起来就好像你是他的杀父仇人，动作就好像是对你作驱魔赶鬼一样。所以粗话文化是否应该接受或排斥就见仁见智了。（江老师和李老师在做脑力激荡时，粗话是必需品，请注意：我们并非骂架。另外；国际著名激励大师安东尼罗宾在讲课时也是由头「发克」到尾。）

欲得人心，必熟猴性

用你的全身跟人讲话

那么沟通时肢体语言的重要性共占了百分之五十五。这包括了身体的动作、表情和手势等。在我们的 NLP 课程，学员们往往会很惊讶，有时候讲同样的一句话，但有用某种表情动作和没有用的分别是很大的。例如有诚意和无诚意只是一个很小的移动；有权威和无权威的差别，有时候可能只是一个手势。所以我在课程里最过瘾的一句话是：

权谋法则：所有的魅力都是假的。

为什么我会这么大胆说所谓的魅力是假的呢？因为只要你告诉我某人很有魅力，我只需要留心观察他一段时间，我就有把握能够把他的「魅力肢体语言」和「魅力声调」逐步分析给你知道。我只要叫他把那些有魅力的肢体语言和声调停止的话，其它人就没办法再感受到他的魅力了。

眉毛沟通术

这里给你们一个很好玩的试验。明天去办公室时，跟第一个人说早的时候，眉毛保持不动，注意他的反应。跟第二个人说早的时候，把眉毛稍为上移一点，注意他的反应。然后见第二个人时，眉毛又不动，见第四个人时，眉毛又稍为上扬，以此类推。然后注意一下有「扬和没上扬的时候，对方的反应是怎样的？你做过了这个试验后，将来见到我时跟我分享你的发现。

如何制造一见如故

除此外，NLP 研究者还说除了要配合对方的语调以外，连对方的肢体动作我们也要配合。我是在一九九六年的时候，在 NLP 书籍上看到这一则的信息。根据书本上所讲的，假如你去



到一家餐馆，注意到有两个好朋友在聊天。当他们聊到最入神的时候，其中一个人喝了口咖啡，另一人也将在几秒内就喝他的饮料了。其中一个人，讲到一半时身体向前倾，另外一个人也会很快的就跟着向前倾。

NLP 研究者认为，这两人可能已经认识了很久，信赖感和感情都已经建立了多年。现在他俩聊的很过瘾时，肢体动作就开始互相模仿了。他们还大胆作出推测：如果见一个陌生人、陌生客时，我们就马上模仿对方的肢体动作，会产生什么效果呢？答案是很积极的，他们发现当你这样做的时候，对方会很快的对你就有一种一见如故的感觉，这就是我们中国人所说的缘份。

我在做猴子的日子

当时我读了这篇文章后，心想：「有这么厉害吗？假如这是真的，那么猴子不就很多人喜欢？」但是回心一想，小孩子学东西的方式，好像就是完全靠模仿的；在办公室开会时，你一打呵欠时，你会发现周公好像想对多人连环「上身」。说不定这些研究家是有道理的。那一次，我就决定去作试验，看看 NLP 是不是真的。

从那天开始，我在地铁里看到前面的那人把脚一交叉，我就跟着他交叉。前面的人抓抓头的话，我也跟着他抓抓头。他抓抓屁股时，我也跟着抓抓自己的屁股。我一直每天的练习，练了接近两个月。我发现我已经修炼到能够看著书的同时，前面的人移动他的脚的话，我是可以照样看著书而模仿他，根本不须要偷看他的脚有没有移动。这并不是特异功能，只是我眼睛的边缘视线已经修炼到很敏感了。

边缘视线的修炼法

其中一种修炼可以和大家分享。你在街上走路时，眼睛只可以看着前面一点，不可看其它的地方。但是当你身旁有人走动时，你千万不可用眼睛看他，但你却用你的边缘视线去感觉一下那个人走路的步伐，看看你能不能够察觉到他的步伐的左右，左右，左右。然后再看看他的脚来应证一下。

或者你在咖啡厅里的时候，只盯着前面的一幅画，但用你的边缘视线去观察咖啡厅里所有的人在做什麼。讲注意，千万别盯着一个陌生人来练习，除非你手上有拿着一根盲人杖来作包装。

我和 Iris 的缘



那时候的我是在多伦多市中心的一个地铁站里工作。这地铁站叫作 St.George。非常接近多伦多大学、一所举国闻名的音乐学校和很多企业界的办公室。我是在地铁站里的小便利店当收银员。每天都有很多人经过我的面前，因为加拿大人是比较友善的，就算他们不认识我，每天经过门前时都会跟我打招呼。

其中一位每天经过我面前的人是一位读着音乐学校的台湾小姐叫 Iris（真名）。因为她是华人，我也是华人，我们在一个西方的国度里有缘能够碰上，我们很自然的就会有亲切感。每天她来买了她的星岛日报后，也会留下来畅谈一会。再加上这位台湾的小姐的样貌就好像日本明星一样，我也很自然的就跟她谈得更多。这是我体内的基因主使我的，不关我的事，如果我跟你说女人的样貌不重要的话，不知道你们会不会相信我？

和 Iris 的第一次约会

后来有一次，我们在畅谈时，她说有空的话不如我们去喝喝茶，我听了过后，在前思后想、左衡右量的慎重考虑之下，在千分之一秒内就答应了她。

我们第一次去喝茶时，大家才坐下来，五分钟都还不到，忽然她跟我说：「Kong（江老师），其实呢，我是有男朋友的。」我听了过后，内心有很大的感触。

我心想：「哈！我都没问你这个问题，为什么这么急要告诉我你有男朋友？你有男朋友又有什么大不了的，我也有爸爸、妈妈、妹妹，还有在马来西亚家中的一只狗。」我当时猜是因为是她先约我的，所以她就先得把这个男朋友的挡箭牌抛出来，好让我不要对她有非分之想。

另外一个原因应该是她的内心可能这样子想：「哪！我已经告诉你我有男朋友了，如果我们还会发生什么事情的话，就是你的错，不关我的事了。」那一次我们也只是很浅淡的交谈了四十五分钟而已。

过后，我们就回家了……当然她回她的家，我回我的家。

Iris 成了我的少林木人巷

两个礼拜后我给她打了个电话，问她要不要出来喝喝茶，她也蛮爽快的答应了。我们约了傍晚六点钟见面。一见面的时候，我心想不如模仿一下她的肢体动作，因为我已经修炼了整两个月，反正就当是练习就对了。后来我才发现，这种「反正就当是练习就对了」的心态是很重要的，因为假如你太过注重成果的话，反而会障碍了自己。通常你会发现你不太看重效果的话，你对招数的出手会出得更流畅。但没想到她竟成为我从「少林寺」要下山前必经的木人巷考试。



权谋法则：如果要加快学习的速度，不要用「学」，用「玩」的心态。

这一次见面时我就开始不断的模仿她。她动头，我就动头，她动手，我就动手。她移动身体我也移动我的身体。她眨眼时我也跟着眨眼，她呼吸，我也呼吸。这一次我们一谈就谈了超过六个小时。千万不要盯着女性的胸部来观察她的呼吸，讲善用你的边缘视线。（奉劝所有的男士，街上的陌生性感美女，可以正眼观赏，对自己的女性朋友，最好用边缘视线来品胸赏臀。）整个过程非常融洽，绝无冷场。而且她还把很多很私人的事情也告诉我，其中有一些东西是接近 X 极限的内容，同时也跟我分享她对于心灵上一些「很另类」的见解和修养。她还告诉我她已经跟我分享了一个秘密，她和她的男朋友在一起，需要四个月，她才信得过他，然后才与他分享。她跟我说：「Kong（江老师），除了我男友以外，我没和其它人分享过这个秘密。我不知道为什么我才见你第二次就全部告诉了你。」当时我就笑的很灿烂的跟她说：「哈哈！我也不知道为什么你会告诉我。」那一刻我终于感受到我好像是全世界最虚伪的一个人（或者张艺谋可以考虑未来让我演绎一个给章小姐咬断舌头而死的角色），不过我觉得很满意这两个月的修炼没白费到。

为什么别人心怀会为你而开？

其实你也应该有试过类似的经验，你和一个老朋友天南地北，谈得很过瘾的时候，他可能还没讲完那句话，你就已经接着讲了下去，就好像对联一样。只因为那一次你不小心配合了他的语气和肢体动作。所以他要讲的下一句话，你就因为共鸣的关系，好像知道他要讲什么。假如你有更好的共鸣，你也很有可能好像就知道对方的下一个念头或想法。感觉上你的朋友就认为你好像很了解他，所以我们中国人有一句话：知己难寻。因为真正了解自己的人少之又少，当我们能有幸遇到这些人的话，很自然的就会把他们封为深交。

在我刚开始传授 NLP 影响学课程时，曾经有一位刚在大学毕业的年轻人来上我的课程。上完课后那个礼拜他刚巧有一个面试。他说他们的这一行的本地大学新鲜毕业生，通常可以要求一千六百到一千八百元马币的薪金。面试时刚巧是一个五十多岁的总经理见他。一见面时，我的徒弟就开始模仿他了。

他们谈了整整两个多小时。刚开始的十到二十分钟，他们是谈着工作上的细节，其余的一个多小时他们是基本上谈着人生。那家伙说着他当年的人生，小伙了也讲着他自己的人生。两个小时后，家伙看了看手表，吃了一惊说：「曄！两个小时了。好！告诉我，你要多少钱？」这一刻在我的课程中被称为关键时刻。幸好我的徒弟还记得课程当中所教，是在关键时刻用来应对的眼神，他就依着口诀看着总经理说：「两千八。」家伙看看他然后说：「好！



你几时可以开始？」他当场就被聘请了。过后还很兴奋的打电话给我说：「江老师，我投资在你课程的钱，已经很多倍的回到来了。」我们有另外一个男学员，是位供货商。上完课后那个月到一家公司见其采购部的女主管。同样的一见面他就开始模仿她。半小时内发生了三件事情。一，女主管把其它四家供货商的机密信件拿给他看。

二，她把自己家族的私人产业也告诉了他。三，女主管还把她与她丈夫之间的感情问题也告诉了他。这位男学员过后有见到我就说：「太恐怖了，能不能够把效果扭转？现在我一知道和我交谈的异性假如是已经结了婚的话，我就会马上停止模仿得太深。」不过请回心一想，假如你能够让每一个和你讲话的人都感觉到很亲切，而且他们还很放心的跟你分享他们的心得、梦想、挑战和痛苦，你的人生将会有有一个怎样完美的改变呢？

模仿成功达到亲切感的讯号

当时我还在模仿着那位台湾小姐的时候，谈到大概四个小时后，我才记起一个很重要的事情。根据 NLP 书本上所陈述，当你模仿一个人到了共鸣的阶段，对方反而会模仿回你。不过请记住，你是不可以模仿了你的客户一个小时后，忽然间你用力一拍掌，跳起来摆出一个黄飞鸿佛山无影脚的架势，然后很期待看着你的客户……他是不可能也跟着你摆出黄飞鸿的架势；也不要期待你模仿一位女士多时，然后开始搔抓你的裤裆；你只须要做出一些小动作，测试一下他会不会跟你……所以我就一直听着她讲述家人如何的不支持她，男朋友又怎样不支持她。当时的我是精神上和口头上都很支持她的。你可能会想：「江老师，你又不是她的家人，你当然肯支持她啰。更何况你也应该想到要用你那强壮的手去……支持……她的体重吧？哼！」（这是多年前的事情，我还是一个「乖男」，其实口头上不断的支持或符合她的话，是制造不到火花的，请参阅《财色战场》）其实都不是，这位小姐已经读完了商业硕士，工作了六个月后，自己决定要读音乐，所以父母男友皆反对。她的家境富裕，是个千金小姐，曾经试过一个晚上在卡拉 OK，挥霍高达三千块美金。但是因为她决定要就读音乐，父母对她经济封锁。她自个儿跟政府申请就学贷款，然后租了一个小小的宿舍，省吃省喝。我本身对任何一个追求自己生命中的热诚和志趣的人是最感敬佩的，因为他们都可以成为我生命中的提醒。这种人是已经擦出了生命火花的使者，和这种人在一起时，你也将会逼不得已的也发出自己的光芒。再加上这位小姐能放弃高薪的职位和家庭的支助，追求自己的理想，我只能够说这是一位美貌、智慧和热诚并重的小姐。

好了，我讲了这么多清高的字眼来形容自己，你们可能很急待的想知道我接着下来怎样出招吧？很简单，我在听她讲着她的挑战时，我看着她然后很不经意的轻轻咬了自己的下唇



一下……接着下来发生的事情，就让我怀疑到底是巧合还是技巧生效？因为在两秒钟里，她也很不经意的跟着我咬下唇！男士们先不要太兴奋，是她咬她自己的下唇，而我咬回我自己的下唇。我只能够很遗憾的承认，到今天为止我还没研究出能够使陌生异性自动前来咬我下唇的方法。

不过当时的我已觉得很棒了，我差点兴奋到笑了出来。当然我总不能够这样不给面子，在人家讲着心事时，忽然间笑得噗噗声吧？情非得已之下，我的边缘视线看到了我的救生圈。我的左手很自然的把咖啡杯拿到口前，借假装喝咖啡而用杯子挡住我的脸下半部。结果任务成功，她没注意到我在偷笑。这一刹那我就下了一个决定，不管如何我都一定要投资上这个NLP课程。当下的感觉就好像小时候成功的偷走了妈妈罐子里的一块巧克力而又没被发现的心情一样过瘾、刺激。

不要随便乱模仿

话虽如此，言行至此，可能你会想：「这岂不是太容易了吧！我就好像猴子一般不断的跟对方的动作，对方就会对我有好感？」请注意，有些动作是你不能跟的。

如果对方因为可能曾经中风，讲话时可能会有某些缺陷，歪着嘴跟你说话，你千万别跟。或有些时候，你和一些华人的老板在洽谈时，他很理所当然，豪气万丈的一直谈就一直把他那戴着金戒指的尾指塞进去鼻孔中作惯性的清理工作，请问你跟不跟？或者你是位男士，和一位女士谈着，她可能也有些很特别的动作，谈到一半时，她也很理所当然，婀娜多姿的用她的一双玉手往她胸膛两旁一夹，开始调整乳罩。那么你是男的，你跟吗？我希望你除了衬衫以外，里面是没有再穿其它的东西。

又或者，你是光头的。你正和一位拥有洗发水广告女主角般长发的女生聊天，她也好像是觉得自己正在拍广告一样，一直耍弄她的秀发，还蛮有功夫的要到好像在附近就有一个无形的大电风扇在吹着她般。那么你又没头发，你难道也要好像舞狮般的去耍弄你的光头吗？其实以上的种种情况，都是可以模仿的，我在课程中会亲身示范给我所有的学生看，如何可以很巧妙的去模仿任何一种行为而不为人所察觉，同时又能够制造亲和力。读者们可以学习模仿一些较安全动作：头部角度、笑容、身体角度和点头。笑容和点头可以与对方一齐做，头部和身体角度的模仿则最好延迟三秒。

如果你纯粹只是模仿对方的话，你就已经可以和任何人有很融洽的交流，但有些人就只是停留在「融洽」的瓶颈。所以有些销售员可以很快的与客户打成一片，但无法成交；有些男人可以与任何女人谈心，但无法跨越「我只当你是朋友、哥哥、或爸爸」的界限。



亲切感内不道德的诱惑

我得 NLP 授证前和后的分别

在 NLP 的影响策略里，当我们模仿对方到了他开始模仿回我们时，就表示亲切感已经达到了。接着下来就得开始逐步引导对方，所以你对自己的沟通目的一定谨记于心。

当时我还记得，还没得 NLP 专证前的那个女朋友，我们花了整五六个月的时间才发展成情侣。刚授证成为 NLP 执行师后的那位女朋友，我们只是见面第六次时就……突破了（我学 NLP 的目的真的不是为了这个）。我还记得和这位白人小姐第一次约会时，她很快的就把她的工作上一些鲜为人知的历史和人生梦想，很完整的告诉我，她还跟我说先前那台湾小姐的同样一句话：「我很少跟任何人分享这些事情。不知道为什么第一次见你就会全盘告诉你。」那么当我们有亲切感后，就因为她反而会模仿回我，她才会因此受感染。

切亲过后「无言」的带动

那时因为我们的肢体语言有互应，我又对她也有兴趣，所以当我的肢体语言有很细微的反映出我对她有好感时，她也会很自然的作出相同的「好感动作」。但是，要反映出这种「好感动作」是要循序渐进的。当她开始模仿越来越多「好感动作」的肢体语言时，她的内心也很自然的进入相关的情绪。我们当时的情愫就是如此渐渐发生了。

这个方法虽不是最快的方法，但却是一个很稳定的方法。

为了避免有傻瓜行为的出现，这里先给警告：我并不是说当你注意到对方模仿回你的时候，你就忽然间趋前跟她说「我想咬你的下唇」，她肯定脸颊冷冷的抽筋了一下，然后你就会注意到她的手其实已经偷偷的紧握着那个切牛排的刀，眼中还闪过一丝的杀气。

正确的做法是只是稍为前倾，给她一个亲切的笑容和适中的打情骂俏，然后看看她的反应才决定下一步。同样的你在见客人时，也不要模仿到对方会跟你的时候，就话峰一转不断的跟他讲只要他给了两千块入会后，他只要找多三个人入会，然后再教他们每人另找多三个人等等，对方肯定会忽然展现出一种「你跟他不熟，但又求他捐肾」的冷漠表情给你看。请记得：

权谋法则：有亲切感后，一定要做稳而有力的引导。

NLP 行者的道德责任

所以当学生来到我的课程时我都跟他们说，学 NLP 的人一定要有某些程度上的责任感，



因为这个技巧几乎是能够让所有的人对你开放自己的内心。假如你以 NLP 的技巧让你成为某人的好朋友，然后你却出卖他的话，他将会有比往常更大的愤怒。

当你和异性朋友交谈时，如果大家是单身的，就无所谓。如果你或对方是已婚者就须记得，不要把亲切感建立得太深，不然对方可能就开始以你和他的伴侣作出比较。虽然这些事情也轮不到我做老师的去管，而且这些男女关系也很难去断定对错，我只是要给那些来上我的课程的学员有心理准备。

在这里我也会跟大家分享一个可能会具争议性的个人观点。有些学生会问我：「江老师，假如对方有男朋友呢？」我会跟他们说，你不可能问女方：「不如这样子吧，我能不能够跟你拿个排队号码，你和他分手时就马上通知我，可以吗？」如果你会喜欢她的话，应该还会有很多人也会；我没权力叫你怎样做，我本身就会看我和她之间的喜欢程度。假如是互相喜欢的，我会继续的交下去，因为我认为对方是成熟的话，自己应该知道要怎样做。

我觉得只要两方都是喜欢对方的话，大胆的爱下去吧！人生短短几十年，世事无常，你爱过的话起码你将来入土为安时，死无遗憾。

在得到了对方亲切感后，除了可以用肢体影响对方，还有很多种言谈的引导方法，其中我们最常用的就是 Dr.MiltonErickson 的催眠技巧。

谈着天就可以催眠别人

在你能够和客人建立亲切感后，接着下来你须要集中在影响对方的行为和决策。所采用的技巧就是催眠。基本上催眠可分成两大类：（一）直接催眠和（二）间接催眠。

直接催眠就是你常在电视上看到的，一个眼光怪异的人拿着吊表，在一个人的面前摇摆着，然后不断告诉那个人看着摇动的吊表，而那个人的眼睛开始疲倦，眼皮慢慢闭下来。其实你想想看，看着一个摆动着的钟表三分钟后，你的眼睛疲倦不疲倦？所以对方就很自然的被催眠了。这一类型的催眠法叫直接催眠，大概有百分之二十的人是可以接受这种催眠。

群体催眠法

根据一个研究，不管你在什么场合，刚巧也总有大概百分之二十的人是很自然就会对你的形象和举上有好感的。所以假如要演讲时，只要你能看出那百分之二十的「支持者」，加强他们的反应，再用他们的强化后的反应去影响「支持者」周边的人。



那么要如何去判断谁是你的支持者？他们的特征有：一，常与你保持视线接触；二，当你的描述和他们的经验不谋而合时，他们会点头或发出认同的声音；三，当你说到：「……我一咬下唇，她也咬下唇」时，你自己也示范咬下唇给听众看，如果你边缘视线修炼得不错，你一定会看到有几个人也跟着咬的话，他们就是「支持者」。

因为大多数的人都是机械人，也是跟随者。只要支持者笑了一次，他笑第二次时，他身边的四个人就可能开始笑了。现在共五人笑了。第三次笑时就不只是五人笑了，大概共有十二人笑了。

魔鬼也用催眠

这也是希特勒当年的催眠影响技巧。他是一位政治演说高手，也是一名煽动情绪的大师。他在广场演讲时，外围会有人渐渐缩紧包围的把人群越挤越紧。人们的个人意识就渐渐的消散于人群的大我中。

况且人群中还有希特勒刻意种下的种子听众，在适当的时候作出热血的呐喊来炒动身边听众的情绪。

我与一些国外的朋友曾经看过希特勒演讲的一些录像，虽然我们都不知道他在讲什么，不过只听着他的声调和频率时，我就注意到我的心跳微微加快，气血蠢蠢欲沸。我猜测就算当时我不明白德国话，但又在现场听他的演讲的话，听完后我也应该会很激动的跟着旁边的人一起呼喊，喊完后就问旁边的阿婆：「Gutentag.我们刚才喊什么？」

天使也用催眠

不过技巧是不分好坏的，同样这一招也被运用在世界上其中一个最神圣的事业上——宣教活动。美国其中一个最著名又最干净的传教士，他每去一个大城市作那些几万人的宣教大会时，每场大会里皆有上千的「种子」听众（即有预谋的「支持者」），在特定的讯号之下作出特定的举动，比如：感动的叫「阿门！」或站起来作见证。以后你有机会参加一些超大型的宣教集会时，请坐后面，当牧师说：「要接受耶稣的人请现在站起来！」时，你就可以研究一下了。记得，不要坐前面，因为你要转身研究全场时，人家见你想站又不敢站，会以为你想接受又迟疑。

其实在美国的其中一家训练出最多电视传教士（Televangelis）的大学，是订购最多 NLP 的 Erickson 催眠书籍。特别是 JohnGrinder 和 RichardBandler 所选写的 Tranceformation。我的 NLP 师父 DerekBalmer 也是一位退休的牧师。我记得我在上着 NLP 的高级执行师授证课程时，



同班里共有四个牧师。

我的另外一位 NLP 师父，他并不是传教士。不过他有示范牧师在台上作「信仰治疗」(FaithHealing) 的方法，这个方法是结合了直接和间接两种催眠技巧。其中的一些直接催眠的方法是用手按着对方额头的方法。这一招后来我和另外一个师父学的时候，才知道原来叫做"LostofPhysicalEquilibrium"。不过直接催眠技巧在见客人是英雄无用武之地。在非治疗或宗教场合，间接催眠技巧会比较适合。

你有给人催眠过吗？

其余百分之八十的人是比较容易接受另一种催眠技巧——间接催眠法。通常在我的课程里，我都会问我的学员：「谁是给人催眠过的请举手。」一般都没人举手的。我在这里也要问各位读者：「你有没有给别人催眠过？」假如你说没有的话，我将告诉你一个好消息和坏消息。你从出生到今天为止，每天都不断的给别人催眠。你人生中最初的两个催眠师就是你父母，然后兄弟姐妹，朋友师长、政府宗教和各种媒体等都不不断的在催眠我们。

举例：电视上所看到的牙膏广告，是间接用来告诉你刷牙时要挤出多少牙膏。（其实，挤出如尾指头半截就够了。）有时候他们为了我们好而催眠我们，有时候却不一定为了我们好而催眠我们。最不知所谓的是有些时候，这些人本来是为了我们好，却把我们催眠坏了。例如：很多人可能跟你讲过的「赚钱哪有这么容易？」、「不辛苦哪里赚到钱。」、「吃多少和穿多少都是已经被注定了。」最后的那句是蛮危险的一个催眠，它的伤害力我会在将来的著作中给大家一个明确的解答。

我们给人催眠了过后还蒙在鼓里

其实催眠在日常生活中都经常出现。假如你有去戏院看一部电影，你进到电影院时，看到屏幕的边际。那边际就是你的理性用来区分什么是现实，什么是虚构的。不过假如你是看着一部上好的电影，那区分虚实的界限就开始模糊了。你不再分得清楚何为真何为假。当角色在哭你就跟着哭，当他们在笑你也跟着笑，当角色在道路上狂驶而紧急煞车，你会注意到自己的右脚也好像紧了一下。

我还记得我和加拿大的女友去看 JamesCameron 的 Titanic 时，看到中途，我稍转头看看我的女友，她哭得梨花带雨，我看了她几次，最后一次还把舌头伸出一点，双眼挤向我的鼻梁扮鬼脸，她都没留意到，已经浑然忘我，被间接催眠了。我看看屏幕，再看看我的手表，心里暗骂：「他妈的，怎么沉了整两个多小时都还没沉下去。快点！」兄弟对兄弟的坦言不需



要完全了解女人的种种，去接受她们的种种即可不过我在年轻的时候就有相关的经验，我看戏时通常都喜欢吃酸梅，买了一包五粒，还没看完戏就会吃完。不过有一次我去看一部叫「复制人」(BladeRunner)的科幻电影，我就被整部电影摄了魂进去。看完电影才发觉我的第一粒酸梅原来才咬了那一点点，我只是傻傻的拿着那半粒酸梅看完整部电影，这就是催眠状态了。由那时候开始我就爱上电影了。而电影卖座的原因，也成了我们「勾魂」技巧的中心思想。(注：请参阅《财色战场》的后记。)又试想一下，假如你是喜欢某个歌手，他可能是实力派或偶像派的。你买了他的光盘，听到某一首歌非常好听，所以你就开始重复不断的听那首歌曲。最后你把唱机关掉，你还可能在脑海中听到同样一把声音，不断的重复那首歌，就好像中国人所说的声音缭绕三日，这就是催眠的力量了。

或者你回想一下，你谈恋爱的时候，是谁间接的催眠了你？是对方吧！其实不一定，我注意到很多人爱上一个人的时候，通常是自己先催眠自己的。先把自己弄到神魂颠倒，然后对方假如也对你有意的话，他只要做跟进工作(Followup)，你就可能会无条件献身了。

我还记得我初恋时，我和她成为情侣的那一刻，我们排除了万难后的相拥，我从来没有这么接近一个人的脸。之后的两天虽然我没见到她，但是我每次闭目养神或入睡时，她的脸就千真万确出现在我的眼前。同样的她也跟我说，那两天虽然没见到我，她拿着家里的垃圾袋到外头去去的时候，感觉上我就好像一直在她的身旁跟着她。幸好我和她当时还健在，不然的话我们可能就会开始疑神疑鬼了。

以上所讲的都是间接催眠的例子。直接催眠就是把人引导到那种恍惚状态。间接催眠是不需要用恍惚状态的，任何的情绪反应，对 Erickson 的催眠师都是一种催眠状态，只是要看催眠师怎样从那个情绪状态作引导。当对方是进入恍惚状态，催眠师所给的指令必须非常直接，比如指令客人从此戒烟，所以我们才称之为直接催眠。在对方若有情绪反应的话，催眠师给的指令也要蛮直接的。

那么在平常的时候，对方不在恍惚状态，又完全清醒又很理性的话，就不能够用直接的催眠指令，因为对方是一定会过滤和抗拒的。

这个时候你就须要学会把指令「走私」进去。

思想走私术 信息挪移法

其中一招间接催眠技巧我要和大家分享的叫做「隐晦命令」(EmbeddedCommand)。



以科技来作隐晦命令

我有一个读广告的朋友曾经告诉我，关于美国的一个可口可乐电视广告。它的广告是很简单的，你在其中一幕见到有一瓶可乐正倒着出来，黑黑的可乐就倒在一个玻璃杯里，最后一幕就只是打出 DrinkCoke。这是一则很普通的广告，但是当广告出来后，可乐的销量增加得非常好，有些广告商就不知道为什么。后来有一个专家把它的秘密公开。他们发现原来你把广告的录像放得很慢的时候，在不同的特定的片段，在三千分之一秒，倒着出来的可乐上面的反光光影刚好形成三个扭曲的英文字母：SEX。当这个秘密给别人知道了后，可乐就把这电视广告收了回去。

假如你们有看迪斯尼的卡通片 TheLionKing，其中的一幕就是同样的手法。那一幕就是动物们跑到沙尘滚滚的时候，卷起来的尘雾刚巧也形成三个英文字母：SEX。

你可能还会发现当你去到一些超级市场的时候，会留意到整个市场都轻轻的播放一些轻松音乐。这种音乐叫做 Musak，是有专利权的。在很多年前，加拿大的一家超级市场就做了一个试验：音乐是有隐藏了一个不断重复，又很难听到的讯息：「你是个诚实的人，你拿了东西就要给钱。」这个试验共做了九个月，那段期间超级市场里的偷盗率下降了整百分之三十七！现在任何商场、酒店和大厦都有播放这种 Musak 的音乐。

所以可能有些读者想询问到底我们有没有卖一些卡带，是可以偷偷放给老板听，而且还是不断重复：「你给我钱！你给我钱！你快点给我多点钱！你快点给完我所有的钱！」或者又没有那些卡带是重复讲：「你买钻石给我！你买大粒一点的钻石给我！」各位读者，很不好意思，我们没卖这样的产品。

隐藏在你声音里的催眠师

不过你不要太伤心，很幸运的你的那把声音就是一个「隐晦命令」的工具。只不过你没系统的乱用而已。

NLP 创办人之一的 RichardBandler 第一次打电话给 Dr.MiltonErickson 时，就有以下的有趣交流。Richard 跟 Milton 介绍自己，说明他是大师 GregoryBateson 推荐他来找 Milton 的。然后就问什么时候能上去他的办公室拜访他。Milton 就说：「我很忙，我不知道什么时候才有空。」Richard 就说：「其实有很多人……Dr.Erickson。他们都知道怎样去……找出时间。」Milton 一听之下，就知道这个人原来也会用他自己常用的「隐晦命令」催眠技巧。Richard 是把那两句话的最后几各字的语调加重。整两个句子是讲给表面意识的理性思想听的。变了音的那几



个字是讲给对方的潜意识听的，隐晦命令的内容其实是「Dr.Erickson……找出时间。」当然Milton本身也非等闲之辈，他接下来就回答：「那么你们可以……随时上来。」也把最后的几个字的语调加重。那一刻就纪念了NLP的开始。

激励大师陈安之使人采取行动的秘诀

相信很多人都知道国际激励大师安东尼罗宾是谁。这位大师当年教出一个在台湾的大师——陈安之。陈安之在1999年有到马来西亚给过一个三小时价值一百元马币的课程。当然在那三小时的课程里，他就开始卖他那个几千元比较贵的课程。他也有运用「隐晦命令」来销售那课程。

方法是以讲故事来包装叫人采取行动的命令。陈安之说：「有很多人都问我，陈老师，你是怎样激励自己采取大量行动而成功的呢？我就告诉他们我是运用心灵的力量。每天早上我睡醒时，我一张开眼睛，就会看到天花板上贴着一张纸。纸上写着——马上行动。我去到洗手间时，洗手间的门也贴着一张纸。纸上写着——马上行动。我在洗手间出来后，到厨房准备早餐时，厨房内的墙壁上也贴着好多张纸，每张纸都是写着——马上行动，马上行动，马上行动。」请问，你认为当陈安之讲「马上行动」的时候，他是跟谁讲的呢？我不可能知道他的故事是真是假，我只能猜测，假如他真的这样做，把全屋内外都贴满「马上行动」的纸，他的太太定会每见到一张马上行动，就马上行动去扭他的耳朵，肯定不会放过他。有什么我可以证明是真的呢？他讲马上行动的这四个字时，语调变重了，而且马上行动这命令他重复超过二十多次，这一点我肯定他是对听众做着隐晦命令。

他其实还有在讲着篮球巨星迈可佐顿（Michael Jordan）的故事时，用了另外一个技巧把听众很强烈的欲望连接到他那几千元的课程上。他的师父安东尼罗宾则用这个技巧把观众的欲望连接到「他」自己的身上（注：这一招会在我们的第四本书中透露）。我对自己拥有对一个人的影响力和魅力，能够作出显微镜般的仔细分析，引以为傲。

话中下药，使人念念不忘

隐晦命令最特别的地方就是能够把一个念头或想法，偷偷的种在你脑海里而你还会认为那是你自己的念头。试想想当你认为那个想法是自己想出来的话，你会抗拒还是接受呢？因为你觉得那个是自己的念头，你自然的就接受了。当有一个人说服了你后，假如我问你是否给人说服，你将会跟我说：「不不不！其实我本来就一直想要这样东西，只不过刚巧他能够有办法提供给我。」请记得：



权谋法则：没有人认为自己是给别人说服的，每个人都认为自己有自主权。

我在加拿大有一个朋友也是受过 NLP 训练的，有一次他去参加了一个传销业的讲座。演讲者叫所有的人过去美国的 SanFrancisco 参加一个国际大会。他说：「在六月时，你一去到 SanFrancisco 时，你将可以……。当你到了那边，我们在 SanFrancisco 的总行会给你提供……。所以你有时间和钱的话，我们鼓励你去 SanFrancisco……」每次他讲到 SanFrancisco 时，他的语调就加重了，这是很典型的隐晦命令。我这朋友也很快的就认出来了，他就开始刻意的不要去听那个人的隐晦命令，不过好戏还在后头。

他回到家后，在洗着澡、刷着牙和吃着饭的时候，还会听到同样一把声音，不断的在脑海里重复「SanFrancisco! SanFrancisco! SanFrancisco!」假如他是一个没上过 NLP 的人，回家后就一直不断的想 SanFrancisco，而且整天到晚，无时无刻想到好像牵挂着那三天没见没通电话的热恋期情人一样，你可能就会认为你应该要去了。我这朋友其实也是受了影响的，只不过他知道这个念头是别人种下去的，他就做下决定，不要去就可以了。想象一下，如果一个人有强烈的宗教背景，听了那个讲座后，忽然间好像恋爱般的想着 SanFrancisco，然后他开始向菩萨或上帝祈祷应不应该去，结果他就听到一把声音说"SanFrancisco!"这也是为什么有些传教士会有莫大的影响力，想象一下，牧师这样讲：「……耶稣说过『我就是道路，信我者得救』……，或「……上帝说『除我以外，没有其它神』……」以上牧师所做的引述会有两重的讯息，一，经典里的讯息；二，牧师本身就是「道路」、「就是神」的模糊讯息。我称这第二个做法为「租借到的魅力」。

话虽如此，是不是见到任何人就有理无理的加重语调就可以影响人呢？这不尽然，当学员来上我们的课程时，我们会先训练到他们觉察到自己声调语气的质素。一般的人是很容易看到别人的缺点，却很难注意到自己的缺点。课程中的第二步就是要训练你们能够很灵活和顺畅的转换语调，不然的话你用隐晦命令时，对方可能会以为你吃错了药。（读者大可以录下自己的声音来揣摩）隐晦命令被 Dr.MiltonErickson 的另一亲传弟子 StephenGilligan 誉为催眠师必须拥有的秘密武器，而我认为它是催眠师和专业沟通者必备的暗器。不过接着下来，比这一招更危险的技巧即将登场。

心锚～遥控他人情绪的快捷方式

人类是感性的动物，如果你能够遥控他的情绪，基本上你就可以遥控他的行为了。而心锚就是一种遥控情绪的快捷方式，把人的各种情绪连接到不同的按钮，然后只要操纵不同的



按钮，你就能操纵不同的情绪，你能操纵不同的情绪时，就能影响对方的行为和决定了。这个现象最初时，是从一只狗的身上看到的。

在很多年前的苏联，有一个很出名的科学家，他就是 Pavlov。

他做过一个很有名的试验，在试验室里有一只狗，附近有一个铃，然后他就敲打铃而把狗爱吃的肉食拿出来。那么狗看到爱吃的食物，牠就开始流口水了。他把这几个步骤重复很多次后，发现到只要敲打铃，而没有把肉食拿出来，狗还是照样的流口水。他发现狗的生理反应，已经受一个不相关的声音影响到了。换句话说，他成功的制造出那只狗的流口水按钮。后来人们还发现，这个方法不但对狗有效，就算对人类的生理反应也照样有效。最常用这一招来影响人的就是广告商……

为什么你的选择都和性有关系？

最常见的就是汽车和啤酒的广告。凡是去过汽车展览的朋友们都知道，展览着的车是一定会有几个美女在旁边，而越名贵的车就会有越漂亮、越性感的女孩子站在车旁。请注意，她们的工作不是卖车，卖车是另有其人的，她们的工作是很简单的——与名车摆在一齐就可以了。

权谋法则：「色」可帮你畅销。

理由很容易明白，男人要看车的话就一定也会看到美人，看到美人时兴奋的感觉来了。看到了性感美人，然后又看车，又看美人，又看车。结果以后你一想到那种车时，你就莫名的有兴奋的感觉了。其实汽车和美女是没有任何直接关系的。

啤酒的广告更不用说了，几乎你所看到的啤酒海报，都会有一个充满性意识的超级性感美女在里面。而这种海报中的模特儿通常是采取「欲退还迎」的姿势，广告商透过多年的经验，发现这种的肢体表情能够散发难以抗拒的诱惑。

所谓的迎字诀就是她那稀少的性感穿着，通常在普通女人身上较难看到的乳沟、腰、股大腿等部位都开放了，嘴唇也是微张的——这些就是迎。

何谓退字诀呢？通常这些海报的模特儿是不可能笑得很灿烂的，一般的作法是头部稍向后仰，但眼睛还是看着你。其实她不是看你，她是看着镜头而已。而且这向后仰也不完全正直向后的。整个表情说破了其实就是一副很轻微的「看不起你」的样子。女性读者们！所谓性感的酷样就是如此而已，中国古代把这形像形容为冷艳。

权谋法则：「色」可帮你畅销；难得的「色」使你更畅销。



天时、地利、人和的巧克力广告

其中在美国用得最好的是巧克力广告，通常这些巧克力的电视广告是选择在晚餐前那段时刻播放的。晚餐是一天里最丰富的一餐，所以晚餐前每个人都已经肚子很饿了。更多人是等着晚餐前，会看看电视。这么巧的肚子饥肠辘辘时，偏偏就会看到电视屏幕中有人非常馋嘴的吃巧克力。

只看到一次可能没什么大不了，假设你每天肚子饿的时候就看到有人吃巧克力，看了七天、七个礼拜、七个月后会怎么样的后果呢？可能有一天，你本来就已经吃饱了，然后你去逛街的时候，你经过一个摊位，看到了一些巧克力，你认为你会有什么反应呢？说不定你就觉得好像还没吃饱，然后你就进入一个叫做「肚子控制头脑」状态，把巧克力买下来吃。又或者本来是肚子饿的，理论上你应该去想吃饭菜，不过你发觉到巧克力好像是比较适合。

这就是广告商如何运用这种联想技巧影响你的口味，这种联想技巧在 NLP 里叫做「心锚」(Anchoring)，甚至有些政治宣传也会用上类似的技巧，而用得最好的是一位前美国总统。

克林顿总统的 NLP 手法

讲到 NLP 的心锚技巧的话，我就要在这里介绍一个很出名的人物——前美国总统克林顿。他其实也是一位授证的 NLP 执行师。他第二次连任之前，有召集一大班出名的 NLP 大师到戴维营 (Camp David) 进行特别会议，商讨选举宣传策略。其中一位到会者就是著名的安东尼罗宾，不，他们并不是要做过火仪式。所以今天克林顿已不是总统，但其影响力还是可以见到。当然这也可能让我们解释到 Monica Lewinski 了。

他最令人敬佩的地方是成为美国历史上，第一个能够使以色列和巴勒斯坦这两大仇敌的领袖，做了世界性和历史性的握手。那张照片也充分的显现了他以大哥的身份，缓和了两个吵架的弟弟。

总统选举时，暗中施展的心锚秘术

远在他还没成为总统前，他的选举广告宣传是透过电视来做的。

广告中的第一个镜头是美国过去最有魅力和出名的一位黑人领袖马丁路德 (Martin Luther King)，他为了人民而壮烈牺牲了，美国人都以他为傲。另外的一个镜头，也是美国人最难忘的一幅照片。照中有一个小孩把右手举到右额上，作军人致敬的动作。



这小孩就是肯尼迪总统的孩子，这张照片是肯尼迪总统被暗杀后，葬礼中，他的孩子在坟前作最后的敬礼。因为肯尼迪是美国人其中一位最爱的总统，他英年早逝，是美国人的遗憾。这幅照片带出了爱国情怀、遗憾和同情。种种的情绪上涌时，广告就进入最后一幕，屏幕上打着超大型的字幕「投选克林顿！」当观众们接受了先前那两幅画面所带来的爱国情怀，接下来他们就很容易也把「投选克林顿！」这句话也接受下去了。在平常的理性思考之下，爱国情怀和「投选克林顿！」是没任何关系的。不过只要观众们看这广告久了后，这两样东西就在你的下意识变得好像有关系了。

甚至当时的副总统 AlGore 本身也是一名 NLP 执行师。虽然他和 Bush 的竞选失败了，他在与 Bush 的最后一场辩论时，讲话当中，不断的把右手举起来，掌心向着前面。这其实也是精心设计过的动作，因为把右手九十度这样子举起来的样子，就是美国总统正式宣誓成为总统时的模样。他很隐晦的就把自己就是总统的形像偷偷的放进观众的脑海里。

罗拔 T 清崎的双重心锚秘术

另外一位很出名的国际理财人师罗拔 T 清崎 (Robert.T.Kiyosaki) 也用一些蛮隐晦的 NLP 技巧来影响他的听众。他在台上所采用的其中一招，在我们 NLP 里被称为制造「多重性格」(PartsCreation) 和 (PropulsionSystem)。我是在 2002 年在马来西亚听他的演讲。

使你精神分裂的销售法

他一开始的时候就马上跟我们做性格分裂，他说在我们每个人的内心都有两个你。其中的一个你就是贫穷的你，而另外一个你就是富有的你，当然你也知道他的其中一本畅销书就是《富爸爸，穷爸爸》。

他就依据他书中的内容开始讲解他的「富爸爸，穷爸爸」道理，基本上是离不开穷爸爸怎么不好，富爸爸又怎样的好。

他有些地方确实是讲到一针见血，例如穷爸爸如何的辛苦工作，自以为是，虽然越赚越多钱，相对的负资产也在增加。如拥有更大的洋房、车了等，最后负担太大，身心憔悴，心脏病发而死……不过幸好他有买到人寿保险，妻子得到赔偿，然后妻子在这么大的洋房里面冷清清的，芳心寂寞之下，和园丁发生了感情还最后嫁了给他。言下之意是穷爸爸不得好死。

接着就开始说富爸爸如何了不起，专用别人的钱来赚自己的钱。



近乎不花分文就可以拥有自己的产业，差不多就是不用做也可以安享富贵，而且富爸爸是最会用才，运用专家的专长来发达。简单来说富爸爸前程似锦，富饶天下就对了。

言行至此，我们的内心已被精神分裂成两部份：富爸爸和穷爸爸。同时他又已经把所有的痛苦都灌输到穷爸爸的身上，再把所有的快乐和梦想灌输到富爸爸的身上。接下来他就开始销售他的投资课程。

顺我者上天堂，逆我者下地狱

销售后他就开始说当你不敢面对风险或认为你是不需要专家的话，那就是你内心的「穷爸爸」在跟你讲话，它希望你继续的穷下去。

当然言下之意，不敢拿风险的意思是不敢拿出几千元来上他的课程，更明显的就是你不听他的话就是不听专家的话，也就表示你将会好像「穷爸爸」一样痛苦。

他还说当你认为你负担不起课程费用的话，你「穷爸爸」的灵魂又附体了。「富爸爸」是永远不会这样说话的，你内心的「富爸爸」一定会跟你说：「不管怎样，你一定能够想到办法找到足够的钱。」基本上他是说只要你采取行动，大胆投资上他的课的话，你就是在听着「富爸爸」的话。概括来说，不上他的课，你就会痛苦；上他的课，你就会快乐。

有些读者可能会想：「这些不就是一般的威逼利诱销售手法吗？」你分析得一点都没错，这就是威逼利诱，不过你的分析还不够细微。

一般的威逼利诱是很明显的讲出来的，我们的理性思想是会作过滤的。罗拔 T 清崎的做法不是用明枪明刀的威逼利诱，他最重要的部份都是用间接的讲故事、肢体语言和声调来影响人的。不过他的功力不是我所见过最好的，他也犯了一些错误。

当他开始销售时，他不断的一直提：「我们不是要刻意推销。」所以会后就有很多人说他这个大师销售的太多，太刻意了。他所犯的错是：此地无银三百两。

双重心锚法的恐怖和伟大之处

罗拔 T 清崎的这套影响法算是高段数的作法，其实 NLP 影响学里的心锚技巧，有更简单、更快、更直接了断的方法，效果会和他所做的一样，不会大过他，只是会比他快点做到。这个更快的方法学会以后，如果你想用来改变别人的宗教信仰，你是有可能做到的。但是你千万不要做，因为这都不关你的事，也别上了我这个课程后滥用这些技巧。我知道这是可以做的到，因为我有做过。

我有一个朋友的弟弟因为进入某个新兴宗教，差点要永久性离开家人到国外去出家。他



的母亲很担心的叫我跟他谈谈，当时我答应了她，同时我也叫他的家人要和我配合，千万不可以跟他说那个新兴宗教是错的，一个不小心为了一口气而讲了一些针对他的信仰的坏话的话，将会弄巧反拙，使他因为要维护自己的宗教而更加的「道心坚固」。我当时见他一个半小时，只是轻描淡写谈谈信仰，当然言谈中我就用「心锚」技巧来暗中影响他。现在已经是很多年的事了，他还和家人在一起。

你可以用这个方法来帮人，当然更加可以用来帮自己的事业、人际、亲子和爱情。

分解安东尼罗宾的影响力

另外一名著名的 NLP 高手就是安东尼罗宾，他的心锚技巧是用得最好的。演讲功力是世界顶级的他，能够很轻而易举让任何的听众感动、哭、笑、欢呼和澎湃。每次他讲到最感动的时候，或者讲到最有智慧的时候，他会以他的经典动作而喊出一句：「嗯……YESSS!」再加上挂在上空的二十盏强光灯一齐闪亮了一下，如此来设下心锚。

每次你的情绪上扬时，你会听到：「嗯……YESSS!」，看到他作他的经典动作和二十盏强光灯的闪亮这三样东西。我们当时就好像 Pavlov 的狗一样，听到铃声就流口水。听了他的课程三天后，心锚应该设了不下一百次。所以到了第三天时，虽然我已经知道他在对我们下手，但是每当他把那二十盏强光灯一起打亮时，我还是照样不由自主的兴奋起来……

心锚使人开窍的方法

在第二天的环节中，他有帮我们做一个消除负面思想的练习。这是一个蛮感人的环节，过程中他会选择一些观众来公开自己的负面思想，然后他就当众以言谈的方式为他们作 NLP 治疗，这套方法叫做「言谈改框法」(Reframing)。

这方法虽然所有的 NLP 执行师都会，安东尼罗宾无疑的是这一招的高手。基本上，在短短几分钟里，他就能帮你把你的负面思想重新定义。被重新定义的那一刹那，你将会有如释重担，心里就会有一种「开窍」的感觉。在「开窍」的那一刻，你就进入了能量最低点。

你这「开窍」的一刻，安东尼罗宾就会启动他三天来所设的心锚。

你听到他的「YESSS!」，看到他的动作，更重要的是那二十盏灯光一齐闪亮。忽然，三天下来，每次你感动、欢喜、兴奋和澎湃会全然堆集起来，一齐涌现。他就是运用这种超强的正面情绪来把你负面的情绪中和掉。



他每对一个人做治疗时，不单只对当事人很感动，连我们旁观者也会被那种感动的能量所波及。我有几幕也差点掉泪，只不过我要牺牲当下的感动，继续的偷师学习他的治疗工夫，广世奇才出手，人生难得一见，我唯有不看热闹，继续的看门道。当然，安东尼罗宾设了一个这么强的心锚，他也不会随意浪费，当他开始销售其它的课程时，强光再度闪烁。

安东尼的销售功夫里，最重要的因素是——「时机」。

游击式的销售的秘术

安东尼罗宾的台上销售法是很系统化的，凡是有系统的东西，明眼的人就看得出来。开始上课后，我就已经能够准确的预测他做销售的时机，每一次都给我猜中。只要听众的情绪一起，他就会跟著作一个短短两三句话的销售。注意，听众是不会介意两三句话的销售。过了这个数目，观众们就会觉得你刻意销售了。

他每天都这样子做，做了很多次，观众们开始慢慢的习惯听他的销售。而每次有好的情绪，他就销售，有另一个好的情绪时，他又销售，久而久之销售和「好的情绪」就连接在一起了。那么到了最后那天，最后的两个小时，他是不断的做了两个小时的销售，到了这个时候，观众们已经完全习惯。之前的两天，他已经不断的做出「游击式」的销售。

所以各位做销售的朋友，不要介绍你的产品讲到最后时才做成交，你的客户会很习惯。你应该在呈现的过程中，每次他有好的反应时，就做一个小小的销售、小小的非正式成交。讲到最后你再做正式成交，对方才会很自然的听下去，因为之前你已经弄到他习惯了你的销售。

那么可能有些读者在想：「有什么灯光我是可以带着去见客户的呢？」其实是不需要的，不过心锚技巧运用在于改变客户想法和喜好，使客户忘记或讨厌你竞争者的产品，把客户内心的理想投射在你的产品或你自己的身上，使人爱上你或欣赏你，全部是可以做得到的。

用心锚传达快乐

以下的这个试验可以去试试看。跟朋友聊天聊到他笑时，你就拍拍他的肩膀，他笑的时候，你又再拍拍他的肩膀。当然千万不要做到逢笑必拍，不然对方一定会觉得你今天好像有点「怪怪」的企图。假如对方觉得你怪怪的话，你还照样拍拍他的肩膀，你所设的其实只是一个启动对方那种「怪怪」感觉的心锚。

那么假设你设对了心锚，约他出去吃饭，你可以等他在看着餐牌要叫食物时，拍拍他的肩膀然后给他一个建议，让他觉得听到你的建议时，他会有开心的感觉，那么他选择你建议



的机率就大了。当然不要以为拍拍他的肩膀，然后叫他去跳楼他就肯死给你看。你想日行一善的话，就在你和朋友每次见面时，触动他的心锚，使他变得更加的积极。

在这里，我跟大家分享其中一种最毒辣的心锚用法：当对方笑、开心或有很大的认同感的时候，在他的肩膀上设下一个心锚；然后，当对方皱眉、气愤或有很大的否定时，在他的手肘设下另一个心锚。

接下来，每当讲到你的产品或服务时，很不经意的触发他肩膀上的心锚；如果对方提起竞争者的产品或服务时，你可以轻拍他的手肘说：「那产品也是不错的……」我曾经跟一家法国公司，美容连锁店的店长做过权谋和 NLP 的训练。刚教完这一招毒辣的手法时，有些小姐和太太就说：「好像有点儿奸……」我接着就做了一个很大胆的事情，我问：「有谁觉得这种技巧的运用是可以接受的，请举手。」接着我再问：「有谁觉得这些技巧很奸的，请举手。」我看到有几个人举手。

然后我就对刚刚举手的人说：「你们进错了公司……」



后记

有手段与没有手段的分别

一般的父母都有各自扮演他们的角色，严父慈母是最常见的演绎。每个人都知道父母是爱我们的，但，是不是真正感受得到又是另外一回事了。我的父亲就是那种沉默寡言的严父，理论上我是知道父亲也是很爱护我的，直到有一天……当时我还是十多岁，我常看成龙的电影，有时候我也学学他的那种武打动作，好不威风。有一次在家中练习飞脚功，这一次我飞得比平时高了一两吋，整个人顿时失去平衡，跌在客厅的水泥地：「砰！」一声发出极大的巨响，吓坏了我的父母。

其实跌到很大声是没事的，因为跌下来的时候，面积大所以才会大声。如果跌下来的声音是很沉重的话，可能就会有内伤了。当时我跌得这么大声，虽然很痛，但其实也只是皮肉之痛。不过我的父母就很怕的冲过来，一直问我有没有事。

我的父亲就很大声的问我：「有没有事呢？哪里痛？」我当时因为从没看过自己的父亲对我紧张的模样，所以我也给他吓到，我也以为自己跌伤了，但是我一直要找出我哪里痛，又一直找不出。我还在想着要怎样告诉我爸爸的时候，他急得马上把我抱起放到床上。然后一直问我：「快讲！你哪里痛？哪里痛？你不要吓我！」我当时虽然还没完全消化爸爸给我的反应，我又觉得没事，而且又是第一次看到爸爸的这副关心的模样，我也傻了不会说话。这时他拿了铁打酒来，还一直问我哪里痛。最后他看我没什么反应，又不知道我哪里痛，就把铁打酒倒到我的全身，一直问，一直为我搽铁打酒，然后眼睛一直流着眼泪……那是我第一次看到他流泪。这一刹那，我确实确实的知道，爸爸真的是爱我的，无需多说。

我现在回想，假如当天我跌倒的时候，刚巧爸爸不在场，我可能一生人都未必有机会知道他是不是真的爱我。同样的，你可能有好的动机，好的产品，好的服务，好的人品，你不可以好像我的爸爸一样，等到机缘巧合才展现真爱，你也不可能等到机缘巧合时，你的客户、老板、家人、伴侣或心仪的对象发现你。你要制造自己的命运，和改变他人的命运。

如果将这个世界分成楚河汉界，你会发现：我们的世界可以分成两大类，第一，就是有手段的人；第二就是，没有手段的人；当然，结果是有手段的人，会控制没有手段的人，你是不可能站立在这条楚河汉界的中间。

学手段，目的是发挥你的才华，让有价值的东西，有价值的人品，人人都会对你有兴趣，



进而成为珍贵的宝物！我们的整本书都围绕着各种影响人的技巧和心法。有些人可能会觉得运用这么多的技巧，会不会太过虚假，太过奸了。

我们再看看以下的图表：

	有才华（有料）	没才华（没有料）
有手段	精明	虚伪
没有手段	懒	笨（蠢）

没有手段，又没有才华，是笨人！有手段，没有才华，是虚伪的人。

有才华，可是没有手段，无法发挥他的才华，是懒人有手段，有才华，才是精明的人，才不是机器人。

假如你是一个没手段的人，你又卖着一个没用的产品，我会告诉你你是一个「浪费时间」的人。这个世界少了你也不会有人注意到。

假如你是一个有手段的人，你又卖着一个没有疗效的癌症药物，你就是一个「骗子」。

假如你卖着一个可以根治癌症的药，但你是一个没手段又不想学手段去卖给那些需要它的病人，你是一个「没有慈悲心」的人。

假如你卖着一个很有用的产品，同时又是个有手段的人，我会觉得你是一个「很慈悲又有智慧」的人。

手段就像一把刀，你可以用来害人，也可以用来救人。关键是：你敢不敢拿回你应该得到的东西，对自己有没有信心在奸诈的世界，做一个奸的好人？！还记得我在追求女友的时候，需要面对五位竞争对手。其中四位对手，我完全不把他们放在眼里，但，有一位男士就比较特别，他的学历比我高，他是硕士，我是中三，他的家庭背景也比我丰厚、样貌比我帅、个子比我高，种种外在元素都把我比下去。而且这个人细心程度也是一个「传奇」：当他在女方的家吃晚餐时，可以从喝一口汤，就讲出汤料的成份。然后他还出动一招很厉害的「岳母政策」。

他对他的未来岳母奉上很多的鲍鱼、燕窝、鱼翅、人参冬虫草等真品，而在当时我送给未来岳母最贵的东西就只是一包腰豆，但是，最后的胜利者却是我，因为我上对未来岳母的策略是怎样「以一粒沙买一座山」，下对未来老婆的政策是「不追而追」。

到底要怎样的付出才可以以一粒沙来换取一座山，而且还让对方觉得你的付出有高超的价值？要怎样的追才叫做「不追而追」，反而使对方好像要追回你呢？



附录

我们的心路历程

李民杰仇恨的心路历程 江健勇是我最大的敌人

仇恨的力量

会踏入这一行、当上讲师，这不是我所能梦见的事，更想象不到，有朝一日会拥有自己的生意、人生会有这么大的起伏！从小到大，我是没有梦想的人，没有想过做生意、不会想到自己的前途。我没有吸毒、没有加入黑社会，我便觉得自己的人生，已经是赚回来的！直到踏入社会，自己创业、成立公司、与人合伙经营，参与投资……等，心中存有许多想要实行的计划，可是根本连想也不曾想过要当讲师。

假如要讲我的故事，真的不知道要从哪里开始。但是，自从我能够跟江老师合作，以及能够从事讲师这个行业，是我的运气，是我的福气，是这么多年来，找到自己最喜欢的事业，完完全全的投入。

当然，做自己喜欢的行业，把自己的兴趣变成事业，不是我这种人会认同的。因为，我是很重视实际的人，如果做自己喜欢的行业，但是无法让生活无忧无虑，这种事业对我来说，是完全不会考虑选择的。

我们权谋兵法道这个课程，从一开始，我们台上的销售纪录，一直都保持在很高的记录。如果你问：为什么我不是一个讲师出身的人，也有能力做到这样，那是因为我心目中有一个敌人——就是江健勇。

我把江老师当作我的敌人，使我的这种情绪力量很大。江老师是我的假想敌，是属于我概念性的一个敌人。举例：江老师在他的说明会上招到多少个新学员，我就会拿他的记录来比较，我在说明会上，就要招到江老师的数目。

我心目中会把他当作一个我最主要的敌人。因为，有这么一个「敌人」，从而在我内心里制造出一股很大的「仇恨的力量」。不要以为「仇恨的力量」，就是很负面的东西。仇恨这个力量，假如你懂得善用的话，它就等于你在毒蛇的口中拿出一颗宝珠。假如你不懂得在毒蛇口里取走这颗宝珠，你就变成只是仇恨，仇恨只会让你妒嫉，妒嫉就会让你变成充满了暴力，然后你就放弃了自己。我这股仇恨的力量是不同的，我的仇恨的力量是要击败我的敌人，要打击我的敌人。



不懂英文也能够跟外国人做生意

让我坦白告诉大家，其实我是不会讲英语的（在马来西亚做生意不懂英语会很吃亏）。但是我的大客户里，有日本人、有洋人。当我踏进这些公司的时候，我第一句话是什么呢？以我的经验，会很大胆的向他们提出要求：「找一个翻译员来！」曾经有一次，那个翻译员一来，竟然是印度人。我就在心里暗暗叫苦：「惨了！」然后问他有没有华人，那个日本人脸色就变得很不好看。为什么不大好看？他是觉得：既然我连沟通上都有问题，为什么还敢来与他接洽生意？我凭什么？翻译员来到后，我一定会说：「你马上就知道，为什么我不会讲英语，竟敢来你们的大公司，而且还要劳烦你找翻译员。连沟通上都有问题，我还敢来和你接洽生意，难道你不觉得奇怪吗？接下来，假如你觉得我没有资格跟你谈下去，我立刻就走，不会再回来找你，这样，公平吗？」对方听了，通常脸色就会马上缓和下来我就凭勾魂这一招，足以横行天下，招到这些生意回来我之所以能够做到这样，完全是以仇恨的力量站起来。

被人欺负的好人

记得我的第一份工作，是在书局里打工。我曾经是个很懦弱、很怕事的人——是我的父母，将我教育成这样的一个人，有什么事都是委曲求全。委曲求全是什么意思？给人欺负，就说：「唉，算了……忍一时风平浪静……」童年的时候，我是住在「七十六家房客」（即十户人家挤在一起的非法屋舍，也是台湾人讲的大杂院）的那种长屋，有黑社会、吸毒者、贩毒者，大家共享一个厕所、共享一个厨房，长屋里面间隔成很多房子，每间房只能容纳一张床和一个衣柜。

在童年的时候，看毒贩怎样藏毒、怎样吸毒（追龙）、黑社会怎样打架群殴。小学时期，老师教我们孟母三迁的故事，我曾问妈妈，妈妈给我的回答是：「你爸爸没有钱……」小时候爸爸对我们管教得很严，不让我们和这些三教九流的人混在一起。经常我自己一个人拎着石头玩的时候，邻居小孩就会跑过来，向我挥出一拳、加上一脚，那个小孩子这样把我打得「碰」跌在地上。我受了伤，就在那里嚎啕大哭！当我哭着跑回家（房），这个时候我的妈妈给我的教育，是非常重要的。当时我的妈妈给我的教育是不好的。我哭着回家的时候，妈妈很同情的说：「噢……好可怜哦……」一直拍我、一直疼我——当然，出于母爱她应该疼我的，可是……

没有「种」的笨人

小孩子打架，是一件很普通的事情。我相信大家做小孩子的时候，都打过很多架，对不



对？但是我告诉大家，我只有被人家打的份。

因为我被打之后，回到家（房），母亲就告诉我说：「他的爸爸是黑社会来的，你跟他们打，很麻烦的！」就是这样散播一种叫作「黑色的恐怖」的信念给我。

所以，我就变成很怕事……我们三兄妹，就是因为被我们的父母，抱着委曲求全的心态来教育，使到我们后来出去工作的时候，都经常被别人欺负。

我在书局做的是货仓工作。工作的时候刚好遇到一个人，一个很瘦的人，到今天为止我还记得他的形象，我们给他起一个外号，叫这个人「飞机昌」。有一次我们一班人一起出去吃饭的时候——因为我很静、很少说话，途中经过一个斜坡的时候，这个人突然使了一招「双龙出海」，冷不防将我一推，我就『噗』一声的滚下了斜坡。

那个时候我很愤怒，本来想拿起一块石头来丢他。但是，我不敢！因为我记得我的妈妈教我，不要跟人家打架。于是，我放下石头，忍气吞声——即使我的脚已经被沟渠弄到很肮脏了，我的双手已经流血受伤，我还是告诉自己不要紧，然后一脸委曲的样子，慢慢爬上来！爬上来的时候，你认为在场所有的朋友，会有人同情我吗？我告诉你，没有一个人同情我——包括我的那个货仓主任，他都没有同情我，只是站在那里，边看边笑而已。然后，「飞机昌」就在那里耻笑我。

我就在心里告诉自己：「不要紧，我忍他……我忍他……」当时我心想，假如有上帝的话，我希望上帝原谅我的罪——我觉得我是一个罪人！我觉得我的业障很深，假如有一个咒语是可以消业障的，相信我会从早上念到晚上，因为我觉得我是一个前世业障深重的人，所以才一直被人欺负，我一直锁定这个观念。

不会打架，不敢愤怒的恶果

这是他第一次欺负我。人是这样子的，假如我当场跟这个人打架，打完架过后，这个人还敢欺负我吗？但是，就是因为我不敢跟他打架！他敢做第一次，就会再做第二次。

那时候，每一个在货仓工作的人，都有偷懒的文化。我们会将货物摆到一个位置，里面完全是空的，外面看起来好像是堆满货，没工作时就爬上中空的位置睡午觉。

某一次，「飞机昌」又趁着我正在我们的「狗窝」睡觉时，拿起一块木板一丢……我睡得迷迷糊糊，「啪！」一下子打到我的头，我的头好痛。我以手抚摸后脑，感觉好像有点受伤了，流出血来。这一次，我又不敢起来打他，他就在那里……哈哈……就在那里笑……一直笑。那个时候，假如我立刻下来跟他打了一场架，他还会继续欺负我吗？即使是我打输了，他很可能就不会继续欺负我了……但是，我就是不敢跟他打架，我就是很懦弱，一直躲起来，完



全不敢出声。

我觉得我在那个时候，确确实实是一个「好的好人」。我低微的出身背景让我了解到，任何时候我应该有礼让精神，不会跟人吵，也不会跟人争，更加重要的是我是虔诚的宗教信徒。

一次，公司参与一个公开的书展，书展大厅摆了很多摊位，而我不巧被安排与「飞机昌」一起工作。我也尽量避开他，走过另一个摊位。其中一个摊位的人请我喝了一杯茶——我还记得杯很热，我喝得很小心……忽然间，我最惧怕的人从旁闪出，「啪！」，他用他的手往杯子一打，热水泼在我的脸上，杯子碰巧碰到我的嘴唇，流了一些血出来。我还是不敢打他，然后他就哇哈……又在那边笑我……结果我也是委曲求全。

度日如年的懦夫

从那时候，每一次我回到书局的货仓的时候，就很怕会被人打、怕被人家欺负。但是，我又不肯告诉爸爸和妈妈，因为我「怕」他们会说：「唉～不要做了，不要做了……这么多人欺负你，你不够他们斗的，让他们啦，不要做了，去找过另一份工作吧……」我想，找不到工作，难道还要父母的破烂荷包呕钱出来养一个没用的儿子吗？我在外怕面对人事，在家怕面对父母——你知道那种心情吗？每一天，都很怕见到「飞机昌」，简直是度日如年。我每一天踏入公司的时候，脚跟就好像绑上了很沉重的石头。然后，我听到了一个消息：「飞机昌」是和我一起同时进去做货仓管理员的，但，他升职了。他是当上了货车销售员——也就是拿文具到那些办公室，卖给那些公司——或者是批发给那些公司。他当上货车销售员的时候，升职了嘛！就对着我意气风发。

他当然是很高兴——当时我正在点着一些笔的数目，他跑上前来：「喂！我升职了！」然后他做了一个动作，他打开他的裤子，伸一只手进去，弄一弄他的阳具，然后忽然把手伸到我的鼻子底下，对我说：「你闻到腥味吗？」然后他指着我说：「你这个笨蛋！你认为，你这个笨蛋有可能升职为销售员吗？」那个时候我真的是很笨的，反应确实比很多人都迟钝。幸好，上天，就是在这个很重要的一个时机，给我心里种下了莫大的仇恨。「你能够成为销售员吗？笨蛋！我已经升职了！你慢慢在货仓里面熬咯！」这句话令我很难过、很伤心，我就跑回去我的那个睡午觉的老窝，就在那边哭。出来社会工作还会躲在一个角落哭这么凄惨。但是我记得他的那句话——「我成了销售员，你能吗？」为什么我后来的世界观会发生一个很大的转变呢？就是这股怨气！假如我真的只是一直忍下去，是办法吗？

在谷底的蜕变



那个时候，我的心里就有一个很大的仇恨力量被激发出来。我绝对不能让你看低！我一定要做一个比他更厉害的销售员！那时候，刚好有看到一本书，那本书就叫作《韩非子》，它是白话文批注的。那本书的副题是——「怎样从一个弱者变为一个强者」。但，我还有一个问题。

其实一向来我是不喜欢读书的，那个时候每每翻开两页，就会打瞌睡。幸好有样东西提醒我：「仇恨的力量」——我要跨越这个人。

结果我读到中国古代的一个人，叫作苏秦。他出使六国谈判，被秦始皇的祖先拒绝了，将他赶走。

他回到家的时候，一贫如洗，鞋子都没有了，衣服也破烂了。他跑到家门口，「噗」一声倒下来，正在织布的太太，连正眼都不看他一下；他的大嫂就在那里耻笑他；而他的哥哥连一碗饭都不让他吃。

这个苏秦后来是怎样重新振作自己呢？他将他的头发扎起来，吊在一个悬梁上边——这是很有名的故事，叫作「悬梁刺股」。他一打瞌睡的时候，头发就会被拉到；头皮一吃痛，他就拿起一支很尖的锥，插进自己的大腿，流出血来，让他永远记着这个仇恨。同样的，每一次我到书局的时候，看到这个货车销售员意气风发的时候，我就算再不喜欢读这本书，我的仇恨会好像那支尖利的锥，刺进我的心，还不断告诉我：「我一定要把书看完，因为他是我很重要的敌人，我一定要打败他……」结果，我在书局度过了一年多的时间，因为我不断的读书，我不断的修正我的一些行为，开始勇敢的去面试，专门去应征销售员的工作。

你怎样跟我比啊？

后来，我加入一间很大的国际药厂时，他还只是在那一间书局，我有回去拜访一些朋友，见到他的时候，会种快意……「咄～你还是在这里工作，还是货车销售员！我呢？已经在一间跨国的大药厂里当销售员了！」当我在那间跨国大药厂里面成为第一名的销售员，照片被高高挂在大礼堂里的时候，我又回去，再看一看我的这个仇人，我就说：「咄～还是这样？还是一个货车销售员！我为什么还傻到要跟他比？」我觉得整个比赛已经不公平、不再好玩、没有意义了。那是我见到他的最后一次。

我做货仓管理员是1987年的事，而最后一次听到关于「飞机昌」的消息是1994年：他是一家小型文具店的收银员。

是什么力量让我站起来呢？就是一股仇恨的力量，我是善于利用这种负面的力量让自己站起来。同样的，今天我在不断推动着自己跨越、向前进步的时候，其实我头脑里，是很清



楚地有一些敌人的——江老师正是我的敌人之一！

欺父骗母，再当讲师

江健勇的自我之路

我当初会找李老师合作办课程，是因为我们两个人各自有完全不同的兴趣与特长，这样结合在一起，比较能够产生很不一样的火花。

所以我们的「权谋课程」，变化最大，突破最多，尤其是「格局思想」，最引以为傲！有多个商场上经验丰富的老前辈觉得与我们「相逢恨晚」，如果他们早在十年前有上这个「权谋兵法道」，今天他们的生意就不会做得平平无奇。其中我们课程有很大的变化，是因为我们的兴趣有很大分歧。

李老师的兴趣是历史，我喜欢的是科学。而我的兴趣不是历史，我的兴趣是看未来的事物——我是比较喜欢看科幻电影。对科幻电影非常着迷，迷到什么程度呢？单单是「星空奇遇记」(StarTrek)我就收藏了好四个版本。StarTrek 本来的第一版是在七十年代的时候，有那个 CaptainKirk 和 Mr.Spock（长了一对尖尖的耳朵那一个）的。然后接下来第二世代的版本 (StarTrek: TheNextGeneration)，它七年的 DVD 我都有——我是专门收集那样的东西。

离乡的成长

1989 年，我负笈到加拿大去求学，在那里住了九年多。我到那里去，最初的目的本来是要读会计的——这是遵照父母的意愿。为什么父母要我选读会计呢？通常父母的想法，孩子的事业，最重要是必须要有稳定的收入。稳定的收入就代表你要当会计师、医生、律师，或者是工程师——只有这几个领域而已，没有其它再好的选择。

当时我很听父母的话——这正是传统儒家思想的观念，听父母的话，等于是孝亲敬老。于是，父母安排我过去加拿大，而几乎我所有的朋友都留在自己的国家——马来西亚！我却要只身到国外。

到了加拿大的时候，由于是父母要我读会计，刚开始的两年，我也非常非常的听话，乖乖修读会计。一直读到第三年，才发觉父母不在我的耳朵边一直叮咛。

通常为人父母的，就是习惯在子女的耳边不停劝导：「喂！你要这样子……你不可以这样子……你要这样子做才可以……要怎样怎样……人家这样子对你是给你一个很好的机会，你



不要讲这样多了，跟人家去就可以了……」一直不停的这样叮咛。

在加拿大两年，父母不在我身边这样啰啰嗦嗦，我的头脑就开始活动了。

东西方文化的交媾

我个人认为，一些在国外留学的人，何以几年后，或者是十年后回来，他也未必会培养出我这种特殊的，或者也可以称为独立的人格？大部分外国留学的人都是属于广东人所称做的『裙脚仔』，就是当这些人在加拿大的时候，很喜欢想尽一切办法，回到自己的国家，或者是到唐人街去吃中餐，要继续与其它华人一同生活。我唯一和他们不同的地方，是我非常投入洋人的社群和文化，甚至与洋妞谈恋爱……我现在也会建议一些要学习他国文化的人，最快而准的方法就是和他族人恋爱。我在加拿大，本来有打算要追一个黑女，可惜时机不对。

在加拿大的时候，我是刻意完全不与自己国家的人交往。为什么呢？在每一间外国的大學里，所有华裔学生的父母，都是吩咐子女参与华人的社群，同皮肤同种人好说话，大家好照顾，就是这种没有志气的乡愿情结，也因为这种情结令到华人有强大的种族主义。

不过，我要提醒那些为人父母者，假如要把孩子送到外国去读书的话，你要你的孩子变成你的复制品，还是要你的孩子比你优秀？你一定要做出一个决定。你要你的孩子变成你的话，每一年都叫他回来就行了，或者是不断的这样子啰啰嗦嗦的，你的孩子就会变成另外一个你。假如你要孩子超越你的话，应该放他出去，让他去独立一段时间。让他为自己的生活做决定，更重要的是……让他犯下属于自己的错误！

一个避开乡友的人

我发现一些到外国去读书的人，假如不是一直住在外国，而是每一年都回乡度假的话，他会很依恋自己的国家。在加拿大，有些无法回国的同学，就在大学组织起那什么马来西亚同学会、台湾同学会或东南亚同学会，把自己国家的同胞全部集合在一起！最过瘾的是：这些人在国外就组织马来西亚同学会，回到国内就要组织加拿大留学会。

我想，既然这么辛苦来到加拿大，我就不要一直跟他们混在一起。所以，当时有一些同学，会觉得我是广东话所形容的：「好串！」也就是很不合群的意思。

我有一个朋友在东京读 PHD，也是这样子告诉我。他说，东京大学也是有像我这样的人，完全不参加那什么东京大学的东南亚学生会。

只有他们那种完全不参加什么东南亚学生会的人，讲的日语是很标准的。那些有参加的呢？日语是讲得怎么样？日本人一听就听得出：「哦，你不是日本人！」日本人的习惯是这样



子：因为我们的皮肤是黄色，他的皮肤也是黄色，在日本，你若是讲英语，他就……哦！外国人 GaiJin……外国人……他们会很尊敬你；但是你若是东方人在日本，日语却讲得不很标准的话，他们就会提防你，同时会看不起你。

当然，我讲的英语不是最标准，但是起码可以骗到一些外国人，以为我在美国住过……噢？这个人是不是美国长大的……可以骗到他们。

当年在加拿大我是不合群的。这样过了一段时间，我的思想就开始起了变化。

开始自我

大学第三年，我就开始在想：「哎哟！我是不是这一辈子都要面对数目字？不如我就暂时放慢一点。」怎样放慢一点呢？本来在外国读书一学期是要拿全套五科的。我第三年就只拿了三科，然后减少一科。然后就到领事馆去，向他们解释我书不是读得很好，但还要继续读，请求他们再让我更新签证。后来，一直像这样子不断更新签证……就这样在那里居留了九年。

而且当时我是骗着我的父母，也没有告诉他们我的计划是什么。

当中有一段时间我去工作，比方说服务类我也做过——捧餐 BusBoy，意思是餐馆里，人家吃完了我去处理那些碟子；在地铁站里那些小摊位，卖糖果、汽水的也做过，苦力我也做过。那一段时间就像游魂野鬼，不停在寻找自己人生的方向。

我本身是在约克大学（York）上课，不过常在多伦多大学图书馆八和九楼看书，有时在那熬上十多个小时。当然，都与我在约克的功课无关。甚至，还自己学会读梵音。

身边没有父母的约束，我开始自己做决定、过独立的生活。所以，当时也很感谢我的父母，为什么这样「傻」，把我送过去，让我有一个这样好的机会可以学习真正独立？我所说「真正独立」的意思，是我个人从文化里面独立，而不只是说自己一个人生活的「独立」。文化里面独立的意思是说，你会不会一直受你文化的影响？并不是说我们中国人的文化不好，而是每一个不同的文化都有它的好处，也有它的坏处。假如你只是活在一个文化里的话，会有什么后果呢？那个文化的坏处可能会成为你的束缚。

回国了

回到马来西亚，父母也猜到，这个家伙应该还是没有修读他们所要的科系，他们到机场来接我，上车后就问：「到底你读了什么回来？」我说：「其实我是读 NLP……」父母问：「NLP 是什么？」NLP 当时的翻译，叫作「神经语言程序学」我告诉妈妈：神经语言程序学。」妈妈瞪大双眼问：「神经？！！那么你要做什么？？？」我说：「我要做讲师。」妈妈的第一个反应



是：「吓？有人听你讲咩？！」——这是我妈妈的第一个反应！开始当讲师的时候，有一天，我妈妈就拿了一份报纸，上面有一则广告，是其它一些讲师所登的。当然，上面有讲师的照片，妈妈指着照片让我看，她说：「你看看这个，哇～你看看这个广告……」然后她指着那个人的样子：「你看到没有？他就像讲师。你看你的样子……。」当时我就说：「OK，老妈子，Stop！我知道妳爱我，妳也知道妳爱我，每个人也知道妳爱我。为什么讲这样的话呢？」妈妈当场傻了，不知道怎样回答。这样停了几分钟，她给了我一个很好的答案。她说：「没有啦……我这样子跟你讲，假如你失败了，不会这么失望嘛！」因为他们是不看好我，所以当时一直想说服我，「哎呀！你去找一份工作，每个月有两千块、三千块，有稳定的收入不是很好吗？不要想这么远啦……」

知识和智能的分别

很多父母都会这样，不只是我的父母。还没出来当讲师之前，我又认识另外一位朋友，是保险界的前辈，也是一位讲师。我去见他的时候，就跟他提起我的计划，说我要当讲师，要出来办公开课程，就是登广告办说明会，吸引大众来听，然后在现场招生。

他就告诉我：「唔……这个不是正确的方法。」他是前辈，我当然就请教他：「什么才是正确的方法？」他说：「你应该找一家训练公司，替他们打工，当他们的讲师。」

由他们的营销人员帮你去找客户来上课。再不然，由他们去和那些公司接洽，然后你进去做培训。这样，你就不用做销售，由别人帮你做的话，你的价值就会比较高一点。」他还说：「你进入那间公司，工作了几年后，会认识很多家公司，在很多家公司做过培训，很多人认识你，你有了网络和人脉之后，那时候再出来自己做课程，你就有名了。这样人家才会来找你。」我不排除这样的看法，有一些我所认识的讲师也是这样子做。当时，我心想——初生之犊，就是什么都不怕——我又没有什么大风险，拿几千块出来登几则广告，不成功的话，只不过损失几千块而已！没什么大不了，为什么不拿出来试一试？于是，我就开始出来做，而且一做就做到今天！

市场是最好的师父

后来我发现，假如当时我是听了那位前辈所给的建议，给另外一家公司工作，会有这样的情况出现——我的销售能力就会大打折扣，没有办法这样子做下去。为什么？因为我登广告，吸引那些人来听一个免费讲座，要讲到他们肯拿出钱来上我的课，你说这须不须要功夫呢？这就是所谓真正出自「少林寺」，打过「木人巷」的真功夫！我当时就是这样子，一直不



断训练自己在台上的销售能力。因此，我这一方面，会比其它讲师稍微好一点。

很多我所认识的讲师，无论是办英语，还是华语课程的，他们当中好一些都来上过我的课——有一些来上我的课，甚至重复上课，也来听我的说明会。然后他们向我反映：「阿 Kong，我不知道你怎么做到，为什么你可以招到这么多学员？」秘诀是因为我们在残酷的商场上，训练自己的销售能力。我认识另外一个 NLP 的高手，是英国人。某次和他出去喝茶的时候，他这样子告诉我——其实这个英国人 NLP 的能力，他的道行、他的功力是比我高深很多。根据我听他讲话所用的那些字眼——学过 NLP 的人说话有一个特别的模式（MiltonModel 或 MetaModel），他的那套模式，尽显露出高手风范，造诣比我高深很多倍。

但是他告诉我，他的销售能力不是很强。他是让其它人帮他做销售，结果造成他的台上销售能力不强。所以，我是非常高兴自己走了这条路，一点都不曾后悔。假如你让我的人生再重来一次的话，我会再走一次同样的路——这就是我！我从小到大的志愿就是要当科学家。我还记得小的时候和妹妹有些不共戴天的过节的话，我就会开始恐吓她。我说我要到家后面妈妈种了很多花木的地方，采下不同的花、叶和树根，把它们放在妈妈捣碎辣椒葱蒜的盅里，混合成一种药，偷偷给她喝了后，她的身体就会开始缩小。小孩子在这么小的时候是很恨不得快点长大，现在那个比她大两岁的哥哥却很生气的威胁她要把她变小。她听到的时候也很生气的说我在骗她。

不过，过了不久，我偷看到她哭着跟爸爸投诉我要把她变小，其实当时年级小小的我心想：「哼！虽然我刚才是骗你的，但不要以为我弄不出那神奇缩小药。」我就开始我的秘密试验了。偷偷拿了妈妈做衣服的剪刀，把很多的花叶剪了下来，然后就开始任务了……结果后来我把神奇缩小药弄了出来，其实看起来就是一团烂花叶还有一些汁而已。

因为当时是觉得自己的鼻子很大，很想拿自己的大鼻子来作试验，但又不敢。后来我看到我的白老鼠了，因为我们的狗一直都在看我在厨房做什么，以为我在弄东西吃。我叫了叫牠的名字，然后假装好像要喂牠吃东西。其实家中的狗也是蛮聪明的，牠们都知道主人喜欢吃的东西一定是好吃的。不过这一次这只狗就聪明反被聪明误，牠一走过来，我就按着牠把那团烂花叶的汁倒在牠的头上。牠吓得马上用牠的前爪抓自己的头，然后牠一用力的抖动牠的全身时，有些缩小药的汁溅到我的身上，吓得我一跳，马上到洗手间清洗自己。两天过后，我和狗都没缩小，我就中断了我人生的第一个科学试验。

虽然今天的我不是一位正式的科学家，但我也秉持科学精神，不断研究各种影响人的技巧和心灵开发术，也不断的在做着我其它的试验。因为这两方面是我人生中最大的兴趣和热诚，这一生人中能够跟所有的人分享我的热诚又同时赚钱，我觉得我是一个极之幸运的人。



我也期望，有生之年，在人类的历史上，刻下一个不可磨灭的痕迹。

