

奸的好人系列

自我修炼成精

SELF CULTIVATION INTO PURE

李民杰
江健勇 / 著



另类出版社

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



读者须知

该书文集来自于江健勇博客，原文没删减，内容包括文字全部给予保留，故有些许的错别字，但基本不影响阅读。



目 录

追债的合法伤害权	1
越有头脑就越容易被洗脑	1
用逻辑来大破自己的傻面子	3
用连锁信筹款的最成功例子	4
影响手段考题（上）	6
影响手段考题（下）	6
音诱魔功……声线的修炼（1）	6
易中天演讲中的种种假设	7
洗脑与利害	9
洗脑要诀（1）…如何洗你上司/上线的脑	9
问与讲的正确时机	11
收礼的智慧	13
身份和性格上的印象洗脑术	13
如何运用对方的价值观	14
如何含沙射影人家的含沙射影？	15
模仿和地位的关系	16
精神领袖的洗脑法则	17
经验与系统的玩法	18
讲台上的叫卖	19
奸的好人书之解码	20
关于街上勾魂的问题	24
巩固和动摇别人的信心	25
给予鼓励的危险……奋发图强之（一）	25
感官联系的用处	27
分析外星人的勾魂	28
分析外星人的勾魂（二）	29
外星人的勾魂分析（三）	30
多层次沟通法	32
电影里面遥控观众情绪的心锚术	33
答客问（8）	33
错误的赐封和限量法	34
OVERSELL 的方法	35
幽默秘语（3）…TWIST 法和跳级法	36
幽默密语（4）……注解法和冷面理论	38
NLP 祖师很经典的妙语	39



成交秘术（1）	39
成交秘术（2）…如何卖保健品	40
成交秘术（3）…千禧问屈	42
成交秘术（4）…为什么销售员要阻碍客户成交？	44
见客法…传销的陌生拜访	45
立场的乾坤挪移	47
如何打冷电 COLDCALL	48
搭讪如何运用「假动作」	49
台上的推销手段	52
推销时，如何设计前和后的假障碍？	53
理性推销和感性促销	54
笨蛋销售法之封锁式问题	55
沟通时守密的筹码	58
「印象洗脑术」中的过瘾错字	60
「印象洗脑术」里面的推销公校	60
「印象洗脑术」中的三部曲之运用篇	61
「印象洗脑术」之运用……如何推销一个信仰？	62
错误的赐封和限量法	63
打冷电的最关键两点	64
聪明人的笨行为	66
「印象洗脑术」见证…沟通的真理就是影响	67
最巅峰的人生修炼：追而不追，求而无求。	68
如何以学习来入魔	70
魔力之境	72
从混乱中体会方向	73
江老师的描述能力的秘密…（上）	75
江老师描述能力的秘密…（下）	77
开智慧第一法……变脑（一）	79
鬼才的修炼密码…变脑（二）	80
痴的神奇力量	82
划清界限的问题	83
关于 MONEY&YOU 这个课程	84
沟通时守密的筹码	86
打工就是租出自己的灵魂	87
对和错的幻象	89
聪明人的笨行为	90
从人家的教训欲，看出真正动机	91
传销业的真实行者	92



病态的华人伦理思想？	93
北京奥运如何反映你的内心世界？	95
「完美主义」是对自己有要求？还是骗自己？	96
讲师、作家和大师	98
处世的两种自私取向	98
眼红的笨蛋，相信「应该」的傻瓜	100
需要被他人认同时将会得到的恶报	102
信仰与现实	104
下定义的重要性	106
你后悔你的后悔吗？	108
我以民族为傲？还是民族以我为傲？	109
男人心中爱情和事业的真相	110
商场中的食物链…之二	113
美国大富豪第一本书的故事	115
没手段者看不开	116
浪漫废话的用处和坏处	118
狂热者的下场	120
一个“奸的好人”的社会	121
宗教营销	122
知易行难？还是知难行易？	123
印象洗脑术的读后感…惩罚	124
走法律漏洞的联想	126
自信和自卑都有问题	127
专注力的重要性	128
知道了原因后的真伪价值	129
真理的盲点……到底有没有潜意识？	130
真假兴趣之分	132
心中有压抑，外境有魔鬼	133
我的十年又十年的改变	134
问题学员问有问题的问题	135
为了演讲而赚钱？为了赚钱而演讲？	136
神通？或神经通？	138
如何运用自己的烦恼（上）	139
如何运用自己的烦恼（下）	140
如何有深入的闲聊话题？	141
如何问问题来改变自己？	143
人与人之间的交换故事	144
人因解释而改变自己的命运	146



人生一步登天的真相·····	148
人生方向会误导你的人生？·····	149
人生方向会误导你的人生？···之二·····	150
人生的意义在于追求·····	151
人生的潜在气质·····	153
人际沟通里面的灵魂出窍法·····	154
权谋心中心·····	155
「再进化」·····	156
爱情不是真的，所以才值得享受·····	158
爱情不是真之答客问·····	160
崇拜与被崇拜·····	161
创意过重·····	162
从接吻看身体和「投入力」的关系·····	162
发奋图强之二·····	164
改变的极微开端·····	164
关于·····疯的修炼·····	166
祭祖，拜神和变魔术的共同点之（1）·····	167
祭祖，拜神和变魔术的共同点之（2）·····	168
答客问花絮·····	170
讲师界的压抑与投射·····	171
快乐的泉源···不要拿仙人掌来鸡奸自己·····	173
冷血修炼(1)：如何做自己情绪的主人？·····	173
冷血修炼（2）···戏可戏的戏中戏·····	174
冷血修炼之 3--事前孔明·····如何超越自己的情绪·····	175



追债的合法伤害权

一学员问题是关于追债：

「江老师，我妈妈目前面对了一些问题，她帮一个客户出了一批图，改了一堆衣服，那个客户用拖字诀，拿了货不给钱，好几个月了，她打过好几次电话，上门追讨，都不得要领，得到的回应只是迟点会跟你算，其实我妈妈都已经算好了，也开了单，只是他们摆明不要给钱，她说他们这样子她可能就要上去吵闹，不过她不想这样做，又想不到办法了！我应该怎样去跟他们谈？我真的想不到，因为是一定不会再有生生意来往的了，他们是打算一次过的了。到底有什么办法可以讨回来？我朋友说，因为那边是印衣服，帽子等东西的，我们可以先去做一批货，不要给钱。天啊！这样行得通吗？」江回应：用我们书中的追债基本功，去到的时候要很稳定的提出自己要求。不可说「如果方便的话，我希望你把那账清还」之类的话。不可以不好意思，跟他讲：「我是做生意，你也是做生意。如果你的客户拿了你的货，你不要告诉我不收钱是公道的。」此处要很稳定的静下来看着对方，如果能够拿个MP3 偷偷录音更好。

如果，他给钱的话，是给得很不甘愿的，不过一定要坚持到拿到钱为止。如果他还是表明态度不给，有四种做法：一，很快、很冷静的你们几个人就在他的公司里面拿走他的一些货或东西（即抢东西）；二，回去后，教朋友假扮成新供货商，quote 一个很低的价钱让他们上钩，答应了要交货前，忽然间朋友脸黑黑的出现，开 MP3 给他们听；三，你们如果有耐性的话，就真的找出他们的供货商，然后开 MP3 给供货商听；四，找朋友扮客户到他们 office，你们又出现，给对方看到你拿了假客户的卡片，然后你们再开 MP3 威胁对方请注意，我给的答案是灰色地带的，原因是对方没有很强的意愿要付钱，如果你没有给到对方感受到被伤害的话，对方是不可能妥协的。这叫做……合法伤害权。

越有头脑就越容易被洗脑

有位学员问道：

看到这么多小赖的回复。我只能说，他很坚持!!!死都要做传销。这到底



是怎么做到的坚持?是谁给的影响?真是令我匪夷所思!!!江老师回应:你的这个反应也是正常的,就好像基督教徒会对一个完全不信神的佛教匪夷所思,而佛教徒又对肯相信独裁的「除我之外,没有其它神」的基督教徒匪夷所思。基督教徒又会对讲进化论的科学家匪夷所思,他们会说:「有这么多证据,你们是盲的吗?」进化论的科学家又会对基督教徒匪夷所思:「有这么多证据,你们是盲的吗?」这种义无反顾的坚持通常是宗教界或邪教界里面可以看到,特别是当事人为了该宗教而做了很大的牺牲时。就如我们《印象洗脑术》中所讲,普通人都是认为自己是比普通人更聪明,他们就会合理化的认为他们之前的牺牲不可能是错的。若做了这么大的牺牲,又要接受自己做了错误的判断,就必须也要接受自己是笨的。(但,这就是普通人被洗脑后的后遗症:错误判断就是笨吗??)当一个人不能接受是自己之前判断错误,就必须给自己一个解释是能够把「自己是笨」的观念消除。而这个解释为了保卫「我还算聪明」,就必须让自己相信之前的判断,其实不是错误,更不是失败。所以,我和我的师父们学影响手段时,最常听到的一句话是:「相信自己聪明或意志力强,而判断自己不会受手段影响的人,那一个信念就是他的影响入口(罩门)。认为自己不可能被洗脑的人,那就是他的弱点了。他认为他聪明,你就用他的聪明来入手」换句话说……越认为自己不受他人影响,你只要找出他为什么会相信自己不受影响,他的原因就会提示你要如何的去影响他。这也是为什么我们要写我们这一类型的书来留世,一个人不被洗脑,不是看你聪明不聪明或意志坚定不坚定,而是看你知道不知道对手在初什么招……

(注:不要相信这一段话,我只是想经历一下讲伟大的话的感受而已。)在股票投资里面,我们可以看到最多这种弱点。觉得自己有眼光和聪明的人,在其投资的股,上升到该卖时,会「聪明」的觉得应该还会在起码升多一点。但,若本来升着的股开始跌一点时,他还是「聪明」的认为,这只是一个 glitch,之后还是会起的,这一次,只要起到比之前高 X 点,我就一定卖了。但,若该股持续下跌,就算跌到谷底时,他又会「聪明」的想:「物极必反,跌到谷底的必定反弹上升……」一个错误接一个错误,只要有开始一个错误不以理性看待,而以情操判断的话,你之后就越难接受自己的判断错误,这是自己给自己戴的高帽。

(我上面的这段话,以后会做更深广的讨论。一个人是可以很情操式的认为自己是理性的,这才是其危险和过瘾的地方。)错误过后的合理化想法会伸展到什么程度呢?我在前几篇的网志有提到最近帮一女性朋友脱离邪教职



织，（更明确的是脱离该组织的头目的性侵犯）。她说：「刚开始是不愿意的，不过，不知为何，后来妥协了。最近我还想，就算做他的二老婆也不要紧吧，因为我觉得开始对他有爱的感觉了。」

我跟她讲：「这不是爱，只不过是你能接受自己为何会笨到肯让他搞，搞过几次后，你要给自己解释了。一，你知道你不是一个随便的女人；二，你又给他的『理由』骗了而给他搞。所以，你的想法是很简单的：我不随便，但又对一个没感情的性行为妥协，那么唯一可以解释的是：我爱他。」这就是宗教洗脑的力量，在宗教界里面多的是。今年五月份的台湾《壹周刊》就报导了在美国著名的新兴教主卢胜彦活佛，以密宗修炼的理由来与一马来西亚女子性交。西藏的一些活佛也有这些举动，跟一些女信徒讲，觉得跟她很有缘份，然后说要借双修了「加持」她云云。

（注意：一些活佛确实是可以结婚交女友的，但他并非是要双修的，因为双修的条件太难了。但，有一些是对外宣传他是守禁欲戒，私底下还是照样跟女信徒讲：「我是跟你双修加持，这不是一般的性交……」）

以前著名的仲巴活佛（Chogyam Trungpa）在 70 年代的美国，当他办演讲的时候，报名处会有另外一张很特别的报名表格。表格上注明是：有兴趣和他搞的女人可以留下联络的电话号码。当年在美国的性开放，他也不需要给什么理由，只是纯粹的大家一齐乐一下。我在考虑着，以后的课程要不要摆多一张名单……（追女班是肯定没有这个名单的。）

用逻辑来大破自己的傻面子

下面这篇文章，引用自我们的读者 Bang, 大概如下：

我在 popular 买的这本影响力,是中国人民大学出版社出版,我用会员价买才 RM40.50。作者是 Robert B. Cialdini。在此分章节发表读后感，第一章影响力的武器之销售对比原理：

有次阿 wong 打电话说要找我喝茶，我也明白是要向我推销产品，我不拒绝因为是同事，他在工作上还蛮帮我的，而且又是 senior,平时在公司里时不时都找我寒暄，那时我还是菜鸟。

那天他来我家载我到他的联络所，还请我喝掺有 tongkatali 的咖啡吃蓝藻饼干。主题当然是要我买他的蓝藻，我想就试试看能不能对自己的老毛



病有点帮助。我没耐心等他唱完反清复明的台词就打断他，我问他价钱，成交，我买。可这还没结束，他要我加入会员，我有点不愿意的推销来了，推来推去，就在我犹豫不决的时候他说了一句话，

阿 wong: 你看你都花了 200 块买这罐蓝藻了咯，现在你说拿不出多 75 块会员费，这说不过去嘛！我：这句话 aim 中我了。[我是没理由反驳，那时也想不出什么话来应对]

以上是我一次被从事直销的朋友推销 product,那次我成了销售对比原理的受害者，本来我是不想要 joinmember 的，但是当他说了那句话后我像顿时中了一招失心咒，我自己也不由自主说服自己，才区区 75 块而已嘛，不成人之美好像很小气。

江回应：我只看了 Cialdini 的英文版。Bang 的朋友所用的招式并非只是对比法则。除了对比以外，还用上了 Principle of Consistency，简单说，他要了 Bang 的面子，跟我们所教的赐封形象异曲同工。另外的一些类似的方法就是用对方的价值观来影响他，如我们 NLP 课程中的价值观引出法。当然，这个要面子的方法也是假逻辑：给得出 200，不可能给不出 75。你们要想的是：给得出 200，不一定代表再给得出 75，就算我能再给得出 75，也不代表我一定要给。而且口中给对方讲到没话说，并不代表就一定要妥协：这里不是辩论比赛。

Bang 在那一次的情况应该就是当对方开始邀他进会员时，Bang 开始用「解释」来推。他应该用回「冷血救世」里面所讲的：用两句话来封他。无需给解释，你越解释的时候，对方就越辩论，就好像他挖陷阱，你越解释时就是……你也帮他挖那个为你而设的陷阱。你会觉得被影响之意境好像越来越真，所以最后，当对方抛了一个假逻辑出来，你就会傻傻的把「不真」的影响意境，变成真。大家好好体会。

用连锁信筹款的最成功例子

这是从 Method Marketing 一书中的募捐信：

Dear (你的名字):

I have been asked to help raise at least \$500,000 to assist the Home Care



Program/Memorial Sloan-Kettering Center in completing its endowment. The Home Care Program cares for homebound people living with catastrophic illness. It offers psychological symptom control, without charge to them and their families/significant others. Care is available 24 hours a day, 365 days a year. The interest from this endowment will enable the Program to secure the services of a home care nurse. The more money raised, the greater the number of people whose needs will be met in a compassionate and professional manner.

In order to help reach this goal, we ask that you kindly do the following:

1) Please forward a check for \$10 (no more) made payable to XXXXXXXXXXXX.

2) Please, retype this letter on your letter head and send it to 10 friends or individuals in your company or organization whom you know personally and know will be able to help. With your letter, please send the names of those who received it along with the enclosed list of recipients to date.

All contributions are fully tax deductible. No goods or services have been offered or received by you in consideration of your gift. Thanks for joining me in supporting this worthwhile endeavour.

best regards,

Mr Potato

好了，基本上这封信一开始就跟人解释慈善金的用途。不过，之后，她很快的就用了两个法则：一，她叫人捐十元，而且还注明不可以超过十元（限量性）。这跟我们『心魔营销』中的犯贱法则一样。因为只是跟朋友要十元（很小的要求），每个人都应该不会拒绝。

二，她叫人把它【再循环】成为一连锁信 Chain Letter 寄给自己的朋友，但连锁信中要把之前寄给你的朋友名字也放上去，当你收到这封连锁信时，是看到很多其它你认识或不认识的名字（羊群心理。）

这封信连依丽莎白泰莱 Elizabeth Taylor, Carrie Fisher（星球大战里面，头上戴着两个大 Doughnut 的公主），Steve Martin（著名谐星 Bring Down The House, Bow Finger），Whoopi Goldberg 等好莱坞名人都成为捐款者。

在 1997 年 4 月份，该医院收到了 \$ 251,000，在同年的 7 月，他们收到了



\$408,000。该医院的负责人认为就算就算他百年归天后，还会陆续的有人寄捐款过来。这是一个完全没有任何 cost 的筹募计划，发信人是 Carol Farkas。

影响手段考题（上）

有一次唐太宗回宫时，怒发冲冠的跟皇后说：「我一定杀了魏征这个老顽固。」原因无他，就是被这老家伙的话顶的入心入肺。皇后听了后，就离开了。当她回来的时候，已经换上隆重的礼服，然后很恭敬的说：「恭贺殿下！」

唐太宗马上莫名其妙，很好奇的问：「发生了什么事？」

接下来，皇后就对皇帝说：「臣妾听说只有明主才会有直臣，魏征是宫中最典范的直臣，而皇上就是明君！如果没有明君，哪来直臣？所以臣妾才盛装来祝贺殿下！」请问皇后用了什么方法来影响皇帝？

影响手段考题（下）

皇后基本上穿上隆重的礼服的目的，就是为了用勾魂，使唐太宗进入能量最低点（即好奇）当皇帝好奇时，只要接下来的话术有办法引导他去另一个角度和立场，他的想法就会改变，想法一有改变的当而，要改变他的决定就很容易了。在皇帝能量最低点时，皇后用了重新定义法（在 NLP 的圈子里面，我们称之为 reframing 的『换框法』）。她把顶心撞肺的话定义为『直臣之言』，同时也用了赐封法把皇帝封为明君，在再用假逻辑来改皇帝的定义：「明君才有直臣。」其实，难道混君就没有直臣吗？或者是明君就一定有直臣吗？讲顶撞之话的人就一定是直臣吗？奸臣能不能顶撞呢？如何区分奸臣的顶撞和直臣的顶撞？

音诱魔功……声线的修炼（1）

之前有一学员问起声音要怎样改变，所以我将我对声音的认识在这里分享。98 年我回来马来西亚，刚开始的几个月，我的耳朵被一些女性的声线折磨（音调太高），然后再留意到很多人的声线单薄（感觉上好像看彩色电视看了九年，忽然间回到马来西亚发现只有黑白电视）。

当时朋友带我去 KL 的一个夜店，我进场不久，开始和一像香港黎姿的女生眼神过电。互电了五六次后，我决定搭讪。



我问：Do you speak English?她微笑点头，我再用广东话问：「识唔识讲广东话？」，她又点头微笑。然后我一直讲广东话，她就只是一直只是微笑……我再问她是否真的会听广东话，她终于开口，用 Mickey Mouse 加 Donald Duck 的声线（俗称鸡仔声）跟我讲：「我识啊！」我给她打的分数马上直线下降起码 60 分。（这段时间是我刚回来，所以耳朵还是很敏感）昨天和李老师谈起，我说在外国待过一段时间，回来的人通常才会有我这种声音敏感，前年的马来西亚华裔小姐陈影雯（我喜欢她的声线），曾经告诉过我她也是「顶唔顺」一些马来西亚女人的声线，太高太刺耳。我有听一些女生唱歌一流，讲话普通，她一打电话来时，我会很不想跟她在电话上讲太久（电话声音好像大婶一样，不是我不想听大婶的声音，而是对比法则在作怪也）不过，可能土长的男人可能不大介意「鸡仔声」

「鸡仔声」是把女性自己的声音停留在发育前，当然我最「顶唔顺」男人鸡仔声。我要告诉有听过我讲话的人，我以前的声音不是这样子的，我是去到加拿大后（20 岁），声线才开始变。之前我的声音是有一点偏高（当然，不至于鸡仔声）。其中一个原因是我在加拿大的环境是几乎大部份的人声线较厚，较有质感。马来西亚人的声线普遍较薄。

可能是在声厚的人在一起多年，所以慢慢的潜移默化。在西藏的念经和尚里面，有一种的职位叫做 Omzed，他们是念超低音的经。第一次听过他们念的话，你会「哇，原来声音会有这种力量。」你很快会被他们的声音能量感染到进入很平和的境界。

我有跟过一个 Omzed 谈天，妈的！就算他很小声讲话，你很远都听得到。我再重复：他很小声讲话，你很远都听得到。

后来，我参考的数据里面显示，Omzed 是教不到的，是要一个小喇嘛从小就跟着另一 Omzed 长大，跟 Omzed 一齐念经，然后他的声线就会改变了。这样说，岂非没有机会改变自己的声线？

易中天演讲中的种种假设

今天和李老师一齐去听易中天的演讲，感觉上这个人应该是对历史和文化的极度痴迷，所以他有办法带出一些常人所点不出的重点。整个演讲就是一个很过瘾的乾隆问屈和宏观微观话术。我会注意到因为华人是一个喜欢玩弄文字的民族，所以一些时候，文字弄把得好就可以扭曲一个人的世界。其



中一环节他在解释龙凤时就说：「北龙南凤（南方尊凤，北方尊龙）……南床北炕（南方人睡床，北方人睡炕）……南饭北面（南方人喜欢吃饭，北方人喜欢吃面）……南拳北腿（南方窄所以用拳，北方扩所以用腿）……所以南方人跟人胡搞的话叫有一手，北方人胡搞的话叫做有一腿」讲到有一腿处，全场哄堂的同时又觉得他博学。因为他的话一南一北，一南一北的讲下去，有某程度上的韵律感，但听的人就要问自己：「易中天的话中有什么是『假设』？」

难道南方的土地没有宽阔处？北方之地一定处处宽？在窄的地方用拳是对的（武术术语是一寸短，一寸险），在宽处可以用腿（一寸长就一寸强）。有没有可能是南方的武术祖师爷是在人多的地方打架出身，所以变成「拳」派，而北方的祖师是在宽地打架出身，所以形成「腿」派？而且是否因为南拳北腿，就和南方「有一手」，北方「有一腿」有关呢？（听的人会觉得……哦！原来如此！）我不是历史学家，不敢妄下定言，但我也不敢马上相信易中天的这一言论。他也说中国文化是以「家」为重，所以国就叫「国家」，表示一个国就要好像一个很大的家庭般。他这里假设了什么？因为有「国家」一字，所以一国之运作就要如一个家一样。这就好像一般的畅销商常用一个玩弄字眼的伎俩：写一个工字给人看，然后说工字的那一直没突出顶端那一横，所以工字不出头，打工永远没有出头之日。请问工之一字的形状真的和打工你不能赚钱有关系吗？（打工族的薪水是可以极高的）我写这一些的目的是因为上一次的旧学员见面时，有人问到关于逻辑的问题。我说：「听一个人讲话时，问自己对方的那句话中假设了什么」

其实易中天的演讲可以说是超过瘾的，当然其中一个原因是他里面有很多很多的假设。其中到了问问题环节时，发现马来西亚的朋友喜欢问一个自我安慰问题：「请问你对马来西亚的华人有什么看法？」（据说这是一个马来西亚听众常问国外大师的问题。）这是一个摆到明要人家赞赞的问题，大陆教授在马来西亚的大庭广众下，难道会讲马来西亚华人不好吗？讲你不好，你就怒火冲天；讲你好，你就夜郎自大。你自己有多好和多不好，自己还不知道吗？我永远不关心一个文化大师怎样看我们马来西亚的华人，我只关心我能在他的身上拿到什么。不过，我是佩服易中天的博览和精细，他应该是一个从兴趣入迷的人，而且应该是迷了一个兴趣后，自然的从该兴趣伸延到迷另一门有关系的学问……然后从该学问的沉迷又再伸延……



洗脑与利害

在洗脑时，做赏罚是越接近该「行为」就越好。早到或迟到公司都是「结果」。老板是没办法操控员工在家的「行为」，但员工在公司期间的「行为」就可以被洗脑。一只狗要烂了鞋子后，你才逼狗看烂鞋而打他的话，就没效。你要在旁边，看到他一要咬鞋子时就即刻给予惩罚才有用。要训练狗的话，奖赏会好过惩罚。所以，奖赏早到的做法是没办法中的办法。其中洗脑还需要减少奖赏……其实洗脑法则还有很多细微之处，将来应该会整理成书。

我是较趋利，但只凭我讲过的那一句话是不足以断定的。你要听一个人讲话时，计算他讲趋利或讲避害比较多。如果一个人讲到做生意时，主要都讲如何不亏钱、不要太大的压力等的话，他就是避害为主；如果一个人讲做生意时，大部份都在讲赚钱、梦想或兴趣的话，这个人就是趋利为主。李老师以前的生意意识都是以避害为主，他本来是不相信兴趣是可以赚钱（参阅勾魂书中附录的李老师故事）。在做讲师行业和写作后，就开始加入了较多的趋利元素。我的一个香港朋友多年前见过他，然后今年我们到香港时，朋友就说李老师的笑容比以前灿烂了很多。所以，我和李老师的配合是很特别的：他历史，我科幻；他避害，我趋利。另外，一般较年轻的人就会比较趋利，所以在传销业会看到很多很多刚长完毛的年轻人，高喊要创业、驾名车、住洋房、去旅游。无他，传销业是卖梦想的。而年纪较大的人则比较避害，因为开始明白什么叫做「现实」。针对较趋利的人，你要说服他的话，就用利益来引诱他，当然那个利益是对方要的东西。较避害的就用痛苦来卖。前阵子，李老师的网志中提到李准师母要买保险时，她不是关心「保障」的问题，而是利益问题，你用再多的痛苦吓她都没用。所以，洗脑或影响人的另一个做法就是找出对方会趋什么利？避什么害？而要找出这些答案，就需要知道如何的去引出对方的价值观……

洗脑要诀（1）…如何洗你上司/上线的脑

学生说：我在一个充满梦想口号目标一定成功每个礼拜定有两次激励大会，成功者来来去去相同"从人生事业高潮，突然有重大变故，事业失败低潮的时候……我遇到了某机会！我锁定目标梦想！我成功了！U CAN DO IT"!!妈的全是换汤不换药的故事，像碟冷饭炒了再炒～，食之无味！看着别人陶醉高喊"I CAN



DO IT!!".....我真有种反感..这里卖产品是可赚钱的,但又无可避免要出席这些会议,江老师,我应如何应对这一局面?若不去激励会就会给上线讲教,如"开会,越开越会,不开不会","你要常来这个环境(兴奋激励的),才能帮助你成功","不要离开这个环境,就好像鱼不能离开水,离开水就会死"..等如此类,不去开会就好像变成了他们眼中我没有梦想目标,我不想成功.每次看它们如此陶醉唱歌喊口号"I CAN DO IT",心里就有点反感,唱了歌喊了口号还是得回现实,为何不省点时间研究如何做到更好?就是我已难容进他们的这种开会方式里了,开会的1个半钟里都是讲人生故事激励,另外半个钟就实际点是讲解产品的.江曰:最简单的做法是逐步少去,开始每去5次缺席1次,刚开始他们一定会发牢骚,久之他们也习惯,因为你也不是很过分.他们习惯后,你就每去4次就缺席1次.....然后每三次缺席1次...当然,过程中如果你有业绩的话,他们就不敢发太多牢骚.那个时候,看你的气势如何,你可以跟他讲:「激励目的是为了什么?成功!怎样叫做成功?有业绩!我现在完全相信传销可以赚钱了,我可以每个礼拜花6个小时来鼓掌,或我也可以用那六个小时来见六个人.你认为你要我独自这个礼拜花6小时参加激励会,还是想下个礼拜得道激励会有多几个新人来呢?」

这个逐步减少法在我年轻的时候有对父母下手过一次,15岁时我对西藏佛教产生兴趣.在自己的房间摆了一张菩萨的照片.父母当然紧张,怕孩子会出家当和尚,所以反弹的很利害,吵到天翻地覆.我就把照片收入抽屉,不过要念经的时候,我就会关上门窗,拿出照片.刚开始时,父母又发牢骚,但不是吵妈折蟹的那种,他们有时候看到我闭上门窗,知道我在念经的时候,就用手拍拍它,讲我几句.但,因为我没有给他们任何反应,久之,他们就习惯了.过了不久,我把照片摆桌上,但,用布盖着.他们刚开始看到时,又一轮的牢骚,然后又习惯了.习惯了后,我就买了一个小香炉,他们又有牢骚...结果最后又习惯了.接下来,我摆多两张照片...以此类推...最后我摆到好像小型庙宇般,有十多二十张照片,什么沙褒琅昌,又铃又剑,他们已经完全习惯了.(备注:这跟洗脑的道理是一样的)

甚至如果你有机会上台做分享的话,或者可以分享这个话题:「尊敬上线是道理,不尊敬上线是权利」我不会因为你是我下线,我就觉得你尊敬我是应该的,我不希望我的下线尊敬我纯粹因为我是上线;我希望你尊敬我是因为我的「人」;我要你们这样子来鞭策我,我才会成长.在不然,被上线责问



时，就问回上线：「传销是宗教还是事业？……如果是宗教的话，那么当然就好像教堂一样，每个礼拜就要出席崇拜。如果是事业的话就要出去打拼。」你有业绩的话，上线还是会对你说教，不过他会只眼开，只眼闭，因为他是你业绩的受益者。如果你有业绩，但他还是咬着你不放，这个人重权多过重钱；那个时候你也不需要介怀，因为他是神经的。神经的人用粗口问候你母亲，你需要介意吗？

问与讲的正确时机

「你对你的人生有什么感觉？」，「你对于交朋友有什么见解？」之类的严肃问题！其实我问这类的问题时，常常是为了「抛书包」，这是我说话中的一个习惯（好？坏？），因为我问了人生的问题时，我就会扯到你们书中或网志上的知识，例如：我说：「你认为人生意义是什么？」，有人说钱，有人说帮助别人，我则是等大家说完后，接着说：「其实人生没意义，我过去一直寻找，可是……」，而问交朋友的见解？，我会等大家发表完后，接着说：「其实我认为人生中没有真正的朋友，只有盟友，我过去和 xxx 很好，后来……」，老师，这就是我最擅长的故事，我一样是在「说故事」，只是说的是我的人生中的故事，加上你们老师俩的见解，让别人能更了解我，更应该说：「我在求别人的认同」，哈哈哈，现在我只是想要改掉这种说故事的模式，换成你书中的说故事方法好像比较有趣多了，也不会有寻求别人认同的感觉，还能不用抛书包的方式，不知不觉的提高自己的身价江老师回应：除非你是跟很好的朋友在一齐的时候，可以用先问问题，后发表的次序。但如果是与新朋友，或不太熟的朋友，要打开对方的话题时，最安全的做法是先讲故事再抛问题。

（抛砖引玉）先问问题而后发表的，通常是两种人用得比较多。第一种人是领导欲极强的老板，或朋友圈中有领导地位同时领导欲又很高的人。就算他平常与下属或跟班去餐厅吃个饭，他也可能先问大家：「我们现在吃了这顿饭，你们觉得这家餐厅以后的命运如何？」

然后，他就要每个人发表意见。你认为他真的是要听意见吗？其实，他的这个举动和做面试是没分别的。而且，有些时候，他只是找机会来批评发表意见的人。这个纯粹是做老大做得「爽」，在这个情况，这种做法是每个人都得到老大的认同。但，第二种人则是完全的相反。相反的意思是：他先问问题再发表，是因为他要得到大家的认同。要得到大家的认同，不一定是



发表跟某人相同的看法，有时候有些刻意要发表跟别人不同的意见，其实也是很想要得到人家的认同。但是，上来这两种的沟通模式都是两个极端。比较正常的人际沟通是双向的，但要达到双向前，你要先放出。甚至，就算在沟通时要先摸清楚对方的底子，你可能要先给对方摸……就好象大部分西藏佛教徒第一次见面打交道时，他们会以「名牌」的心态来间接盘问对方的：意思说，大家互相的「抛大名」，说自己跟过的师父有哪几个，当然，能抛得出越出名的师父，人家就可能会越尊敬你。当然，大家在互抛大名之后，若话题还算融洽，这时就会开始可以有更深入的话题。（注意，这是男信徒常做的举动，不管是华人、藏人或外国人，都一样。）之前几个月见另一西藏佛教男信徒时，他刚开始的时候是讲些模棱两可的佛教话来「教育教育」我，我是没耐心听模棱两可的话，所以就开始讲故事，发表自己的意见，抛出几个大名。抛到其中一个他很尊敬的活佛，他才很惊讶的问：「你亲自到不丹见过他吗？」

我答：「不，但是他过来马来西亚」

他才说：「哇，你进入西藏佛教比我更早。」在抛下去，我又先透露了我试过自己闭关，他才开始讲出他很想组织闭关团等。由这一刻开始，他讲话才不讲得模棱两可。最近一次，我的女友执意要我见她很尊敬的一位西藏活佛。一见面时，女友有事情要办，所以先离开而留下了我。以活佛的地位，当然一见面，他也先问我跟过那些师父。他看了我的「名牌」后，我就很的问了一些问题，他也只是给我较模棱两可的答案。后来，我心想，他可能也还未摸清楚我的底子，所以才小心讲话。所以，我就决定先讲故事。说我在闭关时，如何遇到很强烈的烦恼和杂念，也把一些细节讲出来。这时候，他就有点兴奋的开始引经据典的答我。然后我再讲出他的那一派在近 900 年前的派别辩论，因为某一派的著名大师批评他们那一派的某个修炼方法。这个时候，我问他：「对方如此评击，是否派系斗争？」（注意，我是先发表，后问问题。）他就很认真的前倾，看着下方，然后才讲：「这是我个人的看法……我认为他是……」言谈之间，我还讲了些西藏佛教渗入了中土佛教后，某些神祇被华人佛教和道教所吸收的故事，他听了后也抄下了这几个神祇的中文名称。然后，他开始对自己的西藏佛教做出一些批评。当女友回来时，她问活佛：「这家伙有没有给你什么麻烦？问一些奇奇怪怪的问题？」

他跟女友说：「We have a lot in common than uncommon. 我们相同的地方



远多过不相同的地方。」所以，当你要人际发表意见时，你先发表了你的意见，再要求对方发表他的。你要先透露了自己的秘密，才比较容易要求对方泄漏他的秘密。

收礼的智慧

一个男人送礼给女人未必是测试她对献礼者有没有意思，有时候男人只是会傻傻的送礼给自己喜欢的女人。而有些测试可能也未必是清醒或有策略性的。如果你对他的感觉只是一般（意思说，他不是你之前认识已久的朋友或好朋友），从利益的角度，我会建议你收他的礼物，有礼貌的收：就算他送你一个痰罐，或一个清朝的宫廷痰罐，你都给他一样的礼貌反应。他如果还想「铁棒磨成针」的送下去的话，你就烧香祭祖；如果他觉得投资错误，你就礼貌道歉了事，因为你也没有答应过他任何事情。（当然，对认识已久的朋友，我就觉得不要给一直投资下去）如果，你是对献礼者也有一些意思的话，你也喜悦一样的礼貌收礼，但，不定性的有时候对他的献礼做狂喜或感动的反应。有时候可能他送你一卷厕纸、或一卷厕纸般厚的钞票，你也有可能狂喜若跃或落泪如流。

他会越送越用心，越送越喜欢你。当然，献礼者也可以用回同样的方法来影响收礼者。我们的《财色战场》中也讲到做生意给折扣的法则：不定性。有时买多折多、买少折少，时而买多折少、买少折多，时而不管买多或少都没有折扣。看到这里，我希望大家明白：「神经的人有福了，因为你的对手永远猜不透你的心」，到时候，不管你收礼还是献礼，你都可以营造高价值。

身份和性格上的印象洗脑术

有学员问起自己要如何制造身份上的层次感。其中一个例子是有钱人的儿子做义工来帮助或服侍穷人，这其实不一定是最好的包装。一个很漂亮的选美小姐说她要找的男人，样貌是不重要的，也制造不到层次感。一个家庭主妇有学瑜伽或跳舞，也不是层次感，因为不够特别。可能在几十年前你是一位有学瑜伽的人，可以帮到你制造到层次感。就好像我在十三岁的时候就全班的同学都知道我是学瑜伽（那是 80 年代），当时瑜伽还不是好像现在这般的流行，当时我有在学校示范过倒立、孔雀式、倒立莲花座和肚子波浪型运动等等动作。那个年代是可以用来制造印象。今天，学瑜伽或学跳舞不是



这么大不了的事情。除非你是一个大胖子，然后你又是瑜伽教练；或你是在建筑工地工作的蓝领粗人一位，但你却是常参加国际探戈舞比赛的高手。

你们要问的是你要包装的能不能和你的身份产生强烈的对比？我们在书中所讲的家庭主妇同时也是泰拳的爱好者，并不表示你一定要变成泰拳高手才可以用来作身份的包装。你只要学过就可以了，不一定要学得很好，但最起码能够学到足以做个很有见地的『阴阳二分法』即可。（当然，若一弱质美女能够成为泰拳高手的话，我绝对很有兴趣想认识她，单幻想她在某一方面的狠，我就已经很兴奋了……例如，她炒菜时的那股手劲就够吸引人了）若你不清楚的话，大可试试问问朋友，看看他们的反应如何。所以你们有两条路：一，身份和自己的兴趣有很强烈对比。二，若你的兴趣不特别，你要有很专的研究，而且能够把他描述得每个人都很想听下去，就如我们书中所讲的郑中基例子。（记得，若描述深入得只有行内人明白是不够的，要能够吸引到每个人才可以。）

如何运用对方的价值观

之前有一读者问起我我的 NLP 课程和其它 NLP 课程的不同之处，我在这篇网志做了回应：<http://hk.myblog.yahoo.com/kongkeenying/article?mid=1960> 这位读者后来上了我的毒辣版本 NLP，然后这是响应：

「你所教的东西真的蛮实用，我上次跟你提起的那个上 nlp 朋友，她上了 10 天 NLP 回来好像也是麻麻而已，还直说不值得，内容就像你说的一样，教导的比较多，实际性比较少。我跟她谈话的时候，给她讲一些故事，我没有出招的，只是顺便讨论一些 nlp 的东西，她就很兴奋，一直叫我给她讲故事，还硬把我载去她家里过夜，讲到下巴都要抽筋，回来睡了一天一夜。我问她你到底是不是在收集故事？」

我常笑言，外面 NLP 课程的影响力若如三级片，我的就如七级片！！

另一学员问了 NLP 中的价值观引出问题：

「江老师，你在书上说到客户所说的答案不一定是真的，所以，有家长上来问课程的时候，我是否应该问他为什么要给孩子学画画呢？来套取他们的喜好，再联系到我们课程上？因为他们说的很多时候都不是真的，就像我听他们的答案很多时候都不具思考性的，总说孩子在家很得空，刚刚经过上



来看，可能对学校美术课有帮助，他们好像都不知道自己要什么那样？

（江回应：所以，就如《心魔营销》所言，你要先制造需求。制造需求就是要先勾魂，然后，当他们的头脑打开了后，讲一些学员见证出来，如：一个孩子本来是很好动，不能静下来，后来我们发现他有一些画画的天份，来这里上课后，他的父母也很惊讶，孩子好像能够静下来。其实这也没什么，学校的教育是很左脑，不搞创意，但问题是现在的孩子已经是比我们那个年代的更聪明、更有创意了，画画可以让他的创意欲望得到满足，所以人就会变得比较平衡了……PS：“你们不一定要跟完我所讲的，可以从一些发生在你们课程中的见证做策略性描述”）所以我真的不知怎么讲下去，他们这样的答案，也不能让我启动他们的动情按钮吧？我一直对这个问题很 confuse，不知道怎么连贯起来？

（江回应：勾魂和丢出厉害见证后，欲望已经被你们挑起后，你才用我们所教的「开封价值观问题」来问他们，这个时候，他们的头脑已经动了，他们会比较投入，这时他们给你的答案你才拿来作联系。他们会觉得你了解他们的需求）一，她们上到来就好像是要听你讲，讲到能说服她为止，她们什么意见都不说。

（江回应：所以大部份的人都是机械人，他们迫切的等待着你去挑起他们的欲望）

二，要不就是提很多刁难的问题，一直问你为什么这样，那样？一点都没用脑想，还拿其它中心来比较，问你有什么看法，一大堆。应该怎么办？」

（江回应：这些也不是真正的人，真正的人会刁难你一两下就知道他要不要继续的浪费时间下去。问很多刁难问题的人是以为知道自己要什么而已。对这种人也是一样，他一进来，你就要先下手为强的勾魂、挑欲、然后问价值观问题）

如何含沙射影人家的含沙射影？

有位学员问道：「被人含沙射影，要怎样回应？」这要看很多的因素，对方含沙射影能否影响到你的饭碗？影响到你升职的机会？影响你跟其它女人交配的几率？若没有影响的话，你可以懒到不去响应。因为这学员应该是在新加坡，他所提出其它人对他的含沙射影的句子大概是：「有些人以为自己是



新加坡人，但他根本是一个假扮的新加坡人，常刻意用英文来讲话，来炫耀自己……」我猜测可能是工作场合听到这种话吧，学员就很气，又不想直接响应，怕是响应的话就自认了。他想转个弯，讲了些故事后而对他说：「关你屁事？」，但又怕这个举动太过幼稚。基于以上种种，我猜测是在工作听到这种含沙射影的话。但，你要回想一下，这种话有杀伤力吗？老实说，只是一种「泼妇不敢骂街的骂街」，是旁敲侧击式的攻击，我鼓励是不需要放在心上。不过，若你是抱着「玩」的心态，你就可以做很多事情了。你可以装得很好奇的问：「是啰，我也最讨厌这种人，我见到这种人的话，我觉得他们很虚伪，好像双面人般，在这里对你是一副面孔，转一个身，又是另一副面孔。没有人会喜欢这种人，你知道吗？我见到这种人的时候，我只跟他讲一句话而已……」

接着说：「……我最想跟他讲：『Stupid Fuck，你有种就直接讲，不要前面讲一句，后面就讲另一句。』但是，我通常见到这种人，我觉得跟他讲也是浪费我的时间的……」

讲最后那一段话的时候（即从「Stupid fuck」开始，至「后面就讲另一句」），你就借势顺便的偷偷骂他，所以这一段话可以假重语气。这一招是隐晦命令的另类玩法（在 NLP 叫做 Quotes），表面上你是站在他那一边骂人，不过他是知道你是骂他的，但他又不能骂回你，因为口头上你是没有骂到他的。你应该就可以骂回他、泄口气，但又没把事情搞大。你用这个方法的话，就是以其人之道还其人之身。你们看看能否想出其它「以其人之道还其人之身」的方法。（我的另一个玩法，会让对方啼笑皆非的）

模仿和地位的关系

最近我公司来了一个新同事，我怀疑他学过 NLP，因为他很会偷用别人的身体语言。

他现在一直在模仿我，包括我的动作，声调和表情。如果他在继续模仿下去，我担心我会失去特有的特色。

我应该怎么做呢？江回应：被人模仿是不会失去自己的特色。你做他的老大即可，参考《财色战场》的做明星领袖一篇。从主控权的角度来解释的话，领袖是不模仿人的，而是别人模仿领袖（即我高你低）。所以 CNN 的名嘴 Larry King 在节目中访问比他地位高和比他地位低的人，他的声调会因人而调



整。当他见到比他高地位的人：如美国总统，Larry 的声调会去符合对方。如果 Larry 访问地位低的人，他的声调就不会做调整，反而是对方的声调开始符合 Larry。所以，地位高的人（即我要知道我的地位高过你，你也要知道你的地位低过我）自然能够影响到低地位的人做符合的动作。

地位低的人若能连续勾到魂，当然高地位的人也会自然的符合你。

那么如果我不符合你，你又不符合我，大家就话不投契了。所以从「传统」NLP（我需注明是传统），模仿他人是以你我平等地位入手。

变版 NLP 亲和力的做法有两种：一，我采取后倾，但用超小动作来模仿对方。二，用亲和力的给与收来做洗脑。

精神领袖的洗脑法则

有学员问道关于洗脑的问题，红色部份是学员的「问」，蓝色部份是我的「答」老师，我有几个关于洗脑这个技巧的问题要请教：

书和 VCD 里有提到员工迟到、老公夜归，如果用骂的方法，日子久了只可能使到员工辞职、老公提出离婚，江曰：这个骂的做法是在骂「结果」而不是骂「过程」。骂要骂得有效，是要在对方的错误过程中骂。奖赏最好也是要在对方有「正确」的过程时赏之，而不是对方有了好的「结果」后才奖赏。举例：你不可以等孩子拿到九十分时才给他奖赏；而是看到他在温习功课时赏之。他的架构很简单，捕捉对方做正确的行为（不是结果），给予奖赏。那么洗脑第二第三步“为你牺牲”和“中奖”的方法，老师为什么又说在员工做错时要骂他，然后等他有好的表现时给他中奖？江曰：中奖不是在好表现时才给，现在给你考试，看记不记得「中奖」法则要什么时候做？？人性应该会比较注重避害，然后才趋利的，如果犯错时常常被骂，那么就算被臭骂后会中奖，应该还是会离开的吧？书里不是有提到威逼和利诱有副作用的吗？员工和供应商犯错时用大发雷霆的方式和只是用严正的语气训一训他们，那一个比较好？江曰：一些人较倾向避害，另一些较趋利。我和李老师的行为方向就是一个是趋利，另一个避害。（你的功课就来分析一下我们谁是利？谁是害）。做一个厉害老板是要有骂赏的对比，而且是要骂多过赏，但那个赏是要做到「中奖」法则（表现好才得到的奖赏不是中奖）。一般人做的威逼利诱有副作用是因为逼和诱的时机错误（结果 vs 过程）我以前的做法是：如果是第一第二次犯错，我是用平和的语气训一训他们，如果第三第四次犯



同样的错，我就会大发雷霆的骂他们。现在学到了洗脑，才知道有时要故意麻烦他们，然后给他们中奖。是不是除了那些已经知道了洗脑这个技巧的人，其它的人都会中洗脑的招？还有哪些人是不会中招的？江曰：神经病的人不会中招。不要妄想每一个人都变成你的信徒，只要你的信徒越来越多，不是越来越少就可以了。如果我用了洗脑的第二第三步对付员工，可是薪水却给得比其它公司低，是否还能使到员工不会跳槽？江曰：你先吸引到了她们（让对方心服，或觉得你有魅力），再做洗脑的三步骤，然后把他们吸纳进去你的未来梦想里面。能做到的话，你就有信徒了。但你要注意，凡做别人教主的，你就要负上教导的责任：你是领袖的同时也是他们的师父。

经验与系统的玩法

一位香港的 blog 友说道：「hi 你好,看贵 blog 好几次了,挺有趣呢我也忍不住要留言了,其实香港话叫这些做“攻心计”,同“传销”一样是很负面的.因为大家都“挑通眼眉”的,即使一时不觉对方在“玩野”,过后总会明白,那么阁下的“诚信”就大打折扣了……」

不过这些技两,还是每天都在香港人之间反复练习着。」江回应：不可否认的是，港台的人对权谋会有敏感度，其实任何一个竞争度高的地方，自然的会有权谋敏感度。

不过，我和李老师在香港的某商场的厕所中一人一间的在「解放」着，就听到一人（刚巧就在两位权谋大师中间的那一间）在电话中骂自己的老板「玩野」，当时他说：「哼，他以为我不知道他在搞手段咩！高手出招不是这样的，人家高手出了招你都不知道的……」所以他肯定有敏感度，但他没有应对的策略。也就如我们书中所讲的：「弱者没有权力讲宽容」，老鼠没资格宽容猫。在芸芸众生中，大部份的地球人（90%，包括港台人），如果没有钱和权，就没有资格去宽容打压他们的人。那么你们可能会问：「那些与世无争的世外高人呢？」我只会认为，没有拿过起屠刀，就没资格讲放下屠刀。其实，任何做过生意，碰过给人占便宜或骗的经验，对权谋多多少少都会感染上一些的权谋敏感度。但这敏感度就好像女人的第六感，每个女人都有，但她们讲不出所以然。从这些很「直觉式」反应，就会衍生出很直觉式的应对策略，在香港人的口中叫做「打天才波」。应对策略通常两种：一，靠经验（打天才波）；二，靠系统。



我们的 **edge**，是把一些很人性、很直觉的东西…系统化。要把东西系统化，就需要靠到……术语。术语就是把思路缩短，把思考增快的途径。想象一下这两种讲法：一，把对方全部的注意力，全然掌控着。二，「勾魂」。是 7:1 的对比，在自己的脑中辞典加入了「勾魂」这两个字，以后你要思考相关的题材，就会比普通人快了。（备注：另外有用的字眼如：夺心、洗脑、主控权、格局、合法伤害权、价值增减等。）当然，有了这些术语，起码你的权谋思想的敏感度就会增加。香港人固然每天都反复的练习着这些「攻心计」，但全世界的人，就算在印度的乞丐，和我妈妈在买菜的时候，也都是每天都反复练习。不过，问题是，很多人是蒙着眼睛练习，没有把经验系统化。

其实，要系统化是很容易的，唯一难的地方是自觉力和耐性。你需要不断的每天把自己「做对」的地方记录下来，但我们「自己观察自己」的能力，能够准确吗？很难讲。

所以，你归纳出自己「做对」了什么，就要 **replicate**，即再做一次，再看看能否得到很接近的效果。就算，自己做到对了，要叫另外一个人也用回同样的方程式去做，看下能否得到类似的效果。（当然，权谋是很人性的，并不如化学物品，所以不可能 100%能够重复。我会认为有 70%的话，应该是找到了很好的方法。）

讲台上的叫卖

今天，去了一个 SEMINAR，里头见识到和识别心锚的用法和情绪的掌控，当然免不了参插了隐晦指令。看到那些人的反应，来比较我自己的反应（刚开始的时候还可以，后来就很闷），忽然地觉得，江大师曾经说过，当你学会了魔术之后，你就要学会在另一种角度乐在其中。

不过，老师，我发现到他们无论是兴奋的，还是悲伤的，都用回同意个手势，可以的吗？江老师回应：你觉得闷的话，就把对方的技巧抄下来，然后马上就问自己：「我怎样可以做得比他更好？」如此，就不闷了。不同的情绪，最好有不同的记号。我不在场，你所讲的那位讲师可以虽用同一手势，但，他可能用不同语调。

起初并不确定，经过几次后才把它抄下来。原以为会再看到不同的技巧，但失望了。他的手势非常简单，有时我看到他很是特意的。过后和我的朋友讨论后，他也觉得。还有，他很喜欢问观众：Yes or Yes?!



闷，是因为在那里坐了一整天，蛮累的！

哈！不知是不是上瘾了，今天在江李-两大天师的签讲会，也做了同样的事。

江老师回应：在一般正统的口才训练，都可能训练出一些很一贯式的肢体动作。所以，很可能也不是一个有效率的心锚。他很喜欢问观众：「Yes or Yes?」的目的是想制造观众的投入，让观众回应。更好的方法就是让观众『接你的对联』，我在签书会时有做过的。当我讲到父母灌输好人的形象给我们时，他们都用四个字来形容好人，「流芳……（在芳字处把声调提高，眉毛和头部也微微上扬）」，此处我不芳字提高后，微停，观众就很自然的讲：「百世」。当然，之后我在说：「坏人则是遗臭……」，观众就自然讲：「万年。」在签书会当中，我没有正式的用心锚技巧。我们用上较多的很贴切的描述来把观众带入「听得很爽」的状态（例如我讲周星驰电影中的『包租婆』临要第一次发功前的那一幕，我可以看到现场的听众听着我的描述而开始微笑，这个微笑是被人带进一个『意境』的时候的肢体信号。我也曾经在签书会时描述过杜棋峰的『大事件』中任贤齐饰演劫匪老大和另外一位杀手老大齐齐下厨的一幕，当那种惺惺相息的『意境』一被我描述出来的时候，现场中的听众会有一种会心的微笑。）我们也讲了一些让人觉得我们有『智能』的话、阴阳二分法、在听众情绪一炒起的时候所做的『好奇式』销售。目前我们虽不管别人怎样看我们，但我们很介意别人买不买我们的书。或者有一天我们真的是大红的时候，可以完全不出招，只是喜欢讲什么就乱讲什么，可能也会有人跟我们买。但，目前我们的推销还需要到技巧。但也有可能到了大红的时候，我更加不管你们买不买我们的书，那时候的签书会，我们可能更疯狂的作销售技巧的试验。

奸的好人书之解碼

这是一位女读者寄给我的书评，红色部份是我的响应：

很意外在《悦读 2007》中并没有看见你们的大作榜上有名。但是《秘密》却名列第八。坦白说，我倒是觉得你们的书写的比《秘密》较好看，恐怕略逊色的，是《秘密》提倡的是积极的价值，而你们的恰恰相反。不过，却看到内页里备注着：艰涩、冷僻、学术类的书籍，不在评选之列，你们的或属冷僻吧～



「悦读 2007」应该是星洲自己认为的好书，根据李老师在一月十日的星洲日报所看到，「阅读 2007」有形容我们为「…异军突起……以争议性题材……取得不错的销售量」。详情是什么，如果有看到该报导的可以写上来分享分享。不过，我们的书有试过在 06 和 07 要进入「大将」，两次被拒绝，第二次还很直接的跟我们讲以后不用再拿书给他们，因为我们的书太「邪」（这是他们用的词）。不过前个月，「大将」去年讲我们邪的人，竟然打电话来找我们订书。其实拜读大作以后老实说当有些和意料中是不谋而合的，那就是书不过是钓鱼的饵！当然，里面有许许多多的例子是鲜明有趣、触目惊心的。可惜，我并没有在书中看见任何《勾魂、夺心、洗脑、催眠》的实在技巧，只有例子和令人震惊的效果（不知是不是我智质愚昧，看不出来）。至于说明会咧，讲起来真的有点恐怖，在书你况且那样赤裸裸地解剖人性，那么在说明会上还能逃得过“自愿”上课程的诱惑吗？（是自愿抑或间中被催眠，除了你，又有谁知呢？毕竟你是个中老手啊！）

哈哈，我们所有的书的「写法」，就是遵从「勾魂」技巧的，（这是 hint 暗示），你只是对权谋技巧的敏感性不够高而已。我们的第一、二和四本书的前言，都是「勾魂」。拜读三本大作，心里超不舒服的。为什么你要如此残忍地告诉我们事实？社会真的像你说的那样有那么多的计谋吗？你知道这是十分难以接受的吗？试问经过 20 多载儒家思想、礼义廉耻、忠孝仁爱的陶冶，你告诉我们这些是精心完美包装的，无疑好像在我们的思想中丢下炸弹，炸得体无完肤。只是，有些可能是我们原来已经质疑的，而你再确定、临门一脚地跟我们说我们所怀疑的是真实的（尤其是对成功学的怀疑）。我之所以如此说是因为即使要接受你们那一套也必须跟自己的道理“打架”。下意识，真的觉得像在读旁门左道，而自己当然是师承名门正派，倘若学习你的那一套是不是走火入魔了呢？试问有多少人可以想令狐冲般洒脱、豁达？

这是我们的 edge 和方向，每个人都虚伪的时候，最坦荡荡的人就会被注意。你觉得难以接受的话，就表示你知道我们的言论在某个程度上是有其真实性，不然，如果你全然认为我们是 bull shit 的话，你不会觉得难以接受，你只会马上反弹。我对历史不熟，不过李老师就很喜历史，他说孔子没有讲过「以德报怨」这句话。孔子的思想是「你对我好，我就对你好；你不对我好，我就没必要对你好」其它零碎的 comments 如下：

- 1) 三本书中，会比较喜欢第一本。看起来，较有次序(more organized)。



其它两本似乎有些凌乱，有些故事或实例没有延续性，很难让人领悟到底要表达写什么。

第二和第三本书，本来是一本，但经排版后，发现它太厚了（超过 450 页），所以当时我们当机立断的把它变成两本（财色战场和冷血救世）。但第二和三也是我们在研究着自己写作特色的开始。

市场上出名的 nonfiction 作家如刘墉、吴若权、吴淡如、戴晨志等的写书方式就是：每篇大概一或两个故事，然后故事讲完就给一个结论。比较单层次。但从第二本开始，我们是要把 nonfiction 写到像电视剧 Heroes 和 24 般，不断的 cliff hang 下去，比较多层次。所以，我们的编辑校对在看我们的稿时，是改到他们生气到要骂我们。不知你有没有注意到我们的书是很快就看完。（我们的书，经读者的 feed back，平均是一天就可以看玩我们的一本书，晚上看的话就很够力，可能就会熬夜）这种写法，据一些学员和读者们给的 feedback，在第四本书「心魔营销」时，渐渐成熟。第二和第三本书是有人看到哭的。

2) Telsa 一个似曾相似的名字，应该就是出现在 The Prestige 中那一位科学家吧。隐约好像记得那满山的灯泡～不过，这个名字却让你粉碎我对爱迪生的敬重。

你是 Tesla 或他的后人，你就会谢谢我们。就是 Prestige 中 David Bowie 扮演的角色。

3) 冷血救世-似乎与厚黑救国是 brothers. 当中有些隐喻似乎也取之于厚黑学。

4) 倘若我是一个喜欢看“故事性质”的读者的话，那么，你们是成功的，有很多例子和故事确实描述的引人入胜，最重要的是，大部分我们都不曾听过，无可厚非这相当有吸引力。

5) 在学术上来说，坦白讲，读过以后，除了正广见闻以外，我们是不可能从书上学到“实在”的技巧。打个比如：你有详细描述老千的千术，但是并没有透露预防之道。你运用某些有利于销售和追求异性的方法(书上还是看不到的，除非上你的课咯)，反过来说：如果我要预防呢？哪又该怎么样了？给人的感觉是，你们只是从一方面出发，很少从双方面来剖析事件。有人看了勾魂一书后，本来一个月卖 8 台钻石能量水机，读过后，一个月卖上 30 台；和以前 10 天成交 2 人，看完书后，一天成交 2 人。他们都只是看了勾魂而已。



分别就是在于一个人对权谋（效果导向思想）的敏感性。我们不打算写「学术性」的书，因为排行榜上少见那一类书（记得我们是为了赚钱吧），如果我把它写到好像 textbook 教科书，很难大卖。所以，我们才选择把技巧写到嵌在故事里面。至于，如何防？很简单，就是要明确的了解这些巧，知道了这技巧，对方再施展在你身上时，你就会有免疫了。

（如：你看过我 blog 上讲男人如何取笑女人的打情骂俏，一旦你知道了取笑法，有其它男人用在你身时，不管他是有意还是无意，你心中可能就会想：「咦？他好像再搞火花」，免疫能力就不其然而生。）概括而论，看你们的书，看了真的会有冒冷汗的感觉，原本复杂的社会变得更加恐怖。你们当然有在书中推销你们的讲座，也毫无掩饰地说你们写书是为了赚钱。可是如果你站在读者的立场：

1) 买了书，不上课-->我得到些什么？[而我只是知道某些不同的观点、故事、例子、为了目的原来是有课程、方法可以学习的.....还有?我倒希望你能告诉我]

不要只是记着故事或例子，看看那故事和例子的「架构」是什么？例如：「勾魂夺心洗脑催眠」一书中说到男学生弄到很多女学生多穿红色的衣服去上课，你就要问「如果我要弄到我的老板一见到我就开心，我要怎么做？」

2) 买了书，上课-->我得到些什么？[暂时不知道,而且假如你问我会不会上?其实很简单,有多余的\$,我一定会上,确保自身的利益啊;没有多余的钱的话,

会给借口说服自己不要上,更多人会做的就是怀疑你、“唱”衰你教坏人、导人于邪、不择手段!确实有不少的人「唱衰」我们,我们被人讲「邪」已经很多年了。还记得有一个学员在正式课程中才跟我们讲,说看到我们的广告已经两年了,第一印象就是「这两个人很邪派」;两年后他才好奇来听说明会,然后即席报名。上过我们课程的人都知道,营销讯息越明确的时候,客户群才越容易去想象你的产品会怎样利益到他;但这是一把剑,两边都是利的,因为你的讯息很明确,所以你的听众是一定「Polarized 二元化」,即一就是很喜欢你,再不然就是很讨厌你,很少人会站在中间。这是我一直以来的营销理念,如果不把我的观众「二元化」,我上要讨好长辈、上帝、菩萨;下又要讨好自己的后辈、下一代、土地公;东南西北又要讨好兄弟、朋友、全人类;你的营销信息将会变得不够甜又不够辣又不够咸又不够香又不够臭,没有人会记得起你。OK,也告诉你另一个朋友的想法吧,我叫她看看(其实



他是超级幸运的，我可是用\$考虑很久才买的。)，她看了几章说：“讲什么，不明！”看了半本，说：“其实很简单，这些书是叫人使坏的～！！”这就是我所讲，权谋敏感性低的人。

我看了只有莞尔～也明白了为什么贫者更贫，富者更富；因为贫者永远缺乏可以投资的资源，永远不屑使用“肮脏”的手段，永远没有想更上一层楼的野心，贫乏的知识更免谈有何远见，唯一可以摆脱贫困的恐怕只有运气吧～为什么贫者不屑使用手段？没有野心？因为是儒家思想所致。为什么当年儒家思想会垄断市场？因为是当时用手段的当权者所做的决定。

谢谢你 MF！

关于街上勾魂的问题

这是一台湾权谋学员上课后的感悟：在这几天，我思考了课程的许多内容。刚好在台北的威秀影城看电影时，看到了花旗银行的信用卡孤魂野鬼。有了很多省思。这些孤魂野鬼之所以选择在华纳威秀营销，是由于台湾的CITYBANK的信用卡有着电影票买一送一的优惠。业务员总拿着一张信用卡DM说：花旗信用卡华纳电影片买一送一唷！申办只要一分钟，先生参考一下！于是....99%的人通通拒绝离开。但这些业务员仍是如此营销着。在看了书及上课之后，我认为她们只是触动了人类---拒绝的那颗按钮。这些人，没有打开客户的头脑营销，并且我发现，她们想一次营销成功，这在一开始完全陌生的客户是很困难的。

接下来是我的想法，如何把信用卡成功营销：A 路人走来。业务员：先生，我一定要跟你说声对不起(勾魂)。A 路人：??

业务员：如果我有一张电影票要送你，你不愿意接受的话，我当然跟你说声抱歉了。(勾魂)江回应：我可能会说：「我有一张电影票要送给你，但……你可能不想要……」A 路人：?? 业务员：我有个问题请问您，不知道您能不能回答我，这样我才能把电影票送给您，请问您知道这里是哪里吗？（废话。格局兵法的审核）

A 路人：华纳威秀！

业务员：那就是了！（勾魂），先生请往这边移动，我是花旗信用卡的业务员。



（洗脑，要求）。接下来，老师，我有问题了，以我本身，我非常有可能在他表明身分的同时，立刻拒绝他，因为我已经解开了送电影票这个不解之谜，经由电视广告，我大概知道他要推销信用卡了。我想请问，是否有可能在这个环节中出错，也就是在表明身分，或是讲解商品的时候阵亡，只植入了商品优势在客户的脑袋里。

江回应：在公众场合的搭讪销售，我通常鼓励是接触异性，成功率会比搭讪同性高。邪教在搭讪招人入会时，通常是两人一齐搭讪异性的。当然，销售员也可以「盗雷」：即告诉对方「坏消息」来卸掉部份的抗拒。或者就一连串的勾魂、洗脑、勾魂、洗脑、勾魂、洗脑（加入身体上接触的元素）……来增加对方的顺从，才讲解产品。当然，有些路人确实不是客户。最起码在一连串的勾魂洗脑后，对方还很清醒的话，就另找客户。（例如，我是比较难被勾魂，因为就算对方勾得很好，我心里会当着是研究的对象。若是美女来勾我的魂的话，我肯定将浪费她很多时间）

巩固和动摇别人的信心

心魔营销里面的巩固或动摇别人的信心就是用 Underfight 来让对方巩固，用 oversell 来让对方动摇。

Underfight 就是抛出弱勢的辩论，让对方「辩赢」，因为他在说服你的当儿其实就在说服自己；Oversell 就是顺着对方的势来给他更多的鼓励，但给鼓励的人要注意不要让对方觉得你是在间接的踩他，所以要拿捏得准。一个例子就是朋友说投资一万做某生意，一定赚；你就千万别说：「既然一定赚不如你在加码多一万。」对方可能会觉得你在踩他。你要用些稍微模棱两可的字眼，但需要有诚意的说：「老陈，我认识你这么多年很少看到你这么有信心和威势，我觉得机会不是常有的，你应该要一次过的回本，有多少钱就放多少钱进去。」然后他与你讨论该加多少时，你才讲他应该加多一两万，目的是让他慢慢的醒觉，太快醒的话会反弹。当然假如对方本来就很相信你的话，你就直接的踩他的想法，用「道理」来讲。

给予鼓励的危险……奋发图强之（一）

在花痴女的网志中提到了她的弟弟不认清做生意的事实，只是要亲人借



钱给他去创业。让我想起了一个人要如何才会奋发图强。花痴女说：「我这个弟弟自中三辍学之后，从没提升过自己谋生的能力。有时我会告诉他李老师的故事，希望他能走出低学历的自卑，自己多看些有用的书籍来自我提升。但他却不屑一顾。他又不愿意改变自己内向的性格，要如何去开创事业呢？」这是一般人用来激励或鼓励一个人奋发图强的方法，例如：我的孩子很不用功，我就对他说：「你看人家隔壁的小明，人家每天读书读五个小时，你就每天玩计算机五个小时。」；我的下属的业绩不好，然后我就跟他讲：「你看看大明，人家样貌不够你好看，讲话不比你流利，学历不如你高，有时候会笨头笨脑，为什么人家可以做到，你却做不到？」我称这种为比较式的激励，如马来西亚的首相，每隔几年就会「自己人骂自己人」，即以马来人的身份骂马来人，说马来人该像本地华人般的奋发图强。这种比较式的激励，是最危险的激励法，会让马来人继续的维持现况下去。

（这是政治题外话：我认为真的要帮马来人的话，华人要表明放弃诉求，鼓励政府要继续的维持马来人特权，小心的 oversell 之。所有的本地华人政党最本的地方是想认为有一天可以让华人也享有跟马来人有一样的特权，这是不可能的。就算倒转过来是我们华人接受了几十年特权，我们也不可能会把它放手，这是人性。）比较式的激励这会让听的人在开始的时候，觉得有点可以奋发图强，但听多了这种比较式方法的话，反而会开始「自我合理化」（其实就是放弃）。这种比较式的激励也会在演讲界看到：讲些没手没脚的人如何奋发图强的故事；在不然就是直接请了没手没脚的人来演讲，就讲自己如何的惨，然后如何的上进；在传销界也会有很多「我本来是一个小贩……现在我是一个每个月收入上万的钻石经理……」的分享。只是听很多这种故事的话，是不可能长期的奋发图强下去的，终其力，只能在第

一次听到这种「感人」故事时，短期的奋发图强。往后的日子，这类型的故事就会渐渐的失去它的推动力。每一年，政府都花了不少的钱去教人放弃抽烟，有用吗？每一年，政府、老师、前辈们都不断的鼓励人们增加阅读，有效吗？告诉大家一个真相：教人不抽烟的广告，只会让本来就不抽烟的人继续相信不抽烟的理念，但已经抽烟的人是会对这种广告视而不见；鼓励人们更积极的去学习和阅读也是一样，我本来如果就喜欢阅读的话，我就不需要你的鼓励；我本来是讨厌阅读的话，我会选择性的不听你这个鼓励。你们可能会问：「那么如果还不确定自己是喜欢或不喜欢阅读的人，这种鼓励就会



有用吧！」错了！如果对方是「骑墙派」，不知道自己是否喜欢不喜欢阅读的人，他是需要一个他「敬佩」的人（偶像）来鼓励他，他才可能会奋发图强的阅读。但，如果你没有「偶像」来推动你，你怎样自己奋发图强呢？

感官联系的用处

练老板曰：我以前听江大师说过，真正的快感不是把你的精液喷出去，而是把它往脑里喷，就会比什么都还要高潮！

不知江大师是否还朝着这个目标前进？江老师回应：我在很早前写过关于男人有高潮而不射精的方法，（不是忍精方法），这个高潮快感从个人经验而说，确实是比有射精高潮，时间来得更长。（例如：有射的高潮是两秒，无射的高潮可能是六秒，或更长的时间。要知道更详细,ClickHere 吧）

我是在十多岁，（还是处男的时候），已经修炼成功了，所以我平常不用左手跟

人握手，我怕会捏到对方经脉尽断、骨碎筋裂、心灵创伤、要永世见辅导员……其实，精液是射不上脑的，这是古人的「以为」。

但，若以 NLP 和催眠角度，确实可以把局部性的快感（如局部于性器官），伸延到其它部位（女人的神经构造与男人不同，女人的高潮的感觉是比男人的范围更扩）。也就是说，可以透过想象，把快感放大。据称，有人曾经催眠了自己的女友，然后把她带入高潮前。（这里所指的高潮前是：在过 0.02 秒，你的高潮就爆发），他以催眠把女友的状态停留在那高潮前的 0.02 秒，超过了两分锺。这种把感觉放大的技巧，也是能反方向而把感觉拿走，例如：把对方的痛苦减轻。某一次，我参加一个从台湾过来的自我成长团体。对他们的教义，我不能苟同，但他们的营销手法我却自叹不如。该次课程当中，老师要我们过火。过火的时候，我的女伙伴（这类课程都会把你分给一异性，不瞒大家，这种场合是把妹好地方，当然，他们可能分到一位虎背熊腰、眼如铜铃、又有胡须的女士给你）过火后，我的这位女伴脚底起了很痛的泡泡，她一直埋怨自己。我就很认真的问她：「你相信我吗？」她点头。我跟她说：「我会问你几个奇怪的问题，你跟着答、跟着做，我就能够把你的痛苦减轻。」

然后我就用了 NLP 的 Synesthesia 法（我不知中文翻译叫什么，它的意思是感官重迭。这是台湾 NLP 讲师 HoganLee 给我的台译名词：Synesthesia(中



译:「联觉」,或是「牵连感觉」有兴趣者,可自行参考台湾世茂出版的 NLP 丛书-「重新启动」一书,该书的作者罗勃-帝尔兹)在两分钟多内把她的痛苦几乎全部拿掉。她很惊讶又仰慕,好像见到神般的说:

「你…你到底是一个怎么样的人?」有一些上过我念力班的学员,可能见我如何把一个人的头痛拿走,那个方法就是 Synesthesia。

其方法的步骤大概是:一,把对方的意识放在某个感觉上。二,叫对方形容感觉的范围和形状。

三,叫对方以一种颜色来代表这个感觉。

四,催眠师把该颜色拿到离开了对方的身体,通常离开身体远处。

通常做到这一个步骤,对方的痛苦会减轻了一点,然后催眠师就在此时再继续把弄这个离开身体的颜色。这个技巧要做得成功,有几个重点:一,对方要对你有信心;二,你要有办法与对方产生共鸣。若以上两个部份你未达成,对方可能就和很烦的跟你讲:「你搞什么古灵精怪?我已经很不舒服了!」;三,你要有内外一致的状态,也就是说你做的时候,很集中精神,把你所做的把戏……当真。

分析外星人的勾魂

以下是外星人对我们新书的勾魂而做反应的勾魂,黑色部份是外星人的勾魂句,我的回应是蓝色:

各位...你们是否觉得……上述的每句话……都勾人心铉……? ……这就是勾魂……是……这就是勾魂……

!!! ……江回应:这种重复式的沟通,在口头上如此讲是没太大问题的,但在写的时候,用了这种口头式的重复,会很容易被人看出其重复性,因为已经写了出来,一看就看到了。讲出来的话,会有机会不被人听出,因为讲的只是浮在空气中一刹那就消失了。所以,之后的文章中,我们可以看到「这就是勾魂」「这就是勾魂」不断的出现,这种曝光的意义就会减弱了各位……你们有否看到……

其实...上面有许多句话...

虽然有许多句...

但都用着同一招...



.....这是什么招呢...? 是勾魂...

!!!是...就是勾魂...

!!!江回应：一目了然的重复性，各位，这就是我之前所讲的过度重复性，啊～这就是重复性呀！所以你们现在明白了重复性的概念吧！从这一招...你可以演出许多式...

是很多很多式...只要你知道其中的方程式...你就能轻易的从这一招演出许多式……是很多很多式……

只要你能看到其中的方程式……

!!!各位……我已经找到它的方程式……上述每个句子...都是遵循这个方程式而设计出来...

!!!!!!!!!!

各位……我已经找到它的方程式……

!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! 江回应：重复讲自己找到方程式。从一个师父对徒弟的了解，我绝对相信外星人是从看到我们的勾魂句而有所领悟，我只是觉得外星人有点过度兴奋而导致不断的重复自己的话。请注意：重复不是问题，而是重复之间的距离。这个方程式就在这个网站立...www.IncompleteWords.com

不错，就在里面…….

!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Bytheway,我是真的看到其中的方程式，不是为了要吸引你们才这么讲。江回应：第三次重复自己看到了，但怕别人误解而给予解释，反而会让人想到你真的是为了要吸引人才这么讲。备注：我真的是相信外星人有看到了一些领悟，其它的学员和读者也跟我们分析过他们的其它领悟。我只是觉得此文章的销售力不够干脆而已。

分析外星人的勾魂（二）

有部落友问起能否写一推销说明书（salesletter）来做对比。所以我在此引用外星人的文章，单因为我又不知道外星人葫芦的药，我只能乱讲而已。首先是外星人版本：各位...你们是否觉得...上述的每句话...都勾人心



铉...?这就是勾魂.....是...这就是勾魂...!!!各位...你们有否看到...其实...上面有许多句话...虽然有许多句...但都用着同一招.....这是什么招呢...? 是勾魂...!!!是...就是勾魂...!!!从这一招...你可以演出许多式...是很多很多式...只要你知道其中的方程式...你就能轻易的从这一招演出许多式...是很多很多式...只要你能看到其中的方程式...!!!

各位...我已经找到它的方程式...上述每个句子...都是遵循这个方程式而设计出来...!!!!!!

各位...我已经找到它的方程式...!!!!!!

这个方程式就在这个网站立...www.IncompleteWords.com 不错，就在里面...!!!!!!

~~~~~这个网站大概会在下个月初隆重上架!! 请大家痴痴的等待吧!!

~~~~~Bytheway,我是真的看到其中的方程式，不是为了要吸引你们才这么讲。

现在是我的版本：各位读者，若你觉得看了这一系列的话，觉得被挑起了情绪反应，是因为两位作家用了勾魂的招式来影响你们……其实每个人都知道勾起他人的好奇心是很重要的，每个人在做推销的时候，也都尝试要吸引他人的好奇心，但 90% 的时候，他们都引不起好奇心。其实，当我看到这两位千年难得一见的作家写这一类勾魂句时，我就已经看穿了它的架构。他们虽然能够写出各种各样让你流口水的句子，但，其实是万变不离其宗的。就算一个人看穿了这个架构，也不代表他能够创造出如此有创意的勾魂句子。所以，我研究了这两位作家十年过后，终于给我悟出了一套制造超级勾魂句子的系统……我这一套系统中，只有四个问题而已！对！只要你肯针对自己的产品，来到我的网站，答这四个问题。只要你一写下了这四个答案后，我的网站马上在五秒内帮你制造出起码 20 个让人流口水的勾魂句子！

（备注：其实我这里给了外星人多层次的启示了）

外星人的勾魂分析（三）

江老师，这留言我 consider 了很久才发,其实你现在分系的那段留言我是当开玩笑发的。江回应：所以我就用来做教材。其中一个我写书的功力和其它作家不同是因为在我未成为作家前，我是研究写广告和 salesletter 的。一般



写推销说明书的人未必会成为作家，但我就是成功的把写推销说明书的模式带入了写作。以下是我做的工课，愿江老师不厌其烦，指点一二。

。。。我是一个机术人员，早在几年之前，如果有人要我玩手段，我会对他哼之以鼻。那时的我心里总在想：「我是写方程式的，我是搞科技的，干嘛要玩这种乱七八糟的东西。」因为我一至都抱着「只要有的有超反出众的科技，一定有人会欣赏我的」，结果，我在职场上事事不顺。每天像一头牛办的努力，切得不到老板的欣赏；很多事请明明是自己的功捞，到最后切被科技不如我的同事占去。虽然到处碰壁，我还是不原意改变初衷。后来在一次机缘巧合的情况之下，在我浏览书局时，我发现了一本书。

江回应：这里是制造痛苦。然后开始制造希望。就是这本书，改变了我的人生格局。自从看了这本书，我开始明白，原来一个人要名成利就是一件这么间单的事情！这几年，我的生活真的几经转折，有了天翻地复的改变。最近，我才恰然发现，我竟然变成那种我以前非常讨厌的人；但是，我切过着我以前非常响往的生活！

让我举一些实例给大家听听：就好像最近，我到一家公司和一位老板谈一个工程，我竟然可以在短短的几个小时内把这老板从怀疑的态度专变至那老板要我加入他的公司！另外一个实例是，现在我和我的一个同事出来一起创业，我也能够把他调教的对我为名是从！

江回应：此处是提供见证，即用来加强之前的希望。

看到这些成果，我的确是雀跃万分，加上我是一个很喜欢讲话的人，所以我心里

突然有一股很强烈的冲动想和大家分享我读了这本书过后的体会。在我的网站，你能看到许多我实研过，对于影响人，或洗脑行之有效的方法。江回应：这里可以加上一些勾魂的 bulletpoints 在我的网站，你也能看到我所读过的一系列影响学，和洗脑手法的书丛的简介。Ladies&Gentlemen! <http://www.incompletewords.com/>!!五月中，隆重上架!!! 江回想：我们写作和其它作家不同之处……一，我们是做培训的，所以所写的东西能够让读者很快的想象到其利益。二，写作方式是用引人入胜的 salesletter 写法，所以会精彩，一般的 saleslettercopywriter 都认为写推销说明书就是要让人看了你的第一行字后，就想看第二行，看了第二行就想看第三行……，看了第一页，就想看第二页……。这是很多人的明白的废话道理，但我们却是



「做到」了。

（就好像「蓝海策略」教你搞无人竞争市场，其实是废话，因为有哪个生意人喜欢竞争？？）

多层次沟通法

这里是上一集（财色战场里面的问题3）话术的分析：

当你对一个人说：「（一）你的样子其实是可以做到模特儿，（二）我是看的出的，因为我以前的女友也是模特儿，（三）像你这种女生，如果会打扮，很多男人会喜欢，……（四）不过，我就不会喜欢……」这两句话的目的是最容易看到的：一，你的样子其实是可以做到模特儿……（给希望，马屁）

三，像你这种女生，如果会打扮，很多男人会喜欢……（马屁）现在讲一讲另外那两部份的表面目的和隐藏目的。表面目的也是大家都看到的，如：我是曾经被模特儿「要」过，所以我的价值会高。或证明自己不是乱讲。

（二）「我以前的女友也是模特儿」的这部份也称为……「种子」。想象一下：我先讲「你可以成模特儿」，然后我讲我的前女友也是模特儿，其实我是很间接的种下一个种子，现在我们中间好像很虚无缥缈的有了那一点点的关系。想象二下：一个女生知道我的工作（讲师）过后，她说：「我的一个朋友也是做讲师」或「我的爸爸也是做讲师」或「我以前的男友也是做讲师，做讲师的口很厉害……」，你们认为那一个给我较多的幻想？？注意，这个幻想不是很表面意识的，而是潜伏在表潜意识之间，所以我才称之为「种子」

这个方法就是 Elaine 之前的 BLOG 中有提到她把屋子租给一个中年人时，对方说：「……我除了生孩子，没有什么不会做」，Elaine 就响应：「我正好相反，除了生孩子，我什么都不会做」，然后她关键性的尴尬了一下……「种子」就下了。所以，我当时开玩笑的断定如果她要做这个人的情妇，肯定是可以；而 Elaine 后期也说她要这个人 BankIn 每月房租，但这家伙要每个月亲自拿给她。而以上的「我的前女友是模特儿」在下种后，你就说很多人会喜欢她这种像模特儿的女生，但（四）你却不喜欢……这一部份除了好奇心（表面目的）因为对方一定会追问，这也是天狱（情绪下跌），又是格局（因为可以玩赐封了）。当对方开始要踩入你的赐封陷阱时，你的取笑和打情骂俏就可以连炮发射了。这四部份的话语，全部是前后贯连的，而且都是多重的沟通法。



电影里面遥控观众情绪的心锚术

一般的 StandUpComedian 在讲笑时，如果之前有讲了一个很利害的笑话，如果有设心锚的话，能够在他讲另一个笑话时，一起启动之前的那个心锚，使第二个笑话变得更好笑。不过电影家的心锚做法，是讲笑者所做不到的。一般有企图心的电影音乐家，会在电影情节当中加入主题曲的心锚。如果有看过 Titanic 的话，你会发现卖座电影里面会制造多次的情绪高潮。当有微微的情动时，会有轻微的主题曲在背景播放着，第一次有个小小的感动时，又播放小声的主题曲；每次感动时，主题曲就会被播放；小感动就小声播，中感动就中声播，大感动就大声播。最后，在电影的最高潮点时，把主题曲的声量调到更高：这时你已经不知道是因为情节使你感动，抑或音乐使你对情节感动，或者两者皆有。

这种做法在 NLP 里面叫做 SlidingAnchor，道理就好像音响机上控制声量的推动制。

答客问（8）

江老师，你这篇和之前的“为了演讲而赚钱”都有同样的方向，都是在 reframe 读者对讲师形像应有的看法，好像有点间接又有点直接的在 cover 自己（当然也包括 cover 李老师啦），你们在走什么策略？是不是台湾的讲师都太好人形像，你正在洗台湾人的脑以便可以接收你们的形像吗？

江应：起码我的表面意识没有想用这个理由来包装 cover 自己，我以前到现在，都没有想过听众会不会接受我们这个形象。所以，也不会刻意的跟台湾人讲我们的形象。我为演讲而赚钱是看到李老师提出一个学员上个讲师训练班的课程，我些这一篇是真的给做讲师的朋友问回几年前同样一个问题，所以才激发我写讲师的压抑一篇

老师，我曾经有想过加入 ToastMaster，但觉得里面的人都很假。。讲话声音平复，咬字不清。。一直都被上司和朋友说，因为我是做销售的，应该改还是如你这般全部都犯？江应：我的声音平，但不是平到完全没有改变，我的变调是很细微的。上过我课程的人应该看得出，我是有演技的，但我得演法是细微版的，我不用一般口才圈或传销业里面所看到那一种的大动作、大表情。



所以，我不敢讲你的朋友讲得对不对。我只能说，我的方式能够给到我很好的效果，而且我做各稍微夸大一点的动作时，效果就不好。我没有试过未讲笑前自己先笑（这是下品），我没试过边讲边笑（应该也是下品，因为人家怎样听得出你在讲什么），我试过讲笑时，讲完后自己才笑（好效果，但是中品），我试过讲笑之前、中、后都不笑（上品）。后来就决定了讲笑是不笑。所以，你和个问题不可以问朋友，不可以问我，只可以问自己，你得到了效果没有？那些优秀圈的好像很喜欢说[复制]。可是我在想，复制风格不就等于没有风格吗？看过陈大师的讲师班，所有人都会说：「知道的请举手！不知道的请举手！妈妈不是女人的请举手！」江应：知道的举手…不知道的举手…知道自己不知道的举手…不知道自己知道的举手

江老师，你当初去加拿大学 NLP，应该不是一个月两个月的事，那为何你授课的

NLP 却只在两天之内将课程完结？

江应：传统 NLP 是自我成长和辅导，我只是专注教我最爱的 NLP 课题：影响。我也不是在授证人成为 NLP 执行师。传统 NLP 是有 Handicap（盲点和残缺），我在三月份在 Orlando 上 NLP 的讲师训练班时，就看到超过 50% 的参加者是有 NLP 残缺和盲点的。这个盲点是，传统 NLP 用在治疗、辅导、催眠、传授 NLP 课时，能够用回传统 NLP 的模式，但，一旦进入商场、情场、非 NLP 圈子的演讲，若还跟完 NLP 的做法，会有问题。可看看我在这篇网志中的看法：

<http://hk.myblog.yahoo.com/kongkeenyoung/article?mid=1960>

错误的赐封和限量法

江老师你好，我最近想要和一间烟草公司的 Managing Director 做专访，但需经过秘书，以下是我做的一段针对秘书的开场白，你看可不可以：

Good morning, This is XXX, I am a student (我再次读昼进修，现在是学生) from xxx college. We are doing an assignment regarding tobacco industry, we would like to have an interview with your Managing Director Mr. XXX. Although I am calling you for this matter, but I think Mr. XXX would not agree to have an interview with us because tobacco is a product that will harm human health. He may feel shame to meet student, if no, then he should



It be possible to have an interview with us within this month.

我是想用反面赐封和限量法则的方式引他同意和我做 interview，想听听你的意见。江老师回应：若不会看英文的朋友，这学员的开场白是：「我是某某，在某学院就读。我们现在做着的一个功课是需要访问公司的老板。我知道我虽然联络上你，但我知道你们的老板未必肯见我们，因为烟草是对人体有害的，他可能会觉得羞耻来见学生。但假如他不觉得有问题的话，我觉得他应该在这个月内让我们访问他。」

有几样东西要留意留意：一，反面赐封要对当事人做，不能透过另一个人来对他做。二，上面的这个例子不是一个反面赐封，而是直接的踩对方（你说他的老板会羞耻见人）。幸好你不是面对当事人而说。三，老板本来就没有任何义务和理由要见你，反面赐封对这样的人是没用的。就好像 gay 佬要用反面赐封来弄我跟他约会，我是不可能为此而妥协的。四，这个老板能够用限量法则对付你，你却没有筹码来用限量法则对付他。举例：我亲自打电话给章子怡，想约她见面。她能够跟我说：「哦，奸的好人作家想访问我，可以，但我全年只是下个礼拜五有空。」

你求人时，是你需要她，你的限量格局是没有杀伤力的。

唯一我能在章子怡身上施展限量法则时，是我对她说：「子怡，你下一个月就要跟那鬼结婚了是不是？」

子怡说：「是啊。你怎么知道？」

「呵呵，我还知道很多东西呢，例如我还知道你还未变性前的名字……章智霖！」

子怡发抖说：「你想怎样？」

「我全年只有下个礼拜五有空……」当然，若我告诉她：「有一个很出名的人物就要离婚了，我是他的私人助理。他很希望离婚后能够与章小姐约会。」

「他是谁？」

「我老板是比尔盖茨。但他还未见你时，我必须得跟你见面讲解整个过程，我全年只有下个礼拜五有空。」

Oversell 的方法

风云 comment: 「Underfight 好似易一点, Oversell 有点难掌握。本身已经已



经不相信对方的信念,当想 Oversell 时,太容易会讲出令对方觉得你在踩他的言论了。刚和一女性朋友再三讨论爱情观的问题,"她希望对方能够无私的爱佢,就算自己不爱佢,对方也会超级地全心全意爱她,这才会令她感动,才考虑爱对方",我当然想说服她爱情应该是相方面有爱才好。刚刚就想起废柴之前响应有提过 Oversell 这一招,立即想试试用,但讲出来的,就让她觉得我在踩她了。我只是把她的爱情观放在实际情况里,再方大到她不会理会对方,但对方会好似狗公一样追她。她回答是"我会好感动啊","你实系认为我搵唔到咁既男人,但我实会搵到俾你睇",她一咁答,我又唔知点回应佢好了」

江老师回应:

哈哈,反而做了 Underfight,对方更「口」不服。

你这女性朋友是给电视或小说洗脑到中毒的境界了,她的 statement 是自相矛盾的。这种自相矛盾跟宗教沉迷是一样的(她应该很年轻对吧?)。而且她应该目前(甚至一段时间?)没有男友,就算有也是不爱他的。

你 oversell 的方向可能要赞她这么年轻就已经知道什么是爱,其它女人谈过了很对次恋爱都未必知道爱情,她真的很了解自己要的是什么……(即逐步捧她上越来越高的神台),要拍马屁拍到她有一点不舒服为止。如果她只是口头上礼貌说:「甘我又不认为自己最了解爱」,你还拍到不够。直到她有一点不好意思时,你有两条路:1)丢她下地狱的说:「我很欣赏坚持自己理想的人,就算很少这种男人,你还不会这么容易就妥协……」

2)之前你给她的人格戴高帽,戴到她不舒服为止(不稳定),现在你给她的信念戴高帽,赞同她说法,在加强之说:「我觉得你讲得对,甚至我觉得就算你感动后,考虑了要爱他,你也不应该跟他讲,你要对他心爱口不爱,你才能确保对方的爱是无条件的。一旦你给他知道你是会爱回他的话,他的爱就变成有条件了……」哈哈,拿这女子来做试验吧!就算你的试验失败,也会冲击到一个傻妹的思想。

幽默秘语(3) …Twist 法和跳级法

学员在电邮中对我说:「那天听你讲你的幽默架构, twist,跳级,用不同的语调讲 obvious 的,等等。。。我自认我的幽默爆笑指数是很高的,而且是临场即兴的,但没有架构出招,可以介绍我一写学幽默架构的书吗?(我不要笑



话而已，我要的是架构）送你一个我那天的即兴笑话：那天我听你讲心灵密码，过后要忘记，或是不可以直接看到，我想到的是“难怪画符后要烧了喝掉！”...旁边的人被我弄笑。（过后讲不好笑，当场是很好笑的）」

江曰：这学员的即兴笑话是用语调来做 PunchLine。就好像我课程中讲的几个架构，如果真的要练习的话，也要花很久的时间才能运用自如。

我用过的 Twist 法，暂时记得某次英文念力课程中，有一硕士班的教授问我：「跟神祈祷是否其实就是跟自己的潜意识说话？」我就很 serious 讲：What you asked is a very sensitive question, and some people may find my answer very offensive. So, I won't answer that question until after lunch time which is after the refund period. 「你的问题非常敏感，一些人可能会觉得我的答案具侮辱性…所以，我只能在午餐过后，（即退钱的时限），我才答你」

另一则的 Twist 则在权谋课程当中，学员（外星人）问了一个如果我们书在香港卖不到的可能性，李老师就当时作吐口水之状来笑骂他大吉利是。当全部人都笑时，我就很严正的说：

「等等！等等！…让我说一句公道话……」然后我指着该学员而说：「你这个死扑街仔」

我常惯用的「跳级」法就是：听众要想出我讲的话跳越后，没有讲出的那句话是什么。通常他们一想到时会有一种恍然大悟的感觉，同时就笑出来。

其中一个例子是在念力课程当天，一个女学员连续接了两通电话，另一同学就对我说：「江老师，有效了，她的梦中情人发了封短讯给她…」我就看看自己的电话说：「没有啊，我没有发短讯给她。」

另一例子是两年前我为 SIMEDARBY 做训练时，早上课程未开始之前，我蹲着检查音响；某女学员在背后问我：「你是不是讲师？」

我答：「对，我就是。」

她说：「为什么你这么年轻？？」我就笑着反问：「为什么你在看我的屁股？？」（这是直接取笑）

她就笑出来……

后来午餐时分在电梯里面，她当着大家面前问我房间的号码是什么，我就问回她：「为什么？你要晚上过来找我下棋？？」（这是 Twist）大家一齐笑。

午餐后，回到课室时，因为学员问其一些问题，我就顺便取笑那一位女



学员。大家哄堂时，她笑说：「笑什么，我已经知道你房间的号码了！」大家又哄堂。

然后我说：「所以，明天早上如果我迟迟不到的话，请马上报警」大家更哄堂。这就是「跳级」法，让听众要退回一步，想出我没有讲出的那句话是什么，才能明白全貌而笑。

这一种「跳级法」通常是逼的听众用脑，也因为有用脑而有恍然大悟之感，所以会错觉的认为讲此跳级笑话(smartjoke)的人是有头脑的。

我鼓励你们最好找自己喜欢的 StandUpComedy，自己分析为什么他们的笑话好笑，如此会较实际。栋笃笑 comedian 全部是有架构的，他们自己也知道自己的架构，因为这是一份工作。Comedian 的 script 全部是先准备好的，临场即兴是极少数，除非是观众有特发反应。

你来上我们所有的两天课程，大部份的笑料是准备好了的。80 到 90% 的时候我是可以预知讲到那里、讲什么什么你们一定会笑。

幽默密语（4）……注解法和冷面理论

我在讲师、作家和大师一篇有如此写道：

……若是第一个可能性的话，我告诉大家，我已经为马来西亚的同胞报了国仇，我曾经成功的引诱到台湾女友！（可能台湾的女王会说：「江老师，你以为真的是你引诱她吗？想清楚点吧，权谋大师。」）

学员看到后就问我：

「老师，你这样算是在盗女王的雷吗？」我的答桉是，有盗雷，但这不是我最重要的目的。我的目的是用着一招幽默的方程式，叫做……「给注解」。我所给的这个注解若是用演讲方式来讲的话，即透过语气的带动，其效果会更好笑。（这就是我在上一次的 NLP 班中展示过一次用幽默注解来加插在一个普通故事中来使它变得好笑。）在讲师、作家和大师的这一段话中，我是先写了这句旁白的注解后，才忽然间想到可以用女王这个角色来做我的旁白。当然如此一做，其中的一个副作用就是可以用来先盗了人家的雷，但，不一定是盗女王的雷。另外，部落格中我也讲过关于讲笑话时，的冷面笑匠的方式会更好笑。有人就问过：「为甚麽讲笑后，自己不笑，对方反而觉得更好笑？」答桉是：『印象洗脑术』中的人格层次感的制造。若我讲笑，又同时笑，这就



是单层次了。但，若我讲笑后，我不笑，或阴险的微笑（总之我的表情和我的笑话有不完全一致的话），层次感就鲜明，印象也深刻了。

另外，讲笑后自己不笑，也会让人觉得你 InControl，充满自信。但，通常要做冷面笑匠，是一对多人的时候做之。或者男对女打情骂俏的时候用之。这两个情况会让人觉得你很酷。好了，但一对一的时候，你的冷面效应的份量，要比较轻，也就是说，你可以笑。

NLP 祖师很经典的妙语

这是我所记得的两句很经典的 Reframing（换框法或重新定义法），没记错的话，好像是来自 NLP 创办人 RichardBandler。

当需要辅导的客人说：「Iamverystupid.（我很笨）」

Richard 反问：「Andyoutrustyourownjudgement??（那，你还能相信你自己的判断吗？）」

言下之意是，既然你觉得你笨，你还能相信一个笨人认为自己是笨的判断吗？通常对方会心中语塞而进入轻微能量最低点，甚至可能会有领悟式的微笑。

另一客人对他说：「Iamveryunsureaboutmyself.」（这句话我勉强翻译为：我对自己很不肯定。）

Richard 反问：「Areyousure??」（你肯定吗？）言下之意，一个什么都很不肯定的人，怎样「肯定」自己很不肯定呢？

成交秘术（1）

最近在李老师的 blog 看到很多人（保险、传销）讲到关于在成交过程中遇到的问题：对方说考虑，或想要卖东西时，怕对方心中说：“秋！原来要做我生意。”或者假如是男追女（江按：女追男还是少见）时，男方一表白时，女方心想：“秋！！原来跟我讲这么多好听的话，讲到这么伟大，原来就是做我的爱。”

一般遇到这类问题的人，通常一见对手时，都是太过于间接的关系；而且心里会有些赚了人家的钱，或吃了对方的肉会有点不好意思，所以一直才运用很间接的手法。



一般的高手，所做的成交是一开始面谈不久就做了一次，不久又第二次，再不久又第三次…依此类推，最后的“所谓”成交时（我不把最后成交称为成交），因为在最后阶段时，是要谈成交的手续上的细节，而非最后才问对方要不要买，或要不要跟你在一齐。

详情可再细心研读“勾魂夺心洗脑催眠”一书中安东尼罗宾的游击式销售法。你要中途就已经训练好你的客户或追求对象接受你的成交。凡是来过我们说明会的人，应该见过我们怎样由头到尾都不断做成交的方法。

告诉大家一个自吹自擂的真话：市场上很多的演讲师都不会这样来销售自己，有些还会觉得销售他的课程最好是由别人来做。（江按：如果你们是我们的真心徒弟的话，以后去听别人的讲座时，如果遇到那些讲师是有自己做销售的话：听完后，上去跟他天狱法，说他讲得很好，不过，当他重复做几次销售后，你开始觉得他有点 Hardsell，然后劝他以后叫别人来推荐他，因为是人讲而非自己讲，感觉就会好很多。哈哈！如果看到那位讲师是用人家来做销售的话，就走去跟他讲，之前听一个老师，自吹自擂，感觉不好；他叫人家做销售，感觉就不会打冷振。目的是帮我们扰乱市场视线）

销售或成交一定要一开始就不断的做，但要做到对方觉得可以接受。方法已经在我们第一本书的后部讲到了。

追求异性也是要一开始就让对方觉得你是要追她的，不能一开始就采取做朋友的路线（间接），最后你忽然间转线说对她有意思，她如果做惯生意，就对你说：“考虑考虑…”如果对方是给男人追惯的话，就会跟你说：“我只当你是好朋友。”当然，过程涉及打情骂俏，不过只会打情骂俏也是不过的，因为如果你不能够直接坦然讲出“你要她”的话，对方反而最后会觉得你没有诚意……

成交秘术（2）…如何卖保健品

学员问道：

江老师，最近我们公司推出了一款瘦身产品。我设计了一些开场白，想请教您。开场白如下：我最近跟一位高人（指我的上线，以方便后来上线出场）学会了一些魔术，可以让你的爱人不能没有你（勾魂天堂法）不过却有一个缺点，就是会让到你的敌人更恨你而对你不利，也可能会害到你有危险。（地狱法-不知道会否



成为顾客不买的借口?)在我还没告诉你之前,先让你看一张图片,不过你要有心理准备,因为它可能会令你觉得不舒服。(再度勾魂,给顾客看一张上身赤裸,肥肉横生,大肚腩的男性照.然后开始 OPP)其实我们周围有很多这样的人,所以今天我要告诉你一个健康曲线计划.(我们的产品名称)这个计划可以通过凋塑曲线,让肥女变美女,(看图片,有三点式泳装的辣妹)也可以让你告别赘肉,让猪哥变帅哥.(看图片,有肌肉男).不过,我怕当你有这么棒的身材,会害到你被人用眼神强奸.那就很危险了(博顾客一笑,以制造情绪高潮.)其实这些人都不是天生有好身材,而是,(停顿)马上行动,让自己瘦下来.(这是我的销售隐晦命令).....老师,在接下来的过程中,我都会制造一些笑点让顾客有情绪高潮,然后会说那句:马上行动,让自己瘦下来。

江回应:

以前认识一个从事美容和保健品的女人,她有自己的一张 Before 的照片(有点丑,皮肤又不好),因为这女人现在的样子很好看,所以只要她一展示该照片,通常都可以成交。那么展示其他人的照片不是不可以,但很多人用过了,电视和报纸上也看到太多次了。勉强来说,你的客户只会当着展示肥瘦照片这一环节是「手续」而已。针对一开始用的「好消息 Vs 坏消息」是可以的,不过接下来的勾魂可改一改:以期用回平常人人都看过的照片,你可以想办法找到一张夸张式的痴肥照(如 500 磅)先给对方看,然后说用了我们产品后,变成这样(展示一个不同女人很苗条的照片)。对方一定有「有没有这么夸张」的反应,可能会会笑了一点出来。这时你才讲:「就是罗,你相信这样的图片吗?每天我们看报纸、杂志、电视都有这种图片。不要说你不相信,就连我也不会相信啦。要好像模特儿的身材只有一条路:虐待自己.....想吃时不可以吃,然后每天去 Keepfit,workout。」然后你拿一个东西交在他的手上,然后看着他,问:「你觉得这个东西有多重?」然后你讲:

「这东西有 X 磅重。假设你每天只是吃三餐,每餐只是一碗饭,半碗肉,半碗菜,完全不做运动的话,一个月后身体累积下来的重量就是 X 磅…」然后你千问万问的方向是对方有否运动、食量、有没有试过减肥等。你可以问对方的身体是怕热还是怕冷,对方答怕热,你就说通常怕热的人,在中医叫做「阴虚」,睡不沉熟,眼多红丝,睡着后容易出盗汗,(如果此处千中的话最好)比较容易会有血压高…从那边在问对方家族有没有血压高,说爸爸有的话,孩子有九倍的机会中血压高。(当然,要控制血压的话,从控制体重开



始)如果对方说怕冷,就说在中医叫做「阳虚」,容易感冒,容易疲倦,新成代谢慢,再问他喜不喜欢吃,喜不喜欢运动,从中屈她。你在解释产品的时候(OPP),也最好是加些千隆问屈来做,解释产品时,讲到对方兴奋时,就要成交一下了。可以用隐晦命令,但不一定,可以参考我们《勾魂夺心洗脑催眠》一书的做法,书中多处也是讲到高潮时,就会成交一下的。千万不要做了 OPP 后才开始做成交。我觉得你不需要刻意说有位高人(上线),因为以后的日子卖产品的是你,而招人入会的话,他们也是做你下线的;产品和入会的成交都是自己做的。甚麽原因不要刻意把上线带进来呢?如果你卖得很魅力,但上线出场是,比你差,试问他怎样说服你的准客户加入行业呢?如果你上线的销售和魅力都比你强,但他把成交的部份又交回给你,试问在对比之下,你又怎可能有说服力呢?这些也是一般传销业里面的迷信,我有跟 LampBerger 做过训练,直接“都都”过他们,他们的做法也和一般传销商一样,你带你的朋友去见上线,由上线讲;上线讲到天花乱坠,但最后跟进的却是你;先假设上线讲的很好,然后轮到你去成交的话,对方就会醒过来了。这也跟一般讲师的迷信一样,他们认为讲师要要距离感,讲完后,留给主持人去讲报名课程的费用。这是错误的做法,安东尼罗宾也是自己做销售的。你卖就你成交,不要人家卖你去成交。要把上线变成明星或高人不是不可以,第一次见面是不需要做的。理由很简单,我又不很认识你,更不认识你上线,我是不会去关心你认不认识高人。好了,那麽要甚麽时候才要把上线包装成高人呢?

成交秘术(3) …千隆问屈

学员问:假设我能够在一开始的时候就很准确地说中对方的问题(对方故意隐瞒),是不是就只是照书直说,不必用很多千隆问屈的技巧呢?还是在原有很准确的基础上加油添酱?好了,以我这一行为例子。当我们教课的时候,如果有人会举手问我们:「我用这些招数,别人会不会觉得我很奇怪?」

「如果我们遇到对方也是学过权谋的,怎麽办?」「如果我这样模仿别人,会不会给人打?」(备注:这类问题我常听到)而这些人我们都可以作出大概的推论(也是证实了),简单的话可以用一个字形容:「怕」。怕人家不接受、怕人家知道、怕人家生气等。好,那麽我们再推理下去的话,这些「怕」人,敢不敢试招呢?(应该是极少)为甚麽他们会这麽怕呢?(应该是好人一个,



受传统文化浸淫甚久之人）如果这么怕的人，他是否一个可以面对冲突的人呢？（既然怕，就会尽量减少冲突，多一事不如少一事。）那么，既然不喜面对冲突，他会有甚麽问题呢？（可能会常给人占便宜、欺负）……（还有很多可以推测出来的性格）好了，假设学员一问这些「怕」问题时，我马上说：「你这个人怕别人不接受你，你以前上课后学到的东西很少运用，你这个人觉得自己是好人一个，别人也觉得你是好人，但你觉得好人难做，常给朋友或同事占便宜……」我这样讲的话，就要看我是面对那一种学员，如果他是已经很佩服我的话，直接讲，我就会马上成「神」，他会觉得：「哇，这个人的眼睛真利害。」但，如果我遇到的学员，他并未佩服我的话，我直接讲（即无千隆问屈），就算完全讲中，他可能还会有一点怀疑：「他半猜半推理而已吧，是否巧幸给他猜中呢？」接下来，除非你又完全讲中他另些事情，即是你「一猜即中」两次或以上，对方才会心服口服。千隆问屈的好处是给对方一个「为甚麽你是神」的合理化解释。举例，我们用回以上的例子

（各个推理的可能性），我会以「你会不会觉得自己是好人，同时你的朋友也会说你是个好人的？」来做「问」字诀。（备注：我这个「问」是最安全的，因为没有人会觉得自己是坏人。）如果对方答是，我就会做招牌的「唔，怪不得…」然后我在讲出我其他的推测。中途时又问：

「有没有甚麽宗教信仰？」从那边我再屈他有文化上或宗教上的包袱，使他不敢得罪人等（即其他的推测）。另一个例子：如果我的保健品是能够加强你的肝功能来分解脂肪（备注：我凭空乱想而已）我直接告诉你它是可以加强肝脏放出 X 素，而分解脂肪的就是 X 素云云。请对比以下：我问：「请问有没有喝酒或熬夜的习惯？」（对方说有的话，我就有筹码去屈或隆）如果对方说没有，我在问：「你有没有见过身边的一些人，好像食量大，又少运动，但又很 fit？不过另一些人就算吃得很少也很容易发胖？」对方应该是答「有」，我就说：「其实，我们的肝脏有一种 X 素……这种 X 素是年纪每大 5 岁就会减少 Y%……」接下来可能我会说：「因为你有喝酒，所以会影响到你的肝脏……这也是为甚麽我们常说的啤酒肚的意思……」如果对方是有熬夜的，就屈熬夜影响到他的肝脏。如果对方没喝酒熬夜习惯，照样屈他。从两个方向下手：一，如果对方年纪不轻，就屈他 X 素随年纪减少，如果对方年纪轻，就屈他的肝脏功能较弱。如果是对方主动过来找你，你可以尽快做一猜即中；如果是你去找对方在先，加多点千隆问屈。特别是作别人的领袖的，如果面



对下属或下线时，我开头的几次都连续性很快的一猜即中，会有怎样的结果在洗脑时，做赏罚是越接近该「行为」就越好。早到或迟到公司都是「结果」。老板是没办法操控员工在家的「行为」，但员工在公司期间的「行为」就可以被洗脑。一只狗要烂了鞋子后，你才逼狗看烂鞋而打他的话，就没效。你要在旁边，看到他一要咬鞋子时就即刻给予惩罚才有用。要训练狗的话，奖赏会好过惩罚。所以，奖赏早到的做法是没办法中的办法。其中洗脑还需要减少奖赏……其实洗脑法则还有很多细微之处，将来应该会整理成书。我是较趋利，但只凭我讲过的那一句话是不足以断定的。你要听一个人讲话时，计算他讲趋利或讲避害比较多。如果一个人讲到做生意时，主要都讲如何不亏钱、不要太大的压力等的话，他就是避害为主；如果一个人讲做生意时，大部份都在讲赚钱、梦想或兴趣的话，这个人是趋利为主。李老师以前的生意意识都是以避害为主，他本来是不相信兴趣是可以赚钱（参阅勾魂书中附录的李老师故事）。在做讲师行业和写作后，就开始加入了较多的趋利元素。我的一个香港朋友多年前见过他，然后今年我们到香港时，朋友就说李老师的笑容比以前灿烂了很多。所以，我和李老师的配合是很特别的：他历史，我科幻；他避害，我趋利。另外，一般较年轻的人就会比较趋利，所以在传销业会看到很多很多刚长完毛的年轻人，高喊要创业、驾名车、住洋房、去旅游。无他，传销业是卖梦想的。而年纪较大的人则比较避害，因为开始明白甚麽叫做「现实」。针对较趋利的人，你要说服他的话，就用利益来引诱他，当然那个利益是对方要的东西。较避害的就用痛苦来卖。前阵子，李老师的网志中提到李准师母要买保险时，她不是关心「保障」的问题，而是利益问题，你用再多的痛苦吓她都没用。所以，洗脑或影响人的另一个做法就是找出对方会趋甚麽利？避甚麽害？而要找出这些答案，就需要知道如何的去引出对方的价值观……

成交秘术（4）…为什么销售员要阻碍客户成交？

曾经有学员问过我，如果运用天狱法，运用得得力时，对方的情绪会大大的被启动，他担心的是对方一离开他时，情绪会不会下跌。如一般的人在酒吧里面和某个刚邂后的女性打的火热，其实只要一出酒吧门不久，情绪下跌一级；走到车时，又跌一级；你载她到目的地（你家或酒店）会更跌一截。情绪大起后会不会跌？答案是：一定会下跌，所以那个时候就要运用他的理



性来自己说服自己。

所以临成交前就丢个假的障碍给他「知难而进」或「知缺而进」。

以之前讲到挖鼻孔的女子，如果男方先向她表白，她欲迎还退（即天狱法），然后很羞人答答的说：「我不知道为什么你会爱上我，其实我这个人是有缺点的……」男的一说：「每个人都有缺点…」就中招了。

曾经和一个女生初吻的时候，到一半时我推开她（不是推得很远，但权谋师是用脑来追，而不是用龟头来想策略的，所以我能够冷静的做出这个举动）我问她：「其实你为什么会喜欢我？我这个人很花心的。」她说：「其实我很了解你，你这个人跟我一样，都是需要个人空间的」

老实说，我真的不知道她所谓的个人空间是什么意思，但此刻也不是讨论「个人空间」这四个字的不同诠释和意义的时候；我唯一知道的是：「Pass!」对方「知缺而进」，她跳过了我给她的一個圈圈，所以我就丢个奖赏给她，吻了超过一小时。

保险业务员在对方手上拿着笔签报单签下第一笔时，作状阻止他，说：「你有听过疑人不用，用人不疑这句话吗？我希望你不是单为了保障而签，如果你还是没办法相信我的话，我宁可你现在告诉我…」

如果是传销业的朋友，你果真说服得一个人很兴奋的想加入这个行业，你应该怎么弄个「知难而进」或「知缺而进」呢？

见客法…传销的陌生拜访

正文的是“魔法师”，加粗的是我的回应。

我坐在餐亭最外的一排椅子，望着从旁经过的男士们。时机一到便举起右手向他打招呼，有些以奇怪的眼神望着我，

江曰：以后当陌生男士一与你有眼神接触时，可以加扬眉。

有个自动走前来问我：我认识你吗？我就说：不认识，但我有个问题想问你，希望你不要介意（勾魂之好奇心）

江曰：他问：「我认识你吗？」时就是好奇心了。但，当你说不认识不过有问题要问他时，他的好奇心就消失了，因为他已经得到了答案：「不认识」。
所以，老千在运用招数时，就会随便丢一些人名出来：「好像上次在CoffeeBeans 那边好像见各你…」然后还是讲的模糊，那么对方的好奇心就会



维持得久些。此刻，你是需要洗脑…

..然后我摊开手掌(无隐瞒的动作)请他在我前面的椅子坐下.

江曰：最好不要叫他坐你对面的座位，叫他坐你旁边或 90 度的坐法。他坐你旁边也方便你触摸他和设心锚。

我第一时间假装掉笔（观察他的脚和手属于开放或警惕状态），他的脚交叉但双手向上摊开，我就想他是属于半开放状态..

不需要偷看人家的下半身来确定他的脚是开放还是封闭。如果你要掉笔的话，掉在对方的地方，让他帮你一个忙。

然后我就问他：你现在是打工还是自己做生意？江曰：在这里，他就开始怀疑你是否做传销了他答打工.然后我问：你有没有什么梦想要实现的？

江曰：在这里，他 confirm 你是做传销，因为你已经完全触发判断你是传销业的机械式反应；而且你一开始就触发了这反应。

他说生活自由、环游世界..然后我说你认为你继续这样打工能帮你实现梦想吗？他想了一两秒没回答..我就开始分析打工和当老板的利与弊..(权威形象)，然后说出打工的痛苦与快乐（天堂地狱），

江曰：理论上这些是宏观微观的权威法，又是地狱法，不过有很严重的缺陷：传销这套演说法，被用到烂了。假如有人对我讲这样的东西，我可能会很不客气的讲：「这些我都听过几百次了，你能否讲些我没有听过的东西？」你就惨了。

他也出现深呼吸、点头的动作（认同/有感受），江曰：从你这次会面的结果，我只可以判断他是应酬你才点头。我还猜测你在整个过程是你讲多过他，不过问题是你讲的全部都是触发他想：「原来是做传销」的机械式想法；因为你讲得长，所以他被逼要点头和做深呼吸（他没有其它可以做的动作嘛）

然后我要求他发表意见、讲大声点、问时间等（洗脑之乐法则），结果我直接把纸和笔放到他面前叫他留下姓名、电话号码和电邮,因为我暂时没空(限量性)，我下次有时间再找你详谈..但他却说你把你的号码给我吧，我会联络你..

江曰：这些洗脑最好要一早就做。他不想给你电话号码是因为他知道你是做传销，而他不想做传销。不要一开始就问那些传统传销商问的问题，（那



些问题对一个中大学生可能有用而已)，不要听你上线的这些话：「一定要跟完公司的做法」（死定）

可以的话，以后有机会，就试试两位女性一齐找陌生男性搭讪。因为传销不是卖必须品，（保险比较接近是必须品），所以在传销业里面，你卖自己将会重要过卖梦想。对方要先喜欢了你在先，你才有机会。

一般传销业所教导的方法是要教人实现梦想，问题是听众会问：「你是谁？为什么我要听你讲？你有什么资格跟我讲梦想？就算你赚钱多过我又怎样？赚钱多过我就要听你讲吗？」

传销业者需要先成为对方心中的偶像、领袖、追求者，然后你再讲梦想，对方才有可能把偶像的梦想当做自己的梦想。

所以，这次刚办完的 NLP 课程中有说到，你在什么阶段才讲自己的梦想，把对方拉进去你自己的历史和梦想中，使同性朋友就视你为兄弟姐妹，使异性朋友视你为有潜能的情人。

立场的乾坤挪移

上一次的那篇「人际沟通里面的灵魂出窍」中所讲到的三个立场，因为有人问，所以我大概再补充一下。

通常一个人如果在骂架或辩论时，他们是起码有「我」的立场，不然的话，就不用辩论了因为我觉得你讲的东西都对。

另外，你一见新客户时就说：「我是 XX，我们的公司是 YY，我们有一个很好的产品 ZZ 是能够帮你%%」只是纯粹把信息丢出去给对方，或者只是把「我认为」是有用的信息丢给对方的话，就是纯粹以自己的立场去跟客户沟通，你的客户会想：「你的 ZZ 可以 YY 人家的 XX 关我屁事」

如果你们有上 Vivian 的部落格看她的其中一篇讲保险的网志，你会发现是从第一立场所写的。文中大概说一个好的保险员可以专业，但未必赚钱，而能赚钱的原因是因为客户云云。如果我是客户，我接到我的销售员的一封信，我会想：「你赚钱不赚钱关我什么事。」

曾经有一个学员是做 Amway，卖一个保健品，他的上线教他跟别人说：「你看，连世界级的运动员也采用我们的产品」。我当时跟学员讲：「刘翔吃不吃你们的药关我什么事？」



当你能够跳进去客户的立场（「你」的立场），你首先一定会在客户的立场想：「身为客户，我有什么利益？」

每跳进一个新立场的时候，你一定会得到你之前立场所想不出的信息。我以前有试过在课室中叫学员上了做辩论，然后转移立场。一般是叫一男一女出来来辩论男人可不可以有婚外情。

当然，为了有高度火花，我都会叫女方反对，男方赞成。一辩论时，大家都是站稳第一立场。然后，我会叫他们对换位置，现在，女的要跟我们讲为什么男方会要婚外情，男的又要跟大家讲为什么女方不能接受婚外情。你认为谁能容易转移到立场？

答案是：男方。通常女方转了过去男方的立场时，大部份还是在骂或数男人的不是时，就是立场还未转到了。反观，男方通常一转进女方立场时，还未发表意见时，我已经看到他的肢体语言和呼吸都变了，然后一讲话时，声调也和之前不同，所以我断定立场转移到了，但还差一样东西……我要听到他在新立场，讲的出旧立场所没讲出的东西。

你们可以研究我们的书，我们有很强烈的自我立场，但我们的呈现方式能够用读者的立场来吸引他们进去我们的世界中。你们看我们的《勾魂夺心洗脑催眠》的时候，我们的立场是「客户不是对的」，但我们的呈现方式全部是针对每个人的痛苦而设。

以前我们在受 NLP 训练时，是要用立场转移来进入对方的世界，同时还可以几乎预测出对方等一下是要做什么，当然这跟模仿是有部份关系。

如何打冷电 ColdCall

有学员问起打冷电(ColdCall)的方法，在我们的权谋讲义中有一个例子是可以用来做陌生拜访或冷电。在这里我们再介绍另一些方法，（是公司对公司）。

对方一接电话后，你就：

1)简单的讲了自己的名字和公司商号，不要讲自己的公司或新产品有多厉害，不要讲太多好消息。太多好消息的话就像老千了。

2)说：「其实我也不知道我们的公司能不能够帮到你，如果你觉得我们一点都帮不到你的话，请直接跟我们讲，我们就不需要继续下去，可以接受吗？」



这一类型的话是用来让对方安心，其实你也只是讲着「真话」（你真的不知道能否帮到他、他绝对有权拒绝你）。同样的也要简洁，能够讲到这里，你最起码就买到了三分钟的「无戒心」时间。

3)说：「在你还没有决定要不要见我之前，我想问你几个问题……」，这里你先假设了你们会见面，然后你问的问题是会引导到可以讲出对方的痛苦或对方最关心的东西（此处就是从进入对方立场而想出的）这一部份不可以只是你讲，也不可以只是问问题。此处就是轻问重讲，重点是要讲中对方的痛苦。

4)告诉对方你们可以拯救他们

第三步骤是最需要时间调整的，调整的方向要从真实战场上的 feedback 和你对行业或产品的认识来做准则。

搭讪如何运用「假动作」

有一个读者问了一个问题：

Hi...江老师...最近我想到了一个方法做街访..我:某某先生/小姐,请问 xxx 怎样走?(当他想指出时,我就立即拿起电话,扮作有人打给我)(很兴奋地)我:陈生吗?哦,你那只基金升到很厉害,今年你一定赚到xxx元!(对方一定不好意思会离开,而且被逼听进我的对话,当对方想赚钱时,我就成功)你觉得这个点子如何?

江回应：

基本上，在搭讪的时候，可以分直接和间接两种。直接的做法就是上前直接讲出你搭讪的目的，但通常的人都对陌生人有防范，所以才衍生出间接的搭讪……即先丢出一个「假动作」，但「假动作」又有分对和错的方法。

上面的这个街边搭讪，然后接假电话的方法用在街上会比较难，一，你路人会觉得你在浪费他的时间；二，问路后再入手卖东西，会让对方觉得你之前是骗他。我曾经再刚回到马来西亚时，在某商场与朋友逛，忽然有一个男人前来问我某酒店要怎么去，我已经不熟，所以大声的叫我的朋友过来，问他他知不知道某酒店的地点。朋友为这陌生人指路后，陌生人忽然间话题一转说想叫我去他们的教会。



刹那间，我觉得很 pissed，差一点就讲「fuckoff,是不是教会教你们这样做的？」这种假动作是错误的做法。

另外，有一次在 Kinokuniya 书局看着书，忽然间一个陌生男人问我：「Doyoulivehere?（你是否住在这里附近）」

我又反问：「DoyoumeanIlivehere...inKLCC?（你是问我是否住在这里...KLCC? 备注：Kinokuniya 是在 KLCC 商场里面）」

他说：「No,Imeanareyoufromaroundhere?（你是这里的人吗）」我才回答：「Oh,yes,IamfromKL 哦，我是吉隆坡人」

然后他问我要不要参加他们的一个 AGM（年度会员大会）。我就很好奇的问：「是什么年度大会？」

他才说是他们教会的年度大会，我就很直接的跟他说我没兴趣。（不知道他们是否看到我有罪人的灵魂）

这种很忽然的转换话题，让人觉得你之前讲话是用来企图掩饰。就好像你跟一个陌生美女问：「请问现在几点钟？」

美女答：「哦，……是……5:23 分。」你笑说：「谢谢，不如你给我你的电话号码，我们有时间出来喝喝茶。」你认为女方会怎么想？

这个「打假电话」的方法用在咖啡厅的话，或者还可以。但做法不是先问再讲；而是先假装在电话上讲到旁边的目标人物听得到，讲完后，就顺便的跟旁边的目标讲。但讲的时候，不是对着他讲，而是 thinkoutloud，我「顺便」讲给件过瘾的事情给你听般。重点是不是刻意讲，还有要讲得很有趣，不然对方就不会听下去。

这一情节可以参考 BradPitt 在电影 MeetJoeBlack 的一幕。他在咖啡厅的公共电话讲得很大声「honey」这个，「honey」那个，然后他对电话上的 honey 说「有人对不起你，就是对不起我……」这一切都被女主角听到他盖电话后，做在女主角不远之处，跟她打了招呼，然后说：「不好意思，我刚才讲得很大声」

然后他才说 honey 是他最小的妹妹，刚跟男友分手，想停止她读着的法律系。女主角听了后说：「Imsorrytohearthat」

Brad 回应：「nothingsorryabout,that'sthewayitiswithmenandwomen,isn'tit?（不用 sorry，男女之间就是这样的，不是吗？）」



此处他就丢出了一个勾魂，所以女方就问「就是这样??」

brad 说:「nothing lasts 不能长久」然后他就说「honey 的男友根本不知道自己需要什么，所以就到处留情，然后给 honey 逮到。难道一个女友还不够吗？」

女方问:「你是一个一个女人就够的男人？」接下来的你们可以自己去看，他连下几个心魔行销所讲的「种子」,然后就在最浪漫的一刻，有一个很惊天动地的镜头。

读者接下来再问:

谢谢江老师,但是澳门比较小那类型咖啡厅,一般都是茶餐厅(通常很吵)

那种很优雅的咖啡厅(就好像进去哪里时间会停止了一样,一般都会播着古典的音乐,如卡农),加上本人不是很喜欢,我喜欢 rock,特别是 AvriIlAvigne 的,像老师你说的咖啡厅,一般都是优雅之士,一旦想用兴趣,就很难说下去~

老师用的是先说,再说一件有趣的事,别人不会觉得很奇怪吗?,突然间装熟人说话,一般澳门人对搭讪会比较抗拒

江回应:

行动着的目标是很难把他弄停，我鼓励在静止状态的目标会比较容易。你喜欢 Rock，那么去到 rock 的地方是不可能跟陌生人谈生意的。我用的例子是咖啡厅，其实就是任何静止、地方不会太吵的地方（餐馆、公园、讲座、教会、庙堂等）都可。

那么旁人会不会觉得奇怪，就要看你讲话的方式。所以我才建议用 ThinkOutLoud 的讲法，你还做着你的东西（吃饭、擦着牛油、搅着咖啡等），你一直做着「自己」的事情，同时「顺便」跟他讲话。

表面上好像是正忙着做自己的东西（假动作），然后你顺便跟他讲一个很过瘾的事情。就好像我正在切着牛扒，转头跟旁边的陌生人说:「你做梦也想不到刚才我在厕所见到谁」，再看着自己切着的牛扒，然后说:「刚才我一进到厕所，看到梁朝伟从一个马桶间走出来……然后，他妈的，我真的想不到，两分钟后吴猛达也从同样一间马桶间走出来。我真的不想去了解他们在里面做什么。」（一直讲，一直切牛扒，间中就看看陌生人几次。）

也就是说……你的东西才是「主题」，跟他讲话是「副题」。不只是澳门



的人抗拒被搭讪，全世界的人都几乎抗拒被陌生人搭讪（除了男人被美女，或女人被美男搭讪。），因为他们的做法是把被搭讪的人封为「主题」，所以对方会有压力。

接下来，读者再问：再说一下，老师，装作讲电话是要讲得越兴奋越好吗？有些女人利用自己的身体，色诱大老板，令自己的身价上升，老师对这种女人有什么看法？江回应：

假电话的环节，不一定要讲得兴奋，但最好能够制造好奇心。

女人色诱大老板，是一个愿给，一个愿拿，天公地道；女人为钱甘做 80 岁企业家的三奶：一个愿给，一个愿拿，天公地道的一物换一物。一个美女爱上了我的才华：一个愿给，一个愿拿，绝对天公地道。

男的看上女方的温柔，女方看上男方的上进心：一个愿给，一个愿拿，天公地道。

台上的推销手段

江老师/李老师您好，我想请问你们的说明会的听众是自己主动去报名处报名，还是有在场课程顾问帮忙听众报名。因我本身也是一名记忆学习法讲师，开业已一年，从前的成交率也尚算可以（约 16%，平均 50 人 Closing 人 8 人），但近年来竞争者多了，市场也对这类课程（记忆学习法）开始没有当初好奇，所以成交量急剧下降，现已非常危急。通常说明会后我们的课程顾问（不个有很多都不太懂成交）就会进场做成交，不过客户不知是否吓亲，所以很快就走，净下的也很辛苦才成交到，我也试过设报名处，但自动去报的人又少之又少，通常 d 客都要我们推动才会报名...现在我正尝试用江老师李老师你们的方法，去重新设计过整个说明会的流程，希望可以解决都公司的危机（我本身在香港，也很想来上课，但公司现在危急，所以很难抽时间，迟些一定会来上课学习，敬希望江李老师可以给点建议，谢谢！）

江老师回应：我们的做法是听众主动走到报名处填表格和付订金，但这个方法适不适合所有人就很难讲了。

记得我们第四本书中所讲人们在临决定前，会多多少少犯一下贱，所以此刻再推销的话，有可能就会阻碍他们的犯贱。

我们的成交率（在我们还未写书前，一直都维持在近 30% 的平均，当然，



一些时候低的话可能是 10%，高可达 50%）。当然，写书后，我们的名气比之前更大了。

我们是马来西亚讲师中，成交在顶级的，理由是我们的说明会最强的地方是故事和勾魂，也就是说我们的故事铺排和制造好奇心是最强的。

但，在一个招生说明会里面，只是纯粹的制造好奇就不足够。过程中你是有教到一些听众觉得有价值的技巧，但在听众一听到有用的技巧的当儿，你又要再造好奇。如此不断的高潮迭起，直到说明会结束，你的听众才会有冲动报名。你要参考我们的心魔行销就对了。

听众们觉得学到了，但又还有东西没学到，然后又觉得学到东西，接下来又好像有另一样未学到。他们的心情就会被扯动。

记得，最高潮的东西摆最后，他们冲动报名的机会就大，万勿把高潮摆在中间或四份之三处，只要你在结尾时，听众情绪已从最高点下滑后，他们的冲动就会减少。

其它的一些细节如：听众们不能坐的太疏，位置尽量的拥挤（当然，不是拥挤到肉贴肉），灯光要够亮，若放音乐，以快速节奏为佳。还有很多很多的口诀……

推销时，如何设计前和后的假障碍？

以下是一位学员问的问题，他要求我私下答他，但因为我懒得以后还要答别人相同的问题，所以我把他问题的内容窜改了：

老师，我是从事传销事业的，最近我们推出一个“策略”！来应付整个环境，我们要找新人做的动作很简单就是，第一：投资产品，第二：找 X 个人（和你一样想赚钱的人）投资产品。两个动作大家连续一直做 X 次。

我的开场白是酱的：你认为现在的世界是 ABC 还是 XYZ 呢？一般人都答后者。我再问：

现在酱得时势，你觉得要找 FiFi 的人容易还是想 FaFa 的人容易？

他们一定是答后者，然后我就开始我的表演！

我一开始就先告诉他们要赚钱，一定要有两个动作：1，投资\$X，2.找 N 个人，投资\$X。



江老师回应：从先前的两个问题，忽然间跳到来说要赚钱的话，就一定要这两个动作，对方的头脑应该是还未准备好。这个跳跃有点突然，头脑稍微清醒的人心中会想：要赚钱就一定要这样吗？

然后就开始讲我们的策略，但是那两个动作我是一直重复讲的，有时候重复到他们自己都会念。（不知道酱紫做对不对）

江老师回应：你重复到他们会念，很有可能是入了脑，也很有可能是对方不耐烦，所以才先你而讲。你没给我其它的信息，我做不到判断。真正要讲到对方入脑的话，他们是要离开了你的范围后，他们看到他们日常生活中的一些事情时，他们的心中就会马上想起你所灌输的字眼。（不要问我怎么做，我只是在 NLP 课程有人问我才讲。）

偶尔还会故意讲：“当你来做的时候。。。。”（逐步行销），讲到最后，就是说：“当你做到酱的时候，就用酱多的收入”，然后就身体向后，不说话！对方一定会问问题，但是结果都是考虑考虑！我试过几次，都是如此！老师，整个架构上有什么问题吗？请老师指点！谢谢！也请老师不要公布我的留言和你的解答。谢谢！

江老师回应：逐步成交是做对了，但，在最后环节，你是要假设了对方是会买的，而不是做后倾停顿。后倾停顿是要在前半部，讲到勾到了他们的魂后，所设的假障碍来让对方主动的要求你讲下去（广东人说：开估）

但，当你是在后段时，特别是已经讲到要对方成交的阶段，你不是用停顿来做假障碍。（此处的假障碍，在心魔行销中写得很清楚了，是要以……以退为进的策略来做假障碍。你的例子中的做法，应该是参考了心魔行销里面的？？？那一篇，但该篇是讲着推销的前端。）在末后阶段，鲜有客户是会主动成交的，你用停顿法的话，是间接上要客户主动献身。难矣！所以客户才会讲考虑考虑。所以，前端和后端的假障碍，是不同性质的。

理性推销和感性促销

以下是台湾读者 Victor 的问题：

老师，您擅长对人事物做逻辑分析，人的行为研究，您觉得自己是理性的人吗？

无论是销售或追女，该用理性开始，感性 CLOSE，还是相反，老师的书



中蛮接近理性方面，理性与感性开如何做？何时做？怎么做？人毕竟是感情动物？

江老师回应：我忘了是哪一个脑中部位，这个部位是与我们的情绪中枢是有密切关系，如果这个部位受到损害的话，我们基本上是做不到很简单的决定，甚至看着餐牌上的种种选择，注视了半天也下不到任何判断。

所以，感性、情绪跟任何决定一定是有关系的，只是分量的多少而已。在男女关系里面，大部份的决定是情绪份量重，理性分量轻。在商场上，则反之，理性分量多，情绪份量轻。

在参加激励课程、保险公司或传销公司的环境中，一个演讲或呈现，可以以很情绪化的：「大家好～～～!!!」来开场，但你在一家国际性的会计或顾问公司的环境中，这种情绪化的开场，只会让人觉得你这个人不稳定、不了解大公司的企业文化。

针对越年轻的对象，可以以比较情绪化的方式推销，年轻人比较容易受环境的影像。对年纪较大或见过世面的人，你还是可以以情绪方式推销，但，一开始的时候，你的热诚度不能比对方高了很多个码，因为对方就会开始怀疑你或抗拒你了。

那么，以我这个说法，是否在会计公司做呈现，或见会计师客户时，完全不能用感性手法？不是！我认为还是要用，只不过份量要稍微「敛」而不是太过「放」。而我这里所指的感性手法，其实就是「勾魂」制造好奇。

接下来要做的就是跟客户「解释」。解释的意思就是提供信息给客户，这信息是「主菜」。过程中就要加入其它的「感性」元素，这些感性元素就如主菜的「配料」。

在好吃的「主菜」，没有好的配料，你就没办法煮出一道让人垂涎的菜肴。我们大可以直接吃鸡的营养丸，但人的口就不放过自己。我们就是要嗅到鸡的香味，吃下第一口时，尝到其它的香甜味和鸡肉味的配搭。同样的，就算你的信息很有实用价值，没有触动对方的感性键盘，你的信息就是实用但没吸引力的信息。

要问自己如何把快乐和痛苦的感性元素加入你的呈现过程中。理性元素是主导的「推销」，感性元素就是配搭着的「促销」。

笨蛋销售法之封锁式问题



以下是破曙光的问题：我在老师的网志或是书中，看到你们提到了许多有名讲师，所以我在 youtube 上搜寻了其中一位讲师叫陈安之。其中他有一个影片好像是叫『如何超速创业』

他在影片的一开始就问了一些很容易回答的问题，例如："你们说，是不是！对不对！"然后很明显的该知道要回答"是"或"不是"，然后他再持续的讲之后，再说了一些模拟两可的问题，但答案很明显的是"不一定"，不过底下的人还是像被洗脑般的回答"是"或"不是"，还有我发现有时候他说出一些假逻辑的组合的时候，底下的人已经分不出来了，只会大声的欢呼或回答了。

我觉得这应该是属于洗脑术的一种，不过我想问的是，这招是适用于团体行销的时候比较好，还是个人行销的时候也可以用？(我个人觉得个人行销的时候应该比较不好用，因为没有旁边的人的干扰。不过我没有实战经验，所以在这里请教。)

第二个我发现到的现象就是，陈安之讲师他会常常叫大家作一些"举手"或"鼓掌"的动作，这个要求很频常，而且大家也一定都会很配合的做，因为讲师都这么要求了，不配合一下有点不给礼貌，在这里我想问的是，他要求"举手"或"鼓掌"的这个动作，是为了等一下要成交的时候要准备的机械式动作吗？因为他影片就只有作一半而已，所以我不知道，他一直要求的这些动作等一下为的是是什么？

江老师回应：

台上和台下的销售有其共与不共之处。

这种「是不是？对不对？」在 NLP 里面，我们称之为 TagQuestion，但此种问题若在一对一的销售时用多了，对方会觉得很烦。这种情况就好像一个人在跟解释着一件事情时，每两三句话就会丢一句：「你明白不明白？」明白吗？当你说你明白后，他又在讲多几句话后，又问你明白不明白，你明白吗？一个人不断问你明白不明白，是很烦的，你明白吗？你应酬了几句明白后，就会越来越不回应他你明白不明白，你明白吗？有时候我讲这么多明白不明白，你听多了，你也不知道自己到底明白不明白，你明白吗？

Tagquestion 在台上比较能用，听众也比较会放过你。另外一个技巧在台上运用时，观众可能也会放过你的就是 RhetoricalQuestion(中文翻译是什么？)



Rhetoric 是一种封锁对方响应方向的技巧。例如：你见客人时说：「我们做人最重要是生活要有保障是不是？」

「有了保障，我们才能安心的生活，安心的打拼，对不对？」

「你身为父母，做父母的一定爱自己的孩子，是不是？」

「你爱孩子就起码要给孩子最基本的保障，对不对？」

好了，想象一下你是父母，然后有一个保险业务员用上面的话来问你，你会会有什么反应呢？大部份的人，心中会开始积怨，因为你的问题全是废话，只是围绕着一个目的：让对方说：

「是。」换句话说，如果你是有礼貌的人，你就是口服心不服的说是，因为你觉得他问的一系列问题都很「刺耳」。

（江老师按：如果保险员还是执意要讲上面的这句话，你把「是不是」和「对不对」删除掉，就当着是讲些浪漫废话，就不会有「刺耳」了。）

这就是之前有一保险业务员在上权谋课时问我一个问题，（下一次权谋课程将在4月18和19日在吉隆坡举办），他说：「我不知道为什么我的准客户，已经很认同他需要我提供的保单，他已经很明白我们保单的价值，但最后时，他就是说要考虑考虑……」

这位学员在讲着「对方已经很认同他是需要我们的保单」时，讲得特别投入，特别多情绪，我就从他最后的那句「但他最后却要考虑考虑」判断这个学员在用自己的信仰来判断客户的反应。

如果你得到好的效果，用信仰来解释自己的成果，是无可厚非的。但，在遇到瓶颈或障碍的时候，信仰只让「盲上加聋」。

最后，在我盘问了多多次，这位学员才渐渐的透露，其实他是用着 Rhetoric 来封锁客户的响应。如果我的女友遇到这种销售员，她会在你讲第二句 Rhetoric 的封锁问题时，马上很不耐烦的打断你说：「假如你有什么东西要讲，你就直接讲，不要当我是傻的。」

最近有一个学员也用这种傻瓜手法想勾我的魂来给他一个机会见他半小时，他说：「江老师你常说你喜欢听新的东西，我要求你见一见我的一位专家朋友，给大家一个机会，我只要你给我30分钟……」

我给他的回应是：「有什么事就直接讲，你告诉我你想怎样，你的朋友想怎样，我才会考虑要不要见你们。是不是新东西是我判断的，不是你判断的。」



你们可以注意到，这学员用「你说你想听新东西」来尝试封锁我的响应，而不见他就表示我之前讲了反话。但大家可以想象难道一个 Gay 佬跟我说：「你说过你喜欢新鲜事物，你还在《勾魂夺心洗脑催眠》中写过做人就要打破自己的机械式反应，那么如果没有搞过男人，又怎么能说是打破自己机械式反应呢？……来吧，我的屁股很干净的……」

这个封锁有用吗？当时我很礼貌的跟他说：「我暂时没兴趣。」（注：是跟学员讲，不是跟 Gay 佬讲。这学员想叫我见他谈写遗嘱。）

他竟然还会说：「谢谢你暂时没兴趣，好过完全没兴趣，你可以帮帮我吗？我只是要 30 分钟，10 分钟里面若你听不下去，我就立刻走，你一定会受益不浅的。」

若大家分析他上面这句话，他在尝试 reframe 我的「礼貌反应（暂时没兴趣）」成为「不是完全没兴趣」，然后他又在继续要求（这一招叫做死缠烂打），然后他尝试用虚设时限的 10 分钟来说「你听不下去，就可以走」，但很矛盾的却在后面又加一句「你一定会受益不浅」。（问题是：你他妈的怎知道我会受益不浅？我受不受益是你讲还是我讲的？）

我当时就马上响应他：「现在我完全没兴趣了。」我记得李老师曾经看过保险界很出名的训练师吴 XX，（马来西亚人，在香港大陆训练保险界），他所教的 Rhetoric 更加的让让啼笑皆非。

他的讲义中用了一个马戏团走钢线表演者的比喻，来不断封锁客户响应。例如：「钢线行走者训练的久不久？（他是要你答久）他们是不是训练了很久才敢上去马戏团表演？（目的是要你就是）他们走钢线的时候，在钢线下方有没有放网？……（你一说有，对方就接着说）你看，人家这么训练有素，都要挂网保障自己安全，你说我们的人生是不是也需要保障？」

各位朋友，想象一下被人当你是傻瓜般的问了你一轮这类预设性问题，你火不火？不过，我要告诉你们，上面这个马戏团比喻如果是在台上讲，问题是不大的，当然也不会有什么特别好的效果。

沟通时守密的筹码

BlackGN 曰：是要先说自己的故事吧？我一般上不太喜欢跟其它人说我的私事，有其它方法能让他们先说出自己的心事，但到最后也不让对方了解



你的吗？

我一般上也常会抛出仿真两可的讯息，让对方可以直接进入我的话题...

在追女把妹方面，是以‘思想’算命法为主。江老师回应：既然你不想分享自己的私事，为什么别人要把他的私事告诉你？他有什么义务要把私事告诉你？坦白说既然你（一个普通人）如此想知道人家的私事，你说对方（也是另一个普通人）会不想知道你的私事吗？你要人家透露私事的筹码是什么？

某次我遇回一个上过我们课程的旧学员，因为我知道他是在哪一行业，所以就应酬式的问问他的事业做到怎样，他给我的答案是模棱两可的。然后我就问了他身为老师应该问的问题：「我们教的技巧，你用得怎样？」

他答：「还不错。」他还是模棱两可。

我就问得再细一点：「效果如何？」

他大概答：「我也不是每一天都用……」他模棱两次两可，真的很神秘。通常答问题答到如此神秘（模棱两可）的话，会给人感觉到你可能：一，想守秘密；二，那一天你很疲倦；三，你很懒。

其实老师和学生之间太多神秘感的话，也不是最好的师徒关系，老师牢牢的守着自己所传授的，学生又碍于面子或私隐问题，不把实情呈报，做老师的也很难给予针对性教导。（我身为一个收学费的老师，会对没给学费的人守密。）

我们做过导师，生平最怕两种学员的提问：

一，诉苦型，因为还未准备好解决问题，他只是想舔伤口而已；二，问模棱两可大方向的问题，通常不是他们的头脑有问题，而是他们在衡量着到底要讲多少自己的信息给老师听，做不到决定时，就只好问些模棱两可的问题。我也会对这类问题很不耐烦……就好象你去见医生的时候，会不会讲模棱两可的东西？一见医生就只是讲：「医生，我有病。」然后保持静默。

医生就可能勉为其难的问：「你怎样知道自己有病？」你答：「我不舒服。」然后又静默……

你是客户，所以你的医生会不厌其烦的不断追问下去。如果我是医生的



话，遇到这种如此多神秘感的病人，我可能就开止痛药给他算了。（所以我是不能做医生的）

至于怎样的情况下，你可以知道人家的私事，而人家不知道你的私事？除非你的高地位是公认是公认的，你可以守着自己的私密；或者你一到场的时候，人家看到你驾跑车，你可以守着私密。所以，你要问自己：「我守密的筹码是什么？」

就算你有办法在一见面的时候，讲出很吸引人的话题（示了高价），人家开始对你好奇，他们就一定想知道更多关于你的事情。

但，一般的情况之下，你的地位和人家的地位是在于平等的，你守密而只讲模棱两可的话，他们就会觉得跟你有隔膜。

另外一个可能性就是你编些假的故事出来讲，那么就没有人会知道你的私事了。（当然，这是老千策略）

你知道上文所讲的这位答得模棱两可的旧学员，最后他问什么问题吗？

他终于问了一个不模棱两可、但我觉得蛮讽刺的问题：「江老师，怎样可以让人家把内心的话讲出来？」

「印象洗脑术」中的过瘾错字

Jade 曰：老师鸣谢“六十万只麻雀”，“想叮我左眉的蚊子”，“蒙古帐篷”哈哈哈哈哈，笑死我了。周杰伦是有人字旁的“伦”蔡依林是没有草字头顶“林”

江老师回应：

蒙古帐篷这位老兄在书中出现了好几次，不只是周和蔡我们写错名（这是我们真的孤陋寡闻而写错的），我们现在看看谁有办法看到我们在『盗雷』一篇里面的一个错字（嘿嘿，是我们故意的），若你觉得蒙古帐篷过瘾的话，这一篇里面的错字会更过瘾，因为是 physically impossible。

「印象洗脑术」里面的推销公按

老师，《印象洗脑术》里有提到一位做“新皮”的传销商的故事。（应该是 NUSK I N 吧？人家好好的中文名“如新”被你糟蹋了）请问他应该如何



包装他的话术以示高价的手法来影响你愿意跟他去见识该产品的威力？我们的确被教育要在对初次见面的陌生朋友面前不立刻吐露职业，所以很多人都被这个观念绑死。

江老师回应：

这位 NuSkin 传销商一定要先盗雷。因为他的「假大方但真鬼祟」，我的防备心才会超强。他要让我肯去试他的仪器的话，要先做得寸进尺的小引导。可能叫我十秒钟不眨眼，因为他要看我的眼虹膜；或叫我伸掌给他看，但不是看掌相，而是看血色。然后要千禧问屈或拍我马屁。只是讲我身体不好，我就会如『印象洗脑术』中的『见山非山』。要拍了我的马屁，让我认了一个高帽，然后就丢一个和高帽有关系的地狱给我，我就很难不听下去。因为他的那部仪器在咖啡厅后面，（离开我们座位四十尺），他还需在叫我去后面，又做一次引导，讲个理由，要给我看一些东西而带我离开座位，到五尺以外的一个据点。例如：他告诉该咖啡厅的咖啡是如何的特别泡制，是全吉隆坡唯一一家用提炼过的香牛粪来引出咖啡的真正味道（希望大家知道我是乱吹牛的）。然后他要带我去冲咖啡的地方看看那提炼过的

「草原香」，我应该就会跟着他去看看了。（前提条件是一定要盗了雷。而且，我也不会跟他买产品，可能只会给他测试一下我的身体。）之前只要我是在无防备之下，给他带动了一两次去看一些有趣的东西，最后他再拉我去后面就会比较容易了。

传销业的人在这麽多年后，还迷信不可透露自己的职业，只有三个可能性：一，他们是最笨的机器人；二，我阴谋论的认为是公司老板或 001 刻意要弄得下线笨；三，是阴谋论里面的误会论，导致所有的人都变笨了。二和三的答桉很复杂，我还未整理好，也可能是太复杂的原因，我认为第一个可能性比较大了。

「印象洗脑术」中的三部曲之运用篇

身为一名临时教师，我最大的致命伤是不会控制班上的情况（中学生都非常嘈闹尤其是在“放牛班”）。我试过用威逼的手段！但是效果不能持久!!! 某日，我被校方行政人员因此事在众学生面前被臭骂得狗血临头!!! 为人师长的也颜面全失!!! 不知所措!!! 过后，我知道我为人(中学生)太过包容，对敌人同情，就是对自己残忍!!!! 我知道”What”但不知道”How”!!! 帮帮我



吧！——奸的好人读者

老师回应：所以，在我们的『印象洗脑术』中曾说过若一个只制造单层次的形象，就没办法在人脑中种下强烈的印象。你的这个个按可参考『印象洗脑术』里面的一个将军的故事。他平常严厉的训练兵士，但又会制造一个强烈对比的印象：就是其中一名兵士受伤时，他既然很快的走过去帮他舔伤口和包扎。

有做过这种对比时，你就已经开始逐步的种下『偶像』的种子了。我们书中所提的权魅三部曲：『偶像』『天堂』『桥梁』，第一步是先把自己变成占据对方脑袋的偶像。你自己要找机会或制造一个机会让自己作出类似上面这位将军的行为。如给钱一个吸血鬼吸掉一个同学大量的血，然后你高调的捐血给他，或者为了一个同学挡了一颗子弹等等。也就是说你的严厉要和一个大慈大悲做对比，你就能成为他们心中的偶像。

（当然这是靠行为来包装，我的 NLP 课程中是教人如何透过讲故事了包装。）成了偶像后，给他们看到天堂，如要成为全校的文武双全班：考试最高分和篮球比赛冠军。或者找出一个惹人同情的学生，发动全班学生的能力、策划和资源，来帮这个人追求到另一班的女生。让你在她们心中激发起的崇拜情操，（情操就是情绪的力量）有一个特定方向的发挥。此间，最重要的并非是否得到成果，而是因为一个梦想而让每一个个体结合成为一个团体。这使他们觉得年纪轻轻就做了一些超越个人的事情，可增加他们的自信，也会增加他们的自律。团体式的意识，可让人觉得小我的意识消失，成为大我，归宿感就会变得很强。

「印象洗脑术」之运用……如何推销一个信仰？

老师：我试了 13 次，每当人家问我除了当上班族外，下班的时间还有兼差吗？我都说，有，我在做直销，她们马上都会摆出“直销喔~~~~”那种鄙视，想赶紧结束对谈的态度……我只有说“有，我在做直销”而已喔…顶多有人会多问“那是卖什麼的”我才又会多说，这是一间卖吃眼睛的保健食品…然后她们，喔，的一声，想走~（感觉深怕我想卖她们东西）…传销盗雷…怎麼结果变这样><

这个盗雷的情况是要在社交的环境做，当人家问起你工作时，很大方的讲了你是做传销后，你就要讲回其他社交时该讲的话。不然，你讲了：「我是做直销」后，又好像静静的等人家的回应，他们就会觉得你讲的那句话好像



有隐藏甚麽动机似的。你若是在社交场合，就得做回社交场合该做的事情。让人知道了你是做直销后，就若无其事的谈大家共鸣的话题，谈能够勾魂的社交话题。若你勾到了社交的魂，间歇性的如泄天机般的，讲些可能与直销产品有关的资讯。（印象洗脑术一书中的例子就是一个直销商不盗雷而泄天机，反而让我更怀疑他了）但，一定要泄到好像是在传授好资讯给人般，也就是说你提供的资讯都是大家很想知道的，

（需知道：你认为他们很想知道和他们真的很想知道，是有分别的。）传销不是卖产品，不是卖发达的希望，而是卖『信仰』。你真的是需要成为人家的『偶像』过后，他们才肯跟你。你要做的功课是如何每天认识很多的朋友，认识时就先盗雷。盗雷后，你不是要马上卖你的传销信仰，而是卖『自己』。卖自己的意思是：你讲的话题能够制造人格上的层次感吸引力，能够用阴阳二分来制造智者印象，制造『可爱』，又偷印象等等。如是者，交越多朋友时，你就要看你能够真正『吸引』到多少个。被吸引到的，你就再继续跟他们保持联络，再加深他们对你的印象。然后，才好像『心魔行销』中的逐步成交技巧般的播种，逐步的开始招揽他们进入你传销的信仰。

错误的赐封和限量法

江老师你好，我最近想要和一间烟草公司的 ManagingDirector 做专访，但需经过秘书，以下是我做的一段针对秘书的开场白，你看可不可以：

Goodmorning, ThisisXXX, Iamastudent(我再次读昼进修，现在是学生) fromxxxxcollege. Wearedoinganassignmentregardingtobaccoindustry, wewouldliketo haveaninterviewwithyourManagingDirectorMr.XXX.

AlthoughIamcallingyouforthismatter, butIthinkMr.XXXwouldnotagree tohavean interviewwithusbecause tobaccoisaproductthatwillharmhumanhealth. Hemayfeelshametomeetstudent, ifno, thenheshouldbepossibletohaveaninterviewwithuswithinthis month.

我是想用反面赐封和限量法则的方式引他同意和我做 interview，想听听你的意见。

江老师回应：若不会看英文的朋友，这学员的开场白是：「我是某某，在某学院就读。我们现在做着的一个功课是需要访问公司的老板。我知道我虽然



联络上你，但我知道你们的老板未必肯见我们，因为烟草是对人体有害的，他可能会觉得羞耻来见学生。但假如他不觉得有问题的话，我觉得他应该在这个月内让我们访问他。」

有几样东西要留意留意：一，反面赐封要对当事人做，不能透过另一个人来对他做。二，上面的这个例子不是一个反面赐封，而是直接的踩对方（你说他的老板会羞耻见人）。幸好你不是面对当事人而说。三，老板本来就没有任何义务和理由要见你，反面赐封对这样的人是没用的。就好像 gay 佬要用反面赐封来弄我跟他约会，我是不可能为此而妥协的。四，这个老板能够用限量法则对付你，你却没有筹码来用限量法则对付他。举例：我亲自打电话给章子怡，想约她见面。她能够跟我说：「哦，奸的好人作家想访问我，可以，但我全年只是下个礼拜五有空。」

你求人时，是你需要她，你的限量格局是没有杀伤力的。唯一我能在章子怡身上施展限量法则时，是我对她说：「子怡，你下一个月就要跟那鬼结婚了是不是？」

子怡说：「是啊。你怎麽知道？」

「呵呵，我还知道很多东西呢，例如我还知道你还未变性前的名字……章智霖！」子怡发抖说：「你想怎样？」

「我全年只有下个礼拜五有空……」当然，若我告诉她：「有一个很出名的人物就要离婚了，我是他的私人助理。他很希望离婚后能够与章小姐约会。」

「他是谁？」

「我老板是比尔盖茨。但他还未见你时，我必须跟你见面讲解整个过程，我全年只有下个礼拜五有空。」

打冷电的最关键两点

江老师，有个关于冷电的问题问问你。

我打 coldcall 时，首先是简单地讲出自己的名字和公司，还有我们的公司生意。我公司是代理 CCTV（闭路电视）的，主要是和经销商做生意。当我做完简单的介绍后，我就会说：我:Mr/Mrs/MissXXX,我先和你说声对不起。

对方：????，为什么？我：因为我会介绍一些你可能会不喜欢，但可以令到你赚钱的产品。对方：????，是什么来的？



我：既然你有兴趣，我们就约在 XXX 时间见面，我会亲自介绍这些你可能不喜欢的赚钱产品给你。这个过程也只是会花你 10 分钟时间。对方：那么，ok 这个方法我只用了三次，基本上双方的对话内容都是大同小异。请问老师，这个方法有没有可以改进的地方？

江老师回应：

若是面对最终使用者（enduser）的话，我要讲出对方的痛苦就是：我要告诉你一个坏消息，但你确会谢谢我。根据一个统计，80%的偷盗，是内部的『自己人』做的。打冷电的两个重点就是：一，先把对方心中防线的原因讲出；二，把对方的痛苦讲出。马屁不可乱拍，因为我又还未见过你，又不认识你，我没有足够的拍马屁理由。理由把足而拍的话，反而会让对方更防备。

对方一接电话后，你就：

1)简单的讲了自己的名字和公司商号，不要讲自己的公司或新产品有多厉害，不要讲太多好消息。太多好消息的话就像老千了。

2)说：「其实我也不知道我们的公司能不能够帮到你，如果你觉得我们一点都帮不到你的话，请直接跟我们讲，我们就不需要继续下去，可以接受吗？」这一类型的话是用来让对方安心，其实你也只是讲着「真话」（你真的不知道能否帮到他、他绝对有权拒绝你）。同样的也要简洁，能够讲到这里，你最起码就买到了三分钟的「无戒心」时间。

3)说：「在你还没有决定要不要见我之前，我想问你几个问题……」，这里你先假设了你们会见面，然后你问的问题是会引导到可以讲出对方的痛苦或对方最关心的东西（此处就是从进入对方立场而想出的）这一部份不可以只是你讲，也不可以只是问问题。此处就是轻问重讲，重点是要讲中对方的痛苦。

4)告诉对方你们可以拯救他们，或者如你所说可以花十分钟时间就可以给他一个 assesment。你答应在那十分钟里面也不做销售，除非是他主动问你，你才跟他讲你公司产品可以怎样帮到他。

第三步骤是最需要时间调整的，调整的方向要从真实战场上的 feedback 和你对行业或产品的认识来做准则。当然，你到场时，可做阴阳二分，点出他公司的漏洞（所以你必须对你行业的资讯熟悉），点出最大的痛苦后，就刚



好是十分钟了。然后，你停下来，后倾，跟他说：「时间到了，我做生意是最不喜欢逼人的，如果你没有兴趣听下去，我现在就可以走了……」此处你停下来，眉毛微扬的看着他。保持安静，他一定会先开口的。

聪明人的笨行为

前些日子我写了一篇网志：『人真的可以认识自己？还是解释自己？』

<http://hk.myblog.yahoo.com/kongkeenying/article?mid=3506> 文中的一段文字是真对一个读者的问题所写的，我说：「我没法告诉你如何突破你的价值观矛盾，因为你没讲到到底是什么矛盾？如：你看到自己的性格孤僻，没有女朋友，然后看了我们的书后，很想有女朋友??」我如此写道的原因是因为他一方面相信了命运，一方面又看了我们的书后，觉得开始跟自己的信念产生思想上的矛盾。后来，他说：

「其实老师已经猜到一半，我是比较内向的人(比较害羞)，所以不但追不到女友(一看到心动的女人，说话都结结巴巴)，在工作方面也不太顺利(我毕业将近一年，现在国外，也只是做散工过日子，也许英文说的不好，面对白人莫名会有一点自卑，感觉自己像个外劳)。可能给老爸的价值观影响很深，他的观念是先立业才成家，要有一定的经济基础才可想成家的观念。所以每当我遇到心仪的女孩我都却步(渐渐变成老师上几篇所说的"痴"，工作方面又是另一个"痴")，也因为我都以结婚为前提的心理来交往，所以产生很大压力。这就好像一连串的连锁反应。」

请问，内向的人是否就不能追到女子？而这又一定是以前父母所灌输的吗？好了，我也认同有些时候父母真的会把自己的信念和价值观灌输给你，但是否灌输给了你，你就不能改变呢？如果是的话，那么穷人就一定会有穷后代，而李老师就一定是做建筑工人，因为他的爸爸以前是建筑工人。而他的爸爸以前也常灌输他笨的信念给他（我不否定他的爸爸真的有灌输到给他），李老师也曾经有一段时间觉得自己笨，但这并不阻止他改变。除了这读者，也有些学员跟我说他的脾气不是很好，可能是小的时候在一个暴力家庭长大，受父母的暴力影响而导致自己会乱发脾气。

真的完全是父母的错吗？在开始的时候，可能真的是父母的错。但小孩长大的时候，在少年期就是要反叛的嘛！反叛期就是要跟自己的「小孩我」开始划清界限，要开始迈向「成人我」。小孩的时候，被父母影响得自己乱发



脾气，是情有可原的。但长大后也把罪归给父母，就是一个借口了。

很多时候，事情没有我们想象中般复杂。只不过人总是喜欢为自己的愚蠢行为作聪明的解释。但，当你给自己越多「聪明」（即合理化）的解释，你就会有更多的理由再重覆犯错。其实，大部分人的问题都很简单：若重覆犯错，就是很简单的「机械式反应」。基本上就是有了第一次，就会有第二次，有了第二次就会有第三……

犯错的理由就是……习惯。

甚至有上过追女班的学员给我以下的回应：

「江老师，试了追女班所学到的搭讪手段几次后，让我发现到陌生搭讪根本就不适合我的个性，虽然看到一些好反应，可能是我打从心里就不够喜欢她们，所以就没有挪近玩下去的动力。（我一路来喜欢女生的模式是最少认识了一两个月后才有可能发生的）追求爱情和追女（也许只得到性、成就感）对我来说不太一样，我扪心自问想得到的是爱情（男女间）。而我觉得最大的收获是认清那些课程当中你所教的追女戒条。请问如何把游戏变得更与内心所求贴近？」除了他是否真的是为了爱情而不为了性，（我不知道这位学员多少岁，若是我所认识的 60 岁以下的男人，跟我讲性不重要，我觉得就是自欺欺人了。）我想问大家：你觉得他真的是为了能够把追女术变得更与他内心所求贴近？还是只是为了自己的习惯？

「印象洗脑术」见证…沟通的真理就是影响

以下是一台湾的学员看了我们最新书「印象洗脑术」后的见证：江老师您好。我已经看完您与李老师的新书--印象洗脑术。以下分享，并请老师指教。虽然我先前大概有捕抓到"先讲缺点"的营销优势，但我并不知道如何运用。看完印象洗脑术后，我把人性趋利避害的习性，与印象洗脑术中的"盗雷"结合，并且掌握主控权(格局)。这令我发现了一个惊人的效果，那种惊讶有点让我毛骨悚然。我先通知了客户：我一定要告诉你一个消息(口气严重)，如果我不告诉你，你以后一定会怪我(勾魂)。接着，我讲出了我们这个行业，客户最痛苦的地方。再说：我想，先请问你几个问题，我才知道能不能帮忙到你。在这里同时，我有时运用夺心分析，有时洗脑催眠。

再问下去的这三个问题都有勾魂作用!!至此，我制造出了一种张力，也是



一种困境。这种张力，配合一些事实，或是客户知道的简单知识，会立刻让人相信并且顺利勾魂迷茫。

江回应：嘿嘿，做得很好。我倒很想知道你具体上如何制造困境？Goodwork!有些客户会陷入一种非常紧张的状态，只要我能解决这个状态，客户会立刻愿意掏钱出来成交。

这让我想到了，台湾(maybe 马来西亚也是)的诈骗集团，几乎也是用这种架构的。这真令我起鸡皮疙瘩。

你们的权谋理论，实在太有 power 了，最近我看了其它关于如何影响人的书，但我很难看下去，原因无他，因为除了<奸的好人>系列再也没有书可以有这么有效率的效果。我想，我要有更强的心理素养，才能变成<奸的好人>

江回应：哈哈，这里让我讲一讲有根据的浪漫废话：你要以「平常心」来看待这种影响手段的功效。平常心的意思就是：哦，原来大家都是机械人，机械人就会有特定的机械反应。只要我在借用对方机械反应时，没有与自己的价值观唱反调，（例如：我不是卖假药或叫对方投资一个空壳的公司等），我就认为是正常即可。诈骗集团确实会在特定时刻，制造紧急事件来让对方进入对自己有利的机械式反应，这多多少少也会如限量法则般，很快就会妥协。当然，在这个成交的环节若你能应酬式的丢出一个「假障碍」，对方过关后就会给自己很多合理化的解释了。就算是没上过我们课或看过我们的书的人，他们同样的也是运用着对方的机械式反应，但他们却因为还未被人点破他们的视野，所以看不到他们所知道意外的技巧，当然效率就会远比上了课或看了书的人。其实，我们是避免不到不去用手段的，你一跟另一个陌生人见面时，就算是麦当劳的服务员跟你打招呼，你的响应中就会开始控制对方的反应了：你皱眉跟他打招呼，他会紧张；你笑得很真跟他打招呼，他会轻松；你笑得太过亲切，他觉得怪怪；你用回应酬式跟他打招呼，他觉得正常。请问，若这不是影响人的手段，我就不知道什么才叫做手段了!! 吾奉太上老君、上帝和佛祖之名，命令你们接受人生就是一场有意识或无意识的互相影响。急急如律令！

最巅峰的人生修炼：追而不追，求而无求。

江老师您好。今天在诚品书局看到您与李老师的大作，我想我的网络订书也快收到了吧!恭喜二位老师。今天在逛书店时，偶然发现架上有许多书教



人如何理财，但书名确实引起我的兴趣，如：有钱人跟你想的不一样、穷人如何理财、如何从穷人翻身……。我猛然发现了一件事情，我鲜少极少去翻这样的书籍，工作、爱看书并对理财知识有浓厚兴趣的我，书架上更没有一本这样的书。讲到这里，我不知道老师是不是已经透视出我要问什么了。是的，我想与老师讨论有关于潜意识与信念相关的问题，亦即，会翻或是会买入这样书籍的人，是否在下意识中认定自己是个穷人。即会越来越穷，给自己设了一个这样的信念。

江老师回应：首先，我得讲讲出版业的人该讲的话：「阅读更多的书，不管是什么书，都是一件好事。」

好了，现在再讲些公道废话……在不同阶层的人，会买不同的书。李老师最近一次的网志中讲到关于纵横术的书，那是在搞政治时的人所需的。我们的书也不是每一个人都有兴趣要买来看的，因为书中虽写得大众化，但我不相信李嘉诚或 Bill Gates 需要看我们的书，毕竟他们已经不需要做销售、营销或谈判。也就是说「上层」的人不看为「下层」人而写的书。我们的书是写得较大众化的，这是我们的市场策略。反之，「下层」的人会看属于「上层」人看了才有用的书，例如：很多人看的『蓝海策略』之类的畅销商业书。这种书中举的例子如：可口可乐或微软如何经营等等。一般在企业界的人看了也是无用的，除非你是该企业的总裁。（试问有多少个人看了微软经营法后，自己可以用得上场？微软的一个策略可能就得花上亿的资金）经理看了这类书后有一个好处：借用书中的内容来骂人。好了，现在讲公道话……市场上买你所讲的什么『有钱人和穷人不一样』之类的书的人，若是喜欢买这一类书的话，答案很简单：穷或还未有钱。

为什么当年我会花很多时间研究和买追女的方法和书？答案很简单：我单身或我好色。（或两者皆是）但一定要知道什么时候放下。现在的我对追女的方法当然还是有兴趣的研究，但已经不是我最有兴趣的研究了。（因为得到了）我也建议一些年轻的男生，尽快学会追女的方法。欲望满足了后，『痒』已经被搔除了，你才不会耿耿于怀。但切记，不能一味的看这类书，在某个阶段要开始放下，你所学的才能成为你的一部分。若完全放不下，你所学的就可能变成阻碍你继续成长的玻璃墙。这就好像『倚天屠龙记』或『天龙八部』中，张君宝学太极时，师父跟他说：「忘了招式，才能更进一步。」而『笑傲江湖』中的独孤九剑就是要以无招来胜有招。你一天还追求如何在演讲台



上的信心，你就永远得不到讲台上的信心。你一天还追求人生意义的话，你就永远得不到人生意义。你一天还渴求发达秘笈，你就不能发达了。

好了，最后，我要讲更公道的话……人生有三个进化的境界：一，完全不追求又不想改进的话，讲得好听就叫做知足常乐，讲得难听就可能是没出息。第二，一味的追求的人，就会进步但却永远得不到，因为会有瓶颈。他会发现到了某个境界后，他的进度就会慢下来。（还未忘记招式，所以很难达到最高境界）第三，完全不追求但又达到目的的人，勉强叫做「天生」或「幸运」，但也有可能他是从第二进化而成第三，也就是说他学会『忘招』，把『招式』变成自己的生命。老子所说的：「无为而为。」应该是这一个境界的。

一般的市场上如 TheSecret 或拿破仑希尔之类的教授，都说你要不断的以想象和暗示来使自己成功，甚至还教人每天冥想自己成功，有些还说安德鲁卡内基（美国以前的钢铁大王）每天自我暗示的告诉自己很成功。请问，你有没有认识过有钱的人还需要每天提醒自己很有钱的人呢？（这是记招境界）有钱的人是已经接受了这个事实，再提醒的话就是画蛇添足了。就像是已经进入了『忘招』境界的人，再度记起他的招式。

也就是说：「一要提醒的话，你就已经不是了。」你晚上要睡觉时，你可以尝试提醒自己要睡觉，不断的跟自己讲；「我已经睡了，我已经睡着了，……」我担保那一晚，你将不容易入睡。这也就是我为什么不能认同市场上这一类的成功学的理论。我的念力课程中的方法，是教你如何进入『忘招』的境界。你要变成那一个『人』，而不是提醒自己是那一个『人』。上过我这个课程，你会明白为什么你会是今天的你。你之所以有今天，是一种潜移默化的改变，而不是刻意『想』出来的。所以刻意的用『想』去改变自己的话，你将会改得很辛苦。而念力课程中就教人如何借用这种自然的『潜移默化』模式来改变自己潜意识中的信念。

如何以学习来入魔

我在『追而不追，求而无求』一篇网志中提到：……这就好像『倚天屠龙记』或『天龙八部』中，张君宝学太极时，师父跟他说：「忘了招式，才能更进一步。」而『笑傲江湖』中的独孤九剑就是要以无招来胜有招。你一天还追求如何在演讲台上的信心，你就永远得不到讲台上的信心。你一天还追求人生意义的话，你就永远得不到人生意义。你一天还渴求发达秘笈，你就不



能发达了。第二，一味的追求的人，就会进步但却永远得不到，因为会有瓶颈。他会发现到了某个境界后，他的进度就会慢下来。（还未忘记招式，所以很难达到最高境界）……

以下是一些朋友的响应和我的回答：快如疾电说：「所谓的“忘招”，是因为明白招式后面的武学 concept，是吗？而“无为而为”是不是说把想要的东西 program 进潜意识，所以不需要一直“提醒”自己也能朝着某方向前进？」

江回答：

若要用一个简单一点的例子，就是你妈妈切菜的功力，她切了几十年，所以切的时候长短厚薄皆切的适宜，而且切的时候不需要看准，不需要问自己这一次我要切的厚度是什么。切的时候就很机械式的「得得得得得得得得……」

Jack 说：「要到这样的境界好像有点难。不去想也不行，想了也不行，怎样走都是死路。。天阿!!」

江回答：

所以，当你妈妈要切菜时，她不是完全不想的，她的脑中是要有 Intention（动机），但，她也不能想。她一想要怎样切的话，反而会切糟糕了。

在 NLP 的学习模式里面有分四的阶段：无意识无能力，有意识无能力，有意识有能力，无意识有能力。第一个「无意识无能力」就好像一个想做和尚的男生，他根本不想追女，他也没有追女所需用上的沟通技巧（如打情骂俏等）。过了一段时间，他不想出家了，自己被压抑的欲望开始浮现，觉得这一世人，有个女友也不错，所以开始想跟一些女性朋友约会。当他跟她们聊天的时候，他发现到自己跟女人在一起的时候，完全没有话可以讲。他明白了，进入了「有意识无能力」的阶段。之前是不知道自己无能，现在起码他知道自己无能了。再过了一段时间，他看了我们的『好的好人』系列，发现原来江老师有办追女班，就把他先前本是出家基金的储蓄，投资上这个课程。学了打情骂俏功过后，开始很有意识的去对自己的女性朋友练功。初期的时候，效果不明显，因为还需要做调整。不久，开始摸到自己的风格了，女性朋友开始对他有反应。在练功下去，他发现多个女性开始对他有好的反应。这个阶段叫做「有意识有能力」。有意识的原因是他可能还会想一想要如何打情骂俏，还需要 effort（费一些力）才能发功。好了，他不断的练功下去，有一天他会发现自己是毫不费力的就发了功，而且还一举手一投足间，就把对



手的五脏六腑卵巢子宫震得翻转。之后还会很惊讶：「Shit!我什么时候变得这么厉害了?!」这就是「无意识而超能力」的境界了。

魔力之境

Gibert 说：「江大师，这里我有些问题，那学权谋是否也不要常想，常记在脑里呢？越想学，反而更难学到呢？」

江回答：

「学」的时候是要想，要出招前的计划是要想的。想（计划）好了后，临要出招时又「想」的话，就出不成招了。出招「时」就没有太多的时间给你想，若出招「时」还想的话，招式的威力就不能得以发挥了，因为你根本是心不在焉。出招完毕后，可以再「想」（即分析和做未来改善）。

以上是初为权谋行者的功课。然后下一次出招时，就把之前那次的改善加进去，一直改善到看到明确的效果为止。有了明确效果后，继续的重复运用那最新 Upgrade 版本的招式，运用多次，直至烙印在脑中为止。（有些人可能重复 5 次就烙印，一些可能需要十次，因人而异）。烙印了脑中后，就放下该招式，搁下不用之。但，用另外一个新的招式来达到同样效果，再经过以上的过程……直到烙印了脑中之后，又放下……然后第三招式。举例：若为学勾魂，你用了某个话术来制造好奇，你修炼至烙印脑中后，放下该话术。开始用另外一种内容来制造好奇，直到烙印脑中。如你刚开始是用争议性文字勾魂，修炼到烙印脑中后，放下之。现在开始用矛盾性文字制造好奇，修炼至烙印脑中后，又放下。现在又开始用讲漏话方式做勾魂……若上过我课程的人，知道了讲故事的厉害，你选择了一个精彩故事来修炼（当然要修炼到能够扣人心弦），再重复修炼到烙印脑中后，放下。再选第二个精彩故事来修炼，直到烙印脑中为止。然后，第三个、再第四个……然后，有一天你就会出现「魔力上身」（天才附体）的现象，你在那一刻会变成一开口就是很精彩的。这种「魔力上身」的现象会出现得越来越多次。最后，你会发现当环境需要到你「魔力附体」的时候，你内心的天才就会附体了。每一次的魔力附体，它将会对你的气质、信念、态度作出轻微的改变。附体的次数越多，个人的改变就越大。

最后会开始出现两个现象：



一，你要魔力附体时，微微的一动念，它就来了。但它的浓度，就没有刚开始的时候般强，但效果是一样的。这种动念法，可以靠回想一下你最近的成功，微微提一提自己的潜意识，那种魔力就会出现。（就简单轻微的回想一下上一次魔力附体的情况即可）

二，第二个现象才是最过瘾的。你那能够附体的魔力开始会教回你。不用怕，不是一个魔鬼忽然间现身来教你。而是，你天才式的点子、技巧、手段、杰作等等，会忽然间出现。好了，一旦出现的话，你又要开始变回初修的行者，马上又要做回分析、检讨、试验。这是你内心的魔神给你的礼物，但这礼物是需要你解码的。能解码的话，你的招式和功力又提升了。李老师当年因为常在见客户过后，在回程时，就在车子上回想见客户时的整个情节，分析何处可以改善。一直到了现在，李老师在想计谋时，通常在驾着车子时，想出来的计谋是最奇怪、又最有效的。

而我在做招生说明会时，有时候就会突然其来的，把讲词一改、丢出一个以前没讲过的故事。

从混乱中体会方向

各位朋友(上了课和买了书的,我呼你位朋友),我曾经在课程当中讲过我们的文章被马来西亚的编辑和文人看过.通常他们的反映是离不开:为什么你们要用这种写法?位什么你们的文章这么混乱?为什么你一篇文章有多重重点?有些就很好心肠的要教我们写作要怎么写,通常离不开....写作就是要一个故事,就一个结论.位什么你们要他妈的写了这么多个故事都还没有结论??

我们的一些徒弟或读者,也好像我们书中的各个没结论的故事.....人生中的计划一个又一个的开拓,但,好像每一个计划(故事)都还未有一个.....结论

身边的人给压力(就如编辑)也不要紧,最重要是自己不要给自己压力,刻意的要把自己众多的故事给一个结论.

*****一个故事,接一个结论的文章,就好象我们读小学时老师所教般,是一种直线式的发展:先有 A 才有 B,有了 B 才有 C,二各位小朋友,有了 C 才能有 D.在几十年前就有了两位传闻中,应该是最具头脑之人:一个是 TONYBUZAN,另一个是 EDWARDDEBONO.



EDWARD 最出名的就是昌提了水平思想的学说,其出名的点子是六顶思考帽,简单来说,即是用六个思考模式来想一个问题,近年来未听闻他有更进化的模式.而 TONY 则以脑海地图(一种写笔记的方式)MINDMAPPING 出名.几年前 TONY 有来到马来西亚,我上了他的一天课程,用了马币 1800.发现到他所教的东西是他几十年前所想出来的,到之处完全没有改变.

TONY 的课程当中用了不少的假逻辑.他的脑海地图法是把一主题写在纸中央,上谈兵然后从该中央伸延出旁支,如八爪鱼的触蓄般,然后在每一根触角上写上相关的资讯,从该资讯又在生旁支.....他所采用的假逻辑是:他给我们看一些大树的图片,脑细胞的图片(因为这些图片都是有很多旁支的形状),他说连脑细胞的神经连线是如他的脑海地图般,也如太阳系般:一个太阳连接着九个行星(好像最近有人说第九颗不算),然后每一颗行星又有多少颗卫星,而每颗卫星又有多少颗人造卫星....据他说,这种写笔记的方式就不是直线型,而是水平式的,才比较像是我们头脑的天然运作模式.

我当年在课程之中也试过了她的方法,但我觉得人脑不是用这一种方法来思考的.

以他的方式,其实还是照样的直线型思考,只不过是几条直线而已.他的直线是一定从太阳连接到行星,再从行星连接到卫星,再从卫星连接到人造卫星...我当时的想法是:卫星不可以直接连接太阳吗?行星不可以连接另一颗行星吗?真正的头脑细胞的连线,是每一个个体都可以和任何一个个体或群体连接.有越多的连线,头脑可以用得越好.(当然有些最好不要连:例如,脑中的痛苦感应区,千万别连接去性高潮)

但基本上,脑中的各个资源都有连接的话,头脑的运作就快,而且较能够有创意。

我记得我在做电视节目"男人私房话"时,我是躲在电视广播室中偷看嘉宾们的肢体语言和话题,然后从中分析和带出更多的专家话题(例如:当嘉宾们谈到一夜情时,我忽然想起在书中读过,从小就没有爸爸的女生比较容易有一夜情或搞婚外情等,我就得马上把该资讯快速的写在纸上)我根本顾不得要写在哪里,总而言之我一听到什么话题一触发到我脑中的资讯,先别关用不用的着,写了下来才算.

当嘉宾们讲完后,我可能有几张纸是写得满满的,而且更具特色的地方是.....写得超级乱.然后导演和监制就进来和我商讨,我就需要把纸上所写的一



一告诉他们,因为他们要先看看哪些资讯可以上电视,哪些不可以.而且在我和他们解释着第三页的资料时,可能我就告诉他们着资讯和第一页的哪一个资讯是有关的.然后,我还要与他们一齐马上的铺排各个资讯的前后次序....监制是一位香港人,他看了我的写笔记方式,跟我说:"看你写东西的方式,就知道你是可以做这一行的"他跟我说当导演告诉他她请到了一位专家,监制并没有太大的反应,直到他看到我能够在观察一群人谈天半个小时后,写出一大堆辣资讯时,他才觉得导演找对了人,而且还是一个惊喜.

而我所写的这写辣资讯,要比 TONYBUZAN 的脑海地图乱上百倍,我眼中要在混沌的乱中,看出无形的连线.我在不断的从脑中提出资讯时,是没有想过这个节目的尾声时,我身为一个专家要给什么结论.我更没有时间去想我在呕出各个资讯时,该资讯的素质如何.若我有关心素质的话,我的节目就应该没办法做得能让监制有好的印象了.(主持人卓慧勤在节目杀青后,有跟另一监制说她遇到一奇人,后来这另一监制黄莹英又叫我去做节目的嘉宾专家.)事实上,我脑中提出的资讯只用到少过一半,有些资讯真的是文不对题的.但就是写到这么多,这么乱,我才有机会最后把它们连接起来制造出一个很好的结论....

李老师当年的怕事,软弱,迷象棋,被欺负,迷宗教,被宗教打击,不会讲英文,

闯入销售界,制造销售奇迹,做生意等等....和我的小时候迷上说服法,气功和修炼,迷上宗教,做过没睾丸的好男人,追女失败多次,在加拿大的时候常与人讲经,研究神秘学催眠,等等....

当初我们都看不到有什么结论,更想不到会有今天.虽然有些人看了我们的书或上了我们的课程,你们可能对我们下了结论...

但我要告诉大家:我还没下结论我和李老师应该有个共同之处,不管生命丢什么给我们,好的和坏的都成了我们的燃料.一切的好坏都好像能够连接而成一幅画面,这幅画就是.....成长和进化。

而且我小时候的偶像....小叮当先生(一个有百宝袋的机械猫,但怎样看也不像猫),间接的教育了我:任何的问题都有解决的方法,只是你有没有找到方法而已.你的问题解决了没有?还有几个方法你还未想到?

江老师的描述能力的秘密... (上)

有人问起我为什么我在解释一些事情时,能够写得很容易明白?为什么



我的简化能力这么强？（就算我的一些网志很长，但看起来还是容易明白）我第一次察觉自己的剪接能力，（可能之前也有很强的剪接力，但不自知）是在一家摄影公司中剪接着我们课程中的片段。幸好我们是用着一位不是很自我的导演，若一般的导演，通常是不准许客户来对剪接给意见。当天，我们和导演都在看着我们所录制的一些学员见证，其中一位白发、看起来有份量的老人家在分享着他的见证。他的整个分享都讲得很好，但在他讲很重要的一句话时，他破颜而笑，（好像没有一颗牙齿），整个有份量的气势给他破坏了。我现在忘记了自己如何改，但我们一直看了又看，看了又看，最后我却不知怎的，就把他的分享片段的一些前后次序，给我找到了一个缺口。我稍换一换其次序，问题解决了。

我第一次对剪接有开窍的感觉，是与本地的一家制作公司，拍摄一系列的节目（即《男人私访话》）。当时和 Astro 导演 MuiYee 的最后一次合作。最后一次合作的原因是：这是她金盘洗手之作。拍摄完毕后，她就要回到家乡结婚（其实，我是很难想象她不做导演的）。现场也有一位香港过来的监制。我的工作就是躲在电视控制室，观察主持人卓慧勤所访问的名人嘉宾。我的两个方向是：一，做肢体语言的分析；二，从嘉宾们的对谈中，即场激发我脑中的过瘾信息。当我在观察着他们时，一有过瘾的信息在脑中跳出，我就得马上把它们快速写下。当然，这种工作方式就会把信息写得很乱。（所以，之前有学员问起我关于 MindMap 的运作，我虽上过 MindMap 创办人的课程，但我还是觉得 MindMap 实在太慢了）当主持人访问到告一段落时，就是大家的休息时间，监制就会走进控制室，他和导演就看着我的草稿听我解释。监制先生一看，他第一句话是说：「哇，你真的是可以吃我们这一行的饭。」当我把信息丢给他们时，我就注意到他们很快的断定，哪一些信息是辣的，（导演的说法是：Spice），哪一些不辣，哪一些要排在第一位、中间和后面。当他们一摆列时，我只是很本能的「了解」到：他们是把信息摆列对了。感觉上好像是看到自己的影子吧？应该是那一次的拍摄经验后，我就开始很有意识的去做我们书的剪接。（那时候就是写着《财色战场》和《流血救世》）今天的我应该是有信心能够把任何的过瘾故事、信息、技巧等，（当然，数量要多）炒在一齐而成为一本很精彩的书。所以，有人就问道：「你是如何做到的？要透过什么训练才能达到这个境界？」



江老师描述能力的秘密…（下）

老实说，我以前在设计说明会的故事流程时，有一些环节我真的是不知道自己为什么要加入某故事。所以，要我讲出自己描述能力的秘密的话，我只能猜……

我是暂时没办法把我有用上的技巧完全的整理出来，但我可以从一个大方向给你们导引。

我应该有点像苹果计算机的 SteveJob。他认为自己有头脑，但又知道大部份的人都不肯用脑。他是不会孤芳自赏的弄一个东西出来是只有自己明白的，反之，他常设计 UserFriendly 的产品。

讲得专业叫作，UserFriendly，讲得更夸张贴切的话，就叫作 IdiotFriendly。（对就如美国的著名系列书：Idiot'sGuide）这种情况就像黑人影星 DenzelWashington 在 Philadelphia 中为患上艾滋病的 TomHanks 打官司时，针对一个证人时说：「Talktomelikeafouryearold。跟我讲到好像我是四岁儿童般。」

当我和李老师在 2002 年讨论着我们要合办的课程时，我知道李老师对中国历史上的权谋非常熟悉，但我就一直强调我们不要好像市面上一般讲权谋的书，丢很多个历史故事出来，然后在给结论式的讲解。原因是我觉得这一类的书在市场多如繁星，而且我觉得这这书很闷，没特色。李老师也提出了他也不想好像一些课程只是把国际大企业的故事做个案分析，理由是普通人根本用不着，只是有「听后爽」的感觉而已。就因为我们有这方面的坚持，所以才一谈就谈了整八个月，才把把课程的初步架构拟成。

我们所有课程的说明会，都是 IdiotFriendly 的，听众很容易听了后就会想象到：「我要赚钱赚色的话，现在只差一步而已……报名。」反之，我的另一个讲师界的朋友写了一本关于「学习」的书，他有在私下问个我，我当然就要跟他讲：「学习当然很重要，但听众和读者是很懒的，若要他们觉得这本书或课程有价值的话，他们要想多几个步骤才能觉得有价值。」更何况他的书是比较倾向是概念性的，没有明确的讲一些「技巧上的口诀」。「技巧」是最快让人觉得是有价值的。单讲概念性的话题，除非你很有名，别人才捧场。（当然，市场上很多自我成长的书都会在书中尝试加上「技巧」，但问题是他们所写的技巧是已经被很多人写过了。所以，我们有时候看到一些作家为了加上一些技巧，反而把书中的一些情节搞砸了。）



Idiotfriendly 的意思是：听的人不需要动很多的脑筋，就马上明白、马上想象到其效益价值。就好像若大家有看《达文西密码》的话，这一本书的阅读是不需要用上太强的想象力。不像以前的一个爱尔兰（或苏格兰）的举世闻名的文豪：JimJoyce，他所写的 Ulysses，据说本来是一本从哪一页开始看，该页都可以成为书的第一页。他当时要求出版社用 Ring-Bind，同时不用封面，但，当然，出版社不认同。所以，这一本书成为让文学学者很喜欢研究的一本书，因为是几乎没办法研究出一个大家认同的答案。（不要问我这本书的内容，我没正式看过，当年读大学先修班时，我好像有尝试拿来看。不过，我这个人没有什么深度，所以要想很久才明白的书，我就没办法看下去了。）我所认识的一些较倾向文人作风的朋友，例如：受辩论训练出来的几位朋友，会有一种很奇特的习惯，若在演讲或写作时，喜欢「抛问题」。我们的映像书的其中一集中，导演不要我们给结论，但只是抛出一个问题。当时的导演是我们的策略伙伴，他说映像书的外在包装要重新设计。因为之前的版本是在包装的封底，是写明 VCD 中的内容。但，他就以他的专业角度，找了一些在马来西亚「勉强」有点名气的人，写推荐词。他找的尽是接近是文人的朋友，所以在推荐词中，词汇是用得好，但却上在我的眼中……非常的模棱两可。后来，整个 VCD 的包装就只能靠 VCD 名来吸引人，但很多客户要在买的时候，只是看到有推荐词，但除此外，没有任何很强烈的元素让你去想象……买了 VCD 后的「利益」是什么？

（我不排除将来我们超出名的时候，我们的书的设计可以更潜化，而不需好像我们现在的这种「勾魂辣式」设计，众读者群还是照样的收藏我们的书。）

「抛问题」的意思是问了一个没答案的问题来让听众去「想」，而不要讲到「明」（可能是觉得讲到「明」的话，会有点 cheap 或 Hardsell，或者会觉得自己是文人，不要过度的给予一个过于主观的结论。）。我不排除很多时候「抛问题」其实是能够播下一些种子，但这一个肯定不是做销售的最好方式。另外我可以给大家一个看电影的方向（因为我猜测我的剪接和描述能力有受我看电影的习惯所影响）：我看电影时，特别注意电影中的「情绪情节」和「对白」。

我对这两个元素非常、非常的敏感。好像我看 KungfuPanda（功夫熊猫）时，哈哈，我他妈的是看到哭的。你们要不要猜猜看，这一位权谋行者在哪



一部份看到流泪呢？

开智慧第一法……变脑（一）

第一个开智慧的方法：写笔记。

根据一个研究，历史上的 300 个名人，都有写笔记的癖好：爱因斯坦，爱迪生，达文西，Michael Faraday, Tesla 等，都是有写笔记的习惯。爱因斯坦可以跟你谈天谈到一半，忽然间掏出笔记本就写，同时也不管你讲话讲到一半。爱迪生有写过两百万页的笔记，他也逼他的员工写笔记，其中一个员工好像后来就是 IBM 的创办人。

该研究还发现只有 1% 的人口有每天写笔记的习惯，但这 300 个历史人物就是落在这 1% 里面。其中一个理论是认为这些天才因为头脑发达，而附带着这种写笔记的癖好，也好让后人能够知道天才们的心路历程。另一个理论却是相反。我是相信第二个理论，它认为：只要你每天写笔记，写到很多时，你迫不得已而变成天才。根据一个研究，每天花半个小时以上研究一样东西，把心得或研究结果写下。如果没有研究结果，也把问题写下。如此每天做三年以上，你就会变成该学问的专家（即是可以变成有市场商业利益，有人肯花钱跟你学或买你的学问）。如果，这个写笔记的研究做上十年，你就会在该学问有天才形式的突破。很多的名人都是有一个每隔十年的一个大突破。我在中学开始有写一些笔记（秘籍），如记录一些功夫打入的方法，忍术，打乒乓等。后来因为考中三的试，所以又抛下。但后来因为学佛，开始又再做笔记，然后又到中五的联考，又放下。直到我 89 年去加拿大，由那一年开始我就写笔记写到现在。（89 年到 2000 年为止，我的笔记本应该有五十多本，每本 200 页

以上，不是记录文章，全部是 PointForm 密密麻麻的 idea）

我知道你们会想「江老师兜了这么大个圈来说自己是天才。」（希望你们了解到你师父是个谦虚的人）不过，我是很主观的认为，我在影响他人和潜能开放上有很多人梦寐以求的突破。我在加拿大有一段时间若连续几天没有写笔记的话，会很不自在。也试过曾经一个晚上写笔记思考一些问题，想不通，所以就把问题写在笔记本，然后就睡觉。怎知道头一碰到枕头，马上想到答案，结果因为怕灵光忘失，所以又开灯记录。一写答案时，又想到另一想关的问题。因没答案，就把问题又写下，然后睡觉。他妈的，一躺下时，



又灵光一闪，有答案了，又起床写笔记。如是者，又躺又起多次，最后忍不住才睡着了。

但是，并非每个写日记或笔记的人都会有很大的思想突变，要怎样写笔记才可以写到灵感如泉涌？越写越接近天才？

鬼才的修炼密码…变脑（二）

对于我们所提供的一些技巧和方法，（包括追女），我们是迫不得已要拆开来教。真正出招的时候，我所用的比喻是一碟菜肴上菜，如果不把那一碟菜里面的一招一式，分丝抽茧的解释，学的人会很辛苦，因为太过复杂，难明白。要明白的时候，就要逐样分析讲解，但现在可能有过于简化之虑。所以假如学员是高资质的话，就可以看到一碟菜就可以自己出菜。（我也未必能做到）**一般学习能力和速度的人（我也是其中一个，我不是比你们资质高，而是比你们早学会一些很重要的概念和技巧），通常是需要拿着一招一式的去玩，而且还要玩到撞板才最好。**我初期出道时，有试过设计一些「有料」（下了药）的话题来在课程说明会中做影响。一讲时发现每个人怪怪的看着我，大丈夫既来之，则安之：我假装自己没讲过就条到下一个话题。刚学取笑女子的时候，也有试过过火，对方马上盖我电话。但我就是要男学员们过火，过火后才能了解自己的界限，从该界限在作小步倒退；若还是得罪人，再倒退……一直退到看到大部份的人有好反应，那个就是你的个人风格了。

（一般有魅力的人，所讲的话或所做的行为，可能只差一两步就会得罪人，但他们就是刚刚踩到一个领域，使你又开心又有压力。）过程之中记得必须不断做笔记。

一旦把第一招（如勾魂或取笑法），运用得滚瓜烂熟，就完全放下那一招，拿起另外一招（如隐晦命令或天狱法），又在作极端分子的去试招……滚瓜烂熟后，放下，然后再第三招……通常在这阶段，你会发现用着第三招时，不小心连第一招也用上了一……你开始知道如何出菜了

（这个也是孩童学习讲话的模式，所以每个孩童都能学会新语言，但大人反而学新语言会慢，因为想全部一齐学）当然今天我的境界是看到一个人出招时，可以马上从权谋角度、肢体语言角度、故事包装角度等，一齐切入分析；我好像可以看一碟菜就可以煮另一碟更好的菜，很多人就认为这是天资，但我以前的撞板期呢？但就是因为如此，（看我开智慧第一法那篇网志），



三年成专家，十年以上可成天才。

在这里也顺便答一些 Blog 友问题：

「影响力」这本书(Influence: the psychology of persuasion)是一本很实际的书，所以我们才推荐。问：江老师，通常从建立一个信念到已完全进入潜意识要花多久的时间呢？答：信念一在潜意识成形，你就会看到实际上的效果。问：老师，我是一位传销商！近来有一个女下线，因为喜欢我才加入（起初）我不知道，现在她告诉我我才知道！我曾经拒绝过，她曾经说没什么！但是她又一而再，再而三问我为什么不接受她，令到我有一点点烦，而我也没有正面的回答她！问题是：我不想失去这个下线，但是目前她并没有什么成绩，只是我看到她的人脉和条件！现在她也是为了我才来开会！我应该要怎么做？？？我要的东西很明确！我要的是事业！答：对方若真为了有「性」机会才找上你，理论上应该是很难有生产力，因为她得不到自己要的东西。你若真的是为事业，就要「利用」她……我重复，你要利用她。不承诺任何东西，但让她觉得她有机会。而她有觉得机会是因为看到你对另一有成绩的女下线稍微亲热，给她知道只要她有成绩就有机会得到你。……你要做「假鸭」。

我这样答你，是假设了你说你很明确的知道自己要什么的那句话是真的，你真的是要事业，那么在你没骗她的情况下，她自己误会认为她有机会，那不关你的事了。……前一阵子，李老师说某女学员很介意别人说她是因为美貌所以能得提高自己的成交率，（这是有科学根据的，样貌好是能提高成交率的，不然你看我们的书就知道了，卖到全马来西亚第一是因为人们看到封内我们的照片，所以才冲动得要买）我当时给李老师的回应是：看她进入该行业的目的是为了什么，为赚钱？或为了证明自己？如果是为了证明自己，就剃光头，有几残就弄到自己几残，穿不合身的服装去见客。如果这样也做到业绩，不就一了百了的知道是自己的能力所使。但如果是真为赚钱，没犯法情况下，我劝大家物尽其用，人生青春有限。问：上线常踩过线，如何婉转的告诉他？答：若是以婉转方式传达，这条路线的发展就是若对方还继续踩过界，你就硬一点，他若还继续，你再很强硬的话，通常就会破裂。正确一点的做法是先硬后软的软硬兼施，再不然就是先发制人的跟他讲，再软硬兼施。再不然就是平日以温文态度对他，当对方踩过界时，你就冷漠；他恢复尊敬你时，你再以温文态度对待他。问：有个问题我想不通请赐教。问题就是为什么人介意别人的眼光和批评，是否因为自信不足，需要别人的肯定？



你有接触过透过笔迹来分析心理吗，实用性如何？

答：人介意其它人的眼光是因为人是群体动物（对父母、朋友），父母以批评方式带大孩子也会影响那个人介意别人眼光。我有接触过笔迹分析，我不知道你所指的实用性是什么？若说是用来分析的话，就算很准确的分析到性格又如何？（只得个知字而已）

痴的神奇力量

这是一篇很乱、但乱中有秘的文章，读者在我前一篇网志中问道：「通常INTERNET、杂志或报章上都刊登大众化资

讯。你会从什么管道获取冷门资讯呢？是把自己投入有关的生活圈子再打探消息吗？把价值观不断改变，是为了能够从别人的观点看待事物？」其实我要补充的是：不是不断的把价值观做横向的改变（今天家庭重要，明天赚钱重要，后天相信双赢、大后天相信占人便宜）。而是不断「改进」，那么改进的其中一个元素就是如何在旧有的领悟中注入新的血液。我是不从杂志或报纸吸收信息，因为它是不能深入的。我每天看报的时间是少过十五分钟，我是没有心机去看信息浅白的报纸。我用「痴」来形容资料收集吧！「武痴」就是一位什么正派、邪派等资料都收集和修炼的一个人。一个真正的武林高手，我认为是应该正邪两派的武功都了如指掌，这个人才到最高境界。但我在收集的过程，虽然收得很广，但还是和我的兴趣或目的是有关系的。比方说，我是喜欢如何影响人，所以我在看书上会从心理学、催眠、谈判、追女、销售、营销、广告等科目入手。

好了，从心理学的话，较有关系的就是 SocialPsychology，从催眠的角度看，我发现除了传统的催眠治疗，原来还有间接派系的 Erickson 催眠，从 Erickson 入手的话（这里就已经有很多很深入，而且深入到是极之学术性的），发现它还可以有被误用的可能性。一般的人听到「误用」这两个字，会反感，但我的价值观里面，道德不是摆第一，所以对误用二字没有太大的感觉。我反而会认为：凡是厉害的信息，是一双面皆利的剑，如果一个信息是不能被误用的话，我反而认为那是一个很普通的信息。但，因为要了解如何影响人，也开始研究人类的潜意识，从这种潜意识学说里面，又发现人类的潜能。可能又可以从宗教的修炼数据中寻找潜能开发的信息，而宗教修炼中我发现佛教的西藏和静坐、道家的修炼、瑜珈、气功等又有关。从宗教信息中，我



又发现拉人入教是需要用到很多技巧的，如：讲故事、做见证、用比喻、展魅力等。（妈的，又和影响人有关）。我再研究下去，发现又有所谓的新兴宗教和邪教，然后又开始研究邪教组织的拉人法、说服法、洗脑法等。（我个人有收集各类研究邪教组织和运作的书）。

我又发现每一个宗教创办人和邪教教主，都是极度魅力型的人，所以再发展下去，我又有收集各类演技的书，因为一个要说服力强的人，他的肢体语言等要展现魅力（因为从研究 NLP 我发现 90% 以上的沟通是不用文字的）。我所收集的演技书可能比马来西亚的任何一个演员更多，也因为如此收集演技书，才发现到一些冷门的演技秘术（在心魔营销中所提的性能量方法即是）而，这性能量方法和西藏佛教里面的一些修炼技巧是一样的，我有跟几个学员分享过。后来，因为我有深厚气功信息的认识，我自创一些简单用气功来制造魅力表情（演技）的方法。那么我虽很喜欢看不同的电影，更喜欢看科幻连续剧，所以我又会从电影剧情中去研讨演技、影响力对白、和电影中故事的剧力动向设计。我的学员都知道我看电影的时候，是会做笔记的。

……有没有注意到，单看外表，如果有一个人，这么「痴」的深研如此「杂」的学问，思想变成混乱、一盘散沙是应该的。但，我就刚好没有我入「痴」的信息境界有：NLP、催眠、追女、讲故事、气功、西藏佛教的修炼、静坐、潜意识、神秘学。

划清界限的问题

有学员问起我划清界限的问题，因为这个举动跟他的价值观有冲突。我觉得若你认为划清界限跟你的价值观有冲突的话，是因为你把诸多情绪元素加在划清界限的举动上。划清界限只是一个决定而已。曾经在多年前，我们的课程是有原银退还的保证。当然，若一个学员要退还的话，我们要求他复印他的身份证，给我们确认是当事人，同时也把这个人的名字列入我们的灰名单。（也就是说如果这个人以后又想参加我们另外的课程的话，我会跟他讲我们吊销了他的退还权。）应该是在权谋课程的头半年内，曾经有一个律师参加课程（其实，回来我们发现他不完全是律师，应该是叫做 Paralegal），他要求退钱。我们说没问题，（当时的课程是 250 元而已）。我们跟他说依照手续，把你的身份证复印了传真过来，我们就会把支票寄给你。

他就提出要求，要我也把我的身份证复印本传真给他，确认我是本人。



虽然这不是我们所答应的，但我也把复印本传了过去给他。然后，他说又要我们的公司注册复印本，这就是要耍人了。我们就跟他讲，你要不要我们退钱？要就把身份证传真过来，不要的话，就不需要传过来。当然，之后他就把复印本传过来了，我们也把支票寄了给他。两年前，我在马来西亚讲师协会的一年一度的「大马六杰」演讲会过后，全组人到饭店做庆功。恰巧当年的这一位律师也与我同桌，他向同桌的众人介绍自己，当他介绍到我时，他说：「江老师，我希望借这个机会，再与你交个朋友。」我的响应已经准备好了，所以以快、稳、不慌不忙、没什么大不了、眼睛也没看着他说：「哦，我没有兴趣跟你交朋友。」其中一个讲师的华文不是太好，他以为我讲笑。其它的讲师也很好奇为什么我会有这个反应，但，我也只是跟其它人讲话，完全不理那一个人。我生气吗？没什么好气的，因为才 250 元。我需要跟这个人交朋友吗？我确实是没有兴趣跟他交朋友。

记得，划清界限只是一个决定而已。

关于 Money&You 这个课程

江老师您好，

我是来自台湾忠实的读者，自从拜读了您们的第一本书后(目前已经五本了)，就深深对 NLP 着迷。一直很想上您们的课，但是您们现在都只在新马地区开课。因此我就开始搜寻一些相关的课程。这一阵子有去听了几场实践家 Money&you 的课程说明会(声称非激励课程)，一直满吸引我的。

江回应：Money&You「是」激励课程，除非林伟贤不尊重办课程的合约。Money&You 的课程中，最后的一个环节是要弄到你哭，你不哭的话，助教就不放人。

他们声称 Money&you 课程已经全球开办几十年了，遍布 30 几个国家，AnthonyRobbins,RobertTKiyosaki,Mrs.JannieTay,FrederiqueDeleage,Jack

Confield,王勇,孙伟成,张启扬,张宝春等成功人士都上过他们的课。江回应：若我以前也上过 Money&You，接下来我的「奸的好人」开始越来越红，Money&You 的人找我来做见证，我会无任欢迎，因为这也将变成我的免费广告。

有没有注意到，他们所用的几个所谓成功人士，都是有办课程的：



TonyRobbins,Kiyosaki,JackCanfield。

声称缴过一次钱,全球 MONEY&YOU 的课程可以每一次都在去复习.现在听说也在马来西亚买了栋楼设立公司。不知老师有没有听过?三天课程要价 NT。

41,000(约\$1,365),号称听完课若觉得没收获可"当场"退费。

江回应:全世界复习倒是真的。买楼这件事我就看看有没有其它马来西亚的朋友知道消息之实,有的话,请留言。在几年前,Money&You 在马的收费好象是两千多元马币,现在有没有增加就不知道,若有人知道的话,不妨留言。

有一个较年长的朋友是说太贵了,且他在课程中会催眠你让你往后买更多更贵的课程(约 NT14,000 八天的 EBS 课程),真的有那么可怕吗?

江回应: TonyRobbins,Kiyosaki 等都有同样举动,任何办课程的人都会做出这个举动,当然,你上不上是你的事。你看过了我们的作品,应该也大概可以捉到他们任何出招催眠你买更贵的课程。

Money&you 华文主办人为林伟贤,另一年轻讲师为小林(林君翰,有 ABNLP,ABH 等证照)。小林昨天说明会时示范了一些能量最低点,下指示,下锚,博取好感(动作模仿)的一些示范。他也表示他常飞往马来西亚授课,老师您有听过吗?

江回应: 林伟贤最近好象有在马再度活跃,小林我则没听过。

这种课程就竟值不值得去上呢? 学费是我一个月的薪水,我还有两个贷款在缴。小林说他赚最少的那一年是他"投资"自己最多的一年。但学习真的要这么拼嘛???去上课缴钱会不会太自不量力(如果可以确定对自己未来的事业有帮助的话就好了)???希望老师可以指点一下迷津。

江回应: Money&You 是一个激励课程。小林说他最没钱的时候,投资自己最多是否一定是投资「钱」上课呢?

这么巧的是, TonyRobbins 也说他最没钱的时候,他很想上 JimRohn 的课程,还跟银行经理贷款云云。这么巧的是,多年前在台湾有名的陈安之也说他最没钱的时候,他最想上 TonyRobbins 的课程,好象也是去借钱云云。连陈安之在马来西亚的大徒弟陈在德也好像讲过同样的故事。

我本身不是在最没钱的时候去上课(想想吧,没钱怎样上课?跟朋友借?



能借多少次了上课？），我在任何时候，包括有钱或没钱的时候，我都有投资在自己的身上：买书，而且还买很多书，「更」而且是常看较冷门的书。（买书所花费的是很少）。我真正的花钱上课是我赚到一些钱后的事。

沟通时守密的筹码

BlackGN 曰：是要先说自己的故事吧？我一般上不太喜欢跟其它人说我的私事，有其它方法能让他们先说出自己的心事，但到最后也不让对方了解你的吗？

我一般上也常会抛出仿真两可的讯息，让对方可以直接进入我的话题...在追女把妹方面，是以‘思想’算命法为主。

江老师回应：

既然你不想分享自己的私事，为什么别人要把他的私事告诉你？他有什么义务要把私事告诉你？坦白说既然你（一个普通人）如此想知道人家的私事，你说对方（也是另一个普通人）会不想知道你的私事吗？你要人家透露私事的筹码是什么？

某次我遇回一个上过我们课程的旧学员，因为我知道他是在哪一行业，所以就应酬式的问问他的事业做到怎样，他给我的答案是模棱两可的。然后我就问了他身为老师应该问的问题：「我们教的技巧，你用得怎样？」

他答：「还不错。」他还是模棱两可。

我就问得再细一点：「效果如何？」

他大概答：「我也不是每一天都用……」他模棱两次两可，真的很神秘。通常答问题答到如此神秘（模棱两可）的话，会给人感觉到你可能：一，想守秘密；二，那一天你很疲倦；三，你很懒。

其实老师和学生之间太多神秘感的话，也不是最好的师徒关系，老师牢牢的守着自己所传授的，学生又碍于面子或私隐问题，不把实情呈报，做老师的也很难给予针对性教导。（我身为一个收学费的老师，会对没给学费的人守密。）我们做过导师，生平最怕两种学员的提问：一，诉苦型，因为还未准备好解决问题，他只是想舔伤口而已；二，问模棱两可大方向的问题，通常不是他们的头脑有问题，而是他们在衡量着到底要讲多少自己的信息给老师听，做不到决定时，就只好问些模棱两可的问题。我也会对这类问题很不耐



烦……就好象你去见医生的时候，会不会讲模棱两可的东西？一见医生就只是讲：「医生，我有病。」然后保持静默。医生就可能勉为其难的问：「你怎样知道自己有病？」你答：「我不舒服。」然后又静默……你是客户，所以你的医生会不厌其烦的不断追问下去。如果我是医生的话，遇到这种如此多神秘感的病人，我可能就开止痛药给他算了。（所以我是不能做医生的）。

至于怎样的情况下，你可以知道人家的私事，而人家不知道你的私事？除非你的高地位是公认是公认的，你可以守着自己的私密；或者你一到场的时候，人家看到你驾跑车，你可以守着私密。所以，你要问自己：「我守密的筹码是什么？」就算你有办法在一见面的时候，讲出很吸引人的话题（示了高价），人家开始对你好奇，他们就一定想知道更多关于你的事情。但，一般的情况之下，你的地位和人家的地位是在于平等的，你守密而只讲模棱两可的话，他们就会觉得跟你有隔膜。另外一个可能性就是你编些假的故事出来讲，那么就没有人会知道你的私事了。

（当然，这是老千策略）你知道上文所讲的这位答得模棱两可的旧学员，最后他问什么问题吗？他终于问了一个不模棱两可、但我觉得蛮讽刺的问题：「江老师，怎样可以让人家把内心的话讲出来？」

打工就是租出自己的灵魂

请问在注重文凭的社会里,如果只是中学毕业,会不会比较难找工?比如从事文职人员,会计,设计,行政和电脑,如果没有文凭,是否能够从事?江回应:我想问,若你是老板,你会步会请一个没文凭的会计或电脑员?一些从事文职人员,管工朝九晚五只是监视 keyin 资料进入电脑和接电话,没有喘息的机会和相当乏味,不然遭到警告和责骂,这样的工能够做吗?

江回应:乏味或常给人骂的工作,你不应该问我能做吗。你要问你自己啊!江老师你有什么方法处理?江回应:你要跟我讲你想朝什么结果处理,不然的话,我要把所有的可能性都讲给你听,会很浪费我的时间。若我有真的把所有可能性都讲出来,那就会浪费你的时间。

从你问问题的方式，我只能说你还未想清楚要问什么问题，你就问了。在不然就是你所思考的问题，还不是理性，只是觉得不想乏味，不要被骂，就直接问怎样处理。



以后若发生类似问题时，你要给我你的方向：若你想留下，要怎样处理？若不想留下，怎样处理？

若想留下，就学习怎样把工作做的更好玩，蒙着眼睛做，或倒转过来做，或更快做完等等。如何应付责骂？一就是学麻木，在不然就是学玩手段（拍马屁，勾魂等）

若你觉得不想留下，就找更好玩的工作，要去面试时，免不了要学玩手段（拍马屁，勾魂等）

基本上，留不留下都比不开要用用人手段。有没有什么职业不看文凭，也能胜任？江回应：销售业，但现在的一些销售业，也需要大学文凭。（例如：药界销售员）

为什么老板不着重文职人员？

江回应：基本上，老板不会注重任何员工，市场上的员工供应太多了。更何况，文职的人员并不是直接把钱带进公司的。

专门技术或高层的员工才有机会被重视。若你是一个普通员工的话，除非你有技巧和老板沟通，使他喜欢你。不然的话，只是一个普通员工，老板为什么要重视你？

我现在怀疑你是一普通员工，有希望得到老板重视，（不知有没有猜错），如果我猜对的话，你的要求是不实际的。（如果我猜错的话，是因为你没有把问题问清楚，请记得以后要问得仔细一点）

站在文职身份的员工，就如广东人讲：「吃得咸鱼就须抵得渴。」不要妄想会得到老板的重视，也不要自欺欺人的说：「我做老板的话，肯定不会这样看不起文职人员。」

在公司里上班，就当于是把自己的灵魂暂时「出租」了给老板。你的出路就是：一，玩权谋来得老板心，他不一定会升你的职位，但起码不随意拿你来开炮。二，另寻高职。

如果能胜任，管工说你要说不会，这意味什么？

江回应：他不想你出风头。

老板籍此不加薪？老板着重有文凭的高层经理，其它的还有什么表现可言，可有可无？

江回应：不明白你这部分的问题。请以后问问题时，不要问到这么吝啬，



写多写细节。方便我答得对题。

对和错的幻象

老师你会去想自己做的东西到底对还是不对的吗？我曾经每天都去想，我现在做的事情对还是不对，可是然后我又没去做我认为对的东西。真的很烦。问题是，这个对和不对的问题需要去想的吗？

江老师回应：回教极端份子觉得牺牲无辜的美国人是「对」的，希特勒觉得杀掉所有的犹太人是「对」的，马来西亚最大的民族觉得他们能够享有其它种族所没有的特权是

「对」的……我们看到极端份子「不对」、认为希特勒也「不对」。但，这只是我们的自己的立场，从希特勒和极端份子的角度，他们认为他们是在把魔鬼铲除。一神教的基督和回教，认为除了他们的神以外，其它的都是魔鬼。佛教虽没有这么极端，但一样是看不起别人的宗教。佛教徒的做法是：其它宗教不是邪恶的，只不过不够究竟，而我的才是最究竟的。换句话说，他们只是以一个不极端的口气来说：「老子的才是对的。你们也对，不过不够我们对。」以前的男人三妻四妾、召妓是对的，现在呢？以前的女人抛头露面是不对的，现在呢？

以前的一个基督教圣人（好像是 Aquinas），在文章中宣布手淫的罪，比跟自己母亲行淫更重。你们认为呢？秦始皇当年烧书把六国统一，是对还是错？印度的 IT 业这么厉害，但为什么还不能好像中国般的发展？其中一个原因就是印度有多种不同的语言（百多种以上）。而华人的文字就是统一了的……汉字。秦始皇有没有功劳呢？不同的时，不同的空，不同的人，就有不同的「对」。就好像佛教里面的一个故事说道有一个人问佛祖：「宇宙是怎样出现的？」

佛祖就答非所问的说：「一个人被箭射伤了后，我们第一时间是要治疗他的伤口。拔箭，清洗伤口，不让它发炎。并不是问他是谁射他的？在哪里被射？多远射过来？」我觉得我的人生没有太多的时间可以浪费，所以不想「对不对」的问题（当然不犯法即可），只想有没有用？有没有我要的效？单想有没有「效」这个问题就已经有很多东西要想了，单想有没有「效」的问题，你的生命就一定会开始改变。



聪明人的笨行为

前些日子我写了一篇网志：『人真的可以认识自己？还是解释自己？』

<http://hk.myblog.yahoo.com/kongkeenying/article?mid=3506>

文中的一段文字是真对一个读者的问题所写的，我说：「我没法告诉你如何突破你的价值观矛盾，因为你没讲到到底是什么矛盾？如：你看到自己的性格孤僻，没有女朋友，然后看了我们的书后，很想有女朋友??」

我如此写道的原因是因为他一方面相信了命运，一方面又看了我们的书后，觉得开始跟自己的信念产生思想上的矛盾。后来，他说：

「其实老师已经猜到一半，我是比较内向的人(比较害羞)，所以不但追不到女友(一看到心动的女人，说话都结结巴巴)，在工作方面也不太顺利(我毕业将近一年，现在国外，也只是做散工过日子，也许英文说的不好，面对白人莫名会有一点自卑，感觉自己像个外劳)，可能给老爸的价值观影响很深，他的观念是先立业才成家，要有一定的经济基础才可想成家的观念。所以每当我遇到心仪的女孩我都却步(渐渐变成老师上几篇所说的"痴"，工作方面又是另一个"痴")，也因为我都以结婚为前提的心理来交往，所以产生很大压力。这就好像一连串的连锁反应。」

请问，内向的人是否就不能追到女子？而这又一定是以前父母所灌输的吗？好了，我也认同有些时候父母真的会把自己的信念和价值观灌输给你，但是否灌输给了你，你就不能改变呢？

如果是的话，那么穷人就一定会有穷后代，而李老师就一定是做建筑工人，因为他的爸爸以前是建筑工人。而他的爸爸以前也常灌输他笨的信念给他（我不否定他的爸爸真的有灌输到给他），李老师也曾经有一段时间觉得自己笨，但这并不阻止他改变。

除了这读者，也有些学员跟我说他的脾气不是很好，可能是小的时候在一个暴力家庭长大，受父母的暴力影响而导致自己会乱发脾气。真的完全是父母的错吗？在开始的时候，可能真的是父母的错。但小孩长大的时候，在少年期就是要反叛的嘛！反叛期就是要跟自己的「小孩我」开始划清界限，要开始迈向「成人我」。小孩的时候，被父母影响得自己乱发脾气，是情有可原的。但长大后也把罪归给父母，就是一个借口了。很多时候，事情没有我



们想象中般复杂。只不过人总是喜欢为自己的愚蠢行为作聪明的解释。但，当你给自己越多「聪明」（即合理化）的解释，你就会有更多的理由再重复犯错。其实，大部分人的问题都很简单：若重复犯错，就是很简单的「机械式反应」。基本上就是有了第一次，就会有第二次，有了第二次就会有第三……犯错的理由就是……习惯。甚至有上过追女班的学员给我以下的回应：

「江老师，试了追女班所学到的搭讪手段几次后，让我发现到陌生搭讪根本就不适合我的个性，虽然看到一些好反应，可能是我打从心里就不够喜欢她们，所以就没有挪近玩下去的动力。（我一路来喜欢女生的模式是最少认识了一两个月后才有可能发生的）追求爱情和追女（也许只得到性、成就感）对我来说不太一样，我扪心自问想得到的是爱情（男女间）。

而我觉得最大的收获是认清那些课程当中你所教的追女戒条。请问如何把游戏变得更与内心所求贴近？」除了他是否真的是为了爱情而不为了性，（我不知道这位学员多少岁，若是我所认识的 60 岁以下的男人，跟我讲性不重要，我觉得就是自欺欺人了。）我想问大家：你觉得他真的是为了能够把追女术变得更与他内心所求贴近？还是只是为了自己的习惯？

从人家的教训欲，看出真正动机

以下是台湾读者 Victor 的问题：江老师您好，

看过书中您们提到人是犯贱的，心中有所感，我是做保险的，最近公司在推连结基金的新的投资型商品，我有一个同事他告诉我，他平时好好的跟客户讲理财的重要性，最后都不成交，这次他改用别的方式，死马当活马医，回去找那些不成交的客户，这次他一去就用骂的，"告诉客户你就是不存钱，所以现在才没有钱，现在你说没钱，5 年以后我来实你还是说没钱，没钱是谁造成，还不是你自己，你最好永远不要存钱理财，没钱一辈子算了。我可要有钱一辈子……"他告诉我说他整整骂了 15-20 分钟之后，客户说好啦！多少钱？

他说 10 位客户有 8 位成交，他不知道为什么？这样也能成交，人真的犯贱吗？江老师回应：人确实是犯贱的，但你这位朋友所说的，我暂时还不敢完全相信。我知道我如果是客人的身份，一个陌生销售员骂我的话，我会反骂回他。如果是相识的朋友要卖保险给我，卖不到时，用骂的策略。我可能就会跟他应酬式的说：“我回去再想想。”如果他说：“这就是你没钱的原因。”我还是会照样讲同一句话来应酬他。我们若从另一角度来看这个骂客户 15—



20 分钟的销售员，你认为从这举动来分析，销售员是需要还是不需要客人？你想象一下：如果有客人觉得你产品的价钱不好，然后花了很长的时间（半至一小时）教训你，你认为客人是要？还是不要你的产品？你若觉得我的价钱真的不好，你肯浪费时间来教训我吗？我有一个四十多岁的朋友，去到酒廊时，会教训一些倒酒小姐。他说年轻的男人不明白女人，所以不会使女人开心。还讲到年轻男人血气方刚，就算是床事，也很快的完事。年纪较成熟的男人，就反而不会快快了事的 Wham!Bam!Thank You Mam。我当时在旁观察，这朋友软硬兼施的教训了近一小时。女方只是应酬式的认同而已。我觉得你这一位朋友未必是骂客人，他可能是讲自己骂客户的话，会显得更威风。你的朋友可能是在讲话时，没有再用以前的那种客户永远是对的态度，可能是讲得比较有骨气，又或者是语气比较直接。（我是无从知道的了）可能是这些举动而让客户觉得这个人不需要客户。但可能性的答案太多，我下不到判断。

传销业的真实行者

我在最近一次的念力课程（六月八日）当中第一次提出一个危险概念。这个概念是我和李老师谈过了数次的话题。我曾经把一个网站的信息告诉了李老师，该网站是 ConsumerAwareness 的非盈利网站，网站中有例出一系列的传销业收入。其中一个的计算是 Amway 的赚钱率是 0.02%。

你没有看错，之前我看到的是 5% 的 Amway 人赚钱，现在我看到这个信息我更加的心酸。李老师就提出一个例子，是一些大厂在招人到一个地方工作时，虽有给于高工资，但你必须是住在他们的地方，吃他们提供的食物，到他们的商店买日用品。你还要用他们特有的货币，国家的钱币是不能在该厂的范围内运用。也就是说我虽给钱你，但你还是要把大部分的钱给回我。当我和李老师谈到这里时，我觉得传销业就好像如此，它不是一个实业，你不是卖产品，更不是卖商机，而是卖一个宗教。当你明白了为什么传销是宗教后，你才能明白为什么普通的保健品的价钱需要被 markup 到如此夸张的地步：因为它不是卖产品，它是卖宗教。在卖宗教的过程里面，产品是无价的。

这也是为什么我们会看到很的的 001，在传销业滚了很多年后，还是喜欢做传销，难道不是「辛辛苦苦三五年，风风光光三十年」吗？为什么他们就算不在这一家，就会跳到另一家传销公司呢？理由是：这块肉实在太好吃了！狮子肉既然比鹿肉更甜美。就如我上一篇网志：所有的市场都是食物链，你



要学会吃和被吃，你才能逐渐的在食物链的阶梯，步步高升。我对我们那些从事传销也的学员、读者和朋友们说：请以宗教方式来做你的传销事业。

病态的华人伦理思想？

衰猫曰：

我知道江魔所指为何了。我可以解释一下原因

1.香港曾经是英国殖民地 150 年，但英国人深谙管治之道，所以除非影响他们的统治，他们很少干预香港的传统中国文化思想（这大异于日本统治台湾），加上香港没有经历过长期的战乱和很大的政治运动，所以很多传统伦理思想打从清朝时就被"封印"保存至回归后。有很多人都觉得香港人的传统伦理观念骨子里都比大陆和台湾人要强；

2.1949 年中共建政后香港就对中国内地实施边境管制(晚清和民国时期其实是可以自由进出中国内地和香港的)，这造成香港的人口流动性大幅下降，即使后来有大陆的新移民，也只是"有入无出"，加上之后几十年香港的发展一直在区域内领先，造成香港人一直没有"出外打工"的概念，这几十年的两三代人很多都在这弹丸之地出生、长大、工作和成家，形成香港人的"亲属网络"非常紧密(台湾人可以想想香港还没有半个大台北地区大，而且有一半人是聚居在和台北市差不多大的区域内)。当很多人的大部分亲戚就住在这"2 小时生活圈"里(2 小时是指坐公交，自驾的话可能变成 1 小时)，自然就替以"家"为主体的儒家伦理思想提供了良好的土壤。"极端"一书能一起香港读者较大的共鸣，可能是"极端"其中针对的是"近乎病态的华人伦理思想"。我曾经断言那些以青春上班族为题材的日剧、韩剧和台剧，香港人是永远拍不出那个神髓的--大陆人将来能拍的机会比香港人还大的多--因为这些电视剧很多都环绕独自在外面打工的年轻人，"三姑六婆"很多时都不见踪影--而"三姑六婆"却是港剧的不可或缺的元素。亲戚都住那么近，其中总有些更年期的八卦女人吧？我在深圳工作两年期间，其中体会最大是大陆人很少会随便问同事的家庭和婚姻状况的；相反在香港同事间的闲聊很多时都以此(特别是男女关系)为话题，你不回答的话更很容易让人有"拒人于千里"的感觉。近来和猪朋狗友闲聊，发现他们很多都原来为婆媳关系烦心；但在大陆，很多人成家后可能因为工作都搬到起码几小时车程外的地方住了，自然婆媳纠纷也无从搞起！

江老师回应：香港人的思想比我想象中保守，香港电影中的直接或一针



见血式的对白只存在于朋友与朋友的圈子内。但在工作上，生意上，香港人还不够台湾人直接。我们的书在要过香港时，有跟过另一家香港经销商洽谈，我是没想到他们评点我们的《财色战场》的地方是我们写爱迪生是坏人，他说爱迪生是学校所教的，我们这样写可能合有人示威……洽谈下来，基本上他们是建议我们写东西要写得有「道德交待」。我们见台湾的经销商则每一家都要我们的书，其中一家还说：「台湾不少的作家也尝试用麻辣的书名，但是内容不够麻辣。你们是少见能够用到麻辣书名，同时内容也能支撑书名的。」而且，我没记错的话，第一个从台湾过来马来西亚上课的人，是在台湾最大网络书店「博客来」里面的某高层。他分析说我们书中的一些题材是台湾人也写过，但他们通常是文字上的形容词会尽量用得文采、文雅。但写到好像我们这般一针见血的是很少。他还分析我们的书比较适合是已经出来社会工作四五年以上的人，因为书中所述的他们就能感同身受。不过，他和我们都分析错了一样东西，就是没想到是还未出来工作的人，（甚至是中学和大学生也成为我们书的其中一个只要客户群）。当然见过世面而看我们的书，就是感同身受的明白一些工作和人生上会面对到的痛苦。还未出来社会工作的就应该是被启动幻想。所以，我还是会坚持的写出麻辣的信息，直到有一天市场上充满了我们的模仿者为止。例如一个在台湾的讲师就直接抄了我们的一些字眼。他的课程名字叫做《奸的好人必修课》，呵呵，其实我不是说奸的好人他一定是抄我们，因为奸的好人这个字，我们也不是第一个人用的，但我们确实是把这个字炒红的人。

如果你到这个人的部落格，你会看到他《奸的好人必修课》的内容说明中有一行这样的字：「《奸的好人必修课 1.0》里所涉及的内容，涵盖了人性与心理的操控、谋财有道猎色无罪的境界、放下虚伪道德的兽性智慧、引诱人的心力手段等 4 个方面。」哈哈，这肯定是抄，而且是抄我们四本书名的副题。（欲看这个台湾讲师的奸的好人必修课程文宣，请点击[这里](#)）

（注：谋财有道猎色无罪的境界、放下虚伪道德的兽性智慧这两个副题是当年我和李老师和我们书中出现过的辩论大师梁泽宗，三个人在李老师家中的客厅，熬了整个晚上，从十点直到凌晨五点，才想出来的。）呵呵，过去是马来西亚人抄香港人或台湾人的 MarketingIdea，现在有台湾或香港人要抄马来西亚人的 MarketingIdea，我们的地位应该也开始在国外遵定了。我们不搞「道德交待」的原因大家应该也知道了，市场上几乎没每个人都搞道德交



待。那一天在旧学员聚会时，我们也谈起港剧，港剧的 90%还是要搞道德交待，散播正面讯息和负起社会责任。所以，长期在这种港剧的熏陶下长大的人，可能在讲话和思想上，几乎都倾向要圆滑和不要得失任何一方。

衰猫说大陆人很少包括同事的家庭和婚姻，这个文化在美加也是如此。我此加拿大回来后，刚开始是很不习惯朋友的一八卦，例如：朋友打电话找不到我，之后终于找到我后，就问：「咦？刚才找不到你的？」

「哦，我出去做一些事情。」

「出去做什么？」

??? 我心想「他妈的，我出去做什么你都要知道。」

我知道美加的文化是个人私隐是很被尊重，（这一方面我是被西方文化洗了脑，我是女友的手机或 email 都完全不看的）我知道华人的文化基本上是不大尊重私隐的，我想知道大陆的文化为什么会和其它华人不同??（可能衰猫或其它大陆的朋友可以给我你们的意见。）

北京奥运如何反映你的内心世界？

我在前几天在马来西亚讲师协会的聚会，听到我们的总会长发表到一个言论：他说每个人都应该有看北京的奥运开幕。（其实，我没看，李老师好像也没看，若你们想知道我那一晚在做什么，我是在咖啡厅写书。）经过这一次辉煌的北京奥运开幕后，让全世界的华人能够吐气扬眉云云……我当然在报章上有看到一些开幕的照片，果然够壮观。我的女友就说我这个人很奇怪，这么好看的东西，哪可以随意放过。而开幕之后的几天，每一天都看到专栏作家写同样的话题：一个世界，一个梦想，全世界华人可以吐气扬眉。所以，我也针对此事问了李老师，他有没有看到专栏作家写些反方向的东西？他说他没有留意港台的报章，但他却在槟城看到一个专栏作家写北京奥运的开幕是个缺点……（若国外的朋友有留意到一些专栏作家写反方向的，烦请简单的描述一下这些反派的专栏作家写了些什么论点。）

我觉得很奇怪（兼好奇）的是：为什么大部份的华人都觉得北京奥运是为全世界华人争一口气？争了什么气？

老实说，开幕做得超好看，也不是国外华人做的，更不是你花钱投资的，为什么会觉得骄傲？我的女友就一直跟我讲中国的开幕表演做得如何完美等



等，但我就问回她：「我不否定表演的完美和精心设计，但一个很好看的表演，就是一个很好看的表演。为什么全世界的华人，会觉得骄傲呢？」

「因为华人被外国人看不起呀！」我说：「但，我们华人也是看不起老外啊。」

「你在知道奥运表演很壮观后，不觉得有民族骄傲，可能你本身不觉得有被老外看不起。」

其实不完全对。我认为人基本上就是有种族歧视的，我接受不同种族的人都会有某个程度上的种族歧视，（或者我用一个不太敏感的字眼：不同种族会以分别心看待另外的种族）当然未必是会出手伤人。

华人有种族歧视其它种族吗？我在马来西亚和加拿大（两个都是多元种族国家）所见过的是：「华人是其中一个最歧视他族的种族，只不过我们可能不是以极端的方式展示自己的歧视。」我觉得我们身为国外华人会觉得北京奥运为自己争口气，可能是因为真的觉得被老外看不起、觉得西方国家对中国的恶批。我也知道一些西方人会看不华人（其实，他们是看不任何其它民族），很多美国人是觉得自己是全世界最好的国家。（华人岂不是认为华人文化是全世界最好的文化？？）有些没出过国的美国人，会很不公平的认为自己的国家是全世界最好的。同样的，华人又真的有「公平」的经验去说自己的是最好吗？我绝对觉得北京奥运开幕的壮观是无可否认的，但我确实很坦白的说：「我不觉得骄傲，因为我根本没有对这开幕有任何实际的付出。」若要我勉强的给全世界华人一个感觉，应该不是「骄傲」，而是「幸运」。就好像若我生为李嘉诚的儿子，我很「幸运」。但，要直到我确实的付出而得到，我才够资格讲「我骄傲」。或者我是李嘉诚，我看到儿子闯出我庇荫以外的春天，「我」身为父亲，可能还会觉得骄傲，因为我曾经养育过他。（这些骄傲的国外华人，这么巧是有华人的基因。基因不是付出）没付出而讲自己「骄傲」的，应该是有民族上的自卑感。

「完美主义」是对自己有要求？还是骗自己？

这一篇网志是引用自我们学员「狂野」的部落格，他刚上完权谋课程。我的响应是没有答案，只有问题的……

因为这位学员更重要的是坦白的问自己问题……你们要注意他怎样为自



己解释自己，（我们的新书《极端自我就是王》里面有提到为什么我在学催眠时，老师叫我们不要相信客人。）

「狂野」的网志如下：现在我只好继续努力为权谋做功课，开发我的全脑，开始研究及设计术语。但问题来了。。就在我设计及研究术语的时候，完全是于主观性来看待这写术语手段或格局，没有一个完整的方法或答案。就是“怕”会出误或完全不知误在哪里，所以有时正在写术语的时候，都会想：“这样能吗？顾客可能讲这句吗？格局是不是这样子？会不会讲了这句得罪了客户或女性朋友？”等等的困扰，使得我无法完全能有信心去设计任何格局或术语，甚至会停笔，真是让我总会觉得自己不行，完全没意见。可能是我还未试，就觉得会有问题，也可能我一个是一要求完美的人，总觉得有多一个意见会更好。

这就是我写这网志的目的。。。就在只有一个权谋使者的时候，可能能发挥，但肯定有界限，可能连做错都不知在哪里，还甚至有消极的可能性。但如果身边多一个权谋朋友或伙伴，一起研究格局术语，一起出招即使不是做同一个行业，做错都能够直接互相指点，互相纠正。所谓“MoreisbetterthanOneorOneisbetterthanNone.”我的结论是如果身边有个权谋朋友或伙伴，该有多好，不必到两位老师的网志回复自己的问题，另外还要等他们回复我（老师酱多粉丝，不可能第一时间回复我的，再来是江老师，出名有留无回），会比较浪费时间不是吗？我也不可能带着计算机到处跑，时时刻刻都问问题，等答复（可能本人经验肤浅，信心不足所以需要意见）。

江老师回应：首先，不要对「我一定是最了解我自己」的这句话有过度的信心。很多人常给自己一个「我是完美主义的人」一个借口，然后就用来自解释自己为什么不敢做一件事情。

请问，完美主义的人就一定会怕设计错话术吗？

是谁说的？

你所指的客人被你得罪是什么意思？

不跟你买是否就代表你得罪了他？

完美主义和自己停笔不继续设计话术，有没有关系？

是谁说完完美主义的意思就是要把话术设计到不会得罪人，才能拿出来用？



如果你真的是一位真正的完美主义者，你真的想设计到一个不会得罪人的话术，

你没有拿来用过，你怎样知道你设计出来的完美话术会不会得罪人？

你没有得罪过人，你怎样能够把话设计的完美？你怎样够资格说自己是完美主义的人？

这就是《极端自我就是王》里面有提到的一个概念：不要随便为自己下结论。

讲师、作家和大师

引诱她吗？想清楚点吧，权谋大师。』而且一般的大师若行阵地转移之策，是从信息尖端的国家，逐步走向信息末端的国家。也就是说从第一到第三国家或发展中国家。安东尼罗宾在美国现在已经没有当年勇了，我认同大前研一的说法：他没有再写书，名气就开始下坡。我在这里要为我们自吹自擂一下：我们是由信息末端的国家走向信息尖端的反向。故此，若一著名大师在美国，但一直都不搞世界巡回的话，一就是他不断的着书。再不然，若他是讲师的话，他的课程有不断出现新主题。我没记错的话，影响我的营销大师 Dan Kennedy 是一直都大部分时间在同一个据点做他的演讲。我们目前虽然还有办演讲，但我对台上的感觉不会眷恋，所以搞巡回不是在我的计划中的主要排行榜。而且我还会发现我在书上写的某一些技巧，虽然可能在课程当中教过，但我会觉得上过我们课程的学员，再看书的话，会觉得我们写得更深入。（因为写作让我能更细腻的观察和整理自己脑中的信息）但是，不同技巧和手段之间是如何配招配药的信息，目前也只有上课时才能学到。我们最早的第一本书『勾魂夺心洗脑催眠』是属于讲的影响写的，现在写的也开始影响讲的。我所指的影响是……进化性的影响。在这里要衷心的感谢大家让我有机会在思想上有不断的提升！当然，谢了就算了，书价和课程学费是不会下降的。

处世的两种自私取向

我记得在报纸上的一些专栏作家曾经讲过，他们（文人）虽常写作，但不一定要出书。就算出书，也不是为了赚钱。所以，一些文人真的是出书后，



送了很多自己的书给朋友或亲人。我们身边有几个有出书的朋友，都跟我们讲：他出书不是为了赚钱。这不是在台上讲，而是私底下跟我们讲。我很好奇的想这么伟大的话，就以超低价卖出去吧！当然，若我真的憋直讲出口，他们可能会说：「我的价钱不能卖得太便宜，不然客户就不觉得这本书有价值……」而我们则大唱市场反风，在台上、甚至书里面都坦然的讲出：「我们是为了赚钱。」甚至曾经有学员很认真的问过我们：「你们办课程的原因是什么？」她问得好像是觉得我们口讲赚钱，可能只是刻意包装的与市场不同，进而有市场差异性的区别。但，怀疑我们是否另有一个「无铜臭味」的伟业贤愿。我还是很快的答了她：「为了赚钱。」这可能是我们错有错着，或香港人讲的：「傻人有傻福」吧！因为我们是讲着真话，同时又做了市场差异化。（可能有一天每个讲师和作家都超级坦然说他们是为了赚钱，他们就会逼得我要讲如川普般埋没良心的废话）其实，如墨儿在上一篇中所说，我们的书把他心中的一些不被一般社会群接受的想法，做了系统化的整理。我们书中所讲的不是真理，只是写出了人们的经历。

（要注意：经历不一定是真理。）

那么，看我们书的人是否就需要好象我们般坦荡荡？

不一定！坦荡荡与否，与赚钱不赚钱的关系是什么呢？

Donald Trump 和 Richard Branson 都是喜欢制造自己的社会形象。Trump 说为了教人赚钱而写书渡众生，Branson 也写书说他公司的文化是 Fun，最重要是开心，其实在他的公司里面工作并不 FUN，照样会给他骂到不成人形。（之前李老师说有个英国富豪揶揄川普的，就是 Branson）但，我们想象一下，外人相信了他这个外在的圣人形象，所以才想找这些商界圣人配合。好了，在配合的时候，圣人显得很刻薄，你会因此而退吗？

通常还是照样的妥协，因为受对方名气的光环效应所影响也。

不过，已经达到这种境界的人讲「富贵如浮云」或「我写书不是为了赚钱」，是广东人所谓的「风凉话」或浪漫废话。

想赚钱又还未赚到钱的人讲「我做这个不是为了赚钱」，就好象把赚钱看成肮脏的、齷齪的、甚至可能是下流的。

前者可是无可厚非的虚伪，后者则是无可奈何的心虚。（他妈的，我最近的用辞越来越靓了。）



那么，是否以相反的恶魔形象包装自己，别人就不妥协呢？

也不一定。李敖在他退休后，有不同的电视台要访问他。他也摆明态度的说：「要我上节目也可以，不过我是个老色鬼，除非我上电视台时，女主持人一定要在我的大腿上坐了一下，我才肯接受访问。」

结果，这老家伙照样在每一个电视台棉茎叩香臀。

眼红的笨蛋，相信「应该」的傻瓜

这一篇文章是题外话，因为 Jade 问起到底是谁写专栏的时候，又含沙射影我们。黄子对我们的狙击

这位作家叫黄子，在马来西亚的星洲和南洋两份报纸都有写专栏。在我所观察到的记忆中，之前他批评我们在报纸广告上自吹自擂的说自己打败了马来西亚的达文西密码（中文版）的销量。他基本上是说在大众书局的销量，不一定等于是全国的销量，就算是全国所有书局的销量是第一，我们也没办法计算翻版书的销量。（首先，大众书局在马来西亚是一家最多店面的书局，而且肯定比卖翻版书的书店多。翻版书店是不多的。在大众书局的销量是可以代表马来西亚的，它共有 50 多家店，MPH 只有 28 家，大将只有几家。我觉得黄子很看我们不顺眼的地方是：我们自吹自擂）最近的星期四，我在翻着南洋商报时，忽然间看到一篇专栏的标题是：要冷静，莫冷血。

心想：「咦？在本地很少人用冷血这个字，有点想是我们的第三本书『冷血救世』嘛。」

一看作家名字是黄子，我当然就要看下去了。

他的文章有六段。第一段是说救济穷人是不只是送鱼，还可以同时教他们钓鱼的技术。第二段说刘德华等名人在需要赈灾时，可以很大方。第三段说中国人的富豪则没有港台富豪般大方。第四段说中国电子商务之父马云只捐了一元，某中国富豪虽捐 200 万，但要求员工不捐超过 10 元。第五段说企业在社会有急难时，有回馈的责任。然后就说到最后一段。最后一段我直接抄录在这里：「你可以担心义款被黑心的官员和神棍式的公益团体人员吞掉或滥用，而冷静地选择捐款的对象，甚至像李嘉诚自己做。但别以冷血的歪论来消灭人性的恻隐之心，以及掩饰不拔一毛一利天下自私的丑性。」我和李老师很武断的认为这位黄子先生应该起码看了我们的『冷血救世』。故此，阿弥



陀佛的阿门（因为黄子是基督教徒），真高兴，又多一个人看了我们的书。眼红者的提问模式从上面的文章，我首先看到黄子不敢正面挑战我们的『勾魂夺心洗脑催眠』是2006年度的第一畅销书，因为数据不是我们自己捏造的，所以就要从其它的可能性之处来尝试狙击我们的印象。若我延续他的论点的话，我可以如此说：「就算这两个王八蛋的书确实是正版兼翻版销量是第一，也不能代表，我们还要看有没有人自己私下拿书去复印……」所以在一个本地文人的出版部落格，就曾经有人讨论过我们。某甲说：「为什么马来西亚的畅销书排行榜都是国外作家？」

某乙就说：「也不是，2006年的第一畅销书就是本地出版的『奸的好人』书。」某甲又说：「『奸的好人』能在马来西亚畅销，但能不能畅销到国外呢？」通常问这种问题的人，都是眼红的。就好像某甲从某乙的口中听到丙先生的男根有七寸，某甲就说：「他长，但够不够坚呢？有些人只是长而不坚的。」那么如果乙跟他说：「我见过他吊起装满水银的大水桶，应该是够坚了吧。」甲就说：「但是，他行房起来，有没有持久力呢？」乙说：「不如你给他搞一次，你不就知道他有没有持久力。你要不要我放话？」菩萨是有手段而无埋怨的从黄子最近的这篇文章，我们要看清楚。富豪捐不捐钱是富豪的事，这是基本人权。你有伟大的价值观是你的事，你不能要求人家也要有你的价值观。赈灾不赈灾不是说应该不应该的问题，而是你要不要。假设你是赈灾的募捐人员，到了一个很有钱的老板处，他只是给你几百元就打发你走。你眼含愤怒的说：「老板，你这么有钱，才捐这么少钱？我爸爸也捐了一千元啦。」有用吗？这些就是迷信了『应该』的笨蛋才会讲的话，这些笨蛋尝试用着『罪恶感』来影响富豪。但，这个时候才拿出这个手段，人家就会反弹了。老板可能说：「这样的话，你找多几个有钱的男人搞你的妈妈，然后再叫他们捐钱给你吧。」不迷信『应该』的权谋人，在进去募捐时就要计算好等一下要运用哪一些心理法则来得到最多的捐款，如：羊群心理（在募捐的寒喧时，就会接到一些电话，个个都是捐一千三千不等，或者用假收据的方式给对方看到别人捐多少）、罪恶感（可讲中国富商只捐一元的故事）、拍马屁、色相（即以胶布把自己的乳房黏贴得乳沟很明显，如『满城尽是黄金甲』的巩利般。）或NLP的设心锚。你认为要做济世的菩萨，需不需要用上手段呢？曾经有一个很出名的募捐信件，被誉为全世界最成功的募捐信。一般的募捐目标都不能在预期达到，但这封信则除了很快就达到目标后，人们还不断的捐钱，最后是完全超越预期的数目。这封信是有运用上限量性法则来使人犯贱的……



需要被他人认同时将会得到的恶报

以下是一个人看了我写人为何不需要被认同的一篇（Clickhere）而给我的回应。这个回应是一个很贴切的反面教材，故事的教训就是：「当你迷信了你需要别人的认同，就是你的地狱的开始……」我本身很介意人家怎样看我，也怕说错话得罪人。所以，每次参加大哥出去找他朋友或谈生意时，都不象平常的我。我确实怕讲错话，不讲不错，讲了反而讲错话，得罪人家就不好。因为几次在生意上问老板问题，大哥过后说我乱乱讲话，更让我觉得自卑。如果不被认同，会过得开心吗？

江老师回应：答案很简单，你问问你自己开心不开心？你哥哥叫你不讲话，让你自卑，你开心不开心？朋友不认同你，上司不认同你。如果不需要人家的认同，和生活在自己的世界有什么分别呢？

江老师回应：要注意我本来的那篇网志所讲的：「你要认同，但不需要认同。」（请好像念经般的不断把这句话念十万遍，念到你不误会我的字为止。）要和需要的分别是什么？你要跑车，但你需要跑车吗？你要章子怡，但你需要章子怡吗？你要山珍海味，但你需不需要山珍海味呢？需要的意思是：没有了供应就会死掉的，才叫做需要。你需要的是：空气、水、食物、有地方住等等。我有个学院朋友，他什么话都讲，常在多人时候要强取人家的注意。然后，有时讲的东西没人笑，就自己在那边叽叽笑。常常摆出那种我很厉害的款，可惜做出来的东西往往让人大跌眼镜。

江老师回应：这个人不是不需要人家的认同，他需要人家的认同所以才强抢人家的注意力；他需要人家的认同所以才会刻意的常讲没人笑的笑话。一个不需要人家认同的人，是不需要「刻意」的引人注意。我在最近这一次的追女班有讲到，不管一个女生多漂亮，若你察觉到她暗地里很需要他人的认同，她就是一个很容易得手的猎物了。而且，极度需要男人的女人，（讲难听点：就是没有男人就很难活得自在）是较容易遇上有肢体或语言暴力的男人。我内心是个很脆弱的人，我很在意人家的看法也很希望人家认同我。所以我常不爱讲话，因为我怕讲多错多，不讲比较好，不用得罪人。我的人生太多约束了，就是我做的事情，几乎都不被大哥认同。每次我做事情，他都会说行不通。我哥给我很大压力，让我看到他作呕，是真的要呕那种。

江老师回应：你什么都不讲，快乐吗？还不是照样给你那个不当你是弟



弟的大哥欺负。你给他骂时，你认同吗？若认同你又怎会有呕吐的感觉？？以前他做保险时，就叫我参。然后说我和他公用一个户口就好，因为要达到营业额很难，两个人的力量比较容易。然后我找到的订单，会有钱分我。不过我听了很不舒服。因为他会不会分钱给我是一回事，客户归他所有，他知道我做不久，当我没做保险，我订单的 commision 还会给我吗？

江老师回应：

你就提议说用你的户口为名，用回同样的分钱方式，看你哥哥肯不肯？？你认为他肯吗？

若他不肯的话，请问那代表了什么？（我敢打赌，他不肯。）你这样的做法是为了得到你哥哥的认同？？他认同你又怎样？你肯接受他完全认同你，但却不分钱给你？还是你要得到你应得的钱，而得不到哥哥的认同？？（这两个选择若你有办法做到决定的话，就不有迷惑了。）若是我的话，我才不管我的哥哥会不会认同我，（他的认同是 Optional），钱就不是 Optional 了，我付出的，我就全力争取。我没主见，他说什么我就去做。当我没听时，发生事情，他就会说，我都跟你讲过了，你不听。然后说，一些人天生不能做决定的。你跟我，帮我做工，你可以少走很多冤枉路。

江回应：相信我，离开你的哥哥，他是再不公平的利用你，然后拿你出气而已。之前我停学，跟他跑保险，可是却浪费我一年的时间。因为他沉迷于上线游戏，拉我下水。每次说跟跟跟，我就只是工具，跟本没有想法。他说我身边的朋友没看到以后，你比他们好。所以我大部分的时间都贡献给他。我觉得我好像奴隶。我失去很多，参朋友的时间，等。所以这一年来我不懂我到底过得怎样。虽然我还读学院，我想怎样也不懂，如果我没帮他做工，我就没目标了。我会很有空，我觉得我脱离了朋友很久。。虽然别人看我很好，因为有很多真社会经验，但是，我很清楚自己是空壳。我是甜鸭。读老师得网志，我也曾盲目得跟。可是，我却不了解其精髓。很辛苦，象做着不是自己想做得事情。我的生活真的没有意义。我可以放学就回家做到晚上的人。也不会有朋友会约我去看戏什么的。除了电玩，我没什么可做。叫我读书，我更惨。考试要到了，自己知道不读书和早做准备会死。可是我还是抱着害怕的心态又不去读书，会逃避然后去睡觉。我妈问我为什么这样，我连自己都不懂。到考试前一天，就会特别发奋，希望可以冲刺出一片春天。我的潜意识应该认为我如果做到的话，应该很有满足感。一个正常人应该不会这样



吧？

信仰与现实

老师最终的目的只是要我们买书.上课赚钱,顺便传一个"为自己开始思考的宗教"给我们...这个我们是可以接受的,虽然我选择的产业是传销,这产业有褒有贬,因为它有可能会模糊了自己思考的能力,其实传销业跟老师并没有深仇大恨,我喜欢老师能教我们有效果的手段去达到我们要的目的...而我的目的就是就是要在传销业里招到人赚到钱,以及源源不绝的被动收入.....so~我想清楚了,其实老师反对不反对我们是不需要琢磨太多时间去辩论的,就像江老师跟外星人的价值观不一样那又如何,没有人该去在乎的....是不是我们把焦点放在手段的效果大 or 小.与如何改良才是我们真正要去关心的^^?

江老师回应:

相信一个宗教可能不需要任何效果,你要相信传销业可以赚钱,也是一样。一直没有效果的相信,就是迷信。我跟传销没深仇大恨,我只是把数据丢出来给人参考。传销业的成功率并不比其它行业高,你若相信了它成功率更高的话,就是一厢情愿的宗教情操了。传销业不断的说其它行业不比传销业赚钱,是他们要模糊被招者的视线。要在一个行业做得久,不能靠心态或情操,反之,你靠的是见地。就举我们的出版业为例,出版业理论上是被动收入,但是否个个作家都能做到?台湾每个月有上千本新书面市,烟消云灭的十之八九。就算已经能够占一名气席位的作家,真的是完全被动收入吗?更多作家是 Onehitwonder,只是有一个出名作品而已。能够维持下去的,如台湾的双吴、戴诚志等,都是靠见地来推动的。我跟戴诚志和赖淑惠同台演讲,见他们的台上风格,也看过他们的书。他们是很明确理性的做出了一些策略上的决定,才能维持到现在。戴是一个城府很深的人,你是很难想象他所写的温馨话题。赖则是六十岁扮十六岁,在台上以她「可爱」的声音来哦~呜~啊~唉的呻吟。(李老师听到毛骨悚然)好了,若她呻吟后,台下的观众皱眉离席,又不买她的书,你说她还会以叫床式的演讲来上台吗?(她若年轻苗条的话,可能我会听得很入神,然后我的蒙古帐篷兄弟就会打招呼了)基本上,我们、戴和赖,都不是靠「信仰」来讲,各有策略。(赖根本就是扮可爱的 show,她私底下讲话也这样跟我讲到呜呼哀哉的话,我会提议她买个超厉害的震荡器。)这跟我们《印象洗脑术》中讲,男人分信仰派和策略派的



道理。相不相信有真命天子，就会断定一个男人在追求异性时的取向。策略派的男人知道爱情的出现，是有其脉络的，他们会比较肯面对事实。信仰派的男人可能会辩论说：「江老师，真爱不是这样的。」他们可能还会说策略派男人的快乐不是真的、不长久的等等。他们会很清高的说，策略派男人的快乐不是他们要的。这是没错的，但我偏偏就看到这些信仰派的好男人的怨气越来越重，怨天、怨自己、通常也怨不给机会他的女人。你说他们快乐吗？

（注：我是男人，也是个有修行的男人，我十多岁的时候学气功，就炼成了如何在性欲冲动勃起后，在三个呼吸内让转化掉这个勃起反应。这个周末的追女班我不会示范给大家看，不过若有人想学，我就教。但，能化掉生理上的反应是一回事，化不化掉欲望又是另外一回事。所以，我绝对有资格讲：除非你的人生追求禁欲，没女人的男人是有痛苦的。）信仰派的男人跟我辩论真爱或假爱的问题，是浪费时间的。（我脑中的阴阳二分法是有爱做和没爱做而已）若信仰派的男人在十年内都没爱做，他的论点就好像处男跟我辩论真正的爱情里面性不重要般。我会心口皆不服。若信仰派的男人，在两年内找到可以做的爱，我会口服，心不会服的原因是因为我的策略派照样有爱可以做。所以，处男绝对有权力跟我辩论性话题，但他的辩论资格是有缺陷的。辩论到天地翻转也无济于事，实际上的成绩单呢？在古印度的佛教派别也会有辩论，什么色是空、空又是色的。但，辩论的最后一环节就是两方比比谁的神通厉害。你说到色是空，就穿过墙壁给我看，证明物质是空的。你说空是色，在没东西的空中步行给我看，证明空是色。只是讲的话，谁不会讲？

（注：小赖看了上文后，可能就断定江老师没做过传销业，所以没资格讲传销业不能很赚钱。爱情可能还比较虚无缥缈，但赚钱是很实在的。我是怕你认为就算是李老师当时决定传销不是他所要，这也是李老师的个人经验而已，并不代表我不会成功。或者会想：「就算数据显示大部份人不赚钱，并不表示我不赚钱呀！你自己不是刚讲了吗，出版业每个人都讲不赚钱，你江老师又这么大胆的投身进去？」）我和你不同的地方是：我完全没有宗教情操，我不是信仰派的。我跟做妓女的分别是不大的，我们知道我们有吸引人的样貌、身材和下体（即我们脑袋里面的手段、招式、概念有市场），市场上的一些姐妹不会做的花式，我们会也肯做（这是我们的市场定位），然后我们找到了我们要上班的「怡春氤鸯馆」（即出版业市场）。我们客户就是我们的读者，



虽然，我们不会跟客户发生感情（依赖感情的妓女如何能做下去？），但我还会坦白说：「有些客户还会让我们高潮的。」

真要赚钱的人，不要有太多的情操。甚至，要维持一段男女感情，纯靠热恋期的情操，你也维持得不久。维持感情就要靠见地。

Falling in love is easy, keeping the love needs brain.

下定义的重要性

以下两段文字是我从破曙光的部落格中引用的[点击这里](#)，他写出他对道和术的看法。战略这东西范围太广了，孙子写出来战略，我个人觉得已经了不起了，如果还要他写出战术，那他可能穷尽一生也写不完，因为战术是因时因地因人的。所以我个人认为就像第一本奸的好人所写，若是一个够聪明、有见地，他可靠读着「道」，发展出属于他自己的「术」。就像是曹操靠着自己的能力、实战经验，他自己读了孙子兵法后，写了一本属于自己的孟德新书的兵法书。但是若是能力不够、见地不足，那么他只读「道」是不行的，因为靠他自己发展不出「术」，所以读「道」对他来说没有帮助，我建议这种人只要先学习「术」就可以，改天见地增加的时候，再藉由「道」来发展自己的「术」。那么当遇见一个只讲着「道」（即浪漫废话）的人，要怎么判断他究竟是真的有料还是没有呢？那就得继续深入的问他实际的「术」应该要怎么操作，如果他讲得出「术」（技巧手段），以及如何使用，那可能可以认为他应该有研究过他自己所讲出来的「道」。但这个「术」究竟是可以还是不可以用，那就要再讨论讨论了。

这两段文字让我想起了我遇过的两个人……在好几年前在做本地航空公司的飞机，从槟城飞回吉隆坡时，巧遇前马来西亚电视台 NTV7 的新闻主播方若琪。我们在飞机上聊天时，她展现出她对马来西亚华社的关心，一直讲就一直皱着眉。关心社会的她，重复告诉我马来西亚华人渐渐的失去了自己的文化云云，她批评马来西亚的华文剧很烂（我基本上是不否定），很多马来西亚的华文剧想尝试的跟港剧的风，所以失去了马来西亚本土华人的文化。我问她一个假设性问题：「如果你有所有的权力和财力，你要怎样改这些马来西亚的华文剧？」

（我心里想你不是要好像港剧般，每一两年就一套《射鵰英雄传》就叫做保留文化吧？我举例：马来西亚的华人新年，有吃鱼生的习俗，这是全世



界的华人所没有，马来西亚只此一家的，难道每一套本地连续剧都起码看到一幕吃鱼生的镜头就叫做保留马来西亚华人文化？习俗和文化的分别在哪里？）她答得很模棱两可。结果我问了她一个问题：「马来西亚的华人文化是什么？」我问得很有诚意，不过她答不到我……只是继续的用了一些模棱两可的字眼在兜了又兜。老实说我这个问题不容易答，什么是马来西亚华人的文化？你答到吗？如果你对马来西亚的华人文化没有很明确的定义，你怎么去「救」马来西亚华人文化呢？要救的话，第一步是要做什么？我们称这种人为理想主义者，想改变世界但却没有改变世界的方法和手段。我很

惊讶一个这么关心社会的她，竟然没有想过用什么方法，而且对想「救」的文化，都没办法给到一个定义。她是表面上好像有「道」，但却没办法下定义，更不要谈她有什么「术」了。我今年年头在北印度时，遇到一个美国人在佛教图书馆中办工作坊。他是理想主义者，想改变世界，他是到全世界跟原住民办课程，他的课程主题都是原住民如何与现代的西方文化整合。（他是一个很会讲故事的人）在我们第一次见面的闲聊中，我就问起他：「你说要整合一个旧文化和新文化，你所指的文化是什么意思？」

以下是他的答案：「Tradition is CHANGE, not preservation or obedience. The younger generation feels they want to create but at the same time feels that they are betraying their own tradition. A lot of elders want to go back to the root, but the problem is you cannot go back to the root. In a way, the elders are hindering the tradition to survive.」

「文化的意思就是『改变』，不是服从。新一代的觉得自己要创新，同时又觉得自己好像在背叛自己的文化。很多元老都说要回到自己的『根』，但问题是你不可能再回到根源。这些元老是在障碍着文化的生存。」我们先不需要去判断他这个定义是对还是错，起码他目不眨、语不滞的跟我讲了一个他的定义。

我再问他：「你怎样整合一个旧和新的文化？」他答：「我用建筑学。Architecture」他的课程是让他学员们研究自己种族过去的一些辉煌或充满艺术价值的建筑，唤醒学员们对自己种族的骄傲，然后他就会引进一位元老，这位元老其实就是一个 Reference Material，即负责讲故事，讲他所记得的某建筑物的历史故事等等。而年轻一代的学员就会访问元老。（据他说，这个就是新和旧的整合的开始）然后他就会要求参加的年轻学员设计新的建筑物。



好了，我们也先别管他的这个方法是否有效，但你不能说他的方法不明确。我尊敬他是一个有理想也有方法的人，「道」「术」皆备。他这种人真的不是为了钱，他到全世界的各个不同国家，跟原住民办讲座，一个能下“定义”的人才有机会拥有道和术，一个有道又有术的人，才能有机会成为一位世界文化的守护者。跟他见面三天后，我就跟他探讨另一个更严肃的话题……美女文化。谈了很久，很久……（他是喜欢臀部有后翘曲线的，同样的是有定义。）

你后悔你的后悔吗？

这一篇是我们的学员“魔法师”的网志文章：

不知道为什么，才短短的几天，会有那么多的变化发生在我身上..现在我的头脑一片空白。我曾经为自己订下一个目标：觉得会后悔的事就不要去做，做了的事不要后悔。可是，这一次我也许做不到了，我做了，但又确确实实地后悔了。我现在才真正相信老江说的：全世界有 99.9%的人都觉得自己是聪明的、与众不同的。我相信自己是那 99.9%的其中一个人了，因为我真的蠢到无药可救、自作自受。

江老师回应：这个世界没有这么明确的区分：后悔的就不做，做的就不后悔。这两个区分太完美了。其实还有很多可能性：如：不后悔也不做、不后悔也做、后悔也不做、后悔也做，甚至还可能之前觉得后悔，但做了后却不后悔。还有其它的可能性……例如：知道了自己做了会后悔，但还是照做，因为你知道你不会后悔这个“做了后的后悔”。又或者：你知道你做了后不后悔，但怎知道做了后原来是后悔的，但三个月后，你开始后悔你三个月前的后悔。因为三个月后的你，看回今天，你看到了今天你看不到的，你后悔那三个月的无济于事的后悔。

所以外国人有一句话是：If you want to make god laugh, tell him your plan. 如果要上帝笑破肚，告诉祂你精心的策划。江魔题外话：这篇文章不是写给魔法师的潜意识看的，而是写给那些上个礼拜没报名汇款参加毒辣 NLP 课程的人看的，因为今天开始江健勇的毒辣式 NLP 学费是 RM2600。（恭喜恭喜！）

昨天见到一个刚跟一老外学 NLP 的人交谈，他是上 10 天的 NLP 授证班。我要告诉大家：这 10 天的 NLP 课程中的观察力，既然完全不及我两天课程当中所教的观察力（而且来上过我 NLP 的学员都知道，我讲观察力是少过半天）。



换句话说，10 天所教的观察不及我半天。而且我跟这位朋友聊了后，我发现目前的传统 NLP 授证，比我想象中的残缺…更加的残缺。要脱离后悔的，报名从速。

我以民族为傲？还是民族以我为傲？

执行主义者曰：原来我有民族上的自卑感的…原来我是最歧视其它种族之一的种族…原来北京举办奥运，我是不用感到骄傲的…

江老师回应：至于种族歧视，我虽然可以接受与其它种族的男女关系（我能接受皮肤比我更黑的）但，我不敢讲我完全没有种族上的分别心。举例：在马来西亚的华人都看到某一种族的办事能力低、慢。我当然认为是政策上马来西亚政府太过保护他们而让他们长期住于竞争力低落的位置，但，有时候看得多这种事情，我会迫不得已的会机械式的歧视，若我要开公司请人的话，我很坦白的说：「我会尽量不请这一种族的人。」就算我不抗拒和这一族的女生恋爱，但，在工作效率上，我照样会机械式的宁可信其有，不可信其无。你说我有没有种族歧视？？甚至，在我写书的咖啡厅，有一个这种族的工作人员问过我一个商业问题，他说他未来要开公司，某一个人（跟他同一种族）想成为股东。这位工作人员说：「你知道啦，这种种族，只喜欢拿钱，不喜欢工作……」很典型的自己盗回自己种族的雷。

至于需要不需要为北京奥运开幕骄傲呢？我认为若我在北京奥运开幕的现场，我可能也会被其气势所摄，但，我却会很老实的认为，为气势所摄和以中国人为傲，是两个没直接关系的东西。为什么有些人会很快的跳过去而认定开幕这么成功，我们华人终于抬起头来了？这是我最好奇的地方。

谁都可以去骄傲，只不过该骄傲是否 Deserved 和 Earned（应得和赚取）？大部分的人很有可能只是机械式反应的去看到北京奥运开幕开得很壮观，就羊群心理式的跟着大家一齐骄傲。我听过很多马来西亚人说：「我希望有一天，不管我们是什么种族、宗教，我们可以牵手来为自己是马来西亚人而骄傲。」那么，我在香港的酒店上网时，旁边有一个大陆男人跟我们聊天，他说大家都是中国人，要以中国人为傲。但，我的想法却是较低层次（或者是我喜欢站在地球上，看地球。我还没有高尚到要在外层空间看地球。）我会问回大家：「与其做个骄傲的中国人或马来西亚人，为什么不简单一点，做个骄傲的……自己？」举例：当一个华人的科学家、作家或音乐家得到举世的最高认同，



他真的是华人的骄傲吗？他要把自己归类为以自己是中国人的身份为傲？还是中国人应该以他为傲？？我相信在马来西亚，我们有些读者会以我们是能够打出国外市场的作家身份为傲。（我们有收过这类的留言）我只会说：「我当然喜欢被人家认同，但市场是很现实的，读者买不买我的书，不是因为我是本地人的关系，而是他们觉得这本书有没有价值。」所以，若本地读者大买我们的书，是他支持我们？还是一个公平交易？若我在台上，可能会讲一些公关讯息，如：「谢谢本地读者、书局的支持。」但，现实中本地读者和书局是不支持本地作家的。（因为支持这个字眼是有问题的。）支持的意思是：不管这本书的质素好坏，只要你是本地作家，我就买，这才叫支持。但这不是市场的游戏规则。我若在马来西亚出名了，我应该不会说：「ProudtobeMalaysian，我以马来西亚人的身份为傲」之类的话，因为我的出名，是需要我的才华来交换的。更准确的描述是：「我以自己是一个有竞争能力的作家身份为傲。」换句话说，我接受民族或国家以我为傲，但这只是次要的。更重要的是我能否做到以我为傲？

男人心中爱情和事业的真相

江老师，我想追一位女生，她一位银行职员，负责投资项目的，她来我店找过我两次，第一次谈了二十分钟后，我要求她拿多一些资料给我参考，我才考虑要不要投资。江老师回应：你若没有意思投资的话，不需要叫人家再拿多些资料给你看。因为你骗的时候，你的演技未必能够维持得完美，有时候一个不小心，会让人觉得你好象并非想投资，但口头上又要这个又要那一个，他们可能就怀疑你了。几天后她第二次来时就多拿了一些资料给我，又简单的介绍一遍几个投资项目，我说等我读过那些资料后联络她，她说我之前说她拿资料来，我就会投资了，现在又说要读过先，她说了一句广东话：玩我寂！，其实我根本没有说她拿了资料来我就会投资，不过我还是回应说：玩不起咩？其实就算我之前有这样答应过，她也不该对客户说“玩我寂”这样的话吧。她可能也觉得自己说错话了，笑笑的答到玩得起少少咯。我看过资料就找出了一些问题要问她，我猜想有的问题她可能也不会答，所以就想好了如果她不会答我要如何取笑她。

江老师回应：这里你开始自挖陷阱。几天后也就是昨天，我因为要去银行把旧支票换成新支票，就打电话告诉她我会过去银行找她，到了后我问她



支票是不是要换成新支票，她居然说她没听说，其实报纸和银行一早就有通知了，我实在奇怪她为什么说没听说，结果她去问了后跟我说是换新的，我就取笑她很差劲、怎么做工的、连这么大的事都不知道，她不好意思的说是负责投资项目的所以不知道这事，我就接着说这样子我对她没信心了，那里还敢相信她所介绍的投资，她说：“这次惨咯”之后我问她我的问题，有一个问题她答了后我不相信是这样的，一直跟她辩，她就叫她一位同事过来问她有没有答错，她同事说没错是这样，我才装着勉强的相信。还有一个问题我说如果是在某某情况下，回酬率只有这样少，她傻了一下，说这点她不太确定，然后就打电话问投资公司，得到的答案是如我所说那样，我就趁机取笑她没做功课、我都比她厉害、我更加不相信她了之类的话，她的样子是有点不好意思又有点气了，她说我真的是很厉害，我说不是厉害是“英尖”(自毁)，问她是不是没遇过这样英尖的客户，我忘了她怎样答，不过我注意到我说到英尖两个字时她的眼神闪开了一下，可能她心里有觉得我是英尖的。之后还有以其它话题取笑她。然后我说我要考虑几天才确定要投资多少钱，其实这个项目的回酬率只是中等。江老师回应：简单来说，你以为你跟她打情骂俏，但你其实是在她的头脑里面，把自己归类成了她的客户。当她真的把你归类成客户后，若要再变成情人，会很费神，而且未必能成功转型。所以，我们在「心魔行销」里面就讲过了，若一开始不把自己归类成情人，对方一定会把你归类成「非情人」。非情人可以是：朋友、浅交朋友、客户等等。被归类成非情人后，要转型就很辛苦了。我要离开时她突然问我几岁，我说电脑里有我的资料啊，叫她自己看，她说应该很年轻，她看了电脑后说是很年轻，她应该是看到出生年份，还没有算清楚就说我很年轻。我是七二年的，三十六了还叫年轻吗？因为我猜她的年龄应该是二十七八岁，所以我说我最少大她十岁，没想到她马上拿计算机在我面前按一九七二减一九八三等于十一，我在想年龄不是女人的秘密吗，为什么她会给我知道？难道她开始对我有兴趣了？我离开后仔细想了想，她应该是在耍我，报了假数，她看起来不像二十五岁，应该有二十七八了，而且可能已经结婚或有男朋友了。江老师回应：非男子汉或没上过我追女班的人才会去关心这个完全不重要的问题。老师，我想到了一个办法套出她是不是单身的，她有称赞过我厉害和有学习心，也说过对我多好之类的话，那我就等她再称赞我或对我说她对我多好之类的话时就问她一直称赞我或对我这么好，是不是想沟我做“小老公”？如果她说没结婚，就说那么是想一脚踏两船咯，如果她说没男朋友，就直接屈



她真的是想沟我。老师认为可以这样讲吗？江老师回应：这些「屈」人家的话是要在一早就做，而且不能用这么重的分量。对方礼貌一点的话，会心想：「Whothefuckdoyouthinkyouare??」若对方直接一点的话，可能会反击你说：「以为人家称赞你的话就是想追你，你平常是不是很少朋友的？」我可以自吹自擂的告诉大家：有些没有上过我追女班的男学员，也以为自己学会了我所提的取笑女生的方法。但我听到和看到他们在做取笑时，女方是反弹的。老师，如果她没男朋友，我是不是只要有机会时再取笑她多几次、有火花后，就可以约她了？要怎么邀约？可不可说：改天有空时约你出来喝茶可以吗？老师之前的网志好像说过约女生不要用这种“征求同意”的方式，要用有点命令的方式，那是不是要这样说：哟，改天有空出来喝喝茶吧。江老师回应：只讲改天出来喝茶吧，就算你讲到很有命令的语调，也没用。各位知不知道是什么原因呢？

江老师，我今天又打了电话给她。她之前介绍的另一项单位信托的价钱这几天回落了不少，我就问她现在是不是投资的时机和跟她拿关于这个单位信托的资料，她把资料传真给我后说这些资料是最新的，她也在趁这个周末读一读，因为怕了我，怕又会被我问倒，我笑着回应说看来真的是怕了我。两分钟我发了信息给她，我说“看来我使到你对工作更加用心了，你应该怕我还是感谢我？”，她回复说“我是应该感谢你的，谢谢你”，我回复说“以后升职时不要忘记请我吃饭”，她回复说“没问题”。老师，这次我说的话有什么问题吗？江老师回应：问题是你一直把自己归类成客户，而且现在还把自己归类成「有用」的客户。

老师，我去年上过了权谋念力和 NLP 课，我还没结婚也没女朋友，我担心老师以为我想搞婚外情而不想回答我。江老师回应：我才懒得去理你想做什么婚内情或婚外情，都不关我的事。我只是想提醒你和其它男人，若你对找伴侣已经是完全没问题我的话，我的追女班你们是不需要上的。若你有问题又不上课，就是懒了。追女要追得有效率，它是一门独立的学问。很多东西若没人跟你点破，你一生人都可能想不出来。我还要奉劝所有的年轻男士：若你一直都追求不到你心仪的对象，最好先学追女来解决这个问题。追到了后，再去专心赚钱。若你还年轻、血气方刚的话，不要以为你有这股能耐去「先有了事业，再有爱情」。我告诉你，你年轻的心是很难定下来的。

你追得了美人，了了一件荷尔蒙心事，你才肯专心赚钱，才有办法以事



业为重。好象一只年轻的狗，主人一定要每天都带它出去跑走，把它过动的精力泄去一些，它才会平衡。若各位女生问我是否暗喻男人像狗，我会这样来回应你：「你说呢？汪！汪！」

商场中的食物链…之二

小赖曰：很早就有一位传销大领袖说过：传销是一个宗教，是一个教人赚钱的宗教...所以我同意老师的"要把传销业当着是一门宗教来营销"这句话....但我还是没办法接受老师说：不要把它当成是助人发达的行业！的确有些狮子会吃狮子，但如果你是一个笨狮子，那就是你活该。年轻被不好的传销商骗了，就当是学经验好了....但是，难道真的没有成功的直销商是因为帮助到下线赚钱而使自己也赚到钱的吗？

另一个朋友也问道：老师，除了传销还有什么能够赚到钱的？我的意思是像传销赚又快又多。所以，我很矛盾难道这世上是不是只有做生意才能赚钱？为什么还有那么多人还是钱的奴隶？每天会愁钱不够用。我现在还在读着书，家里经济出了点状况。所以，我想帮轻家里人，不用给我零用钱了。如果做 parttime，我又怕影响到学业，同时又想靠自己赚点钱。我担心会两头不到岸。做传销是否有较 FLEXIBLE 的方法？我有想过做保险。不过，我亲眼看到我的哥哥四年累计的业绩给他的上头乘机给拿掉。所以，我哥哥现在就一无所有。要做回 AGENT，要给他上头某某好处然后才能让他 CONVERT 回一部分的 CASE。这让我觉得只要你一搭入保险，越赚越多，越踏越深。就很难回赚一笔就走。一来对客户负责任。老师不是说了人家是因为相信你才跟你买。

好矛盾哦。。。江老师回应：

首先，「传销赚钱又快又多」这句话，是做传销业的人在召的时候讲的，你相信吗？

就算是那个召着你入会的人赚不到钱，他还是照样跟你讲是一定赚钱的。这是废话，若是一定赚钱的话，就叫那位上线借钱给你入会啰，反正都是一定赚钱的嘛！

你又说你的行业是要帮人的，你就帮帮我，既然一定赚钱，赚到后，我连利息也还给你。



传销业赚钱的机率不比做生意高，它只是众行业中的一个行业而已，不要给传销业的人骗了而认为不做传销这一世就没机会了。若你还读着书，你加入传销的那笔钱是用谁的钱？若是跟家人拿的话，我不认为你是帮了家人。在马来西亚只有一个行业是一定赚钱的：卖炒面。（即是做小贩卖云吞面或叉烧饭之类的）当然，前提是你弄的东西不会太差，你不一定赚大钱，但只要有心经营的话，肯定可以赚到一些钱来帮家人，甚至还可能存到一些钱。

（不错，我觉得做小贩的赚钱率会比传销高）当我讲「要把传销当一门宗教来营销」，我并不是在称赞着传销业。我很认同香港的风云所说的：这个世界上是没有帮人成功的行业，只有赚不赚钱的行业。帮人成功的行业不会跟你说：「我们这行业是一定发达的，但首先，你要先给我们X万元买产品，你没有用过我们的产品，你怎样跟别人讲呢？」就好像陈安之当年说帮人成功，而你要成功就一和成功的人工作。（言下之意，他就是你要跟的那位成功人士）那么你要帮他工作的话，就是要帮他推销课程，不过你要先付费上了他的课程，才能做他的课程推销代理。你当然不能说他完全不帮你，只不过帮自己为第一中的第一！帮你可能是第二或第三，所以我不相信传销是教人赚钱的宗教，它是先利益了自己，再去想要不要利益他人。宗教也是一样。所有的宗教都跟你说：「你这个小我个体是不重要的，最重要的是大我，你要为大我而付出，才有功德。」这个大我在基督教或回教就是上帝，在佛教的话可能就是为了众生、为佛法等等。好了，宗教这样来对你宣传，你觉得宗教是大方还是自私呢？就如我们在书中讲的：宗教跟你说「施比受更有福」是有自私动机的。为什么宗教要这样讲呢？很简单，宗教本身是不相信「施比受更有福」，就算是真做慈善的宗教本身都要先「受」了你们的施，它才能再去做它想做的「施」。也就是说：先利己，再利人。更直截了当的说法是……宗教本身就是一个食物链中居一很高席位者。你要得到宗教体验，先要「被吃」。所以，当我讲把传销当宗教，我的意思是它要好像宗教般的自私。而且狮子吃狮子的意思并不是杀鸡取卵的吃法，而是我吸你的血，最重要不能吸到你死去，要留着你的命来继续生产多些血来给我吸，而且最你也出去吸其它人的血，那么之后我再来吸你的血的时候，你的血液就会丰足。这就是市场上（不只是传销）的食物链真相了。明白了食物链真相，你就会衡量要不要给人吃，同时更不会笨到相信「我的行业是要帮你的」。为什么传销和保险业里面是最多人认为自己的行业是为了帮人？？传销业的保健品就是过不到药物局（FDA）的通过，所以不能以药物的通路来卖，但它却卖得比通过了



药物局的药更贵多得多倍。保险业的医疗赔偿是有定额的，保险公司本身的医生和律师，会尽量在十个赔偿个案里面，找出三个个案的漏洞而拒绝赔偿。美国的一个个案就是搞到著名导演 Michael Moore（拍摄 Fahrenheit 911）出动，把整件事情搞上美国电视，该公司才最后妥协。个案主角的保单中好像说糖尿病的手术有得赔，但另一方面器官的移植就没得赔。这个人的糖尿病是即将要了他的命，医生说要移植一新的肾脏他才能活下去。保险公司就看到了保单合约上的矛盾，决定不赔，让这个人自生自灭。所以，这两个行业都不是为了帮人，它们跟其它行业一样：都是自己赚钱为主，

帮人为副。但恰恰从业者却误以为他们的行业是伟大的，所以导致很多保险和传销业的朋友鬼鬼祟祟的，表面上好像认为自己是帮人，但实际上他们知道并不完全是为了帮人。弄到市场上的人要「妖魔化」他们，认为他们虚伪、隐藏真正动机（如《印象洗脑术》中所讲的「新皮」传销商般），是自食其果。还有：正常的外人是不会相信有人无端端的要求来帮他成功。做生意和做传销都是一场赌局，你要问自己输不输得起。认为输得起就不妨一闯，但做生意会比较容易计算出「成本」，传销反而难。这是李老师的见解：我要做一生意，或要推销保险，我可以推测出我要在这个人的身上花多少时间。若我的产品只能帮我赚区区几十块，我就有办法计算出我只在这个准客户身上花 20 分钟。若这准客户很有钱，我要卖给他的保单也很值钱，我可能会花长时间来钓这条鱼。但，传销业是计算不到的，我保荐了你，我是计算不出你未来的生产量，所以你根本没办法计算出我到底要在这个人的身上花多少时间。

若要再引用赌的比喻，传销有点像是 Roulette 轮盘，做生意较像是 21 点，因为 21 点是能够计算出机率的。

美国大富豪第一本书的故事

上几篇网志中，我讨论了出版业的一些实情。而我们在台湾的传销信徒就问：

「川普已经这么有钱了，还是选择出书，他希望能让更多人拥有更好的理财技能好因应未来，这只是浪漫的废话吗？若他出书只是要赚钱，他说……他其它的事业赚的钱比出书要来的快又多！」我没看川普的书，其中一个原因是我尝试过要看，但看不下去。若川普真的说过：



「我其它的行业都比写书赚钱，我为什么要出书？」任何人绝对有权力相信这种梦幻式童话故事的宣言。真的是帮人的慈善家是不需要讲这种废话，你有听过德里沙修女讲这类型的废话吗？（德里沙修女的末后 50 年，在她的私人信件中，她写过她是怀疑上帝的存在，但她还是照样的帮助穷人。起码她行善是言行一致的。）川普则口讲不是为钱，行动上全为利益，他是资本主义的典范。川普的第一本书（他的自传），不是他本人写的，是一位女作家（好像是记者）帮他写的（即川普口述）。他们当时谈好的作家费是美金 5 万元，而在书即将写好前，川普跟她说：「若妳能写到我的书能在全美排行榜上 5 个月（或 5 个礼拜，详情我忘了），我就给你 10 万。」结果，书写好后，大卖特卖。之后女作家在一次的 Party 中问川普：「我的 10 万元呢？」

川普的回答是：「Sueme.」（意思是：有本事你就控告我）在整个事件中，若有人还要觉得川普是想拯救人类文明的话，就该把川普拯救人类的行为重新再定义为：「我给妳上了一堂人生最重要的课。」他老人家看到了出版业的利润，才发奋图强的不断出书。同样的，我们在出版了第一本书后，决定要把办课程的时间减少，（我是在 2006 年减到只在吉隆坡办我所有的课程，之前是有在北马南马和新加坡），把主力放在写作。你认为我是想帮人为主？还是想赚钱呢？

（其实没有啦，我写书的目的是要章子怡注意我而已。当然，还有广大的女读者群，奥～耶～贝～比～）

没手段者看不开

人民是需要被控制的，因为大部分人民需要“合理化”的解释，你给他们“不合理化”的解释，他们反而无法接受。大众媒体甚至国家统治者只是满足了他们这种需求而已。

江老师回应：所以我在之前的文章就讲到人民是「笨」的，我们在我们的书中也讲到大部份的人是长期处于机械人状态，「愚蠢」的人需要「愚蠢」的食物去滋养他。以前的我比较敏感，太在意别人的眼光。经历了几次不完全是自找麻烦的痛苦经历后，开始被动的学会从别人的眼光中抽离。现在更觉得简直是太不必要了。是否学会了高层次的思考，必然要忍受低层次群众的不理解？

江老师回应：这就是我们《心魔营销》中所讲的：相信了「应该」过后，



就会有的痛苦。普通人若觉得饭好吃，他就认为大部份的人都「应该」觉得「饭」是好吃的，他不明白其它人为什么觉得「面」才是最好吃。老公在外工作太累，而没足够的精力在家跟老婆聊天聊数个小时，老婆就埋怨老公没有以前般跟她聊，她认为老公「应该」继续的好像以前般的跟她聊天聊到天亮。老公又埋怨老婆不体谅他的疲倦，他认为自己这么辛苦为了家，老婆「应该」了解他为什么不能好像以前般每晚聊到天亮。相信了「应该」就有痛苦，所以，只要其中一方是了解权谋思想的话，就会了解到为何对方会有不体谅的行为，也认为是正常的。埋怨之情就会少了，较看得开。剩下的就是问回自己：「要用什么方法手段来解决？」普通人若觉得政府「应该」是为人民服务般的奉献，人民就会有痛苦。如，四川的地震时，老师很快逃离课室的事件，很多人就讲：「为人师表，不应该弃下学生。」但，我要反问的是：学校和教育局有没有给予足够培训？校方有没有讲明发生意外时间时，老师一定要确保所有学生先离开了危区？有没有告诉老师发生危险时，他要做些什么？如果都没有的话，我们怎能期待老师会「自动」的明白要做什么？有个行业是发生危险的时候，他们是肯定确保客人先离开的……航空服务员、空姐。但，她们是有受过很正式的危机处理培训，最起码在发生危机时，她们知道要做什么、如何做、要跟什么程序。一个没受过危机处理训练的小学老师，发生危机时，她就会进入自己的机械式逃生反应。老实说，若大陆教育局没花任何经费来训练这些老师，我觉得她逃离课室是正常的，甚至是「应该」的。空姐在有空难的时候，自己先逃掉才比较「不应该」。所以，私营化确实是有私营化的质量优势，这也让我想起张五常好像提过一个争议性的教育政策：大学的教授以门票方式来吸引学生到他的课程。就好像古代的一个故事是说一个不会奏乐的人，混在一群音乐家中，要求奏给皇帝听。但，一换皇帝后，新皇喜欢听独奏，这位假音乐家就逃之夭夭。同样的，若学校的课程是门票式的，教授们就会用「心」。若我用心的教，月薪是三千，我不用心的教，也是三千，你认为我通常会用心否？？但，以门票方式的话，最起码是不用心的老师，就只能吃面包，用心的老师就能吃多点肉，而很用心的老师就能吃山珍海味。卫道主义者就可能说做教育的人，不能为了钱。但这种卫道的人是最不道德的，他认为所有老师都「应该」牺牲自己而付出，换句话说，卫道人士就好像共产党以前所批判的那些魔鬼财主：剥削了老师，但又不肯给足钱。现实世界里面，政府不是为人民服务，老师也不是为教育捐躯。要推动一个社会的进步，要从「利益」的角度想，万勿相信什么「神圣」使命感的



废话。所以，我看到马来西亚政治的腐败，我不会有太大痛苦的感觉。我知道政府是不帮华人，还有上下一齐的贪污，但我不认为政府「应该」要帮我，所以我们自己打出了一条血路。痛苦来自迷信了「应该」，迷信应该来自没有解决问题的能力，没有能力来自于没有……「手段」。所以，有手段的人就看得开，没手段的人就看不开。没手段又看得开的人，已经到了于世无求的境界，可以服食宇宙能量而活的仙人。你要问问自己仙不仙？

浪漫废话的用处和坏处

我昨天看了商业周刊，报导那些投资有成或是事业有成的人是如何做到的，而他们都有一个共同点：「写笔记」（当然，我相信这一点是真的有效），而他们的笔记都是有分类的，例如：杂志心得笔记、书籍心得笔记、自我投资心得笔记（我个人觉得只有这个比较有效）……之类的，例如他们有说看到杂志或是书籍，如果有好的句子可以抄下来，但是常常也会看到，那些书籍很多时候会出现「浪漫废话」，而这些人会把这种可以激励自己的句子写在自己的书籍笔记上，然后常常复习，有人甚至把自己的笔记用录音带自己录一遍，然后每天听，直到把纸上的知识，用听的，听到铭记在心，且可以运用在事业上为止，我不排除这些方法可能会是有用的。

江老师回应：成功人士在被访问时，通常很少会透露其「策略性」的一面，大部份选择以自己的「人格」或「见地」来做推销。有可能他们是很清醒的做这个举动，也有可能是自欺欺人。他们口中宣扬的浪漫废话，和他们是否身体力行该浪漫废话，是不一定有关系的。我们有一位朋友是半威逼自己家人把钱投资入他要发展的生意，他说他是在行着「中庸之道」。而李老师的表哥（《勾魂夺心洗脑催眠》中的千万富翁），能够一面劝导李老师不要以权谋来教坏了大众，口中宣扬台湾陈怡安教授的儒家思想，同一时候又教他的下属如何破坏他的欠债人的财物，进而间接的威胁欠债人还钱。我虽然只见过李老师的表哥两次，但我相信他多多少少也能讲一些浪漫废话。（他本身有收藏陈怡安的书多本）。甚至这位千万富翁的父亲去世时，他虽然请了和尚来打斋，但他就在全部人都来节哀顺变时，大大声的念「阿弥陀佛」，声量完全盖过所有的和尚。这只有两个可能性：一，他要人人知道他最孝顺；二，不知道哪个师父教他念佛念得越大声，亡灵就越超升极乐世界。所以我才会跑去买这本书，当然看完后真的会有：「唉！难道我要把这本书中写的东西写



进我的笔记？都是些励志的话语，但是又因为有商业周刊上成功人士的「背书」，让我不知道到底又不要写这些废话？」，所以我也不知道自己到底是在干嘛？只知道我今天买了一本「引经据典」的书籍，让自己蛮懊恼的…呵呵

江老师回应：背书式的把浪漫废话记下后，对自己事业的成就有没有帮助我就不知道。但，浪漫废话记得很多后，就如「熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟。」也就是说，起码对于以后讲废话来影响人的功力，很自然的就会增长了。我只能说熟读浪漫废话能间接帮到自己的事业成就吧。除非你的事业是演讲，那么熟读浪漫废话就对你的事业有直接的帮助。最让我烦的一点就是你们书中说的：「情绪上的激励是没有的！」，于是本来我想说要不要录一片自我励志的录音带，让自己能为未来充满希望（原因还是因为那些成功人士的背书），让我一方面想象他们是真的相信此道，而另一方面我又会认为他们其实是一种被自己骗了也不知道的感觉，其实最大的原因在于：「江李两位大师与那些成功人士，你们虽然是用不一样的方式成功，但是重点在于：

「你们『都是』成功的人」，所以他们那些提倡正面积极的人说的话难道真的不值得参考？都是包装？」

江老师回应：

我觉得从无到有，或白手起家者，会花很多时间在行动上，所以基本上大量采取行动的人，会忙得没时间去感受自己的「痛」。

就好像若一个人的脚被割伤了，若你什么动作都停下，又在一个没有外在感官的觉受，你的精神很容易就会集中在伤口的「痛」上。但若你有了伤口后，但环境的紧急逼得你要很忙碌的做事，而该事情又需要到你又看又又要很快的下决定，你的脚可能还会觉得痛，但你在觉受上，痛的感觉好像没什么大不了。

我不否定浪漫废话所能带来的激励效应，有些废话听起来可能会让你有豪气万丈的感觉。但，依赖情绪和运用情绪是有分别的。依赖的意思是：我要豪气万丈后，我才能行动。运用的意思是：就算没有豪气万丈，我还是要做，若有豪气万丈的话，就当是 Bonus（不是主因）。要激励自己的话，一就是没办法，二就是没办法去想办法，三就是太多多余的闲散时间。



狂热者的下场

关于上次的高傲问题，我最近用了自我察觉，发现了很有趣的现象。我领悟到了很多道理，我也测试过，都是正确的。也跟你宣扬的权谋思想不谋而合但是我始终都在多管闲事，我始终都是在做科学家，而非做“神”。而且，我居然会机械式反应的反驳别人的论点，好像别人只要一说出跟我不一样的论点，我就会下意识的去反驳他。就好像一个教派在说其它教派就是邪教，我的教派才是正宗那般。我一直想改写这种机械式反应，但是他始终都是让我“下意识”的去动作。连我自己都不知情，就会突然的被自己的机械式反应牵着鼻子跑，况且我的本意并不是说她们的观点是错误的，我只是提出自身的意见，她们却说我的语气就是很肯定自己的论点，而渐渐的被说我很自以为是，很高傲。该怎么样处理这样的问题？

江老师回应：若不想机械式的反应，以后不要等到自己意见跟别人不同的时候才反驳，试试就算对方意见跟你一样时，刻意的去反驳。做了几次后，你的机械式反应就不会「那么机械式」了。（我这个判断是很片面的，因为只是你描述自己而已，我不在场，我很难判断你当时的沟通模式。）至于你说你想提出本身意见，但人家觉得你自以为是，你就要问自己这是否是你所要的？若不是你所要的话，就问问自己：「我提出不同意见后，我要得到怎样的反应？」其实，华人不是一个会拒绝人的民族。要拒绝人时，通常走两个方向的极端：一，怕得罪人，所以兜了又兜的，婉转了又婉转，最后可能还放弃拒绝。二，另一个极端就是，只要拒绝，就会动气。拒绝，在理论上，只是表示了你不能接受对方的某个提议，并不代表对方看不起你、或对方是对人不对事。我曾经试在某个社团担任其其中一个委员会的主席，某一次的开会，我迟到了。该会的一个元老级人马就用很婉转和间接的方式说了一大堆的道理，然后结论是他提议以后若有人迟到的话，那个人就要被罚款 50 元作该会的某基金。其实，当他讲完后，就轮到我讲。我就说：「某 X 的建议很好，那么秘书请做这个纪录，这里就由我先放 50 元。」这一下，那位婉转的人反而有点不好意思，因为我并没有脸黑黑的，我就只是好像平常报告一个事实般的讲话。（当然，其中一个他很不好意思的原因是，他没想到我这么快的认同，而且还马上付钱。）开会完毕后，他还请我到酒吧喝酒。当然，若果他提议迟到的人要给 500 元的话，我可能就会如此说：「某 X 的建议很好，但我觉得 500 这个数目太高了，不如现在大家表决一下，50 元能不能接受？」然后，



若全部人赞同了 50 元后，我还是会付罚款。发表不同的意见，不一定是咄咄逼人的。你让你朋友觉得你高傲、自以为是，很有可能是肢体语言和语气上所带出来的，我不在场观察，所以不敢百分百肯定。不管，基本上很有可能是你所提出的意见（内容）没什么特别，但语气和表情却很自傲自己的「不同」。举例：若你上过了我们的课程，然后朋友说其实其它老师的影响力课程跟你所上，好像差不多一样。然后，你语气异常坚定，拍桌子而说：「总之是不同！」但，你又没讲出到底有什么不同，你的气势和你的信息，就有严重的不对称。这就跟宗教狂热份子沟通时的感觉，因为对方是不讲道理的。若某基督教徒跟我讲他的神是宇宙唯一的真神，我问：「回教徒也讲他们的神是宇宙的唯一真神，犹太教徒也讲他们的上帝是唯一的，你们这三教的来源都是同一地点，也是同一本圣经……」

他说：「不不不！！不同，我们的才是真的……」我就很难跟这个人沟通下去了。而且宗教狂热的人通常观察力非常非常的有缺陷。我所知道的一位管理学讲师，是狂热基督教徒，他在授课时，旁人都看到听众很不喜欢他的方式，但你一提醒他的时候，他会说：「我不觉得有问题啊。」其中一个听众还摇摇头，然后临走前，过来拍拍他的肩膀。你告诉他这个人也觉得他有问题，他会说：「不是啊，他 appreciate 我呀。」第二天课程时，傻瓜还不改，结果，昨天拍他肩膀的人，大骂他一顿。

一个“奸的好人”的社会

Stepp 曰：但话又说回来，若一个国家的国民全都是得了李江老师真传的“奸的好人”，这个国家该如何治理？这个社会的人情世故又是怎样一种相处模式？到那时，会不会又有人开发出一套更高级的思维方式。

江老师回应：我会认为要管理「奸的好人」的人民，政府可能不需要浪费太多的资源，政府（奸的好人）要管人民（也是奸的好人）时，不需要再讲浪漫废话，因为一讲就会马上被其它人挑出来批评。在一个奸的好人的社会，马英九和奥巴马这种政治人物会比较难登总统之位，因为这两个人的讯息是不明确的。奥巴马在在国会里面的投选时，凡是敏感的政策，他是选择弃投票权的，（据说马英九也是）。他们不投选的原因是不想表态。一个奸的好人的社会里面，宗教、科技、政治、婚姻和教育制度将会有很革命性的改变，它将会是一个很自由的社会。我认为这种社会里面，基因研究会有更大



的自由空间，因为大部份的人都知道科学研究，一定要抛弃什么「上帝禁区」之类的想法。传统的人就评击想搞基因人类复制的科学家想扮演「神」的角色，可能在扮「神」的过程中，试验出现了可怕的后果。但另一批的人则认为从长远的角度来看，「不明白」的后果比「可怕」的后果更严重。就好像父母可以禁止小孩子去摸热水壶，但小孩子的责任就是要去探索，他要给热水壶烫过了手，他才真正的「明白」。须知道：一些教训是要体验过，才能明白。奸的好人社会里面，宗教将会倾向个人化，每个人可能会有属于自己品牌的宗教信仰。婚姻制度将会减掉迷信的部份，教育制度将会更注重如何在小时候就从兴趣入手，以学习的兴趣推动小孩子越来越喜欢学习，直到学习欲根深柢固后，就开始学习如何把兴趣连接才华，然后才华再连接经济能力。但，但，我所讲的都是理想，是个幻想，现实之中，不可能每一个人都变成肯用脑的人。起码未来的几百年内，这个幻想不可能实现。而且，这也是我一厢情愿的相信而已，权谋思想散播得越厉害时，就好像「武器」般，越发明就越厉害。但我唯一还可以安心的是：权谋不是暴力。

暴力（武器）可以越演变就越恐怖。权谋针对人性的弱点和机械式反应，它起码不能够如暴力般直接的伤害一个人，而且权谋是只要知道了，就可能会拥有抗体了。你不需要如计算机般的 Anti-Virus，因为这个 Virus 本身就是 Anti-Virus 了。

宗教营销

老师，在这里问一道风牛马不相及的问题：我的同事是一位瑜伽修行者。她告诉我耶稣和释迦摩尼身穿的袈裟，其实就是瑜伽修行者的袍。而这两位圣人其实也是瑜伽的修行者。

请问老师可有听说过？

江老师回应：

第一，耶稣和佛祖的服饰已经是有很大的不同，你要讲他们的 fashion 是瑜珈派的袍的话，就表示他们瑜珈派的 fashion 可以是很多种。（还有，瑜伽的哪一派呢？因为瑜伽的派别是很多的。）

以下我给你们看看我随便在网上所搜集的照片，是这两位宗教创办人的服饰，你可以比较比较。除了都是用来包着身体，我看不出它们相同之处（当



然，佛祖是印度人，瑜伽的原产地是印度，一些雷同的话，是应该的）（最后那一张不知道是哪一派的宗教创办人，不过我看着这他的照片时，觉得他的下半身有很神奇的吸引力，所以才把它放在这里。）

第二，这种把别派的人物吸纳入己派的做法，历来皆有。犹太的 Kabbalah 派说印度教和佛教是他们变出来的，因为 Kabbalah 里面有个叫作 Three Pillars（三根柱）的教义，他们注重三柱的中柱。他们就说佛教是很注重 Middle Path（中道），所以佛教是从犹太教变出来的。

印度教的就说耶稣是 Krishna 的化身（所以，在印度，他们是有耶稣的梵咒的：Om Yesu Kristaya Paramaatmane Purusha Avataraya Namaha）。

中国人的道教就说佛祖其实是老子变化出来的，故有一经叫作老子化胡经。（化胡的胡字表印度人）西藏就说老子是观音的化身，孔子是文殊菩萨的化身，还说念孔子的咒能够避开所有不好的风水和星宿影响。

说穿了，是宗教的营销手段，再不然就是夜郎自大。

这种的吸纳式宗教行销法，是属于较圆滑的做法：每个教都是好的，不过我比你们更好而已。

较极端的就是基督教和回教的手法：每个教都是邪的，除了我教。（你不能怪他们的信徒，因为他们的经典中很明确的讲：除了我，没有其它的神。）

备注：今天我才帮一位女性脱离她被某宗教团体的头目性侵犯，阿弥陀佛。

知易行难？还是知难行易？

刚办完了追女班，有一个学员给我这个反应：老师，我终于看到人性虚假又搞笑的一面了！

我上完课后几天内而已，发现周边的朋友几乎各个都知道我上了你的毒辣式追女课程（妈的，他们传这类型的消息一流的快，难以想象）。。然后每个见到我都好像似笑非笑的说我是不是追女失败了才去上这种可怜虫上的课程，有点嘲笑的感觉。。但同时每一个接着都说同一句话“你学了什么厉害的？教两招过来！”。。哇哈哈。。那些鸟人是什么心态啊？我不知道他身边的这些朋友，有没有我们的学员（如果有的话，我会很失望我有一个这么多「鬼」的学员）；而且我也会断定那个讲上追女班的人是可怜虫的人……在



追女那方面的功力是中下，也就是说大部份时候，他的追求效率差，他也知道自己差，但又不能完全接受自己差的男人。我的判断表面上很武断，但我会相信一个人若嘲笑了上追女班的人是可怜虫，然后也没兴趣去了解他学了什么，我比较认为这个人是在讲实话。（这个人可能是高手，可能是超级靓仔，也可能是追女愚夫）请注意：追女力差的人绝对有权力说「上这种课程的人是可怜虫」的老实话。

至于嘲笑了你后又半挑战、半 cheap 的说：「我已经不用学这东西，你们学了什么厉害的？讲来听听」就是自己社会形象和本能形象大冲突了。这种人就像一个男人口头上常攻击同性恋，但另一边厢就常常偷看男人的屁股和胸膛。同样的，一个黄脸婆评击狐狸精和应召女郎，但恰恰的她是最需要向狐狸精、向应召女郎学习如何引诱，如何满足男人。（我昨天突发奇想：妓女们有没有系统化的培训？如果有的话，我或者可以找出这些师傅、妈妈生，安排一个课程给女性。如果有人知道我可以联络谁，请私人留言给我）我曾经和李老师讲过这些追女技巧，他听了后感叹的说：「一般人认为学习是知易行难，但其实是知难行易。」你要知道「最关键性」的信息是最难的，知道了过后就只是做与不做而已。而且这些信息若没人跟你讲，可能一生人都未必找到正确的答案。我还会认为，通常最关键性，最让你的竞争力突变的信息，都未被主流化。主流的东西，是大部份人（机械人）的精神粮食，而这种精神粮食的养分将让机械人继续的维持机械人的思考模式。这也是为什么我们在课程中鼓励学员们要专僻冷门，对冷门信息有强烈敏感度，而且还要广罗各种冷门。所以我在刚办完的追女班中说：「外面没有学过这些技巧的男人，追不到女生的话，是该死的。明明追到，然后临门一脚不能突破，…也是该死的」（这里所指的该死，不是咒骂，而是结论。就如一个没有舌头的人去参加演讲比赛……是该输的。）黄脸婆花完所有的精力去评击男人花心、评击狐狸精、评击妓女，自己又不学习，然后老公有外遇或离开她的话，她们是该死的。

印象洗脑术的读后感…惩罚

以下是一读者 ElleryHuang（我猜测是台湾读者吧！）对我们「印象洗脑术」的阅后感想：

江老师，在印象洗脑术里一开始有提到惩罚是没有用的，让我想到



G.Bateson 的书里也说刑罚对于降低犯罪率是没有用的。不知道老师您有什么看法？要是这个社会没有刑罚了会发生什么情况呢？

江回应：

有一些地方还是要用到惩罚，但用惩罚来激励一个人做得越来越好是几乎不可能。

惩罚能用来阻止某些行为（如犯法），但它不能用来增加好的行为。完全没有惩罚的话，会出很大的乱子，我们到时候可能会回归封建时代：派杀手、下毒、仇家的孩子来报仇等等。

在我眼中，一个较完美的社会是要达到了「钱」已经不是问题的境界，也就是说经济境界已经达到每个人都无需愁衣食住行。而人类到时候，都为了自己的人生热诚而工作、而让自己不断的成长。那个时候，惩罚可能会降到最低。但，这暂时只能在科幻世界中出现。

在我喜欢的「星空际遇」StarTrek 的科幻剧中，人类当时已经发明了「复制器 Replicator」：就是一个能够把任何原子分子重组成为任何食物饮料衣服等等。由这个发明后，人类不在为基本的衣食住行烦恼，所以大家才开始为了自我成长而工作。

若大部分的人都为了热诚而工作，犯罪率应该就降低了。但，能够彻底铲除吗？

我因看过很多的科幻剧，可以在这里为大家分享一些（题外话）科幻电影中的惩罚法……

某外星人是把犯罪者置入一个如 Matrix 电影的计算机虚拟世界，但这虚拟世界是跟真实世界无分别。你会在这个虚拟世界里面被判坐牢，被人欺负，又被狱卒毒打，又面对精神上的近乎崩溃。你在虚拟监牢里面活了二十年，忽然间，你就好像在恶梦中清醒过来般。原来真实世界你才过了三天。但，你已经有了二十年的记忆。

另外一个故事是在未来的地球已经没有死刑，但对极端暴力的罪犯，他们也不杀死他，只是把他的记忆全部清洗，然后种下一个几乎完全相反的记忆，如他一生人都是以救人工作为人生目标的修士。然后再把他移民到一个很远的星球上，成为其中一个教堂的修士。



其中我看过最折磨心理的惩罚是在科幻连续剧 Babylon5，故事太长了，我只能凭模糊的记忆讲给大家听。是队长被盘问，花了整集的时间（一个小时）。大概如此：队长被推到一个密室，盘问官进来，翻开档案，很慢条斯理的问他：「你叫什么名字？……」然后，接下来的故事就是盘问官如何湾心理战、引诱、逼供等等，过程充满心理张力。队长又听到另外房间有人在惨叫，他就间盘问官：「那个人是怎么一回事？」盘问官说：「那就是地十七房，你最好别知道关于 17 号房的事情。」……那一集应该是队长被关了很久，受了很多精神和肉体的苦，最后他会是不妥协。

盘问官也运用上很多的法则，如限量性。最后，盘问官很紧急的骂他，叫他马上妥协，别人盘问官将帮不到他。此时，队长已经近乎崩溃，但还坚持。

最后，盘问官大呼：「我们要把你送去 17 号房！来人！」

在挣扎之下，队长被关进了 17 号房……，里面一片黑暗……，然后有另一人开门进来，开灯，然后坐在队长的前面，翻开档案……慢条斯理的问：「你叫什么名字？……」

走法律漏洞的联想

其中一家我去工作的咖啡厅，我是把车子停在一些住宅区的门前路的路旁，前天我一到这平时停车的地方时，发现很多辆车已经中了警察的「抄牌罚票」。每一张都是罚款马币一百元。

好了，如果你是我的话，应不应该再在这里泊车呢？我当然可以守规矩的到停车场，但我们先假设要挑战这个社会的系统，要怎样才能避开不中罚票呢？

（其中一个方法当然就是跟该住家先沟通沟通，跟他讲我会贴一张纸条在车上，写明这一部车子是属此家的，所以警察先生别乱来。但，我们暂且假设这些住宅区的人就是已经很讨厌我们这些外人乱泊车在他们的地方。）若这一条街今天早上已经被警察发了很多票，他们还会不会在今天再来？附近有另一条住宅区的街道，是否应该到那一边泊车呢？警察会不会早上抄这条街，下午就抄另一条街道？我以后每天都泊车在同一条街，和很随机的有时候泊车这一条，有时候停在另一条，这两个对比的话，哪一个会比较少中票



的机率？要不要若看到警察在发票时，走过去贿赂他？叫他以后若知道什么时候会出动发罚票，传个短讯给我。但我怎样知道贿赂了他后，他真的会有承诺呢？要贿赂多少钱呢？若奉公守法的给停车场费，我们假设每天就当是五元的话，一个月就是一百五十元了。要给多少贿赂费才是双赢呢？我在之前的两三个月前，就在这个地方中过了一次的百元罚票，若两个月才中一次的罚票，就表示一个月才是五十元而已啊。哈哈，最后想到的一个方法就是在车子上贴一纸条，上面写着：「警察先生，如果你发罚票的话，国家会谢谢你，但你的家人不会谢谢你。如果你想你的家人谢谢你的话，请你手下留情，我就在附近喝茶，请打个电话给我，我的号码是 xxxxxxxx，我会马上过来让你的家人谢谢你。」嘿嘿，如果即将要发罚票的警察先生真的打电话给我，我就过去贿赂他。不过，这会不会造成他很规律性的每个礼拜就来一下？每个礼拜吃你一下？哈哈，所以，最好的方法我看还是在他第一次打电话给你时，你一去到的话，就告诉他你是卖保险的，无论如何都要想尽办法推一份保单给他，那么你就真的让他的家人谢谢他了。

自信和自卑都有问题

Roxy 问：很好奇当老师经济拮据时，人会不会有强烈的自卑感呢？更让您有强烈的赚钱动机？江回应：没有和没有。若有看我「江老师内心世界的八卦新闻」，你就知道我当时要简单「生存」的话，是没问题的，所以强烈的赚钱动机就没有。我也很少去想自信或自卑的问题，我只是针对我的兴趣，不断的钻研下去而已，所以没时间想这一类问题。就算是李老师在香港闭关三年专修打坐（即三没工作），后来因宗教打击，失望回国。当时他也没钱，但也没有想自卑问题，他当时只是想着如何「生存」。所以，应该也没有强烈赚钱的动机，强烈的赚钱欲望应该是现在才有。在我以前的网志中提过：很想寻找人生意、人生方向、自信心的人，通常是找不到的。我这一类问题的人很多都在原地兜圈子。通常，真的有「自信」的人是根本不想自信这个字。「自卑」和「自信」都是 mentalmasturbation（精神上的自慰），是不实际的举动。前者是浪费时间的自怜：没钱的话，就花完你的精神去想赚钱啊！自卑干吗？身材太胖太而自卑？去想如何减肥啊！自卑有用吗？不够靓仔？上江老师的追女班学习如何用口技吸引女人啊！自卑埋怨有何好处？

「自信」也是不实际的，它就如宗教或迷信般。就如一个最需要用到自



信的行业……传销。很的年轻人认为虽然自己目前还未成功，但在这一行业一定要充满「自信」。但，这是最笨的想法，因为在这一行赚不赚钱跟你有没有自信是没关系的。你的销售手段强不强才是关键啊！你有能赚钱的销售手段时，你会去想信心的问题吗？你根本不需要信心，当然也不需要自卑，但只要方法用对，没有信心的话，还是照样成交。一个医生不管是自信或自卑都不重要，重要的是开的药是对症下药，那么药到就病除了。

专注力的重要性

江曰：多年前的亚洲八大名师，林伟贤说他一年演讲三百次，然后又说他也把家庭太太的关系也兼顾得好……另一位女讲师施寄箐上台时说：“我又要演讲，上电视台，写稿。整天下来，回到家时可能已经是十一点，疲惫不堪，你还要我张开大腿来夹着你？”当时，我忘了她用什么字眼，不过意思是她“嘟！”林伟贤，说你三百天在演讲的话，你不要跟我讲你有照顾得家庭好。我欣赏讲真话的人。

学生问：你写到全方位人生我以前也给引道过，有良好人际关系，健康，财务自由，时间自由等，而至今对此就有所保留，但却也是人人追求的阶段，老师为何说会让人痛苦呢？江曰：良好人际关系就是你要常常应酬朋友啰，去嘛嘛档联络感情。这对你的事业有没有直接的生产力？有时候是连间接的都没有。你又要健康，就表示你每个星期要有三次的运动，每次是 25 分钟（头 15 分钟是让你的心跳加速到你岁数的 70%的频率，然后要保持 20 分钟那 70%的心跳。）吃喝都要控制，也就是说不能随便说要应酬朋友或生意人的大鱼大肉大烟大酒。你又很想赚钱，所以又要博杀；你博杀时就要牺牲你陪你孩子或陪老人家的时间。你又想要自由（懒），但又想得天下。你想拼命的去的天下时，又想起要得到心灵宗教上的喜悦感。大老，你喜悦的时候就是什么都不想要的时候了。你喜悦久了，看看厨房时会想到：“他妈的，碗还没洗…米又没有了。”又要去博杀了。我只看到一个结论：一开始就什么都想要的人，通常是什么都得不到，或者做得很辛苦才只能没一样东西得到那一点点：财务，健康，家庭，男女关系，朋友全部做到不上不下，饱又饱你不死，饿也饿你不亡。我觉得这种做到半桶水的境界是最痛苦的：因为你有宏大的梦想，但做了几十年后还是“嘛嘛地”。彻底失败的人可能会比你更快乐，因为他老早的认命，接受，没压力。我鼓励人要有“狠心”，一开始假如是专注的话，你的



成就就不可能半桶水。你别苛求所有的桶都满，有一个满的话就很好了，其它的桶呢，有水就可以了。如果因为一桶满而带到其它的两三个桶也有半桶或四份三满，这就是 **BONUS**。你若真的开始收入大幅度增加的话，有些朋友是一定要放弃的。在美国的一个统计，大部分人的收入是你常接触朋友的平均收入的 20% 上下。学生说：这篇文章我看了三遍，真的很好，我想我该要学会专注了。假设我要专注当讲师或作家，相信需要十年二十年后，因为我的能力和你们的能力有十万八千里的差距，李老师也(向我)说过不要成为讲师界的败类。假设我要专注于创一间补习中心，但我没资金，如果我用三年透过销售赚笔资金好吗？但我又不是老师，我聘请老师回来教，行得通吗？我想要的是中上等生活，大概月入一万四马币。举例，可以有一辆百出头千的车，一间双层排屋在吉打洲(但是里面要很舒适的)估计不会超过三百千，一年出国一次(可能今年我和我的另一半，明年我的家长，轮流)，当然周末可以休假，在本地光顾，有空去看场电影，唱 k，海边。这学生一方面说要专注，另一方面就说要“月入一万四马币。可以有一辆百出头千的车，一间双层排屋在吉打洲(但是里面要很舒适的)估计不会超过三百千，一年出国一次(可能今年我和我的另一半，明年我的家长，轮流)，当然周末可以休假，在本地光顾，有空去看场电影，唱 k，海边。”又要赚钱，又要休假，又要到海边，又要唱 K。这怎样是专注？这学生已经不是专注了，而且我还会怀疑他所说的生活，可能是一种人家有，我也要有的心态。跟传销界所散播的文化是一样的：传销界的领袖最惯性的做法就是散播这种似是而非的全方位人生：屋，车，旅游，休闲等。我有跟传销公司做过培训，我问他们的兴趣时，几乎全部人跟我讲喜欢旅游，从他们的肢体语言，起码一半是讲废话（即传销文化）。这些都不是真真喜欢旅游的人，李老师在他的部落格所提的一个朋友，为旅游而挨面包，不是跟团旅游，这些人才有资格讲喜欢旅游。这学生的旅游目的是：今年陪老婆，明年陪家人，这不是喜欢旅游，而是责任感所使。他何以见得有专注力呢？刘小姐离开的时候（功德无量），应该是我和李老师讲最多风凉话的时候，那个时候李老师和刘小姐可能会在东京或巴黎电邮回来开始跟你们讲仁义道德，我可能会在尼泊尔电邮回来跟你讲全方位人生。记得：到时候千万不可以相信我们，因为我们肯定会讲得很精彩

知道了原因后的真伪价值



权谋课程那天有人问一朋友的女友在国外深造回来后，就开始对男友冷漠，然后要求分手。问她什么理由，她都不说，只是说觉得不适合。学员问有什么方法可以测试出她内心的理由，因为他们猜测她应该在国外有了新男人。我反问：「知道了又怎样？还又不是改不到事实」同样的字体的性格分析，算命分析准确又怎样？对自己的时候真的有实用价值吗？（当然，你说有一相法很准确就能看出一个人是否会常骗人，可能有实用价值吧。）我曾经到过一算命讲座，演讲者说他本来一直很烦恼自己的孩子为什么不听话，后来上了一算命课程，终于明白了为什么孩子不听话，因为他命中带某些元素，所以才会与他相冲。后来他就改变了他的沟通方式，用较和气的办法。我当时心想：「妈的，这不是多此一举，脱裤放屁，你直接改变你的沟通方式不是更省时间。」有些人去做前世催眠因为自己很讨厌爸爸，发现在前世时爸爸杀过他，好了，现在知道了一个「以为是真的答案」又如何呢？有些人因为小时候经历过有些创伤而导致他一生人都郁郁不得志，所以有些辅导师就认为一定要回去找出原因，再解决问题。

Milton Erickson 就认为不一定。他说有些人的问题确实是小时候的一个创伤，但伤是会复原的，为什么复原后还会有相同的问题呢？他认为是病人习惯了有问题，所以才继续的去有问题。本来的创伤可能一直都在心灵深处讲：「真的不关我的事」很多人以为自己不敢上台演讲、不敢见陌生客、不敢跟异性讲话是因为没有信心。真的吗？很多人以为一旦知道了「原因」就能解决问题，所以他认为自己没有信心，所以就要去增加信心。你是否知道要增加信心的人，一旦想办法寻找信心的话，他的信心会增加，但就是永远都好像不够。

很多问题未必跟信心有关系。

真理的盲点……到底有没有潜意识？

台湾读者大鹏问道：我自从阅读群书之后，加上两位老师的五本书，我领悟到一个重点：操纵对方的潜意识，就可以让对方自然而然做你要他做的事情。像江老师 NLP、催眠技巧都是在这个重点之下产生的。江老师你是否认同潜意识的存在？

江老师回应：在学术界里面，我们还未有办法下一个定论到底人有没有潜意识。在 NLP 和 Milton Erickson 的看法里面，潜意识是 Useful Metaphor（有



用的比喻)。再讲的明白一点的话，潜意识是一个归纳。有些人认为人是没有潜意识的，但当他想学一个新的语言如英语时，他还是用回他自己的口音来讲英语。举例：香港人、台湾人、大陆人和日本人讲英语的话，若不是从小就讲，有经验的人（如我），一听就听得出了。理论上要改口音有什么难呢？

妳们唱 Karaoke 时，要模仿王菲或张学友，你们都有办法模仿的百分百，但为什么要模仿一个较正腔的英语却模仿不到呢？而且你不需要模仿到有美国腔或英国腔，你只需要模仿到人家听得明白就可以了，但我在加拿大住的时候，却看到非当地长大的华人讲的英文只是能够买报纸或叫食物，但要讲多一点的话，一就是要他的命，二就是听他讲话的老外会要了自己的命般。你问他为什么改不到，他可能说是习惯。他说一方面他想改变，但另一方面他又有一个几十年的习惯改不到。他间接的承认了自己心中有一样东西是自己控制不到的。

就好像有些人说：「理性上我知道我要忘掉那个负心的人，但感性上我却控制不了自己的情绪……」基本上，是自己跟自己做「精神分裂」。好像真的有一个「理性我」，然后又有一个「感性我」。请问：真的有感性我和理性我的存在吗？若有的话，他们之间的区分点在哪里？？所以，在 NLP 里面，我们认为这种区分法只是一种策略上的比喻而已。在一些人的信念里面，人类的意识分成三个：表意识、潜意识和无意识。在佛教里面，看你属于哪个派系，有些相信有六个意识（眼耳鼻舌身意），有些就说有八个意识，有些说九个。

在夏威夷的 Kahuna 派，他们认为人有三个我上、中和下。中我就像现代的表面意识，下我就像是现代的潜意识，上我属于超意识，即是自己的祖先守护灵神。当然，大家是华人，都该听过三魂七魄了。好了，看到这么多种分法，到底哪一个才对呢？

我的看法是：每一个都是假的。若有看我们的《印象洗脑术》，就知道所有的分法都是人为的，只是看你分得好不好而已。从 NLP 和催眠的角度，我们是要看这个分法能不能够帮到要解决问题的人。

就好像一个催眠师见到客人 A 是很相信前世的信仰，他认为他的问题是存在前世的记忆里面。那么催眠师本身相信不相信前世是不重要的，他就会跟客人说：「对，所以我们等一下的疗程就是要帮回到前世去找到一个帮你解决问题的关键。」



（注：学过 NLP 的朋友们，这一句话当中是隐藏了一个假设的，不知道你们看不看得出来。）

那么如果客人 B 跟催眠师说：「我的朋友说我的问题是在前世记忆，但我不认为有什么前世之类的东西，我看他们都是自己的在幻想自己的前世而已。不过我认为我小时候有遇过一个创伤……」催眠师就会跟客人说：「对，他们有权力去选择他们的信仰，但我们最重要的是把这一世搞好就可以了，我们的疗程只是帮你回去童年寻找帮忙你改变的关键。」再告诉大家一个秘密，在你们的头脑种下一颗心灵炸弹。假设客人 A 的问题的关键根本不在前世，但催眠师却可以催眠他回到前世去解决掉。假设客人 B 的问题关键真的是在前世，但催眠师是可以把他带到这一世的童年就可以解决掉了。

所以，一个负责任的催眠师不是看什么是「真理」，而是看效果，他只是针对客人本有的信念，顺势四两拨千斤的把它改变而已。

真假兴趣之分

很多人说他的兴趣是旅游等的，不过切记要分得出「兴趣」和「逃避」(escape/recreation)。你在一个自己不大喜欢或有压力的工作久了，有机会一年之中给你找到一段到国外旅游的时间。因为对比和解压的关系，你会玩得很爽，但你可能会误会旅游是你的兴趣。其实只是一个「解压」或「逃避」的兴趣而已。比如，你很喜欢每个礼拜打篮球或游泳，你就要去区分这是「解压」兴趣？还是

「学习」兴趣。学习兴趣才叫做你真正的兴趣，别把「解压」的也当成兴趣。假如有人说旅游是兴趣的话，就如李老师的一个朋友，旅游了接近两年的时间。她停的原因是因为没有了钱，据说她一赚到钱后才再花整半年的时间去旅游。问下自己有没有这个能耐，有的话，你的兴趣就真的是旅游，不然的话，就只不过是了解压，或为了呆在国内太久而变成「解闷」兴趣。解闷或解压的兴趣很难有大做为。不要为了自己的解压兴趣而放弃你的本业。

别为了你的 recreation 而转行业，如果不是真兴趣，初一十五的「拜祭」自己的「假兴趣」就够了，长久不拜祭的话，可能会「闹鬼」问回自己，有没有一样东西你认为你会穷一生的精力去学习的？也就是说你肯研究那一样东西到你呼出最后一口气，有的话，恭喜你！！那就是你的真正兴趣，除了这兴趣外，你在花些时间研究营销或销售（即提升手段的功力），是可以在兴趣



心中有压抑，外境有魔鬼

今天跟一位朋友谈起我们被马来西亚华文报的一个专栏作家黄子暗批的事情。

（可以看我写他批评我们冷血的那篇网志…[clickhere](#):眼红的笨蛋，相信应该的傻瓜）基本上他说我们：「你可以担心义款被黑心的官员和神棍式的公益团体人员吞掉或滥用，而冷静地选择捐款的对象，甚至像李嘉诚自己做。但别以冷血的歪论来消灭人性的恻隐之心，以及掩饰不拔一毛一利天下自私的丑性。」当我把这段话告诉了朋友后，他透露了一个消息是和黄子为什么会批评我们有关的。黄子是一个很虔诚的主内弟兄（即热衷的基督教徒）据说有一次有一个患了癌症的女子到他们的教会求助，他们大力的在财力上支持这女子的治疗。但，后来这女子就是那了他们的一大笔钱后，就化作一丝青烟，人间蒸发的不见了。我听了过后就问：「那么说他们应该是完全还不能接受自己被骗的事实吧？不然怎么会在中国赈灾之时，暗暗的批评我们。」（我们的『冷血救世』中真的这么巧说到要帮癌症病人，最好的方式是支助癌症的研究。）他还不能接受自己被骗，所以这股愤怒之情被压抑下来，而我们这两位又『冷血』又『权谋』的人就变成了他心中所投射出来的『影子』。就好像一般的女人见到一些看起来很性感、很有骚味的女人，可能会心中想：

「Slut!（水性扬花）」。其实，人家有骚味真的不关你的事，她又不是来搞你的老公。若女人有看不起超骚味的女人时，她其实是看到自己的『影子』：她没有骚味，而且也不能接受自己的『性感』，认为性感是有罪的。所以被压抑的这种能量会变成『影子』而投射在一个无辜的骚娘身上。我也见过一些年轻小伙子看到一个中年伯父搭讪两个二十多岁的美眉时，小伙子就脸露不屑之色，在冷笑的讲：「哼，这么老的阿伯也学人搭讪。」其实，你说这些小伙子想不想上呢？他们很想上，但又不敢上，而且还完全不能接受自己能搭讪，更糟糕的是他们有认为搭讪是『羞耻』的，所以看到阿伯搭讪的举动时，负面情绪就出来了。那么有些男人见到男同性恋者，会有一种想打他们的憎恨。这也是影子的投射，人家 Gay 真的是不关你的事，他又不是来 gay 你，为什么要这么生气？曾经有一年，和几个朋友聚会，其中一个是 gay 的。他觉得马来西亚的环境不适合他，所以那一次的聚会，是因为他要过去英国了。



我就说在加拿大每一年有 GayParade 的大游行，超级热闹的。

其它的朋友就笑问我：「哈哈，你会不会给他们弄到你变 gay 了？」我说：「我是 gay 的，不过我只是 gay 自己而已……」

我的十年又十年的改变

我记得我在以前的网志中提过历史上的伟人和大成就者的每隔十年的改变。这是一门心理学的研究，甘地或爱因斯坦等有几个重要的十年改变，而我们华人的一句话就是：「十年窗下无人问，一举成名天下知」我们在这里不需要天下知不知道你，先问问自己的每一个十年有没有改变……我第一个觉得有很大的改变感受是刚从加拿大回来的时候。在加拿大住了整近十年，一回到马来西亚时，先留意到我家附近的炒面档，以前的那位仁兄是穿着校服炒，现在是穿着普通衣服来炒面给我们吃。被炒出的面还是跟以前一样（好吃）。有更好吃吗？没有！我还注意到，当年回马时，我的多伦多朋友只有一个人是用手提电话，但我马来西亚的朋友是每一位都用手提电话。（好了今年回到多伦多，发现虽然手提电话是西方人的创意，但西方人的手提电话玩意跟本是比不上东方，西方人的手提电话可能一用就用很多年，只有我们的东方人才会有不断换电话的情形。）然后我再见回我的朋友。中学的同班朋友可能疏远了，虽然大家见回，当中不乏专业人士，他们总是觉得我这种不需要每天工作的人是不稳定、不务正业。当然，我看他们是每天工作超过十多小时以上。我再见回马来西亚的以前的佛教同门师兄，发现变化不大，还是相信自己业障很重，想不断的把自己的业障清除。唯一有很大的改变的当然是李老师的佛教思想，原因是我们以后可能会着在书上，他是经历了很大的宗教打击，所以才有很大的变化。我在看回马来西亚其它佛教徒的行为思想，特别是西藏佛教徒，我发现他们十年前最希望是得到活佛的加持灌顶（即如传功力或祝福），十年后，他们还是喜欢得加持灌顶。而且，在马来西亚是很少见到活佛指导如何修持，但我在加拿大的时候，就参加过很多活佛们的教导传授，有些课程是连续很多天的。但在马来西亚，这好像并不吃香。真的是十年不变。我当初出道时，一看大部分的讲师广告和风格，都是特别注重无济于事的专业形象，每个讲师都是穿西装领带的。我在 1999 年的第一次说明会是穿黑色的樽领，甚至到今天为止，马来西亚的作家和编辑还是习惯用一个故事一个结论的方式来看写作，但我们就已经用了多层次故事的写法了。



……三年前我有回多伦多，当时的感受不大，但这一次过去，恰巧是我从多伦多回马的十年。我的感触就很大了，我的感触是很的人都不喜欢改变，只要用十年就可以深深的感受到了。多年前我听陈安之说她每年看几百本书，然后他所教的潜意识改造法是近一百年前美国人所想出来的。近年流行的TheSecret,「秘密」，也是一百年前被想出来。所以，这告诉了我们，除了科技以外，人的思想是不喜欢进步的。你要怎样能够确认自己有很大的改变呢？每十年就见回一些老相识，从对比之中去看自己变化的距离。我发现我一看到那距离后，会更肯定自己所放弃的旧思想是肯定中的肯定，永不言悔。

你的下一个十年要见见谁呢？

问题学员问有问题的问题

「懒惰」或「不好意思」的学员是我们做老师生涯中常见到的，一般的症状是问问题的时候不够干净利落、不够明确，有点像是马来西亚的记者或节目主持人（我认为大部份）。如一马来西亚小姐准备到国外去选美，主持人问：「你对自己这次代表马来西亚到国外选美，有什么看法？」（Boringquestion）。我称这些为「超级宇宙宏观问题」，笼统到我也不知道怎么答。就如你问一个计算机专家：「请问你对计算机有什么看法？」你要他从哪里讲起呢？

某学员问我：「我能否做一个惊吓的动作让一个漂亮的女同事留下一个深刻的印象？」但问题是：你要怎样惊吓法？惊吓后你要留下什么印象？他讲的东西理论上是行得通，但他所指的「吓」是什么意思，和留下「印象」是什么意思，我都不知道，我怎样答？脱裤子给她看也可以吓到她和给她强烈印象啊！你拿着500朵玫瑰花忽然间在她家门出现也可以给她强烈印象。你「揸」到她很应，也有同样效果。总之，你有做任何出乎意料外的举动的话，对方就会对你有印象了。（刚刚这一段的话其实是答了该学员问题了，是完全根据学员问题而答的对题的；因为他问得笼统，我身为老师的就要负责任，所以答得笼统。如果学员又没有给我明确信息，我又答得很细的话，我就是乱猜了）我们有时候会遇到一些「超级」懒惰的学员，上完课程当天，过来问我们：「我是做保险/卖花瓶/卖屋子/，我应该怎么做？」就好像你是医生，你的客人来到你的诊所只是跟你讲：「医生，我有病。」你要知道他的病会不会浪费时间？（备注：因为我本身是有做中文版和英文版的培训。到目前为



止，问这类「懒惰」问题的，只有在中文班出现，英文班的没有一个人会问我这种问题。这让我非常的好奇：到底华文的教育是否会令人懒？还是令人不好意思？）我们遇到多次这种问题，每次都需劳烦我们再问：「你做了什么？用过什么方法？效果怎样？……」我希望问我们问题，最好也告诉我其它的信息，别让我们猜。还有，要做功课：你要告诉我你打算用怎样的一句话来勾魂或撩她，我作老师的就容易答你，帮你的东西修正。有几个学员问我问题时，是有做功课的：他们告诉我出过什么招数？对方是如何抗拒？他们打算如何如何？我才能对症下药的答。其中一个例子是 Tommy，你们可以看到他把过程的呈报，我就可以很针对性的给予指导。之前的 SingingHeroJack 和 外星人都有把他们的与女子的对谈列出，我就给了他们很明确的指示和分析。魔法师也曾经问过相关问题，我把解答放在一篇网志「见客法…传销陌生拜访」，可以到这参考：

<http://hk.myblog.yahoo.com/kongkeenylung/article?mid=296>

为了演讲而赚钱？为了赚钱而演讲？

记得我刚邀起李老师说做讲师的兴趣时，他有问过我：「要不要去上个讲师训练班？」

我的回答是：「不用。」他再略问，我就说：「讲你最拿手的，最有信心的就可以了。」我还跟李老师说上台演讲的时候，尽量不要做到好像上台演讲般。（我不是在讲浪漫废话）我的意思是，你是怎样在台下跟朋友讲话而说服对方，就用回台下讲话的方式。

你要知道：专业讲师和职业讲师是有分别的。专业讲师就是：看起来很专业，很有形象的。职业讲师是：用来赚钱的。前者为了讲而赚钱，后者是为了钱而演讲。我上台和下台讲话的方式几乎是完全一样的，我还记得在多年前电台有一个十二个星期的节目，是要我透过电话中，和听众在空气中分享如何开发潜能。我记得讲到最后一期的时候，主持人私下打电话给我，她称赞我几样东西：一，她很喜欢我的笑声；二，她说，通常电话上的发表人开始演讲时，她们都把自己的 Mic 关掉，然后就看报纸，耳机中听到讲师差不多时间，就再开 Mic 给一些响应。她说我的节

目是她们两个主持人都会留心听，而且是会不断的有响应。三，我在空气中讲话时，就好像听一个朋友在跟你聊天般，不像是演讲。这就是专业讲



师和职业讲师的分别：专业讲师其实是电台主持人，很有台型风度，人家不会把你定位成专家。职业讲师是要赚钱的，要放弃咬字很清晰和讲师台型，把自己定位为专家，因为专家才可能有市场价值。所以今天下午和李老师谈起，他说有一个人跟我们的学员讲：做讲师的上台的时候，一定要双手对尖，如一屋顶般的竖于胸前，才算是专业。他说第一次见李老师演讲的时候，发现李老师没做这个专业指定动作，所以觉得李老师很不专业，看到心中有点火滚。

我听了这则消息后，大笑曰：「他一定是赚不到钱的讲师，然后听说你赚到钱，所以才来看看你的虚实。怎知道一看，发现你没有指定动作，所以才很生气。生气为什么天这么没眼，专业的赚不到钱，混账的却赚钱。假如是一个赚钱的讲师，看到你讲课时喜欢用力猛搔裤裆，也不会生气，至多只觉得很奇怪而已。」李老师在要做讲师的那阶段，他的另一个朋友就建议他去参加激励演讲比赛，拿一些奖，再做讲师。我和李老师听了也一笑置之。妈的，演讲比赛和演讲赚钱是相差十万八千里。我的妹夫也曾经想邀我做马来西亚亿万富翁林进活总裁和某台湾传销大师的演讲回主持人，他虽是我妹夫，我一口就拒绝他。他很不明白。我就间接的比喻道：

「就算是安东尼罗宾的演讲，他要我做他的主持人，我也不会做。」我的妹夫更好奇的问：「为什么不做呢？他是国际的超级大师哦。」所以，在讲师界有一个迷思：他们认为很的人不敢上台。所以，要做讲师的话，一定要先学做主持人，讲一两分钟来介绍讲师；再来呢，就学做大会司仪；再做讲师。我劝大家，不要从低做起，你将会花费很多冤枉的时间。要做讲师的话，直接跃入讲师之位。也不要因为没信心，所以先选择跟小学生演讲，再跟大学生演讲，然后才跟成年人演讲。这是害人的废话，如果见小学生演讲还怕的话，怎么办？跟白痴的人演讲吗？要做某个年龄层的讲师，就直接跃入该层。我看到一些讲师一开始是跟小中学生演讲，他们会被自己的习惯（机械式反应）封锁自己，面对学生时，有信心；面对成年人时，信心动摇。

要做讲师的话，很简单：一，问自己有没有很拿手的一门学问？二，这门学问有没有市场价值？三，我有没有营销策略能够把这学问包装到有市场价值？

简而言之：没才华的讲师要生存，就要考营销。有才华的讲师也是要靠营销。我们的权谋课程最初的时候是销售课程，而且还花了整八个月的时间



才把这销售课程组织出来。课程出来后，我们再花多几个月，才完整的转型成为权谋课程。权谋课程一正式成形的时候，来报名的人数就开始增加了。

你看！我们这么有才华，都要花很多时间去包装营销，才能见到成果。

专业讲师轻营销而重演讲，职业讲师最注重营销。

神通？或神经通？

看完杜琪峰的《神探》，女友问我：「有没有可能？」我说：「有」

这套戏里面，刘青云角色的特异功能：见人心中的鬼（即次人格），只是被情节化(dramatized)和稍微的夸大化而已。戏中的讯息是：当一个人被环境逼得自己的行为与自己的价值观有冲突的时候，次人格就开始形成。这和性格分裂有一点点不同……程度。如果是在极度心理创伤之下所生出的分裂，会产生独立的性格分裂。（独立分裂会到至一个性格的出现时，就如同鬼上身般，本来的性格会暂时消失。所以 A 性格是不知 B 性格做过什么）而次人格则不是独立的分裂，因为各个人格还会同时互相影响。（各个性格并存，每个性格都知道另一性格在做什么）

凡受过权谋和 NLP 训练的，能够见到一个人的不对称，如我在追女课程中所提及的搭讪前的恐惧，就有几个心内鬼所致：一个是本能的情欲鬼，一个是社会形象的廉耻之心的鬼，另一个是机会走失过后的失心，然后憎恨自己机会走失的鬼等等。在戏中的一幕，刘青云刻意挑拨林家栋开枪射他时，他拿着枪欲射（张兆辉角色），另一些性格就让他不射。

刘所见的其实是这些内心不对称的具体化显示。那么你们可能会问：「能够那么清清楚楚的见到不同性格的形象吗？」

据说，能够观人气色、aura（身体灵光）的人，其实并不是他的眼睛天生不同，只不过是观气色者的潜意识会给他一些心灵上的画面，而这些画面有时候就会用比喻来与他的表面意识沟通。如：一个人的脸上泛桃花之光。如果脸泛桃花之人在那段时间，常与心上人的见面，眼嘴的肌肉模式会受影响（因为有不断的对情人温柔的笑），这种又开心，又不好意思的笑脸可能会把某个程度的血液运到脸上，所显现出的脸红让我们的祖先形容之为「桃花脸」。同样的一个人的脸颊和嘴角完全平复时，人们形容它为「脸黑黑」，其实我们并非看到桃花，也不是看到黑脸，而是我们的头脑用了比喻来让我们分析所



观察到的嘴脸。那些自称看到人体光的奇人，可能是他的潜意识用了颜色来代表某种肢体语言和表情。而曾经有一个人认为自己的眼睛能够看到人体的灵光，后来发现如果用布遮了朋友的脸，灵光就看不到了。

其实，这种的观察力跟 Milton Erickson 是一样的，只不过 Milton 的是比较倾向科学；这些观人气色灵光者则倾向艺术，纯靠 Feel。在刘青云的角色，他的潜意识不是用灵光来告诉他，而是用「角色」来告诉他的表面意识。不过，刘青云说他的上司没有鬼，这是没什么可能；如果他的上司真的没有鬼，这将是一个很无能、很单层次的一个人。既然这种内心的鬼是「不对称」所弄成，我们就可以反转过来，在与人沟通的时候，心中策略性的制造「鬼」来影响对方了。

如何运用自己的烦恼（上）

在我们的课程当中与我之前在网志中所提过的一个概念：我和李老师因为生命经验的不同，所以用不同的能量方式来推动自己。在原始的佛教中，佛祖创出一些方法来对治烦恼：如，贪欲重的人可能要常想象美女的身体如腐烂的尸体，愤怒心重的人可能要做慈爱心的想象来中和自己的脾气。后期的佛教是发展到如何运用烦恼来修行，例如一个好色的人，就要借用色的吸引力来修炼他的专注力，一个脾气重的人要修的就是如何面对自己内心的杂念或执着时，愤怒的把他们铲除。所以，推动一个人行动的就是这两个情绪：贪或嗔(Raga 和 Dvesha, Desire 和 Rage)。

佛教里面的另一个情绪是：痴(moha 或 ignorance)是一个属不动的情绪。举个例子：一个单身男人看到了一个他喜欢的美女，他的外在行为只有两个可能性：采取或不采取行动。若采取行动，我们可以说是「贪」带动了他。若有一个男性朋友讥笑或挑战你是个没种的男人，你可能就会因为「嗔」而推动自己去搭讪，因为你要「打击」那个看不起你的人。若一个男人不采取任何行动的话，通常是两个结果：一，认命的接受、看开、放下。我这里所讲的放下是很简单的：若你见到其它男人敢不敢搭讪，你都没什么感觉。也就是说他敢搭讪，你不会觉得他厉害或好色，他不敢搭讪你不会开心的欢迎他加入你的「放下俱乐部」，也不会觉得他没有用。简而言之：放下后的人就是看破了红尘。二，若你还未看破红尘，你又想要又不采取行动的话，就只会有一种情绪反应：自怜。自怜久了就会忧郁。若生命中只有一个领域是自



怜的话，可能问题不大。但有几个领域都自怜的话就危险了，小则长年舔伤口，大则可能会有忧郁病。忧郁重的人是可能会自杀的，NLP 创办人 Richard Bandler 说：自杀是一个 Permanent solution to a short term problem。（用一个永久性、没后路的策略，来解决一个暂时性的烦恼）。更有建设性的举动是自己对自己愤怒，用生气来起码推动自己做一些事情。举例：我和李老师都是有用贪和嗔的两种能量，但李老师主要是用「嗔」来推动自己。他看到自己的成果若还未达到一个目标，会对该目标和实况的距离产生痛苦。若够痛苦的话，他就会生气。

生气分成熟和不成熟的。不成熟的生气就是把怒的力量导向外，而成熟的怒是导向自己。对自己生气的时候，是不可能自杀的，只可能鞭策自己改变。

这种情况是越痛苦的话，改变就越大。李老师也是一个用妒嫉来推动自己的人。

妒嫉是一个中性的情绪，若妒嫉而伤人的话，是笨的行为。但妒嫉后而发奋图强的话，是采取了正确的行为。李老师的这个改变策略，可能是源自于他小时候被人欺负或看不起的童年。若有人学李老师的这一套激励模式，要问问自己是否一个能够对自己愤怒的人？而我本身鲜少对自己生气，我的妒嫉感也不强。我的激励模式是不能用强逼式的，李老师能够逼自己每天要写多少个字的文章，我不能。李老师能逼自己去上一个课程，我不能。（我曾经逼自己去上一个印度星象学的课程 Vedic Astrology，逼了自己上了 14 个月的课程，每个礼拜要上课两小时。最后终于上完课，也拿了证书，但我在上课时，直到毕业，对星象是毫无概念的。）原因很简单，星象不是我的兴趣。我的推动力在于兴趣……，即「贪」的能量。我这里所讲的「贪」和一般不同。一般的讲法是：你贪钱，所以就拼命的赚钱。就如一般的人认为传销行业就是用「贪」。但，我的「贪」是指自己的兴趣。传销业和销售业的贪钱，导致他们拼命的去销售，以期最后赚到钱。整个过程是在最后赚到钱的时候，才爽，销售的时候就可能要激励自己了。我的「贪」是还没赚到钱之前，我就已经爽了。现在最重要的问题是：我怎样培养出一个这样的兴趣呢？

如何运用自己的烦恼（下）

一般传销业者犯的错是在上过了一些激励课程后，他们很贪「结果」，但



不贪销售手段。然后还被灌输一些很奇怪的念头：「不马上发达的话，我会很没有用。」但，这种念头是要用愤怒、仇恨来支持的。用贪或梦想的欲望是支持不住多久的。通常就会有想一口就吞噬整个大象的欲望。况且，纯用愤怒和仇恨来推动自己的话，也不可能推动得太久，因为年纪越大的时候，你会看得越开。你还需要用贪来拉动自己。贪即是培养兴趣的能量。你对销售、拜访客户的兴趣，是不可能从零度，一跳而到一百度。兴趣是要逐步培养出来的。

培养兴趣的方法跟训练狗的方式没分别：就算只做了一点，采取了一点点的行动，你都在心里赞扬自己。这就是我当年用来使自己开始习惯写书的方法……从培养兴趣入手。我写书的时候，不是等到有灵感我才写。我是一打开计算机，马上就写，也不管词汇用得好不好，不管点子好不好，先写了才算（之后能再改的）。写了几行字后，我就会自己鼓励自己一下……再写多几行，又鼓励自己一下……写多了，就会有「好东西」被我写出，然后我就一提到这个好点子，从该点子伸延。换句话说，我不是等到有灵感或有 mood 我才写（行动），我是写了才有 mood 和灵感。

所 以 有 一 著 名 作 家 说 过：
「There's no such thing as good writing, only good re-writing（没有好的写作，只有好的修改）」李老师当年出来做销售时，也不是一出道就马上是顶尖销售员，他也做了好多的修改。而且在修改的过程中，也不是一下子就脱胎换骨，他是一个小零件，一个小零件的逐个换，逐步修改。最后才有很好的成绩。要成为一个职业作家，除了请笔手外，你是不能等灵感，再写。而是倒转过来的：写了才有灵感。没有其它的快捷方式。你不能够问我有没有什么方法采取行动，因为你的问题中已经有了答案……「就是采取行动」。

就算是杂乱无章的行动，也不要紧。

但，不是「大」的行动，而是「小」的。小到不可能「不敢做」或「不肯做」，但一定要是「行动」。你再从每一个小行动中给自己鼓励赞扬，就如训练狗般……

如何有深入的闲聊话题？

我和李老师在咖啡室的话题是跳、趣和深，常出现旁桌的人不断偷听我们话题的现象。



Gibert 问道：江老师，可以举一些 " 跳 > 趣 > 深 " 的例子吗？江老师回应：我和李老师之间的话题，可能是以权谋角度看政治、以权谋角度看宗教、宗教修炼的问题、男女问题、学员问的问题。加上李老师讲话时比较大声，我讲话时会比较坦荡，旁桌的人就会很想听下去了。我记得其中一次的话题是：我不知道为什么中年男人喜欢较丰满的女性，所以有一次在加拿大的时候就问了一中年人，他说：「年轻人，你有所不知，丰满的女人是夏凉冬暖的，天气冷的时候，你抱她，她是暖的。天气热的时候抱她却是凉的。」那么，讲到这里李老师就接口说：「当年有一次我在朋友吃饭的时候说过，我不明白为什么男人会喜欢身材丰盈的女人，要搞的话，怎样搞得下手。当时就给一中年人批评说我年轻不懂事。他说跟身材胖的女人搞的时候，她的下体挤压力是普通女人所没有的。」

（可惜我们两位权谋大师到今天为止都没有这方面的实战经验）后来我就讲到：

「我一直以来欣赏美女都是以看相貌为主，不过这一两年，不知是否年纪开始大了，会开始看那些身材的曲线玲珑时，会有反应。我记得有一本书有讲到结婚男人召妓的话，喜欢找与太太不同的。如太太的胸部不大，他可能就喜欢找胸部大的。若太太的胸部大，他就可能要找臀部丰满的，太太很温柔的话，他可能就要找较野的……」然后话题一跳就跳到基因上，然后就讲到男人偷腥的基因因素，讲到欲望的压抑，然后又讲到和尚禁欲需要如何转化，又讲到某和尚如何偷吻我的男性朋友，然后又讲到另一法师很沉迷茶道，故此他就以该沉迷而把压抑的欲望转化了……

*****其实我们的问题也是很多人都有讨论的，只不过，一般的人不喜欢深入而已。我重复：大部份的人都肤浅，所以没办法深入。要深入的话，是要肯思考、肯好奇的人才做得到。再加上我和李老师都看很多书，当某话题激发到一些书的记忆时，又会引申出另一话题的新网络了。李老师喜欢思考，我很喜欢问一些从来没有人问过的问题。

其中一个例子是当陈冠希和蔡细粒的性爱光碟事件，我就会问：「勒索是犯法的，假如你是那个有光碟的人，你要怎样开口对方才肯给钱呢？你是受害者，你怎样确保你给一次钱就搞定？我是陈冠希的话，要怎样说服女星们妥协让我拍？」我会问较多 Speculation 的可能性、探索性问题。这也是我和李老师思想方向的不同，李老师倾向先破后立。这和他的成长是有关系的，



我们以后可能也会把故事放在书上。我的思想方向是倾向立中求破。当李老师听到一个新信息，他一贯的做法是先看漏洞，看了后再去想怎样去「立」。我则在学东西或听新信息时，我第一时间是想这个东西我怎样可以把它变得更厉害。通常，要进化的时候，我就自然的看到原版的漏洞了。若把我们两个当成是科学家，而有一个东西从外层空间掉进地球，李老师倾向是CrisisManagement 危机管理的科学家，我则是倾向创意管理，会问自己：「这个东西有什么运用价值？」并不是说李老师不用创意，他在解决问题的时候，用上创意是必然的，而我在想一个东西还有什么其它的利用价值时，往往也会解决掉一些问题。只不过我们要入手的角度不同而已。所以，我和李老师的合作是绝配，而我们之间的一些话题更是精彩绝伦。要成为一个聊天高手的话，这里给大家一些建议：一，多看书才有多话题，不然的话你就会好像我老妈子般，讲来讲去就是讲同样一个话题。二，看完书后，常与人分享的话，你就会无形中用上了书中的一些字眼。字眼术语用多了就会成为你的聊天词汇筹码，聊天词汇筹码多了，你的描述能力就会强，才能深入。

三，心中的词汇筹码（字眼）多了后，会加强你的思考速度和深度。

四，再加入好奇的元素，你的话题就会新鲜。

如何问问题来改变自己？

有人问我：老师，我的思绪也是很乱行的，也很多点子和想法，但想法会表现在行为上，朋友说我说话时也是会跳来跳去，想到什么说什么，但我不自觉，这要怎么改善呢？你的思想会跳来跳去不是问题，问题是你没办法深入。（请深入的去思考我刚讲的这句话！）

为什么我这么大胆做这个判断呢？很简单，你问问题的方向表示出了你不能深入的习惯。我曾经在一家国际企业做内部培训时，有一个经理问我：「我的下属不但不听我的话，还在背后讲我的坏话，我应该怎么做？」他问的这个问题，是没有明确想过自己要什么。（对比之下，还有一些问的问题是要我间接骂他们的妈的）我告诉他：「你要告诉我你想怎样啊。你可以问我如何让下属喜欢你，也可以问我如何有人在背后讲坏话也不介意，也可以问我要如何报仇（骂下属）等等，太多可能性了……」同样的，你我我如何改善，要给我知道你想改善什么？我做老师的当然可以把所有可能性的答案告诉你（这会很浪费我的时间），但你以后问问题还是问的懒。以后不要问我「如何



改善」，你告诉我你想要改善成 XYZ，但我试过了 ABC 方法，行不通，现在老师你有没有什么其它的方法。起码你这个问题自己是做过功课，不然的话可能我把 ABC 的方法也提议给你，现在变成不单只我浪费了自己的时间，我也可能浪费了你的时间。其实你要改善自己的情况，是很简单的：你给自己的方向就是……我跟朋友讲话时，他们很留心听我讲（我猜测这是你要的）然后，你就问自己：「我有什么方法可以使他们听我讲的时候和留心？」此处，你就列出所有的可能性，如：讲话只讲一个话题，讲到大家有结论了，我才跳去另一个话题。好了，接下来就是要做试验的时候了，你就跟多个不同的朋友讲一个话题，看看反应如何。若试过多次后，看到朋友们眼神闪开一边，或频频大呵欠，你就再问自己：「还有什么其它的方法？是否要现做勾魂？」

如是不断的试验，直至你找到你讲话的风格是可以让人不断的投入你的话题为止，你的试验就成功了。任何人要改变时，就是遵随这个方向。你做了多个试验都不成功，再去问人的时候，你告诉对方你用过些什么技巧的话，第一，对方会节省时间的教你你没用过的技巧；第二，他觉得你这个人认真的，他会被「感动」的教你更多。就好像你要跟你爸爸借三千元的话，你自己存得了一千两百元后，再求人借你其余的两千八，会比一口价跟人借三千容易。江老师按：讲话跳来跳去不是问题，是你没有勾魂、没有讲到有深度的话题、你所跳的话题是没趣的，朋友才会评你。我和李老师在咖啡室的话题是跳、趣和深，常出现旁桌的人不断偷听我们话题的现象。

人与人之间的交换故事

我想请问老师一下，有没有在短时间内让一个人从木讷转变成能和任何一个人聊天的方法？我从小就是一个木讷的人，就是别人如果问我一句，我就只会回一句，别人如果跟我讲述一个故事，我就只会嗯嗯哦哦而已。木讷和内向似乎是不同的，前者是不会和人维持长时间的谈话和聊天，后者是见到人就会非常容易害羞。我已经有读过老师写的书的一部份，可是我认为如果光只是学到说话的技巧，而没有说话的能力那也是枉然。因此有时想想还真羡慕那些已经有说话能力而又肯认真学老师技巧的人。我有查过网络上改变木讷的人有关文章，但觉得很失望，因为全都是一些机械废话式的话，对我没有任何帮助。所以想请问老师：有没有办法让一个木讷的人在短时间内就能和任何一个人做长时间的聊



天的方法而不只是寒暄而已?我已经要升大二了,所以想趁暑假的时候做一些改变

江老师回应: 不要太过期望有突变的事情,突变通常都是有所谓极度「创伤」之下才会有一个晚上,人就有革命性的突变。但,政治历史上,凡是搞革命的,几乎都要流上血才算。我们较主张的是「滚雪球」式的改变。若说到木讷,我自己算是一个不多言的人。很久以前,我不知道我的父母如何带大我,或者我的基因有什么不同,小时候的我在面对几个好朋友的时候,才比较多话讲,对其它人的话,只是一般(当然,我也没有要得到他人认同的强烈需求),但一对一对一个人的时候,我是几乎没话讲的。若用你对「木讷」和「内向」的诠释,我就属于是木讷的。当年的我,跟好朋友一对一时,才勉强的有一些话可以讲。换句话说:我小时候对多人的话,还可以讲得多一点,对一个人的话,我反而会觉得会怯紧。我中学做童子军的时候,要我在群众中讲话吸引异性的话,我没问题。不过,要我一对一的讲话吸引异性,我是没办法做到的。所以,我在中学时,大部份的朋友都会交下女友,除了我。(我是到了 26 岁才交第一个女友,当然那时候是已经很有办法单独跟女性交谈。)我觉得其中一个有可能帮到我的因素,是我在加拿大的时候,有做过便利店收银员 Cashier,而我需要每天跟陌生人打招呼、微笑等。特别是我工作的地方,美女的流动率高,所以我跟人打招呼就有「基因欲」上的推动力。(李老师则是做过多年的销售员)你在听人家的故事时,若被故事中的情节勾起了记忆中相关的故事或信息,你就跟人说:「刚才你说的 XYZ,提起了我以前……」(这就是一般的聊天,聊天就是大家互相交换故事、故事结论、信息)

你所说的说话的「技巧」和「能力」有分别,其实说话的能力就是你脑中的记忆而已。这些记忆可以是:个人经历、道听途说的信息、阅读回来的故事信息等。要与任何一个人聊天聊得长和深,你就针对「发表」和「问」不断的做就可以了。听了人家的故事后,就问问对方故事中的一些你有兴趣想知道的细节,对方讲了后,你就想出相关的信息或故事,精简式的发表。在发表时,若你加上了勾魂等技术,通常对方就会问你更细节的问题。若自己的勾魂功力还不够好,就针对你刚发表的故事信息,问对方一些相关问题,让他又发表一下。最简单的,就好像你所问我的这个问题,为何不试试与朋友或新朋友交流??记得,交流时不要与请教的方式,与大家平等的心态来



交谈。你也可以在交流时大方的说：「我这个人就是很木讷的，我发现原来木讷和内向是有分别的……（静下来）……」

人因解释而改变自己的命运

老师是否每个人真的就是有自己比较适合的东西（例如职业、兴趣……这一点看你和李老师就有很大的差别了），而不是说看到别人有什么，自己就一定要什么？但是感觉上好像很多人也因为受到电视媒体的影响，而看到别人当企业家自己就想当企业家，可是明明自己就不是那种个性的人（顺带一提，你们书中有一个成功的五大要素，我读第一次时，我选了个性为最重要，而后来读完后，再选一次时，我依然选个性），这就像一种不太会变的规律一样，因为个性就是这样，所以有些人不用人家逼，自己就会逼自己，有些人说了一百遍也不会变，同一个家庭里的小孩，个性也几乎都不太一样，但是很吊诡的是，如果去看星座，总是能大致上去解释这个人的性格。我为什么会问这个问题是因为，好像每次要做什么事时，自己的想法与行为常常会和自己的星座特性蛮一致的，有些人不是也常常在评断别人时，也会说：「没办法，谁叫他是 XX 座的人…」，但是中国也有一句话叫做：「将相本无种，男儿当自强」，这似乎就完全不考虑星座，算命之类的东西，只要你肯面对现实，自强不息就对了，不过这种论点也和「重效果」蛮一致的，而我就想问了：「当重效果时，许多的考虑（例如：星座、算命，个性…）是否其实可以完全的排除在外？但是很神奇的是，这些东西似乎又是天生就在自己身上的特质，难道可以否认？」

江老师回应：每一个文化和种族都有类似这种算命或宿命思想，这是人类一种本有的「操控欲」，想操控未知的世界和未来的发生。但，当人类想操控未来而不成功时，我们就要为自己的失败做出解释。为自己的失败做解释可分两种：

一，为了解决未来的问题；二，为了让自己好受一点。你们可能会认为前者是「主动」，而后者是「被动」。但，我认为后者并不是「被动」，而是「不想动」。而这种「不想动」的人，在表面上好像是不想操控，但若你看深一层，你会发现其实他们也是有「操控欲」的，只不过他对外在的世界操控不到时，他选择操控自己内心的感受……给自己一个合理的解释，好让自己能够……「接受」。我会用一个很粗俗的比喻来形容这种操控内心：就好像被人强奸时，



内心开始认为「都是自己不好，为什么要生得这么漂亮性感……」我在念力课程中有跟学员们讲，小心你自己的描述字眼，因为我们的头脑很喜欢给解释，用错了字眼，就会为自己制造了一个错误的世界。如一个小孩子做某事而失败了，父母可以对他说：「你这样做是错的，以后要改。」父母也可以说：「为什么你这么笨？」前者是批评孩子的「行为」，后者是批评孩子的「本性」。若孩子接受了父母度母批评的话，后者的伤害性是比较强的，因为最起码「行为」我还可以改，但若是「本性」，就难了！现在想问问大家：请问孩子犯错的理由是因为「行为」？抑或是因为他的「本性」？

(Behavioral level Vs Identity level)

我告诉大家答案吧！是没有人知道真正答案的。不过，在小孩的心目中，父母讲的话就几乎会当是真理般的接受了。你把问题归纳成是孩子的「本性」，你只会让他更……无助。我们成年后可能不在当父母讲的话是真理，不过成人的意思就是：我有我的思想。既然有自己的思想，我们内心对自己讲的话，自己给自己的解释就是倾向真理了。所以，一个成年人在犯错时，也一样可以如父母般的讲自己或骂自己，骂自己的时候也可以把错误当作「行为」来骂，也能当它为「本性/命运」而骂。在刚刚这一次的权谋课程中，有人问起我如何面对挫折失败，如何分析自己的错误。我这个人在事情成败后，当然会做检讨和分析，但我是检讨我的成功多过失败。

（其实是两者都有检讨的，不过我分析自己的成功时会比分析失败更投入）。我见过一些讲师在做招生说明会时，成交人数非常低时，他们会分析出很多理由：

「天气下了场大雨」「说明会接近华人节日」「刚刚过了新年，人人口袋不是很多钱，所以不报名」「因为接近新年，所以很多人都想省下钱买年货」「经济衰退」「马来西亚的人学习精神不好」我不是说以上的理由不能成立，但请问有谁可以好像科学家般的去证明以上的理由是真的？？我们刚要进入出版业时，是「完全」没有听到一个正面的讯息的。100个讯息里面，100个都说出书是亏钱的、在马来西亚写书是没人看的因为马来西亚人不喜欢阅读。我告诉大家一个真相：每一个国家的政府和文人都认为自己的国家人民的阅读习惯弱，就算你到了美国，你还是听到他们很关心自己国家的阅读习惯不强。所以，很多在马来西亚的作家就在很无助的心情下，讲「马来西亚人没有阅读习惯」，「本地书局不支持本地作家」，「马来西亚华人只是喜欢看台湾



作家的书」(其实这一句话和上一句是有轻微矛盾的),「台湾是一个单一语言的国度,他们作家的文采比我们这个多元文化国度的作家更好,我们怎样跟他们一较高下?」

乍听之下,在马来西亚的写作行业的环境是寸步难行的,要认命了。老实说,你总不能要求本地人多看本地书,总不能要求本地书局支持本地作家,总不能要求台湾作家的文采降级。你要问的是……「你」能做些什么来突破这个僵局?我们的第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》在马来西亚制造了有始以来的第一个本地作家打败国外作家的在成绩,是因为我们从商业角度来看读者。我们的方向是:要写些什么是很多人想知道但又没人能讲或写的。若要说我们马来西亚人的文采和台湾人比的话,我承认我们不会比他们好,这是我国的环境。但我们就要从内容的厉害度、描述能力的辣度着手。这就是我们问了「我们能做些什么?」,而不是问了一些让自己更无助的问题。

人生一步登天的真相

桌球神棍问:为什么很多身边的人都叫我不要一步登天????

最近有个 60 岁的老人家叫我脚踏实地去找一份工来做。。。但是他们三个人三个人赚的钱加起来比我还要少咧,但他们不知道。。

傻乎乎的。。。江回应:第一,他们叫你不要一步登天是没有错的。因为能一步登天的人是异数中的少数异数。

第二,你有没有想一步登天,我就不知道,因为你没讲过你想做什么。

第三,拿 60 岁的人跟你比是有点不公平的,我不知道你几岁,但应该是很年轻,而且你的这个「他们傻乎乎」的反应,像是被传销公司做思想灌输后的概念。第四,你所看到很的传销界或保险界的「一步登天」,未必是真的。

(我相信我们的学员和读者中都能告诉你很多这种包装出来的一步登天:如某上线换名车,但这个人可能是有其它收入,未必跟传销有关。)

第五,我们的第一本书「勾魂夺心洗脑催眠」在马来西亚上市的那一年,破天荒的打败国外作家,成为 2006 年的畅销书第一名。对其它出版业和文化界的人,就可能觉得我们「好运」,或者觉得我们一步登天。但,我们之前的准备、努力呢?

我十多岁开始研究如何影响人,90 年代开始钻研 NLP,后来 2002 年和李



老师配合，李老师之前也花了很多年的时间钻研销售手段。2002 年我们开始办权谋课程，直到 2005 年我们才写「勾魂夺心洗脑催眠」，然后次年该书即成为该年的第一畅销书。请问：这是一步登天吗？所谓的一步登天是滚雪球滚出来的，大部分人都没有看到雪球还是很小的时候……

人生方向会误导你的人生？

今天在 AiFM 的节目中我讲到我是一个没有节日观念的人……意思说我对节日和自己的生日是没有太深刻的感受。（当然，这里面的风凉话是，很注重节日的人是给自己在节日、庆典和生日时才开心）而我的开心是来自于自己的「工作」（例如：演讲、写作、看书等）

每逢有人问我假期有没有去哪里玩，我的答案 90% 以上是……没有！其中一个原因可能是我的思想模式比较倾向「当下」或「目前」，（如果这里有 NLP 的爱好者，我的 timeline 是最健康的那一个：斜的）。所以，我对未来的东西不会有太大的安排，而旅游是一种安排，我的时间模式是让我活在当下。那么我是否一个憎恨旅游的人呢？当然，当时我和女友决定去印度时，我到了过后，我就会自己去拍很多较特出的照片、偷进一些封锁了的庙去拍照，当被喇嘛发现时，我就笑吟吟的走出来。

（即：还未到时，完全不去想，一到时，就既来之，则爽之。典型 InTime 之人也。）

而我的风凉话是在几年前就开始讲：「我希望我的演讲工作可以做到临死之前那一天。」所以，让很多人认为我是一个知道自己要什么，同时又得到自己要的东西的人。换句话说「我找到了人生的方向」。但今天的我又讲：「希望写作能够写到临死前一天，当然可以兼职演讲。」可是，我的这翻风凉话是不负责任的，因为这是我做到过后的……自以为是。不要误会我对自己的行业没有热诚，对自己的兴趣没有痴迷，我的痴迷度会让你们觉得我绝对是个找到人生意的人。我问过自己，如果我痴迷的研究演讲，也做演讲行业，但做了几年后，成果只是马马虎虎，我还会不会夸口说要做讲师要做到 100 岁？我本身是马来西亚讲师协会的人，我身边的一些出名的专业讲师（即赚到钱那种），跟我讲过以后希望可以搞搞其它不用这么忙的生意；然后又有很多不是全职的讲师很向往那些专业全职讲师（如这位想搞生意的讲师）。就如单身的人希望变成双身，而双身了的人又向往成为单身般。我更加的坦诚问



回自己，如果我们出第一本书，销量只是马马虎虎（而不是好像我们的第一本书就在马来西亚成为第一名），然后，其它书的销量也是马马虎虎，我今天还会不会讲要写作写到 120 岁？每一个成功了的人，都会教训你：「要成功一定要知道自己要什么！」他讲的时候，也讲得振振有力，你用测谎机来测试他，他也肯定是 100% 在讲诚实的话。问题是，成功过后的个人信念是已经偏差了。他们此刻真的认为自己是知道自己要什么，但大部份没有坦白问个自己，如果当时他所「做对的事、跟对的人、看对的前景」都……一一失败，他真的就「知道自己要什么」吗？要看到比较完整的全貌，我们要在一个成功者的身边，看他在成功前、成功时、和成功过后，在信念上的改变。因为当他成功过后，他将用一个新的价值观和信念来看回（过滤）自己的过去，再把自己的过去讲给你听的时候，已经就会变成已经合理化的「你要知道自己要什么」！要成功，真的需要知道自己要什么吗？有设目标就真的会成功吗？如果真的话，传销和保险业的人应该是全世界最有钱的人了，因为在这两个领域里面的文化，设目标是最最最最重要的。但世界的首富里面，几乎没有多少个是保险或传销的。

奉劝各位想找出自己人生方向的朋友、学员、读者们，你们是已经先假设了人是需要人生方向的。请问回自己：「人生真的需要方向吗？是谁说人生是一定需要知道自己的人生方向？」因为我发现到越想找出自己人生方向的人，就好像会越没有方向……

人生方向会误导你的人生？…之二

有学员看了我「人生方向」的一篇网志，有此反应：「这一句话让我傻了三分钟，因为李老师说，人改变性格，最重要的是自我，自我是什么？自我是知道自己要什么，和不要什么……搞什么啊？」

江老师回应：我给一个例子会比较好：你很喜欢音乐，又喜欢上台唱歌的感觉，你最希望成为出名歌手。

但你的样子就如 William Hung，你要在音乐圈子里有再好的发展，不管你有多自我，你是不可能红起来的。假设你一直努力做歌手，做了 8 年，都没办法在生活上帮到你，你会继续下去吗？15 年都还做不到呢？好了，你还是很自我的喜欢音乐的话，你要问自己除了幕前，有没有什么幕后的音乐工作你是可以做出一些事业的？音乐教练？作曲家？代唱？等等。



「自我」的知道我要什么和不要什么的范围，是还不能做到「找出人生方向」的。我交朋友是要能够脑力激荡，不要常常投诉的；我要女朋友是要漂亮，不要抽烟的；

做生意是要马上看到钱，而不要等很久；这些都可以成立，但能够让你知道人生方向吗？找到人生方向时，你会选择永远做那一行；不是因为你没有选择而做，而是纵使你有许多的选择，但你还是选回那一行。就好像我做演讲和写书般，想做到 200 岁，给人家的感觉就是：找到了人生方向，生命充满了意义。但，不要把人生方向和设目标混淆。你的目标是想买 BENZ，你买到了过后，你会在开头的三个越很爽，你会大爽，爽到可能会意气风发，但爽极有限。人生方向则不同，找到人生方向时，你也会爽，但你的爽就不只是三个月，也不可能太爽，而是温和的爽，但却可以爽很久（通常的人是想爽到他死为止），爽到他有一天就会做结论：「我找到了人生方向！」人生的方向就假设了是你一生人要走的路，（所以有想过要退休的话，我不知道那个可以不可以定位为人生方向了）你想象一下：要走一生人的话，如果你不觉得这条路有你「要」的回报，你会不会肯不断走下去？所以，我们才断言「找到人生方向」的人通常都是马后炮；成功了的人教你要「找到人生方向」的话，是马后炮的大炮。不要把自我和目标设定为同一回事，香港的名作家深雪，早年是写校园爱情小说，然后她开始写神怪小说时，才开始红。JKRowling 的成功，跟她本人设目标是没有关系的，她的目标就是写作赚到生活费就够了。

人生的意义在于追求

某次和李老师及另一朋友吃宵夜，听到邻座有一拟「大哥」的人在对他的朋友发感叹牢骚的意见，他说：「你以为我没办法追到好像模特儿般的女子吗？嘿！追到波大臀圆的美女又怎样？只是摆在家里和给人看罢了……」我敢肯定这个人是：上追不到美女，下不能满足于无样貌的女人，所以才吃不到葡萄说葡萄臭。因为，真的不需要样貌的男人也不会无端发表女人样貌不重要论

（我个人的推测是：若真有这种不顾相貌的男人，其实也是注重相貌，只不过是他们采用不同的标准而已）就算在佛教界里面也有很多类似「酸葡萄」，说修行时如果出现了神通（特异功能），千万千万不可执着，甚至要抛



弃神通，因为神通是不重要的，最重要的是解脱开悟。后来人云亦云，每个佛教徒都这样讲，你说他们真的不执着神通吗？

若真的是觉得神通是不重要的修行副作用，那么根本没有必要去宣扬「神通不重要论」。多年前我在十多岁的时候，没个星期六会到「八打灵观音亭」的图书馆看佛教大藏经。因为大藏经是锁在柜子里面，所以每次都需跟负责人拿锁匙。后来，其中一名和尚开始留意我（已经去世的明和师父），他看到我常看的大藏经是「密教部」。所以，有一天就半教训的忽然间来到图书馆跟我说：「其实，修行不要执着神通」，（这是假设了我是执着神通）「其实要有神通不需要搞这么多东西的，守戒律守得好，也会有神通的」……然后他再重复多一次守戒律守得好会有神通。虽然，当年我还未明格局之里，但只是觉得他在干扰我的阅经时间，所以无表情的点头而已。不久，可能有人传言图书馆有个家伙能够把大藏经中的中译梵音，变回较正统的发音。（大藏经中的梵咒，不能跟完经中的华文字发音，一定是错的。如：缚日罗其实是 Vajra，泮咤其实是 Phat）所以明和师父有一天走来问起我，拿大藏经中的「大吉祥天女咒」问我正式发音是什么，我就说：「TadyathaOmshrinishrini……」然后他把一个很长的咒抄了下来……若干日子后，我又在观音亭的图书馆阅经时，他很兴奋来告诉我：「哈哈，那个咒真的很有效……」原来他刮彩票刮到马币两千元，他跟我说他母亲的病有医药费了。（各位不要问我为什么和尚会刮彩票，因为当时我也不好意思问他）。过了一段时间他又来叫我帮他翻译一个咒，「秽积金刚咒」，（传言这个咒给唐朝王帝删除了五个字，因为是有个农夫念经念到「秽积金刚神」现身问农夫要什么，农夫说：「我一生人没见过皇宫，想看看皇宫」。金刚神说 OK，Bonglao! 农夫就在皇宫出现。后来给人捉了，在皇帝审问下，他下令把经中的咒，删除五个字。）

好了，你说这和尚是否执着神通？

李老师的 BLOG 的网志提到有人问：「成功的女人到底有没有幸福？」、「有钱人到底会不会活得快乐一点？」、「有钱人会快乐吗？」之类的问题。问这种问题的人是很凄凉的，通常是两边都不到岸的人才会问此类问题。也就是：那女人既不成功，又不幸福；又没钱而且又不快乐。有钱又快乐的人，不问；有钱不快乐的，也不问，因为他已经知道了答案；

没钱但快乐的人，不问，因为都讲明了是快乐，哪有空闲去问要不要有了钱才快乐。所以这个世界上，只有没钱又不快乐的人会问这类无聊问题。



有能力的话就追求钱和快乐，没有能力的话，起码追求「到」钱或快乐其中一样。别浪费自己的时间和资源去想有钱会不会快乐。

人生的潜在气质

我发现李老师在台上时，他的其中一个风格是当他讲到入神时，气势会一下子变得很强。我的假设那应该他过去多年“奋斗”所留下的气质，这气质一出现的时候，就会摄到很多听众。因为我是坐在台上，所以有些事情会看得比较清楚。有时李老师进入这个状况时，他的脑部应该还赶不及准备好足够的用词，所以可能会出现 10 到 20 秒的时间，有很多同样字词是前后左右互换对调，但听众们会好像觉得在听一个全新又让他们恍然大悟的概念（其实是之前已经讲了，我在台上是看到学生的被一小段空白内容的话摄魂的反应。）我讲概念性的东西要摄到魂的话，我是一定要依赖字眼，不能靠气势。那么我在讲笑时，就未必了。进入状况时，有时只靠一些语调上的小变化就已经哄堂大笑。我的说明会是曾经有讲到有人笑到流眼泪的记录。可能是我过去人生经验所留下“好玩”的气质。那么李老师要讲笑时，大部分的时候是要依赖字眼，就可以产生笑果。曾经听人说要看一个人是积极或消极，就看他喝醉后是常笑还是哭，可能他一进入这“醉”的状况时，人生气质就会浮现吧！我和李老师参加过一个朋友的妹妹婚宴，最后见到新郎到处哭拥众友。我就问朋友：“为什么你妹夫哭到好像要跳飞机或移民般？”原来他每次喝醉酒就是这样的。我和李老师一进入身心一致的状况时（演讲），我们潜伏的人生气质就可能浮现了。我也发现当我写书写到身心一致时，我那种挑皮好玩的气质也会出现，所以你们也会在我们的书中看到我这个气质出现时所留下的痕迹。

这种身心一致后所散发的气质，不知道是否古代的圣人的画像，都加上光环的理由？

但是我们是要如何才能达到身心一致？头文字-D 的赛车手，进入状态时就身心如一。身心如一在心理学叫作 FLOW，里面是有牵涉到好多个的条件。。。我曾经研发过一套慢动作气功，是能够帮忙到我进入身心一致的状况。不过，它有一个缺点，我会在 8 分钟内全身汗流浹背。曾经有一次在新山办说明会时，做了该气功才上阵，讲完过后，女助理跟我说，我坐在离她一臂之远的地方时，她就感受到我身上有股热气，我一离开时，热气就消失。（她



不知道我先前有练功)。我叫李老师试试看，他一做就觉得头晕。

人际沟通里面的灵魂出窍法

我在加拿大大学 NLP 的时候，老师有跟我们讲思考的三大立场：我、你、他。第一立场的「我」就是纯以「我要和不要什么」来做思考，如此才能设下自己在这个互动中所要达到的效果。一般的大老板或成功人士都有很明确的第一立场，这也是为什么我们有说过「自我」的重要性。第二个「你」的立场就是以「你要和不要什么」来作思考方向，你在此处才代入对方的角色去思考。一般的成功人士背后的女人，通常是以第二立场为主，所以才能默默支持老公。而且如果你的勾魂、广告或销售话术要设计得好，你一定要有办法进入对方立场来做想象。但你要记得，如果你设计的话术还是一直做得不好，通常你是对自己的第一立场太过执着、放不下，所以跳不进去对方的立场。太过执着的意思就是你动了过多的情绪，所以思路不清。能够以第二立场来想销售话术的话（其实我们的权谋课程讲义中 UESP 要答的第一道问题就是以客户立场来做垫脚石），你的话术才能让对方感受到你的「价值」。当你用以「人情」或「诚意」为主的销售话术，你就开始不是在用第二立场来想东西了。所以，如果销售业凡是标明他是要帮你、他为了你好、他是你亲友、他以前帮过你希望你帮回他等话，反而是降低自己价值。

我记得我刚加入马来西亚讲师协会时，谈起协会该如何搞活动筹钱；其中一个有博士名位的讲师就说叫大商家帮忙 Sponsor。我一听就觉得很有问题：你可以叫人帮你多少次？你以为那些老板是傻瓜？当时因为自己才刚入会，我也不会发表太多的意见。后来某次开会时，他们说要办一课程，这博士提议该课程名字为「义工训练班」。我当时就发表意见了，说：「一个人无端端为什么要做义工？」然后他说：「可以学到很多东西…学搞组织等等……」我问多几个问题他们才改为「领袖训练」某次开会，我们要商讨如何教一些讲师协会会员出去演讲而卖「大马六杰」激励大会的票。这位博士又说这些会员一到别人的场地演讲时，要介绍马来西亚讲师协会历史、协会是非营利团体、每个讲师在「大马六杰」都是义务演讲（他说要强调是义务）。我当时心想：「如果我听到这种演讲，我第一时间会想……你们义务演讲关我屁事？你非营利关我屁事？」

这个人到了今天，还是没办法从客户的立场去想。第三个「他」的立场



就是局外人的立场。通常你一跳到局外人的立场看回想象中的「自己」和想象中的「对方」互动时，应该就会看到第一和第二立场都没想到的信息。通常要成交的细节可以从这第三立场去想：「那个『我』还欠什么？那个『他』还需要什么？」如果一个人年轻时被性侵犯，留下深度阴影，这个人在进入第二立场的功力会比较弱。当时老师教我们在三个立场都设下心锚，然后用心锚来帮自己随意进入任何一个立场。后来，我发现原来习惯后是可以同时三个立场的（或者是立场转移得快速，所以感觉上就好像同时可以在天堂、地狱和人间吧）

权谋心中心

我鼓励权谋行者看这一类电影是因为 ThankYouforSmoking 的主角，是一个走灰色地带的人，而权谋行者可以用之来做借镜。很多学员理论上知道怎样步于灰色地带，有些则夜行装也穿上，但临入退缩。前一阵的念力课程就有学员说他觉得他可以再卖多点货，甚至再贵一点的货，但不忍心继续下去（为了对方的钱包着想，所以不入灰）或者觉得自己可以出招吸引女人，但他希望可以不用任何招数，只是做想回自己。

（希望可以伟大……纯纯或蠢蠢的大家就可以相爱，所以不入灰）你们要知道，大部份的人都不知道自己要什么，只要你明白权谋 NLP 的技巧，用这些技巧来推销产品或自己的话，「产品和你」就是他们「要的东西」了。可能有些人认为：江老师，你有什么权利去断定别人要什么呢？你又不是神。真正有用过头脑的「人」（2~5%），我们的手段再厉害也难影响；没有用脑的羊群人（95%），不知自己要什么，因为他们的价值观是人家给的。羊群人也不会追究到底他们的价值观是对是错、是谁给的。（严格来说，这群放弃思想的人，其实还未是人，哈哈）所以，当你看到你的客户或你想追的异性，九成机会他们是羊群人、是跟随者，而且他们的内心很隐秘的希望被人领导（销售或引诱），你去「领导」他们其实就是帮了他们，因为他们根本不想去想东西。你的领导只是顺应「市场需要」而已。你对着客户时，你就是他的领导者；你对着异性时，你就是她的引诱者；他们的下意识很期望能够好好的被人领导或引诱，但你必须自己进入这个领导者或引诱者的角色。进入角色时，你的行为就需要和角色一致。如果你进入了角色，但你的手段不足，你去学就可以了，学习的速度也会快；但如果你进不了角色，你也可以学手



段，但功力不强，也可能学得慢。从角色入手段，快；从手段入角色，慢。其中，有些人进不了角色，可能就是黑和白的划分还不太清楚，导致不敢随意判断什么是灰，更不用说能够判断到「灰」与「黑」之间的区分点。所以，现在你们可以做一个帮忙自己的功课，把答案放上来这里。请问，「黑法」和「灰法」之间的分别是什么？？

备注：如果你觉得我任何的网志写得好，可以把该篇的文字用手抄写越多越好；抄写后你就把他背了起来，然后找几个羊群朋友（已经是尊敬你的朋友或亲人），跟他们分享，你的脑神经会开始吸收那些价值观。记得：必须是你看了过后，有感受的，情绪会鼓动的才如此做（会动的就表示你有办法接受这个新的价值观）这篇文章的红色部份是我建议的「抄背分享」

「再进化」

先感谢老师传销迷思的解惑,解完惑,现在的我更迷惑了,我最先是接受富爸爸想法,不愿当一个安稳的工程师,选择当创业家,进而踏入了传销界,放弃了工程师较高的薪水,来到消费水平较高的台北。为了要有时间经营传销,又选了工作薪水低的工作搞了两年多,身上没存到钱,外围当工程师的同学买房买车娶老婆...看了老师对传销的看法,心又冷了大半,想摸着鼻子认赔回去乡下当工程师,却心有不甘,...之前的我信誓旦旦要做有钱人.我要赚被动收入!我要财富自由..除了传销,哪里还有我能建立的被动收入呢?要留在高消费的台北,找份销售工作吗?业务的工作几乎都会忙到死,或许会赚到多一点,但比较没有自己的时间..回去当工程师,面对机器,我会烦死.老师呀?你看到我是啥问题吗?看完老师对传销的解惑后,我一直迷惑到现在,现在的我很乱.难定下心做选择.以前所有的想法与现在现实互相矛盾.江老师回应：传销业的收入，其实并非是完全的被动。保险业也一样，不完全是被动的。富爸爸的作家 Robert Kiyosaki 的畅销书「富爸爸，穷爸爸」之前的另一本书（我忘了什么名字），是专写给传销商看的。「富爸爸，穷爸爸」是从他的这一本书再化身的。他的这本书的「前世」是在传销界里面半卖半送，先制造了一些名气，然后当他正式写「富爸爸，穷爸爸」时，他已经有了一定的读者。

他只是讲到传销业是被动收入，但你若偷偷观察传销业里面的所谓 001，你会发现并非完全被动的。001 只是在外给你们看到他的车、房、名牌而已，但他们通常是忙到不得了。这怎样是被动呢？



我们每一年看 Forbes 杂志，全球首富排行榜上，真的有传销业的首富的份吗？传销只是其中一个行业而已，并不是说不做这行业就没机会发达。传销业里面常说工字不出头，也是断章取义的谎言，做公司的高级主管是会有机会致富的，Jack Welch 等著名的总裁们，也不就是帮别人打工吗？你若做过了传销，应该有起码的销售能力，在加上我们书中的各种技巧，可以做其它行业的销售员。不要认为不做传销就不能发达。做其它的业务，就算超忙，是不要紧的。（不忙的传销商也是有问题的）你要在一段期间里面，以「忙」为你的修炼，你的思想、气质、手法才能够在压力之中被磨炼出来。曾经有位演讲者问安东尼罗宾：「为什么你会在台上讲得这么好？」安东尼问：「你一年演讲多少次？」

他说：「加起来该有二十多次吧。」安东尼就说：「我一年演讲两百多次，这是我讲得好的秘密。」我在一段几年的时间里面，是每年演讲超过两百多次（包括中英文），这当中有一百八十多场的招生说明会，其它的就是整天的培训课程。我……也忙过、付出过，我才有今天的才智。大可以如李老师以前般，做药界（如伟哥 Viagra）的销售员。我假设若你目前的传销业是卖保健品的话，进入药界应该不是问题（我的推测而已，不熟悉台湾的情况）。从药界在以后升为经理或区经理，到时候可以传销界的一些激励手法来带人呀。李老师很久以前也和他的那位千万富翁的表哥，一齐加入过传销。（那个时候他的表哥会是在潦倒阶段）他们就喜欢到别人家的传销公司闹场：假扮成怀疑传销业的人，混进去对方的创业说明会，然后问刁难的问题。他们的主要目的是要看对方如何应答。当然，混了一段时间，他们觉得这个不是他们要的战场。后来，李老师加入了药界后，发现到很多销售员都不大会推销药。他脑筋一动，把他与传销业的人的那种呈现方式，再改一改，就变成了一套很有系统的推销药物的模式，而他的这个推销药物的方法，是可以让大部分的家庭医生傻傻的就相信他所推销的药是更好的药。（他当年失手过一次，是因为对方很清醒。）后来，李老师的公司也叫李老师在公司会议中示范他的这种推销法。这个方法叫做「宏观微观说话术」，就是好像一般传销商在跟人讲：「打工就不出头、投资房地产又不够钱、做生意又没本钱等等」。传销商的做法都是把整个赚钱的每一个管道都分析其痛苦，李老师所变化出来的呈现方式，就把几种药物入体的方式作分析。若干年后，李老师出来创业，为人提供制服或促销衣物等，他就用了这种呈现方式来为客户讲解布料，该话术可以在我们的「勾魂夺心洗脑催眠」中看到。后来，因为我去上了一个看面相



的课程，领悟到看相老师的思考模式。我再和李老师探讨，就开始把本来的宏观微观再浓缩，成了阴阳二分法。宏观微观的方式，是可以分成三或四组（Robert Kiyosaki 就把他分成四组），这种多分的方法是制造专家形象，而阴阳二分法是制造大师形象，各有千秋。

*****我要带出的是，就算发现自己过去的一些「发生」不是太好，但我们还可以把这些「发生」再转世投胎为另一个新进化的形态来再利益自己。李老师就把他在传销业所学到的，「再进化」而成了他的一个新的销售武器。而李老师当年的宗教沉迷、兼后来的宗教打击，让他领悟到思想的重要。这个「领悟」—「再进化」时，他的见地和分析能力就提升了。每一个人的过去都有很多东西可以「再进化」……

爱情不是真的，所以才值得享受

佛教的中心思想是「无常」，即一切都在变，以宏观来看所有的东西都不长存（包括家庭、事业、爱情等）。它的其中一个比喻用得很好：平常人掌心向下拿着一个小宝石，所以执着不敢放手；明白无常的人就像掌心朝上拿着宝石，指掌可开可闭，很自在的拿着宝石，你才容易的观赏它。

一般的人面对爱情就好像掌心向下的紧握宝石，无形中给自己和对方都太大的压力。如果能以掌向上的托着宝石，自己和对方都没有太多的压力享受爱情。其中一个我在课程中提过的言论就是：爱情对我来说，不在是太大的秘密。一对没学过 NLP、权谋、没刻意用任何手段而爱上对方的男女，在他们的感觉中，爱情是很真的。但，如果我们在旁观察的话，我们只会发现原来他们不小心配合到。每个人对爱情的定义虽不同，但大部份的爱情价值观是从父母、朋友、电视、小说、媒体等地方所灌输的。有些时候，爱上一个人的这个「意外」是很荒谬的……某次约会，女方忽然对男方动情，（解释不到的爱情就叫做真爱情吗？）极有可能是男方讲过一些话或做过某些表情，女方忽然觉得心动（心跳），然后以后见到他就好像有点心跳，后来就自己解释应该是爱上他了。殊不知，男方是不小心触发了一个以前的心锚（可能是初恋男友在表白的时候讲一些话），再追踪下去，可能是初恋男友讲的那句话和她在众多爱情小说和电视剧中听过的一些话。所以，一个可能性是从媒体中得到了一个模拟爱情价值观（一些剧中的对白），然后初恋情人不小心讲了一些话是与女生的模拟爱情观契合，女方对初恋男有感觉；初恋男可能在示



爱时，可能用过一个左眉上翘的表情；当时女方觉得初恋男很有型……一直到了现在，她刚认识江老师，而江老师小时候可能是左眼角撞过墙，所以是永久性的极轻微上翘。

所以女生只是隐隐约约觉得江老师有一点点的 Cool、有型，但也从不觉得会把他当情人；后来大家开始有些简单交往，然后江老师开始对她有点兴趣，一天他对她说：「你真的笑得很好看，能天天看到这个笑容我就很开心了」，同时刚好有一只蚊子叮了他左眉，所以他稍微的举了左眉一下……忽然间，女生有点心跳，隐隐约约的好像提醒她一些陈旧的记忆，但又记不起（所以女人就讲好像很熟悉、很亲切等的感觉，但又讲不出），她的头脑就潜入意识中，发现意识中的仿真价值观（即媒体洗脑所遗留下的信息），发现朋友、电影、小说上说过：「爱情好像是一种讲不出的感觉……」头脑现在解释：「原来我爱上他了」……所以，爱情是真还是假？

远在我还不知道什么是 NLP 时，谈了第一次恋爱。后来明白 NLP 后，我才发现原来我不小心把她的恋爱价值观和感觉设了个心锚在自己身上，让她后来见到我的时候就心跳。现在，这并不阻碍我享受爱情的感觉，我也看得更开，我会更诚实的面对自己。我会更小心的分析：到底我有反应的时候，是基因反应？是心锚反应？是理性反应？举例，我在加拿大地铁站便利店工作时，常看店里的杂志，免不了会看看女性杂志（很多美女的照片嘛），当然，这些杂志里面一定有香水广告，而这些杂志会在该广告放上真的香水味。所以，久之该香水味就和见到性感美女的反应结合。后来，（包括现在），我久不久会发现被某类型的香水味吸引，然后可能我就开始东张西望，如果我看到味道的源头（即附近的女人），只要不像余慕莲或陈立品等，样貌中上的话，我还会有一点点的情不自禁看多几眼。昨天在 CoffeeBeans 就发生了一次。我被某香水吸引到，看了看香水源头后，就继续偷看了多眼；现在写着这篇网志时，回想起来，如果没有那味道的话，以她的样子，应该不可能吸引到我看多几眼。

你觉得，我应该要「明白」还是「不要明白」我的爱情反应呢？这个世界上有没有真爱情？假如你认为是别人灌输的价值观就不算的话，那么肯定没有真爱情。假如你是说爱情的「感受」才算是真的，那么只要有感觉的就是真爱情了。



爱情不是真之答客问

问：投入是否爱情的必须条件？答：投入是自己「享受」爱情的必须条件，但爱情骗子是选择性的在一些策略性关键时刻投入，那么因为对方在这些关键性时刻感受到骗子的「投入」，所以就以偏概全的认为对方是真心的。那么骗子的目的不是享受爱情，而是欺财诈色。问：爱情的意义何在？答：你研读生理学、进化心理学和社会学，会发现爱情是人类近百年才叫做开放市场；以前是没有自由恋爱这回事。结婚是经济策略，古维多利亚时代时是不应该爱上自己老婆，爱上妓女才上真爱；在古一点时在希腊，不应该爱上老婆，而是同性恋才算高尚（他妈的，幸好大家都不是在那个年代诞生）。从生理来看，爱情是人类给自己一个理由来区分人与动物间的分别，如果有一个要你一夫一妻的上帝，他应该要给我们一生人 PEA 的供应（热恋期的激情素），大部份的人的 supply 是三个月到三年。所以，从生理角度，爱情就是让你传宗接代的手段：最起码你会「猛搞」三个月。

问：佛教中心思想是「无常」？？？答：是！我可以引历史上所记录过佛祖讲的话。AnityaDukhaAnatta（无常，苦，无我）其它佛教派别所宣称的佛祖所说过的经典，是没办法从历史证据上站得稳。（我并没有说大乘或密乘经典的概念不好，有些我也认同；但我也认同这些概念是和佛祖没有直接关系）问：明白了爱情是假，能否使自己失忆，恢复以前的不明白？答：不明白的人还有权利不去明白，明白了的人就不可能再度不明白；唯一可以做到的就是看开点，洒脱点。问：以前恋爱时很兴奋，现在恋爱时我要装兴奋，这是明白抑或看淡爱情？答：我不知道你为什么要「装」你很兴奋，难道如果现在性行为还要装「处男失身大乐记」？你明白不明白爱情我难断定，但你对爱情的反应已经熟悉，就好像第一次吃辣和第 50 次吃辣，味蕾有了 tolerance，这是肯定的。问：怎样不被情绪牵着走？

答：下品做法：理性的情绪管理；中品做法：EFT 或其它自我催眠等技巧；上品做法：培养在见地上的透彻，以效果为自己的导向。问：江老师你可以讨论 ThankYouForSmoking 这电影吗？答：花痴女，上次讲着性，你就问我五大元素；现在讲着爱，你就问我 ThankYouforSmoking……「性」和「爱」哪里得罪了你……

不过，ThankYouforSmoking 和我们这个话题是有关系的，主角就是一个走在手段和道德的灰色地带的人，他完全明白了影响与被影响的游戏规则，



他也有点游戏人间（不太 serious 的看人性），所以他出招才可以出得「放」（其中他说服 MarlboroMan，我就觉得他选择的策略够大胆）他唯一中招的时候就是被女记者出卖，但当他抽离时，他又大胆的借用被女记者的出卖来过关（洒脱）

崇拜与被崇拜

今天在 CoffeeBeans 即我写书的地方，遇到一旧学员。他问起我怎样看一些学员当我们是偶像般崇拜。我一贯的信念是一些学员崇拜，我希望是能够带动书的销量，或叫多点人来上课。如果带不动销量的崇拜，我就觉得意义不大了。以我暂时的功力，我认为我被人崇拜应该不会影响到我迷失本性（因为我的目的很清晰：我有珍贵的东西可以提供给人来换回钱。但女读者要引诱我的话，我则不清楚，因为年纪开始老了）如果有人崇拜了我们，对他们有什么益处呢？这就跟《财色战场》里面所讲的一样：刚开始会有帮助，久了还崇拜我们的话，成长的速度不会太快。反而是功利主义强的人，来上我们的课是很明确的得到一些见地或手段上的利益，他们通常是不会崇拜我们，就算来见我们也是很明确的知道自己要问什么，可能成长会快一点。曾经有人问过我怎样看待这类型的学员，我也没有什么太大的反应，因为我本身就是功利主义的人。除了我们的课程或书赚不到钱，其它的东西如是否被人崇拜？是否被人利用？我就懒得去管了。我本身在讲师行业多年，见过不少人对讲师的尊敬，其中一个理由可能是自己觉得要在这么多人面前演讲，需要很大的信心。这是第一个错误……演讲是不需要信心的。什么时候我演讲需要信心呢？如果你叫我讲投资股票课程，我就要信心了，因为股票是他门我完全没有概念的题材。对于我熟悉的题材，请问需要信心吗？有些人又会问我讲师是否会喜欢听众给的注意，鼓掌等。我相信上过我们课程的学员都已经知道我的答案了，鼓掌和赞叹的有或没有，我不会介意；我只介意听了我的演讲的人给不给钱。其它的讲师喜欢不喜欢台上？我见过的大部份讲师都比我更喜欢台上的感觉。我相信做教主的，多多少少会喜欢在焦点，喜欢被崇拜吧！学员只是崇拜我的话，我不会有太大的感觉（除非就是每次崇拜的时候，都有超大红包献上）。如果纯粹来上课，又没有问问题，我也会比较难记得该学员；如果你们问问题时能够激发到我们的思想有一个新的方向，我们当然会更记得你，



因为你们帮到我们再成长。你们也不需要崇拜我，因为我已经有一个忠实信徒……我。我不崇拜自己的话，在多人崇拜我，我也会空虚。那么是否一个人自己崇拜自己后，没有人崇拜也不要紧？

创意过重

我直接坐在他的对面,当他有好奇讯号时,我就收线,然后我就边吃边跟他说:你知道吗?我的朋友刚看见一些东西...(勾魂)

目标:什么东西?我:他的头发目标:呃?(打破了他的机械反应)

我:因为最近炒股失利,才掉头发头到一地都是(目标会有什么反应,老师可以说一下吗?)江回应:我可以告诉你对方会有什么反应,他会觉得你太过奇怪。然后,还会考虑你这个人讲话能否相信。为什么我能知道这些反应呢?因为我以前也像你一样去想很多很有创意的话术,但问题是只是想而没在战场上去试炼过的话,你会越来越喜欢设计话术,但同时越来越不出去试炼自己想出来的话术,同时会越设计越过瘾,最后,只是花时间在设计上而已。原因很简单,总之我没出去试,就不能证明我想出来的东西会失败了。为什么我大胆武断的说我知道?因为我曾经做过这种只想而不做的设计,但我走过来了,我也在外面试过自己所设计的一些话术是让听的人眼睛睁大身体后退,所以我才知道那些话我不可讲。你现在花过多的时间搞设计,你做了先才算。

在 NLP 里面确实有讲到创意的三个精灵(次人格),你肯定有第一个创意精灵了。

只要有过了实战经验,其它两个精灵就会现身……

从接吻看身体和「投入力」的关系

台湾的连续剧多是”现代爱情剧”,也就是只要男的美俊,女的俏丽就已经很充分,他们是戏技都比较含蓄。

江老师回应:这也是我注意到的,不管是港剧、台剧、日剧、韩剧等,男女的接吻戏是最不投入的,就算大口大口的咬咬下去(甚至可能演湿吻)我都觉得他们没有真的把情欲放进去。(NLP 的说法就是 Incongruent……不完全一致。)这可能是跟文化有关吧?当然,导演若是拍着偶像剧的男女主角接吻戏,若要避开让观众觉得他们只是演戏,可用近距离的缠绵镜头,而且要



用多个不同角度镜头，不要拍整个偶像的脸，只拍局部的话，就算他们本人很木讷的接吻，导演也能拍出投入的感觉。我的初吻的经验，应该就像这种偶像剧或东方爱情剧的木讷吻法。我知道是要用唇，也知道可能要用上舌头，但完全没实战经验。我当时的女友虽不是初吻，但不是一个很好的老师。初吻时，只觉得自己的下唇一下子被人吸了过去，下一秒自己个舌头又被吸了过去，而我还未完全消化该吻的体验。给她蹂躏了我的唇舌三五分钟后，我都还未享受到我的初吻，终于抗议了：我问她能否慢一点。速度慢下后，才开始享受到吻的快感。后来，因为我的投入，她也开始投入的热吻，曾经某一次的热吻，她告诉我她很集中投入的吻着时，闭着的眼睛却看到黑暗的眼帘处一团蓝色的光（修静坐的人称之为禅相 Nimitta，在集中到某个程度时会自然出现的现象。在生理学叫做 Phospheneeffect，即闭眼时用手按眼球时所看到的光彩）。所以，热恋期的热吻是能够修炼到一个人的集中力，哈哈。之后，曾经有位女生与我在夜店中热吻一个半小时以上，之后她大赞我的唇功，有一个地方她赞得很好：「没想到你身材这么大，我却完全不觉得被一庞然大物压着。以前的一些男友没你这么重，但我却给他们压得辛苦，有时候又会给他们压扯到我的头发……」（当时是在夜店的沙发上）老实说，我真的没想过要不要避开她的头发或刻意用手肘支撑我的肥肉，我当时只是集中享受而已。在做任何事情而做得很投入时，你不会刻意的去减少或增加某些动作，而「刻意」这两个字阐明了是用「想」。

「想」的意思是「想」了才不做，或「想」了才做，这就是所谓的「刻意」，所谓的不投入。吻着的当时你是没时间「想」太多，要想的话就约会前想好了如何吻，但吻着时又花神去想的话，就不能投入了。就好像在做演讲般，你要之前就想好了，但讲的时候不能想太多。讲的时候是「反应」。反应和想是有分别的，演讲的时候想太多，会令观众觉得你魂不附体，口在楚时，心在汉。这种「口在楚而心在汉」的现象，通常可以从眼睛看出来：他的视线的焦距分散了，又微微的飘浮不定。

要吻的投入，就要……集中一念。不想之前吻得如何，不想下一步要怎样吻，集中于当下一吻的每一个触觉、每一个唇与唇磨擦时的快感。不过，要投入的话，也可以透过身体来带动自己完全投入。一个人吻得投入不投入，可以从他的身体语言看出，不投入的通常你看他的身体的话，会有「局部感」。

而你看很投入的人的全身时，会有一种「一体感」。



发奋图强之二

要被一个人激励你发奋图强，有两条路。第一就是你很尊敬一个偶像，然后偶像指引你去看到一个天堂，最后他告诉你通往天堂的方法。就如如果有很多人已经是崇拜我了，而我拥有他所向往的生活，然后我告诉他我虽是个没有样貌、没有过人之「长处」的穷光蛋，却又被章子怡、范冰冰和AngelinaJolie三位女明星所包养，是因为我曾经到「自由女神像」处，用凿子弄下神像的一小块，拿回家烧香祭拜。我相信我的一些支持者可能就会拿炸药去参观「自由女神像」。第二个方法就是有「假想敌」如苏秦的家人般看不起他。

我发现一个人的出身苦的话，要苦到谷底才容易奋发图强，不能够苦在中间。李老师的经验就是如此，他有几个深刻被看不起的经历，后来才反弹上来。所以不要因为压力不好。适当的压力可以让你成长，过少的压力你会觉得人生很闷，过多会使人放弃，但，有超量的压力的时候，人就会反弹。根据英国对几百个百万富翁所做的调查，富翁群中若是有残酷的童年的话，这种百万富翁是该富翁群中赚较顶尖的，因为他们可能想不断的证明给人看。那么那些辅导师就会跟你讲人生是为了快乐，不应该要证明给人看你才快乐，这些富翁都还未解脱童年阴影。各位要赚钱的朋友，千万别听这一类的辅导话，有时候你是需要这些童年阴影来推动你的。（童年时候所种下的信念，会有很大的持久力，你要学会怎样去借力）激励课程里面有时候就想制造这种力量，叫做「魔鬼训练」，但问题是如果你是已经成人了，这种魔鬼力量是只能推动你一下而已；而且在激励课程里面，就算再怎样的「魔鬼」，你还是知道这是一个课程，里面的情绪不是真的；现实世界里面的魔鬼才是真的。好了，如果你一生人就很少被人看不起，你就很难制造「假想敌」。一般没有经过大风大浪的人，没有大仇恨的人，不可能会有所谓的奋发图强。（举例：我就是了，我是没遇过大风大浪的，所以我不是靠奋发图强来鞭策自己进步的）在我的记忆中，我没有明确的发奋图强过，你们所看到我目前的功力，90%是和发奋图强无关的。而且我又没有偶像……

改变的极微开端

看过您的书之后，发现所有的价值都是假的时候，就让我本来想要找最



贵的老师学习 NLP 的想法马上改变了，因为之前总是听到说，愈是大师就愈贵，而且教练的等级会影响选手的表现，这一点我不否认，但是只要上网看一看，就会发现，每个人都自称大师，上网找知识来查到底谁的风评好，也都是有好有坏，我们这些外行人，根本也看不出来到底谁才是真正有功力的，所以我现在只以一个想法为前提：「既然所有价值都是假的，那我就找比较便宜又比较大间的先学好了，12000 元和 50000 元的课程如果都是在教 NLP，那就没有必要找那么贵的了，您觉得这样的想法是对的吗？」

江回应：找最贵和最便宜的都未必是最好的。初学 NLP 的人（我是指传统 NLP，而不是我这一派毒辣式 NLP），我会鼓励他们找美国的 NLPComprehensive，他们是教得最清楚的。就算是 NLP 创办人 Richard Bandler，我也不鼓励初学的人找他，以为他是教得最不清楚的。华人的 NLP 导师我就没办法给到你推荐了，因为我不认识他们。就算我是 NLP 影响学的钻研者，有时候也会被人家的广告吸引，而上了一个「还可以」的 NLP 课程。所以，我答不到你这个问题。因为发现这世上，NLP 已经成为大家都知道的技术了，你们在 10 几 20 年前还没有很盛行时，就开始学得这一门技术了，到了现在，大为风行时，成了你们最大的赚钱利器，而我们这些后知后觉的人，要如何追赶上你们？就算今天学了，未来如果不风行了，我们不就没有发挥的余地了，也许我真的想太多了，但我希望您听听大师您的意见，谢谢……

江回应：第一，NLP 还不是大家都知道的技巧，就算在美国，也还是一小部份的人知道而已。第二，你不需要想如何追得上我们，或超越 NLP 创办人，你只要想目前怎样帮自己就够了。第三，未来不风行，不代表你没有发挥的余地。第四，单单我们的「心魔营销」中所教的「间接转直接成交法」就有读者用到来增加公司的成交量，甚至是短时间内得到被追求的女生跟他「交成一片」。书中的令人

「犯贱」的方法也有多个人告诉我们运用得很好，他叫客户不要订多过一个数目，客户就很听话的订那一个数目。若想改变自己生活的话，我们的书中所提供的技巧是肯定已经做到了。要改变生活，比很多人想象中更容易。我没有胆量担保我能够让你有突变，但逐步渐进的改变，只要你肯做书中所教授的技巧，你肯定做得到。而且，我对突变式的改变是没信心的。突变式的改变通常是发生在经历大意外，甚至大灾难的人

才较容易做得到。你们看李老师的故事时，千万别误会他是突变。他有



很大的改变，但绝对不是突变（很的人和把大变误会成突变）。李老师的一个学员常误会。

李老师在写部落格的时候，是在间接骂他（其实李老师根本不是在讲这个人）。但，我这一篇文章则是直接的指责这一位李老师的学员：他想突变，想一口吞下大象。一方面他完全没有用过我们所教的技巧，甚至是李老师给他的个别指导，他都只是在浪费很多的时间去想李老师的招式会出什么错，但连一次都没有运用。另一方面，他又很想突变成为一个超级有行动力的人。请记住，权谋招式并非就算火箭如何去到月球，出错过后的后果只是很小的事情。连运用都没有做到的人，绝对有资格讲招式会出什么错，但并不代表这个人不是在讲废话。要改变自己的生活，从小小的地方着手。这些小地方出错后，又如何？要吞大象，不是一口就吞下，而是一小口一小口的吃完整只大象。逐步渐进的改变才是长远之策。所以，要有很大的改变，先问自己一个很重要的问题：「我今天所需要做的一件最小的事情是什么？」这小事情只要一做了，其它的步伐就会浮现了。我写作的时候，不是等灵感的触动才写书的。而是「他妈的」随便写了一两句话后，才能继续写下去。再写不久，才会有灵感的出现。

你今天要走的第一步，你的较提起来了没有？？

关于……疯的修炼

关于上一次我所选写的「疯之修炼」一文，我要在这里响应一些问题。我在该文中有写道：「选择性兼很有意识的去犯你一些常在无意识才犯的错！」以下是读者的响应：老师你是说，如果我现在心情不好，想要大吃大喝，我就要「故意」去找我平常不吃的食物来大吃大喝，让我意识到自己现在的情绪？

江回应：不是！不是在心情不好的时候去吃自己不喜欢吃的。你要找出自己什么时候会暴饮暴食。有些人是心情不好时，另一些人则是心情好的时候。还有一些可能是总而言之心情一动（好或不好），就会大吃一顿。

（请注意，这不是专业的减肥信息）你的做法是要在情绪没有动（喜或哀）时，故意很冷静的暴饮暴食，而在自己大吃的时候，很留心的观察自己的每一个感受。魔法师回应：老师，有时明明察觉了自己将要发飙，但为什么结果是比没有察觉时还要疯呢？我真不明白，观照到该情绪了，不是就能



制止它吗？江回应：你要看看自己是什么时候？或什么事情（triggers）才能触动这个「发疯」？（我猜是你所讲的爆炸行为）通常时候在回想以下应该是有办法知道导因（trigger）。你要在真正导因出现时而观察的话，情绪力量太大了。观察到的意思是有很多种的，一个怒火冲天的人若被问：「你现在是不是很 XQY 生气？」他也会答：「我当你娘的然生气!!」（备注：他也知道和观察到自己生气）这和我所讲的观照是有细微分别，我现在还没把这方面的信息完全整理好（以后必定会整理上书的），但现在我暂时给你一个简单的观照方法：就如 NLP 在观人表情的时候，我们是不讲：「他的样子看起来很开心。」为什么？老实说，开心到底是什么意思？

在 NLP 的修炼里面，我们是要把所观察到的表情逐步细节的分解。如：他的唇角上湾，脸颊上扬，眼睛张大等等。同样的，要观察自己的内心的话，有很多个部分可以观察。最基本的你可以选择观察最外在的。如：你要发疯时：用自己的内心对话来描述身体上的每一个感受 and 变化（一个也不要放过）例如：「哦，我的心现在跳得更快了，呼吸急促，我的口牙绷紧着，觉得口鄂紧得有点痛，我的眉头深锁着……」不断的把每一个细节描述出来。另外的一个做法就是 CARYA 了，我现称之为「颠行」。你要刻意的在没有导因 trigger 的出现时，实行发疯一次，要很投入的演这一幕。

（备注：根据国际法令，江江健勇不是一专业辅导人士，你若跟随他的建议，纯粹是你个人的意愿。江健勇将不为你实行他的建议而带来损失负上任何法律上的责任。若你被辞职或分手，都不关他的事。只要记得每天有足够的睡眠，喝多点水，和买多点「奸的好人系列」。）

祭祖，拜神和变魔术的共同点之（1）

我在关丹拜祖先的那一天，母亲忽然在我爷爷的坟外摆了一堆的溪钱宣纸金银等，然后她问我能不能够念些经文咒语来给那些没人祭拜的孤魂野鬼。我就顺着她的意思做一。。。

一直做的时候才让我想起往事：我妈妈之所以会叫我这样做也是有原因的，在 20 年前我还是忠热的佛教徒的时候，我有学过佛教密宗的超渡法，也曾经何时有段时间是每一天作一场超渡的。当时的我是相信鬼神的，直到我在加拿大深入研究佛教时，鬼神信仰才开始逐步瓦解。（注：一般现在佛教徒所信仰的转世说法是已经偏离佛教本意的。现在佛教徒认为转世就好像一个



人不断的换新衣服，这其实是印度教的信仰。佛教用的比喻是一支蜡烛的火在临熄灭时，点燃了另一支蜡烛。而一般人所相信的鬼魂说法，在佛教的原装版本是错的。)

当然，我后来基本上已经是个不太相信鬼神的人，90%以上的灵异事件我都惯性的以科学或心理学来做解释。不过，我做超渡法事最接近的一次是在1999年和2000年。

1999年时，我的一个朋友是某个吉隆坡姜太公庙的信徒，那一年该庙的主持（即乩童）需要到一个人在中元节来做西藏式的超渡法事，因为不够钱的关系，他们请不起喇嘛。在朋友和“姜太公”谈过后，他们决定请小弟代劳。所以之后的两年我是他们的超渡法会主持人。

你们可能会问：你又不相信鬼神，但又帮人做超渡法，岂非作老千骗人。在我的情况是不一样的，我不是老千的原因，是因为当我办着法事时，我是很集中精神的假设那些经文咒语是可以帮那些鬼魂得到解脱。当然，法事一做完，我就变回平常的我。老千的意思是：就算他在做法事的当儿，也认定他做的东西是没有意义的，只是一场 SHOW。我的立场是：要连自己也骗到。

当然，他们之所以连续两年叫我做是因为第一年做的时候，某些信徒也有一些好的征兆。。。我骗到自己，最后那些人也骗到自己了。

这种做法，其实和变魔术是有关系的。魔术师知道到自己是在变法戏，不是真的，但有一个环节的时候，魔术师也要好像我一样的骗自己的。。。

祭祖，拜神和变魔术的共同点之（2）

一般魔术师所用的掩眼法，在魔术术语叫做 MISDIRECTION：你以为我把钱币放在左手，其实它还在右手。左手只是作装握着钱币，当他用他右手的手指，好像在对左手施法时，他是要装到好象真的觉得自己确实在施法般。能够装到自己相信的话，骗到观众的程度就越深。这就叫作 SHOWMANSHIP：表演能力。我在上催眠课程时，见到师父在作示范时，受催眠者早已闭上眼睛，但当我的师父说：“你越来越沉静，你的意识下沉，下沉。。。 ”的时候，我看到他的手就好象魔术师般，从对方的头部往下比划。我们就问为什么对方已经看不到，但你还要用手来划？他说他不但手要比划，他还想象他的手放出一些“法力”，他还要去相信他的这个动作能够帮他催眠



那个人。当然，他说到底有没有法力，他是不知道的，不过，最起码，那个人有办法从他的声音听的出到底催眠师有没有信心催眠到他。我认识一个男人，他打电话给想追的女人的时候，会先把灯光调暗，放一些花，点根蜡烛，把浪漫气氛弄出来后才打。千万不要上网看了一百个裸女才打电话过去，那个是色情气氛了。有另外一个催眠师所传授的方法是：面对一张空椅，想象有个人坐在上面，在想象你的眼神是有催眠力量的，然后看着他，稳而有力的讲“睡。。。”，然后想象对方好象中了法术般进入催眠状态。有些上过我念力课程的学生可能看过我表演把别人的头痛拿走，通常我只需要两分钟时间而已。最近一次示范是上个星期做着企业界培训时，一个女人说她有 SINUS 问题，影响到她有头痛。我叫她把头痛想成一个颜色，然后我伸手过去把她的头痛颜色拔出。拔出的时候，我还作出声效“POOP!”把颜色拿到面前时，我叫她把该颜色改掉，然后就好象做魔术一样把改了的颜色消失掉。两分钟内头痛减轻超过一半，半个小时后，头痛消失了。当时还有些老板级的学生戏言叫我“DOCTORKONG”

但是，以上的这个方法，如果施法的人不投入，受法的人也就更难投入。如果她不投入，这个解痛法就施不成了。而且还有个实验是当医生给病人那些没疗效的药时（当要研发新药时，一定要和 PLACEBO 假药的疗效相比，因为假药的疗效是 30%，如果新药的疗效也接近 30%的话，研发部就要重新再来了）科学界发现：如果医生给假药时是知道他给着假药，疗效会降得更低。如果医生以为那药是真的，假药的疗效就会增加。

如果你们有看过我在 NLP 说明会中影响两个人选 A 和 B，你们都知道我是用肢体动作来影响的。如果做的那一次，精神不够集中或心里面乱了一下，就有失败的可能性。但，如果要做之前，我心里先做建设性假设，只要这假设稳定的话，成功率就很高了。当时李老师在香港修行的时候，先是给他师傅的心灵感应力吓到，因为对方好像知道他内心世界。如：当天他溜出去看了整天的戏，他师傅会知道。后来他想了一个方法来破他的师傅：如果当天他看了很多戏，临回师傅处时，心里就一直想“我没有看戏！我没有看戏！”然后才见师傅，果然，破了师傅的法力，他看不出。我也曾经读过类似的报告，当年在罗马尼亚有个很利害大通灵人，能够看到你的过去。有个研究员就去找她的时候，他一直心里跟自己说他是做另外一个行业，去到的时候，果然通灵人就说他是该行业的。明白了这个道理，我们要怎样运用在权谋 NLP



或销售说服上呢？

答客问花絮

江老师，你相不相信男人一生中只是真正的爱过一个女人？江回应：我相信讲这句话的时候应该就是觉得自己恋爱失败的时候，讲来给自己一个「好听」的解释。这些话是事后孔明的马后炮，如果那个男人之后找到更有气质、更性感、更贤慧、胸部更大、又更爱他的女人，他就不会讲这种自怜的沧桑话。马后炮的金玉良言，我是不相信的。除非该马后炮的话，是一句对我有利益的话，我才相信。

另外，我想请教老师你初出道教课程(创业)的时候，有否经历过钱不够用的问题，导致压力重重，缺乏安全感的生活，这要如何改善？江回应：我初出道，只是用了马币少过五千元。（当然之前在加拿大是十年窗下无人问）第一次的 NLP 课程在 1999 年年尾，我们只赚了千多元马币而已。我没有钱不够用的原因是因为我没有车没有房子，所以要花钱的地方就只是吃和买书。所以我一直都没有压力。目前的我有房子（2006 年才买），我有车（Kancil 好像是 2002 才买，而且是二手的）。我不导致自己压力重重是因为我不做大前研一所说日本男人所做错的事情：买房子。我一直都是以无大压力的策略来工作。好了，那么我有没有穷过？有！我的爸爸在我六年纪之前破产。我在加拿大的时候有试过银行户口只剩三块多钱加币，我的压力还是不至于完全没有安全感或彷徨。因为当时在加拿大，我已经是很会讲话，能得人心，有好几个朋友都会很照顾我。（我得人心并非运气，纯靠自己的口来吸引人。虽然没像李老师当年说服到有财主给他很多钱去香港修行，但我最起码是知道我在加拿大的吃和住不是一个大问题，虽然当时没钱，但还是照样的藏书。我上 NLP 是有跟朋友借钱的。）我是否靠正面思考过关呢？起码是没有一般传销或保险业的那种正面的思考，我讲话也没有说刻意的要阳光。那么我当年有没有看到自己没钱（穷）？当然看到，但我没有说接受或不能接受为什么自己没钱，接受者就是认命，不接受的话就会痛苦了。

我当时还是专注的研究心灵、影响学（带动我研究 NLP 的其中一个理由是想要女朋友）。回国后，我就想：「如何把我知道的用来赚钱？」（这是一个很效果导向的问题。）我当年虽不知道自己的未来路、未来方向、也没有钱，但我不曾彷徨过。但我的不彷徨非靠正面思考，而可能是因为我在钻研着我



的兴趣时，我就没时间去想这一类问题。

要如何认识自己？因为一路来都是别人给我套上的。举例：我认识的人都说我是个悲剧的人物，而我却以为是个乐观的人。江回应：这一个问题也是一个有误导可能性的问题。认识自己是否真的这么重要？是否认识了自己才能成功？成功的人是否一定是认识自己的？认识了自己过后，若不成功、不能赚钱、不能追到异性、不能更爽，你还想不想认识自己？

认识了自己就是否代表能改变？（认识后，你会给自己更多的理由不去改。）好了，要变得更乐观，是否一定要确认自己是否悲观？在不知道自己是否悲观时，能否直接的开始把自己变得更乐观？一般人所讲的认识自己就是很简单的……马后炮。马后炮不是真相，而是在「发生」过后，自己觉得合理化的解释。

讲师界的压抑与投射

前几天和几个讲师行业的朋友（马来西亚讲师协会）喝酒，被问及我们的书在台湾的销量如何。我就只是照实说，当然照实说我们上了周排行榜等信息。其中一位听了过后，当然惊讶马来西亚竟然有作家可以打入这个市场。这个人还是很怀疑台湾读者能够接受我们用这么辣的书名。过程中我们还是谈起老问题：「我这么不注重形象的突破，要怎样去衡量听众的接受度？」如果他也想用他的真面目上阵演讲，他怕会不会流失听众。我当时是重复自己几年前讲过给他听的话，如果大家都是一样的，为什么客户要听我演讲？我还不给面子的说：「马来西亚口才圈的人会向往马来西亚讲师协会，原因是马来西亚讲师协会的讲师有多个是全职的专业讲师，即是能赚钱的。而口才圈的人向往讲师协会是因为口才圈出来的，大部分是不能以讲师业谋生。」为什么他们不能以讲师业谋生？很简单，口才圈说讲师要有个人风格是废话，因为他们有单一标准，一个讲师演讲时要如何站、如何动、如何举手投足、如何灿烂笑容、如何摆手势。

请问：如果每个讲师都讲得差不多一样，我请你来干吗？特别是摆手势这一着，李老师说在南马有一口才圈之众，来听他演讲。因为他们很注重一上台时，双手指掌要相抵如一庙尖。该口才圈讲师一看李老师上台，心中骂到：「这么不专业！连庙尖也不会摆就学人家上台……」（我们知道他的心声因为他告诉了我们的学员）我这里讲可以记录在案的话：「口才圈的团体理



念是好的，但其迷信度却是令人大开眼界的」。

李老师笑笑的问我：「手摆庙尖真的这么重要吗？」

其实他不是真的要知道「庙尖手」的功用，他是借问我这问题而取笑这位仁兄。我说：「这个仁兄应该是认为你靠演讲赚到钱，然后他自己又没办法靠演讲为生，所以很不愤的认为为什么自己如此专业，却要看着一个连庙尖手也不会的人演讲，还要看他眼巴巴的赚掉属于自己的钱……」很多人还说做讲师的责任是宣扬正面讯息，但正面讯息和正确讯息是有分别的。有些人为了正面讯息，就可以就假话，所谓的隐恶扬善即是。正确的讯息是把实相告诉人，实相中包括了正面和负面讯息。而我们在市场上就是正邪两方都会讲，因为我们认为「不知道」的罪，在长远的过程中会衍生更大的祸害。后来，这讲师朋友还问我我教了权谋过后，如果被坏人学了出去害人，怎么办？

（这讲师是有讲激励型演讲的）我就开玩笑的说：「如果黑社会的人上了激励课程，充满了正面思想，用这种完全打不倒的心去经营黑社会呢？如果妈妈桑上了励志课程，跟她手下的应召女郎说：要做妓，就要做最好的妓，服务最棒的妓呢？或者卖白粉的人上了陈安之的课程，开始相信自己的产品，跟其它瘾君子说：我相信我的产品，因为我也吸白粉……」其实，我们的课程都没有教过你去害人，这些人为什么会觉得我们好像教你害人呢？这就是投射了。要批评我们是害人的话，要起码上过了这个课程，看到了我们教人害人，然后才下判断才会比较公道。（而且若我们真的教你害人，应该就要报警）觉得我们害人的话，是自己有压抑着害人的欲望，然后看到一人的样子有一分像是坏人，就马上把所有压抑着的害人欲望投影到我的身上。就好像那个极品的口才圈讲师，压抑了自己不能得逞的愤怒，看到另一个得逞的人，觉得更加不平衡，所以才愤怒遮眼，看不到他该看的东西，只看到他不该看的事实。他不该看的是：庙尖手很专业。他该看的是：演讲赚不赚钱另有理由。基本上，口才圈或 ToastMaster 或传销保险业里面所说专业讲师不该：手插裤袋，眨眼太多，讲话声音平复，咬字不清，不能留长发和如阴毛般的胡子等等，我全部都犯。

我还见过讲师协会所办的激励演讲公开赛，口才圈的一些人上台演讲的三五分钟里面可以哭到不成人形，哭到比台湾和韩国苦情片更苦（一些韩国片是每一集都有人大哭的）。但在口才圈里面的比赛，这种演讲方式叫做感动的煽情



快乐的泉源…不要拿仙人掌来鸡奸自己

我是台湾的读者，我看了您的财色战场之后，我有一些问题想要请教您，事情是这样的…我刚到一个新班级，我一开始就以一种比较幽默的方式来自我介绍（因为大家都用比较闷的方式），因此我马上就被大家推选为班长（这早在我的意料之中…），但是现在问题来了，很多时侯大家会把一些办活动的主持棒交到我的手上（其实我是一个没有朋友的宅男，也就是俗称的好人），我虽如愿的当成了明星，成为大家吹捧的角色，（只因为第一印象好）但是因为我的生活是非常无趣的，所以可以说我不但不会带活动，也太不会和别人相处，所以我发现我虽然尽我的力做了不少事，但是最后的结果总是让别人觉得事情没有像我所说的那么好，也就是我说出来的话，和我做出来的结果，差很多，渐渐，我的人气开始下滑，由本来一上台说话大家都很有兴趣听，到后来只要上台，就会有人故意嘘我，让我觉得自己说话愈来愈没份量，加上我很自卑，因此，我一遇到这种「逆境」，我就生活愈来愈痛苦，最后我还想说，既然人气开始下滑，那我就向我喜欢的女生告白吧（看了你的书才知道，我是用了好人的方式，必败），结果她用了她要好好读书的废话拒绝了我，最后我休学了，逃离学校，因此我才想问：当明星是可以，但是否要有真本事为前提？不然像我这样，由明星变成落水狗，好像感觉更差……江回应：就算自己用到了一些方法来制造强烈印象，并不代表自己就一定要做头。李敖在台湾的政治圈中也常抢人家的注意力，但他很明确的知道自己是没有打算要做总统的。他很明确的知道自己的工作就是有证据的鸡蛋里面挑人家的骨头就对了。

如此他对自己没压力，别人也不会对他有过高的期待。我本身也有在马来西亚的讲师协会中参予，我也是一贯的常抢注意力，但我很明确的知道我是没有兴趣带领活动的，自己跟自己划清界限就可以了。你的生活越来越逆境，不是你抢注意力造成，而是你强逼自己做自己不喜欢做、甚至可能是讨厌做的事情而造成的。你没跟自己划清界限。就算是我，若我强逼自己做我讨厌的那一类「激励型」讲师的话，我认为我会开始有逆境，越做越不爽。何苦自己拿仙人掌来鸡奸自己？

冷血修炼(1)：如何做自己情绪的主人？



学员问我应该听过一句话“顾客不是拒绝你的人，而是拒绝你的表达方式”如果每次被拒绝，心里就想着这句话。那久而久之，人的性格就会越来越注重实效和手段？我认为不是不可，更好的问题是“还有几个方法可以说服这种人？”“下一次遇到同样的问题要如何应付？”你所提的那句话还是带有一点自我安慰，要变成重视效果和手段，你要常问自己 **What** 和 **How** 的问题。我们的“勾魂”和“冷血”二书有提出过的。特别是训练自己遇到情绪波动时，（一般都是挫折或打击等），马上想 **What** 和 **How** 的问题。要注意，要训练到自己能够遇到挫折就会想效果导向问题的话，能不能够遇到情绪波动时才想呢？你要平日大大小小的事情都着手问这类型的问题，问到习惯了后，你才有机会一遇到问题时，思考方向就会趋向效果和手段了。那么如果遇到的问题，情绪波动得太大，如之前的一位学员一直很在意客户应酬式的跟她说“考虑考虑”的借口，虽然她也尝试用 **What** 和 **How** 的问题来问自己，但，当我说她问题要针对到她早一点的销售阶段，她最后还是把精力摆在她遇到的那些「心有不甘」的挫折。所以，当情绪的束缚力太大时，你就跳不出自己产生问题的那个立场来看整个宏观的问题。

现在问题来了，很多曾经有过「心有不甘」的权谋学员，学过了诸多手段，也是一个人，还是有很多事情是看不开的：见客户或追求异性时，知道自己的格局一早就走错了，但还是方不下。他们来问我时，我也更详尽的分析，他们也更明白自己错在哪里，错到米已成粥、粥已入肚，但还会有人想弄到对方把消化着的粥，呕吐出来还原成米。现在更重要的问题是，怎样让自己在那短时间内，可以如灵魂出窍般，飞到七重天上，反观一个更宏观的局面？怎样可以使自己从情绪的束缚中，起码得到暂时性的解脱？

冷血修炼（2）…戏可戏的戏中戏

梦美人，你觉得我的爱情观让女人听了很不舒服，因为我把爱情看成好像一套戏。但如果你能够接受人生如戏或戏如人生的话，就不难接受为什么我会把爱情看成一套戏。不明白人生如戏的人，将会被生命的轨道牵制着，看着鬼戏时就相信了这个世界上真的有鬼，看完戏后继续的相信有鬼怪。就好像一些人在一段感情中失败了，对方可能出轨；第二段感情，对方也出轨；进而相信「那个男人不偷腥」……然后，以后的每一套「戏」都受初两套戏的内容所影响。明白人生如戏的人，看着鬼戏时，可以去相信鬼，看完了就



笑着跟戏友说：「X 他妈，刚才真的给他吓到打尿震！」这种人的第一段感情失败的话，他不会有真正的创伤，他会有教训，这种人未来比较能不犯同样的错。（如果你认为有创伤过的才叫真正的爱过，请务必自我检查一下，是『谁』说过有创伤才叫真爱？上帝？你是看戏看回来的呢？抑或是听人说的？）一些宗教界的人也可能视人生如戏，觉得看破红尘，但可能他人生的这套戏是黑白、无音效、无配乐的。

我期望权谋界的学员也视人生如戏，但是多姿多彩、有 THX 配乐音效 SurroundSound、有 CGI(ComputerGeneratedImages)、最好还是 3D 立体电影的，而且最重要的是整套电影是精彩绝伦的。

人生就像一场戏，爱情是戏中戏，在戏中能戏之，你就能进入非凡境界，如「笑傲江湖」中传授令狐冲《独孤九剑》（无招无式的剑术）的风清扬前辈般的潇洒、自在。

备注 1：不管是在商界、体育界、爱情界或为人父母界，能够得心应手的人，不可能 takethingstooseriously。

备注 2：好男人在我前一篇文章中，「鬼拍后脑」的回应说出：「我较专情，好的女人一个就够了。」要注意一下那个是自己用过头脑想出来的呢？还是社会文化弄到你有这个想法？通常有「鬼拍后脑」的现象出现时，你这个信念一定是有某个程度的情绪反应。我本身追过和约会过很漂亮的女生，我讲「样貌不是最重要」这句话时，比较有可能是自己想过的。我也不可能跟你讲样貌不重要，我对得起良心的话是：「样貌重要，但不是最重要。」

我到今天都还未试过一脚二船，所以我还不敢 100% 拍胸口说一个好的女人能够满足我的所有，我还很明确的知道自己有什么反应，只不过我的生命中还有很多「更」重要的事情等着我去做，而且还不够时间去做。我觉得假如一个男人试过一脚劈多船，最后他跟我们说：「你们这些男人都还没试过真正的贪心，试过了后我才知道……好的一个就够了！」我会相信他讲的话是真的。（这与我之前那一篇「宗教术语的自我欺骗」网志有关。）

冷血修炼之 3--事前孔明……如何超越自己的情绪

学员说要观察和控制愤怒之前，学员愤怒到了极点，平息后较观察和控制它。其实，愤怒过后再观察的话，是用完全清醒和冷静的头脑来回光反照，



这已经不再是观察，而是……「反省」。大发脾气的人，过后会反省，但其实以后还是一样再照样大发脾气。要改变的话，如果是事后才孔明就发挥不大了；你要做的是事前孔明，你的改变才大。

试讲快一点，语调不同一点，通常就不会投入那个感受。不过，有时候还是会失手。我在书中也讲过，让我哭的第一套电影就是日本动画「风之谷」。我讲和写故事的高功力是和自察自己情绪起落有关系的，因而每次看电影时，会以自己的情绪反应来帮忙我学习如何讲更好的故事、如何剪接。

人，是不可能 100% 理性的。而我的商业模式当然和我的价值观有关联：商业就是为了赚钱（这起码是我觉得最重要的目的）这个模式看起来很理性，但这其实也跟我的情绪有关系的，因为价值观就一定会跟情绪扯上关系。我们常说的人生三宝：第一是思考方法，第二是价值观，第三是手段。若我以一个较严格的定义：这三个排行榜，其实也是我们的价值观……我们认为思考最重要。价值观就是……你认为什么是重要、什么不重要。但，当一个人做决定的时候，他必认为自己是理性的，其实往往是与感性有关的。（包括我们这两位权谋行者。）我在商场上，把价值观几乎全部投资在「效果」上，所以情绪的反应相对的就好象不太重要了（不是没有情绪，只是对比起来不重要而已。）不过，若你的价值观只是看重「效果」，会有一个危机……若达不到「效果」，你就会痛苦。所以，一些傻瓜把「快乐」摆在人生最重要的地位，只要一个不快乐，他就会很痛苦了。要达到人生的财色兼收境界，把「效果」看重固然重要，但你还要有手段，因为手段是欲望和效果之间的桥梁。而且，若把「效果」设得太远，但自己的资源和手段却不足以让你一步登天的话，你还是痛苦的。我的商业模式不是一步登天，我的脑袋也不是一步登天。因为昨天在追女班有学员问起：「又演讲、又写作、又看书、又知道各派的修行方法，到底你是怎样做到的？」其实我这些脑袋中资讯，每天不断的吸收，从十多岁开始，看书、写笔记、做试验、找其他资讯专家讨论（这一个找资讯专家也是要依赖前面的看书、笔记、试验，不然的话，资讯专家在你的面前经过，你也认不出）、自己去上课。如此二十多年，才能汇集各种精要的资讯。你要看重「效果」，但这个「效果」不要摆得太远，摆到离开一臂之距的范围之外，推动你肯运动身体即可。

