

权谋兵法道

真正人性的操控

李民杰 江健勇

提升印象的暗黑秘法【勾魂】
扭转劣势、展现高价价值【夺心】
改变自由意识的终极手段【洗脑】
看穿真实世界的运行法则【格局】

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



目 录

权谋兵法道讲义.....	1
见地修练.....	1
成功者五项修炼.....	2
成功者的性格修炼.....	2
格局兵阵.....	3
勾魂兵法.....	6
夺心兵法.....	13
天堂地狱推拉法.....	21
宏观微观说话术的分类方法.....	23
洗脑兵法.....	25
讲座实录.....	31
第一天.....	31
第二天.....	105



权谋兵法道讲义

见地修练

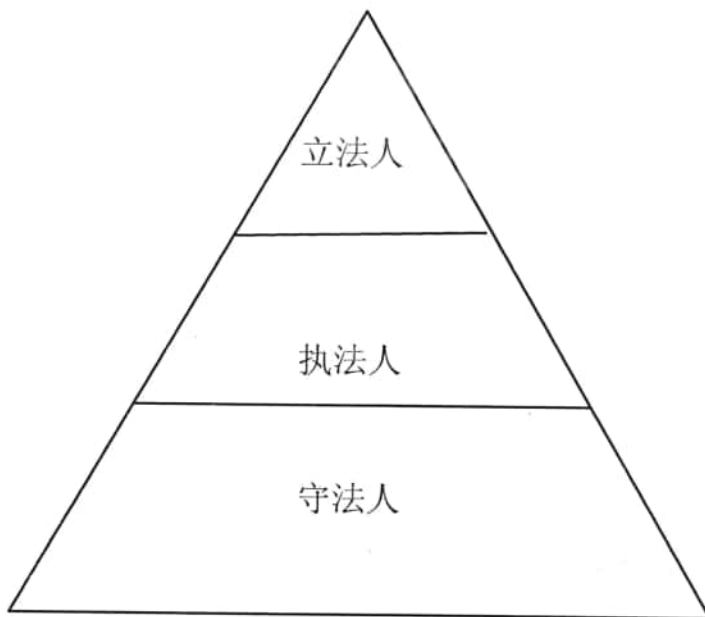
学习三大信念：

第一：学习根本就是一件永无止境的事，人的进化与演变也是永无止境。

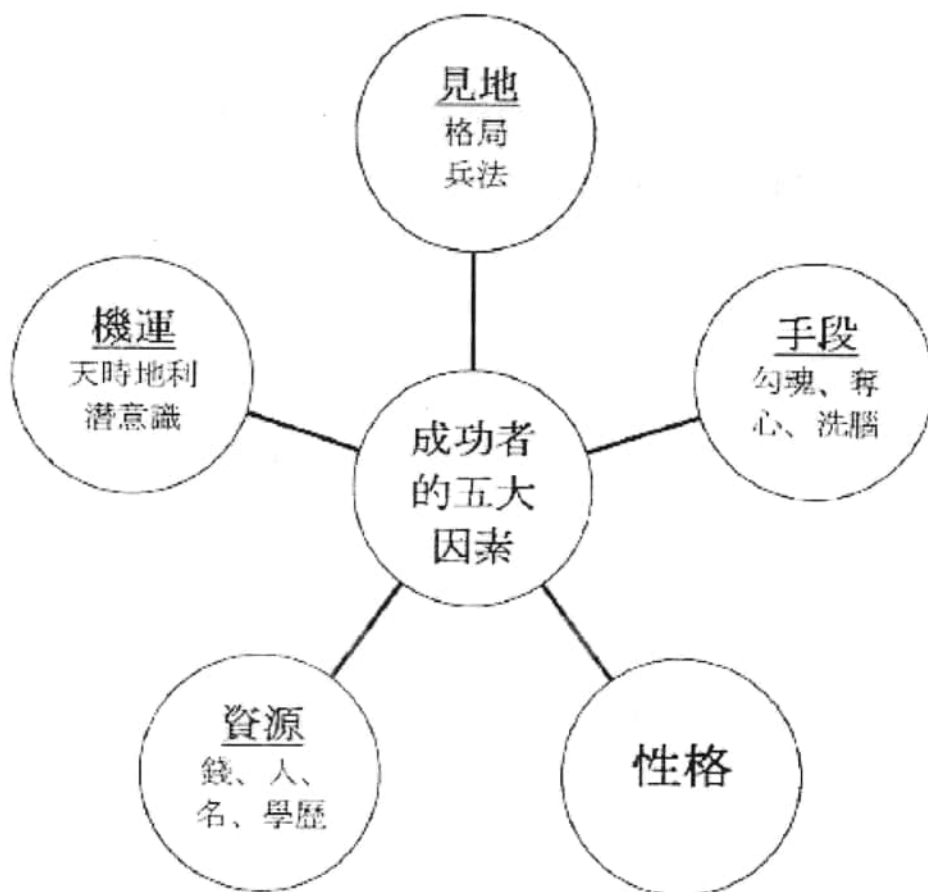
第二：没有事件是可以完美的，任何的事件都有很大的进化与演变的空间，人类必须要有发现事件不完美的反思能力与批判精神。

第三：人类的潜能是无限大，当你有无穷的学习欲望，就表示有不断自我超越与突破的空间。

三类人的学习法：



成功者五项修炼



成功者的性格修炼

- 1、自我立场+自恋：当得到世界的注意力才开始行动，王/亡→效果；
工作士气←傲气←傲→傲骨→想办法→对自己的事业
- 2、变坏的孩子才会赢——姚明：九四，或跃在渊；九五：飞龙在天；见巨无反应就可以更进一步。
野心——不停找假想敌去征服。



从喜欢→入迷→入魔

3、好学。学（记？）有形式而无用功，教（教自己/收徒弟/破前者）

如果……所以你要……

令信徒无自我→控制行为→控制意志力→控制思想；

格局兵阵

格局兵法最重要口诀：我讲了这句话，或作了这个行为后，谁有主控权？

如何看出谁有主控权：

谁向谁证明自己？

（A 向 B 证明自己，_____有主控权，谁要谁的接受）

（B 希望 A 接受自己，_____有主控权，谁需要谁）

（A 让 B 觉得 A 很需要 B，_____有主控权，谁顺着谁的意思）

（A 在审定 B 的资格/条件，_____有主控权，谁在审定谁）

（A 顺着 B 的意思，_____有主控权）

沟通

1、自己先抢到主控权；

2、对方先抢到主控权；

a 运用勾魂攻破对方的格局，然后再夺回主控权。

b 如果想不出如何勾魂，对对方所设的格局完全不为所动，若对方格局不强，通常不攻而破。

c 如果逼不得已要踩入对方的格局，一定要列出条件。可用洗脑兵法。

d 毫无谋略的话，记得暂时性任人鱼肉。谨记英雄报仇，十年未晚。

踏入格局陷阱的心态：

(1)我很在乎你，你对我很重要…

(2)我很想得到你的订单…



(3)你是我唯一的选择…

转局破局的信念：

(1)具有忍痛放下的大气魄和勇气。

(2)我越在乎的，越想要的，对我越重要的，越要用平常心看待，绝不可患得患失。

(3)只要你成为我的客户 / 情侣，就是你最大的福气…

踩进格局的情景	令你失去主控权的言谈
我是做 uniform 的……	我已经有 suppliers……而且他算到我很便宜，他还可以为我做……。除非你可以……（他刻意抬出你的竞争者，可以设下他想要的条件，要你自动降格附合他想要的额外需求。）
我是 ABC 公司的……	哦！我听过，但是……我知道 CDE 公司有道样的优惠……（当他用其他公司回压你，目的是：带你游花园，争取更多的优惠；假如 CDE 比你大，对方则成君临天下之势。）
我们的产品是……	这些东西我暂时没有需要……除非你可以给我……我才会考虑……（对方刻意制造你需要他，他不需要你的有利局势，你的响应则陵时变成求人局面。）
我们可以为你做的……	别人也可以做到啊！而且他们还会……来服务我，为我做这样，做那样……（当你先开口说出你的优惠或服务，他一定打蛇随棍上，告诉你，其实你还不够好。）
其实传销业是可以在短时间内致富的。我们的上线每个月的收入有 20 万…	请问你在这行多久了？你介不介意告诉我你现在的收入是多少？（对方的问题全部是要你证明给他看）
我是 X 公司的保险员	其实你们的公司和 Y 公司有什么分别呢？



我很喜欢你	我怎知道你是真心的？
我有机会吗？	我目前还没准备好，（因为我刚分手 / 因为我目前只把我的事业摆在第一位）如果你还是想追我的话，你可能要等下去。

临成交前会让你失去主控权的话：

(1)要不要…(2)想不想…(3)要多少…(4)可以吗…(5)OK 吗…(6)几时有空吗…

注：你在核实一系列的问题时，等于将主控权交回给对方，除非你的问题有勾魂的作用。当你开口问对方，对方肯定会重新考虑，如果此时。他是有经验的高手，会再设一个新的格局，如：“我不是不要，而是你给到我这些……，我会比较容易跟我的股东交待。”

如何设格局

1. 先以勾魂或夺心挑起对方的兴趣。
2. 当对方一有兴趣时，马上让对方知道你在审核对方的资格或条件。审核方式可分真假两种：
 - 真审核：问一些审核对方是否符合你的条件的问题。
 - 假审核：问一些对方一定会中计的审核问题。（废话）

可以审核些什么？

品质性（quality）：经验，成就、客户、学历、专业资格

数量性(Quantity)：在业多久、多少员工、分行、预支、货量、几架车或计算机、数期多久



勾魂兵法

勾魂的目的→制造能量最低点。

能量最低点→当人类 98%的机械性反应被打破，头脑会出现极短的空白时间，在这段时间人的主控力最弱，平时的“固定执着的想法”会暂时放下，情绪上和行为上的反应亦很容易被外力操控。

被动式能量最低点：

（初入社会、换工阶段、压力、挫折）（意外、分手、离婚、家庭纠纷、亲人的病或死、初到陌生之处、刚遇到灾难或意外。）

主动式能量最低点（四大技巧）：

(1)好奇心、(2)张力、(3)意料外举动、(4)迷茫

好奇心→问一些问题或讲一些话来激起对方的好奇心。纯粹是针对人性之中必然的求知欲。好奇心的能量最低点夜分成两种。(1)为好奇而好奇(2)为离苦得乐而好奇。

为好奇而好奇的例子：

我听了你这番话后，我有注意到一件事情……

你这样做的时候，不知道你有没有注意到一个很重要的东西 / 事情？

你有没有 X=（受过 DJ 训练）……哦！怪不得……（你讲话这么有条理）（拍马屁）

X 先生……麻烦你一下……我有一样东西想同一问你……假如不方便，你不需要告诉我。但是，方便的话，我想请你告诉我一件事情。

有没有人告诉过你，其实……



你想不想听真心话……

难道你不想知道我为什么会这样来问你的吗？

（身体略为前倾）等一下，刚才你讲的那句话……

其实你有没有想过……

上次，你跟我讲的那句话，我试过之后，发现……

有样东西，我讲了后，你可能会不相信我……

有些话我很想跟你讲，但是我怕讲了之后也没有用……

X 先生，我想问你一个从来复有人问过你的问题……

X 先生，我想告诉你一个很重要的信息 / 秘密……希望你听了之后不要感到奇怪 / 愤怒……

我知道你很忙，也未必想见我。所以我只会讲三个理由给你听，为什么你要来见我。讲了过后你还是没兴趣见我的话，以后我也不会再打电话给你。

为离苦得乐而好奇→设计出只要讲 1 到 3 句的话就能够激起对方的求知欲。对方将会很好奇的想知道你是如何可以帮他脱离痛苦，或者得到快乐。所激发的痛苦情绪如：恐惧、愤怒，悲伤、罪恶感等。所激发的快乐情绪如：贪欲、优越感、虚荣心、梦想等。目的是让对方希望你很可能就是他的拯救者。为达此目的，须用到 UESP (Unique Emotional Selling Proposition)特点式情绪销售。

快乐的情绪	痛苦的情绪
贪欲	恐惧
优越感	愤怒
虚荣心	悲伤
梦想	罪恶感

UESP 特点式情绪销售

(1)以对方的立场回答这合题：“在有很多选的择情况下，在可以什么都不



做的情况下，为什么我一定要跟你买？”这问题的目的是要检察你的卖点不够特别。假如不够特别，对方就不可能注意到你。

(2)我的卖点是否非常明确又特别？假如卖点不明确，将不能针对性的激起对方的反应。

(3)我的买点要如何才可以在一两句话就可以激发到对方情绪上的反应？

UESP 例子：

假如有一个方法可以让你老公好像初恋般爱你疼你。你想不想知道？

假如有一个方法可以让你老公不再到处逢场作戏，你想不想知道？

我可以令到你的老公天天有外遇，但是你却会很开心……。

如果我告诉你一件事情后，你很可能会失业，同时又很开心，你想不想知道？

我是帮你制造幸福家庭的。

我是帮公司派钱给那些有眼光和胆识的人。

我是合法收保护费的。

如果你不想衰给人看，你来找我。（广东话）

我是上帝…我说 NO 时，产品就不能出来了

我是会走路的银行。

你买彩票一六一小赔五千。你跟我买的话，一大一小赔一百千。买了 20 年还不中我的话，我还回所有的钱给你。

我是一个可以令到你生意上的竞争对手非常开心的人。

我有样东西，放了进去后两个小时，就永远拔不出来了。

我可以帮你领养一个将来肯定会超过 100%孝顺你的孩子。

我教你怎样弄到女朋友叫得很大声然后她会谢谢你

我是帮人准备打一场 20 年的战。

我可以让你的耳朵有高潮。

我可以使别人看到你就想人非非。



我们是卖一些使到你的员工孝顺的产品。

你请一个保姆要每个月\$ 500。我可以帮你每个月\$45 找到一个。

我是教会你怎样偷走政府的钱。

我的产品吃了会上瘾，但政府却给我卖。

我会令到国家的失业率不断提高……

我是可以用空气来帮人做催眠的，见到我的人就像去了 sauna 一样。

我可以令到你在 5 秒内变成一个明星。

我可以令到整天脸黑黑的人，别人见了他也会很开心。

我会命到你的对手在一夜之间，身败名裂，夺去他所有的财产。

张力→使人有关心或担心的感觉，讲这些话时必须皱眉，或保持极度严正的表情才能产生张力。

例子：

你知不知道你这样做……是很危险的？

你知不知道你这样做……是很有问题的？

我有一个问题想问一问你，希望你不要介意……

我有一样东西想告诉你，希望你不要介意……

我听了你这番话后，我注意到一件事情…

我本来都不相信你是这种人……接着拍马屁)

吓！你的脸……

有些话我讲了后，你别生气…

老陈，我们还是朋友吗？……你可以帮忙我吗？

我可以问你一个问题吗？但是你千万别误会……

我有一个好消息和一个坏消息要告诉你，不知道你是不是可以听下去……

(轻微摇头叹息，作操呼吸状)我有一件事，(吞吞吐吐)……不知道应不应该告诉你，我怕你听了之后会很生气……(我怕你听了之后。不肯帮助我)



破局转局的张力兵法：

破局转局兵法：	例子
张力兵法 1	(a)x 先生，我想告诉你一个很重要资讯 / 秘密…… (b)x 先生，我希望你听了这个信息之后，你不要感到奇怪…… (c)……如果你要跟我们的公司订货，你千万别妄想有更大的折扣……
张力兵法 2	(a)x 先生，我想问你一个从来没有人问过你的问题…… (b)x 先生，你认为，做生意应该攻比较好呢？还是守比较好呢？ (c)……（不论对方怎样答），你有没有想过，其实这就是你要跟我们公司配合真正的原因……你知道为什么吗？ (d)……如果你要跟我们的公司订货，你千万别妄想有更大的折扣……
好奇心的兵法	难道你不觉得奇怪吗？为什么我们的公司在市场上 40 多年，都没有给客户特别的折扣……（用千禧问屈术及宏观微观说话术解释。）
破局转局	X 先生，因为你没有 卖过我们的产品，我不知道我们的产品是否适合你，所以我想问你几个问题……

张力销售法：

假设 A 客户想向你订购 T-Shirt，而你弄清楚他的需求是：

- (a)价钱：RM18.00 一件。
- (b)交货期：两个星期。
- (c)品质：上好的 100% Cotton。
- (d)用处：公司为宣传而赠送的 T-Shirt



你要制造张力的方法如下：

1. A 先生，我想问你一个从来没有人问过你的问题，我希望你可以回答这个问题。

2. 刚才听你所说的 4 样需求，到底那一样才是你认为最重要的……只要你告诉我，我一定会想尽一切的办法来替你完成，拼了命也弄给你……（此举的目的是让对方有放心的感觉。如果对方答：两个星期。）

3. 如果你两个星期拿不到货，你会怎样……？（等对方说出他的痛苦，你就再放大他的痛苦，增加他的担心……）

4. 你的意思是说，如果我可以帮你在两个星期内交货，你在其他三样需求是可以有所调整……（制造张力，让对方为你牺牲。此处和洗脑的苦法则相同。）

当你用此张力销售法，是可以帮助你重设新的格局。

意料之外的举动→讲一些对方意料不到你会讲的话。目的是让对方不知所措。须视情况而定。通常问此类问题时，虽然是中途杀出，但也要让对方觉得你是很有心要问那问题。

例子：

你有没有买彩票？——（洗脑、UESP、夺心）

你有没有把车泊在那边？——（洗脑）

你——没有用支票？——（UESP、夺心）

突然指着对方……

你认识 A 医生吗？听说他中了头奖……你知道吗？……关你什么事？

迷茫→讲一些理论上是对方应该明白的东西，但是你的你的口吻或表情却表示对方根本不明白。或讲一些理论上是对方应该不可能明白的东西，但是你的你的口吻或表情却表示对方是明白的。讲完的一刹那，对方就会变得很迷茫。



例子：

你知不知道我们现在在什么地方？

你知道你刚刚讲过什么话吗？

你是怎样做的？

对方以为他明白时，就告诉他“不！其实你还不明白。”

对方以为他不明白时，就告诉他“不！其实你已经明白了。”

对方以为他讲对的时候，就告诉他“错！……”

我听了你说 ABC，其实都不是你真正的问题……

勾魂四大口诀：

制造四种情绪：好奇心、张力、意外举动、迷茫

引起对方情绪反应的种种讯号：

1. 表情：呆滞、迷茫、惊讶。
2. 反应：追问、发出惊叹声、要求你重说、微笑、默不作声。
3. 肢体：前倾、抬头凝望、微微侧头。

销售或谈生意的勾魂：

• 以好奇心入手。先用“为好奇而好奇”开头，再以“UESP”来加深其能量最低点。然后就夺心洗脑。夺心洗脑的过程中再以更多的好奇心、张力、意料之外的举动和迷茫来制造更多的能量最低点。

• 为好奇而好奇→UESP→夺心洗脑



一般交友、男女或伴侣感情、教育、辅导等的勾魂

•一开始就不断的以好奇心、张力、意料之外的举动和迷茫来制造许多的能量最低点。每一次有能量最低点时，马上趁机用夺心或洗脑。

和一刚认识的女生谈了不久后，你一弄到她笑时，就问：其实我觉得你这个人蛮奇怪的……

目的：

她：什么意思呢？

你：唔……我不是不想说，我只是不清楚你是不是真的很想了解自己到底是哪一种人？

目的：

她：我想了解自己啊！

你：这样好吗？我是可以告诉你的，不过我今天没时间。因为只要我一告诉你的话，你是肯定有很多很多话会跟我说，同时也告诉我很多事情。不如这样吧，在XIX有家 coffee house 是我常去的。我接下来的两天都没空，只有星期六三点后，和星期天十二点前才有时间，在哪一天你比较有空呢？

目的：

夺心兵法

夺心兵法的目的在于与受术者探讨其内心价值观时，将施术者的印象深深植入对方的内心。

制权威术分：1) 权威心态 2) 宏观微观说话术 3) 千禧问屈

权威心态

- 先跟自己定位成什么专家。
- 不管如何，我永远是对的，我永远知道我在讲什么，我更永远知道你在讲什么。
- 如果对方觉得我讲错，我会继续让对方知道：我其实不是讲错，我只是



还没讲清楚而已。

- 当然，最重要的是我会继续收集成为这方面专家所须要的任何信息或情报。

收集信息的方向与心态：

人无	我有
人有	我优
人优	我特别
人特别	我创新
人创新	我改变

宏观微观说话术

- 由宏观带到微观的教育对方，把产品或服务分类归纳。让对方觉得从你的身上学得分辨好坏的方法。过程中不可缺少运用特定术语、泄漏天机、独特见解和千隆问屈。

- 带入为什么自己的产品不同。优胜处和特点在那里。通程中不可缺少运用特定术语、泄漏天机、独特见解和千隆问屈。

- 终点时，作出利害的分析。此处可加自毁。让对方错觉你是一个客观无偏私的人。

宏观微观说话术的架构

- 1.先用阴阳二分法，作分门别类（如：课程主要分成“感受性”的激励课程和“理智型”的手段技巧课程。）

- 2.再分辨“阴”与“阳”的特点功用。（如：“激励”的特点完全在于如何激发学员们的情绪反应，使他们可以从沮丧中重新振作，勇敢冲刺；“手段技巧”的特点完全在于如何很实际地解决问题，化解困境。）

- 3.根据特点、功用，作出优缺点，效果的分析。在销售时更应该约分其利害关系。（如：“激励”最大的好处可以让你从沮丧中重新振作，勇敢冲次，



但是太依赖则变成“精神鸦片”，使你无法正视困境所隐藏的解决方法：“手段技巧”最大的好处是可以很实际地学会解决问题，化解困境的方法，可是却无法让你从沮丧中重新振作，勇敢冲次。）——分析利害的例子——（除非你每一次遇到困境，就沮丧，然后就去上激励课程；其实每一个困境都隐藏着一个解决的方法，如果你不想沮丧，只有提升你的“手段技巧”。）

千隆问屈

- 先决条件：对方不能对你有抗拒。请参考 NLP 的模仿技巧和同生共死技巧。

- 以“可能性”的话来旁敲侧击，观察对方的反应。

- 一旦击中，不管对方有好或坏的反应，马上以“肯定性”的话来卖弄你的权威。

- 不断的重复“可能性”和“肯定性”的两种说话术。只用“可能性”的话语会给人没主见的感觉，只用“肯定性”的话语会给人太过主观的感觉。

- 当对方开始相信你是专家时，逐渐增加“肯定性”的话语。

- 用千字诀时，须以“可能性”的字眼来进行。

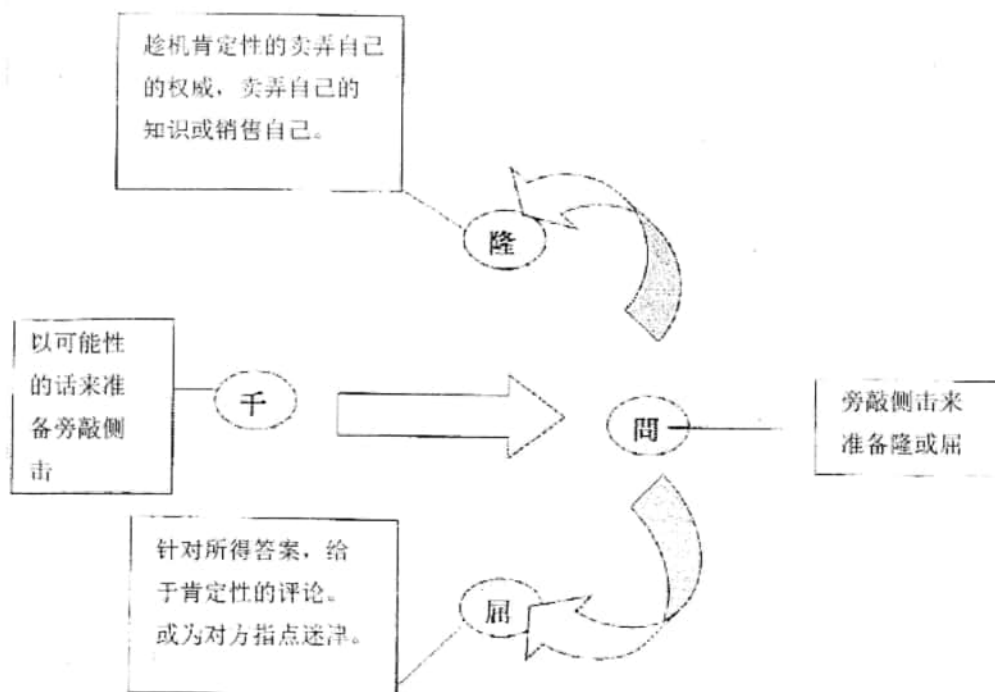
- 用问字诀时，大多数的时候，须以“可能性”的字眼来进行。看得很准时，才可以用“肯定性”的字眼。

- 屈和隆字诀就一定要以“肯定性”的字眼来做之。

- 隆就是销售自己的意思，要旁敲侧击中时才作之。击不中还要勉强作之，会给人自吹自擂的感觉。

- 屈就是先假设了对方是有问题或还做得还不够好，然后给对方指点迷津。对方如果讲不好，你就要符合对方而给对方原因为什么会不好。对方如果说很好的话，你也要给对方原因为什么会很好。让对方认同你后，再透露给对方知道，其实他有一些很关键的东西能做到。如果做到的话，其实可变得更好。





口诀：

完全在于“隆”与“屈”的把握，要练好“隆”必须在“宏观微观说话术”下功夫，“宏观微观说话术”打好基础，表现权威就是“隆”，指点迷津就是“屈”。再依此编排出步步夺心的“千——问”之术。

例子

所讲的话	目的
通常好像你们这样子穿衣服的，一般上都有很大的可能性是从事和教育有关的工作。	
请问妳们是从事什么行业的？…（幼稚园老师）	
你看！我们学过服装和仪态的人，只要看你一眼就知道一个人的工作或背景。	
所讲的话	目的
通常好像妳们这样子穿衣服的。一般上都有很大的可能性是从事和教育有关的工作。	
请问妳们是从事什么行业的？…（公司行政人员）	



假如你是行政人员的话，我鼓励妳们穿多一些深色和有质感的服装合适一点。因为这样穿才会比较能令人信服。	
其实一个人在不同的职位，应该是要有不同的穿著。	
请问一下，妳们是否会以现在的装着上班呢？（也会）那么我再问一下，你的上司会不会很听妳们的意见？（比较少）	
当然啰！因为妳们穿到像一个教育工作者呀！N个上司怎可能听一个老师的话呢。	
以我在这个领域这么多年的经验，我可以告诉大家，个人形象在企业界里面，是不可缺少的。任何东西都须要包装才可以。	
妳们要注意一下了。每个人的职位，肤色和体型都不同。所以在我们的课程里面，我们会针对妳们不同的职位。肤色，体型给予最适合你的建议。我们还会针对你的性格。设计出最能展现你充满魅力的一面的装束和化妆。	

骨科专业医生的千禧问屈案例：

所讲的话	目的
医生：我这样来按你，你觉得是酸还是痛呢？ 病人：没有痛……好像是有一点酸……	
医生：哦！这就对了，是你的肌肉很绷紧。来，转左边，OK。再转右，对，慢慢来…… 病人：为什么会平时我的腰骨会痛？	
医生：你是做什么工作的？ 病人：基金经理。	
医生：OK(自信满满，看着病人，慢半拍点头，笑了二下，很温柔亲切说)，你一天坐在办功室的时间多少个小时？ 病人：起码有8个小时以上。	



医生：（再点头，慢半拍笑了一下）那，你工作会不会很紧张和很大的压力？ 病人：会！	
医生：当然啰！这是你长期不正确的坐姿所造成，你不可以长坐不动，每 45 分钟就必须走动一下（宏观微观讲解人的骨骼）……来我再按你这个位置一下，你觉得是酸还是痛呢？ 病人：酸。	
医生：你的这种情沉，只需要每个星期来这里做物理治疗，不必开刀做手术（略停），是可以帮助你解除腰骨痛的。	
医生：你要注意一下了，你平时腰骨痛，完全是你的工作很紧张和很大压力，所以当我按你这个位置的时候，你觉得很酸（特意放大），是你的压力造成你肌肉绷紧，不能放松，所以才会觉得腰骨痛，放心，绝对不是腰骨的神经有问题！	

处理投诉的千禧问屈案例：

	目的
客户：为什么搽了你的药膏后，我的脸会起一粒粒的红疹？ 美容师：你平时有没有做双重洗脸？（什么是双重洗脸？）	
美容师：是这样的，你千万要注意，涂任何的药膏之前，你一定要做双重洗脸，首先，你必须先用卸妆水来下妆，再用洗脸膏洗脸，洗干净之后，才涂用我的药膏。	
你看！这一粒粒的红疹，可能是你皮肤敏感而引起的，这是因为你洗脸洗得不够干净所造成的。	

所讲的话	目的
客户：为什么用了你的药膏后，我的脸会起一粒粒的红疹？ 美容师：你平时有没有做双重洗脸？（有啊！）	



美容师：这两天你吃过什么？（普通三餐）：你是否便秘？（没有啊!）；有没有吃煎炸辛辣干燥的食物？（有一点）	
你要注意一下，多吃比较清淡的食物，少吃煎炸辛辣干燥的食物，吃煎炸辛辣干燥的食物，会影响消化系统，血液循环不良，导致生一粒粒的红疹，好！我给你一些 SOOTHING GEL，你拿回 去涂。	

理发案例：

所讲的话	目的
上一次，你理发是在什么时候？（一个月前） 哦，难怪，上次你要的发型，是不是剪得很长呢？（是）	
你以后要注意：像你的头型，如果要剪得比较长，最好要找师傅帮你削薄，才会好看一点。	
现在我帮你设计的发型，跟之前的有什么不同？（脸好像瘦了，看来很有精神。）	
你的脸型是四方国字型，这种脸型要理一个很有神采的头发，有 2 种做法：第一、剪一个全短型，头发不可长过 1 吋，最好要染色，这种发型很 IN；第二、就是在你左右两边削薄，要薄过三分之二，前面的头发保留 2 吋长，只削三分之一薄就足够了。所以看起来脸好像瘦了，很有精神。	

千禧问屈术的案例：

假设你的公司是生产 Promotion T-Shirt 的工厂，你去拜访客产，客产将他们的以

前的样本展示于你看。

对方所展示的样本：

(a)质料：Double Interlock Polo T-Shirt

(b)价钱：RM20~RM25



(c)用途：Golf 的 T-Shirt

你先仔细将对方的样本很详细地彻底的检查，然后很认真的，很严肃地问：“我可以问你一个问题吗……？如果你方便的就告诉我，不方便的就无所谓，只是希望你千万不要介意……”

用过勾魂，可直接用（千一问）字诀：“请问你做这件衣服的时候，你对衣服的质料、生产道方面有没有经验呢？”（无论对方是答：“有”，“没有”或“有一点”→你的回应是：“哦！难怪……”）

对方答：“有”或“有一点”	目的	“没有”	目的
——你跟他（之前的供货商）是不是很熟呢？		——你跟他（之前的供货商）是不是很熟呢？	
有过几次的交易……！ ——哦！难怪……那么你对这件衣服，觉得有那些需要改善的地方呢？ 或者你觉得有什么不满意的地方……		我是第一次跟他交易……！ ——哦！难怪……那么你们这些 Promotion T-shirt 是想送给那一阶层的人？是以什么年龄的客户为主？	
还蛮不错嘛！不会热。 ——是这样的，你这件衣服……（用宏观微观说话术）那么你洗了过后，有什么问题？ 放在洗衣楼洗，会走样及起毛……		我们送给拿督阶层以上的，主要是给他们的 Golf Club，他们都是中年以上…… ——他们对这件衣服有什么评价？	
——这就是我为什么要问你：洗了之后有什么问题的原因，因为……（用宏观微观说话术）		他们穿了之后有很多投诉。说很热，贴身又不吸汗，很辛苦…… ——是这样的，你这件衣服……（用宏观微观说话术） ——所以你日后做衣服一定要……（用宏观微观说话术）	



如何运用“千隆问屈”+“宏观微观说话术”击败你的竞争对手：

用过以上的一套预先设计好的话局，再进一步攻击你的对手。

第一阶段：分辨好坏的起手式：

1. 先找出你对手的破绽。

2. 用你专业的领域先考验你的客户。例子：如果你的对手的衣服有破绽，你立刻展示你比他更好的样本，然后用（千一问）字诀：“你看这两件衣服有什么分别？”（万一对手没有破绽和漏洞给你捉到，你展示早准备好的两件衣服，用回同一招。）

3. 不论对方可否分辨得出来，你即用[屈]字诀和[隆]字诀：“这就是我为什么要展示给你看的原因……(屈后而隆—宏观微观说话术)”

第二阶段：星移斗转的刺字诀：

1. 为你的对手说好话，说成是经验不足，我们以前亦犯同样的错。

2. 用“宏观微观”教育客户分辨工厂优缺点。（包装的自毁格局）

天堂地狱推拉法

1. 先做好宏观微观说话术。

2. 再将你客户的情绪分成：**(a)**快乐，希望的利益；**(b)**痛苦，烦恼的危害。

3. 将利害关系运用推拉交替法，制造情绪上的反应。

（推=推向痛苦（地狱）；拉向快乐（天堂））

例子：

所讲的话	目的
等等…，为什么你的眉骨会这样的……（伴行者也看着受术者的脸）… （吓！）	



……我看过很多高耸突显的眉骨，一般很有智慧的人眉骨只是高，但你的眉骨虽“高却隐而突显”，非常奇特，你绝不是“池中之物”，你肯定会一飞冲天……”请问你是从事盛行？（伴行君答：他是教权谋的讲师，又是生意人……）	
哈哈……（自信地额首点头），这就是了。我果然没有看错…古代所讲的权谋军师，或者很有智慧和手段的，就是你这种眉骨，我看你在未来三年内，一定大富大贵……要什么得什么。	
咦？!你的右脸红色的……是胎记呢？还是弄伤的疤痕？（伴行者答：胎记!）这就是了，你的事业会因为你右脸红色的胎记阻塞障碍你一飞冲天的前程……？	
话虽如此，但你的气色很好，所以一定会有贵人相助，高人指点，可以帮逢凶化吉……	
只可惜，在你即将要大旺大盛，这三年就是不利你，你的贵人又不知在何方？所以你一定要在短期内，找到你的贵人。	
不如遭样，你封上 RM5 的红包与我结缘，让我帮你起一支卜，先找出你的贵人在何方。	

游说商家投资中国：

所讲的话	目的
中国有十二值人口，如果你赚每个人 RM1，你就有十二亿的身家。	
可是，今天市场上最便宜的货，就是中国货，要斗价钱，你赔上成本也斗不过。	
但，你在中国设工厂。做批发，就不同了，你不但拥有最便宜的成本，你还会有最大的市场，甚至你还可以做外销……	
可是，如果你没有关系，又不熟知那里的法律，随时有可能倾家荡产。	
幸好，我的朋友在中国投资已有十年经验，对那里的高富干部很熟，加上人脉又广，如果我们合作……	



面试案例：（间接）

所讲的话	目的
陈经理，我可以问你一个问题吗？你方便就告诉我。不方便的话，请你不要介意？（问吧！）请问你多少岁？(36)	
你这么年轻就成为一家国际企业的总经理，很简单，请问你是不是在外国回来的呢？（不！我是从 salesman 做到今天的。）	
通常，这么年轻就可以这么成功，有 2 个原因：1、外围留学，有高学位；2、从基层做起，身经百战，经验丰富的大英雄。	
陈经理，我相信要成为大英雄很简单，要做将军管理整个营业部的军队一点也不难，但是做一个将军，最难是用他的眼光来选出一些敢死又英勇的先锋，接下来最辛苦的是，把这些人训练成大英雄！	
陈经理，在你的部队，全都是大学生，我是唯一没有读过大学，又不怕死来面试，如果我要混入你的部队生存下去，我知道，假如我不是 Top Sales，你一定把我踢出去，但我最希望看到你把我训练成大英雄！	

宏观微观说话术的分类方法

课程的种类→1、激励课程；2、知识学术；3、技巧手段。→各种类优缺点。

资料内容：

1. 激励课程的特点功用：确立人生目标，放大梦想，激发志气。

利（优点）：当你迷惘、沮丧、灰心失意，全无斗志，屡遇挫败，陷入困惑之境，激励课程可以帮助你，重新振作，振奋斗志，勇往困惑之境，冲向挫败。是处理事隋，投入热情的良方。

弊（缺点）：它让你情绪起伏，大哭大笑，就像兴奋剂，使你无法客观正



面现实情况，不能用来解决问题，处理困境难题。

2. 知识学术课程的特点功用：像商业管理，让你了解业务运作，大企业的营运手法，政商行政事务，经济趋势。

利（优点）：增进知识，开拓视野，具提醒及参考的作用。

弊（缺点）：未必有切身关系，所提供数据往往会因不同的时间、地区、人物而有所误差。

3. 技巧手段课程的特点功用：可以将所学的技巧手段很实际的运用，处理人际关系上的各种利害问题，解决困境。

利（优点）：即学即用，可转换成实际的利益。（如：学到 COLD CALL 手法，即可用来开发新客户。）

弊（缺点）：需要思考消化手段运用之窍门，并要自动自发去应用，没有人会推动你。

数据内容：

参考例子：

向推销员介绍权谋课程

目的 / 手段	对话内容大要
先做勾魂	X 先生，我想问你，你是不是准备听真心话？……有些话我讲了出来，希望你别生气……（参考勾魂兵法好奇心或张力兵法。）
千一问之术	根据我的经验，每 100 位推销员，通常只有 1-2 位可以成为 TOP SALES，大部分的推销员甚至没有办法达到公司为他所预订的业绩，这些没有办法做到业绩的推销员，很大可能都是技巧上出了问，是的，x 先生，请问你是不是 TOP SALES 呢？ ((a)是: (b)不是: (c)有些时候做到业绩，有些时候做不到业绩。)
制造张力 隆 → 宏观微观 → 夺心探情	听了你这样讲之后，我注意到一件事情……（注意对方的反应）。请问你有没有参加过任何课程？((a)有→哦，难怪！从和你对话的过程中，注意到你的肢体动作和谈话内容，觉得你



	别具一格，有不凡的风范，大概都知道你是受过训练的。请问你上过什么课程？……（对方答后，你就可以隆了）一般上市场上的训练可分成三大类……（用宏观微观分类，再补以价值观排列）；(b)没有。）
(b)答法，你的回应是：先拉向快乐。	以你的实力，加上你的谈吐态度与技巧……其实你只要找到方向感，你一定可以成为很有魅力的推销员，只可惜你没有受过训练，没有办法将你更大的潜力发挥出来！
（推向痛苦） 隆字诀	一般上来讲，有实力的人，营销不能突破，有三大原因：(a)技巧有问题、(b)市场一片悲观，愁云惨雾，使你不能抽离，所谓当局者迷，旁观者清、(c)没有新的训练计划。如果是因为这些原因令到承受极大的压力，公司向你施压，市场又一片悲观，愁云惨雾，万一你无法可施之下，去求你的客户，你就会成为别人的奴才！……（看对方反应）其实你最想改进的技巧是向旧客户打好关系呢？（用思想占领术及夺心洗脑攻之）；还是开发新客户呢？（用勾魂攻之）

洗脑兵法

洗脑兵法同样运用苦乐法则。

行为操控五步曲

1)决定一个惯用的暗号来影响对方的潜意识。例如：“小强，我想麻烦你一下。”或拍一拍对方的肩膀说“能不能够帮我一个忙？”或看着对方说“我有个要求。”这暗号要在每一次提出要求前做之。

2)提出一个对方不可能会拒绝的要求，同时也要给一个理由。（可参考以下“要求式的洗脑”）

3)对方完成了你的要求后，要谢谢他、称赞他、奖赏他等。

4)久不久就重复1)——3)。

5)久不久就加大你所提出的要求，得寸进尺，使对方开始习惯接受你的要



求。

要求式的洗脑

问路或问方向

坐过来一点

写东西或画图

叫对方帮你看守东西

问那里有好介绍的餐馆

叫对方等你而你办其他事情

写下名字、电话或地址

讲大声或小声一点

给多一张名片

调冷气、灯光等

拿东西给你

借用对方的东西资源……笔、火

讲一些稍为私人的信息

要求延长时间

放东西逐步霸占对方的空间

移动位置

苦乐法则交替运用：

乐法则的例子：

（对方是乐意协助你的举手之劳）

- 1、请问现在几点？
- 2、麻烦你可以告诉我从这里要到 xyz 那里，要多久？怎样去？（等对方说过后，重复肯定几个重点。）麻烦你可否画出来？
- 3、借笔：我的笔已经没有墨水，能否借我一支笔？
- 4、借打火机：能不能帮我一个忙？我的打火机没有了火石，可否借你的打火机一用？
- 5、我将数据放在桌上可以吗？我的公文包可以放在这里吗？
- 6、我可以看一看你的照片吗？ / 我可以看一看你公司的文宣（或年报会讯）吗？
- 7、麻烦你可以将冷气空调整小一度吗？
- 8、可以帮我复印这份文件吗？ / 麻烦你将此文件传真到我公司可以吗？
- 9、我的手提电话电源不足，可否借你的电话？



- 10、如果我的经理打电话来，麻烦你告诉他……
- 11、你可以大声一点 / 讲慢一点 / 讲快一点吗？
- 12、我可以坐过来这里吗？

苦法则的例子：

（凡是带有半强迫性，对方是半推半就下的服从皆是苦法则。）

1、(假设对方是坐在自己的办公室内)xx 先生，麻烦你站起来……(此时你也应该站起来，作扶领的动作，待对方一起来)xx 先生，麻烦你过来这里，(当对方走到你想要的位置，即可展示你的产品或说出你原本设计好的话。如果你是卖鞋的，你应当立刻蹲下来，替对方换上你想要销售的鞋。)

2、xx 先生，现在我介绍给你的货。不知道还有没有存货…等一下，我可以用你 office 的电话打给我的经理吗？(接通后，跟你的经理谈话内容尽是此客户订货的可能性，迫你的经理留货给他，然后替他好话说尽，突然要你的经理与他交谈，此时将电话不分由说交了给你的客户。)

3、xx 先生，你可以先拿住这个 (将你要销售的产品或数据交给他)，来，你看看这里…… (此时对他重复指令，要他看这，又要他看那，要他试这，又要他试那)

4、阿明，你暂时今天停下你手上的工作，来先处理这件事…… (你的员工新加入不久，你要趁彼此还存陌生感下手，重复数次后，你下达命令，他会优先尊崇之。)

5、阿明，现在几点钟？……唉呀！阿明，麻烦你立刻将这批货送到 A 客户那里，再迟恐怕就来不及了！(制造紧急状态，不容他有所考虑。重复数次后，他已不懂如何拒绝你。)

重点：

•运用苦乐洗脑法则时，尽可能给对方一个理由。特别是运用苦法则时。但是忌给多过一个理由。

•先以乐法则洗脑，然后再以苦法则洗脑。



- 开始运用苦法则洗脑后，再以非定性法则，给对方不劳而获的大奖赏。如此对方才觉得有牺牲又有收获，进而开始死心塌地。

洗脑兵法基本心法：

得寸进尺，逐步争取对方承诺或付出。

逐步扩大自己的领导权。

让对方逐步习惯受你的影响。

超级销售、谈判或情爱兵法

- 1)勾魂
- 2)夺心
- 3)洗脑之得寸进尺，逐步进攻法（注）
- 4)限量法则
- 5)要求承诺
- 6)临成交前摧破目前与未来的一切后悔
- 7)成交

注 1：过程中，每当对方有良好或对自己有利的情绪反应时，乘机销售一下。如果是男女关系，则乘机加强亲密度。每次乘机进攻时，须加得寸进尺法则。须由多个小成交，进展到最后的大成交。目的是训练对方习惯成交。

以下是一个如何运用权谋兵法道里的各种技巧来向朋友介绍这个课程的例子：

你	😊其实在人生中 😞有些时候我们是很迷茫，😊但是有些时候呢就会有很大很大的觉悟。😞虽然我们到今天为止已经明白了不少的东西，😊但是有些时候我们会明白到一些事情，是会惊撼到我们会完全清
---	---



	醒过来…那天，😏我没想到自己会去上一个我不可能上的课程……
友	你上了什么课程？
你	😏我现在上了这个课程后，我不是很想让我的老板，伴侣知道我有上过这个课程。其实呢，😏不是每个人都能面对现实，这个课程就是教我们如何面对现实。
友	什么意思呢？
你	：-D 我们学到最重要的观念是…所有的价值都不是真的…
友	什么？
你	试想一下，如果一个男人去追一个女孩子，谁比较有价值？谁有主控权？
友	当然是女的有主控权。
你	：-D 当一个销售员去找一个客户做生意时，谁有主控权？
友	当然是客户啰。
你	对了！这就是我老师所讲的，我们都给社会骗了。其实这些主控权都不是真的，@但是很多人都没办法看到这个真相。@你有没有纸和笔？[伸手]我画一些东西给你看你就会明白了…[画那说明会里的男女格局图，画完后把纸一转，推到对方的前面]…哪，拿着这支笔…[把笔交给他]…好！你现在把那个男字删掉…在那写上“你”…好！你现在把那个女字删掉…在那写上客户…好！你看，只要你一去见客户的时候，你就很自然的进入了对方的格局。
你	我再举个例子。假如你问我：这个课程和那些激励课程有什么不同？…这是个普通问题，对不对？
友	对。
你	你@其实，那问题是一个陷阱，我照直答你的话，这个课程的价值就开始下降了。或者你问我：上了这个课程后会得到什么好处呢？…这也是一个陷阱。如果我照直答你的话，这课程的价值就下降了。…或



	者一个老婆问老公：你爱不爱我？……那也是一个陷阱。假如答不爱，就死定了。假如答“爱”…也照样的会死，只不过死得慢一点而已。假如答“爱”，她就可能问：你有多爱我呢？…那就是第二个陷阱了。那么男的可能会说：假如你病了，我就故假，全天照顾你…那么那个女的就可能说：“嗯…不过我以前的那个男朋友也是这样对我。”那么这男的就想办法去证明他比她以前的男朋友更好。其实男的不知道，那是第三个陷阱。女方也不一定是刻意的设陷阱。不过只要那个男的照着答下去，他的价值就下降了。其实有很多人大概隐隐约约的知道，好像有很多地方都有陷阱。@但是不是每个人都能很明确的看透这些陷阱.@这个课程就是教我们怎样扭转这个格局…
友	那么要怎样才能做到呢？
你	@其实我是可以告诉你我们的老师是谁…噢！等一下[身体向后倾]假如你上了他的课程，我怎样知道，会不会用来对付我？
友	喂！我们是朋友，我需要这样对你吗？



讲座实录

第一天

江：学这个权谋呢，最重要就是刚才我们说的思考模式，这个思考模式，我们就是给多一个角度给你参考而已，你不应该完全用我们的思考模式，有的模式适合我，但是未必适合其他人，也就是你们未必跟着一个思考模式去做，未必合适你。

李：我们要记得的一样东西就是，江先生的思考模式和我的完全不一样的，他是很冷静的，但是我要想东西想得很厉害呢，我是要被少少情绪而激发，当然不是失去理智的，我意思是说，哇这个为什么那么厉害啊？厉害过我啊，我的性格就令我的斗心起来了，是什么理由会那么厉害呢，为什么会厉害过我呢？如果他是写书的，我会一口气把他所有的书买回来做参考，做笔记，通常在做参考做笔记的时候，因为他厉害过我，我就不服气，一不服气，我就找他的漏洞，激发我自己的思考方法，我是需要有情绪去推动我的。有适当的情绪带动我，我会有一个比较完善的思考，所以，你们要找回你们自己的思考模式，思考习惯。

江：通常激发到李老师思考的都是一些负面情绪，但是负面情绪不代表不好，主要看能不能激发到你做一些东西，我的模式是比较倾向对方有没有什么东西可以引诱到我，所以有人问我，你是不是需要用情绪推动的，其实不是，我只是不用负面情绪推动，我是被那些比较引诱性的情绪推动，所以你们要找回你们的思考模式。很多时候不只是在课室里面学，你要在外面生活中，整个天地都是你的道场，对一些现象找回你自己的解释，这些东西为什么会的这样。我们不认同思考模式可以完全复制得到，因为人和人不一样，那种强制复制是不行的，所以一会我们学完之后，要消化，一会还和你们解释，记得和消化有什么不同。

李：就像你们做销售的，上完课之后呢，你们先养成一种习惯，这种习惯就是能把你们的问题很具体的描述出来。例如有一些顾客，来刁难你，你没办法回答到，当你没办法回答的时候，你就要马上将他的问题写下来，你要一模一样将他的话用文字写给我们，我们才能根据你的情况对症下药，千



万不要这样问：李老师，我要做保险，请问如何勾魂？ 那么大的问题我从何答起。有时候我想，不如我从头帮你设计，然后抽你一半的薪水好不好？（玩笑）

例如你和对方说：陈生，我是卖保险的。 对方马上挂你电话。你就要知道，你的开场白用得不好，当你知道你的开场白用得不好，这一招不灵，你就要转变，再例如，所有的客人都对你说，为什么你的东西那么贵的啊？我们在印象洗脑教你什么？那你就用盗雷咯，先将这个缺点讲出来，一讲出来，噢，有效果哦。下次再有人刁难你呢，你的招式才会进化，其中一个最简便的方法是这样的，当别人一刁难你，你马上去另一家店，找另一个销售员，用别人刁难你的方法，去刁难他。他不一定能回答得到你，但目的是，在他回答你的过程当中，感受这个气氛，他给你怎样的回应，你将这些回应全部描述下来，回去做一个分析，你以后学招式，就会很快。

江：我们的生活中，会出现很多的这种状况，你要会利用这些状况，变成有价值的东西。我们的课程当中，会有分析那些成功的人。举个例子，在马来西亚有个赌王，写自己的自传，说怎样赚取第一桶金，他开发树林，卖木材，发达之后买了块地，用这块地盖起了赌场，他没将他的第一桶金很明确的写出来，他的自传有两个版本，一个是自己写得，一个是别人写的。那个别人写得版本里面，说他原来是马来西亚共产党的，后来他出卖了这个党，与马来西亚政府妥协，把这个共产党铲除了，得到马来西亚政府的重用，之后就飞黄腾达了。这个就是他成功背后的真相。在我们的书里，还有一个人，在马来西亚注册了麦当劳的商标，然后通过一些方法让麦当劳很想进驻马来西亚，当麦当劳想在注册商标的时候发现商标已经被抢注了，然后只能支付一大笔钱给那个人买商标权，因此那个人就发达了。

李：最近你们看报纸，有讲马来西亚赌球即将合法化。其实有些老板，即使政府不发赌场执照，他依然有办法拿到几张博彩业的执照。

江：当你们看到以上那些故事的时候，你们好像是学到了一些东西，但其实你们是什么也没学到。第一个故事里面，说出卖了党派，因此得到发达。但是你不是党派成员，没有党派给你出卖。第二个故事，你现在不可能像以前一样，去到别的国家引诱那些大品牌来你国家进驻，然后你把商标注册了，让别人买你的商标权。所以我们要懂得从这些故事当中，怎么找出这个思考模式，这才是我们要学的。



李：马来西亚一些成功学的人士经常说，学成功学最好的方法就是看别人成功的故事，从别人成功的传记里面，就可以学到人家成功的模式。我是很喜欢看传记的，但是我看传记，是专门抓他的漏洞的，当你仔细留意成功人士的传记的时候，你会发现里面有很多假东西，当然不是整本书都假，在他的立场来说，他希望尽善尽美的包装到你们可以看到的那一面，看不到那一面呢？香港的黎智英算是比较坦白的人，但是我看到他书里的一些东西是包装过的，你用这种态度去看书的时候，看久了你就不会别人讲什么就相信什么。举例，马来西亚有一个老板，在电台接受访问，接受访问的时候说他上过激励大师陈安之的课程，在课程中学到好多所谓成功的例子，让你听了采访之后知道为什么他可以那么成功，于是他在电台讲了三个故事：第一个故事是说，他在温州遇到了一个做鞋的，然后去到欧洲，去参观工厂，发现了一种机器，这种机器在温州是没有的，他把机器拿回到中国大陆去生产鞋子，然后就把鞋子卖到欧洲，最后就发达了。第二个故事是说他在中东认识了一个总裁，接着在那里发现了一些香料，然后把香料卖到中国给一些酒店和饮食店，最后就发达了。第三个故事也是讲类似的这种故事，最后，我想说的是，他在电台分享这些故事的时候，我第一时间的反应就是，关我什么事呢？如果我是一个打工仔，我都没有机会出国了，去欧洲了，就算我是去旅游，我也是跟团去，跟团去是去看风景啦，怎么可能去参观工厂呢？所以大家看成功传记的时候，除了去抓住他的漏洞，还要去找它的共同点出来，找出这些共同点的架构出来之后，你就要给他做一个命名，那刚才我们说的那三个故事，他觉得很重要，他才会在电台和我们说，我们可以用一个名称去给他命名，这个名称我们就叫它“资讯不对称”。给这些现象命名，是第一个步骤，它的好处是令你方便观察这些现象，你思考的速度就加快了。举例说做销售的人，很重要的是要让别人注意力集中在你身上，听你讲话。我就算讲一百个故事，我的目的就是为了让对方停下来，把注意力集中在我身上，那我们把这个现象做一个命名，做什么命名呢？叫做“勾魂”。当你在街上遇到一个人叫你买东西，你根本不听他讲就走开，你就很快的能把这个现象用一句话概括：“哦……那个人没有对我做勾魂”。这样你是不是就方便了观察整个大环境，让你加快你的思考速度？

江：有语言学家做过一些研究，北极的某个种族的爱斯基摩人，他们对“雪”有二十四种形容词去形容，而我们英文只有一个单词“snow”，他们在这个环境下，需要不停的分析天气，他们就会成为分析天气的专家。另外有个



故事是说有一个受过 30 年训练的野生动物学家，去到非洲的一个部落，竟然不够部落的那些人来分析某种鸟的种类，部落的人对鸟的形容词是非常的多，包括这只鸟煮熟了是什么味道，这些形容词都放进去，他们一看到这些鸟，就很快的可以分析得出来。换句话说，你对一些现象命名越多，就方便你思考速度加快。刚才李老师举的例子，勾魂，比如一个人做勾魂做得不好，但是做夺心做得不错，你用几秒钟的时间就把整个现象思考完成。如果用一般的方法去做，可能你用了几分钟才想清楚。这种思考方法呢，是双刃剑来的，它令你思考快，这是它的好处，但是它的坏处是，它会令你“狭窄化”你的思考。有的人销售成功，不一定是勾魂做得好，大部分时候是勾魂做得好，但是有时候也不一定是，如果你一狭窄化之后，你会觉得一个人明明勾魂都做得不好，但是那个人之后还能做出成绩，你会觉得没天理。所以大家要记住，在令你思考速度加快的同时，也会狭窄化你的思考。

李：大家知不知道我们华人的数学是所有民族里面对比来说最好的？在德国做过研究，因为我们华人对数字的念法都是单一音节的，例如 1,2,3。。10.只有一个音节。像英文的 7，念起来就两个音节，马来西亚人的数学是最差的，为什么马来西亚人好像数学特别笨一些的呢？因为马来人数学里 10，读音是三个音节，当一个民族单词的音节越多的时候，就会降低它的思考速度。给名号的意思就是要加速你的思考速度。刚才江先生讲的呢，一个东西，描述他的名词越多的话，他的变化就越精细，像小孩子 9 个月大的时候，他是开始认名词和认一个字的声音，在他 9-18 个月的时候，你能将你描述的情境用很丰富的词描述出来的时候，在他 18 个月之后，如果小孩的语言区域发育得好的话，他可以认识一万个字以上。

江：我们的意思是，如果你要变成一个招式家，你就要对这些招式有不同的名词去形容，如果你要成为思想家，那你就要对各种思想有名词上的描述。有一个佛教的派别，对人的意识上的一些变化呢，会有不同字眼形容，最初描述烦恼只有 5 种，但到了后期有 100 多种描述，当他描述越细致的时候，他就有办法对各种变化能够触摸得到，你要对哪一个领域研究深入的，——你就要制造多点名词出来。我们只是在权谋销售里面制造这些名词，你可以在你的领域建立更多的名称出来，那你的思想就会生成了。

李：刚才我们说的“资讯不对称”的例子，你以后要记得放在你的头脑里面，看电视，听人讲话的时候，你就不会那么容易相信别人。有一个电视



节目，是讲创意的，有一集说的是如何卖柠檬水赚更多的钱，其中有一个商业博士，在天桥底下，挂一个牌，在牌上写柠檬水的价格，意思说用很便宜的价格来卖柠檬水，希望用数量来创造销售的奇迹。另外有一个人呢，我们的话说叫他很不切实际的。想了一个很特别的方法，借着这个电视节目这个背景，把柠檬水以 1000 元一杯的价格来销售。他就在纽约一有个很多人的广场演讲，来吸引人们的注意，他请大家买他的 1000 元一杯的柠檬水，帮他实现美国梦。当然最后是很多人围观，但是没有人购买 1000 元一杯的柠檬水。节目的评委点评这两个人时，就说第一个商业博士很蠢，降价卖柠檬水什么时候才能赚到很多钱？接着就赞扬利用节目背景来卖柠檬水的那个人。好，现在我问你们，你是不是觉得评委们讲的东西很有道理？但是其实你们是学不到东西的。我第一眼看到这个节目的时候，就发现只是一个娱乐性很强的节目而已，但是你们绝对学不到东西。在现实的世界里面呢，那个博士这样去做，是有机会能赚到很多钱的，而那个卖 1000 元一杯柠檬水的人，在现实世界里，你是不会去听他说什么的。为什么节目里有那么多人听他演讲呢？你有没有注意到一样东西？那些听众全部都被节目摄制组拍摄下来了，也就是说有人在旁边打灯啊，调配音响啦，一大堆工作人员忙来忙去了，那些人路过当然好奇了，所以才会停下来听那个人演讲。

真实的世界里，没有这一大堆节目组的工作人员在旁边拍摄，做各种配合工作，你觉得会有人好奇停下来听演讲吗？当你用这个思考模式去看待一些现象的时候，你就不会那么容易中陷阱了。

江：曾经有个朋友很关心我们做生意是不是发达啦，做得对不对啦。我相信你们身边都有这样的朋友教你应该怎样做生意。那个朋友教我应该买件贵的衣服来穿，买个劳力士来带，再买辆名车。他教训完我们之后呢，就讲些故事出来，美国的一个传媒大亨，说大陆有个电视台叫凤凰卫视，和他合作一起开了一个电视台，赚了钱之类，凤凰卫视的一个股东，去见传媒大亨的时候，开了一部很名贵的车，停在传媒大亨办公室门口，通过这样的方式去见传媒大亨，才有办法展示自己是成功人士这样的形象，当别人见到他是成功人士，才会和他合作。我那个朋友不停的讲这一类的故事，他也买了一些很贵的手表和衣服，他也有出书，出书的发布会找来当地的立法会议员，还有电视台的主持人在现场帮做 MC，通过这样的方法来做新书推荐会。但是我们的新书推荐会没有这样的排场，我们的成绩在马来西亚是第五名以



内。

我和李老师私下探讨，假设你有一辆很名贵的车，难道传媒大亨没有吗？难道传媒大亨真的看得起你那辆车吗？或者他有更加多的车。我们怀疑凤凰卫视的股东去见传媒大亨的时候，一定有一些关系在帮协调，或者是其他的原因，如果传媒大亨是没有得到任何利益的话，他不会和你合作，虽然你有钱是你的事，但是你要给到利益给他，他才会给到机会和你谈合作，就不是因为穿这些名贵的衣服，开这样名贵的车才会合作成功的。这些包装到今天还是有人信，我当然不是说包装没有效益，但是包装绝对不是唯一的效益。

李：包装可以骗到什么人呢？奋斗中的人。就比如我去买房子的时候，我是穿 10 元钱的短裤去的，穿一件破烂的衣服。然后我就问销售员一些问题，销售员说，买房就买房咯，怎么那么多问题的？态度很不好。我一看，心里肯定不爽了。当然，奋斗中的人是非常介意这些东西的。我有一个邻居，他非常的有钱，他家里有 4 台车，这 4 台车都是从英国空运回来的，但是他本人开车出去见人的时候，是开马来西亚最便宜的车。我意思是说，那个传媒大亨，如果想买飞机大炮的话，对他来说已经不是问题，就比如你对李嘉诚说，我开奔驰 S500 来见你了，李嘉诚也许会想，不就是奔驰 S500 吗，有什么了不起。也就是你不可能用这些包装来吸引到李嘉诚和你合作，你无论穿多名牌，你也不够李嘉诚有钱。所以当一个人只是迷信一样东西的时候，就看不清楚现实真相了。

江：我们这个朋友经常教我们要借钱做生意，把生意做大，大到没有崩溃之前，就卖给别人，那么自己就可以赚一笔走人。确实李老师有个朋友是这样做生意，做到越来越大，但是却非常危险，到今天还没倒闭，但他不是有钱人。但是已经处于边缘的位置，确实是一个奇人来的。那个教训我们的人说，他这样做才是对的，但是我们想，为什么他自己不这样做？这个就是资讯不对称了，他口头上宣扬是一回事，但是做不做又是另一回事。

李：当你看到一个人资讯不对称，你就要开始用另一个层次去分析这个人了。我们就要从人性的角度去分析刚才我们的那个朋友，我们称之为阴谋论。我和江魔一起平时在生活就是我们极端自我一书里写的“脑友”，你们平时也应该多找几个这样的脑友。我们开始分析为什么这个人要这样说呢？这个人为什么要教育我们呢？他又不会借钱给我们做生意，也和我们没有任何利益关系。那江先生分析呢：这个人是没有胆量，他很羡慕这种方式做生意



的人，他想做，但是他没胆量做。我们就从背后的人性层次去看这个人，我们不是说这个人愚蠢，他一见面就不断教我们，他很希望他身边的朋友都非常有胆量，但他自己本身又没胆量做，自己有心这样做，但是没有勇气去做，所以他很羡慕会做包装的人。那我们就可以看到心理层次上的变化了。

江：我们鼓励大家要多看书，看出多一些的不对称的信息，当然不只是一要看我们的书，其他有价值的书也要看，看多了就会懂得过滤这些信息。比如有些谈判专家讲的一些东西完全是不切实际的，甚至现实生活几乎是没有人这样去做的。有个美国很出名的谈判专家叫罗杰杜生，他教的东西是触摸到少少格局思想的边缘，但是他的一些招式是有问题的。他是克林顿的谈判顾问。他说，当他走到海滩，看到一艘船，是他想买的，但是他和卖家说，没有这样的需要，没有兴趣。但是他又问卖家，如果这艘船要卖的话，打算卖多少钱呢？他对卖家先说没兴趣，但是又要问卖家多少钱，这里面有问题呢？很有问题。明显的信息不对称。如果是见过世面多的人，听到讲这种话，会觉得少少的不妥，但他未必会将这点捅穿。如果你对信息不对称已经有了这样一个种子，当你发现有人这样做，你就会开始分析，这个人到底是要还是不要，如果是一个真正不要的人，会不会浪费时间去问？正常不会有人这样做。还有一些卖楼的人经常说，其实我都很不是很想卖的，口头上说不想卖，行动上又是要卖，那到底是卖还是不卖呢？如果卖楼的遇到我这种人呢，我就说君子不夺人所好，我不好意思买你的东西。

李：他们是摸到格局边缘，他们看到如果是我先开口说买我价值是低的，你可以压低我价钱。他们这些教人谈判的，是不是经常叫对方先出价？对方先出价才好压人家价。在地产界很多人都叫对方先出价，其实我要买一个地产的时候，我肯定先了解到这个区域的价值如何，但是到今天很多人还和我说，你先出一个价先把。通常你的对手明白格局之后，知道出价先的那个是最低的，假设对方想卖 2000 万的，如果是我开玩笑的，我开价 10 元。那你卖么？你肯定就抓狂了吧？如果你是真想买，你就还价一半。用阴谋论和信息不对称来看那些叫你先出价的人其实是有一个目的，叫做侥幸心理，如果你开价 2300 万，那不就可以多赚 300 万咯，他就是有这种侥幸的心理。其实买 2000 万地产的人都不是蠢的，他会在市场上先打听价格，人家做完功课才会来见你，你怎么可能用这种买六合彩的心态去谈判呢？他没办法分析得到自己性格当中隐藏的那种侥幸心理，想多赚三百万嘛。当你把这个侥幸心



理拿走之后，应该谁先出价，才能拿到这个主控权呢？当然是先开价的拿到主控权了。有两个方法，一个是讲故事，比如这个 ABC 先生，曾经出价 2300 万买这块地，我们目前希望成交的价格是 2300。假如你是买者，一开始从哪里开始谈呢？就从 2300 万开始谈了。先开价的人就会有稍微多一点的主控权。而你是要从我要求的标准把价格压下去。

江：当你知道资讯不对称也好，阴谋论也好，我们玩权谋的人目的是要效果而已，而不是去争一口气，千万不要去揭穿对方的老底。就是你买了之后你别再问别人一句你开始不是不想卖给我么，怎么又卖了？举例在街边买东西讨价还价，一个人对卖家说，你的东西怎么那么贵，别人的才多少多少钱，这个是一个明显的资讯不对称，别人的便宜为什么要在这里和我说，直接去便宜那家买就好了。卖东西的人可以和对方推来推去找理由，但是千万不要说，人家的便宜，你为什么不去买人家的？一旦揭穿了对方，就不是做生意了，做生意的目的就是要那个效果，就算你没有任何的技巧，你也不要捅穿对方的资讯不对称。你自己知道就好，不要去揭穿对方。就算你和他讨价还价半天，总之什么都好，就是别揭穿对方老底。

李：千万不要只是相信别人口头上说的资讯。一定要看对方的行动。

江：当你有了阴谋论的概念，你就比较容易分析出这些人背后的动机。当你有了这些概念，会不会对你的人际关系有些阻碍呢？我们不排除这个可能性，我们称之为中权谋毒。中毒的意思是，比如人家请你喝茶，叫你请坐请坐，你会想对方叫我坐？是不是想让我顺从他的意思，这样他就取得主控权？初学的时候中权谋毒是不奇怪的，你知道这个中权谋毒，你就会思考自己有可能中毒了，那将来你是有机会可以复原。就像我们开场时候说，字眼帮助你思考，加速你思考，但是也会窄化你的思考，这个是避免不了的，任何利害的方法都是双刃剑。唯有你制造出更多的字眼，字眼越多的时候，你思考的角度就越大，这样就不会那么容易窄化你的思考模式。一个宗教，在开办的时候，一定要制造自己的那些术语，每一个宗教都有，基督教，佛教，都有。制造这些术语之后，你就开始用这些术语来看这个世界，就方便他的教义不断地去深化，这个是他的好处，当然他有没有坏处呢？对宗教散播是很好的。对信徒的思考未必有百分百的好处。它会封锁你的思维，所以你看到他的资讯和一些字眼是有冲突的，你就会想这些不是真的。那我们有没有用这样的方法来对我们的学生呢？我们是有的，我们用的一些字眼是很噬心



的，甚至你一听到呢，头脑里面会有很强的印象，所以一些学生说，看了我们的书之后，看别人的书很辛苦。当看别人的书时，怎么没有勾魂的？大哥……不是有勾魂的书就是好的啦。有的书时有勾魂，有内容，有的书是有勾魂，但是没内容的，有的书是没勾魂，没内容，有很多的可能性。我的意思是说，你要学习的目的，不只是要看勾魂，勾魂看起来是很过瘾，但是你要明白勾魂的招式怎么出，里面的内容又是些什么，那么你就可以很快将一本书那些次要的东西剔除，看到里面重点的内容。我和李老师看的书，有一些是非常闷的，是比较学术性的，学术性的书不可能勾魂，但是这些书非常有价值。所以你做学者，是不需要搞勾魂，但我不知道你要不要做学者，如果不是做学者，那你要会散播一些噪音。

李：我想问下大家，政治家一般都是怎么样的？会讲不会做嘛，是不是。别以为美国的政治家就很好啊，其实也一样，会讲不会做。有个科学家就对政治家的演讲做了大量的研究，他把总统的演讲分成几种类别：话术，内容，愿景，表演手法，肢体语言。大家都知道，我做演讲的时候被人家批评过，有一次在马来西亚演讲，演讲到一半的时候，有个人就说这个讲师没水平的，我就问为什么觉得我没水平呢？他说我演讲的时候站的姿势不对，我们演讲又插裤袋，又写又画，又看下资料，又看提纲，这种就是没专业受过训练。。哎呀，其实我也承认，我是没专业受过训练。刚才我们说的几种类别呢，第一种情况就是全部都有，又有话术又有内容又有表现手法，百年难得一见。但是很少人是全部都有的，比如二战时候的丘吉尔。

科学家研究发现有两样东西是很惊讶的：

有话术，没内容，没表现手法；

无话术，有内容，有表现手法。

学者的角度看。有话术是什么意思呢？假设你去应聘，你和老板说：老板，其实今天我来应聘，你们公司有三个理由不聘用我。听清楚，这个是话术，是招式来的……，那普通人只会说，老板，你聘用我有三个理由。但是教话术的人呢，教你说：“老板，你有三个理由不聘用我！

其中一个理由就是，今天我到这里来，你是不是觉得我像在背台词？如果我不背台词，我担心我的竞争力不够，所以我要做足功课来背台词。如果我不背台词，我什么机会都没有，如果我背台词，还有一线机会。但是为什么我把这个列入第三个你不聘用我的理由？理由很简单，因为我相信你是一



个很有经验的人，我一背台词，你一定看得出来。” 这个就叫话术，大家明白吗？其实这个招式是背出来的，这个就叫做有话术，没内容。如果你说的時候很紧张，说的断断续续就是没表现手法了。政治研究家研究出一个结论，如果有话术/没内容/没表现力的人与没话术，有内容/有表现力的人竞争，那个有话术的人一定中选。为什么呢？因为人的头脑是跟着感觉走的，就像刚才讲的那个故事，第三个不聘用我的理由，是因为我像在背台词，我背台词的目的，是来搏一搏，如果不背，一点机会都没有。

当面试官听到这句话的时候，第一时间大脑的骗子就跳出来了，他忘记了对方这段话其实就是一个话术来的，即使最笨的人，你教他练这一招，他也能练出来，但里面是没内容没表现力的。而面试官大脑的骗子跳出来，让面试官觉得，这个人好真诚，好感动啊!!! 我觉得这个人好真诚啊!!! 其实那个人是不是真诚呢？可能真诚，可能不真诚，你是不知道的。为什么会有这种感觉呢？因为话术会带着他那种感觉，他的感觉出来了，一出来，大脑的骗子也就出来了，合理化的解释这个人很真诚，即使他技术差也不要紧，我们公司有最强的培训系统，我可以训练他成为人才！这样的解释一出来，就会加固了选民或者是老板对这个人的信心。我曾经教过一个学生，他讲话表现力是很差的，但是他是做很多功课的，他讲很多台词写出来做成纸条，他说：李老师，我没有口才，如何做销售呢？很头疼啊。

他说曾经有一次讲到一半，很紧张，手上拿着写好的台词和客人说话，他问我发生这种情形怎么办？我说这样很简单，用话术来包装，你做销售多紧张都没关系，你讲话表现力差也没关系，就算是看着台词对客人讲也没关系，你当着对方的面背完台词，你就把台词放下，然后对客人说：“你觉得我今天和你做生意讲话是不是很奇怪？很官腔，像是在背书一样。为什么呢？因为我在背台词和你说话，我只有一个目的，因为我想做好这份工作。如果我不背台词的话，我连这份工作都做不了，我背台词是因为我想做好销售这份工作。” 当他这样一说完，通常那些客人就很感动，说：慢慢来，年轻人，你有什么东西买？我看一看。其实人是没有那么有头脑的，他没有资讯不对称或者阴谋论这样的概念，他的头脑第一时间是跟着感觉走。

甚至英伦集团的经理听他说完，被感动到不行，甚至要教他怎么销售。这个就是话术的力量。你学权谋，我们的责任是要教会你出招，同时让你不要被招式所迷惑，你用这些资讯不对称或者阴谋论的概念，让你明白话术的



用处以及研究政治家得出的结果，话术比内容，比表现手法更加重要，学权谋还要有一个心态，这个心态就是：只准州官放火，不准百姓点灯。也就是说，我们权谋行者，要看内容，我们要明白人是有这种人性的弱点，我们不要被迷惑，但我们做生意时要用话术，出去迷惑别人。简单来讲，就是说废话咯。这就是作为权谋行者的本色。我们不是鼓励你去做老千，我们是让你明白这种现象是什么。

江：上权谋后，你要明白大多数人其实是笨蛋。选民大多数是很笨的，在美国，政府比较注重人权，政府注重人权的目的是为了公关，他的目的就是为了让别人变笨。当你有了话术的时候，你的竞争力就会变强，如果你的招式不够多，你的功力不够深厚，另一个功力深厚的人对你出招，你要破解也是非常简单的，虽然你不一定马上能还招，但是你要防身是很简单的，只要你怀疑这个人在出招，他就很难对你下任何的招式。你在怀疑他，是不是在出招啊，只要你有这样的怀疑，无论对方是不是在出招，你中招的几率就会降低了。

李：我们《冷血救世》里写过：误信，不如不信。这个观点你们要放在头脑中，就可以防止被骗，起码你有一个防身的技能。在马来西亚，很多人会看头衔，比如说拿督。我们的一个学生从英国回来，很辛苦地凑了一笔钱，在马来西亚开一家餐厅。他父亲的一个朋友，是一个拿督，这个拿督来到他的餐厅，就扮成很大款的样子，显得很有兴趣对餐厅进行投资。对我的学生说，这里应该如何如何装修，那里如何管理，又该怎样怎样发展，和他说了ABCDEFGH一大堆东西，给了一大堆意见。做什么连锁之类说的我学生心痒痒，我学生就对他说拿督我没钱做呢。然后他对我学生说，有意向给他投资 200 万。我学生听了非常兴奋，今天出来见贵人了。大约过了一个星期，拿督到我学生的餐厅里，显得很心急的样子，说：我今天和工人去买点货，我没有带现金，人家不给我刷卡，你能不能先借我 2000 马币？拿督问一个普通人借两千块，你想想，这个即将为你餐厅投资 200 万的人，问你借两千块而已嘛，有没有关系呢？没有关系嘛，很合理啊，可能对方在考验我呢？我的学生就开始分析了：如果我不借给他，可能会得罪他，然后他就不会在我这里投资了。接着就二话不说，马上借两千块给拿督。在三个月之内，这个拿督都用这方法借了一万多马币，每一次这个学生都会出现一个合理化的解释。其实你们要知道一样东西，如果我学生有资讯不对称这个概念的话，你想他



会被骗一万多块吗？一个拿督，要在我餐厅投资 200 万，经常身上连几千块都没有？你们千万不要合理化一样东西，那些有钱人，不是整天带现金的，他们都是刷卡，千万别这样想。要给你投资 200 万，问你借几千块，这个第一个资讯不对称，如果你从阴谋论来看，一个普通朋友，来到你的餐厅，给你一些建议，然后就给你投资几百万，你觉得会有那么幸运的事吗？当然，我不排除人会中六合彩，但是一个普通朋友，跟你非亲非故，给你投资两百万，还把经营权给你，有这种好事吗？如果你是那个拿督你投资 200W 你要不要经营权？恩？他又不认识你，这个就是资讯不对称了，你从阴谋论和资讯不对称下手，在他没想到招式骗你之前，你也不会那么轻易上当对不对？

江：所以这个资讯不对称的概念，是方便你会观察，提高你的观察力。但是会观察不代表会出招。只是代表你会分析，会分析是一回事，做不做得到是另外一回事。有的人是没办法分析，但是有办法做到。我们的书里提到一个老胡的人，他是没有办法去分析的，他分析的时候，天南地北的讲，自己都分析错了，但是他有办法能做到。

李：我有一个朋友是做家具生意的，他有办法培训那些销售员，让客人一进到店里的時候，就马上可以把客人锁定住听销售员讲。他让那些客人一进到家具店，就可以不马上问价钱，而是好奇的听他讲，不一定马上成交，但是客人会暂时把主控权交给了销售员：

他问客人：“你介不介意告诉我，你买家具是因为家里是从新装修呢，还是新房入住呢？如果你是新房入住或者是从新装修的话，你会不会介意让我知道，你需要哪种类型的家具？或者，在我们卖家具的专业人士的角度，可以给到你一些建议。如果你有设计图拿来的话更加好，我们坐下来让我分析给你听，告诉你如何帮你搭配。”你想想，如果你是消费者，你是否愿意听这个销售员继续讲下去？你是一个客户，你进到店裡，不一定会听完他的建议，但是你心里面会想，听一听又何妨呢？听一听又没有什么损失。所以呢，你会暂时把主控权交到他那里。

所以他这一句话术，就可以快速的锁定客户听他讲。我们分析这一招的用处时，我们问那个朋友：你是怎么想出来用这一招的？这一招有什么用处呢？朋友回答：买家具都是这样的啦！ABCDE 讲了一大堆，但是都没讲到重点。你们看看，有内容有表现手法，但是他没话术的时候，跟你讲了一大堆，你都听不明白，你学东西是不是很慢啊？我建议你们找一个脑友，观察一些



现象的时候，用术语对现象进行描述，这样你们看东西是会比较深入一些的。

江：李老师那个朋友，有些招式是非常厉害的，我们听的时候都觉得很惊险，但是他本人就没有办法能够解释得到，他解释出来都是废话。可是他就是有办法能想那些招式出来，绝对是个招式王。这个人呢，就是因为搞太多这样的招式，导致出现了很多其他的问题，出现新问题的时候，又要去想招式，所以他想招式的速度就是这样训练出来。这个人和别人一接触的时候，它会尽快的让对方尊敬他，他会很快的跟你有共同语言，很快的能找出你喜欢的话题，这方面他非常拿手。当他找到你喜欢的话题之后，他就令你非常的尊重他，敬佩他。这个就是他的思考模式。

他先要有这样的目的，才能看到这样的效果，他出招的时候，是不管出什么招的，总之就是能尽快达到这样的效果出来，他就是有办法能做到，但是让他解释，他就解释不出来。我们给两个方向给你们，一个方向就是，你用李老师的的朋友的那种思考模式，就是不停的乱出招乱出招，可能可以达到那样的效果。另一个方向就是，我们给这些招式命名，对这些招式有了概念，然后再去用，用的时候，一样要以有没有效果为标准。我们有一些学生，学完之后就知道有这么一回事，知道之后我的心就会比较定，但是对他来说，他不会出招。这是因为他不注重效果。

李：反方向的思考其实是很简单的，曾经有一个马来西亚讲师界的老前辈，分析销售员如何做销售，他说做销售有几种东西是很重要的，第一个层次是优越感，第二是让客人有利润的感觉，第三是爱心，第四是讲恐惧，第五是讲需要。大家要注意了，这些不是我们要教的东西！

江：我们要跟大家分享的是：我们一得到一些资讯，我们是怎样分析及应用这些资讯。

李：你们想一想，那个讲师的说法，是不是能让一个刚开始学习方法的销售员首先有一种安心的感觉？比如买 BMW 的客人，是不是追求一种优越感？客人买东西有时候是很虚荣的。你一听，对哦！很有道理哦！为什么这件衣服那么贵还有人抢着买呢？为啥 A 货也有人去买呢？因为他追求的是优越感。你听起来是不是很有道理呢？你完之后就有一个感觉：安心。但是我们听到这一类的资讯，我们的反应是，没错，确实是制造了优越感，但是我本身会不会因为优越感而买这个东西呢？我首先第一时间会想，什么是我要的？假设我是卖药的，我去见一个医生，能不能凭借优越感让他买东西呢？



各位来上课的学员，会不会因为优越感会让你从钱包里拿钱出来上我们的课程呢？你有很大的可能性是从利益，然后是恐惧，再接着是需求，来激发你的购买欲望的。

江：那个讲师说，你推销一样东西，先从优越感开始推销，如果推销了优越感，反应不是很大，就推销利润，再推销利益，如果反应还不大，再推销爱心，不行就吓他。如果还不行，再讲需要。他是这样解释的，他讲完我也抄下来，我不是认为这个东西正确，我是觉得这个素材可以让我去放噪音。我不敢说他绝对正确还是错误，但是我就是利用这个资讯来放噪音而已。他之后就说一个客人会有五种可能性不跟他买。一不需要，二不急买，三没兴趣，四不相信，五是没钱。

李：当你听到一些资讯，这些资讯让你很安心，听完很舒服了，但是你要会演变成你的招式出来。如果讲师要骗学生，就编刚才那套理论出来，比如你知道为什么生意难做吗？先编一套故事出来，让你知道销售员的生意很难做，先挑起你的痛苦，然后告诉你不跟你买的原因是没有需要，你听起来好像很有道理，没兴趣，对啊，他不急，是啊很有道理。这个是他不买的原因。那么怎样让他买呢？就照这个架构，先制造他的优越感，然后再是利润，再次是爱心，再讲需要等等，讲师这样一说，似乎解决问题的方法就出来了！你听完之后就觉得很安心了。所以，你们要注意，这一招就是给你们制造话术的方法。（这一段是一边写黑板一边讲的，因为没有看到黑板写得内容，单从语音上可能理解不是很透）

江：假设你对你的客人说：你有五种情况不会跟我买。其实这是一个盗雷的招式，所以对方听了就觉得很舒坦，舒坦之后你再跟他继续讲。各位有没有记得我们在书里说的成功者五大元素？五大元素你说哪个元素最重要？？其实这就是制造噪音的方法。你和他说不买有五个原因，那五个原因里面，你觉得哪一个是最重要的呢？让对方先讲出来，讲出来之后再跟他做天堂地狱法；我们明天会讲到天堂地狱和乾隆问屈，然后就在他的答案里面，再对他进行销售。但是这套东西是否是真的呢？可能是完全没有根据的，只不过他有办法做到这样的效果出来，你要会制造一些噪音出来。比如一个人很害怕大象，他经常幻想大象来追他，但是他知道大象怕老鼠，那你就给他一个盒子，告诉他盒子里面有老鼠，其实盒子里是没有老鼠的，只要你让他“以为”有老鼠就可以了，他便会安心。其实大象是不存在的，老鼠也是



不存在的，我们只是用假的药来治疗他假的病。

李：大家是否记得我们说过价值都是假的？当一个销售员使用话术来包装的时候，你会觉得这个销售员谈吐不凡，他会让客人觉得在他身上可以获得一些特别的资讯，当你有办法能够包装一些资讯的时候，你的客人会因此而欣赏你。

江：如果你能模仿我们的成功者五大元素的理论来制造一个你自己的理论出来，每当遇到客人的时候，就讲给他听，讲给他听的过程当中，其实就是在给他洗脑，给他灌输一些价值观，接着你就可以影响他，明天的课程我们会教你们勾魂夺心，最好你要带一本《勾魂夺心洗脑》来上我们的课，明天我们会讲到成功者五大元素，你可以照搬照眼的跟别人说的，是有办法让别人很尊重你的。假设对方的身份是老板，是地位高的人，你照版照眼背出来给他听就可以的了。那明天我们会解释为什么你背的时候有这样的功效，将来我们可能会制造新的理论出来，制造新的噪音。好，现在是休息时间。

（休息时间……）

江：其实我们不必时时都处于一个高的位置，有些时候你可以这么做（有时候可以不这么做），但有些时候你遇到一些人格局是非常强的，你不需要指出来，指出来反而对你没用处，我们是教如何做生意，如何赚钱，如何得到对方的妥协，不是教你黑社会式的谈判，黑社会的谈判是你大我，我又大回你，虽然格局变得很强，但达到的效果就是大家火拼，这不是我们的目的。我们目的是大家赚钱而已。有一个地方有一些社工，这些社工帮助一些有问题的人，那些有问题的人经常就会骂社工，有一个社工，干了很长时间，但从来不会有人骂他，别人很奇怪就问是怎么回事，他说：“我会沟通，会了解对方痛苦，会聆听等等，还有重要的一点，我会将对方坐的凳子调得高一些，将自己的凳子调得低一些。当别人坐下来时，别人就高了一些，我就矮了一些，我用这种矮的姿态跟对方沟通，对方态度就不会那么差。”我暂时没有去证实这个故事的真实性，我的意思是说，当你遇到一些客人主控权是很强的，比如你遇到李嘉诚，你在他面前对他说我不需要你，其实就是资讯不对称，因为你不需要他的话你没必要讲出来嘛，你再对他说，有钱人没什么大不了的，这就是资讯不对称的话语，没啥大不了的就不需要在他面前说



咯。所以我们的目的是求财，而格局这些东西不是死板固定的，要灵活变通。那我们接下来就要分享一样东西，就是性格方面的东西。

学员：有时候我们要弄一些手段，那怎么知道手段有没有效果呢？

江：就是看对方是不是妥协咯。

李：举例：你是做销售员的，你讲了一句话，对方愿意停下来听你讲，就表示你这句话有效，对比你以前，你说了一大堆东西他都不听，你现在讲了这一句，对方听了，就是有效。但是注意，这一句有效果，不代表第二句第三句也有效果。

江：有勾魂的效果，和最后的成交，未必有直接的关系，只有间接的关系。

李：有的人问我，为什么我勾魂了之后，对方还没停下来听我说话的呢？大家注意听了，这个问题里面有没有问题呢？他对这个勾魂的意思完全误会了，勾魂其实就是为了对方进入能量最低点，停下来呆呆的听你说话。有时候你设计一句对白，你自己认为是勾魂，但是没效果，那就代表你没用对勾魂咯。

江：勾到魂的意思是对方给机会你继续讲下去，但是这个离成交还有一段距离，勾魂成功不代表一定能成交，勾魂之后，成交的几率，理论上会高过没勾魂。但是有些时候，勾了魂未必能成交，有的人没有勾魂也可以成交，我们要看最终的效果，和段落性的效果。勾魂让对方产生好奇，这个是可以控制得到的，表示段落性有效果，但最终能不能成交，那不一定，还有其他的客观因素，天时地利人和都要考虑进去的。所以我们从两方面效果来看，段落性的，和最后的。

如果你段落性的效果每一次都成功，但是最后都无法成交，那么你要重新思考过了。有时候可能是招式有问题，有时候可能是当时的情形不利，有时候可能是产品有问题。有个学生曾经和我们说，她勾了魂，夺了心，但是成交不了。虽然她的招式是有问题，我们叫她重新设置了招式，她说还是不行。最后我们发现了深层次的原因，原来她是做美容公司的，专门给客人销售美容产品，她的老板拿了一种进货价 5 元的产品回来，销售到 200 元，还要求有回头客跟你买。哇，这个很难啊!!! 我们不是神啊，5 元钱的东西，你卖到 200 元，还要人家经常回来买。招式虽然是可以勾到魂，但是你的产品上是有问题的，产品是有很大缺陷的，你再用什么高端手段话术都好，都很



难见效。

李：举例：你卖一辆汽车，这辆汽车市场价 20 万，每个人都知道去任何一个地方买这款车，只要 20 万就可以了。那你想以 23 万的价格卖出去，你说可能吗？这个是被价钱所主宰了，这就叫客观条件/客观因素，而你能控制的只是，你以 20 万的价格去卖，可以有更多的客人跟你买，你的成交率会高一些。

江：我们的意思就是说，有些东西你是改变不了的，就像刚才说做美容产品的学生的例子。你的产品是有很大的缺陷的，你去推销，假设你很厉害，可以卖出去一次，但下一次很难有人再跟你买。其实这就和做老千一样的道理。所以这些东西要你们自己去斟酌。你的产品很烂，你又要卖得很贵，这样的推销是不可能成功很多次的。

李：假设你们不幸中招，你用 200 元买了只值 1 元钱的东西，一旦中招，不要给愤怒盖过了你的理智，权谋行者第一个阶段应该怎么做呢？可以生气，但是生气过后你要思考，我为什么会中招？他说了些什么？如何制造这些客观条件令你入局的呢？你将他的招式全部分析出来，还要养成一个习惯，写笔记。接着再思考，如何变成自己的招式。不要被情绪主宰了。

江：好，我们现在开始讲和权谋思想有关的性格，请看第三页。有五个空位，那么就在中间的空位写上：自我。

自我是你最重要的一个性格，这个性格有其他的性格作为支撑，自我就是你知道自己要什么。最主要的目的就是你的立场稳不稳，因为你要运用你的手段，所以立场站得稳是先决条件来的。甚至自我也主宰了你将来学习的速度。

李：家乐福最初进驻马来西亚的时候，是很会玩手段的。当那些供应商聚在一起等家乐福的采购员过来谈的时候，采购员就看准几个年轻的供应商，拿他们开刀。采购员问：“你在公司能做主吗？不能？回去！你呢，你能做主吗？也不能？回去！！所有做不了主的都给我回去！叫能说得上话的人来跟我谈！”在谈判没开始之前，当你看到这样的情景，是不是很震撼？这个是手段来的。一来就给供应商下马威。家乐福所有的制度其实很不公平的，经常会扣供应商 2% 的利润当做是行政费。如果你不给，他就不跟你来往。你遇到那么强的客人，客人在战略上是不是很自我？你作为供应商，你是不是要让步？一让步，就进了对方的格局。供应商就要按照家乐福的规律来玩。所以你们



要注意，不要被市场上一些道德的噪音所迷惑，做过销售员的都知道，如果你的顾客很难搞，你经常会给他多一点的优惠。市场上一些噪音经常说，做人不能做那么绝的，但是成功的人，他压你价钱的时候，都是非常自我的，在战略上自我的采购员，通常是拿到最多优惠的。为什么呢？因为做出最多让步的，通常是做生意的人，销售员。他明白这就是主控权的游戏，在战略上越自我越有利，要让对方跟着他的游戏规则来玩。

政治学家研究，凡是很有魅力的总统，一定有两个因素：自我+自恋。能够自我加自恋的人呢，如果他换一个电灯泡，魅力总统的意思是什么？他要等全世界的人都注意到他的时候，才在大众的面前表演换电灯泡。越自恋的人能做美丽总统的原因年觉得是什么？政治领袖能够制造出魅力的一个原因是，普通的人不愿意思考，很懒思考，会等救星。当我们发生危机的时候，假如有两个大师在你面前，你第一时间会怎样？请教他咯。大师，怎么解决啊？当我们给一个方向给你们，你们注意了，我们给的是浪漫废话，我们给你的假逻辑，你一听，哇，好舒服哦。那些越自我的领袖，给出越多假逻辑，就越能领导那些选民，记住，极端自我就是王。但是极端自我还会变成另外一种情况：亡!!!

我们马来西亚人很喜欢吃米粉掺面，就是米粉里加面条，或者面条里加米粉，这个是我们马来西亚的饮食习惯，把面和米粉类的东西加在一起煮。有一次我们去一家很出名的福建面餐厅，我说要吃福建米粉面，那位服务员一下进入能量最低点，因为餐厅没有这种食物提供服务员表现出很吃惊的样子，我也因为服务员那种吃惊的样子，一下也进入了能量最低点，我也想叫个米粉面要这么夸张么？过了一会，叫了餐厅老板出来，老板很拽的说：你们要吃什么？我说要吃福建米粉面，我给钱啊，我是消费者啊。老板继续很拽的说：我告诉你，我们这里是不煮福建米粉面的。很碉堡的样子说的。然后老板给出了一个好像很有道理的道理：煮面不容易煮烂，米粉容易煮烂，两个时间不对称的时候，米粉煮出来就烂了，口感就很差了，所以我们这里是不煮福建米粉面的，要么就是吃米粉，要么就是吃面。我当时就愣愣的说，我来一碗面吧。（笑）

大家要注意了，你要看老板遇见什么人了。如果我当时不是进入能量最低点，被那个服务员的样子吓到的话，我会和老板说，不吃就不吃咯，你这样的态度，我很不爽。我走！但是我进入了能量最低点的时候，一点都发不



起火来，我不知道发生什么事情。大家想一下，如果这个极端自我没有在这样的巧合情景下出现，会怎样？会失去一个客人咯。值得吗？我和江先生讨论这个问题，我们江魔是脑友，就一起讨论这个问题。江先生说：如果这个煮面的老板不断地用这一招的话，他会流失很多客人，因为他用这个很拽的态度嘛。其实还有一个方法，你依然可以极端自我就是王，依然可以做到更多的生意，应该怎么做呢？改变一下态度，态度好一些，用回同样的理由，不如这样，提出第三方案。接着先煮一盘面，再煮一盘米粉，然后给客人自己混合吃就行了。你们自己混起来吃，我们不这样混着煮的。这样做甚至可以卖多一份面或者米粉。如果他用回那么恶劣的态度，就会变成：极端自我就是亡！如果你们要做极端自我的话，你们要记得，看回那个效果。因为你不是做黑社会玩恐吓对方。

江：那个福建面老板的目的，锁定在炒福建面这个专业里，所以他的行为就会这么做。如果他的目的是锁定在我要赚钱，尊严固然重要，但是赚钱更加重要。尊严可以摆在第二位，第一位当然是要赚钱。如果我的思考方向是，我要保住我的尊严，又让这帮傻瓜多买一份面，那么思考方向又不一样了，就会向应该如何推销这个方向来做。极端自我就是王的前提是，利用效果来做你的导向，这样就不会搞到自己不开心。这个极端自我需要用其他的性格来支撑，其中一个就是：傲！

李：其实你们不用上激励课程，你们做生意，跟老板提一个意见，老板拒绝了你的意见，你们爽不爽？你们的情绪就会低落了。这个时候你就要上激励课程了。当你们提意见的时候，你们很担心老板会反对你们的意见，其实你是不够傲的。

傲分成两种，一种叫做傲气，傲气是一个过程，是给你修炼的一个过程。什么叫做傲气呢？举例，我在销售权谋课程，和客人讲了半天，客人坚决不上课，然后我就想：看你什么时候死！这就叫做傲气。是我的话，我会借着这个情绪提升战斗力，但是要记得，这个傲气是帮不了你的。你诅咒他倒霉是帮不了你的，你要用的方法是，回忆你刚才说了什么，我以后应该用什么方法来对付他，当你修炼到一定时间之后，你就慢慢从傲气变成傲骨了。这个过程是怎么样的呢？心态的转变是有层次的分别的，你傲气修炼的时候可能会骂人，当修炼成傲骨的时候，他拒绝我和不拒绝我，我都没什么感觉。我头脑里的感觉只是，变换招式而已。我在想以后这样说行不行，那样讲行不行，



不断去测试这些招式而已。

江：你有傲气是权宜之计，有的人被拒绝之后，就会变得自卑，你有傲气，就不会变自卑，当然这不是解决问题的最终方法，最终方法还是要在技巧上着手。傲气就是一个过程最后的变成傲骨。马来西亚讲师协会里有些人，非常希望得到演讲分享后的那些荣耀，很享受大家焦点在他身上那种感觉。这种人比较容易在台上紧张，他很喜欢别人留意他，同时他很很害怕上台演讲，我本人从小到大上台演讲是没有问题的，不知道是什么原因。以前一对一讲话时候有问题，当然现在没有这个问题了。我上台演讲不是喜欢上台演讲那种感觉，我的同行的人生希望就是希望演讲到那些人很感动。我本人就没兴趣这些东西，当然你鼓掌我不介意，但这完全不是我要的东西，我最害怕的就是你听完演讲之后不给钱！（笑）这是我最担心的~~有鼓掌也 OK，没鼓掌也都 OK，最重要是要给钱。

以前做说明会的时候，现场有些人是非常不给面子的，但是给钱报名！给钱就是老爸！只要肯给钱就行了，我是不介意给不给面子的。我对我的效果是锁定得很死，做讲师就一定要赚钱，第二是教别人东西，但是如果不赚钱的话，教什么都没有用。有的讲师会害怕，害怕学员现场提问，回答不了问题，他完全不在课室里面回答问题。我完全不害怕，能回答就回答，不能回答我就说不能回答，我完全锁定我擅长的领域，做到最后，最重要是要有那个傲骨。大家要留意，自我和傲有什么关系呢？训练你傲的方法呢，一有人赞美你，很大方的去接受它，不要谦虚。

李：你以前有不好意思，也要训练到自己不要不好意思。你们千万不要被中国的儒家文化欺骗，儒家文化和你说骄兵必败，骄兵必败是讲给民众听的，权谋家从来不会和你说骄兵必败。韩信没打过一场仗，可以做大将军，你认为他骄傲吗？诸葛亮经常把自己比喻成管仲乐毅。管仲是齐桓公的宰相啊。用现在话来说，他把自己比喻成比尔盖茨，自己没做过生意，就比喻自己是比尔盖茨。口气大不大？有骄兵必败这个意思么？他们在争取相位的过程中，全部都很有气势的。不会用什么骄兵必败教育自己。古代出门前的军令状，你没有傲气和傲骨，你是做不出来的。

江：如果一个环境是很动荡的，很危险的，你就不必用那么高的姿态，比如有恐怖分子冲进来说：哪个是江老师和李老师？我们肯定就跳到人群说他们俩不见了，你就不要那么高姿态跳出来。如果一个环境竞争很激烈，低



调是一点用处都没有的。低调是给那些境界很高的人用的。李嘉诚可以低调，李嘉诚用低调包装自己，这样可以让自己更高调。低调里边也有高调的作风，

李老师：我们曾经去见一个上市公司的老板，这个老板是宗教团体里边帮人家排解疑难的。那个人表面上是很低调的，但是他说话很不低调的，有些人找他占卜一些事情，他说他不需要什么神通，只要看一看人，就知道对方性格上有问题，只要开解两三句人家就马上想通了，他似乎很低调说自己没这些特异功能，但是反过来想，只要讲两三句就可以开解别人，这就表示他很厉害很高调。上了位的人可以这么做，但是没有上位的人不要刻意去做这种低调。我本人就没有刻意去做高调低调，但是谦虚这个东西，我从以前到现在都没有用过。我不会刻意做谦虚，不是我不谦虚啊。除非你遇到一些很厉害的人，那些人又正好是发工资给你的，那你就谦虚点，如果你没有遇到，你就不需要做谦虚。

李：你学权谋，尽量要把“不好意思”的那些感觉给删除。马来西亚有一个印度餐厅，吃饭是自由给钱的，一般我们去都会给合理的价钱。我们也不是那种厚脸皮的人。当你进去吃了很多的时候，你自由给钱时，是不是衡量一下自己吃了些什么东西才给那份钱，是不是？有一次我和刘小姐去吃，我们点了很多东西，吃了很多，去给钱的时候你们知道我们给多少钱吗？给2元！那个印度侍者非常惊讶地看着我们，对我们说：知不知道你们刚才吃了什么东西啊？我说：不是自由给钱的吗？他说：你知不知道你们给多少钱啊？我说：给2元咯，那个印度人脸色黑完。你觉得你过分不这样做？印度人说你不是应该给5%小费给我么？我说好啊，马上很爽快给了他五毛。那个印度人都快疯了。其实呢，这个情况是要你们拿来修炼的，当然不是叫你们天天做，当你们知道你们有这样的性格弱点呢，你要训练你自己。你去到一些高级餐厅有很一些很便宜的食物活动，你一进去就点那个最便宜的食物，不要觉得在高档场所选便宜的东西吃很丢人。但是很多人是过不了自己外在形象那一关的，外在形象其实是害你一辈子的东西，你要注意，你出去谈判，你为了包装自己，进到一个高级场所，就要很豪爽的消费，那你不是中招咯？你久不久要训练自己，将这些不好意思降到最低，你就会进步。

江：我开什么车你们知道吗？我是开马来西亚最便宜而且是二手的车。当时李老师和我们一起去看车，刚开始我是看韩国车，然后又电话咨询朋友听一些建议，我是想买二手车，去到二手车行，车行的老板很会推销，老板



说：其实你看上这辆韩国车的话，你是看不上我们本地的国产车的。

李：大家记得，这一招是很有用的，等下你们就会知道为什么有用

江：老板继续介绍，然后还给我算了一笔账，我也觉得挺合理。我也问我朋友，问我妹妹。大家都说超值了。然后老板问我要一些定金，定金要 300 元。然后我对老板说：我没有！

李：其实江先生钱包里面有很大一沓现金的。

江：其实我是有 300 块，但是我和老板说：我没钱。老板说：“其实没有三百块也没关系，那就先给 50 块吧。”其实我不想给那 300 元是因为我不想做了这个行为之后，再去合理化它。有些人是做了一个承诺，之后就把它合理化，我就不想给自己有合理化的机会。老板说：“就给 50 块吧，没理由你连 50 块都没有吧？”我说：“没有，真的没有 50 块。”我那是连面子都不要了。我当然可以做出我不好意思，说什么我真没钱了。但是我没有。老板当时都囿了、哈哈。之后峰回路转，我买了马来西亚最便宜的那款车。所以你不要把这些社会规范，那些不好意思，当成是你自己，当你察觉到你那个情绪，就表示那个情绪已经不是你了，你要和自己说，我有这个情绪，但是我不是这个情绪，我有不好意思，但我不是不好意思，将它抽离，以后他对你的影响就会减轻。当然不是为了抽离而抽离，而是在抽离的过程中，对效果还是非常的注重。有的人问我，为什么你情绪少，其实我不是情绪少，而是我注重效果太多，我情绪是有，但是我把注意力集中在效果上，我感觉不到情绪的干扰，举例，你脚有点疼，觉得不舒服，我拿个锤子狠狠地敲你的头，你的头非常非常的疼，都飘血了。这时候你还会注意脚那一点点疼吗？如果你的注意力是放在效果上，情绪这个东西你自然不会那么的注重。

李：所以各位的功课就是，久不久要做一些不要面子的事情。做那些事情，是一个很好的体会，以后还可以跟你的朋友分享，哇，好过瘾。但是不要天天做就好了。哈哈。

学员提问：当那些人看着你，你做那些不要脸的事情，我都会不好意思啊。比如把价钱压得很低的时候。所有人都会看着你啊，老板大声和你说话的时候。

江：当时李老师那种情景是，侍者在用群众压力，你把这个情景用个名字描述“群众压力”，你的情绪反而就不会那么大了，你知道他在用着一个技巧。



李：当所有人注意我的时候，我是将所有的群众压力转移视线的，我和那个侍者说：“你不是说随便给钱的吗？”其实是挺难的，当时所有的人应该都在想，这两个人是不是那么不要脸啊？但是他们这群人是无声的木偶而已嘛。其实店家也会想，这么多人看着我，我情愿让这俩傻逼占我便宜，也不要让这么多人觉得我是坏人吧。

江：那些人其实你根本不会再遇到他

李：这个世界是很大的，一个餐厅那么大的客流量，谁都不会记得我，所以根本无所谓。但是如果我是首相，我就不会那么做了，哈哈。

江：这个就是傲了。另外一个支撑着自我的性格，就是狂。有一句话说：历史是由疯狂的人制造的，毛泽东也好，爱迪生也好，都是些疯狂的人。狂就是有点点神经病，有点点神经病的时候，你就不会太注重那些社会规范的东西。当世界上的人晚上都要点蜡烛才能看东西的时候，爱迪生说我能不能不点蜡烛也能看到东西呢？根据一个研究，那些有精神分裂症的家族，他们的成就比起普通的家族在一些方面要高，比如艺术，创意，音乐，宗教情操等等。希特勒在德国的时候，让全国那些不正常的人结扎，哪怕只是外形畸形，更不用说是精神病家族那种。几代之后，德国就不会有精神病人了。但是负责实验的人员发现，那些德国的名人或者科学家，他们的家族里面，或多或少都有一些精神分裂等方面的问题。当然你自己千万不要有精神病，但是如果你有做到少少精神病的象征，对你来说是一种竞争力。

李：有些勾魂的招式，别人可能不太敢使用，但是你要敢用。我们在勾魂一书里说过一个卖信用卡的例子，普通人都是问别人要不要信用卡，而那个人逢人就问，有没有买六合彩啊？这个不是每个人都敢用的。就像我们刚才说那个吃东西只给 2 元钱的例子，只有够狂的人才敢做。根据易经卦象说的，乾卦九四爻，九四：或跃在渊，无咎。象征着人生经过奋斗，到了一个小山峰，象征你有了一个小小的成就。但是你一望前方，还有一座更高的山。当人走到这个运程的时候，一定要有个心理支撑做一个变化，不是失去理智。他就少了一些理智，多了一些狂性。他要够胆跳过去，要么摔死，要么成功。所以要问一问自己的心态，敢不敢跳过去，如果不敢，就别跳，时机未到。你要有这样的天时地利人和，人和不是说你身边有没有贵人。人和是指你的心境有多狂，当狂到一定程度，跳了过去，就到了九五卦，九五卦是九五至尊，飞龙在天。所以有人占卜看卦象你要问问自己，卦象是走到这里，你的



心境到了这里吗？如果你觉得你的狂态不够，你不敢跳，你一害怕，就会摔死。它不是说绝对，它说是或者，意思说 50%的几率。NBA 的姚明大家都知道，姚明的教练曾经说他打球很斯文，不够奸诈。你们知道打球的人肯定都是有点小动作的，没这些东西你没办法打比赛。打球的人要突出，是不能太守规矩的。那个教练就教姚明讲粗口，要粗鲁，不仅是对对方球队的人，对自己队友也要说。甚至在训练中和队友讲粗口，“give me fuck the ball!” 经过一段时间，他的狂态出来之后，他在 NBA 的技术就会进步。有报纸曾经刊登一个标题：变坏的孩子才会赢。

江：姚明太守规矩，他的教练教他讲粗口，就能有效激发狂态。这个行为是挑战你那些不必要的社会规范。不是叫你说粗口你就是大师。假如一个人讲粗口已经讲到麻木，那当然没有效果。当然不是教大家要讲粗口，最重要的是他要挑战这个社会规范。

李：做生意你敢对客人做一些狂的手段出来，是有机会做成生意的。我去谈一个生意的时候，我了解到争取这个订单有很多竞争对手，没有太大的把握能拿到订单。抱着试一试的心态和对方的经理进行谈判，我和对方的经理在谈判的过程中，我没经过他的同意，就突然打电话回我的工厂，当着对方经理的面，说要准备准备什么货，突然间把电话给对方经理，说：“经理，你看还有什么需要的，你和我们的股东说一下。”你们看，我这样做礼貌吗？不礼貌吧，我简直是侵犯了对方的自主权。我当时的心态就是赌一把，赢了就做下去，输了最多就不做一这单生意。他当时是有一点点不高兴，但是他爱面子嘛，他不会骂我。如果有一些大胆的人，马上说：“我什么时候跟你说下订单？”然后盖掉电话，他不就赢了吗？但是那个经理爱面子，他要包装自己成好人。然后我给他在电话里和我们的股东很礼貌的聊完之后，我就直接和他说：“出订单吧。”当然，这个不是成功的必然标准，我是说你没有什么把握了，你也不知道会不会成功，不如赌一把咯。赢了就飞龙在天，输了最多就是没有了这个订单。所以有时候，你是要赌一赌的，要有点狂的心态。

江：我是建议学生在修炼当中，尝试去得罪一些不重要的人。我希望你们明白，踩过对方的界限的感觉是怎样的。我的意思是说，不是什么人的界限都踩啊，你要选一些不重要的人，去尝试一下。左青龙右白虎的黑社会你就不要去惹了。哈哈



李：举例，你去吃东西的时候，别天天都这么挑剔。你可以要求厨师不放葱花，分量多加一点等等的小要求。有人插队的时候，你站出来去骂他，代表群众骂他。他也可以态度很好的说你不要插队，你说这些的时候要不卑不亢

江：当然，你要选一些弱小的人来骂。哈哈！这些是最好的机会去训练你，如何踩入对方的界限。

李：不踩过线是统治阶级统治群众的手段。如果你是喜欢研究历史的，你可以看一下，春秋战国那些人，最喜欢干嘛？最喜欢的就是去踩入对方的界限，讲话的时候，占大王的便宜，还有尝试越过国界。有一些国被别人越界的时候，不出声，就被人得寸进尺。所以踩过界是争取格局优势的一个很重要的东西。

江：除了狂之外，还有一个是野心。一个人有野心的话，身体上的化学元素会改变。野心会带来身体上的变化是男性荷尔蒙，睾酮素。有人做过实验，一个公司里面，领导者和服从者，领导者男性荷尔蒙偏高，服从者偏低。男性荷尔蒙高的时候，声音会变沉，睾酮素高的时候，人会很爽，比如比赛的时候，获胜的那刻，是很兴奋的。美国有的总统，发动战争的那些，他的年龄正好遇到睾酮素下降的时候，当发动战争的时候，睾酮素就提高了一些上来。古代皇帝，喜欢打猎，骑马。打猎杀生嘛，骑马会有征服感嘛。还有，搞后宫佳丽咯，这几样皇帝都会做。

李：当然现代你打猎之类不能随便都能玩到，杀人更加不可以了、我本人的方法是找出一个假想敌，接着短期目标是想尽一切办法超过他，但是假想敌不要当真，能打败就打败，不能打败你也没有损失，不断找出假想敌，去征服它。除了找假想敌，还有一种方法，就是找出一样你喜欢的东西，先喜欢，再入迷，然后入魔。当你入魔的时候有一个很大的好处，你的框架会很强，你的知识会不断扩宽。

江：这种性格，其实也是挺危险的，又自我又傲又狂，一是极端自我就是王，要么就是亡。我们要从效果去看这样东西，但是单单看效果是不够的，因为你要效果，你有这种性格作为支撑，但是你又达不到效果的时候，你就需要提升，所以我们填上最后一个空格“好学”。很多人说学习重要，很多人喜欢把学习摆第一位。但是我们认为学习不是第一位。虽然我们这样说，对我们的生意是有一些打击，理论上讲，我们应该散播一些噪音，学习是最



重要的。但是我们认为学习不是最重要，学习是有了自我和野心之后，你再去学习，学习才会有效益。但是没有自我，很好学是赌博。可能会帮助你，也可能帮不了你，有很多人看了很多书，上网找资料，一辈子只是在转圈圈。所谓的好学，我们做个比喻，你的自我就像火，好学像风，如果你的火小，风很大，会把火吹灭，如果你的火够大，你学多的东西就有用。

你们要知道，从权谋的角度来说，学东西不需要学完，学到有用就可以了。学的时候你就会过滤、如果是从学术的角度来说，当然要学到全面。权谋主要看效果，学到有用就可以。学术你就要全面。好学分两个层次：学和教。未来的一年，你们要做一个功课，这个功课是你们要收徒弟，收一两个就可以了，别收那么多啊。散播点噪音先。（笑）你要找一个人肯听你讲的，意思说这个人不能比你强的。你收个笨笨的徒弟，原因是当你教人的时候，因为你的自我就可以带出傲，别人用你教的东西，去试的时候，回来跟你报告，有效哦。那你听到你教的东西有效，你就会就觉得很爽。理论上就是身体上的男性荷尔蒙增加，野心就带出来了。当然你可以教你很拿手的领域，你也可以教权谋，但是不要开班抢我生意就好了。哈哈。

李：今天你来上这个课程，你希望学点东西有一技之长。你学的时候，你的头脑不是在消化我们的东西，你只是在尽量记得我们的东西，所以你学的东西只有形式，而没有内力。假设你有了收徒弟这个概念之后，你听完我们讲，你就会分析我们的架构应该怎样使用，用了之后如何迷惑我的徒弟，你的头脑是两个层次的变化，你不是追求记得和安心，你在整个过程你有教的心态，会将我们的内容提炼和消化。当我们看书的时候，我们的过程除了学的成分，更多的是教的成分，我们两种心态是重叠的，学的心态在下面，教的心态在上面，为什么专家和学者不断开发出理论出来呢？教授要干嘛呢，要教人咯。他们在旧的理论里面，两种心态相辅相成学的心态在下，教的心态在上，学的时候不断看穿架构，不断消化突破。中国古话说“究天人之际”这个是学习者的心态来的，你学完天文地理，把所有资讯都记在脑子里。然后就“通古今之变”。中国很重视历史，你要知道历史变化的故事。其实你知道这些故事有什么用？“百无一用是书生”古代皇帝都是这样形容读书人的。因为你学完了，你也是书生之见，你不能只有书生之见，你要成一家之言，成一家之言是什么呢？目的是准备教人，一旦你有教的心态，你的心理会有三种变化：第一，你会看漏洞，你会学到：破。这个理论有没有漏洞？今早



说的优越感。我头脑里有破的资讯你要养成一个习惯，看这个理论有没有矛盾，有没有毛病。第二，就是要：立。为什么要立？你就算是站在完全学的心态，就算你逻辑思维很好，你也只有破没有立，你知道为什么吗？你只想学而已啊。当你重叠教的心态，你怎样从一个理论变出更加特别的东西，是我的独家之言。当你只有学的心态，就像刚才江先生说的，你的火很容易被吹灭。

李：比如市场上有一个本书叫做《蓝海策略》，当个个都说这本书的时候，整个市场都在随大流推崇这本书。马来西亚曾经流传过一本书叫《长尾理论》，你一听，这个理论似乎很有道理，这本书主要是推翻意大利经济学家的理论，80%对20%的原则，长尾是说20%的畅销产品，取代80%的普通产品，80%普通产品可以制造出一个长尾巴。它用一个例子，比如亚马逊，一年卖两本畅销书，这些书累积起来，有4个美国最大型的书店那么大。它把什么彗星啊，宇宙学的理论全部套用进去来解释它这个理论，你听起来觉得很有道理，但是你心里想想，合理吗？一个出版社老板可能会想，一年卖两本，我什么时候回本？那这个理论对出版社老板有用么？一点用都没有。别以为那些外国人是学者你就相信他。这个就叫做破，我破了之后对我有什么帮助？可能一点帮助都没有。站在一个讲师的立场，我不总是破，我会想长尾理论是有问题，我再重叠教的立场，我破了它之后，我如何立和用？我会想，如果我要教长尾理论的话，我要教什么对象，我不会教零售店的人，我会把它变成销售技巧教那些批发商，因为批发商可以用这个长尾理论去忽悠那些零售商，让零售商去拿那些不好卖的产品回去卖。IT行业里HP，苹果，戴尔很有名，而我是做山寨产品的，比较难销售出去，我怎样用长尾理论，忽悠那些零售商拿我的货呢？你和那些零售商说，大品牌的厂家是大奶，而我是卖二奶货的。有勾魂效果吧？卖二奶货哦。那些人会很好奇，什么是二奶货啊？你就说：“根据美国的研究，20%的产品，取代80%的利润，现在流行的这个理论是错的，要真正成功的话....balabala搬出一堆长尾理论来，接着说，你有没有遇到一些客人进来，看到大品牌厂家的产品，就走了，为什么？因为他们要的是便宜的价格。你一看到他们不喜欢大品牌的产品，你就把二奶货拿出来。”这个就是批发商用长尾理论去忽悠那些零售商的用处。我身为一个讲师的身份，我不是站在学的角度，我看到这些理论，我是站在教的角度来做，当我说长尾理论的时候，我就说出一家之言，这是我独特的见解，在市场上你看不到讲师讲这些类似的东西。当我破、立、用同时出来的时候，你们会产生我知识非常渊博的错觉，你三管齐下的时候，你包装自己的手法就会更强。



江：这不单只资讯上的包装，性格上也要改变它。我从小就喜欢当师傅教人，很下意识的就这样做，我这样的性格就比较早形成。李老师小时候性格懦弱，而现在已经完全改变，刚开始是因为环境所逼，到后来就收了徒弟，就是书里那个乱打人的徒弟。收了徒弟就很明显的性格上产生改变，要变得自我，修炼最快的方法就是收徒弟。要从你比较擅长的领域入手。

李：你收一个徒弟，你是没有收他钱的，因为你也是半桶水而已，当然你那个徒弟是要比你笨一些的，这些所有的东西是你进步的工具，但不是究竟。是一个过程而已。你学习的时候，要教与学重叠，还要记得我们的原则：破立用。这里理论我怎么破，破了之后我讲些什么给你听。你不要把所有的东西看成是固定的，你要用变化的角度看问题，人类不断进步。如果你是一个上进的师傅，你自然会进步。因为教的过程中，你的徒弟令你很爽，你会看多几本书的。

学员：这个长尾理论是不是一点都不值得信呢？

李：这个长尾理论，站在生产商的角度上，你就千万不要信了。如果是批发商的角度，你就要相信这个理论了，你还要将几个理论背熟。

学员：如果你教了一个徒弟，这个徒弟有了这些思想，来破你了，你怎么办？

江：其实市场是很大的。我的念力班里有个学生，就像教主一样，经常帮人家念力发功。别人问我：你不怕他将来厉害过你，成了一家之言和你竞争吗？其实市场是很大的。如果你真的要做教主，你就要搞一些封锁资讯，你收徒弟就不需要去控制人，控制人的话，就真的要做教主，做资讯封锁。你要做邪教教主，还要控制别人的行为，我们的目的，是要你做师傅，不是要做教主，做师傅让你的性格开始变化，性格变化你的自我就突现。

李：一个邪教教主，连信徒的起居饮食都要干涉，做什么都要干涉，当他有这样的倾向的时候，被控制的人相当于没有了自我，那个人的自我就越来越少咯，教主的自我就越来越大咯。信徒就进入了教主的世界。

学员：如果我学了权谋，好像就把每个人当工具了怎么办？好像什么都用权谋利益来权衡。

李：你要问自己，你是想骗钱吗？你还有教他的东西吗？你有多坏？每一个人支持你，和你踩着每一个人上去，是有分别的，不要将这两个概念重叠



起来。你是不是觉得，学权谋一定是每一个人踩着每一个人上去呢？如果你感受到这个东西，就是你误解了我们传播的资讯。我们没让你出卖和你一起的伙伴，你收了徒弟，只是让你给他灌输你学回来的资讯，我们没让你去打人做黑社会，你灌输资讯给你徒弟，目的是提升自己，同时你要问回自己，你的徒弟是不是也会提升？他当然也会同时提升了，你没有害人啊。你千万不要给一些东西所重叠，这是你学格局要懂的，不要被重叠所迷惑了。

社会规范是道德观念约束的，不是市场规范。举例，我们要将社会规范和市场规范分得很清楚。假设你出来工作，你的时薪是 2000 元每小时，然后你老妈叫你帮忙大扫除一会啦，你就和你老妈说，老妈，给我 2000 元一小时吧？你老妈臭骂你一顿，死仔，和我那么计较？然后你又拿出市场理论和她讲：我的工作 2000 元一小时啊，要不打个折你给我 1500 吧，不然去请个钟点工来做更划算啊。从你老妈的角度来说，是市场规范侵犯了社会规范。她觉得你很计较钱。我不知道我猜的对不对，你学了权谋之后，你是不是觉得权谋就是把每个人都在利用对方，我不是教坏人了，其实你有吗？你想想你和社会规范对比下，你有害人吗？我们在这里，大家也作证。我们也没有叫你在老板面前打同事小报告啊？但是你可以教他招式，收他做徒弟，但是你没有侵犯社会规范啊。所以你不要把一些东西重叠在一起。

学员：要是一个人社会规范太重呢？

李老师：就是我刚说的去吃点小霸王餐之类的东西，你要一段时间慢慢改变。

江：你收徒弟的时候，你的自我就比较容易建立起来，你就不会太在意别人的眼光。你能做别人的领袖，你就是吃得咸鱼抵得渴，能够上舞台的了。上了舞台你又会遇到有人喜欢你，有人不喜欢你。你傲起来的时候，你天不怕地不怕，你就会做一些别人不敢做的事情，做一些打破社会规范的事情，为什么有些人成功之后得意忘形呢？得意忘形是没问题的，是忘形之后倒霉了才有问题。当一个人忘形到推动自己做一些大胆的东西时候，不成功的那些，别人就说他忘形，成功的那些，我们就说他厉害。那些只是马后炮的解释而已。所以你够傲的时候，你的狂就会出现，狂出现的时候，你就想要这个想要那个，这就是野心。当然这不是绝对的，这是一个比较方便的解释。有没有从很好学变得很自我呢？也有，但是比较少一些。当一个人对一个学问沉迷沉迷，他不但入了魔，还成了精，最后就很自我咯。接着其他东西就



会出现。

李：如果你走这条路，就需要很多时间。我们认为，学习走捷径不是坏事，你从自我开始修炼，就好像修炼吸星大法一样，短时间将所有人的功力吸收，人生短暂，你慢慢学，世界上学问那么多，你能吸收完吗？

学员：你怎样让别人很佩服你

李：当然要夺心了，其中比较容易实施的是成功五大元素。

江：你讲东西的时候会用阴阳二分法，制造些形象出来，再加一些勾魂，应该找徒弟是不难的。我相信有些人是已经有了徒弟的，就是有些粉丝遇到一些问题的时候问你，你现在他们身上下手。这个是最近的客户嘛

学员：性格形成后，那些徒弟我要不要继续教呢？

李老师：你喜欢怎样都可以啦，但你要记住，除非是你徒弟笨蛋到不行，他进步后问你问题如果你回答不出了，你不就又要继续学继续进步了？你记住，古话说教学相承的，你教的时候，学生问到你了，你就不要说师傅不会，你说等我回去思考下，你就回来写信给我和江魔（哈哈）。

江魔：你收徒弟的时候，你没收钱对吧，灵活性可以强点，可以用乾隆问屈过关，但是我和李老师是开办收费的，我们回答不出的时候就是真的会说回答不出了。

学员：傲要做到什么程度呢？要怎样做呢？是不是一定要用效果做导向呢？

江：从做师傅角度，你不是要做到极致才能做师傅，是你在做师傅的过程中，这个傲和自我就会形成，为什么我们推荐你收徒弟呢？收徒弟是一个很好的功课，你的傲自动就会形成。

李：我从你的问题里面联想到另外一个问题，就是华人所说的，怎样才是中庸之道，不会过火。我傲，如何做到不会得罪人。

首先，你要将这个幻觉打破，你只要有学习精神，你踩过界，别人很生气，你就学习到，哦，原来不能说这句话，以后就别说，你要这样去修炼，你没做过，你怎么知道不行呢？比如你和人家讨价还价的时候，你不要那么快退缩。开价一百万，你一下减到50万，那就不合理了。人家就会想，那么容易压价的？你学习就像谈判一样，你踩这条界线，他会发火哦，你将这个



界线收缩少少，看看会不会好一些？我在尊重对方的情况下，将界线收缩一点点，一开始尝试的时候，过一点点界是不要紧的。你拉女孩子的手的时候，千万不要说：我可以不可以拉你的手啊？这样就差劲了。这个不是中庸之道。假如你要搭她肩膀，你就直接搭上去。如果她说：滚开。那你就知道，哦，原来这个女孩子不可以这样做。或许另一个女孩子可以呢？你开始修炼的时候，我不是叫你去害人！不要被所谓的道德规范束缚着你，这样你会缩手缩脚。中国一直以来是权谋思想统治人们的，它一直灌输这些思想是有他的根本目的。当董仲舒叫汉武帝把百家思想独尊儒术的时候呢，它的内容里面就是教如何控制人民，让人民变笨。当然他不会直接和皇帝说，要控制人民让人民变笨，如果这样说，皇帝会反弹，皇帝会说，我不是这样的人，我不干。因此，他必须要弄一个很大的理论出来包装，来解释用什么方法来控制人，这样人就会变得笨一些。李嘉诚说过我视富贵如浮云，其实是那些有钱人把富贵浮云曲解得很离谱。其实孔子的愿意不是这样说的，他从来没让普通人视富贵如浮云，他的愿意是，我们将不道德的，比如奸淫掳掠得来的富贵，视为浮云，其实这是一种傲的表现来的，他没说过你不能富贵，孔子其实很想做官的，他也鼓励他的徒弟做官。所以不要被一些社会规范所欺骗。

学员：那些道德规范可以看些什么书来了解啊？

李：其实你不用看书的，当你想还有什么书可以帮你，你还是以一个学的心态来了解一样东西，说得直接一些，你是想不断的找证据来支持你打破道德规范这个行为，来建立信心而已。只要你将教重叠在学上面的时候，你会第一时间想，我要怎样去教这帮徒弟，你的心态就会转变了。所以不要只是站在学的心态去看所有的东西，可以的话，让自己不断想一些东西，如何去教人。怎样用对方的语言，讲到他明白，你要教他的东西。

学员：极端自我的时候，树立了一大堆敌人怎么办

江：你极端自我而树立了敌人，是由于你技巧上的原因，你表达的方式不妥，我们教的勾魂夺心洗脑是让别人暂时把主控权交给你，这样会让对方的反弹降低。如果你只是纯粹的自我自我，那么对方真的会反弹。如果你是勾到魂，你再自我的话，那个效应会不一样。

李：我又联想到另一个问题。如果一个人太出位，会不会让身边的人妒忌呢？如果你是担心这个东西，我要和你们说，其实你是不用担心的。有句话说：两权相害取其轻。你不出位，没人妒忌你，你出位，有人妒忌你，鱼



和熊掌不可兼得，你要选什么呢？说句老实话，其实也有很多人攻击我们。你有没有见过，很会拍老板马屁的人依然是站在台上，很多人说他坏话，他依然在老板的台上，甚至乎所有人都说他没有料，但是老板依然提拔他。

江：大企业有过研究，成功的主管和有效率的主管分别在哪里？有效率的主管是很有料的，而成功的主管会花很多的时间做两个事情，这两个事情是有效率的主管没有做的，就是：社交和办公室政治。成功之后赚的钱就会比有效率的主管多，那你就要看你自己想做哪一样？如果你身边的人妒忌你，你始终可以上位，那是没问题的。但是如果你很关心身边的人如何看你，你觉得身边的人对你的评价比钱更重要的，比地位更重要的，那你就选择不要得罪身边的那些人咯。如果你觉得钱比那些人重要，那么有些人是需要得罪的。甚至是宗教团体，比如达赖喇嘛，全世界公认很慈悲的。但是他身边的那些管家，是很麻烦的，非常拽的，你会想为什么那么慈悲那么有智慧的人，身边要留住那些那么拽那么麻烦的人？其实达赖也是人，宗教团体也是人。

李：如果你真的觉得自己是有料的，你还可以做多一样东西，别人拍马屁你也可以拍马屁咯。你要够狂，拍的技巧比他还要好，还比他更爽，看你喜不喜欢做咯？在权谋思想里，如果你是那么清高，那么你不适合搞权谋了，可能你合适做学者，但是别以为学者就不黑了，学术界里一样是那么黑暗。所以这个就是人性，别以为出家人就不黑，人在权力的边缘就会这样，你能做厨师就要碰得锅，碰锅就会黑，在权谋的角度，从来没说过拍马屁不合适。真正的大师，管仲，诸葛亮，个个都会拍马屁。只不过是拍马屁拍的有水准。

江：学武术，有两个东西是要注意的，一是不能怕疼，二是要有不同的师兄和你对练，你不能害怕把对方打伤，你害怕的话，你的武术不会学得很好，你这个恐惧感必须要抛开，你的武术才有机会进步。OK，现在是一点钟，先去吃东西，两点钟再回来。

1分52开始（午餐时间）

学员：说学了这些东西不够胆运用 用不到怎么办

李：你有没有例子 你是什么职业（我是卖保险的）第一，保险这块 我们说做给客户名单打电话，如果你的根本问题不是在勾魂出了问题，就是练打客户名单这个心里障碍的，这和你上没上课是没有关系的。我们做个示范



我问你一个问题 如果你是个卖保险的 我叫你讲一句话开场白 你面对你客户说“保险是骗人的”说了就停下来 你够不够胆说？

学员：有人说不敢

李：是不是怕这样说成交不了（不是，好像觉得这样说，好像迎合客人一样，和别人说一样怕不能成交）你先要了解人性，人性呢 你说保险不是骗人的，如果我认定保险是骗人的。你再怎么说“保险不是骗人的 我们和别人不一样的哟”这个不是越描越黑吗？既然如此，一部分人会认为保险是骗人的，你第一时间如果遇到这样的客人 我认为最好的开场是“保险是骗人的，但是有没有想过我为什么要做保险，还有，既然保险是骗人的，那我今天老实说个坏消息给你听，我就是要卖保险给你”这是一个心里战术，既然是骗人的，为什么你敢买，这个是盗雷。

你要本身要拿去用这个保险，这个是开场白，跟下来就看你的销售手法，你要怎么解释产品 带出产品信息，怎么做千禧问屈，这个就靠你后期工作 一开始怕的话，找弱者来做实验 找最弱的客人下手。你做了多久保险？（4年），4年没问题啊？

学员：做久了环境变了时代变了好像手段不好用，用来用去都是旧照，以前就是看前辈教的东西就按着做

李老师：任何销售技巧都会过时，一开始他也是按照原来的东西学的，说旧的销售书最热门的销售手段叫 2 选 1。比如我要卖东西给你。讲个例子就是，在茶室里，一个冲茶的老板 问你冲一杯阿华田，要不要加蛋蛋？有人就会说不要，这个不要是机械式的回答，那么旧的销售书就要搞 2 选 1，2 选 1 什么意思呢？

老板喝阿华田你要加一个蛋蛋还是两个蛋蛋？那你就用那个人的机械式回答，对方多数人会回答你：一个蛋蛋吧。那是旧一批的销售模式，但是今天我们每一个人，因为手段你知道的，一定在进化的，我们的新资讯在消费者手上，消费者也在演化中。他对这个东西会有抗体，你问他：要一个蛋蛋还是两个蛋蛋？哦？2 选 1？这个是名号来的，目的是想影响我对吧？你就会学会一个东西了，我偏偏不给你影响，我不要蛋，那这招就没效果了，因为你给了名号人家，人家知道你用这个招式。

在做保险很简单，要你说 10 个 YES，用小问题问出 YES 最后引出一个大 YES，开始的时候最流行的，现在用不到了，有人说对啊 用到这个角度现在



还有人用，李老师说等于你问我一个问题：社会可以不进步吗？不可以，手段可以不进化吗？不可以，手段会随着社会不断进化，会演化，会深化，你要跟着社会的进步一起进步你的手段，这个是你没得可选的，所以你要知道，要不断放弃，这招不管用了，就要去换一个新招。但你永远记住，勾魂，我们教你的架构，人性是不变的，当所有人和你说保险是骗人的。你想象如果你是个消费者，一个销售员和你说保险不是骗人的，这个话我是不是听了一千次一万次？但如果你是个销售员，你听到保险是骗人的，你马上会说，对啊保险就是骗人的。你感觉怎样？这个感觉又不一样了。我今早说的面试员的方法给你们听，一开始见人的时候，一开始就说公司不请我的三个理由，

每个面试员会和你说什么，公司为什么要请我对吧？我今天把它调转了，我就和你说公司为什么不请我，有可能不请我的三个理由，想想你如果是面试官，这个人特别吗？人是有对比的 大脑会有不停做比较和对比。当所有人跟他说“哦，你请我的理由是 XXX，你是唯一一个说你不请我的理由的。”这个对比一产生，那个距离是不一样的，你想，今天来面试一百个人。只有一个这样说，机会在谁那个？那个人咯，这个就是诱惑术，你表现差，没内容，人家都会觉得你犀利的原因，所以这个变化是随时代变化的，假设 2020 年后，我和江魔都成老头了。你们个个去面试的时候还是“公司不请我的三个理由”，假设你做讲师，那你这招就没什么用啦（笑）公司请我的三个理由是什么，那就是随着时代变化的，

江魔：但暂时来说，保险界比较成功的销售例子，开场都是踩自己的，听说有些在台湾、马来西亚比较出名的保险销售员，开场就盗雷，踩自己，甚至有些说：买保险很多时候是骗人的哦，你的钱是放在这里和储蓄金一样，但你没有计算通货膨胀率，你算起来是不划算的，开场就这样踩自己。那些客人都会听，为什么一个卖保险的会爆料自己的这些秘密？客人就会继续听，他们继续说，就像李老师说，群众反映没变，就是你要抓能量最低点，对方如果肯听你继续说，那你继续说就没错了，那通常的大方向就是市场用的招式你就别用，用相反的，相反的东西你要想办法合理这个相反，那你就去思考这个开场白就对了，还有什么别的问题呢 关于今早说的 如果没有呢？我们看看第四页，我们看看格局。

（继续新课）



你们想象下，如果有，你是一个故事中的男主角，你被故事里的反派抓了，抓了你和你妹子，就像电影桥段啦，反派抓了你肯定不会马上杀你，会和你谈，放你是可以的，跟我玩个游戏，赢了我就放了你们，输给我的话，你妹子留下，我们搞完之后卖去泰国做妓女，你要和他玩这个游戏就有机会自由，你不玩呢？你妹子就要被他们做了还要卖了做妓女，这个就是得失游戏，这个游戏也很无脑，但你妹子在人家手上。你被逼只能玩这个游戏。这个游戏就是高速公路上你和对方两辆车面对面撞，谁先闪开谁输，玩这个游戏，玩这个游戏绝对是有办法赢的，我们要你们学员讨论下，如果用分析说，这个总是有死的可能。这个坏人和你如果都没闪开，结果就是大家都死了，如果你们都闪开了，再来一局咯，如果他闪开你没闪，你赢，如果你闪了，他没闪，你输了，妹子就没了。你就要想办法怎么赢，这个绝对有办法赢的，你可以和你身边的人讨论下，给你两三分钟，老学员知道的就别说答案，

老学员要做做魔鬼，魔鬼就是一时说真一时说假扰乱下新学员的视线，你们讨论下怎么赢这个游戏

（群众讨论中）（……）

江魔：我来听听你们答案

学员：你先控制速度加速冲，引导对面的坏人，差不多到的时候你急刹一下，让他以为你停车了，他就继续开，你也不是完全停车，你继续前进，就会令他停车，因为他错觉你停车了。

江魔：意思就是就是一直撞就死，你这样玩只撞残？（笑）

学员：我会选择我开慢点。如果可以不拿方向盘。只加油门，速度让他快过我。那变相就是主动权在他那里，我不主动。我没拿方向盘我就没得选路线咯。他只想和我玩游戏。他不想死，他想玩我，那他一定会有心撞我，所以如果我慢过他，他撞过来。他肯定要闪的。

李老师：你看人性的部分方向是对的，他想玩你，他没想死，这个部分是对的，但是。在某些时候，你谈判的时候，你放慢脚步，销售员找你，你是采购员，主控权在你这里对吧，当主控权在你手上，我就一路催你下订单。你就放慢速度。那是对采购有利，没错吧？但现在你不是采购员，你是销售



员，你妹子在人家手上，等于他是采购，他的立场是不一样的，你慢，他心想你不急哦？你认为，哪个不急？

学员：你问题没说我们要快啊？我总可以放慢哦，让他觉得快过我，我不拿方向盘我就不会选择闪的啊

江魔：你分析人性是对的，技术上有问题，你出招技术有问题，但你分析的方向是对的。

学员：那既然要玩快慢？那我一开始的时候踩死油门不就好了？

学员：对啊，这样就等于告诉对方我妹子要是死了我也不活了

李老师：他们两个就有资讯不对称了，一开始你分析的是东西是对的，但是，你想赢这个局面，你限位上有资讯不对称。因为如果我是那个坏人，我会觉得“你不会为你妹子而死”。对不对，你放慢了。表示你不会为你妹子而死。你都不急我为什么要怕你？刚才那个学员说什么？

学员：一开场我们就踩死油门，搞那么多飞机做什么？

李老师：对啊，踩死油门。紧握方向盘，你说谁怕谁？坏人不想死的嘛。你抓住人性分析。既然是这样，那一起死啊？

学员：有没有情况你太快了对方闪避不及呢？？就是你太快了人家闪避不及了，或者他可能本来就来玩命哦，既然人家能绑架你妹子，可能都是不正常的（笑）。就是说他有可能闪避不及或者是真的想和你玩命呢。

江魔：没错。他们的技术方向是对的，但没把技术的潜能全部发挥出来，你踩死油门，目的是想吓他，你抓紧方向盘（有学员插话）

学员：但我之前要扮演我很爱我女友哦，做上面这些东西吓他之前

众人笑：这个要好演技哦

女学员：我想说，既然他用我妹子威胁我，我就说“你拿去啊，我还有几个你要不要？”这个时候他会觉得这个东西威胁不到你。他要想别的办法威胁你，这段时间我再想办法解决问题，因为和他对撞肯定是死的嘛

江魔：然后坏人就把你妹子的裤子脱掉？大家当你面搞她？（众人笑）

女学员：他威胁我也就是用这个理由嘛，你要搞我妹子，你搞了这个，我还有三个更辣妹的，要不要带来给你看看？（众人笑）

江魔：你们其实已经抓住主控权的法则了，“需要不需要”主宰了我们的



主控制权，这个游戏，这个需要程度就是筹码。

女学员：那我心里还是很爱我女朋友。那我女朋友肯定会说你这样对我，你不在乎我？我说是啊不在乎啊，然后分散他们注意力再想办法救我妹子。

李老师：那这个就像刚才江魔和我说的一个雪柜的故事了。江魔跟我说的一个“戈尔理论”。假设，你买了很多新鲜食物，放到你的雪柜。我们开始讲“权”，说格局，什么是格局，怎么看主控制权的范围，我们课程到现在就讲这个，你买了很多新鲜食物放雪柜，如果雪柜坏了，那食物就会报废了吧？正巧，你买了食物放进去，雪柜坏了。

江魔：那你就打电话给修理的，修理在电话里说应该没什么，大概 80-100 块可以搞定，来到一看，食物太多了检查不到哦？就要把你的食物拿完出来。大热天哦，把食物都摆到地上。把雪柜拆开，检查了原来是一个部件坏了。要修理这个要 330 元。

李老师：电话和你说 80-100，现在来这里拆开后和你说要 330 元。

江魔：你的食物就全部摆在地上，大热天，很容易坏。

李老师：他合理化的解释是，我现在拆开才知道哦。这个时候像不像你妹子？被抓住了，坏人说“我不闪，你不闪，那就大家一起死咯。”好了，你说你不爱这个人，坏人也可以说：我也不要啊，我闪你也闪？那你重新找一个啊，

江魔：或者人家可以说，你不玩这个游戏，我不会放你妹子，我就地把你妹子搞了。（学员笑）。他一样威胁你，看你的反映，看你会不会紧张，看准了就再玩一次咯。

李老师：为什么我们说这个呢？你们想想面前一样东西。这个东西其实带出权谋一个很重要的思想，这个思想叫合法伤害权。他拿着主控制权的其中一个原因是什么呢？之前我们说雪柜的例子，你妹子的例子，这个就是合法伤害权。你们香港有一个案例我看过。假绑架案件，其实就是想骗你钱，有人打电话给你说绑架了你儿子，要多少钱把人赎回去，但是你儿子没有被绑架。我看报纸是看过有这个案件，对吧？这个案子马来西亚也有，发生在我好朋友身上。他打电话给我朋友，这个事后分析你肯定可以说点风凉话啦，我说的是现场情景，我朋友也看过这种骗术的案例。

他开始送儿子去补习中心，他刚回到工厂楼下，他接到一个电话，他接



的时候什么声音都没有，是一个小孩哭的很凄惨：爸爸救命啊 哭喊的很凄惨，他有儿子的嘛？他第一时间：恩？不好？什么事情？他第一时间不会反映是儿子被绑架。是不是我儿子摔倒？或者什么事情？他说：你身边有没有大人？把电话给你身边的大人。电话就一路哭喊：爸爸救命啊 一直哭喊，喊多几句他又心软了，说你赶紧把电话给旁边的大人。但小孩就是一路在哭喊，他这个时候就开始心乱了。开始紧张了，他就这样劝了小孩几次后，听到有一个人拿电话过来说：我昨晚喝醉了，杀了一个人。不在乎现在杀多一个，你儿子现在在我手上，你马上给我 8W 块，说话！你要马上说话，不说我就杀了你儿子，对方要你不停说话不能挂电话。坏人要求他要不停说话，想到什么说什么，不停回应坏人。然后坏人就问些细致的东西，你银行在哪，我朋友说 8W 目前拿不出，他们在谈判中，坏人只要听到我朋友一不说话，就马上会说，你挂电话？挂了我就杀你儿子啊！不停和我说话！你现在在做什么？我朋友说在开车，对方说那你停车在路边和我说，但那时候他是走到了工厂的楼上，我朋友和那个人讲话的时候，我朋友很挣扎这个到底是真的还是假的，他一路要不停和对方讲话。没办法思考，这个时候就成能量最低点了。他很怕。这个毕竟是亲儿子。以为是那个谁谁的老婆么？

“我们家传组训，谁绑架我儿子。组训说的要就杀了他，杀了他，我们全家只有这一件事！”这个肯定是演戏啦，真实肯定没那么洒脱了，他就写了一个纸条，他说我现在去路边停车，他把这个纸条给他老婆，叫老婆去补习中心看看儿子在不在。他老婆马上冲去补习班，看到儿子居然还在，马上打电话回去给他说儿子没事，他才避免了要拿 8W 出来，然后不停谈判到了只拿 2W，你觉得合理吗？2W 马上可以拿吧？他做了一个假的合理伤害权了。在那个假绑匪的手上，我们说，除非你真的很冷静。合法伤害权到谁的手上。谁就有主控权。

江魔：之前你们说很不爱女友或者很爱女友，这里要留意，你靠说的效果是没那么好的。

李老师：多少不顾人性这块，为了我的妹子。我可以死给你看。那从这个角度看，哟，这个家伙来真的哦

江魔：你们用讲的角度，你说完全不爱她的，所以你要搞就搞她，或者说我很爱我妹子。我一定会杀了你。你们都还是靠讲。你们现在要思考一个角度，怎么不靠说的而带出这个信息。讲出来这个信息反而会弱了。



李老师：就好像雪柜的例子。你知道你死穴在哪里的

江魔：OK 你如何靠不说的方法，让对方觉得

李老师：让对方不敢骗你

学员：那在开车之前。我就告诉他，说明白，我会和你拼命

江魔：这是你要带出的消息。但你怎么做到不用讲的带出这个信息。

李老师：你们来想想，你跟我说一样东西。比如，我会为我妹子而死。就像我们说的雪柜的例子，那个修理雪柜的人来到你家。我雪柜是没东西的，你今天能做好就做了，做不好就算咯。那你对一个很有经验的修雪柜的人说这个。恩？像你们今早学过的东西。修雪柜的人会觉得：你无端端跟我说这个？算是资讯不对称么？

学员：那我就会给他个准话，然后再叫他做事咯？

李老师：对了，就是这个意思。

江魔：你要用行动带出来。而不是用说的。用眼看着对方跟敢死队一样。

李老师：像江魔说的。你用布蒙眼开车。就和修雪柜一样，让别人修理雪柜而让别人觉得你不是很急着用的样子，首先你要把所有食物怎么做？当然不是扔了（笑）。你拿去邻居家放着就好啊，不用那么浪费嘛，那我住你隔壁一定很赚（笑）。无论叫谁来修。你第一时间呢，应该把食物都放到隔壁。和撞车一样，你说没用的，你做出来才可以。给人看到，这个家伙玩真的！有点可怕哦！

江魔：你绑住眼，把方向盘拆了，把刹车线拆了。一定要在对方面前做，人看不到就没效果了。你顺便拿个大石头压住油门，压死手刹不能拉起来，

学员：那貌似他闪避我都会死吧？众人笑

江魔：没错，目的就是要对方不敢和我玩这个游戏，所以最主要你要制作假象，散播噪音。有时候不是直接说的，直接说的效果反而就轻了。有些时候。举个例子。我们见过做会计的朋友，做会计，会计师有时候被客户拖着工钱，就是会计师你帮我做帐，我给你工钱，但是就会一直拖欠着会计师的工钱，拖久了会计师不耐烦就会说，你再也不给我钱？我就去政府机构或者税务局爆料你们的假账。那其实这个说出来的威胁性就已经基本没有了。

李老师：其实，客户想深一层。你是会计师。你帮我做假账。你今天还去举报？客户会怕你么？那是你自己砸自己饭碗。你等于砸自己饭碗只害我



一家，

江魔：所以不能透过讲的，讲了之后。客户反而还能威胁你。有本事你就去搞我啊？如果要威胁客户。你可以扮神经病。要扮演到有点精神衰弱。但又要有客户的证据在手上。跟着呢？给客户看到你在路边像神经病一样自言自语。不断抛出那些细微的证据资讯，但不是直接讲。给人感觉是不是没钱被逼疯了，之后再 SHOW 出证据，才能吓到客户。所以不能用直接说，要用旁敲侧击的方式带出来。这个很重要。要玩梭哈呢，不是靠说的，要用行动带出来。

学员：是不是先用立木为信

李老师：可以这样说

江魔：我们要给你们一个很简单的练习，你们现在是 14 岁未成年妹。我和李老师是你们老爸。你要说服我们让你和你男朋友上床，你要怎么说服我们？

李老师：你们尽量要去做这个实验，这个实验做完。你要看到自己出招的模式。从这个实验里面。找到平衡作为提醒。这个是一个很重要的实验。

江魔：在香港的法律。在 16 岁以下妹子有性行为，男的要判刑为强奸对吧，那你现在 14 岁。差两年。你要说服我们。

李老师：那，别用现实角度来说。这个只是个比如。你要看到你出招的情形，用现实的角度，你肯定会说：老爸，我做了也没人知道啦？那，我们现在教你的是如何拿回主控权。老爸给不给你搞，其实控制不到你的对吧？你的主控权要说服你爸爸。主控权在你爸爸身上，你要怎么透过说。来骗回这个主控权，其实不是真的拿回来。好像主控不在我手上，但你要拿回这个主控权。你们现在不用考虑，用本能反应直接和我们说。

学员：老爸，我已经搞了哦？

江魔：我没你这样的女儿，你滚，（笑）

学员：你不给我搞我死给你看

江魔：养你那么大，你没得搞你就自杀？那你去死吧。（笑）

员：那你去叫鸡也没和妈妈说啦

江魔：现在你是老爸还是我是老爸（笑）



李老师：你们注意到吗？你们说的东西。你们两个的招式，一开始的时候，你们两个是做女儿的，一开始就制造对立。如果你身上没有主控权。你这样做是没有用的。

学员：色诱老爸？

李老师：这个真没道德廉耻啊！居然色诱老爸<笑>

江魔：你真不是我女儿啊（笑）我意思呢，说点正常情况会发生的，如果那个男孩的爸爸是李嘉诚，当然没那么夸张，他搞完我后我们全家衣食无忧，这个可能性我们暂时不说，我们说点实在的。

学员：可以先和爸爸打温情牌吗？（例如？）爸爸，我知道你很疼我，我们什么都说的，今天我说的这个你应该也会答应我对吧（跟着）讲自己想搞，然后说出后果，你不给我其实也会做的，但你要是不能给我做。就破坏我们之前的感情了，以后我有什么也不和你说了

李老师：我知道你的方向了。你方向的顺序，你打温情牌的大方向是没错的，第二，你偷偷的拿回合法伤害权。卖温情。拿回合法伤害权。和爸爸说就算不受这个温情牌，我就算偷偷做了你也不知道啦对吧？从此之后也不和你说，这个架构你要注意，你先打温情，再拿合法伤害权，我感觉你在威胁我。有先后，你两个方向是对的，你程序是先卖温情，再卖合法伤害权，但爸爸听起来像是在威胁爸爸。你有想过先卖合法伤害权再卖温情么？这个程序呢？我们先说架构，没说对白。这个程序我会觉得如何？我会觉得你是个很念恩情的人，你是个很顾亲情的人，这个感觉听起来是不是舒服很多呢？你威胁人，你先说：爸爸我好爱你的，然后你用把刀指着你爸爸……感觉很怪吧？或者你先用刀指着爸爸，然后刀一放，说爸爸我真的好爱你，程序虽然都基本一样，但是不同的顺序就有不同的感觉。

江魔：就像《冷血救世》里说的，老婆晚归，凌晨3、4点才回，回来又出去喝酒，老公第二天就很生气，和老婆说，我很爱你的，但你昨天这样做，我很生气，但老婆听到这个就肯定只有生气了，只听到老公说老公很生气。但如果换个角度说，老婆，你昨晚这样做，我真的很火大，但我还是很爱你。同样的内容。但顺序不一样了。老婆会听到好的那一方面。

李老师：那说威胁呢，专家做过一个研究。我们说童话故事，外国做过一个实验，小孩子在4岁之后开始说谎，因为开始有自我了嘛。他们就制造一个情景，做了很多例了，让小孩听两个故事，第一个叫狼来了，第二个讲



华盛顿砍樱桃树，得出的数据是，听狼来了的故事的小孩，说谎次数会翻倍。说谎的技术还厉害，听华盛顿故事的小孩，不管把华盛顿换成谁，听华盛顿故事的小孩，不是不会说谎，但说谎次数会减少。什么原因？他们的推理是，讲狼来了的故事有惩罚报应，小孩从小有自我开始的时候，他开始觉得有惩罚的时候，大脑就会把惩罚删除了，然后继续说更大的谎话，几率更高，说狼来了的故事，10 个小孩只有 1 个不说谎只有少数几组，更多组的小孩是 10 个全部都说谎。那现在教爸爸们，华盛顿的故事是有架构的，一开始砍了樱桃树，华盛顿想的是受罚，很紧张的，到最后居然是温情收尾，爸爸原谅了小孩，小孩的人格提升了，小孩不说谎的人格提升了，说谎的人格贬低了。你们的目的是什么？卖温情的时候，你会觉得这个爸爸很爽。好像很得到尊重的感觉，像华盛顿的故事，双倍提升的，同时会让你女儿觉得回答不上但是觉得你很伟大。你同样可以用这招，你欠人家很多钱，一样可以谈判的。

江魔：题外说一下，狼来了的故事告诉我们什么？传统说法是说谎多了后说真话也没人相信你了。那么还有一个鲜为人知的教训是，同一个谎话别说超过两次（笑）像刚才李老师说说的，你未成年的女儿怎么说服爸爸？其中一样。这个是想象版，你来见爸爸，你把你做的功课做给我们看，你把各种避孕的方法，成功几率给我们看

学员：我可不可以这样说：爸爸你 14 岁的时候是不是也反叛过？他就两个可能，他 14 岁做过，他 16 岁以后才做，那我可不可以修饰说，爸爸你 16 岁以后才搞，但是人生一世，你 14 岁可能是压抑住的，你现在让我自己选一个好不？

江魔：那你既然那么爱他，你等多两年不可以么？两年都等不了，你还说什么爱他？

学员：我只是预防爸爸 14 岁以前也有搞，

江魔：是啊，就算我 14 岁前搞过又怎么样呢？我是男的？你是么？我搞了我没事。你被搞了可能大肚子，可能有性病，很麻烦，就算你没事，根据法律我一样可以告你男友强奸，到时候你那么爱他，你要不要他坐牢？

学员：那可以把感情方向换一下么？

江魔：你方向是对的，前后的秩序。

李老师：之前江老师说的，如果你是爸爸，女儿坐下来就把避孕措施摆



下来，

江魔：你把避孕资料弄完出来给爸爸看，做爸爸肯定很惊讶，做女儿给你看这个

李老师：你肯定紧张，女儿和你说这个是避孕措施 ABC 这个是避孕套 这个是浮点套。

江魔：这个套又是杀精的，和你介绍完，如果这个女儿是上过权谋的，一定和爸爸说，爸爸你想过我为什么给你看这个吗？（笑）老爸肯定是回答不出的

江魔：跟着说 我很爱我男友，我不是完全不负责的女生，我做过研究，我知道这些，这里有两个医生证明书，我们都没有问题。给完这些东西给爸爸看，这些是证据 接着说 我很爱他，我想和他做，但是用回你们说的温情，你可以继续说，我大可以先斩后奏，我做了你也不知道，甚至我几个月后大了肚子你才知道我做过了，为什么我没做之前，哪有那么笨的女孩子想和自己男友做之前和爸爸说？因为，我尊重你，爸爸只有一个。

李老师：（笑）你们看，效果是不是就不一样了？

江魔：你要先有威逼，后有温情，我们就没话说了，李老师说我们有个学生曾经用这样一招

李老师：他是欠了供应商很多钱了，他问我们怎么办，通常人欠钱怎么做？不接债主电话。避开债主，我们教的办法是。当然了，如果你要做老千去骗人的钱，我也没办法，我们只能很负责说你们最好别骗人。我教他怎么化解现场的压力，因为你被迫债你没办法做生意，马上去供应商的公司，和他说：你有没有想过一个问题，很多人欠你钱，如果他不还你他要怎么做，不接你电话，躲着你。但你有没有想过，今天我为什么来找你，我欠你那么多钱！！你第一时间不会那么大胆问：那你还钱咯？你会看看。你会提防的，你没上过权谋的话。他想干什么呢？等他说。你可以继续说：因为我欠你很多钱，我也准备还你钱，如果我要跑路我会上来见你么？

江魔：这个是假逻辑的 记住，你们要注意

李老师：我会来见你吗？但我现在没有能力还你的钱。你要注意，他没能力还你的钱是什么？合法伤害权。不过，我想还你的钱。

李老师：那，你是不是愿意和他坐下来摊牌了？说说怎么还钱的方案呢？



我给这个学生的解决方向是，继续和他拿货，理由呢？你不给货我，我就完了，我要是完了，你也就什么都没了，旧债我一定会还你，那新货的时候，我会现款给你。这个交易里，你能接受的的条件，拿新货你是可以拿到现款的，旧账暂时我不迫你，你会这样想，这个是很危险的，如果他是学过权谋想骗你，就真的会骗到你。因为第一时间你会想到，既然如此。我还真不能弄死他，弄死他我之前的钱也都没有了。你衡量了之后。OK 应该没问题了。他用了这个之后，的确避过了债主的逼债，不过这个学生也很有信用，之后的货品都是有给现金了。

江魔：这个也是，马来西亚有个大企业家，很有名，十大杰出青年之类的称号都是拿完了，听说之前是在黑社会的，这个家伙是个狂人，我们在《极端自我》一书有写的那种冷血的杀手，他也是有这样特质的人，当时他很大胆，他和供应商拿了很多货，一种特别的蜂蜜。拿了很多，数量很大的很夸张，如果能预期卖完呢，钱是可以还给供应商的，但他没办法卖完，当时所有的债主都来追债，到最后，他约了所有债主去他公司，他玩盗雷，像刚才李老师说例子，如果我不是真心想还你们这些人的钱，我会叫你们来我公司吗？他这样说，但我确实现在没有钱还你们。现在如果你们要告我，没问题，我破产，破产后我想还你们钱都不可能了，法律是这样的对吧。不过现在我有另一个方案，就看你们接不接受了，我欠你们的钱，就当你们入股我的公司。就这样做。他就这样混过了这关，听说，有段时间他和银行有经济纠纷。也是用同样这样的技巧过关，其实是假逻辑来的，说：我肯来见你，表示我有心要还你钱咯对不对？但是只是“有心”而已（笑），不是真要还你。

李老师：举例啦，假逻辑的意思，李老师叫一个学员上去，搭着他肩膀问：和你说个一事情，我带不够现金来香港，你能不能借给我 1W？对方说：哦，

李老师：（笑）是不是真的啊？你这样我怎么接哦，跟着我看到你怀疑的表情我就说：我写过十几本书，我很出名的，又是公众人物，我办个课程都很多人来，我有必要骗你 1W 吗？是不是很有道理，但是，我有 30 学生也好，60 学生也好，我要骗你这 1W 就骗了啊？是不是，我有这样的社会地位。名誉地位，我能赚很多钱，但不等于我不会骗这个人的 1W，假设我就是要骗他的 1W。那 30 多人，我每个都说一次，60 个人 那我等于骗到 60W 了吧？



江魔：李老师认识的一个朋友，他就是这样借钱的，他是个借钱的天才，他不断和人借钱借钱借钱，来把他的生意越滚越大，但他的生意滚到是类似空壳的，但是他的生意就是越滚越厉害。这个人怎么骗人呢，他就拿他的定期存款，大概有 50W

李老师：现在我看到是 500W 了

江魔：现在很夸张了。用 500W 给你看，不懂借多少 W 了。他给你看有他签名的定期存款单给你看，说我有这个钱，那银行就是这样，看到你有一定数量的钱，才会借多少的钱给你过关。比方，我有 500W，我可以和银行借 100W，但是我问你个人借 200W，如果我跟你借 200W，我给你看我有 500W 定期，我还和你说，银行还可以借我 100W，我本来可以有 600W，那我現在和你借 200W，其实我是不用和人借钱的，但我现在只是需要资金周转而已。这个就叫资讯不对称了。但是很多人就中计了，你会想他这么有钱，又有银行的证明，应该不会骗我吧？他有没有钱，和骗你不骗你，是两码事。

李老师：其实他的目的呢，也就是江魔刚说的那个，假设你借给我那朋友 200W，那他下一步就会和你说，不如你入股我公司吧？他当然会做足准备应付你，你本来没入股公司想帮他赚利息的，最后你成了他公司的股东。他就是这样招揽股东的，他现在和银行借的钱的数字已经是个小型发展商了，他本来的钱只能盖个小房子，但他现在能盖整一行商铺，因为他用这个手法，已经发展了一帮股东加入。（笑）

江魔：所以，这个就是格局上的，叫实局。实的意思是合法伤害权。你的钱借给那个朋友了。但他没有办法还给你，他就和你说，我不想骗你钱你知道的，我公司现在也开始有发展了，那不如你入股我公司，顺便把合同资料甚至律师什么的都给你准备好，你看，我不是坑爹的对吧。你就只能入股了，这个是有实质的合法伤害权。但有时候，谈判的时候，大家都可能玩虚的，不一定全部都是实。

李老师：我说个题外话。你们要记住世界上没有免费的午餐。永远要记住。越有钱的有钱人，能赚钱的第一手资讯，绝对不会给第二手的有钱人。你一定要相信这个，举例和你说，我表哥很有钱对吧？他也不会跟我说他去某某地方发展工业城，他也不会和我说“李民杰。你去花个一百几十万买几个地皮我来盖房子赚钱吧？”他不会把第一手，最赚钱。最安全的资讯给我。

江魔：那他什么时候会给你呢？



李老师：什么时候？你想，他是分猪肉的对吧？分猪肉是什么意思呢？就说，和他同级的有钱人，或者比他高级的有钱人，他会把发展工业城这个资讯给这类人，当没有人要这个资讯的时候，他觉得你不错！不是最有钱。但觉得你这个人不错，他就会把这种漏网资讯交给他认为比他低一级的有钱人了。这个是商场的定律来的。

（先分享资讯给同级或更高级，再分享给有感觉的，最后是低一级的）

江魔：那么这种实和虚，就有不同做法了。有时候你见客户，见老板的时候，大家都是虚的，你不知道我底牌。我也不知道你的。我们把这种没有真正合法伤害权的格局叫虚的格局。如果你和很大的公司合作，比如家乐福，他的格局是真的，主控权是真的。是他大你小，有时候呢，你见的人呢，大家都不知道各自虚实，那个就平衡的格局。如果你大对方小，基本上你不需要任何招式了，碾压过去就对了，因为你大啊，比如家乐福主控权比你大，见到你开口可以问：你能不能对这笔生意做主？不能做主你就滚。他可以直接踩你。我们说的是，你不知道对方底细，你要怎么玩这个游戏，当你见到对方大过你，你没办法改变很多的局面的不利。客观条件对方实在太强。你只能屈就，你就去衡量这个屈就值得不值得你投资。在这里，这个虚的东西呢。很多技术的东西都可以用到，所谓的勾魂，夺心等等手段都可以用。我曾经在很多年前我要去美国上课，我在马来西亚申请签证的时候，去面试签证官的时候，他问我：你去美国做什么？我说我去上课，他问你去上什么课？我说催眠啊 影响啊 销售啊。

他问我职业是什么？我说我是讲师。他问我训练什么？我说我是训练如何销售啊 如何影响啊，他就说：OK？那你现在来影响我，让我知道为什么要给你办签证。我就照直说：我去学了之后，回来马来西亚后我的竞争力就强了，可以赚更多钱呢。他说：你可以在美国挣钱啊？

我说美国竞争力很大。他说：竞争力大也可以在美国挣钱的啊对不对？就是说我无论用什么理由，他都有一个理由反驳我。就像刚才那个例子说你是未成年少女想和你男友嘿咻，不论你用什么理由，你的爸爸都是可以反驳你的，你说我 14 岁搞妹子。我说我是男生，你是女的不一样，你说我 16 岁才搞 14 岁是在压抑，那我可以说为什么我能压抑你不能？两年都不可以？总之什么理由都可以我就是可以反驳你。就像那个签证官了。什么理由都在反驳我，到最后，他一直和我说：我听不到我想听的东西，最后我又实在不知



道说什么了，他才告诉我：你要告诉我你很爱你的家人，你家人在马来西亚，你一定会回来的。我马上说：对对对，我超爱他们的，我一定会回来的（笑）。

其实最大的原因是因为我是单身，年纪也不大。而且我是自己一个人创业不是为人打工，这种人签证官怕给他过去后就不会来了，自己就非法留在美国了。甚至，今年我去加拿大，我过海关的时候，我和海关的人说我要过去上一个幽默感的课程，那个海关的人就和我说：来，说个笑话听听？我说：你不用这样耍我把大哥。他说，别认真，开个玩笑啦，其实这种情况谁有主控权？对方有，而且谁要和谁证明？我要和人家证明，所以你们看第四页。

李老师：怎么看出格局，看出格局是这样，格局兵法就是说：我讲了这句话，或者做了这个行为，谁有主控权。你看这些空格部分，看出主控权的方法，当谁向谁证明自己的时候。下面那个括弧部分，A 向 B 证明自己，说了一番话，让 B 觉得 A 自己很碉堡，那谁有主控权？当然是 B，谁要求谁接受自己的时候，B 做了很多东西希望 A 接受，谁有主控权，当然是 A，你们注意了，把妹就是这样一模一样了，你做了很多给妹子，然后说，你能不能接受我啊？接着是，谁需要谁，A 做了很多东西让 B 觉得 A 很需要 B，注意了，你们要看到这个是不现实的。很多人说的：你帮我啦，做生意我这个月就要做出很大业绩的。其实你说这个，在客户的角度看，他会想：看我坑你几把先。。。

江魔：这种求人接受战术呢，只有一个情况可以，就是女销售员去求一个好色的男顾客。就有可能成交了（笑）

李老师：这里要在讲义上打个星星记号，谁审定谁，A 坐在台上，或者 A 不停审定 B 的资格条件，谁有主控权？A 啦，谁顺着谁的意思，A 顺着 B 的意思，谁有主控权？B 啦。比如，我说榴莲很好吃哦！你只能顺着我说：对啊李老师，榴莲真是好吃！无论我说什么，你都顺着我，在言谈中，你就看得到，谁有主控权，有时我和我老婆出去吃饭，我们有一种习惯，假设我们见旁边桌子有人吃饭，我们在人家桌子旁坐下的时候就会猜隔壁桌吃饭的人哪个有主控权，我们就偷听人家说话，凡是觉得，如果那桌人，有一个人说了一句话，其他人轮流附和他，通常，大部分时候说话那个人是老板，或者，他是他那个圈子的领袖，当然，我们说 A 顺着 B，是说 B 有主控权。不是叫你什么时候都争主控权，你老板说一句你顶一句，我没这样教你啊（笑）。我是教你看出主控权。



江魔：你要记住，通常有领袖或者老板在现场，如果他们一说话，就有一小部分人，随声附和，那一小部分人会被人说拍马屁，另一小部分人就是会专门去顶撞人，你说什么他够唱反调，给人感觉是鸡蛋里挑骨头，但是，更大一部分的人，他们意见和你不一样的时候，他们会采取什么行动？圆滑。就是说两边都不得罪人，就会怎样做？

李老师：模棱两可。

江魔：没错，“每个人都有喜欢的东西啦，有人喜欢吃臭的，有人喜欢吃香的”，换句话，你要留意，你在一个人面前讲太多这种所谓不得罪人，圆滑的东西，在别人头脑里是没印象的，你在人家脑海里是不存在的，人家没办法记得你。人家会记得拍马屁的，会记得唱反调的。不记得你什么都没说的。人。模棱两可在人家角度看就是什么都没说。

李老师：如果你要顺着一个人的意思，如果是我，我一附和就会附和到极致。什么意思呢，示贱价，反正你都要顺一个人的意思了，一顺就顺到底，做到最附和对方那个就对了，对方肯定就记得你，好过你不温不火，就是刚才江魔说的那个，又不想得罪人，又想保留自己立场。但是，你不停顶撞人的后果，别人会不爽你。我们有个学生是不是和妹子相处总是批评人家？

江魔：是的，我们有个学生，他什么都批评，在我们面前没有直接批评而已，但也会间接批评。在刘小姐面前直接批评我们。“他们这样做怎么可以？他们的书封面设计怎么可以？他们这样这样怎么可以？”他在我们的女学员面前，可能想示高价什么的。会和她们说：“他们这样讲课程，其实他们讲的东西我都可以说啦，我不想说而已。”但他又会挑那些女学员的毛病，说人家选择什么的又是很有问题，他以为是在示高价，好像很有主见。但是他就已经得罪了很多。

李老师：那你注意下，其实用阴谋论来看，用资讯不对称来看，我们的学生都已经看出了他资讯不对称，“既然你整天说他们不好，你还来上他们的课？”上课是要给钱的哦？他其实经常来上课。“你这么看不起他们的书，你又要买？”他又专门在女生面前谈论我们，他目的是什么？他根本就是想示低价。在女生面前吹水，说我很厉害哦，我连老师都敢批评，我都能看穿老师的缺点，封面怎么做更好。诸如此类，他就是要包装自己，让别人觉得他很厉害。

江魔：对于大人物，你其实不用光是拍马屁，或者纯粹贬低人家，再或



者纯粹模棱两可。明天我们会说天堂地狱法。如果你有能力做到。对方对你的印象就会很强。所以这些东西是有技巧上的巧妙之处的。

李老师：我们今早说的一样东西，有时令对方爽的办法是什么？让他觉得他教会你一些东西。如果你真遇到李嘉诚，你要制造一个惺惺相惜的错觉。你可把你平时说的东西，变成他平时说的词汇字眼，然后和他交谈，但是你要故意说错一点点，我们是要不耻下问。但我们是要有技巧的不耻下问，什么意思，以错换对，我专门在这个资讯上专门说错一点点，一说错了，那个人如果好为人师，他就中弹了，他就要纠正你，那你就学到更多东西了。所以你要学会已错换真。

江魔：主控权你要一开始就尽量要拿到。如果你没拿到，我们在讲义上写了几种可行的策略，第一是勾魂。一勾魂，如果对方把注意力到了你身上，那暂时主控权就到了你的手上。第二。你没办法勾魂，就完全不为所动吧，有时候你不为所动对方就会怕你，第三。你被逼无奈只能踩进对方的格局，那你就看看能不能用条件式的交换。

李老师：条件式交换呢，你加个括弧写上参照 12 页，你现在别看，你回去做功课再看，我们有在 12 页写了一个例子，在这本红色的讲义里面。有说你做一个假交换，感觉上对方很有主控权，好像完全压制你，好像是在做条件交换，其实一开始你就要做好布局的，你写好参考 12 页。

江魔：最后如果你没办法了，进入人家格局了，你什么办法都没了，那就君子报仇十年不晚吧。

李老师：记住，做生意，我们经常说一个理论叫大象理论，做生意的人 创业的人都要有危机意识，就好像你要知道，你的主控权是怎么被人夺走的。就好像你接外贸单，那些有经验的外国商人呢，和你谈判他们是有法则的，他要知道你工厂每个月的生产上限是多少，假设你是卖杯子的，你每个月上限生产数是 5W 个的话，国外的权谋手段呢，他们会用资源控制，特别是美国人，他们会用资源控制这招，他们会在你工厂下一个占你工厂每月生产上限数目 70% 的订单。你要不要接这个大订单？美国人为什么要这么玩？是有目的的，假设你的工厂是个泳池，本来你泳池的水没有满，他下一个 70% 数量的大订单是什么用意？他是个大象，如果他进入了泳池，水位是不是很容易就满出来？大象体积很大嘛。人是很容易忘记危机的，当你们交易了一年半年后，美国人就要和你出招说，我们不玩了哦。拜拜了您。你注意到没，大



象一离开，你泳池的水会如何？水位恢复原位，你整个工厂会如何？开销不够了吧，你本来投满了生产力，美国人的 70% 订单正好是够养这群人你还有赚。现在美国人撤单了，你经济不就没保证了？这个你要记得，这个是外国人用资源和你玩权谋手段，用一年半换回他的合法伤害权，他稍微有点不满意或者想玩你的时候。他和你谈判可以说，喂，明年我不和你下单了。你会很紧张。整个谈判的局面你就被他拉扯住了。你就要进他的格局了。这个危机意识呢？江魔说的君子报仇，其实当这个大象跳进泳池的时候，你这一年半载的时间要做的是做什么？你要铺开另一条路，我不是说要把大象杀了，你有钱赚为什么要杀大象，你要把你的公司生意开拓到：有你这个订单很好，没你这个订单，我照样可以拿到别的订单。就是用这个手法来做声了，大陆有这样一个例子。

大陆有个很有名的作家，余秋雨，都认识吧，他在大陆卖书很有钱了。他的版税多到没话说，你知道大陆的出版社怎么和他谈判？出版社付给他某本书的版税的时候，就和他说，我决定这一本书的版税我不给你，但我给你等价的股份给你，余秋雨第一时间听到，他肯定会同意，因为他从作家成了出版社的老板，你想过为什么出版社这样做？因为那时候余秋雨是出版社的大象，出版社在余秋雨没有离开他这个泳池之前，用版税卡住余秋雨，说没钱给，你书太好卖了，我没那么多版税给你，那不如你做我股东吧？你想，你不会吃亏的嘛，他就用这个办法，把余秋雨变成老板，又开了另一条生产线，叫余秋雨本人，因为说余秋雨你也是老板了嘛，那你也培养另一个畅销书作家出来赚钱咯。这也是化解大象离开的一个办法，不管你是什么行业，出现大象的时候，你一定要留意。

江魔：在我们的第一本书里面，有个例子说，在我要去一家保险公司做演讲，保险公司的老板就和我谈判说为什么要请我做演讲，不知道你们还记得不，他大概就是说我们请过 xxx 讲师，人家表情丰富，会唱歌跳舞，他就这样说，他说完后，我就没有附和这个人说我也会这些，因为如果我附和他，我的价值就下降了。举个例子，这个是我的价值，这个是公司的价值，在公司的立场看，他肯定认为我的价值比他低，价值，在我们书里写的，价值是真还是假？假的。他只用对比得出的结论，也就是说，价值高可以碾压价值低的，比如他说他好喜欢 xx 讲师，他们会唱歌跳舞表情丰富，如果我也这样说我也唱歌跳舞表情丰富，你看我的表情（笑），我一开始向他证明我的价值



就降低了，当时我没回应他，原因他没问我任何问题，只是和我说这个故事，以后有人无端和你说这里对比故事的时候你们一定要注意，看看这种故事背后有没有这种测试，他想测试你，当然不是说你心虚。但你有冲动想证明的时候，你就要小心了，不是说百分百你会被降低价值，但是你要避免踏进这种降低你价值的格局里，所以当时我没鸟他，因为他什么细节都没问，当他第一次出招没什么效果，第二个经理就进来和我说，这个是个好机会来的，曾经有个 XXX 讲师来我们这里做演讲，我们总裁很喜欢他风格，跟着请他在全国都做这样的演讲。这是个好机会，因为他打压不下我的价值，他就想尝试提升自己价值，“这是个好机会，你做得好可能我们推广你全国演讲”。那么这样他价值就提高了，很多人就是这样加强对比。我一样没鸟他，我没回应他，最后他还是一直讲，就问我上课的时间，安排什么的，书里写很明白，我怎么回答？这个不行那个也不行。慢慢把价格提升了，最后他又说了一次他们喜欢 XXXX 讲师，当时我做了一个很简单的动作，因为我没写进书里。你们才会来上课（笑），就是我很轻微往后倾，看着他。当时我朋友在我旁边也是一样往后倾，看着他。不是那种很嚣张往后倾鼻孔见人，而是稍微后倾面带笑容，好，现在你们问我“江老师你的课程多少钱？”我后倾一次和不后倾一次你们看看区别。分别是什么？你不在乎，但你别做的那么嚣张是吧。。（笑）你还是很有礼貌，你稍微向后，当时他也没问价钱，只是我向后倾后说完那些就报价钱，我们双方没有讨价还价的情况下，他就和我成交了，OK。

你想，如果对方是很有经验的，很清楚格局，他可以和我说“我们喜欢 XX 讲师，他会唱歌跳舞表情丰富，”那么江老师我们为什么要请你？当他直接这样问你的时候你是不可以不回答的，他不问之类问题你可以不回答，但是没问也要小心，刚才他之前说那个故事，他们喜欢那些表情丰富的讲师我的确可以不回答，但是如果他说的是，他们很讨厌迟到的讲师，如果我不回答会如何，我等于默认，所以说正面的问题你可以不答，但说负面的问题你就一定要回答，你要和对方证明你不负面，如果对方问你：江老师你为什么要请你？你们要怎么回答？你们不回答，很奇怪哦，人家问为什么请你你都不回答？这么屌？答都不答人肯定有问题了，不回答是有问题。如果你回答，谁向谁证明？你向他证明你价值会如何？贬低吗？不，通常是连续回答了两三次之后，例如问你：为什么选你做讲师？你回答：我的这个课程是市场最先进的，很有效，你回答了，下一句你觉得别人会再问你什么？别人会问你：怎么有效呢？你要说：哦，学了 my 技巧你们成交几率会高很多哦。如果我



继续这样回答我就越来越辛苦，我越说我越辛苦，他越听越怀疑。

李老师：你要记得，一个人拿你来对比的时候，那是人性来的，他未必经过很谋略的计算，或者也是经过了谋略的计算，他专门这样说，但这是人性的反映，像刚才江魔说的，为什么他们要提 XX 讲师，我们假设，他听过这个讲师的名字，他用这个讲师的名气来比较，因为可能他没上过 XX 的课程，或者上过，用那个讲师做标准，现在你不够那个讲师出名对吧？当然现在江魔很有名。上述情况就少了，你想，他用一个有名气的压低你，你是不是要抬高自己？举例，江魔很有名，你是个新人讲师，别人就问你，你的课程和江魔课程有什么分别？你很难回答吧？难道你要说：我，我比江魔靓仔。（笑）人家肯定就说，帅有个屁用，重要是你教的东西有效吗！但是你写过书么？

（因为江魔写过书）你想，不用很厉害，人性来说，因为他那个想法是主观认为，他觉得好的，他认为能压制住你的，他才用这样东西来做比较，在我们生活中，爸爸妈妈也是经常做比较的“你看隔壁小明，读书年年第一。你看你？”（大家是不是很恨小明。。。）他就是做这种对比，但是父母教孩子别用这种对比啊。你这样说，不是抬高你孩子的价值，而是越说越低，他会越来越没信心的。

江魔：所以，对方问我“江魔我干嘛要请你做演讲培训，你有啥特别么”，你回答也不是，不回答也不是，模棱两可也不是，其实有办法回答的，答案就是，都要回答，回答之后，卡住一些东西，卡住啥呢 15 分钟后说，现在是不是有茶点？

刘小姐：5 分钟后有

李老师：问问问题先吧

江魔：来回答问题时间。

学员：你们刚说的欠钱的时候，可以把人拉做股东的办法，那要是反过来，要是别人拉你进去股东呢？

江魔：其实你的钱都是在别人身上，别人真的有合法伤害权的。

学员：那我要怎么？入股吗

江魔：要么你就不要这些钱了，放弃这个人，如果你入股，也是有可能把钱赚回来，实质上的东西不是三言两语能在这里说清楚，钱在别人身上的话，欠债肯定比放债简单，这个大家都知道，你尽量做到别让人欠了你钱再



追。李老师以前做生意的时候没什么追债的问题是他根本就不碰那些有问题的人。

李老师：同时我会很小心，当然了，我也不是一天就有这样的功力，可能被人骗多了我就学聪明了。第一，如果在马来西亚，我会巡视他的工厂，我开车要停车的对吧，香港停车可能很难，不过在马来这边停车挺容易，我会先看这个公司的规模，如果这个公司有 50 人以上，主管级以上的人，没有人开（这里我听不懂，大概是某种中产级别别人买的车），我会很小心这家公司，

江魔：就是主管级别的人没有这个车

李老师：我不是要求每个员工都有，这个是不可能的。没有这个，我会很留意，但我不是用这个作为最后标准，第二我会看他工厂，我会看他工厂文职的人忙不忙，他的工作人员如果像政府部门一样聊天上班，你觉得呢？这个其实是很实际的评估，为什么呢，公司忙代表什么？有生意做，有些东西你赚多少是一回事，主要你要有生意做你的资金才会是在流动，在转的，他说什么我都不信，我要亲眼看到那些我才信。我曾经和一个做金锭的人做过生意，马来西马一个金锭商人，全马货币都是他做，我帮他做服装这个事情上过报纸的，我对马来人天生特别提防的，那个人约我的时候去哪里？国家银行啊，过几重关见他我都不信，他一要我签约，我就一句话：要做生意你先给我定金，一定要先给。然后他就要很小心证明给我看他有钱，他怎么做，他请我去他家吃饭，我们没成交就请我吃饭。我去到后，我看到他和我们首相，苏丹，元首在生日会的时候庆祝生日的照片，我看到我也很鸡冻，他是不是真的这么碉堡，是不是真有钱？但我一路控制我自己，“不要相信马来人”，中一招我就难搞了。你带我看这个，必定有资讯不对称，用阴谋论来说，我一个普通人你干嘛要给我看这个？你会不会是设局想弄我，我一直很小心提防这个人，就算到交易最后一天我做好了货我也没给他，他为了向我证明他有钱，他把支票传真给我，我就送过去，我送过去的那天，出事，你知道什么事情，全部交通警察在那里，我们国家的元首和首相去参观他的金锭厂，当然我有个合法伤害权，因为加拿大领事要去参观他工厂，他现场的人要穿新的制服，我有这个合法伤害权，进去是要搜身的，我说我送制服的哦！就避免了。我就没那么轻易信人，包括马来西亚的民族性，因为大马人的人性，我情愿做少点生意，我都不愿意被人骗。我和江魔都不相信规模的，很多人说，做生意看规模，你看我们做课程？恩？我不是说做规模不好，我



会给自己一个合理解释：如果你用 60 个人一个规模的生意，你同样 3 个能做这个规模的生意的话，在我角度 3 个人不是更赚钱？我开销小啊？不是说我们的看规模大小，而是要教你们说，不要光看规模这个东西。

江魔：李老师当时有个好朋友的爸爸介绍了一个马来当地人，有地位的，听说很有地位，因为那个朋友的爸爸以前是记者，认识很多这样的人，介绍给李老师做生意，那个人就说李老师你厂家不错，如果你要做大，我们合作，因为国家有个部门要你们制服很多的，我们可以和那个部门合作，但是你们自己想和那个部门合作是不可能的，我们要合作。他又说李老师的产品很好，就要订 6000 套，很大的诱惑对吧，6000 套，结果在最后下订单前就改成了 200 套，6000 变 200，说要试试先。

李老师：他说的资讯其实是实话，他带我进国有，那个公司是国家石油公司，国有公司，我们要开户进国有一定要有本地人股份，本地马来人一定要有 30% 实权股份，就算他啥都不干也要那 30% 实权股份，我们才能成国有，我们去申请国有的单据就要第一个问你，你有没有本地马来人合作？他有没有 30% 实权股份？没有的话，你闪边去。真要这个关系，他就是带我去见到国有公司的人，最后他订单 6000 变 200。

江魔：李老师最后决定不搞，搞的当时李老师的股东和李老师都闹别扭。李老师就很坏地把这个生意给了另一个人做。结果那人一直到现在收不回货款。（笑）

李老师：不可能的嘛。很简单分析吗。认识这么大背景的人，我是不知道他用了什么办法让国有部门的人见我，但是没理由吗 6000 变 200？我接过蜘蛛侠的衣服他都不可能开始 6000 最后变 200，就算是 COS 服都不可能，开始订购 1W 套最后都不会变 1K 套，这个肯定有诈。

魔：老千经常用的手段就是最后一分钟变卦，你一定要小心。

李老师：而且，老千们不止是变一次，几次都有，所以我宗旨，不信你好过相信你。我就是用这个方法提防他。很多做大生意的人会和你讲，这个是小事，你要建立信任，但是在我看，这些如果有资源的成功人士对你说，别信，对一个从零开始的人，你能被人玩多少次？你有多少资源被骗？用某人的话：人生有几个十年？你可能被人玩两次你就死了。我情愿我起步慢点，迟点发达，我都不想被人骗。这是我一个很固执的人生观念。

江魔：OK 15 分钟茶点



学员：如果你很有资源你也不在乎？

李老师：我很有钱我肯定不在乎那 200 套啦对吧？

学员：那他没必要降低啊，要够原来数目不好么？

李老师：你要知道，老千会心虚嘛。

（课间休息）

2 小时 05 分继续开始

江魔：以前的扶乩的人，文化水平很高的，现在扶乩的人，只会点什么天堂地狱游记之类的玩意，很没品味的小说。

李老师：风水学有几本书呢，其中有一个是解释阳宫的书，也是扶乩的人写的，因为风水师不能说是扶乩的人写的，就解释说阳宫传承的人写的，我忘记那书叫什么了，也是靠扶乩的人用沙盘写出来的，因为风水师解释扶乩的东西，看形，看形势没有什么太大出入，没什么争议，争议比较大的是风水各派之间对理数，他们对理数的计算是不一样的，争议就很大，那也有一本书为了让他们不要争议太大，也有一本就是扶乩的人写出来的书专门纠正这个，我没专门研究风水，我也就是大概知道这个东西。

学员：你们不在香港的时候，有什么建议我们学习的办法吗，你看你们一离开香港，我们就跑来马来继续上课的，（笑），在香港有什么像你们这样专业的老师推荐么？

江魔：我们不是专业，我们是奸~哈哈。我们教的东西比较毒辣，之前也有香港的专业 NLP 执行师来吉隆坡上我 NLP 课，他们的 NLP 毒辣的程度远远不够我。

学员：那我也要买机票去吉隆坡啊

江魔：那你坑别人买机票给你嘛。哈哈哈，

学员：你有听过台湾那个出名的 NLP 老师吗？

江魔：我有听过，他教的 NLP 比较传统，但他本身对毒辣的 NLP 有办法接受，但有些老师是不能接受的，你自己看咯，NLP 本身是用来做辅导的，未必适合大部分人，你如果只是纯粹想学 NLP 你可以去学，学了做辅导没问题，



多学一样无妨，但是如果你看了我们的书，在学 NLP，也 OK，但他本身有兴趣做辅导，但有些人看了我们的书以为 NLP 就是教这些毒辣的东西，但其实不是哦，NLP 本身是很正派的哦（笑）本来是很正派的。

学员：那有人就是想学毒辣的嘛

江魔：但是我意思是，传统 NLP 是不毒辣的，我去上过美国 NLP 创始人的课程，也不够我的毒辣，所以如果你要我推荐，正统的 NLP 你跟谁学都一样，你只是要出学费而已。刚才听李老师说李天命的书，我本身没怎么看他书，不过说那些做教主的，以前苏联有个磨僧，不是江魔啊（哈哈）叫拉斯普金，你们上网应该能拿到他资料，这个家伙长相很可怕，但他当时，上流社会的女人是很喜欢他的，给钱他，和他做，我刚听李先生说李天明把爱情放第一位是吧，拉斯普金就厉害了，他说要拯救女人，他说：罪，是令我们更接近上帝的办法，因为你有罪，你和上帝忏悔，那时候你离上帝最近。（笑）我擦这么碉堡的理论都让他想到，真不愧这么多妹子和他做了，所当时很多社会名媛和他有染。

学员：那他现在如何？

江魔：早死了，这个很久了 1916 年就挂了，这个是一战前的事情，他也是有神迹的人，要知道什么是神迹？上念力班（笑）上了你就知道什么是神迹了。他有神迹，他的教义说，接近上帝就要犯罪，犯罪了你去忏悔就很接近上帝了，他和女人们说，你们要通过我才能更接近上帝，然后你们懂的。（笑）所以刚我听李老师说李天明把爱情放第一位，比魔僧差多了。魔僧的故事很传奇的。这个魔僧当时全苏联的人都很恨他，因为他摄政了，所以有个王子想要做了他，因为知道魔僧好色，王子的老婆很漂亮，就和魔僧说，你来我家？我老婆想见你，在招待他的蛋糕和酒里下了剧毒，他吃了几个小时都没事，王子他们都快疯了，尼玛见鬼了？王子受不了就和他谈，你能帮我祈祷下么？借祈祷的借口开枪打中他心脏，魔僧倒下。打完又出门了一会回来一摸他脖子，还有心跳？还被魔僧掐住王子的脖子，跟着魔僧又跑了出去，王子追打了很久，确定把他弄死了，最后还扔到河里，3 天后他尸体被发现，但最后解剖的结果他是淹死不是被打死。。大家觉得很可怕，这个家伙，这的确是神迹，你们有兴趣可以去看看，OK 这个东西和权谋是没关的（笑）

李老师：李天命的思考艺术呢，他是基督教徒的时候是说个人，在他之前还有一本书的理论和他很相似，那本书叫《思想的眼睛》，不用上网了，这



个书你不在旧书店找 2 手书是找不到的，这个作者叫殷海甘，李天明当年是跟牟中沙学的，这个人和牟中沙同一个时期的，此书很不错，我现在搬家，我弄完要是记得我把这个书拍照给你们看。很接近李天明思考的办法的。

江魔：没休息之前，我提出有个人问你你怎么回答？有个个案，有个传销公司，他们开大会要演讲，要请很多讲师演讲，就请到我，当时他总裁开会就和我闲聊，开始开会他就问我：江魔你最擅长什么？他问这个，如果我一回答，谁和谁证明？我和他证明，他问江老师你最擅长什么？你们可能想象不出那个现场压力，我给你一个夸张版的例子，一男一女拍拖，准备要搞第一次，开房，接吻，脱衣，准备开搞，那个女的忽然问男的，江老师你最擅长什么？？（笑）临门一脚的压力，正式的版本他其实还问细微点，那你一定要回答你是做什么的，你不能不回答的，方法是，你记得，价值是虚假的，价值是用对比形成得出的，所以很简单，你回答他的话，你价值下降，你跟着要拉着他一起下降，大家一起下降价值差异就没那么大，不会让他摁死了问你，你回答到一点价值都没有。换个话，你轻描淡写回答他后，连捎带打又回一个问题给他，要让对方向你证明一些别的东西，再说一句，你只能踩进他格局的时候，你回答后，价值下降后，连捎带打回一个问题给他，让他要和你证明的时候，大家价值一起下。当时我就回答：我教的东西是比较特殊的催眠技巧来影响人，但，这个技巧很厉害，有些公司不适合做。这个当然是勾魂让他好奇，他就问为何呢？我就说因为有些公司企业文化不够成熟的话，他们高层的人就没办法接受下属比他们高层的人更会销售，顶头的人不希望下属比自己厉害，他听了要怎么回答？

学员：直接声明？

江魔：那这个就太没品味了，这么快下马说我们很成熟？

李老师：你们要模仿这个老总的回答，他的架构很巧妙

江魔：他不是用直接的方式，而是用讲故事的方式回答，如果是刚出来的年轻人呢，就要上陈安之他们的成功激励课程，我们出来混这么多年了，我们要的是技巧。他间接说什么？向我证明什么？证明他成熟，他有些刚出来社会的要成功学，我们这些出社会这么多年的要技巧，他说我们出来那么多年要证明什么，证明自己是成熟的。

李老师：他找了个替死鬼出来，踩了一脚，我是清白的，我成熟，那些替死鬼的课程是不成熟的。



江魔：没错，他用了间接的方式，他老奸巨猾了。他说完后，他说完他和我证明了，他价值低了，他又回了我一个问题，但他很巧妙给了我另一个格局，他说，有些讲师目的纯粹赚钱坑爹，有些是真的教人东西。

李老师：这个格局很巧妙，你要注意，你要做他生意你没理由说：对啊，我就是为了赚钱哦！这不自己坑自己么？但你又不能说：我是一个很热忱教人的讲师！你说这个是很危险的，人家可以说你为了教育是不是可以少收点费用？你又给人一个压价的机会，他这个一次开了两个格局，你踩进去一定要找到平衡点。

江魔：所以这类讲故事你们要小心，他是用讲故事在玩赐封术。他先说，讲师有两种，一个坑爹，一个有料，一负面一正面。没人会自己说自己坑爹吧？所以是逼你选正面，这种讲故事的赐封你要看情况，正面赐封你可以不回答，但负面的赐封你一定要回答，他说我很讨厌迟到的讲师，你不能不回答，但你记住这个游戏的规则，我要和你证明的话，我也要你和我证明，因为如果我没有这个小动作要你也证明，人很贱的，有一就有二三，你会不停问，我就被动了，所以谁问问题，谁就拿住谈话方向。你要留意，当时我刚出道的时候我在报纸登广告，我留了家里电话和公司号码，一有人看到广告，我下令公司接线在电话是不公开课程收费的，我只会在说明会上说价钱，但有些人打来就会问收费，我会下命令叫接待不说价钱，为什么，因为他没来听过我说明会，我怎么说价格对方都可以说，太贵了，除非我价格便宜到不行，接线的人经常就有这样的情况，但我接电话就没这种问题，因为第一个提问的是我，不是他们，我牵制住他们，他们打来就问：这里是平凡企业吗？我说对的对的，你们是不是看到我们的广告了？我就开始问第一个问题。对方说是的啊，-我说不介意我问下你们是看到那个报纸的广告吧？其实我们就在一个报社上了广告而已（笑）对方说：星洲日报。我说：星洲日报是吗。我们周三 7 点半在中华大会堂有说明会，那中华大会堂在哪里你知道不？我追问了，我自己说到一半没说完我自己截断自己的讲话就又问他了，对方：哦，是不是吉隆坡那里前面有个喷泉的那个礼堂？我说，是啦就那里，我们周三晚 7 点半就有说明会，那你几个人来啊？（笑），反正我就一直这么追问，最后我就说：OK,那某某先生，那你就 7 点半之前来，我们留两个位置给你，OK 收线。就没人能在电话追问我，正式课程多少钱，当然你见客人别像我这样一直问哦。。



李老师：人家问你价钱的时候，你肯定还是要回答的，我们以前开说明会的时候，我们开完说明会后，那些犹豫要不要上课的人就回来问我们，李老师江魔你们的课程和 XX 讲师有什么区别呢？后期我们统一一个回答模式，我们问他三个问题，然后叫他别来上课，结果我们实验的结果是，我们叫他别来，他也要来，就有过一次，我们这样说完被一个人撒泼摔门出去，其他都是问了后就去报名的。他问我和 XX 课程有什么区别，我第一个问题是：你上过 XX 的课程了不？两种可能，这个我们不关心，要么你上了，要么你没上，如果你没上过，你来上我课程不公平，你没上过人家的对吧？他上过我们要怎么做？我们就问：你觉得有什么分别，我这样问你的时候就成了我们在审视你，他就要想他上课的东西是怎样的，他不论回答什么，我们就继续说：今天你听我们的东西，如果和外面的讲师一样，没区别，那你别来上课了。第二个我会问，你来听我说明会有没有哪个部分让你大开眼界呢？我会给他自己回答下，我第三个问题会说，如果我的说明会没有东西让你觉得大开眼界，你不要来上课浪费你时间。

我们第三个问题有早期回答和后期回答，早期回答我们有说退款计划，我们会问你信不信呢？通常大部分说到这个很多人都相信了，但是后期我们觉得不够完善，把回答改成了：你们在人生和做生意到现在为止有没有遇到问题，这个肯定是 100%会遇到问题的，如果你没问题，你肯定不用来。一般我们关键字用了大开眼界，有什么不同，有什么分别，用这些说大家一般都会报名，或者我们会问你们听我们演讲有一般讲师有什么分别？我们会考考他们要他们说出具体答案，然后问第二个问题，我们这俩小时演说有没有什么地方让你大开眼界？如果没有，那你也不要来上课，等他们自己说什么地方让他们觉得大开眼界，等于我们在审核他们。

李老师：我们说这个是有自己的料才敢说的，如果我们演讲一开始就叫人起来唱歌跳舞，那就没意思了对吧，我们真的很辣，我们演说会从来不介绍自己，上台就直接开说。没主持人的，我说过我们自己能做就自己做，连报价都是我们自己说。

江魔：我甚至有过，有个人听了我们说明会后，跟我说：江老师啊，我听了你的说明，假设真的好想上课。那你来试试影响下我来上你课好不好？

（笑）。我没直接回答，我就按公式问：你有没有觉得课程和别人不一样？你有没有听到一些让你大开眼界的资讯？我都不用再问第三个问题了，他就自



己去报名了。报名后我又和他说，你来上课你提醒我，我告诉你你为什么现在报名了，然后上课的时候我又和他说这三个问题影响他，所以这就是销售员也是有办法审视回顾客的，大部分时候是顾客比较高高在上，但销售员也有办法降低他们的位置。你就要用这个手段把价值的错觉降低。当时那个传销公司的老板请我做了 5 次培训，当时我有个朋友是做生意的。生意人都很会包装自己，戴手表一定要劳力士，开奔驰，穿阿玛尼，其实商业聚会就是大家比谁更碉堡，他是个合法的百万富翁，有洋楼，跑车，加起负资产什么的，你们懂的，他已经包装自己很好了，他还想了一个包装是什么，找个模特女友，你觉得找这个有提升包装不？

李老师：我打断下江魔的讲话，我不知道香港那边的风气，我们马来这边，几个男性成功的商人，聚在一起私下肯定会说自己有养情人，养过模特，肯定会交流这些东西。为什么呢？这是暗示自己有钱，能搞定两个家，你们要信我能力。

江魔：而且他利用了大家对模特的错觉，以为模特女友要用很多钱，他用这个包装是对的，人是很肤浅，看到你带模特女友或者你妹子很漂亮，他会你的判断是会提高的，这是很人性的判断，他当时追个模特，那个模特就说以前她男友每月给他 3500 马币，

李老师：3500 以马来现在的金融指数，比马来应届毕业大学生高，大学生毕业只有 1600.到 3500 在马来基本是经理级别的工资了。她这样说，我朋友要怎么回答，如果你是朋友你要追这个女的，女的说以前她男友给她 3500 零花，你怎么回答？

李老师：你就当我们现在是模特（笑），你们怎么回答。

学员：和她说每次我带出去的妹子每月都不一样？

李老师：你这样是在挑战？你现在是追人，你这样说女人可以当没听到。你这样回答等于在说自己很花心。

江魔：你们想过这个妹子问这个话的背后想说什么？

学员：能要多点钱

李老师：没错了

江魔：也不是说一定要够 3500，但起码要有 3500.

学员：那也可能她之前每个月也没有 3500。是故意说的。



江魔：有可能

李老师：有可能之前她只有 1600 零花哦，她开高点给你还价

江魔：搞不好可以还价哦（笑）但我朋友比较厉害，他没直接说。你也不可能直接说，我给你 3600 一个月？那女生肯定和你说你当我是什么？？不能这样直接说，我朋友就用了间接的说法，因为当时妹子在他的名车里面，不用再推销他有名车，但你也没理由刻意听出了她 3500 的资讯，故意说带妹子回家看金鱼。说什么我今天忘记喂金鱼了带妹子去看你的豪宅。他就说，前段时间我去意大利看到个窗帘，我觉得很漂亮我很冲动就买了，用了接近 700W 马币，包邮费什么的，放上去才发现不搭配我家，我就送人了。

李老师：你注意故事的层次，很冲动，用 700W 买窗帘，放上去不合适，立马送人

学员：很浪费，

李老师：没错，

学员：我可能还会再买

江魔：模特可能会想，700W 的窗帘他家窗子多大啊？他家应该很大，接着几百万的东西能送人，他很大方。

李老师：其实，那女孩没住过豪宅，住过豪宅都知道很多落地窗，700W 窗帘是小意思而已，你们做过房地产，做别墅都知道，装修的窗帘肯定是几百万的，住过豪宅的人一听，700W？小意思而已，你也不是很有钱，他的境界也是不够高的。

江魔：我们的朋友的办法不是完全正确的，谁和谁证明？他这样说是向妹子证明什么？证明他有钱，很多时候你看到有钱人，很有钱，但是被二奶扯着走。

李老师：你们要注意江魔说的这个资讯，很重要，很有钱，被二奶扯着走，其实谁有主控权？

学员：正常肯定是有钱人啦

李老师：正常肯定是有钱人啦，不是二奶，你说二奶有主控你就会被二奶这个词迷惑了，二奶是靠有钱人的钱嘛

学员：那他是不是应该问模特为什么她值 3500？



李老师：你这样直接问你不是找架吵么？“你问我为什么值 3500？你当我是鸡么？”（笑）（那我问她对 3500 有什么感觉？）那，你是想追人咯，你现在成狗仔队那种，你成苹果日报的记者了哦你这样问。

江魔：你这样问她一定回答你浪漫废话，“这不是钱不钱的问题，”（笑）她肯定就说这种浪漫废话。

李老师：你们看第四页，你们回答这个问题的时候，第四页最后一条说什么，谁顺着谁的意思，你们刚说的例子是谁顺着谁，不管是你是访问式，还是那个说窗帘的故事，不过说实话，你说窗帘的故事，把数字夸大就对了，这个是真的，你要包装自己的豪宅，你就把窗帘的价格提高，700W 窗帘真的是很少。

学员：那我能不能装一个很惊讶的表情说：3500？？？

江魔：你应该很惊讶说：不止！（笑）不止 3500~早应该给你了。

江魔：你这个属于错误的广告

学员：那可以给个反映不出声么？

李老师：不出声是其中一个正确的格局反映，因为你不是顺着她的意思。

学员：那我很愕然的对她说呢？

学员 2：然后你要用浪漫废话么？

江魔：当时我们还和他想了一很碉堡的计划，但他没机会用，做模特这行，不是每个妹子，但大部分妹子都想钓金龟婿，钓凯子。你们懂的，当时我朋友有次带她去个商会，当晚有个参加商会的另一个家伙开了一台更碉堡的名车去，那晚那个模特就不要我朋友送她回去而是要那个开更碉堡名车的家伙送她，所以他觉得没意思就没用我那招了，当时那个计划是我和李老师和他一起在酒吧想的，想到的时候我们一路淫笑，笑到全酒吧的人都看过来，我们的计划是，当时他们还没亲热。如果他继续发展，到 KISS 的地步的时候，要他吻下去，先把女生推开。通常男生和女生 KISS 是谁先推开谁？肯定是女生，推开你说什么我还没准备好之类云云。我叫他先把女人推开，他吻到一半，把女生推开，然后深深叹一口气，不说话，那感觉像奥斯卡大片的感觉就对了，女生一定问，第一，她是女生，第二，她是美女，一般只有美女推开男人没有男人推开美女。她一定问你怎么了，你就玩深沉地表情说：没什么（学员笑）。只不过以前我和女人太快亲热，太快发生关系，我就会疯狂爱



上那个女人，然后就会对她千依百顺失去理智，反而女人那时候就会占我便宜，变成我们之前的感情不是真的，所以我觉得你是个很真的女人。

李老师：你要注意到么。江魔之前的故事，把一些女人定义成拜金女，一起拉进地狱，两个都贬低。比如，我可以给你钱，但你是不是光为了钱才跟我呢？他的故事就拉低了女生的价值。你不是直接说她。但你别点名说是她，你说的是别的女生，你说完了你又开了个引诱，女生会想，赶紧和他做一次，他会把钱给我哦？

江魔：如果这个妹子中招，你认为她口头反应是什么？你是女生。我吻你到一半，跟着和你说那些。

学员：说我不是这样？

江魔：不一定，当然妹子不会这么直接啦。不会直接说我不是这样的，妹子这样说你也会怀疑吧。。通常她会说：不是每个女生都这样的，一旦她和你说这句，她做了什么举动，谁和谁证明？女和男证明。

李老师：你就拿回格局了，

江魔：所以你记得，女生说这些，你可能价值会降低，但你一定要记得把女生价值也降低。大家平衡。

学员：那是不是要把别人的价值一直降低呢？

江魔：不是，你要看到，我们权谋课程和你讲很多例子是有目的的，通常不是只和你说销售例子，也有男女关系，甚至有时候说朋友间交往有时候不小心你朋友给你的格局，原因是要你头脑里那些字眼，今早我们说的，字眼是影响你思考的。你有了这些字眼，你以后就不仅仅在销售中学到东西，你可能去看电影，和朋友聊天听到这类字眼你都可以学到很多东西，我就有试过，我妈妈在客厅看港片，我在工作，我就听港片的对白。听听着就听到：女生给格局了，男人中了，一直中？但我还在继续工作着，跟着又听，诶？男生也不傻啊，中了女生格局还知道还一个给她。你到我这个境界，你就处处能学到东西了，甚至以前有个女学员上我们权谋课，她没学过格局的时候，她不小心用了一个很厉害的格局，很特别的这个招式。她说出来的时候我分析给她听，她都说：我这么厉害哦。她说以前有个男生追她，她也喜欢这个男生，有天男生在很远的地方给他电话，说那天想约她。女生说我不知道我车停哪里，不方便开车，男生说不如我们折中选一个地方在大家中间的地方见



面吧。男生选这个地方是对的，说格局的时候，谁愿意顺着谁的意思，谁就大。举例，我们今天来这里开课程，是你们有主控权的，（笑）这么远飞来和你们上课。

李老师：你们一会要请我们吃饭我们不能拒绝的哦，你在马来是没这个机会的哦（笑）

江魔：我意思就是，你见客人或者怎么都好，你可以刻意找个中立地点，不是说我全部顺着你或者你顺着我，但如果是别人找你做生意，你就可以刻意叫人家去你那里，谁肯付出多点，谁的主控权就低了，那男生也不是完全不懂，就说大家找个折中点咯。但那个女的说不行呢，我今天不舒服呢，男的就说那好吧我来找你吧，那天碰巧堵车，平时用一小时可以到的路程男生花了两个半小时才到女生那边，到那边就和女生说今天堵车好厉害，女的就说是啊我听我朋友也说了今天大堵车呢，所以你这样让我有点点好像做公主的感觉。注意这个东西：我有点点好像做公主的感觉。里面是有格局的，是非常巧妙的话术，现在给你对比，如果男的上来，女的和他说：你对我这么好，我真是有做公主的感觉。对比，我好像有做公主的感觉，两个话术的效应如何？

学员：一个有继续发展的余地，一个就没有？

江魔：就是了，等于说你考试及格了

李老师：继续努力

江魔：但她第一个方法呢，说等于告诉你，你付出的方向是对的，不过还有不足，你可以继续努力，另一个就是说你已经付出够了，不用再付出了。

李老师：在我们《财色战场》开头有个故事，故事说我在台湾药厂的时候，第一年我要求公司帮我们一个滞销的产品打广告，那个总裁就说，我们是有钱打广告，但如果买不出怎么办？谁负责？第二年的时候有个行销经理说：我负责，跟着问了老总一句话，老总回答不上，他下台拥抱这个经理，其实老板用这招是化解自己的尴尬下台阶，他用拥抱的行为想说“我找到了我要找的人才”。这个招式比较没品，不够高明，他这样给经理的错觉是：你已经是我要的人才了。等于说“我终于找到我的公主了”。如果一个很有气势的老板，他有心里准备的话。他第一时间会让你觉得你虽然是个人才，但你还是要继续努力，他肢体语言不能下去拥抱他的。如果江魔在他旁边，他就侧头和江魔说：你这种人就是我们公司要找的人，这样的效果会比下去拥抱他的



效果更好。

江魔：当时经理反问老总的话是类似审问的：你想做多少业绩？所以老总不敢回答，因为老总说做不到业绩谁负责，是不是你负责？是不是可以扣你薪水，经理说是，然后反问老总：你想做多少业绩？老总不敢回答了。

李老师：一家大公司，老总是不能随便说业绩的，说太多业绩，这么多销售员会觉得老总你在刁难经理，说少了，你又怕自己说漏了，你等于告诉销售员自己的底牌，所以这个审问，老总是很难下台的。

学员：但老总这个行为不做也可以啊。

李老师：这场戏是一定要做的，但我们不要做的那么没品。

学员：那你在台上和旁边的人说这是我要找的人貌似也很刻意？下台不是更有诚意？

李老师：大家注意，如果你们是一群销售员；老板开会，肯定是会对着台下所有人说：你们看，这样的人才就是我们公司要找的人了。

学员：那这种话我们学过的听不就是废话来的么？

李老师：当然是废话

学员：没品归没品，但抱抱是不是更让人觉得你有诚意？

江魔：抱也不是真的行为了

学员：反正我们不吃这套 哈哈

江魔：最主要呢，李老师在《有钱人的偏方》里写的一个佛教作家，南怀瑾，当时有个女居士叫叶曼，叶曼就去找南怀瑾探讨人生要追求什么，探讨到南怀瑾已经没办法和叶曼回答了，南怀瑾就和旁边的人，这个女的可以学禅宗。他不是对着女的说，他斜斜和旁边的人这句话，这个女的可以学禅宗，他其实是赞她，但他没有正面赞，而是玩侧面。正面等于我把我的认同全部给你，你会觉得：我很犀利，但如果我和旁边的人说，等于我把我的认同没有全部给你，只给你一部分，他就用这个办法下台，他这样做好过直接赞这个女的，如果他直接了女的赞同，女的以后可能就可以说自己得到过南怀瑾的赞同成大师之类云云，所以南怀瑾没有这样做，只是侧面赞。

学员：万一他身边没人咋办？

江魔：没人就要用之前案例那个女的说法



学员：说她有少少慧根（笑）

江魔：你不是完全给认同对方，而是给一部分。

李老师：你这个事情你要注意，如果你公司是在朝廷要用兵的时候，你下去拥抱这个人的效果还是很好的。

学员：但是我还是觉得你下去拥抱比较好，好过你在台上说废话，只在台上说废话的话，大家听都没感觉的啊，你下去拥抱给大家看到会不会有鼓舞士气的效果呢？

李老师：其实他做什么我们在台下看都是无动于衷的。

学员：反正你如果只是光在台上效果肯定没下去好吧，就算是我认输一下也没什么吧？

学员 2：我觉得老板应该保持点自己的格局，不能随便给人知道自己的底线，就算下台也要保持自己的神秘感和威严。

江魔：问题是老板不回答这个问题老板都怕，因为老板自己真不知道答案。

学员：那老板可以回答那我多给你薪水？

江魔：他的举动是因为他听到经理那句话楞了一下，能量最低点后的反映。这个老板反映都算快了。有些老板如果没经验的，人家一问你，老板一愣，若有所思还问一句：我想做多少？你就玩脱了，很麻烦的你这样回答。但他反映都算快了，因为这个老板平时嚣张惯了。

李老师：有次开会，他也让我进了一个两难的局面，他在台上说。我在台下和我朋友聊天没鸟他，他说着说着就问我：李民杰，我问你，我刚说的开会四大议程第三个纲要是什么？我刚才一直跟我朋友聊天去哪里玩我哪知道你什么三大纲要？我回答不上，他叫我站起来，我和我旁边的主任打了个眼色叫他提醒我，老板看到了就直接说，谁都不准提醒李民杰，我就要李民杰自己说，我回答不出，他马上发飙，说你两条路选，1、我现在马上炒你鱿鱼，给够你工资你给我滚，2、你给我站上桌子上去。他就开始倒计时了。我当时想过第一念头是要不就不干了。但我外面有点小生意，也算是犯法的，我倒卖药品。我把医生的西药拿到中药店卖，中药店搭配卖可以加强药效，中药店和我拿货是双倍价格拿的。我倒卖一批是可以赚很多的，我要是不在公司做了就拿不到西药了。我想到这个利益，就站到桌子上了，这个老板真



的是疯的。

学员：我们公司老板也有这样行为，他看到你开会不专心直接会开除你的。

江魔：这个是违反劳动法的，这个不行的。所以这个所有的技巧格局，

李老师：我们再说一个例子，如果今天我是你多年没见的朋友，我们见面了，我说我们多年不见，但我现在生活很穷困，你能不能借钱给我？这是第一个例子，你要感受里面的感觉，第二个，我们十几年朋友，十几年，我现在周转不开，你能不能借钱给我？哪个例子有压力？第二个，为什么呢？

学员：因为你用十几年做筹码

李老师：没错，我们认识这么久，我们这么好，我现在有难，你没理由不帮我的？

学员：对啊，没理由不帮了。

李老师：其实你们中招了，你们被一样东西骗了，人有两个需求，一个是内在需求，一个是外在形象。我们这么多年受社会教育，朋友有难，两肋插刀。中国传统里面很讲义气。拜关二哥都是说“没理由不帮吗我两肋插刀。”但是你要知道，有时候你很有钱的时候，别人问你借钱你觉得无所谓。但是你要是没钱或者生活不宽裕的时候，有人和你说借钱，你内在需求是和你说不。但是他和你说这么多年朋友，我从来没求你，现在来求你，很有道理你要帮吧？这么多年的朋友，你的外在形象就要维护你了。你会如何，大部分人会违背你的内在需求。我不是教你朋友有难你不帮，我是要教你们尽量不要违背自己的内在需求，有些人问你借钱。你很有钱的情况下 OK 你可以帮他们。这个是合理的，但是如果你没钱的情况下，只是要面子，违背自己内在需求去保护自己的外在形象，是很傻的。对一个权谋行者来说，是很傻，但一个权谋行者看到这点，大部分人会被自己的外在形象锁住的时候你应该如何？利用！权谋就是这么毒辣了。利用别人的外在形象，这个就是我们接下来说的，赐封形象，把他的形象锁死！

江魔：赐封我们一直都有说，刚才的例子也有，赐封分正负两面，在讲义里没的。

李老师：我来简单介绍下，你记得这个是心态，第五页，千万别有这个心态啊，你出来做销售员的别说小框框里的话啊。如果你是采购员，你看到



大框框么，你听到销售员和你说这些，你就利用里面的话和他玩格局。锁住他！这个就是你们回去要做的温习，我们现在继续说赐封形象。

江魔：就像刚才那个女模特说之前她男人每个月有 3500 马币零花。这个属于什么赐封呢？正面的，她赐封出来的人是有正面优点的，正面好处的，如果这个女人这样说：我和我之前的男人分手是因为他有了我还经常看其他美女，这个就是反面赐封，我把这个人的缺点说出来了，正反赐封那个容易让人中招？

李老师：如果我给你一个反面赐封，你就会想跳出来辩护，平息。所以这个比较容易让人中招

江魔：大部分人不想做坏人，他未必想做好人，但他一定不想做坏人，当你用反面赐封别人会比较容易中招。

李老师：我们说借钱的例子，你不帮朋友，你们认识几十年，人家都没求过你，你不帮人？你是好人还是坏人？但是如果你假设你没钱，当然了，你要是很有钱，你不帮人的确是有点那什么了是吧？如果你真没钱，你还要借钱就是被外在形象骗了，你不想做坏人而已。

江魔：像之前传销经理说的：有些讲师是坑钱，有些讲师是真心想教人。一次扔了正反两面赐封，你只能选正面，这个叫一开二的赐封。之前有人在脸上有写了一段港片的剧情，就说女主角不知道要怎么开拓自己的珠宝实业，女主的奶奶就说，不是每个人都喜欢珠宝的，你别认为大家都要喜欢你珠宝，女主就说人有两种，一种要进步的，一种是不敢进步的。这个就是一开二赐封。但你要留意，一开二的时候，这个港片里一开二可以成功的原因是因为女主家里有那个关系，有做生意的门路。有人看来就留言说女主这个是用阴阳二分，我就指出说，这个不是阴阳二分，是赐封。

李老师：所以光看书的人要注意，不是所有一开二都是阴阳二分，她是在锁内在需求和外在形象，她主要是锁定外在形象

江魔：她潜台词是什么？如果我们做了，我们就是上进的人，如果我们不做，我们就是不进步的人。你这样赐封了，对方肯定要选正面赐封了，但你要留意，因为女主这样说成功是因为女主是有权力的，当时也有学员对我用赐封，其实大家别玩这个，对我用这个是没用的。大家都这么熟了，有个学员对我勾魂，我无动于衷，他就留言和我说我勾魂失败了。



李老师：其实你还是直接点写信和我们说就好啦，别搞那么复杂。

江魔：我就问他你怎么失败了，他说我对你勾魂没用呢。我说你试招别用我们啊，我们不正常的啊，我们对招式很敏感的，你要找普通人来实验才能看到我们的招式有没有效果呢。这比较公平，有个学员和我说点宗教的东西，然后他就说如果江老师继续和我说宗教我还是很乐意的，（笑）但他老人家高高在上不喜欢和我这种人说，他是尝试在做赐封，一正一反两个赐封，他好像在用，但他也只是好像在用而已。他说你高高在上是什么？完全就是在贬低。他用的都是负面赐封，你这样说我还怎么和你说？你封锁完我所有的格局了，我进哪个都是死的啊。

学员：你们到底谈论什么？

江魔：我们是在说宗教，后来他去部落格又我继续说，我在部落格说我去企业里做了个培训发生的小插曲然后我马上搞定，他就说，江魔的勾魂能力真是厉害，我自认没有江魔的功力。有个学员就笑他自比江魔。他又说孔明自比管仲，我就自比江魔咯。他说了很多，我最后就回答他哈哈资讯不对称，但我没有点名说是谁，就有人来问我是不是说他，我说是啊，很明显，第一，你叫别人不要把我当偶像，第二。你又说比不上江魔，你又自比江魔，资讯太不对称了。他尝试用赐封玩我，但大家师徒一场你别玩那么复杂啦，玩这个很浪费时间的。有问题你就直接问咯。

李老师：有些人问问题不要玩那么多赐封，说什么李老师你是市场开发王之类，看到我都怕了，最后他就问我，怎么做市场开发？不用这样，你直接问我不就好了？你赞我那些我没什么反映的。

江魔：所以说赐封有一开二，之后我们还研究出一开三，一开三有时候的效果会跟更好，我们现在给你一个测试题目。

李老师：你们马上回答的就好了。

江魔：假设你来面试，我和李老师是面试官，你要写一个申请表格，在薪水一栏写上你希望的数字，我没开始面试之前看看表格就说，你薪水有点高哦，我们没这么高工资的待遇，你能不能减少？不能的话我们就别谈了。

李老师：来吧 回答我们

江魔：你们现在要回应了

李老师：这个肯定是谋略来的，没面试就要你减少工资，哪有这样的公



司？正常面试不会这样，这个肯定是谋略。

学员：你这样是不是不想请我？

江魔：不是，我是说你开的工资有点高，。

李老师：你肯减少我们就考虑要你，你不肯，我们就没得说。

学员：那你请这个职位的人有什么要求？

李老师：先把你薪水降低，降低了我们再说。

学员：那我可以降低点咯

李老师：哇，你这么快就减价？

学员：那我问你是减一百还是减两百？

李老师：你也是在减价嘛，虽然是有用了一个二选一。但是证明一样东西。假设你来应征的是销售主管，不说是行政的，行政层不会这样和你谈条件的。假设是销售主管，你现在写减价数字，老板给你这个题目是要看你，客人要求你减价的时候，你会给什么样的策略回应。

学员：如果我谈下去让你公司就会发现我效率高，一个顶俩，你会不会给我更高薪水？

李老师：刚才我们给你的方向是一开三是最好的

学员：那你这么高水平的公司，

李老师：你说这个就开始有这个方向了，说这么高水平的公司，这个对了

学员：你们这么高水平的公司，肯定是会请高水准销售主管吧？那工资肯定不会少咯？

李老师：那你这样说只给我一条路，你一个这么厉害的公司肯定工资高，你这是和我斗牛咯？不行。

学员：那我说：通常无故降低人工工资的是无良公司哦（笑）

李老师：嗯？你说完

学员：这样做的公司，要么就是无良公司，要么就是内部竞争力很大的公司，但现在这样的公司普遍没那么多，跟着第三我想不到了

学员：我会考虑你们开的条件才和你说，因为我自己有例子被人压价，那个人很厉害，鸡蛋挑骨头那种人，我明知道那天签不到那个合同的了，我



和她耗了整整三小时水都不喝，我和她说今天就算我们签订不到，明天我一样也不会退让我条件的。第二天我们电邮联络也是没有退让任何条件我和他签订了这个合约。就是打时间战，如果她继续说的话，说什么不重要了，反正都说了这么久了。

江魔：就像今早说的在街市买菜那个，说了 45 分钟已经很有购买意愿了，只是在谈论成交细节而已。

李老师：这个谈判的拖字诀，谈判有些情形下。战略战术就是要拖的，

学员：我说给她考虑，我说我考虑的方向就是引诱她多说点，但我又什么都没说。到时候她说了要减价我也有机会说我没同意减价。

江魔：其实一开二一开三是赐封来的，记得

李老师：刚才他说无良公司。给了一个负面赐封给那个公司。

学员：那我和他说，我真替你不值得，为了点钱，放弃了个这么好的人。

学员：我可以不可说：我们谈了再说，然后我们再想对策怎么做。

江魔：这个可以说，但我建议你从一开二一开三下手。

李老师：你把他们的答案结合起来，一个大公司出手不应该这么低，一家无良公司才出手这么低，其实有了两个形象挂出来了，你从这个方向发展。

学员：一个聪明的公司不应该这样

李老师：跟着？

学员：一个聪明的公司应该会对有能力的员工高薪。

江魔：如果你直接说聪明的公司不该如此，你也是搞对立，因为我现在用屈就，你再这样一说，我肯定反弹你。

学员：公司你舍得用多点资源请人才回来，公司才有好发展，如果公司一味节约资源请不到好人才就影响公司发展了。

江魔：还有呢？还有一个。你开了两个了。开的两个都够了

李老师：她方向对了

学员：做比较啊？

江魔：很简单的，有些公司要钱不要人，有些公司要人不要钱，要钱不要人的公司是不是人才都要，你不要说这个是好或者不好，你说了等于直接影射人家不好，你说公司要钱不要人，第三种公司是人和钱都要。



李老师：温和不？有些公司要钱也要人，是不是很温和，简单说你是逼到他没路走，要钱也要人

江魔：有些公司根本不看人才，只要钱而已，有些公司呢，看重人才是不在乎钱的，还有的公司两样都看重。我想知道你们公司是那一类，一定选什么？第三个啦？

学员：是不是把那个条件放最后？

江魔：没错，一定放最后。

李老师：我问了我们那个经理朋友后，他听了之后没法回答，过两天他给我电话说想到办法了。他说遇到这样的人问这个问题的时候他就说，现在是我审视你还是你审视我（笑）我就不知道他会不会这样做，面试不用这么僵吧？他是找个下台阶的借口而

江魔：当别人选格局钱也要人也要，你就可以说，没错，这就是我今天来找你的原因了，这也是个赐封来的。然后继续谈下去，对于赐封你们还有什么疑问？（一开二和一开三的模式？）

李老师：一开二就是一正面形象一负面形象，一开三是一正面形象一负面形象一中和面形象，

江魔：你要怕得罪人就一开三，你不怕得罪人就一开二。类似之前传销公司老总和我的对话学员：赐封和 FREE 有什么区别？

江魔：有重叠，但不完全是，赐封是倾向影响人的行为，FREE 的范围比较大，它是 NLP 里面的。所以赐封这个东西，如果你要玩格局，你可以玩赐封，不玩赐封你就玩审核，我审问你要你向我证明，我们在《勾魂洗脑》一书里面写的那个例子不知道你还记得不，买鞋那个销售员去公司问了老板一些问题，老板还求他，他就用他公司只给客户 33%折扣而其他公司给 40%以上折扣的规则做盗雷，说我们不会给你太高折扣，但我们公司还存在了这么多年，这个是有原因的，这个勾魂，说你和我们公司订货，方圆多少公里的店面我是不给货品的，我怕你们互相压价弄到大家都不好，所以我们有规定，当然这是引诱对方，还问老板公司名称，员工，银行帐号等等信息，现在变销售员审核客户。

李老师：你们注意第六页。这个审核有真假之分，公司是不是要了解客户这些？这个表格是销售员自己做的，这个完全是假审核，你们要连贯你们



要看红色讲义，你写上参考第 11.12 页，

学员：如果对方不用我呢？

江魔：那是因为你没勾魂，你勾魂做够了那个才有效果。

李老师：我们说面试，我们现在教学生你们去面试，很多面试官会和你说不请你的三个理由，因为大家都这样玩，所以我就教你们用反的方法，一进去，你就要主动说，你看完我简历，或许你们公司有几个可能不请我，然后又说几个你们请我的理由，接着马上审核公司，公司里面怎么奖励优秀员工，不停问，问的问题都是假设，一定是假设。为什么你要做这个，你要让面试官觉得你有信心，一路问这种福利类，除非面试官很精通权谋，

江魔：我有个朋友其实不用打工，他也经常去面试玩。他经常去玩到最后他经常问你们是不是家族企业？人家会很好奇你为什么这样问，他说 没什么 我想知道我能去到最高的职业是多少。他这样说就暗示别人他很有上进心。

李老师：如果是家族企业的人，肯定就说不是每个家族企业都这样，你们。这样谁和谁证明了？

江魔：时间不多了，你们有问题就问吧？6 点前要结束

学员：那第六页那个怎么破解？

李老师：那些问题是你不能说的，你说这些是制造机会给人玩你

江魔：别怕别人用格局玩你，他没兴趣是不会给你格局的。一个妹子对你完全没兴趣你说你喜欢他她只会和你说谢谢，和你玩格局就看你玩的手段漂亮不漂亮能不能把主控拿回来。

学员：有时候我们回答问题快慢是不是要控制，有时候我试过我买东西，我写字慢，他以为我不鸟他，结果他还给我减价

江魔：我会教学生用静默，有个学生是商业顾问，公司说可以给他 5% 的总营业额，他就用静默看着老板，

李老师：是稍微后倾静默

江魔：然后人不说话对方是很不自然的。老板就开始解释了，他一看，有意思，继续不出声，最后一直提成到给他 25%，他自己都崩溃了

学员：到一定程度老板是不是也会说这是上限？



江魔：当然你一直不说话也不可能提高到 100 给你啦。

李老师：你们记得，学招式，这招可以攻，万一人家不说话，谈判里叫闷局，人家不说，你也不说，你比谁都耐心，大家都不说

学员：看看谁更需要谁？

学员：问他有什么看法？

李老师：不用这样

江魔：我有个马来那边演艺圈的朋友，因为马来演艺圈的人收入少，拍电视收入不高，之前他每次拍戏前老板问你片酬的时候他总被人压价，后来他学了这招后，不说话，老板就会主动给他加价。当然是这个有极限的，你可以给稍微的静默给对方压力。

学员：是不是成交前先勾魂？

江魔：勾魂是暂时把主控拿来，后续你做不好一样没用

学员：是不是先拿主控权

江魔：主控未必是真的，暂时给你那个不一定是真的，他只是好奇就把主控给你，你拿到那个主控不是真的。

学员：关于沉默我要怎么压制表情？

江魔：我可以给你所有理论，但这个要训练的。

李老师：这个是累计的，失去主控的心情是患得患失，你是那一霎那就真的是患得患失装不出的。

学员：有些公司阶级观念重，低级总是被人踩死，有办法让人知道不能随便踩低自己吗？

李老师：什么情况？

学员：有时候你做什么都被鸡蛋挑骨头

李老师：两个情况，注意，人家不停挑衅你要观察，如果你的阶级是 C11 C12 那种，如果他对每个销售员鸡蛋挑骨头，他就是为人问题，但他如果只针对你，你就要对他发一次很大的火，但我叫你不是去打人啊，那个人是老板不？

学员：不是，他就主管，他喜欢在人多的时候欺负我。

李老师：我以前被人欺负过，我在我新小说有写“聚光灯下的小丑”，你记



得办公室也好同事之间也好，你未必是最弱的，但你在被人开始欺负的时候没反抗，比你弱的人都会联手欺负你，全部人要把你边聚光灯下的小丑，我被人关过厕所的，反锁在里面。

学员：如果他对每个人都这样呢？

李老师：做到生意咯，销售员可以嚣张的资本就是你业绩够高。我在 YSP 做到生意的时候，我是唯一一个可以坐飞机回来的员工，

学员：那遇见阶级观念特别重的人怎么做？

李老师：阶级观念是人的天性来的，改变不到的。

下课。

第二天

学员：老师，我想问你英雄之路的故事有什么重点元素？

李：你讲的英雄之路是？

学：即是塑造一个人物出来的故事手法。

李：我听你刚才所说,我不知道是不是，一个鬼子他是写分析古代和现代的神话，他曾经讲过，你刚才所说的“英雄之路”，讲郭靖啦，他的转接啊。

学：是的。

李：我不知道千年英雄有没有重新改过封面，你可以到 si ren Jin（斯人俊？）看一下这本书的。我肯定有《千年英雄》这本书的，你问他有没改过名，保险点的做法是你向他要作者的名字，他们就一定会找到的。

李：《冷血救世》里面的一篇文章，其中的一段记载：施小姐的弟弟在池塘街做水果批发生意，刚开始生意周转不灵，跟施小姐借了一笔钱，后来生意越做越大，越来越有钱，而此时施小姐生活拮据，见到弟弟有钱却没有要还钱的念头，她就来问我有什么方法可以让她弟弟还钱给她。我就问了她一个问题：「你弟弟在池塘街有点面子吧」。人有面子就要维护自己的面子的，这就是他的弱点。「我有一招，但你用了之后你们的姐弟感情可能就完了，你要不要试？肯不肯付出这个代价？」她说：「这样的弟弟不要也没关系。」她就叫我给她计（方法）。我给她的计是这样的：说老公不行了，让她去向亲戚/他的朋友借钱而不惊动她弟弟。怎样借钱呢？举个例：你是我舅父。我对你说：



「舅父啊，我老公不行了，你借我 20 万。你别紧张，这 20 万我一定能还给你的。你看我弟弟是不是很有钱？我借给我弟弟这一笔钱，他还没有还给我，不如这样吧，你帮我个忙，你现在先借我 20 万，我周转得过来就还给你。」

就算我弟弟没还钱给我，我也一定还给你的，我弟弟早还我，我周转得过来也就早些还给你。」

李：你现在站在舅父的立场，听到我这样讲，你会有什么想法？

学员：「我听到觉得很奇怪。」

李：是很奇怪。

李：你看过冷血救世就明白了，

你是表哥，接着我就问你；你是朋友，我就问你…。如此转折直到让弟弟知道。

李：如果你不想借我 20 万，你会怎样做？是不是先去和我弟弟饮杯茶，讲这事给他听？

学员：是的。

李：「听说你姐过得很不好啊。她向我借 20 万喔」然后半真半假地说她告诉我，「你姐说你欠她钱还未还给她啊。」

当时，真的有一个跟她弟弟说起此事，她弟弟听后很生气，没理由不生气的嘛，她这是在间接破坏他的名誉。她弟弟和她吵了一架，就把钱还给了她。

学员：我的合作人，他落了公司价(下订单)。我们向他追钱时，他说他在做一份新的工作。老板出粮(发工资)就还给我们，但是老板经常拖粮(拖欠工资)。

李：你们香港是可以报警的吧？

学员：是的。

李：香港六甲海报警可以吓他很长一段时间了。

学员：但他是烂仔(流氓，混混)，他不怕你报警。

李：烂仔，说真的，他烂极都有限，除非他是大佬(老大)一个



他不为这么少钱落价的。

马来西亚警察贪污和很多年前的香港警察贪污是一样的。我有一个朋友他找一帮青年仔(年轻人)去打一个人。

江：印度人。

李：印度人好找,印度比较穷,黑社会较多,花 2000 元左右就可买下一个人的手。他带人去打情敌,打得人家连门牙都掉了。打人的人有一个观念：警察是很容易买通的,我打完人就给钱警察,买通警察就没事了。马来西亚警察是可以双吃的。他不知道他打的人是一个大学生,这大学生给一笔钱给警察,叫警察抓他。警察认识我朋友,

马来西亚警察有一张清单：

印度烧饼 20 元

汉堡包 50 元

炒饭 70 元

他虽然没有给到警察,但真的好像香港磊落神探的故事一样。叫大学生见他,给他一笔钱。我不知道他给了那大学生多少钱,那大学生才放过了他。

所以你不要怕,我说的带印度仔打大学生的那个人是马来西亚 VCD 盗版商,他都不吃小钱,你那落价的是吃小钱的人,你可以威胁到他的,你报警就有合法伤害权了。

学员：我和几个人合伙做生意。有一个人凭着是老板的朋友，整天在 KTV 赖吃赖喝，他扮成老板之一，但他根本就没给过钱。我想有一个干净的地方做生意，怎样才可以赶走他？

江：你和你大股东商量好。

学员：他们是非常好的朋友。

江：都要商量好。

学员：那接下来该怎么办？

江：定一个规矩，股东吃东西一样要给钱，就能解决这问题。这是做餐厅的人的一个经营手法，我在马来西亚都认识开连锁生意的，股东吃东西一



样要给钱，大家都有协议，在开张不久尚未有营业额时，股东带朋友回餐厅吃饭是要按餐厅价给钱的。

学员：嗯(语气词，这里表示认同)

江：你想过一个问题没有？你改这制度千万不要说：「你带朋友来这赖吃赖喝」这种有冲突性的话。你餐厅现在的制度，股东吃东西要不要给钱？

学员：有的。

江：股东吃东西都要给钱，股东的朋友也一定会给钱的，就算他假扮成你公司的股东也一样要给钱。但是你别犯一个错误：股东可以签名。一些餐厅就犯这错误。

江：你们是不是电子单据的？

学员：现在是。

学员：但我不是整天都在店里的。

江：可以看单的嘛。

别的学员：今天他拿吃的，明天他就拿钱了。

学员：问题是他已经拿了！

李：早知这样，我就不教你这招了，哈哈，你请我们所有人到你餐厅吃饭就好了，我后悔教你这招了。

【众学员大笑】

学员：对方抛一个格局出来，不需要理他的格局，另外抛一个格局出来。举例：昨天所说的见工(面试)一开三，如果我是老板，我可以不理他，直接抛一个格局，比如这样，我一听完他的一开三，可以先做出这样的表情说：其实，现实的公司有两种，一种是懂得利用资源的，另一种不懂…

江：其实，我和你说见工的都是两种人来的……

李：刚才所说的事，你在外面做生意却可以讲的，销售员有两种…

学员：你之前是不是有一本书提到？

李：《心魔行销》



学员：老师，请问有没见过、说过一些话，其实是没什么的，但别人听了很生气？

李：会有的。很多年前，有个很有钱但是说话嚣张，没口德的朋友请我和一群朋友在外面吃饭。其中一个人比较能吃，我们男士都是抢菜吃的，只有一个女士吃得很文雅。这朋友这样说男士：「你看你们这班禽兽，吃东西都抢成这样。」接着他对女士说：「你再不吃就没得吃的了」。这时发生了一件令我们目瞪口呆的事：只见这女士口发出狗叫声，接着泪流满面。我们都停下筷子看着女士，呆了。他碰了一下我的手，问我这是怎么回事？我说我也不知道。散宴后，女士对我说：他看不起她！各位，你有没有看出他是看不起她的？

学员：从我的角度看是没问题的，但从她的角度来说，有可能触发她内心的某些东西，才会……

学员：有些时候，比如我，有些在某方面都是一样的，没人听你说的。我和几个朋友聊天，我说的话没人理我，另一个朋友和我说的模一样但大家都在听。

江：你说的一模一样是指内容一模一样。

李：我们在印象洗脑里讲过蓝海策略，

……

江：有时候你要注意说活的声调，你刚才说和朋友出去吃饭，你放慢了速度会使人很难集中注意力的。你想要人注意你，你可能要将声调提高提快些，使频率接近大家。继续，我听到你昨天和刚才说的话，速度、能量差了些，其实无关系，你可以语速快些再下降的，「你知不知道那天啊」（语速快地读）「有一件事」（语速慢）再变回正常。

李：我姑父

他是帮我爸吊针水

买书时又见到这个人

李：这个人是我表哥；是我舅父刚出来做生意时，你们是不是叫吊水啊？

学：吊盐水（打吊针，这里是指打生理盐水）

李：他用六个月的时间布局，帮一家马来西人的公司，这家公司是



他将这家公司的所有资源，很复杂的，总之是商业诈骗之类的，走法律漏洞没证据抓他，没办法报警的就欠我们公司一笔钱，吃饭的时候，我们一路追，追得很辛苦的，见到我表哥，我表哥就像我在书中写到的：他拍一拍我肩膀，说这是正常的。这个人就是我表哥。如果法律程序催不了他，那公司倒闭了，我没理由向他个人追债的。

学：之前是朋友，变成敌对后，有利益冲突。

李：这对我而言很简单，我不会将所有人当成敌人的，火气过了，无事就再做回朋友，昨天不知道谁问过我，我觉得这不成问题。

李：不和他玩（交往）。

学员：要叫上他，因为他和上司很熟。

李：其实，他是想你们识做(懂规矩)。

学员：但不是一次两次的了。

比如有一次是凑钱送礼

李：他是想你们识做，做事别拉上他。其实你讲了一个很重要的咨询给我听你们是怕被他打小报告。他有那种厉害关系。

学员：我不是很喜欢他，但也不想得罪他，得罪一个人是很麻烦的。

李：这其实就是变相的贿赂和变相的贪污。

学员：有什么方法解决或降低大家的损失？

江：以前我公司有一个家伙也是这样的，有一次大家吃东西，大家都不拿钱出来，就等他结帐，从此以后，他就不和大家出来了。李：你们敢不敢冒这个险？

学员：冒什么险？

李：就像江先生所说的方法。

学：我们有想过方法的，但是优势在他那边。

江：最好的方法是你们要拍那个老板的马屁，得宠后就能解决。



李：就算你解决不用请他吃饭的方法也是治标不治本的，就象江生所说的，你们派一个代表去拍那个老板的马屁，得宠。像你们看的宫心计，象后宫得宠就对了。

江：还有一种方法就是说：你给着先，我们大家都没带钱，这一顿饭你先付着，等一会大家凑钱给回你。大家就拖着不给，这就要衡量你们在老板那得不得宠。这是比较治本的方法。要不就像李生所说的派一个代表去拍那个老板的马屁，私底下又拍这个人的马屁，这就叫做一人得道，鸡犬飞升啦。

学：跟老板工作很多年的…

李：即是老臣子。

学：怎么那么有恃无恐？

李：你的老板多少岁？

学：50 多岁。

李：那他呢？他就年轻些，大约四十多一点。

李：四十几。你派一个人去拍马屁应该有机会的。如果老板 50 多岁，他也接进老板的年龄就会难些。他们相差 2~3 年的话，可能真不知他们发生过什么关系，经历过什么风波。你你们别乱想，不一定有那种关系的。

江：Ok?如果没其它问题，我们要开始……

学：我想问一个问题。如果本是朋友，但发生利益冲突，自己为了利益不理朋友。事后，那朋友耍赖，说我怎样怎样的。

李：看个人够不够成熟而已，那事过了就过了。

学：那朋友做了对不起我的事，自己不够成熟，想不开呢？

李：你可要想得开喔。

江：就像学权谋的第一件事，理论上就是你需要辅导的阶段过了，再来学权谋。如果辅导过后还没过，你还是怕自己情绪上的感受，这时学权谋未必是最适合你的。如果有一个人，他失败了，只有一味的痛苦，他就没有办法想自己的下一步该做什么，这个人不要来学权谋，他是要等伤口好了，才



能去学权谋。一旦学权谋，假如你把一千美金给我，就开始要权谋而不是要辅导的了，换一句话来说，只要你认为我没有伤害人，没做非法的事的情况下，对方怎么在背后看你，这你，这你就不用理他。如果对方令你损失钱，那就不同了，如果只是令你心感到不舒服，这是完全不重要的，在感受和钱之间，我永远选钱多过选感受。这事要你自己想明白了。

江：你可以恨他。你衡量哪个重要些，以效果为重，学权谋就简单一点。

李：我说一个故事给你听。股东和我产生很大摩擦，接着我理开那家公司，但那人头脑很聪明。我尝试各种办法，请他喝茶。严格来说，各方面都是他对不起我，我也很努力去挽回这个朋友。过去的所有事对我而言都不重要了，但他头脑资源，可能是因为利益关系，跟江生谈……

江：可能又能出一本书啰。

李：这故事很精彩很经典的。OK？我都是想将他头脑里的资源拿出来的。想和他冰释冰释前嫌，但他一直不肯给机会我，我打电话给他，他躲我。他的公司是很有规模的，三层楼，内部的文员都有二十几个。他托一个朋友，既另外一个股东来约我，跟我借一笔钱。借一笔钱在我马来西亚叫做打老虎。即是我开一张支票，他就开一张半年后的支票加利息给我。他不想向银行借钱想向我借钱，我心想：好机会。你和我借钱，你就会和我聊天，对不对？我回那股东的话：这么多年不见他了，顺便去看他。好了，我去看到了他。我说：ABC先生。他一见到我就转过身，用后背示我。我虽想挽回这段友情，但我此时还是忍不住生气。你向我借钱竟然还用后背来对我？你说我会不会借钱给他？我不会。接着他求我借给他，我讲给我老婆听。我老婆问那股东：你那大股东向李生借钱，然后竟然用后背对着他。你说他会借钱给他呢？我觉得我被他头脑引诱了。我和我老婆讨论，觉得那个人肯和我聊天，大约两星期之后才借钱，我觉得我会中招。

江：讲的很肉麻。

李：这一招够毒阿。

江：其实，李生过去的股东在李生离开公司事，说你死定了什么的。现在李生发(财)了。其实不是李生看不起他，是他看不起自己。以前这股东是



手段很厉害的一个，就是“感受”这样东西放不下。做生意你当然是看钱的了，不是看自己感受的，你公司要笔钱用，银行不借给你，有个好朋友要借给你，你要顾自己感受而不去回他拉回关系，这就叫不成熟。

李：看我的另外一个想法，我其中一间公司是被他利用一些手段拿了个名去，我和这个人的相处，我想过去的就算了，我只是想要他脑中的资源。

江：上权谋的，我不是清除自己的感受，你就问自己目前想要什么或暂时要什么？要效果的话就不要理他。ok？

李：看第7页。勾魂。勾魂的目的就是要制造一些能量最低点，方向就是要人类固定模式打破，什么叫固定模式？举例：当你接到销售员的电话，你想也不想地说，我没什么需要。当你打电话联络客人时，无论你卖的是什么产品，他一定会讲：怎么那么贵的？他没有分析过，是机械式反应。你就是要打破他的机械式反应，这就是勾魂的最根本目的。

李老师，江老师我做了勾魂，那人怎么没反应的？总之一定要记住勾魂的根本目的是一说出来，他一定会有以下反应：第一，如果他好像大老板一样靠着椅子坐，你一说出来，他身体有前倾少许，什么？多说一次。即是他有这种连续性反应，就表示这个人被勾魂了或见到他眼睛睁得大大的，以惊讶的表情看着你，这就表示勾魂成功了。就好像你刚才所说，一群朋友说话，你一讲完那句话，所有人第一时间静下目光焦距看着你，这就是勾魂功夫。我们说效果，你自己有这个效果，你已经达到了这效果，你用这个来作鉴定标准，你一定要有一个鉴定标准。哦，我已经成功做了勾魂。这句话术，你就可以记录在案了。勾魂一开始分成两种：你看这本书所写的：被动式的能量最低点，里面写着：（刚入社会、换工阶段、有压力、有挫折阶段），这里用括号括住，这一类人都有同一感觉：焦距模糊，没什么方向感，不知哪里是东南西北一样。刚读完书走向社会要做什么呢？听陈生说做传销好，「是啊，做传销好。」接着听洪生讲做保险好，「是啊，做保险好」。这就是没方向感的人。你听得多，你自我就少的嘛。你自我少等于你的主控权少所以叫被动式的好微弱的客观条件的能量最低点。

江：甚至邪教，他们通常喜欢招人入会。去招读大学读了3~4年的人。因为他们快出来工作，心里多少有些彷徨，这一类人比较容易入宗教。通常是派两个异性来接触他/她。派两个是有目的的，如果一对一地搭讪，人的戒备心会强一些，两个异性走来和你聊天，你的戒备心就没那么强。我自己就



试过，在街边有时有基督徒走来搭讪，大多数很失败的原因是：第一，是一支公(是一个男人)，第二，一开始就问我一些乱七八糟的问题：「这个对方怎么去？」「有时间去参加...聚会？」「什么聚会？」「我教会……」我就不理他了。有些则很过瘾，我当时正在马来西亚伤风塔(伤风塔?)下读书，「你是不是住在这里？」「我说你的意思是我住在这个……。」「不，不是。我的意思是你是不是住在吉隆坡这一带？」我说是。接着他说我们的教会有...，我：「没兴趣。」

江：香港我就不清楚，在马来西亚可是很多人进入传销的。大部分都是这一年龄层的：第一，有很多幻想；第二，读完书不知怎么办，所以会有这种影响的。

李：你要注意一下换工阶段，换工阶段是最容易被人洗脑的。洗脑的其中一个口诀是：刚刚新来新知道。如果你是一家公司的老板，你改变老臣子是不是觉得很艰难？公司推出一个新制度，老臣子反对，不肯。但你去一个新公司那里，那新公司有什么新制度你是不是都要听它的？所以说帮人洗脑也好，拿回主控权也好，都是在他进入能量最低点，他的方向还不是很明确，有压力，工作有挫折的时候。在马来西亚 97 年的时候，盗版光碟很火爆很猖狂，对电影院打击很大。我的一个朋友，他是马来西亚一家很大型的连锁戏院（电影院）的总经理。在那时，他经营的电影院每个月至少亏损 200 万马子，一年就亏损 2400 万马子。因亏损严重，老总每个月都开会，老总开会不教他怎样做生意，也不骂人，而是连续问他问题。他感到自己的职位就要摇摇欲坠了。他压力很大，开始彷徨，没什么方向。这个人对传销是反感的，他整蛊(捉弄)传销商的手法是很过瘾的。传销商来推荐他，拉他做脚（下线），他第一时间就问传销商：你是想找我做脚是吧？那你觉得传销是易做还是难做？注意一下，他这一招是在刁难传销商的。假如你是传销商。你是传销商，你来和我说：李生，江生，我推荐你入会了，你们俩个做我的脚啦。我现在就问你：你说做传销是容易还是艰难？

学：应该答容易。

李：你答容易？我说给你听，「你现在连保荐我们俩个你都保荐不了，你还说容易？这么多年的朋友了，你还来骗我？」假设你来找我是夜晚。「9 点多了，容易？来拉，保荐我啦！」

你觉得答艰难有问题吗？

学：有。



李：答艰难的话。「艰难？是不是朋友来的？这么艰难的事你还来找我做？

所以，无论你是答容易还是艰难都是死！他是专门整蛊你的。因为他职位的关系，许多传销公司的老板都来找过他，连 001 都找过他。马来西亚还有两家本土的传销公司，后期找一个卖袖子的农夫，只和他讲了一个很简单的说法，刚好在 97 年，他工作压力大，那农夫说做传销好，这是属于你自己的事业，打工不是你的事业，打工是帮老板打工，做传销呢，是你自己做老板。农夫就是用这么简单的话来骗他，让他这一家大型连锁戏院的总经理做了自己的脚！你们要清楚，做传销、做保险，你觉得你是老板吗？老板的定义对我来说很简单：整间公司我有决策权，整间的公司运作我清楚，入什么产品我有权。我想问你一个问题：传销商有这个权力吗？没的吧！公司和你说不入美国的 ABC 货，和你说得多神奇多厉害，你就代表公司去卖 ABC 产品。是的，我就形容你为高级销售员，真的是高级销售员。传销商，次高级销售员都有同一概念，在有工作压力和挫折时，嗖的一声，人家和你讲怎么简单的一句话，跟老板打工，他会将这一样东西当诚信。在马来西亚，有很多做传统生意的人，整天想加入传销公司好，他的背后隐藏着一个资讯，那些做生意的却想加入传销公司的人，其实他们的生意都是有少少问题的，因经营得很辛苦才有这种想法。「唉呀，做生意做得不怎样，我都不知道怎么好，做大没本事(本领)，要死又死不了，要生生得好辛苦。」他们通常都是这样，没什么方向，很容易被人骗入去。假如在坐的有传销商啦，你们有没看到一个缺口？这个缺口是什么呢？

学：没方向感的人。

李：传销商乘虚而入，简单的来说就是趁他病要他命！

这就像一些（意外、分手、离婚、家庭纠纷、家人的病-死），诸如此类，这一类你画一个括号，这区域的人大部分是处于每办法求助,无可奈何的心境的。在这客观条件下，这一类人最容易什么呢？本来是信仰基督教的，可能被人影响而信任道教或佛教；本来是一个佛教徒，被传教士影响一下，他会变成基督教徒。全部是没办法，无可奈何都是这样的。当一个人好像有家庭纠纷，离婚，第一时间我们马来西亚会讲，是不是我老公中了降头(降头：一种在南洋地区盛行的巫术)?因为她想挽回这段感情而又不想承认自己两个人相处出了问题。是不是我老公中了降头？肯定是啦！呐(语气词)，我曾经见过



一个学员，她和她的仔(儿子)起了很大的冲突，她的儿子和她断绝关系不和她住，而去和亲家(夫妻双方的父母彼此互称“亲家”)住。这老人家就和我讲了一句话：「唉，我个仔被人下了药，中了降头。」最容易来说，她在没办法，无可奈何时，那时我如果要骗她，我只要和她说，幻想版的，我没做出来。「其实呢，我有一个办法可以帮到你的，我上童(上童，即跳童。乩童请神上身的仪式)给你看，你要信我，拿一笔钱……，」就是这样一个过程咯。

江：是祈福党。

李：祈福党，我们在《财色战场》写过出来的。祈福党都是拿这些东西来骗你的，只要不是身处绝境，不是每个人都中招的。举例：假如这间是庙，我上品童，通常我是神坛的主持人，我是上童的那人，「你是不是要跳童？」你们是不是叫跳童？

学：乩童。

我乩完童后，假设这个人经常来神坛是我的信徒，你们俩个是他的朋友。如果我要骗钱。你们俩个是我目标，我找的是你们俩个，不是找他。我问他，「这个是你朋友吧？」洪生就说是。这个人活不了七天。

学：我看师很准的。

李：他是我信徒。你感到他和我没利益关系，他就成了半个销售员。他一样是拿这些东西来骗你，只有七天命啰。我们华人有一句话：宁可信其有不可无。在这七天里面，只要有一点不好，你都会穿凿附会来解释，你会觉得越来越灵的。

江：好像你们电视上的鸡精广告，很厉害的。说你连续十四天买，会头脑清醒什么的，你在这十四天里面，比如考试得第一名...，连续十四天，就算不好，他都赚你十四天的钱，好厉害的广告。

李：OK？接着就到，刚刚到陌生之处的，就像我的一个朋友...

江：就像刚刚移民的一样，你那时一样是彷徨的，环境生疏，过一段时间你就比较容易入手的了。我有一个朋友就是，他现在已经退休的了，不过在未结婚之前很喜欢骗女人，所骗的女人都是外地那些小地方到首都打工的。他专向这一类女仔下手，下手时就专门带他去一些五光十色的地方，通常的做法是去一些一动一静的地方。举个例子：先去跳舞很厉害的地方接着去饮咖啡，接着又去一个发生很多事的，再执着去一个比较静的地方。以一动一静每一



次的转换,心中所产生的能量最低点,你可以想像一下,你在很吵的地方,在出门的一刹那,你的心就由紧变松,这一刻有一个很细微的能量最低点。这个人在当时就是用这个方法来说关怀的,送这样送那样来关心她。通常的女仔在两到三个星期就被他骗上床,再玩弄两三个星期就抛弃了。OK?你们有的见客户,不要只是坐在酒吧里面,做生意的认为只有在酒吧里才可以做生意,但谈的时候也很难谈成的,太吵了。不过你要借进去到出来的那一刹那,甚至你别以为在音乐和酒精的作用下,那人变得没那么戒备之类的,没错,开头没那么戒备,但在里面的时间一长,他就习惯了,反而变成机械式的了。你是要见一次换几个对方,李生亿万富翁的表哥,有时也是用这种方法,和不好说话的人来签合同的。

李:是这样的。他很自豪的告诉我,有好多供应商请一些人去酒吧或夜总会饮酒是有目的的。他告诉我,他是有策略和目的来做这一件事的,他的目的就是,一开始就社交,第二次,第三次是有布局的。比如我今天做生意和他有冲突啦,少些钱行不行?算了,不谈不开心的事,今晚我们去夜总会饮酒。好,慢慢聊吧。他们饮饮饮,到了夜晚的时候。他司机开车过来了。我在送他上车的那一刹,这么多年的朋友,怎样?怎样?一人让一步叻,开出他容易接受的价,达成一个小小的口头协议。是刚刚要走,出去的那一刹,心境转变的那个阶段和他说。第二件事,夜总会的消费是笔较高的,打工仔,销售员的一个小赢的策略是:你和一个客户第一次到一个地方吃饭,尽量找一些比较有纪念价值的餐馆(ABC,在客户的名片上写上坐在那餐馆的什么位置,什么日期,什么时间。这是一个伏笔。假设三年后,我和这个客户产生冲突,我做错了事,服务不周到。「不如这样,陈生,我们那晚的事怎么样。这天我很有诚意和你谈一谈,我看在 ABC 餐馆好不好?」到 ABC 餐馆坐回当天的位置,一坐下来我就说,「陈生,你有没有想过我们为什么坐在这个地方?」他通常是想不到的。你就说:「在 1997 年 7 月 7 号这日天,我们坐在同一张台的时候就开始了我们的第一个缘分啊。尤其说我们华人,你是不是很重情谊的人啊,我服务你这么多年,发生了不愉快的事,这段时间我做错了,你难道真的是想咬住我不放吗?」这名片在这里就起到了化解和客户冲突的润滑剂的作用。

学:在商场那些地方可以吧?

李:在外面一样是可以的。你可以讲回见面的时间。对白就是:「这么多年来,虽是人是物非,但是我们的感情还是那么好。」这样就可以兜转头了。



李：你们香港的建筑变化是很大的。

江：能量最低点分两大类。我们刚才所说的那一类，是被动式的，是比较内在的，你未必控制得到的。我们最主要教你主动式的勾魂。主动式的勾魂有四个方向，之前李老师有写过以效果为信仰为导向，其实勾魂不止不止这四种方向，勾魂有好多种方法，OK？只要你达到这效果：对方停下，眼定定口张张的等你继续发言就对了，我们给你的这四大类是给你参考的，是为了激发你的头脑的，这里面的句子你不需要全部都背下来的，只要背下你最需要的就行了，至于其它的，你可以用自己的创意整出来。第一个：我们要讲的是好奇。总之人一有好奇的时候时间是暂时转给你的。好像我们所说的，主控权又分为实质的合法伤害权和虚构的格局主控权，如果格局暂时在别人的身上，你如果能勾到魂，对方好像傻了一样听你讲，这主控权就会暂时都会交给你，所以勾魂和格局和主控权是有关系的。OK？有几个例子，我们不需要全部都说给你听，其中一个就是你和朋友谈了一段时间之后，就说我听了你这一番话，我注意到一件事，停下来，停下来之后你的眼神要定定的看着对方，要等对方问你什么事？接着你就可以说下去。

李：这样的，就好像我刚才和你说的，一群人开会，你先让别人讨论一段时间。听你的话，我注意对到一件很重要的事，就停下来。「什么事？」所有的人的目光就集中到你身上。

江：你发言的时候，可以听听大家的意见，自己先写下，整理一下，看看有什么漏洞，再整理一个厉害的出来，给人的感觉就是你的见地有些不同。我和李老师认识的那个姓梁的辩论大师，在书中出现过几次的。他的头脑是很聪明的，他有一个很厉害的做法，他在开会前是没什么讲的，就是听听听，他听听就可以组织，到最后才说。他一讲，给人的感觉就是：「我刚才怎么没想到？」他就将你的见地提升了，不管是真的提升还是假提升，从另外一个角度来看，你是提升了。在中学生，大学生的辩论圈子里，那些人是将他当成神的。所以，你组织后见有漏洞，你就勾了魂再说出来。只怕就是你勾了魂而没话说，这就很尴尬，你勾了两三次就什么的了。

讲：你看看第三个例子，这里有没有人经常做运动的？有的举手。

江：我问你一个问题，你尽管回答就可以的了。

江：你是不是经常做运动？

学：是。



江：哦，怪不得。

江：我现在在问你第二次，你答「没有。」

江：你是不是经常做运动？

学：没有。

江：哦，怪不得。

江：当然，你说完后要有话说。我用一个例子，假如我是做室内设计的，这一间是你在的办公室，我进来推销。我问你：「你在这间办公室通常感觉如何？」「好舒服，通常我都是在办公室办公多过家里。」

江：哦，怪不得。你看这光线够猛，和墙上的色彩对比不强烈，比较柔和，你在这里干活是很容易的。假如你和我说：不行呀，浑身不舒服。我就说：哦，怪不得。你看这光线那么猛...。一开始 OK,但做多了你就觉得很闷。千隆问屈是可以重叠的。

李：「哦，怪不得。」是可以用来害你的对手的。我用一家是制造矿泉水瓶的工厂来做一个假设。我到你工厂估价，你说：我帮你制造这矿泉水瓶。我很认真的看，还做出一些表情：「介意不介意我问你一个问题？方便就告诉我，不方便就算了。」你对制造这个矿泉水瓶的原料生产是不是很了解？通常制造矿泉水瓶的并不了解制造过程的，我假设你不是很了解。「唉，」我好像有难言之忍。我深吸一口气，很严肃的问：你是不是和矿泉水瓶的老板很熟？你看我之前的表情，你是不是多少觉得有些不受？你一答熟，我就用嘴角来笑：哦，怪不得。你想到了什么？你答不熟，我就不笑：哦，怪不得。你看到一个人这样说，你第一时间想到了什么？我一定是发现了一些秘密而没说出来，而且是负面的东西。如果我要害你，第二步就拿一个有瑕疵的产品和一个没瑕疵的产品放在你面前比较一下，接着说：怎么有人制造出一些有瑕疵的产品，说出一些理由出来。人的头脑是很喜欢预测和乱猜的。当你将这两个情节联系起来，你会想到什么？注意，我没有讲他一句坏话吧？你一下这个毒，以后你的竞争对手就有麻烦了。第三阶段：教他怎么管这一家厂。当然，有人问我，抢了这一客户你值得吗？你会麻烦吗？再想下去，万一竞争对手又抢回这客户，他用我教他的东西来管我，你问我觉得值得吗？我就认为很值得，因为很竞争。我认为吃得咸鱼抵得渴（吃得咸鱼抵得渴：做了某事就要承担相应的后果），讲的人你一定会认为他是好人，举例：su wei feng(苏文风?)在马来西亚演讲的时候，他一上台，就骂风水佬。唉，现代的风水叔叔啊。在古代的风水如何如



何,现代的风水如何如何…所以现代的风水叔叔的最高境呢,走江湖啊,好似我一样。两样东西是他最高的心法:一是老作(自己编写),二是掂估(猜测)。我问身旁的人,苏文风的演讲怎样?很好,很老实,不是跑江湖的。呐,利害吧?苏文风害现代的风水师多惨呀!

李:我今天如果想害同为讲师的人,我就说:衡量一个讲师的资格有两个,第一个条件是他有没出过书,如果他没出过书你根本就看不到他的思想架构和组织能力;第二,他的书虽没广告一样可以让你产生去上课的冲动。没做到这两条的讲师就有没料(料:本领、本事)。经济学家说人人心中都有一把秤,我在你心中放了这把秤,你以后以为讲师会怎样?你有没有出过书?给我看看,没上课的冲动哦。就算我很有料都变没料了。

李:打开十一页,张力,张力兵法是什么意思呢,先给你们一个情景的感受,比如坐过山车,哪个阶段令你们心情最紧张呢?慢慢上升的过程最紧张,越来越高的时候,你期待着冲下来的一霎那,那个冲下来瞬间是解脱来的,是解脱后的那种刺激。你上升的那个过程的心情,就叫做张力。比如看恐怖片,整个荧幕安静下来,声音越来越小的时候,你的头脑里就会想,鬼怪就要出来啦,就要出来啦。如果和你女朋友一起看,你女朋友很紧张的抓着手,等待妖怪出现,当妖怪出现的时候,她大喊一声:啊!!!其实喊出来是一种解脱。张力的意思是说:就要出来就要出来的那一刻,之后来一个转折,像过山车一样冲下来的那种转折,这就是张力兵法抓住情绪的一种模式。

江:要玩张力呢,你要有少少的演技,当然不是让你具备梁家辉张曼玉那样的演技,你只要学会皱皱眉头,忍住表情,那就已经绰绰有余了。有的人问如何控制自己的表情没有变化呢?眉头不动,眼睛不张大,颧骨的肉不起来,总之全部是平,当然你要经常去练习,没有捷径可走,练到没表情为止。当然不是说平时也要没表情,什么时候才需要呢?讲价钱的时候。平时可以有自己的表情。玩张力,最简单的就是要学会皱眉,这是不需要学演技班就可以做到的。当你问别人问题的时候皱着眉头,别人就会有有点担心的情绪。举个例子,你皱着眉头很严肃的和对方说:“我有样东西告诉你,希望你不要介意。”对方头脑会有什么反应呢,对方可能会想是什么负面的东西,然后有有点担心的感觉。



李：你们去餐厅吃饭的时候，可以拿来练习出招的，当然不要很多人的时候出。有一次我们在餐厅，吃完东西时候，就叫一个服务员过来，很严肃的和他说：“你介不介意我问你一个问题？你们的厨师是哪里人？可以叫他出来吗？”我这样的表情你会想到什么？这回有麻烦了，发生了什么事情啊？然后厨师出来了，我们问他：“你是哪里人？你说，你煮的是什么菜式来的？”然后厨师讲了一大堆，出现了一点点紧张的样子，问我们，有什么问题吗？

我说：“没有，我想说，你煮的东西真的很好吃。”哈哈！过了半年，我又回到那个地方吃，那个人还记得我，你们认为那次张力兵法的拍马屁，是不是让你印象深刻呢？

江：有一次坐飞机，下飞机的时候我皱着眉头问一个空姐：能不能问你一个问题？空姐说：可以。我说：你是怎么做的？空姐愣了一下，啊？做什么？我说：你的发型是怎么做得那么好看的？然后空姐哈哈大笑，接着用了五六分钟的时间跟我解释如何弄。另一次也是在飞机上，皱着眉头和一个空姐说：有没有人说过你的脸？空姐说，啊，我的脸怎么了？我说：没有，你的脸很Q，很像洋娃娃。

李：我们有一次在一家鞋店，看一下人家做销售的手法，顺便收集一些资讯，去到的时候，我们看了一下鞋的价位，就是没事找事做，我们一坐下来，明知道对面的那个就是老板，我们就大喊：这里谁是老板？老板说：什么事？我皱着眉头很严肃地说：介不介意我问你一个问题？这些货是谁摆的？老板纳闷的说：有什么问题啊？我说：没有，刚才我走过前面几家店，看他们摆的货，没有你摆的那么出众。老板心里顿时乐开了花。

江：请注意我们的架构是拍马屁来的，当然，这种拍马屁和普通的拍马屁有少少不一样，普通的拍马屁直接说你很棒啊，你很厉害啊之类，当然对方也是机械式的反应，拍马屁有两种反应才是真的，一是别人很刻意的控制着笑，不想给你看，二是笑到随风摆柳。这就是真的拍马屁有效果了。这个马屁如何拍出，其实就是用勾魂来拍出，勾了魂，让对方定了下来，你再拍，就很有效果。

李：对方会以为你讲些很严重的问题。我妹经常说我没良心，因为我每次出去旅行的时候，我妹都经常交待我帮她带一些她想买东西回来，但是每一次我都忘记，我就记得买书而已。后来我一旅游的时候，我妹就过来和我讲：大哥，我要跟你讲一个好消息和坏消息。她是皱着眉头和我说的，我



一听好消息坏消息，到底是发生什么事情呢？然后她拉着我的手，拉我进客厅。因为我当时能量最低点，就被她洗脑咯，就跟她走进客厅，问她什么事？她从手提包里拿出一张纸条，说：“坏消息就是你去到那个地方，按照清单上的给我买东西。好消息就是，我会给回钱给你。”然后我一去旅游的时候，印象就非常深刻。我就想起她让我买的东西，如果她没有这样做的话，我可能买完书，办完事就不记得她交待买的东西了。

江：我们书里面那个问空姐拿电话的故事，那个空姐我已经有 7 年时间没有见她了，有天在一个地方正好碰到她，她一瞬间就认出了我。之气我没留长发胡须，再次见到她的时候，她说：你那条不一样了哦。哈哈。我们至少有七年没有联络，但是见到的时候还记得。就是因为当时做了勾魂马屁。大家要记得勾魂马屁的强项是给人家很深的印象，它的缺点是不能够老是用，因为它的印象太深刻，你不能短时间内再次用它。有次我一个学生对他女朋友多次用勾魂马屁，到后面就没有效果了。这一招的印象是非常强的，大家一定要注意斟酌。假如你对你老板要做勾魂马屁，一定要挑选好机会来做。如果你是做领导的，你可以用这种方式来奖赏下属，有时候奖赏下属不一定要用钱的，用这种方式产生的效果会比用钱要强。如果你做得好，它的力量比用钱还要强。

李：我们翻到 13 页，意料之外的举动。这个时机的把握比较重要。

江：你要讲一些东西，做一些东西，是别人没有想到要这样做的。比如书里说的，拿着一张六合彩的票，接触街上的人去兜售信用卡，这就属于意料之外。有一次有个朋友和我聊天，聊得很投入，再过多半个小时，就要去一家餐厅见两个人。当他讲得很投入的时候，我就很突然地问了他一句话：你的车是不是停在那里？他说，是啊，就在那里，什么事？我说过半个小时我要去一个地方见两个朋友，你可不可以搭我过去？他还在迷茫中，说好好好。然后我说陈安之你知道吗？他说知道啊。我说：等下陈安之在哪个哪个酒店有一个讲座，等下有时间我们一起去吧？他说好吧好吧。当然，这个情况的客观条件是，他当时没有什么事情做。他莫名其妙的搭我去见两个人，等了我一个小时，然后又搭我去听讲座，听完了讲座又搭我回家。这招是有用到一点点洗脑，洗脑我们下午再讲，用意料之外让他迷茫的那一霎那，我们再做。祈福党，还有马来西亚掉钱党，都是用这个方法来做，你在街上走着走着，突然掉下一沓钱，你很意外，不知道该如何反应的时候，他们把握



时机，就有人走过来和你说一起分这笔钱。这一招利用几个意外：第一，掉钱下来，二个，那么大一沓钱，第三，突然走出一个人和你说话，第四，还要和你分钱你不知如何是好。他们运用很多意料之外的招式。

李：我们书里有一节“一根手指的力量”，说江先生怎样用一根手指抠到女，还有书里有一个情节，说一个女经理骂我们，然后用一根手指指着她说她像莫文蔚，这些都是属于意料之外的举动，别人指责你的时候，你不要马上去解释，解释就等于你站在对方的对立面，最后先有一个意料之外的打断，打断之后讲两句别的，然后再解释，这样的效果好过马上就解释。我有一个朋友是卖药的，卖心脏病药，他们公司除了一个心脏病药，这个药是有一些副作用的，他们要去跟医生收集一些意见，有些医生是很可恶的，一直骂他们。然后他就想出一招，不用被医生骂得狗血淋头，还有机会给到医生一些解释，他这招是这样的。他一边听的是时候，突然冒出一句：你认不认识黄医生啊？¥%¥……¥……（太吵听不清楚），一个人讲话的时候，突然被别的东西打断，你要讲回刚才的话题，你觉得容易吗？比如你说：你认不认识陈医生啊？对方说：啊，什么事啊？#¥%…%@（再次听不清楚）让人家恍然大悟后，从新再给对方做一个解释。我自己有过亲身经历，我去店面买东西，我是要赚小便宜的，我四处比较比较，找到足够的证据，我准备去折腾销售员，我就拿一个借口，这个借口是他迟送货过来，我小题大做，骂那个销售员，找了很多借口来骂，然后说我要取消这个订单，其实是想趁机占他们的便宜多要点东西。那个销售员估计是不想取消，然后就求我了，求我的时候，我就列出我的条件，要送这样送那样讲了一大通。然后销售员去征求经理意见，经理说：“行，我马上帮你取消订单，办理取消订单的手续。”我马上愣了。这个不是我原来的目的嘛，这简直是意料之外，我在想有什么办法可以回头呢？我怎么下台呢？对方经理又接着说：“这样，再你还没填写取消订单的手续前，希望你能让销售员解释一下情况。”我发现可以回头了，笑着说：好好好……然后就成交了。

江：这种意料之外的举动，曾经有个大公司，是做心脏病药的，这个药有副作用，然后公司专门培训这种手法，来应付医生的投诉。曾经有作家写过一本书《真相》去揭露这个公司专门用这种打太极的方法来推脱责任，从来没有真正去研究如何解决药的副作用。

李：书里的内容是用来攻击那个公司的，说那个公司用很无耻的手段来



推脱。但是我们看得很开心。

江：李老师以前有一个女朋友，那个女朋友和公司的经理好上了，然后抛弃了李老师，李老师心情不好的时候，就找他的师傅老吴倾述。老吴说：“你是不是真的要追回她？如果你真的要追回她的话，我就替你想尽办法，把她追回来为止。”每次说到“是不是真要追回她”这几个字的时候，就做了一个停顿他着李老师，然后接着说：“如果我们想尽办法还是追不回呢，我就带你去叫鸡，找一个像她那样的鸡。”之前讲想尽办法追回她的都是意料之内的，后面讲那句，如果追不回呢，就带你去叫鸡，找一个像她那样的，是意料之外的话，让李老师整个人都开心起来，这是一个非常经典的勾魂。

李：老吴带我去看他怎么做生意，和我说他想了一个方法，可以化解客户认为产品很贵的看法。他即使骂粗口骂客户，客户也会接受，接着不会说他的产品贵。当别人说他供应的产品贵的时候，他就和对方说：老板，之前你卖的那个东西多少钱啊？对方说 2000 块。老吴就看着我，对我说：真是傻瓜来的，是我标价，我就标 5000 啦!!! 注意，他是看着我，对我说，不是看着客户说。那个客户当时就傻了，居然有人说他是傻瓜，马上生气，对老吴说：你傻啦？说 5000 就 5000，没有定价的吗？2000 块的东西，标到 5000 块，隔壁那家才卖 2000 块，我还用做生意吗？老吴很冷静的看着老板说：“老板，你已经将我要解释给你听的话说出来了，你认为我们供应商的价格那么高是乱标的吗？刚才你不是将我的立场讲出来了么？”那个老板顿时愣了。这个就是意料之外的一个手法了。

江：你们要注意，他骂对方是傻瓜的时候，不是看着对方骂，是看着李老师骂。如果看着对方骂，真的是要打架啦。老吴的这个架构确实不容易学的，他勾魂的架构，我也不知道怎么教，我们给它起了个名字，叫“开悟”，但是这个方法是不容易做到的，他最后的那个东西一讲出来，令你有一种恍然大悟的感觉，整个效果就不一样。

李：我们事后分析，老吴带上我去，因为之前和客户介绍过我是写《勾魂夺心洗脑》的作者，我在客户的心目中有着一点点地位，也算半个名人，换句话说，客户要突然暴跳如雷，也不是那么容易，起码在名人面前要点点面子，顾及一下形象，可能有各种因素，这是其中一个计算好的情境，我们不知道，如果是你自己一个人去骂，会有怎样的效果。但是他的架构就是用意料之外，别人想不到的东西，去达到这个勾魂的力量。



江：有一种病症是无端端会竭斯底里讲脏话的，我们有过一个学员，上课上到一半的时候，就会突然竭斯底里，就是一种精神病，有时候会突然骂：“日你老母”。那时候我们自己都被能量最低点，上课的时候，他就突然发作。我就让他如果新认识朋友的话，就直接盗雷，和别人说他有这种症状，这样交朋友的时候不会那么吓人。有次上课的时候，我让他这样先盗雷说自己有这样的症状，但是他没有说，还好上课的时候他没有发作，我们也害怕啊。所以这种也是一种意料之外。另外还有一个技巧叫做迷惘。比如你和对方说一些东西，对方不明白的时候，你就告诉他：“其实你已经明白了，只不过你不知道你自己明白而已。”又或者对方已经明白的时候，你和他谈：“你以为你已经明白了，其实你是不明白的。”总之就是让对方摸不着头脑，迷惘。这样的好处是让对方的头脑暂时地打开，没有方向感，这样你才有办法去继续引导他。有次李老师见到一个 ISO 顾问，那个顾问不停地推销他自己，李老师就对他使用迷惘这招。

李：这个人用一些包装手法显示自己，他久不久就从他包里拿出来一些东西，这个是我送给我太太的戒指。其实你都不知道我是否喜欢戒指钻石之类的东西，他就讲这些给我听，暗示他的事业成就很好，他是用钱来包装的。如果一个人要包装，包装是要制造话题的，其中一个方法是，如果你的小孩子有照片，你可以拿出来给人家分享，但是注意一个前提，如果对方没有小孩，那么对方是不会有情绪反应的，如果对方刚好有小孩子，你拿照片出来跟对方分析，那么就很容易拉近双方的距离。当时那个人说他买钻石给太太之类的，我的感觉不是很大，我只知道他在做着包装而已，表示他很有钱。他在销售他的课程，即将要成交的时候呢，他是不去我的公司谈的，他找一个借口，说他有一些星巴克优惠券，他请我去星巴克，然后谈完最后的那些东西。我心想，好啊，反正有免费吃喝，不吃白不吃。于是就答应他，一起去星巴克。他帮我点完了东西，点完东西之后就继续巴拉巴拉谈后续的业务了，他开始解释他的价格以及一些东西。然后我就突然问他：“你知不知道我们现在在哪里？”你们假设，我们现在在教室，我突然问你：“你知不知道我们现在在哪里？”我突然问你这句话，你心里会想：这样问不会那么简单的，究竟他想干嘛呢？然后那个顾问很迷茫回答我说：在星巴克。我说：是在星巴克没错 他说：哦。我说：“在普通茶餐厅，我们喝一杯咖啡是 1 元钱，而在星巴克我们喝一杯是 10 元，我们做工厂的就好像在茶餐厅卖 1 元的咖啡，你们做顾问的就像在星巴克卖 10 元的咖啡。”然后我就一路吹捧他，说他做



顾问多赚钱多赚钱，我一直把他推上神台。我勾了魂之后，让他迷惘了，再把他推上神台，把他捧到了很高。他就和我说了句话：其实你有所不知啊，做 ISO 的讲师其实市场上有很多，有 2000 多位。

我一听，有两千多个，我头脑中第一时间出现的资讯是，我要继续比较价钱咯。意思是市场上他那样的专家多的是，那我要慢慢挑咯。当时，他还拿出一些东西告诉我，他有兼职做其他的工作。这表示什么？表示他做 ISO 的讲师不是那么好赚，要做其他的工作补贴家用，对一个懂得谈判的人来说表示什么？表示低价值咯。他的行为体现出是他需要我，而不是我需要他。

江：有时候你见一些老板，你不断地吹捧他几次，捧到他不好意思了，他会把一些真实的东西讲出来。像刚才李老师讲的顾问，他很刻意去包装自己，如果只是捧他呢，这样的效果没那么明显，那就要先让他迷惘，勾了魂能量最低点的时候，再吹捧他，越吹越高，让他在神台上面，他摔下来的时候，神像里面装些什么东西你都可以看清楚。如果一个专家说他又做这行又做那行，如果你包装自己是一个专家的，你告诉别人你还兼职做其他行业，其实对你来说是一种打击来的。

李：一个人被别人吹捧这样好那样好的时候，一般的反应都是谦虚的说没有啦，其实也没那么好啦，当他谦虚的时候，还有多说一样东西出来，来支持他这个谦虚。他会机械式反应讲一些他痛苦的东西出来。举个例子：有一个讲师很久没出来做公开课程了，我很久没联系他了，我就打个电话和他沟通一下，沟通的时候，就用吹捧的手法说他的课程效果如何好，别人的评价多棒之类的。不断捧他的时候，他就和我说了：“我都很久没有出来做公开课程了，市场上很多人都做这个课程，A 先生也是这么做，B 先生也是这么做，做烂了。我想做和别人不一样的东西。”我是这样分析他的话的：做讲师满街人都是啦，我自己也做啦，别人做他不做表示什么，表示他被市场上的竞争给淘汰了。然后他还说：“广告费太贵，而且来说明会的人不多。”我就是用吹捧这个手法，让他自己讲出了一大堆真相的资讯。

江：我们书里说过，有人吹捧你，你就要夸张式的接受它。但是如果是一个和你不熟的人吹捧你，你就不用这么做，你就说是啊是啊就行了。如果是一大帮朋友在你身边，或者是见一些客户的时候，有人突然吹捧你，你才要夸张式的接受。当然不需要每一次都要夸张式接受，要看情况来。勾魂目



前就是运用我们归纳出来的四种方法。大家要记住，勾魂的时间持续是非常短暂的，最多几秒钟到十几秒钟，不会很长时间的能量最低点。有一些老千集团，令人能量最低点时间延长的原因不是他只勾魂一次，他是勾魂很多次，通常那些老千不是一个人出手，而是几个人，一个讲一句七嘴八舌的，就让人能量最低点的时间拉长了。如果勾了魂，什么都不做，那最后的结果是那个人会清醒，醒了之后就没效果了。我们打开 12 页做一个功课。如果你刚刚认识一个女孩没多久，令她笑，然后突然对她说：“其实你这个人也挺奇怪的。”这个的目的是什么呢？就是勾魂咯，制造好奇。下一句“我不是不想说，我只是不清楚你是不是那种真的想了解自己的人？”这个目的是什么？是格局来的。对方要向我证明她是想了解自己的人。再下一句“我可以告诉你的，不过今天没时间，因为我一讲给你听的话，你会有很多话和我说，同时有很多东西要问我。”这个目的是好奇咯。“不如这样咯，在某个地方有间咖啡屋，很多人去的，不过我今天没有空，就只有礼拜六和礼拜天有空”这种就是简单的二选一。大家留意一下“某个地方有间咖啡屋很多人去的”表示我不是专门要和你讲这个东西而约你出来，而是我本身就要去那个地方的，你有兴趣得空就过来一下，大家聊聊天，就表示不是那么迫切的需要。凡是要搞勾魂，要和昨天讲的哪一个人性格来配合的？勾魂的成功和哪一个人性格比较相应？狂！

学员：我想问浪漫废话怎样做到问的时候像没有问一样？有没有架构？问了之后让对方觉得你很有见地。

江：除非有一些例子，不然让我凭空给你想一个出来我现在没办法做到。

学员：能不能让对方一直说 YES，比如你销售的时候，让对方不断的认同你

江：可以，但是这种 YES 是很机械式的。不是让他明白一样东西或者对一样东西有觉悟的那种 YES。问这种问题要小心，这种问法通常是问一些问题封锁住你，不让你说 NO。你被人这样问多几次之后，你是很烦的，所以要小心。比如做传销的经常说，假如有个商机让你发财的，你想不想花少少时间了解呢？类似这种问题，你如果回答 NO 的话，就好像显得很笨。

李：比如做保险的也是，设计一系列的问题，你退休之后是不是想有一笔钱？这一系列的问题设计出来都让你回答 YES 的。比如在我们马来西亚，传销和保险盛行的地方，你一问这种问题，别人全身的防御系统都会警惕，



所以我教传销商，约人的时候，不要那么猥琐。如果说，就大方一点，比如讲：“陈先生，我说一个好消息和一个坏消息给你听，坏消息就是我加入了传销公司，好消息是你放心，我不会推荐你加入我的传销公司。”那你如何接下去，如何让他加入呢？我暂时还没仔细想到，因为我没做传销嘛。起码你想这个开场白好过“我告诉你一个 XX 商机”。既然你知道大家都避不开这个免疫系统的，你就要改变方法咯。将这个东西颠覆，将大家的规矩打破。

江：有些做保险的学员和我说，和客户谈的时候，对方已经很认同他的产品了很有兴趣了，反应非常之好，但是最后还是没有买，我问他你怎么知道对方的反应好？他说对方很认同嘛。我问他你怎么知道他认同，他说不出一个所以然。问了好久，他才说他用这种封锁式的问题来问对方，比如：你是做老爸的，做老爸的一定是爱孩子了，是不是？爱小孩就要保护他了，是吧？保护他一定要保障的啦，是吗？所以，这种不叫问问题，这是对方逼不得已，很不爽的情况下回答，他等着去反驳你。之前我有个女朋友是做保险的，当她听到别人用这些招式的时候，她就说：你有什么东西卖就赶快卖给我，别当我是傻的。用这种封锁问问题的方法就一定要小心了。

李：如果你遇到一个中产阶级，有子女的，你可以用一些颠覆性的开场白。“你觉得一个人在香港要养到五个人容易吗？”不容易是吧？“五个人养一个人容易吗？”容易很多是吧？

但是我告诉你，那是错的。这个就是一个颠覆咯。怎么会错呢？你看一下，做爸爸妈妈的要养五个子女，不那么容易了，辛辛苦苦为子女付出，但是当子女长大了有了自己的生活，他们挣了钱，让他们把钱拿出来养父女，并不容易。这不就是颠覆的一个对白咯。当然你不要和那些刚出社会的年轻人说，那些人不中招的嘛，那些人没有这种感受嘛。所以你要出一招那些人有过这种感受的。虽然你未必设计得好，起码你用这个手法，获得一个机会。不要一直用讲 YES 的方法。

江：对于勾魂还有其他问题吗？没问题我们就看 17 页，关于夺心的问题。夺心最重要就是制造权威，夺心需要你们花很多时间去准备。勾魂你花一点时间去试验，但是时间不会太长，你很快就发现这句可以做，那句不能做，勾的时候能量最低点也是很短的，勾了之后你就要夺心，夺心是你要花很多时间去收集资讯，铺排，产品知识等等。这部分是要花最长时间的。目的就是让你变成权威。



李：我们书里讲过，你至少把自己定位成三个领域的专家，一个是你自己行业里面的，第二是娱乐性的，娱乐性就是吃喝玩乐那些，娱乐性的通常有两个方向可以制造出你比较有品位的，吃和喝。会吃的话，让人错觉你很会享受人生，让人觉得你很有品位。接着你的兴趣要特别，兴趣特别，会令人觉得你有深度，比如江先生对神秘学，宗教等研究是很深入的，很专家，可能比一些所谓的上师研究还要深入，这就是他的兴趣咯。

江：你制造这三个层次有少少矛盾或者冲突，就令人对你的好奇程度很强，你塑造你人格上的层次感，本身也可以变成一种勾魂。像书里说，一个贵妇是学泰拳的，很心狠手辣的，我们会很好奇。

李：刚才我灵光一闪想到李天鸣，大家都知道李天鸣是谁，在香港他是教思考方法的，昨天我听说他去参加神坛的活动，如果李天鸣能够成功的包装到他走道教之路，他可以令到一大帮人迷信道教。你会想一个思考方法的专家，那么相信道教，经过他的过滤和审核之后，道教是不是很可信？这个会令人产生一种错觉，强烈的对比，一个思考方法得专家居然相信道教，很强烈的对比。他敢公开他的个人神秘经验，比我们做行销包装还厉害。

江：这些人格上的层次包装要慢慢玩。但是，比如你的样子看起来很乖，你去刻意找一些很相反的东西，那些东西又不是你喜欢的，那你就没有这个必要。你要找回自己那个兴趣，尝试用这个兴趣和你的性格做对比，不一定是整个人来对比，和某一个性格做对比就可以。

李：大家要记住一样东西，权威者的心态。无论怎么都好，我都是对的，我永远知道自己在讲什么，我更加知道你们讲些什么，在我的领域。你从理性来分析，有没有一个人永远是对的呢？但是技巧可以帮助你做到永远是对的，如果对方觉得我说错，我都有办法让对方知道，我不是说错，我只不过是没有讲清楚而已。这些全部都可以用乾隆问屈术做到的。

江：你要做一个专家，你一定要下功夫的，你学一些阴阳二分法你可以扮一个假专家，但是假专家只是开头而已，你开头吸引到人，那些人好奇，一定会追问下去，追问下去，你没东西讲，这就叫行骗不遂。对方就会说你没本事。有的人很刻意的包装自己的本事，但是最后什么都做不成。李先生有个朋友，李先生要买大房子的时候，那个朋友教他这样那样一大堆东西，说得天花乱坠，但是一问到关键性的问题，就发觉他在讲浪漫废话。开头好，但是接不到尾巴。



李：他一开始说一些新的资讯给我听，说现在有一种新技术，不用砌砖，直接整块钢板放下去如何如何，我从来没听过觉得很新鲜。他之前是做有一些包装的，一路讲下来，不时地补充一些新的资讯给我听，我当时就问他一个问题：“买地起房子需要一些什么样的要求？”他就跟我说ABCDE一大堆长篇大论出来。从这个人那里了解到资讯之后，我又咨询了一个小型地产商，买地起房子需要什么条件。那个人的回答没那么多花俏的东西，很简单的说，要看你买在什么地方，多少钱，一平方尺 140-180 叩（货币单位），还要看你用什么材料。我后面又问了另一个地产商，他的回答和之前的小型地产商回答是一样的。将这些资讯一对比，就可以发现最早那个说得天花乱坠的家伙，只是把听回来的资讯转述给你而已，他把别人的故事变成他自己的故事而已。其实已经资讯不对称了，为什么地产商知道一平方尺价格是多少，而他不知道呢？那家伙讲一大堆新理论出来，连最基本的一平方尺多少钱都不懂。我们从基本功的角度看，他练基本功都没打好。他讲的全部是阁楼上的东西，没讲基础的东西。我一听就知道这个是不是我需要的，资讯好像很多，但是不是我需要的。

江：那个朋友讲一句浪漫废话“起房子，最重要的是知道自己要什么”。其实在任何领域，我听到别人说“最重要要知道自己要什么”，其实我会怀疑的，所以这种废话以后要少说点了。你要成为专家，我们给一个方向给大家，人无我有，人有我优，依次类推。

李：举个例子，市场上每个人都讲蓝海策略，你可以略为涉足，如果你想走捷径，就要问一些专家，蓝海策略是什么啦。假设我想知道少少神秘学，我直接问江先生，那就够了，我可以拿到我想要的资料，江先生知道那些不是畅销资料，是很冷门的，你不需要动脑，你问他就可以了。人家没有的东西你要有，你要多看些冷门书，如果你一开始喜欢权谋，什么权谋书你都要买来看，看到好的介绍给我们就行了，我们可以节省很多时间。买错买对都不重要，你可以从错的里面发现什么是对的，知道哪些是好的，哪些是有实力的，尽量多看冷门书。

江：有些人不知道到底哪些是冷门书，很简单，畅销书大部分不是冷门的，其他边缘的书要越看越多，每一个领域，你看得多才能知道什么是冷门，你看得不够多，很难知道是不是冷门，任何和社会规范走相反路线的，很大可能就是冷门，你可以从这里入手。我见到冷门书不管三七二十一，先买回



去再说，因为冷门书大多不畅销，可能过一段时间就绝版了。我收藏那些冷门书其中一本是讲强奸的，是一些学术数据来的，它不是教你如何强奸，它只是研究一些数据之类的。有人肯写，能出版，我就愿意去买。

李：香港一个很大的书商说过：“我不出版违反道德的书。”其实这个观点在出版界来说是错误的，资讯是不分好坏的，你们想想，一个强奸犯能够写出如何强奸，一个性骚扰专家能够写出如何性骚扰，头脑别那么死板，你只想到坏人能看这些吗？好人为什么不能看呢？好人看了可以防备啊。外国要比这里开放，江先生有买到教藏毒的 VCD。

江：美国可以找到一些很奇怪的书，我们的书进入香港的时候，有个出版社说我们的书太过负面，出版的话妇女或者公众人士会去示威，对公司的影响不太好。我心想，他妈的！香港这边的文化届比我想象中保守。美国有本书是教人如何转换身份的，这本书在美国一些州是不合法的，教人去医院找死亡证书，再去一些部门注册死亡，然后再如何如何申请一个新的身份证，换一个身份。

李：大陆出的书现在很大胆，还大胆过台湾。

江：还有那个藏毒的 DVD，是一个前警察教的，说如何才能检查你的车，如何逃避检查之类的，我为什么要收藏这些 DVD？我觉得过瘾咯。还有教人如何做扒手的。

李：你收集到这些资讯，你出去聊天，是一个很好的话题来的。

江：还有一本书，是女同性恋者写给男人看的，如何取悦你的女人。之前还有一本男同性恋者写给女人看的，教女人如何取悦男人。我一看书名，那么吸引人，买回去咯。谁知道买回去一看，那些招式是废话来的。他的写法和包装是跟社会规范抵触的，我会尽量去收藏。这些我不会深入，我能收藏就够了。要深入那些，是属于发烧友那些。比如一个人喜欢静坐的，他收藏二三十本静坐的书都不奇怪。不同的作家，对一个论点会有不同的角度，这样看下去会深入一些。

李：同一样东西，你要收集足够多的资讯，才能讲出不同的变化。

江：一个是宽一个是深，当你够深的时候，才能成为专家。我们认识的博学和尚，看的书是很宽的，又够博又够渊。他叫李老师去台湾找的一些书，李老师都没听说过。之前他不看龙应台的，后面听李老师介绍，连龙应台初



恋写的书都收集到。

李：我自己的书，我是会破坏我这本书的，我会在书里写字画东西，为什么呢，因为第一次看的时候感觉是这样，第二次看的时候又不一样，不需要把书保存得漂亮，对我来说，我是很经济效益的，一本书才多少钱啊，就算35块吧，吃一顿就没有了。我买一本书，有这种感觉，重复看，又有不同感觉。

江：博学和尚的渊体现在，一个作家之前写的书，他有买，然后再版，他还买，不断追踪下去。其实很多和尚是为了赚钱，和尚是事业来的，就是出去给人打斋赚钱回来，而这个和尚就不同。

李：我带我朋友去见他的时候，很多人问我，这个和尚如何生存？因为他不去化缘，不去做法会，不去募捐。但是他竟然能生存，还买了很多书。

江：香港有个出版社专门出版术数修行的书，博学和尚有没有股份在里面我们不知道，但是他收藏有很多这类的书，有些书非常的破旧甚至是文革时候的他也有收藏，他是个书痴来的。我和李老师是很尊重他的。你们可以想象他看书的那个范围有多大。

李：他讲得很多东西讲的很深入，我根本没法反驳，真是不可思议。

江：他讲到道德，说道德可以杀人多人。

李：中国人说“德”，他说德是比人还要高的，孔子提倡有爱心，但是到了德这个层面，是不需要爱心的。假设发生海啸，是可以不用救人的，可以不流泪的。他用十月围城这个电影来解释这个德，电影里那个生意人想帮革命党，但是又害怕害死出千的那帮人，他知道那帮人死定了。如果你有德的修行，那帮人死你应该是没感觉的。他就从这里分析，讲出人性法则和传统文化。我第一时间听，是不是真的啊？之后我花了几个月的时间，看到眼都晕去找相关资料。他的知识真的是很厉害。

江：收集资讯的方向应该是冷门了，收集之后要回到“破立用”上面。

李：破立用是因人而异的，我破的方向是看真实性和利益性，利益性除了破之外，还站在用和立之间。看这个东西对我有什么利益产生。什么是真实性呢？举个例子，《引爆趋势》这个作家提出一个六度分离理论，比如在马来西亚，我们要认识国家元首，我们的人际关系是不会超过六个层次的，我



第一时间看到这个，我想：“哇，用来做直销好哦。”比如我要认识首相，我不直接认识，但是我认识我表哥，我表哥认识大臣，大臣又认识首相。你们算一下身边那些关系，要认识一个人不会超过六个层次的。有人做过一样研究，是通过寄信的方式实验，寄信给股票行交给主席，在各种地方寄信，综合起来发现，不会离开六个层次。《引爆趋势》这本书还加了很多新鲜的资料进去，它引入传染病的分析，畅销产品一夜之间爆红的分析，用这个大理论来推论出所有的产品怎样用来引爆资讯，你一看这本书，好过瘾，好像学到很多东西，但是实际上，你如何找出书里说的资讯人啊喇叭人啊。甚至乎你拿这本书去忽悠学者，是可以忽悠到的。后面我就找了很多资料，说的是一个女数学家无意中发现这个理论是假的。她做了一些实验，给出一些分析，举例，在一些地方，可能电话都没有资讯很封闭，那里的人有没有办法通过六度分离理论认识温家宝？那些人可能一辈子都出不了那个地方，她继续从一些数据分析，为什么耶鲁大学，麻省理工大学研究这个东西不会错呢？美国那些智囊团遇到问题的时候，第一时间会请教耶鲁大学，哈佛大学那些教授，做他们的幕后智囊团的嘛，社会精英也是从这些学校出来的啦，在这种环境下，六度分离是不是很容易？我们再继续讲那个女数学家，把这个理论破了之后，她出名吗？没出名是吧。你让我说那本书叫啥名字，我都想不起来。但是六度分离到目前为止依然畅销，我听到这些理论，第一时间想到对我有什么利益先，除了利益性之外，还有可能性，我可能就去思考了，在什么领域里面这个理论有用，而我比较少考虑的，是超越性，我是有个概念的，做生意，没有坏的东西我是不会去修理的。六度分离我头脑一闪而过，是可以做传销的。我就想出一个话术来勾魂了：“好多人说做传销可以发达，我告诉你你是狗屎，做传销是没办法发达的。因为很多传销商他不知道一个号码，这个号码就是六，一个传销商不明白六这个字的话呢，他一辈子都没办法发达。”接着呢，你要选一个时机，用很简化的方法，来介绍六度分离理论。如果我有心想做传销，我的话术可以发展到我连首相都可以推荐来参加传销。所以，我会将一个学问，变成所谓的可能性。

江：“立”的话，就有机会成为流行，如果只是“破”就未必能做到，你想让理论一直能够传播下去，就要“立”，而不是只能“破”。如果只是破，破的当下是很爽的，为什么爽呢，因为证明你比他厉害咯。但是爽是一回事，如果你没有立一个新的东西出来，就很难流传。我们提到的李天鸣，就是教人家怎么破，李天鸣的徒弟是高人一等的，他们认为整个社会的现象都被他



们看穿了，如果纯粹是破的人呢，破了又如何？有没有钱呢？有没有妞呢？能不能影响到别人听你讲呢？我们写书的方式，方向都是先破后立，先破了勾了你的魂，然后再立，就变得有个方向让你思考了。

李：我们给你解释四性论是有一个目的，你要把握你看书消化的习惯，找你的脑友讨论的时候，这四性论给你一个参考方向。我看书时候，最快的触觉是真实性。我和龙震天讨论过一本书，叫做《精子战争》，他问我对这本书怎么看。如果我从真实性来看呢，我指出两个故事，是很有矛盾的。书里提到一个实验是很轰动的，在男性和女性那里都放一个显微镜，男性射精进女性子宫的时候，子宫颈如何吸精虫，旧的理论是说精虫一起杀进子宫卵巢里，专家用显微镜看到，其实教科书说的是错的。精虫应该是想军队一样分成三批，第一批是冲得，第二批是围起来，第三批是往外出。然后作者开始提问，为什么会这样？他就做推理。原始人的生活，令我们的基因如何如何，在原始人时代，女性是可以和不同的男性交配的，精子的战争是我杀你的精虫，你杀我的精虫，男人的龟头为什么会有突出来的，书里也写有。当插入抽出的时候，将别人的精虫弄出来。然后作者再用不同的故事情境来描述一个现象。龙震天说有两个前后矛盾的地方。有两夫妇，用了很多方法生不出小孩。如果男的很久没做爱，就要先打飞机，然后过了两天之后，再做女方比较容易怀孕。书中有一个故事，说一对夫妻邀请丈夫的朋友来家里做客，然后丈夫出去办事，丈夫的朋友就和那个少妇在厨房偷情做爱，做完爱过后一段时间，那个妻子就发疯似的要和她老公做爱，之后妻子就生了小孩，后来发现那个小孩是丈夫朋友的。作者就从基因和潜意识来分析，她的老公生活不错，有了钱，女性的潜意识认为，开始要稳定的生活。在她贫穷的时候，潜意识告诉她，要繁殖下一代。现在生活稳定了，潜意识又发出信号，要找理想的对象，所以女性喜欢看男性的屁股，总之用一大堆理论说明，那个女的借着老公给她的环境，令她理想情人的下一代可以延续下去。我用真实性来看这个问题，比如在中国有十几亿人口，越穷的人越生小孩，于是我对他的论点产生两个疑问，第一个是中国和印度的人口知识水平是相对比较低的，如果基因会做出选择这些东西去繁殖下一代，是不是很有问题？照这么说美国生活环境那么好，应该很多小孩出生才对，是不是越先进的地方，由于环境污染问题，让人不容易怀孕呢？这是我第一个想法。另一个故事是，一个上师看上了一个女士，两个人就眉来眼去产生感觉了，女士就叫上师拿出鸡鸡给她看，为什么要这样呢？书里又分析了一大堆，然后女的选择给男



的打飞机，她要看男的射精出来的程度，终于到最后，这两个人就做爱了。我平时很习惯破的，我就同时将这两个东西合起来，之前又说那个在厨房做爱的会选择，怎么在厨房做爱前先打飞机再做？我在这里又产生另外一个疑问问我自己，好像有多少不妥哦。从人性的角度分析，假设那个故事是真的，为什么那个有妇之夫先帮那个人打飞机呢？从外国人的角度来说，她有第二罪的感觉，第二罪是什么意思呢？哎呀，我和我上师发生关系就叫做通奸，我有少少良心上过意不去，我打飞机应该不算通奸吧？为什么我不能从这个角度解释呢？为什么一定要看屁股，看基因，看身体健康这些角度解释呢？我看书习惯性很快找出漏洞，你问我为什么那么快找出漏洞，我不知道，我一看，头脑就有这种反应。我不是专门去设局反它，我看书就是为了过瘾而已，我也不知道为什么一下就能看出漏洞。所以在四性论里面，我自己推敲我读书的性格，我一定从利益性出发，这是我最快吸收书中内容产生的思维模式。江先生就不是从这个角度去思考的。

江：前段时间，博学和尚和我说一个道家的修行方法叫做龙虎丹。龙虎丹以前那些人误会以为是男的又搞女的又搞，其实不是。龙虎丹是找一百个童男童女，每天到适当的时候，老家伙身体要返老还童，就在一棵树里面，那棵树有两个洞，一个洞在下体，一个洞在鼻子，连接两条管子，让那些童男童女从管子里吹气进去，让老家伙返老还童。博学和尚书那是以前的有钱人才那么做的。我听完龙虎丹就出去吃东西了，大鱼大肉的时候，我在想，这些玩意谁想出来的，那么变态，我当时听的时候，我不是怀疑真假，我假设是真的话，我能不能灌装童男童女那些气，到一定时候就拿那些气出来用。我就在想这些可能性。到我吃饭的时候，我才考虑这些方法是不是那些猥琐佬想出来的，会不会是以前那些道士用来骗那些有钱佬的？返老还童是不可能的，然后那些道士想了个那么复杂的方法出来，等搞到最后搞不成功，越复杂的东西就越容易出错嘛。这些东西勉强来说算是破，但是我是没证据的，李老师要破的话，是找那个矛盾来破的。我不是为了破，我是好奇那么复杂的东西，到底哪个家伙想出来的？到底什么情况才会导致那些人想那么复杂的玩意出来？我是从这里做推论。

李：表面上我是破了精子战争这本书的内容，其实我心里是非常佩服这个作者的。作者可以从这两个现象弄出一个理论出来，从写书的角度，这个人真了不起。



江：我去听讲座有一个习惯，就是除非讲的东西非常夸张，夸张到脱离了物理世界，我才会想没搞错把，行不行的啊？通常第一时间我不是思考这个玩意是否实在，我是想如果我要做得比他更加厉害，我应该怎么做？以前我上 NLP 的时候，有个师傅说 NLP 应该如何如何搞，对方会有什么反应，我第一时间不是想这个东西是不是真的，我是想如果这样的话，我能不能隔山打牛来弄它啊，我就是用这种可能性来思考的，这是我学习的方向。

李：给了你们两个参考的模式，你们应该找回自己四性论当中，哪一个排在第一位呢？为什么说我们对这个东西那么注重呢，其实我和江生开始迷上看书时候，我是从来没想过要出来做讲师，我迷上看书时候纯粹就是为了看书。如果一个人从利益性来看书的时候，未必能够学得深入。我有一个朋友，看书第一时间想，这本书能教我什么？我和江生销售书也看，黄色书也看，什么书都看，我不只是看商业管理书，我反而觉得我和江先生聊天的时候火花的，和那个朋友没有火花。

学员：设计一个理论有些什么架构？

江：这个方向好大，而且好远，我们还是吃了饭再说吧。

李：现在目前你们公司的政策改变后，找回和用户大概方向来改，你公司有多少个用户。透过在 20 个用户，啊不是，你一共有多少个用户？

学员：200 个。

李：200 个，先假设，我从 200 个用户的名单里挑选出 10 个用户出来，再把这个代理权的规划中的。。。。（由于学员的声音，这里省去几个字）所以你要找些借口来应付这几个人。

学员 A：（悄悄的问）那个 XXX 老师叫什么名字？

学员 B：不是很记得了。

李：如果你有做那两样东西，第一样，是在 200 个里面找 40 个。那你就觉得自己的客户那个咯，你有制造哪个叫做对比啊那个布局给你看，起码在那几十个里面有个对比嘛，你不是说，第一件事情我这样说，但每个客户都能做到……（学员又聊天了……）

李：你们有没有上门跟人家讲解的？

学员 C：上门讲解自己……

李：不是，这个事业。你们香港的代理怎样的？



学员 C：其实，代理很多人都觉得一部分人……

李：少部分。

学员 C：都很少一部分。不知道多少张单才有钱出的，三张单才有钱出的，有的出的时候一百几十块。

（学员聊天中）

江：你是在那里认识博学和尚的。多轮多还是香港？香港，当时那个师傅，你不知道还是什么，哦，你不知道。OK，那有什么他的八卦事情讲给我们听听？

学员门笑。

江：他不会讲自己的八卦事情，他只会说别人的八卦事情。讲回给我们听，让我们回去试一试。

李：我觉得。

江：博学和尚说一些故事给我们听，之后再说，千万不要写在书上啊，我跟你说啊，你千万不要写在书上啊。他有说一些内幕的东西，例如说，就算是和尚都不知道怎样跟人家交代的，就是有些那些不知道叫什么谱啦，记录那个佛教里面的某一派传承的那些人有没有破界的，就是有些记录在后面，例如谁有抽烟啊，谁去破界啊这些东西，全部记录在里面，所以变了是很敏感的资料，所以不会对外宣扬的。有时候那些佛教的宗派里面，那些掌门人是靠算圣杯来决定，算出来后说，菩萨选的，那就没问题了。都是一样破界，破了界后的东西全部记录在里面，他就会把里面的东西有时候会讲给我们听。

学员 B：那个时候是什么年代。

江：九四~~~到他回马来西亚之前。

学员 B：那个时候还有一本内理杂志。

学员 D：那我不是觉得。。死了，我都不记得我要问什么。

江：他是零二回马来的，我们第一次见他的时候是世界杯。他回到去当然会有那些权利斗争啦，那回去马来后有个大和尚跟他说，我看好你的，那你现在先做这个马来西亚佛教组的副会长，你先做着，到时候再把你抬上去。但这个大和尚看到另一个和尚回来后又说，我看好你的，你现在先做着副会长，迟点我把你抬上去。那样，他就在这个和尚面前说那个和尚的坏话，在那个和尚面前又说这个和尚的坏话。因为这个和尚不知道他们会用 E-mail 的，



他们发 E-mail 的时候发现，这个和尚跟那个和尚说，他跟我这样说的。那个和尚又跟这个和尚说，他又跟我这样说的。最后博学和尚 3 年之后离开，因为他知道那个老家伙在耍他，他离开过后，另一个和尚再离开。他说不要一次两个都离开，不然的话他知道我们两个串通，怕我们什么的。他们离开了三个月那个和尚已经挨不了了，他又要离开。离开之后呢，这个老家伙就在其他和尚面前又说他们有多好，又多才华，又说一些好话。之后不知道第几年，有一个不知道什么选举，佛教组的选举，这个博学又放先消息出去说要选。那个老家伙又紧张了。

江：这个博学和尚很聪明的，他教李老师一个让他儿子喜欢看书的方法，很有创意的。这个和尚对人性的掌握，他知道怎样引诱这个小孩。大部分的父母叫孩子看书就说要以身作则，一直在那里看书看书。那个和尚教的那个方法是不让他看的。

李：用以身作则这个势来封闭他不让他看书，他教我把家里的书柜，弄成下面是盖住的，看不到的，以后送礼物的时候推开，让他知道是从这里拿给他的，上高这里呢，跟着他年龄大，这里能放（三个字不懂），逐步深入，刚刚拿到的，然后越来越高，以后我书房的门就要长期锁着，久而久之就开一点点给我的儿子看，例如十万个为什么，当有一些很过引的知识要说呢，我就走进这个房间，进去之前跟儿子说，你不要跟爸爸进去，你在外面等等，出来之后就跟他说了。这个地方对我儿子来说就变成一个神秘的禁区了，再想象一下，长期训练后，他就会想，爸爸为什么进去后出来会变成另外一个人？以后他就会对这个地方产生好奇，现在不是时候，之后我看书不是问题，他跟着我，有时候我经常去书店，他说要买 5 本书，要劝你劝的很辛苦，才给他买 3 本。这个方法总比，读书啦，读书啦孩子。我认为那让更能够吸引他不断的追求学习。

江：所以有时候他跟儿子讲故事的时候说到一半，儿子问他一些问题，他就又走进书房，出来又变另外一个人。

江：我不知道中国古代是不是有这些招式，让那些小孩子犯贱去看书，那个时候我们送了一本书给他，书本上讲的那些犯贱的技巧他已经全部看完，但我听他一说我也吓了一跳。如果中国古代有这个东西，为什么到现在还没有人能说出来，就是怎样引诱小孩子犯贱。如果古代没有的话，这家伙很厉害。一看完一些东西就有一个系统出来了。



李：这是他其中一样东西啦，第二样东西，我用过一个招式去跟朋友的儿子相处，一放学请他去吃东西，我就跟他说，你不要跟叔叔去一个地方，因为如果去到那个地方，一定会吓到你的，因为去到那个地方，你会看到很多我的分身，吓到你就不好了。小孩子就问，什么地方来的。其实很简单，为什么这么多分身，因为有很多本书。之后不让他碰，再跟他说，我跟你讲一个故事，我不懂英文不懂马来文，为什么可以在马来西亚做生意。之后第二天去那个什么塔里，有个水族馆，这个馆里面有个人用马来人说食人鱼，用多少分钟吃完，他用英文来说，听的时候我不明白，他就问我他说什么。我就说，我不知道他说什么。所以说，你不懂马来文不懂英文，是不是在马来西亚做废品呢。之后朋友跟我说，他儿子想买书来看，他问我要买什么书。他爸爸跟我聊电话的时候聊到哭，一直哭，他说他儿子读书很差的，从来不用工读书的，想不到跟你相处了一段时间。他以前教我销售技巧，想不到现在反过来我教他的儿子，他说只是因果报应啦，还好我做的是一件好事，他说他儿子很不喜欢读书的。之后他儿子每次来到这个地方就说要来找我，找我要我找书给他看，但是我不会选太多字的，因为我知道他是小孩子，一开始的时候是一些知识性的漫画给他看，例如那些探险之类的书，给他看这些书。有时候我跟我儿子讲故事，他就坐在我旁边听着我讲故事给我儿子听，从这个反应，我对这个方法有信心。

江：这个人就是那个骂李老师有没有搞错只有 20 元还走去买书不去买饭的那个人，记不记得那个故事。就是这个老胡了，当然他儿子不读书是一个报应来的啦。这个老胡以前是训练狗的，当然他也知道这些训练人的方法。但有一个盲点，其中一个，他知道训练够和训练小孩的方法是要亲身示范。但不知道他为什么说示范给他孩子买书。。。。

李：想选那本就选那本，之后他孩子一直选，想看那本书又拔不出来，最后只买了两本书。根据博学和尚的教法，不能说他想要什么我就给他。我觉得这个方法有效的。

学员 A：我想问问博学和尚有没有说这个招式的出处是那里？

李：我没问起，后来我看回一本叫做《章太炎》的书，章太炎是清朝的一个官员，他就说过一个理论，那个理论一听，就已经很震撼了，是讲教育性理论的，他说，为什么说教不严父之过呢？因为在家里面呢，在中国古代的奴隶社会呢，男人的知识肯定比女人好的，教不严父之过呢的意思呢，



就是说爸爸是应该观察整个大环境的教育系统。

李：他说人呢就分成本性和伪性。章太炎就分析，其实孟子才说人性本善的，孔子是没有说人性本善的，孔子说的是，你一生出来的话，跟什么人，就会染什么颜色，当孩子一生出来的时候呢，当时中国传统文化就叫做找周，找周的意思就是说，孩子一岁了，他就把所有的物件，放到一张桌子上，然后抱着儿子，转一个圈，抱三圈后就要上香了就拜神了。他找到那样东西，就代表他以后的本性就是这样的，这个就是他的本性，他天生那样东西就很聪明的，我现在加点西方的理论来说，西方的理论说，如果你生出来的时候，你的食指比你中指长的话，你是很有音乐细胞的，世界交响乐团的人，有 50% 是食指比中指长的，他又说，有 50% 很厉害的人是中指比食指长的，所以西方国家是暂时定论为这样。结合西方理论来说，小孩子 9 个月的时候，他的前额叶开始发育，所以那个阶段的时候，根据西方的教育来说，就要训练他会选东西，和丢东西，他头脑里面很想抓一样东西的，这个就是选东西的力量。还有时候你要去扔东西，有些东西你不要的，前额叶又控制这样东西的，所以中过的找周我要说一套理论出来的话，就可以把西方的那个前额叶的发育，选东西扔东西，配合这个找周，说出一种好象有道理的理论。我们说会章太炎，他说找周是本性的东西，一些小孩生出来可能特别有耐性的，一些就特别没有耐性的。如果用佛教的解释就是这样了，惰性比较重的就比较聪明的，天生的，天赋来的。章太炎说了，你这样看的话是不是很悲观。人会被社会规范是对的，三岁过后的小孩在古代他们要选学校，不是送他去学校读书，而是请老师回来教，因为不会被大环境污染，做爸爸的就要观察他的本性的发展，接着捡药，例如这个小孩子老师教他的时候，他有什么情况，那个老师就转告他爸爸，爸爸就要开始调整了，妈妈你负责做什么，女儿你负责做什么，婆婆你负责做什么，工人你负责做什么，就要全部作出调整。为什么呢？因为要用他的伪性来骗他的本性。伪性如果用权谋的话来说，就是一种外在形象，如果用现代的话来说，你送到他去一间学校，假如他没有梦想做歌星的，但在马来西亚 3 岁我送到他去香港的一间学校，学校里的同学就跟他说做歌星好做歌星好，那么，他的兴趣就会被这群人影响了，觉得这个是我真的兴趣。所以说呢，章太炎就看到了这个人性的空隙和漏洞，他说，其实不要太注重本性，密切留意他的发展，关心和怎样用伪性来控制一个人和做一个超越性的修炼。中国清朝根据这个人的行为提出了一个教育系统分析法。



江：听了这些，我想说说休息之前说的四种可能性，真实性什么性什么性，我现在就做一个示范，我第一次听这个资讯，我先假设这东西是真的，我刚刚想到的就是那个爸爸一定要熟读权谋的，熟读权谋你才能说，妈妈你负责什么女儿你负责什么，制造一个环境影响那个小孩，我小时候一直看飞机，现在打飞机。

学员 E：我想问问刚刚说引诱那个小孩子的方法，我能不能倒过来，让那个小孩子玩呢。

李：这个未必的，当你说这句话，我也受到那个章太炎的思想影响了，如果他的伪性是静的话，他随时会变得不静的，大环境会影响一个人的本性的，除非一样东西，你学我朋友那样去做，我朋友是做衣服的，虽然他赚不到钱，但这个人很聪明，就是我昨天跟你们说，他儿子被人家绑架的那个，他的做法是，趁孩子很累的时候，人家带他去卡拉 OK 的时候，他把儿子也带去了，他的儿子很累，要睡觉，被他们吵醒了，就一直在那里哭，久而久之，他的儿子就很怕去卡拉 OK，求爸爸不要带他去卡拉 OK，后来我问他后续怎样，他说他儿子现在不敢去卡拉 OK 的，他怕的，我们说，你不用做的这么绝吧。他用这种极端的手法来训练他的孩子，我不知道会不会让他儿子的个性扭曲，但有一个人写过一封信给我，他说不想他老婆看那些台湾节目，当时我想回复这封信的时候有点为难，我当时心里想，看台湾综艺节目有什么问题呢。我问他有什么问题，他说那是没营养的垃圾节目，其实我当时想，这家伙还真极端自我，我觉得娱乐一下没什么关系啦，他老婆都不是小孩子啦，其实那些节目我也有看，我跟他说怎样封闭，意思不就是打回自己，我觉得没什么问题，所以不用把那些善善恶恶干干净净分的太清楚，当时南怀瑾是教书的，他不让他的学生有阶级观念的，不让他们有阶级观念是什么意思呢，意思就是说，没有考试的，人人平等的，学生不会因为作业的压力受到干扰，其实这个观点在一九八几年的时候在西方已经有研究了，他们研究出来的结论是，没有经过考试的学生出到社会，抗压性是很低的，富士康跳楼那些，从不人性的角度来说，他是该死的，因为那些人的抗压性很低，美国有一个周实行了一种自尊心教育，我们不去考第一名第二名，我们人人都考第一名，但一出到社会又怎样呢之后就污染了，公司里面经理只有一个，下面的人就竞争了。

学员 A：我想问的就是，你说你朋友让他儿子不去卡拉 OK，那个是本性



还是伪性还是怎样？

李：我暂时当他这个厌恶是伪性，所以刚刚我的假设是什么呢，为什么我会保留他性格上会扭曲呢？因为潜伏的本性埋藏在心里面，你不知道这样东西外在的环境会不会刺激到他变成另外的人格。所以我假设这个厌恶是假的，不是真的。

阴阳二分法

江：OK？我们看那个 18 页，这个宏观微观的话术呢，其实就是阴阳二分法。这里呢，我们最主要就是把三个技巧综合，第一个是阴阳二分，第二个是千禧问屈，第三是天堂地狱，这三个重叠来应用，阴阳二分，其实有没有人没看过印象洗脑术的，就是人人都看过咯，书上写的是他能把复杂的东西简化成两个，两个之后再在那里做那个开出，开出那个资讯的优点缺点，这个阴阳二分，一你就跟回我们书上所说的娱乐和兴趣，这是一个方法，另一个方法就是人与人之间聊天的话题，将他分成简单的一个说法就是生活话题，地球话题，宇宙话题，生活话题就是，手提电话，电脑，开什么车之类，地球话题就是说一些国家与国家之间的事，例如社会，政治，宇宙话题就是哲学，生命，宗教，类似这些东西，这是比较高层次一点点的，聊天的时候就看对方的兴趣，根据这个马斯诺需求层次，如果一个人属于低层次的，你跟他谈高层次的一点用处都没，一个人注重他目前有什么享受，你跟他谈，宇宙总有一天会毁灭的，最重要是明白生命的真相，这样的话没办法聊下去的，同样所有话题你都可以做一些阴阳二分法，我们做一个很简单的游戏，就是我要你们随便选一个，生活？地球？还是宇宙，随便选一个话题，里面又选一样东西，地球你可以选香港经济，或者美国政治之类的，说地球话题有一个好处，就是当你面对那些老板级的人马，大部分当然是男人，他们希望跟他们交流的人是有头脑的，他喜欢这一类的人，你分析时势分析政治，会给人一种错觉，尤其是你可以做一个阴阳二分法，那这个人就会对你有一个印象了，宇宙话题，当然宗教的人就喜欢听你讲宇宙话题，也有一些大老板，自己在战场上打生打死了许多年，通常这种人会找一些宇宙的东西，精神上的修炼，心灵上的修炼，宗教这些东西，说到宇宙话题你又能做阴阳二分法的话，他们会对你另眼相看，生活话题也一样，我就要你们随便选一个，大概三五分钟时间，设置一个阴阳二分法出来，到时候我们就现场帮你修改，看



你分得好不好，什么叫做不好呢？我们当时有个学生这样来分的，他说，要保健有两种方法，一种是吃，一种是运动。吃又分两种方法，吃药和吃普通食物。运动又分两种方法，硬的和软的。吃药又分两种方法，分排毒和补身的。好好好够了够了。本来阴阳二分法的目的是怎样的？化繁为简。现在他化简未繁，有些人不知道自己分的对不对的，所以给三五分钟你们设计，不用说得深入的，我是想你们分三个层次已经 OK 的了，就听你们分的好不好，不好的话就马上给你们更改。三个层次，OK，举个例子，男人为了家庭拼事业有两种做法，一，自己拼，完全是孤军作战，就不牵涉到家人。二，就是连家人都拉到一起作战的。孤军作战的男人，通常自尊心比较重，从小到大被父母灌输的就是他认为真正的男人就是什么都要自己承担的。连家人都拉到一起作战的这种男人，从小他们父母灌输他的就是，他是最重要的人，所以变得他认为所有人都要为他付出的。通常这种孤军作战的男人的好处是，他不会动用到家里的私房钱的，他的坏处是通常他与老婆相处的感情未必很深入，这种男人可以跟老婆共福，但不能共患难因为他没办法跟他老婆分享他的痛苦，所以很多时候他不明白为什么自己成功之后老婆反而跟他关系不好。

江：我们先不管你说的有没有逻辑，你们可以随便说，我们主要是看你们切入的角度正不正确，和精不精彩，我们不注重资讯正确不正确。

李：因为这么短时间要你们资讯正确是不公平的，所以可以编的，三五分钟时间。

讨论中.....

江：好了，有谁是第一个试试的。

学员 F：我，地球话题。金融海啸之后呢，不同的国家都有不同的方法应付，搞好经济，大致上都分成两种，一种是大政府，意思是政府做多点。一种是小政府，意思是政府做少点。那大政府也有两种做法，一种是从政策方面下手，一种是从钱的方面下手。政策的好处当然是控制的易点，不同的地方，政府可以控制不同的市场环境（内容有干扰录不清楚。。。。。）

江：衡量政策，钱的方法有两种这样的话，切入的角度就会过滤掉。

学员 F：你刚刚不是说要做三层的吗？

江：你有办法做三层，刚刚我没说的就是我们更加注重的就是你有没有办法一开二的时候呢，我们就感觉有点不同，这样就过引了。



李：不过你说大政府和小政府这两个角度呢，你首先第一样东西就要针对着，读过经济学的人，他一听，就知道你在说经济学里面的自由和福利经济的好处和坏处。如果你是针对行业内人，大家都是学经济学的，你这么一说可能会激发大家吵架的后果了。如果你是要当作是社交，建议还是不要用大政府和小政府。

学员 G：买衣服的人可以分成两种，一些是喜欢买简洁朴素的，一些是喜欢华而不实的。喜欢买简洁朴素的人都比较注重物料。而追求化而不实的人就比较注重样式，要新鲜的，要靓不要命的。简洁朴素的人比较闷点比较踏实一点的，没有什么话说的。而追求华而不实买漂亮衣服的人，他们的生活就喜欢刺激点的，喜欢新鲜的。

江：OK，我暂时有两个看法呢就是，第一，你跳那个结论跳得很快的时候，穿朴实的衣服穿化而不实的衣服这样，有些人喜欢刺激，这个结论一定要快。第二是，你分的时候不要选朴实或者化而不实，你是说。。。我还想不出一个正确的字眼，就是说用钱，要用多少钱，有些人买衣服用很少钱有些用很多钱。用多钱或少钱这个来说朴实和化而不实，我还没想到怎样接下去，用钱来说，换句话说，我还没想到，暂时先放下，我想一样东西的时候突然不记得了，好了，另一个。

学员 H：如果你来深圳的话你就要心中有数你是要长线还是短线，如果你是要短线的话就没得说了，如果可以短线的话为什么要选长线？因为你选中心区这边（实在听不清楚……）

江：这是一个连用的方法做一个阴阳二分，投资好象吃饭和吃菜这样，饭就是要长期吃的，菜是可以改的。你就试一下有没有办法把这个配搭下去那个长线和短线，喜欢长线的又怎样，有些喜欢短线，你看怎样可以将这两样东西配合在一起，就是说你投资里面不是说你挨着长线或者挨着短线，而是你要有一个饭和你喜欢吃的菜，喜欢吃的菜就是那些长线短线，之后把细节说出来，长线在那里，短线在那里，我用这个比喻的原因呢就是因为可以让人有一种过引的感觉，就是说投资和吃饭差不多，从这里开始说起，都是要分两部。

李：如果你把一些话题变得深入和复杂化让人家觉得过引，就很容易记得。

江：甚至你可以说投资就好象选女朋友那样，就用这些方法来做阴阳二



分，听起来就过引一点。

学员 B：关于接触股票的那些人，一般的人都会认为接触股票的人分两种，一就是投机一就是投资。但我不是这样认为，我认为接触股票的人，一就是最终赢家，一就是最终输家。什么是最终赢家呢，你在股市玩 10 年，你能赚到钱的就是最终赢家不然的话就是最终输家。我发现最终赢家的人有个特点，就是一定在技术上的分析多于运气，而最终输家很多时候都是靠运气的，分析方面不是没有，是少。最终定论就是，如果你想在股市上赚钱，想成为最终赢家，就要多研究多些技术上的分析。

江：OK，要看看你这是跟什么对象说的，如果是有些喜欢或者在玩股票想继续玩下去的，我会鼓励，最终的赢家和输家都是搞技术分析的，不是靠运气的，因为如果你说是靠运气或有技术，比较象是介绍股票给一个没玩过股票的人，如果你是玩过股票的，特别是香港，香港的投资文化是很重的，你可以说，技术分析里面这样子分析的就会亏钱，这样子分析就会赚钱的，分别在那里，这里阴样二分，这样可以很清楚。刚刚的那个就比较普遍化了一点点，这里你要继续做功课。

李：在这里我说一个题外话，马来西亚有一个做股票投资的，他帮人做分析，收的钱是马币 6000 元一堂课。

江：一堂课是 4 小时的。

李：开始说的时候，他就说玩股票怎样输的，他说用技术分析的输，用基本分析的输，整个见证都是说怎样去输的，到最后他一个转弯转过来，我那时候听到，连我都起了情绪反应，他马上说要捉一群人，那群是什么人呢，就是全部接触过什么蜡烛分析，形态分析，技术指标，他说把这些人全部捉起来，这些漏洞，全部犯过错误，你搞这东西的，浪费了这么多钱，去学这东西的人一定，对啊这个漏洞怎样来解决呢？他的痛苦就会越来越大越来越大，那家伙突然变的好象神一样，不过我后期听一些学生说，一些专精股票的人说，他这些话是有问题的。

江：他最主要当是挑起了李老师的情绪反应就是说我上了他课你就是拿一份报纸就可以了，每天就看一份报纸，那份。。。

李：只有一份报纸，那份星之日报才可以的。

江：那个什么什么栏，就拿那些数据，来做分析，什么都不用看什么都



不用问，就是拿那样东西来分析。

李：我想说去捉那个切入的角度，在那个什么时常玩过这东西的人，知道这东西的流弊知道缺点的人，我估计这群人大概是怎样赚一笔，之后 88 的了，总会有输钱的人，他继续开课程是没问题的，那些人会传的，在市场上能够玩到市场分析又会，科学理论又会，形态分析又会，那个骗子来的，其实很大，我们估计是很大，但实质上其实很多时候能够不断给钱上课，改变自己成效不是很大的，这个课程 6000 块啊。

江：他当时还听到一个教人投资股票的，他的学生是搭讪搭回来的，我真的很服了他，街边认识叫那些人来上课，之后这家伙是专门搭讪猥琐男的，肥佬来的，搭住人家的肩膀。

学员 N：有什么方法对付他搭讪。

江：他搭讪我的学生一个都不行，很害怕的说这个死胖 GAY 佬，他的方法很 cheap 的，就是专门在书局找猎物的，他看到我的学生在那里看书他就走过来随便拿一本，这本好呀这本好呀这样介绍，再走过来就不知道说什么就是跟他聊天，看到对方好象有点害怕，他就说，我是好人来的，不要担心。之后就在附近拿一本杂志，因为他有一本杂志登了广告，之后就书这是他的课程。好，再听多一个。

学员 N：略

江：开头可以，之后那些资讯就比较倾向常识那方面的东西，如果说吃相的，不要把它说到好象一个学术研究那样直接把他搞的有趣点过引一点，如果说狼吞虎咽这样子都挺有趣的，用有趣的方法来说，这个就可以作大的了，就是说你不用追求事实了，因为你一开了两遍之后，之后的资讯是比较慢的，比较慢和比较倾向常识，慢的意思是听众已经猜得到你下一步会说什么了，你们说是不是，所以说的过瘾一点夸张一点都不重要，因为你说食相，就属于社交话题，你可以随便说的，好，阴阳二分是第一个步骤，那下一个步骤要和这个阴阳二分息息相关的就是乾隆问屈。

乾隆问屈

李：乾隆问屈简单来说，千就是无零两可的东西，什么叫做无零两可呢，无零两可就是说可能性的话，但你没可能一直说无零两可的话，你说的多人家会觉得你没立场，没主见，所以当你无零两可的东西一出，就透过这个无



零两可的东西就去套话了，就到问了，一问，你就可以从可能性的东西变成肯定性的东西，你有两个方向，没有先后顺序去分，你可以隆，隆是什么呢？隆简单来说就是推销自己，你让对方看到一个希望，我就是可以把你送到上天堂的人了，这就能给到对方一个希望了，隆之后呢，或者屈，屈是什么意思呢，意思是我可以给你指点迷津，所以千错万错都不是别人的错，是你的错，这个就是屈，但记得还是要站在指点迷津的角色，千简单来说就是，如果你有看过李天命的书你都有听过一句说话，父在母先亡，这就是可能性的东西，如果我要推测那个人父亲母亲那个先死，开始我就跟那位先生说天机不可泄露，我看到你的家庭背景是父在母先亡，如果我一问，对方说，是啊，我父亲先死，那就是父在母先亡，如果对方答你，不是，我父亲先死，一样是父在母，先亡，这样说是不是两个都对？透过问，套出那句话。或者有些人在台湾问我们，和冷读术有没有关系，其实冷读术很接近千，但他没有用到隆和屈，举个简单例子，你看看第21页，里面那个图表，我们的书都有写过出来的，但是呢没有将招式拆出来，这个就是把全部拆出来的了，假如我要包装自己成为一个做衣服的专家，看人家仪态衣着就知道他是什么工作的，我就捉两个人上来跟他说，通常好象你们这样穿衣服，很大可能是从事和教育事业有关的工作，目的是千，属于在说武陵两可的话，如果这么厉害，那个人一上到来就说，穿这件衣服的人通常是做工程的，他说不是啊，我做生意的，没关系，我刚刚说的是无零两可的话，如果你问他是什么工作的，他说工程师，你就可以说，你看，我多厉害，如果他说，不是，我是补习老师，讲师来的，掺了，他衣着像我就开始问他其他问题了，平时你说明会成交率高不高，他说不高，哼哼，千错万错是谁的错，你的错，你想想，要做讲师的话你就要穿的台型要有讲师的有型有款，你千万不要穿的像工程师那样子，你怎样来说服群众呢，讲师有讲师的样子嘛，所以千错万错都是你的错，不是我看错，是他自己穿错衣服，如果他说他是幼儿园老师你就说，你看，我们学过服装和仪态的，就看你一眼就知道你的工作和背景，这个是隆，如果对方说不是，我不是说教师的我是做行政人员的，你又可以说，假如你是行政人员的话，我估计你穿一些深色的衣服会比较适合点，因为这样容易被人信服，这个也是隆，他是推销一下自己的专业知识，接着说，其实一个人，在不同的职位应该有不羁的衣着表现，这句是费话来的，你现在又可以问一些可能性的东西，你又可以用千，请问你现在是不是穿这样的衣服上班呢或者啦，我再问，你上司会不会听你意见？通常上司会不会听下属的意见呢？比较少。接着你就说，当然



啦，你穿得像一个教育工作者嘛，一个上司怎样会听一个老师的意见呢？上司不听下属的意见是因为衣服不好嘛，千错万错不是我错，是你穿错衣服，所以搞得你老板不听你的意见，我猜错了，但我把问题一直带到你身上，其实你的痛苦是什么，你老板不听你说，其实是因为你不会穿衣服，以我这么多年的经验，其实一个人的形象在企业界里面是不可缺少的，任何东西都要经过包装才行，这个是隆，你们要注意呢，一个人的职位呢，肤色，体格都不同，所以我课程里面，我会针对你们不同的职位不同的肤色对你有一个很适合的建议，设计出让你充满魅力的仪态，这个是隆，要注意一下，你们说这个千隆问屈的时候呢，我最后表演给你这个过程是怎样的呢，是一个人在台上做演讲，如果不是一个人在台上做演讲的话，为什么我们一开始的时候跟你说阴阳二分法呢，就是你读产品知识的过程当中，你要会将这些知识做分类，做归纳。当你做归纳和分类之后，你再展现你的千隆问屈，你的目的是把自己包装成神，在我们勾魂夺心洗脑催眠里面，卖衣服怎样去卖的，现在我一直在说产品知识给你们听，卖衣服的知识是怎样的，通常一件 T-shirt，一件 T-shirt 有三种成分的，是不是宏观微观说话术？有三种成分，一种叫做 TC 一种叫做 CVC 一种叫做 100% COTTON，TC 的特质就是 70%（奸的好人勾魂夺心洗脑催眠的例子）

江：知识很普及，到处都能找到，你要包装，在什么时候问问题，让对方错觉他好象有动力，有参与感，他觉得他参与在你那个呈现里面，就变成这个不是你要呈现给他，是大家的一种互动，他比较相信互动多于相信呈现，就是你不是好象填鸭式那样填给他，23 页有个例子的，如何处理投诉的（讲义 23 页）千不中就是一直问，问中了就屈。

李：不知道你们还有没有印象，一个十大杰青的医生：

江：他是鼻科的专家，一周就派个记者进去就骗他说，这里不舒服那里不舒服，他就说不知道有一种什么病，就要开刀，要 6000 块港币还是什么，我不清楚了，总知道是很贵的手术费，要他做，如果不做会很严重最后这件事情就爆了出来，这个医生就除牌了，当然有些人说他这样做是不应该的，有些人说是应该的，在 6 个月的时间那些废品医生都怕了，要守规矩了，不敢乱来。

李：越出名的，其实群众对他的防备心就越小，我是医生，我是十大杰青，我有这个名衔，群众对我的防备心就小，但如果一周有做这些不断拆穿



这些人，这个阶段是很痛苦，但你要记住，他开始小心注意这些事情了，不敢乱来了。

学员：其实我们去看医生呢，当然你信任那个医生你才去看。。。。。

江：其实真的医生他都要用千隆问屈，不过庸医他都是用千隆问屈，就算学中医他们有个望闻问切，一样的，其实都是要千隆问屈的，只不过一个负责任一个不负责任。

李：就好象一些病人说，我腰骨痛，其实一般病人是分不出很微小的酸还是痛的，所以医生就这里按一下那里按一下，现在我摸的那个位置你是酸还是痛，他都要靠这样的手法来诊断出他的病症，其实很少神的。

江：其实很多大师都用千隆问屈，就好象南怀瑾，他跟他的徒弟对话也用到，只不过他是有责任心。

李：说个提外话，我看过一个。。。我在马来西亚认识一个高官的二奶，当时有一个人叫做 XX 他写过一些天眼法眼，他写过一本书，这是一个特殊的例子，他没有用千隆问屈，他的丈夫，认识我们的国父，是马来西亚独立的几个关键人物，他的二奶就陪着丈夫中风的那段日子，他就把他丈夫的照片记到那个 XX 那里，我亲眼看过那封信的，信记过来，XX 就在那个中风的位置画出来，画了一个黑影，接着他叫他配食食疗，写完之后让我最震撼的是，他在那里写着开天眼看到他老公第二次中风的时候，是在车上，他的二奶就自作聪明了，我知道怎样处理了。

江：还有一件事的，他画了他的头那里中风，跟医生照出来的是一模一样的。

李：之后他的二奶就避免在车上居住，之后他二奶撞车他老公被吓死了，这个就是没千隆问屈的，

天堂地狱

江：看看这个天堂地狱，第 26 页天堂地狱其实很简单的，就是把那个人的情绪带到上天堂然后拉到地狱再带上天堂再拉到地狱，拉两三次就 OK 的了，那么呢，就有人用过在我身上，其实这个技巧很多人都做过的了，只是没有系统的列出来而已，有个人就说，上过我们的课，听过我们的讲座，他说我教的东西很特别，市场上还没有看到人教这些东西，你说的东西非常非常的对，我的情绪开始怎样？（天堂）他接着说，但为什么你现在还不是第



一的，我的情绪就开始低下来了，开始的时候是没事的，他把你拉到天堂之后再把你放回地球，还没有下地狱，但当你上了天堂再回到地球再看天堂呢？就很痛苦的，所以他就开始做销售了。因为当是我的情绪发生变化，所以我想想到底发生了什么事，后来我发现他之前先夸我，之后踩下去，之后我见到李老师说就跟李老师说，一说，李老师说当年秦始皇的爷爷，有个策士说服他都是用这个招式。

李：就是他说服他的时候呢，当时秦国已经是春秋战国时期最强大的国家了，相当于现在的美国，张仪去见他的时候他就说，其实好像你们现在的经济实力，武器和人强马壮的时候呢，一早就可以统一六国，到今天你有没有想过到底为什么不能统一六国？能统一六国的人要雄心勃勃。秦皇心里就想，是啊，我们的军事能力是世界顶级的，到现在为止，自己也想不清楚为什么还不能统一六国呢，他说这些都是事实，他一这样说的话，秦皇的心就感觉到一点痛苦，就好象刚刚说的，在地球上看到天堂，为什么我还不能上天堂的，之后再跟他说，你们有四次机会是可以统一六国的，接着说你打什么国家的时候。。为什么统一不了，连续拉四次就后把他推下去，之后跟他说，你差土一个铁桥员，帮你打仗的将军，不想帮你再立功，他们立了功就没了再立了，他们就保留最后的功盖，他再说，我张仪，有办法帮你教导这群人，结果张仪有没有帮他统一天下？没有，他说而已，简单来说这个人是马后炮。

（27 页的案例）他一上一下一上一下，带出个希望，我就是那个拯救者。

江：还有一些结了婚的男人骗单身女孩子都用这样的对白，你这么漂亮这么聪明，我不能想象任何男人看到你都对你有意思，甚至乎我看到你我都会喜欢你（这个时候他的心情就上），下一句就是但我知道我这样做是错的（下），但我看到你的时候我回家都会想起你，但我知道我们继续相处下去会做出一些大家都不想看到的事，但每次我见不到你。。。以此类推，一上一下一上一下，这样的话，他的理性分析就开始变弱，这就是天堂地狱的关键，天堂地狱可以分开用和连续用，不要分的太远，我所说的分开一段时间不是今天一个天堂后天一个地狱，是在一次见面就能做几次，就这样去做，还有些什么问题。

学员：……（问题省去）

江：天堂地狱的作用是让对方情绪动，如果做门市的话，这个天堂地狱就很有用了，如果普通推销产品的话，不需要太多招式的，我们有些学员



又会勾魂又会什么，去到人家门市卖按摩椅，他们还是发现最好用的是天堂地狱，据说他们公司言传的那些 TOP 销售虽然没上我们课，都是用一些粗略的天堂地狱，没我们这么细的，天堂地狱就是一上一下一上一下。茶点回来之后我就要你们用阴阳二分，千隆问屈，天堂地狱对我们出招。

休息时间……

李民杰：……你要记得，没有说好或者不好，做行销，要推销自己，是必然要做的事情。

…… 我也不敢说我不会被人骗，你知不知道，假如说百里奚在这里帮我们养狗，我们没有理由讨论说合理不合理，其实已经是资讯不对称了，我要问回自己，百里奚有没有去过秦国先，没有去过秦国怎么得罪秦始皇阿爷阿爷阿爷先？不可能得罪的嘛，那里是边疆的嘛。我楚国那个地方是个大都市来的嘛，不可能得罪秦始皇阿爷的嘛，这个不是资讯不对称罗，他忽略了这个东西。怎么会得罪，去都去不了，交通这么不方便，这就是资讯不对称。假如碰到我们两个，我们两个在这里，没理由的，肯定先看下百里奚是什么货色先，了解下这个人先，可能命运会改变呢。

江健勇：孔明的那些权谋策士，大家都是一起出来找头路的，先出位再上位，我上了位，就想办法在其他人前面提一提你，就是说一人升天带上其他人一起升天。当时孔明让他那个师兄庞统，当时庞统不知道去了哪里，庞统说，我只不过是一个小人物，他才是卧龙先生，这样吹。

李民杰：他说自己是凤雏先生，龙凤啊，哈，两者得一……

江健勇：凤雏的雏是小鸡的意思，不是很犀利的凤。卧龙，啊，他是这样来讲，这个是推他。甚至乎听到孔明的师傅又不知道见到谁，哪个官，那个历史我不是很记得了，啊，见到水镜先生，说得到个卧龙，还有凤雏，这个天下就得到了。

李民杰：你用答案来看，是不是真的？说得这么神啊，是不是真的得天下吗？我们用结果来看，当然，包含很多客观条件，客观因素

江健勇：不只是小说里边，小说里边应该没说到有什么介绍费之类的，但是你看回来，那些权谋策士没理由心地这么好，这样子你又推崇我，我又推崇你，他又推崇你，没什么可能，推崇得这么犀利肯定有蹊跷。

李民杰：其实我看他们的历史，我整天都有一个疑问，其实中国古代百



警车停在我们的车旁边，开着大灯照着，我已经坐起来了，没搞了，出来，给他看身份证。警察叫我出来，出来以后叫我关门，后来听人说关门呢，是马来西亚警察要跟司机拿钱。但是我开着门，不知道是不是这样就打破了机械式反映。他叫我关但是我不关。警察问你刚才在这里做什么，我说我的裤子都在这里，你说我做什么呢，我还可以做些什么呢，哈。他又讲了很多罪恶论，我说，大佬，你这么有心机打击罪恶？哈。另外一个警察说，有人投诉，有车子在这里 xx。我就比较低声下气地跟他说，我知道你很关心我的安全，我非常非常多谢。我很柔软地跟他说，但是你说有人投诉我呢，我是不信的。看着他，准备要骂的样子。那个警察说，不是那个意思。我说，我知道你的意思不是那样，哈，你是要保护我，我都知道，你们要巡逻，我都知道，这很正常，非常非常多谢你，但是，哈，你跟我说有人投诉我，我一个 percent 都不会相信你。我这样指着他。那个警察说，你不要这么生气，不要这么生气。我说你找那些投诉我的人出来，你找出来呢我跟你去警察局。他说不是这个意思。我说我知道你不是这个意思，哈。讲到最后，我说，大佬，没事了吧，给回 lisence 给我，第二次不再这样了，哈。

江健勇：骂架可以这样子来用，你可以赞对方。其实我没有赞到对方，根本是附和对方的话来的。跟他说，我都知道，知道你很关心我。一软一硬，跟着一软一硬，这招叫做天堂地狱。……我对着一个警察讲天堂，另一个讲地狱，很不给脸的，指着他来骂。但是你记住不能一直指着来骂，如果一直指着来骂会有什么后果？所以一骂了他，就说，其实我知道，哈。……其实马来西亚的警察不是真的要抓人，而是要拿钱，就是这样的。所以他就说有人投诉你，哈，但是怎么知道遇到个权谋友在这里，哈。……

江健勇：那么现在给你们一个很简单的功课，这个功课是这样的，你们要对我们下手，你们要做阴阳二分法，然后做一个乾隆问屈，穿插天堂地狱法，你们的目的是说服我和李民杰老师去香港开课程。假设我们不想，哈。

学员：xx 跟赐封法可不可以同时用？

江健勇：可以同时用。

江健勇：我给到你们 3 到 5 分钟时间，你们想一想，简单点的就可以了，阴阳二分法、乾隆问屈、天堂地狱。（00：17：30）

（00：18：10）

江健勇：你们要从我们的角度，阴阳二分要从哪个角度分。乾隆问屈不



难的，从阴阳二分就可以设计出你的千禧问屈。天堂地狱你可以针对我跟李民杰老师希望得到的东西是什么，得不到的东西是什么，这是一种天堂地狱，或者，针对我们的优势是什么，我们的弱势是什么，就可以做天堂地狱。

(00: 21: 10)

李民杰：等下旁边的人如果有什么想法插进去都 ok 的，不一定要一个人讲完的。要求要用一句话激发到我们，你们要顺着他的意思，补充两句。

学员：……

李民杰：对我们来说都没什么所谓的。对我们来说在马来西亚都 ok 的，第一，在马来西亚成本最低，第二，上海、澳门、澳洲、台湾、大陆广州甚至美国、加拿大都可以来马来西亚集中，我们不需要又花飞机钱，又花住宿费，在马来西亚我们一样可以办出一个国际大回路的课程。何乐而不为呢？哈

江健勇：阴阳二分罗，你们用阴阳二分来勾起我们的注意力。

学员：……

江健勇：ok。开始呢我以为你要一直讲天堂讲下去，你说你由小到大见过这么多个马来西亚的朋友，没有一个广东话讲得像我这么好的，哈，这就是天堂，这就是个机会了，刚才你说我广东话讲得不错，丢，不是不错罗，哈。其实你可以做神，可以说，江生，你有没有接触过很多香港朋友，我会回应你，我在加拿大住过，那时接触到的都是香港的朋友来的。然后你就可以说，哦，怪不得啦，发现你一个马来西亚人讲广东话讲得很棒。自己做神，这是千禧问屈。刚才我以为你有一个天堂地狱在那里，第一你说我广东话讲得好，第二呢你说你那边的朋友说很关心我在马来西亚上课有些什么问题。但是你们关心来马来西亚上课有什么问题不是我的痛苦来的。

李民杰：有一样东西，是我们觉得很自豪的一样东西，我们说，我们如不动地坐在马来西亚，世界各地的人，都坐飞机赶过来听我们讲课。好像朝圣一样，如果包装起来就是像朝圣一样飞过来跟我们学习。愿为心声，一个人的愿就是心声，你觉不觉得这个是我们认为很自豪的呢？

江健勇：自豪的地方就是你要拍马屁的地方。

李民杰：这个就可以推我们上天堂，你可以说，我都觉得很自豪啊。

学员：……



江健勇：不用怕的，因为捧了以后接下来马上要踩

学员：……主动权

江健勇：先不要考虑主动权先，要先考虑怎么样把我们的情绪搞到动，这个是最关键的地方。阴阳二分最关键的地方就是吸引到我们继续听下去。这个分析很特别喔，这个叫阴阳二分。乾隆问屈是要继续互动下去，因为要让我觉得你讲话真的很对，都给你讲到。最后一个天堂地狱就是要搞到我们的情绪动。你说不来香港会怎么样怎么样，我们就会比较容易妥协。你们不一定要固定阴阳二分后讲什么，你们可以想到阴阳二分就讲阴阳二分，想到天堂地狱就讲天堂地狱，想到乾隆问屈就乾隆问屈。

李民杰：我刚才刚刚想到一个话题可以踩到我们下地狱的，怎么说呢，刚才我说到全世界各地都来马来西亚朝圣，你可以说，江生李生，你们在马来西亚可以排第一，但有没有发觉，在香港里面，虽然有很多人知道你们的存在，但是你们的畅销书从来没有进入过排行榜 50 大里边的。这句话可能是一我以来的问号，刷一拳打进去，好像打到内伤以后，我就会想，哎呀，是啊，是什么原因。……这是比较粗浅的讲法，这样你不是踩到我的方向了吗。就算你没进 50 大了，但是你一发表号召都可以招到一班人了，有没有想过你的书进入 50 大呢？这个就可以给我看到希望，把我推回天堂。就好像（书里的例子），在中国投资有 13 亿人口。

江健勇：继续，继续

学员：……两位老师有没有信息击败香港的培训老师……

江健勇：我都不知道是谁，哈，所以我不敢说我可不可以击败他。

李民杰：这一招，过去有人引诱我过去是想踩我，我刚准备去香港的时候呢，收到一封信，一个台湾仔写的，李老师，你已经去香港做课程了，你知不知道你很危险啊，台湾某某老师用你的好的好人课程，讲了一大堆讲师出来。其实我心想，我都没什么感觉的。他讲出来的名字大部分我都不知道的啦。但是他讲错一样很关键的东西，很多讲师偷我们的课程，在台湾开课。他的意思是叫我们用正牌货打翻版货。想用这个方向和策略，但是我当时的情绪没动。因为这不是我非常关心的事情。

李民杰：为什么呢？现在我再给多点信息给你们。我一直都不怕翻版货，因为在经济学的角度看，有个品牌叫做劳力士，劳力士的手表是有很多仿货，



劳力士其实是没有很积极地去打击仿货。你知道是什么理由？因为这里边他投入了一个信念，知道劳力士的人其实他是有虚荣心的，他是不会买仿货的，只要他的经济能力买得起。假设你买得起，没理由买仿货的，为什么不买正牌货？只要那些讲师打着奸的好人的口号，他是卖着仿货，他是价钱收费一定比我便宜的。他打的市场，是捡着我的口水。这是我对市场的看法，所以他跟我说这个，我说他们在捡着我的口水。我用劳力士的销售角度来看，我不怕仿货，因为那班人是帮着我做广告打宣传。只要你打奸的好人的口号，就是在帮我推销。迟早有一天我会有一个引爆点的。你打了，但是不会抢到本专利，这就是我对市场的看法。所以他想用正版打击翻版，来拉我进地狱，但是我没痛苦。

学员：……

李民杰：……我知道你们香港的人很劲，巡回演讲会会做十几二十场。

学员：……你们怎么看？

江健勇：你不要问我们“怎么看”，而是直接把我们踩下去就可以了。

江健勇：你要先赞我们，你说从来没见过我们这样，是百年难得一见的什么什么，但是有一样东西我非常不明白，为什么你们两个这么厉害的人要缩在马来西亚

李民杰：缩在马来西亚这个词用得很好。

江健勇：但是就不要问我们“你怎么看”，哈。因为你要踩就一下踩下去。我们不会特别生气的原因是你之前先赞了我。

李民杰：如果你还要做得虚伪些呢，你可以说，我看到你们两个缩在马来西亚我很心痛。哈

江健勇：所以明白了，天堂地狱其实是结合来用的。特别是做推销的那一下，就用天堂地狱。在心魔行销里边有讲假障碍，有时候可以用假障碍，比如说做批发，对方不知道拿货以后卖不卖得出去。但是如果是门市零售的时候，对方考虑的那一刹那，就不是用假障碍，就要用天堂地狱。这是我们的学生试出来的，再报给我们的。就是他在门市跟客户沟通，客户说考虑一下，他记得书里写着做假障碍，“如果你不信可以不买，或者买不超过多少多少”。如果对方真的是有障碍的，在门市就用天堂地狱。所以这里有少少的地方。



学员：……

江健勇：你说打飞机的比喻要踩得很快，这滩水踩下去要踩得越脏越好。你问我们什么时候开始写书，你们的书是多少年前进入香港，2007 年，这样说，你们有 3 年时间在马来西亚打飞机。哈。

李民杰：这句话是很痛的，你们自己暗爽而已。你的比喻是好的。

学员：你们都喜欢多认识些女孩子的啦……哈……以你们的质素，不应该只在马来西亚招学员……

江健勇：不应该只是在马来西亚打飞机

学员：应该冲出去……那样漂亮的女孩子才会跟你的，哈……

李民杰：这个比喻好，这个缩字用得好。缩在马来西亚是不是。

江健勇：为什么你们要缩在马来西亚打飞机呢？哈。打飞机会流眼泪的，哭啊。

（00：38：10）

江健勇：我们来看看洗脑。洗脑在书里说就是训练狗。我们有提到李老师以前的师傅老胡，老胡本身就是一个训练狗的师傅来的。他不小心用这种方法训练到自己的小孩很听话。他的儿子有时在房间里玩到整个房间都是玩具，他妈妈不断骂他，但是他还是不捡。但是老胡一回来，说，儿子，乖，捡起这些玩具，他儿子就会马上捡捡捡，然后很骄傲地站在老豆面前。但是他妈妈骂又不行，好好说又不行，引诱都不行。引诱的意思就是说你做好了带你去吃什么什么东西，都不行。但是老豆进来，什么都不用说，仅仅说，儿子，乖，然后就捡捡捡，全部捡好了。你们认为他是怎样用训练狗的方法来训练儿子，训练狗的方法在书里看过了。训练狗的方法，就是狗一吠人的时候，就过去奖励它 good boy。你们认为老胡是怎样训练他的儿子将他的玩具，放回到箱子里。

李民杰：你们一想到就立刻发表。

学员：……

李民杰：我们想象下实际的情形，baby 就当是 3 岁左右，把玩具摆到满地都是，他不可能无缘无故帮你捡起来放进箱子里。就算你跟他说，儿子乖，他都不捡。我不知道你们有没有养过狗……其实不是很复杂，每天 15 分钟就可以做得到的了。训练要注意，要很自然。



江健勇：就好像训练狗，拿些事物放在它面前，它要向上看，然后很自然的屁股坐在地上，“good boy，吃”。一次类推。

学员：……

江健勇：狗也不是强逼的，不是按它的屁股让它坐下来。

学员：老豆捡，他也可能会捡，然后就“乖”罗。

江健勇：有这个可能，但是这个就比较被动。老豆在捡捡捡，儿子在玩着，看着他，哈。儿子跟老豆讲 good boy，哈。我的意思是说如果仅仅是等着儿子去做的话，你不知道老豆要做多少次儿子才会做一次。这个不是不行，但是很被动，要等很久。

李民杰：其实要弄狗趴下，方法很简单。你一定要训练到狗趴下，这是第一个步骤来的。以后你一叫它趴下，然后将饼干放在它腰间的位置，用手拿着。狗就会转头过来想吃，一转过来想吃的时候，你就把饼干移到它背部的这个位置。接着它就张开口想吃，它的身形就自然跌下，然后要立刻摸它的胸口。Good boy good boy 就给它吃。以后你的饼干就要放在这里，连续3次以后它就会自己做了。……（口令和动作配合）

学员：以后就不在给饼干了。

李民杰：以后就不再给饼干了。如果你一直给，以后会很艰难它才会听你的话的。你要越给越少，最后就不给的了。

学员：假如说老胡的老婆说，儿子，乖，那么他会不会去捡玩具啊？

李民杰：不会。整个过程要做到很自然，比如刚才要让狗知道要吃东西就要翻身。……

学员：我的意思是说老胡训练完以后，他的老婆可不可以用回同样的指令让儿子捡玩具？

李民杰：没办法。因为老婆下药的过程是骂的。

学员：ok

学员：……

李民杰：现在五年级，现在会听了。那时候不会。

江健勇：其实老胡当时的方法是很简单的，他就是抱一抱儿子。先是老豆捡玩具，捡捡捡，捡给儿子看，见到最后一块的时候，说，儿子乖，捡起



来放进去。放进去以后，下一步呢，说：“哇，真是厉害罗！”然后就抱着儿子。然后跟老婆还有邻居说儿子多厉害多乖啊，哈。第二天一样的，……捡两块，然后得寸进尺。最后呢，老豆一进来，一抱着儿子，乖，然后他就捡罗。

李民杰：记住，这个过程不要解释给儿子听，儿子，你是捡起玩具，老豆才抱着你啊。不要解释啊。

学员：儿子大了再解释。

江健勇：儿子大了都不知道看到我们第几本书了，哈。

江健勇：这种洗脑的方法就是所谓的举手之劳。我们的书里都有说，面对一般的顾客，都要用到一些简单的洗脑技巧。洗脑其实很简单，就是让对方举手之劳做出一点东西，不是太辛苦的。Ok？昨天我有说到我去见一个保险公司的经理，我们玩着格局，我一去到，握完手，准备要坐下，他一坐，我就说等等，先不要坐下来，他问什么事啊。这样他就是第一次服从。我说因为我走了很远才到这里，我有一些口渴，你介意不介意拿杯水给我？“哦，没问题。”第二次他服从。坐下来谈话，交换卡片，我说，不如这样子，你不可以给多几张卡片我，如果这次我做不到呢，我就将这些卡片 pass 给其他的讲师，叫他们可以联络你。“没问题。”又给卡片我，所以第三次他服从。谈到时间表了，我就拿出我的时间表，就问他说我可不可以放在你这里，他说可以。第四次服从。接着我用手推开他的东西，入侵他的私人空间，然后翻开我的本子，开始讲我的东西。所以就是利用他服从，服从，不断服从。这就叫做举手之劳。

江健勇：在你们的讲义里面，举手之劳就叫做要求式洗脑。问方向，问路，叫对方写一些东西给你，叫对方介绍些东西给你，以此类推，拿卡片啊，借电话啊，叫他说话大声点小声点啦，这些都是例子，任何细节的东西都行。今天早上李老师说他的妹妹跟他说，我有一个好消息和一个坏消息跟你说，吓，你出来啊出来啊，出来坐下来一听，这个是洗脑来的。就是你引导对方让对方服从。不只是做销售，连老千都会用这些招式。

江健勇：我有个朋友，在街边，无缘无故有个人对他说，唉，很久没见啊。通常有人对你说很久没见你会有什么反映？你会想他是谁？又不知道人喔。但是他又装作很熟，见过你的样子。你就会进入能量最低点，想着到底是谁是谁。然后那个人就说，那个 bianshun，那个 john 啊，鬼知道谁是 bianshun，



谁是 john，哈。……接着继续问他工作上的事情……通常被别人问得多，礼貌上都会问回别人，你做着些什么。那个人就说，没做什么，刚刚坐牢出来。哈。又一次能量最低点。其实我的朋友已经在防着这个人了。那个人就说，借 3 块钱来用下啦，帮下忙，刚出来没钱用啊。我朋友就说，没钱啊。你一说没钱，他口气一软，帮下忙，3 块了。我朋友就很机械式地，给了 3 块钱他。一给完钱，oh，shit，为什么我会给钱他。哈。这里的关键点就是，已进入能量最低点，就要马上说，过来过来，不要挡住其他人。其实都没有挡住其他人。只是走几步路而已了，在那边继续讲。不要小看这移动几步路，这是谁服从谁？

李民杰：……如果客户不断让销售员跟着他，这是谁服从谁啊？

江健勇：这变成客户让销售员服从他，要这样跟这样跟这样跟。如果你是地产销售员，带客户去看楼，就不要说随便看了，像在家里一样随便看，然后你就跟着他。最好是你自己 sale 一些重点，比如说这件房子最好的地方是 xxx，来来来，我带你 xxx。你要引导他，这样就变成你为主，他为跟随者。让它服从多几次在成交就容易些。

学员：……

江健勇：其实只要你知道对方对你出招呢，这影响已经没有了。我有个朋友在书局见到一个胖子，问我朋友要钱，说掉了钱，要回家乡，要 2 块 3 块。这么巧，第二天我去书局正好见到这样一个胖子，哈，我顶一顶神，难道是这个胖子？哈。这时候他讲什么招都没用了。……“帮下忙，给 2 块钱我。”“不行！”哈。当下他首先就是能量最低点。吓。因为没人这么快就拒绝他。接着他就开始生气，在我面前走过……后来他就在书局找其他人，他找的人都是那些看上去比较像好人的人，哈。所以我的意思是说只要你一知道对方出招，其实你已经很难再中招了。你可以表演到顺着他，但是到最后你说不行，这样对方就进入能量最低点。

学员：……

江健勇：举手之劳，总之是举手之劳就没问题。举手之劳简单到只是叫别人递瓶酱油下来，之前有个女学员叫儿子递瓶酱油下来，儿子说“你自己拿勒”，哈。其实是要这样的，叫别人递酱油下来的时候，手要做接着的动作，要有肢体语言。你的手要接的时候，对方比较难拒绝，所以要利用这些机械式反映来做洗脑。



(00: 56: 30)

江健勇：第二个就叫做牺牲。……牺牲我不想写，太多笔画了，哈……第二个步骤是对方有些半推半就，不是非常愿意。第一部分举手之劳，对方很容易做到，很容易答应，你叫他举手之劳做一次，做两次，做三次，目的是要制造机械式的服从反映。有第一就有第二，有第二就有第三。得寸进尺，然后就要叫他额外付出。李民杰老师以前有个股东就是无缘无故地叫他放下一切，马上赶回去。

李民杰：我们在马来西亚的时候地皮的空间很大，经过一个地区都要经过一个小时，挺远的。我去到那些地区的时候，已经早已约好客户了，那个股东有时候突然打个电话来，说，那个 abc 供应商，临时来到公司，要开一张很重要的 check 给他，你要快点回来签 check。如果不是，人家这么远过来，他是第二个州属的，没请他吃饭还不签 check 给他？很不好，我们要保持信用。我刚刚开车到那个区域，……（缺一部分）(00: 58: 30)

(01: 01: 40)

江健勇：为人牺牲我们书里有写，牺牲小价值就小，牺牲的话你会合理化，价值就大。有一个实验，让女大学生看一碟录像，这碟录像是讲性教育的。分两组女学员，一组是报了名就可以看了，看完后要打分数。另一组的女学生除了报名以外，还要做一些很奇怪的东西，比如站在凳子上，五个人对着唱一首不知道什么歌，然后才能看这碟录像，就是要做一些麻烦事情，看完后也要打分。你说两组学生打的分数，哪一组会觉得这个性教育的录像更有价值呢？第二组。也就是说她们做了些麻烦事，再看录像呢，就会给更多合理化的解释。所以牺牲就有这个好处，纯粹的举手之劳还没能制造这样的反映。

江健勇：第三个层次呢，就叫做中奖。很多公司用很多东西来奖励人，其实这不叫中奖，我们说的中奖指的是比如说六合彩赌博中奖赢钱一样，是非定性，你不知道什么时候会中的。很多公司里边，销售员业绩做得好，就给些东西奖赏他。这不叫中奖，这种奖赏时间长了他会觉得我做得好这些东西是应得的，所以这不叫中奖。还有些公司年底会请大家吃大餐啊，或者叫大家去度假村，这都不叫中奖，因为这已经定下来了。中奖的意思是受奖的人永远不知道会发生什么事情，他们永远不知道什么时候可以拿到。拿刚才那个吃东西的例子，除非说那个公司有一天 9 点上班的时候突然说，今天大



家不用上班，现在我们出去吃东西，要迟到晚上才能回来。这叫做中奖

江健勇：我们有个学员上完我们的课以后，他就不是用钱来中奖，但是他们公司是不错的了，他们公司是已经赚到钱了，某一天他突然间就说明天大家放假，就是说他的假是突然来的。这样子他就会令到员工的士气增强！我有问过李民杰老师一件事情，就是他以前的股东，那个股东没有做举手之劳，原因就是大家有利益关系，老板要对你下手，他可以做举手之劳，但是他不需要。

李民杰：老板要你牺牲的时候你是很难拒绝的。

（01：05：32）

学员：我想问你的客户是不是都是为你牺牲的？

李民杰：其实，我需要我的客户，我的客户不需要我，呵呵。其实老实说，我不去，不打回电话给他都无所谓。我为什么要打电话回去，因为我以前做过销售员，所以我觉得有交代会好些。第一次我去到他 office 的时候，我迟到半个钟。第二次我去到他 office 的时候，他叫我在哪里等，在会议室等，等他一个半钟。接着他就慢条斯理拿着那些文件来，我说要不要等这么就啊，他就半说笑地说，上次你迟到半个钟，今天要你等一个半钟，我是想让你知道，你浪费我时间，我现在要浪费回你时间。她是个女人。我当时都很气氛，但是要做这个生意，所以忍住了。所以自此以后我很少迟到。见客户的时候我尽量很少迟到。因为主控权还是在别人手上，有些生意，比如说做保险，我不是做保险的，做保险这个不行可以找另一个。就像有些人来上权谋课程，威胁我，你不降价，我不来上这个权谋课程，格局谁大谁小，不降价就是不降价，你能怎么样？我不会因为降价给你而得罪更多人。因为我做讲师，我面对的是群众。我做的生意是怎么样呢，例如，我是做药厂销售员，我少一个客户就等于少一个医生，假如说马来西亚有 100 个一生，我得罪一个就相当于只有 99 个医生，我的市场就少了。我是这样的角度来看市场，所以对这种情况，我尽量少得罪客户。但是对于做演讲行业，做保险行业，做信用卡行业，少一个不少，多一个不多，你不要来威胁我。

江健勇：当时我问过李老师这个问题，那个股东不断要你牺牲牺牲牺牲，因为李老师很多年前说过他想看一套书，毛泽东评点 24 史，毛泽东读 24 史读了 30 多次，每次都做了些笔记，有人把这些笔记收集起来成为一套书，这套书当时在马来西亚卖几千块的。李老师很想看这些书，但是当时李老师没



有钱买这些书。假如那个股东有一天突然打电话给李老师，喂，你在哪里啊，快点过来快点过来。Shit，是不是又要搞我。去到的时候呢，股东把整套东西放在桌子上一打开，说，整个马来西亚只有一套《毛泽东评点 24 史》，我知道你很喜欢，所以我以公司的名义买下来送给你。就用这种惊喜式的做法。我就问假如这样的事情发生，你会怎么看这个人呢？李老师说现在就很难判断了。我们用想象版，你会怎么看之前搞你的人呢？这个人都不是很衰的，而且你还会想之前的牺牲好像是值得的。这种中奖加牺牲就是又爱又恨，这样就制造了死心塌地了。

江健勇：我们在马来西亚认识以为企业家，这个企业家跟首相很亲近，他自己有一家广告公司，有一家大学，很有钱。他的广告公司，很特别的地方就是能留住人才，里边的人才一做就是十几年。很多公司都留不住人才，但是这个企业家做到了。怎么做的呢，在他的广告公司，员工做的作品，假如不合格，他会走到你的面前，叫你站起来，大家都见到，因为 office 都是开放的，他就把你骂得狗血淋头，然后就将你的作品撕了，扔你的脸。大家都看到了，是侮辱的了。扔了以后说，你回去再重做。牺牲来的。

李民杰：你们不要问为什么那些人还要做下去。台湾有个很有名的主持人叫黄慧中，江湖上流传着，不给中哥看剧本的人，这个人是不会成才的。黄慧中就像那个马来西亚富豪一样，他可以很用心地写一个剧本，然后撕烂它，然后当众侮辱到那些编剧家哭的，男人啊，都哭啊。这个人是神啊，在台湾综艺节目届。

江健勇：骂完以后，侮辱肯定很大了，自尊心是受伤了，在你生日那一天，那个企业家亲手拿着 5000 元马币，相当于港币 1 万多块了，拿着红包 cash，拿上去找你，亲手交给你。

学员：是私底下还是当众给？

江健勇：就看当时的情况，你的生日是在家里还是跟朋友在一起，他想办法亲手拿给你。你会怎么看这个人？所有的牺牲，可能都是为了我好呢，哈。你就会有合理化解释。

学员：……

李民杰：被骂的时候肯定很痛的，像被针刺到肉一样。

江健勇：你不是那个拿钱的人呢，你未必能够感受到那种兴奋的喜悦。



其实严格来说，马来西亚的大富豪可惜没有上过我们的课程，如果上过我们的课程就更加简单，效果更加好，省下更加多的钱。生日那天给 5000 块，严格来说不完全是中奖来的。记住中奖一定是无理由的，不是说他表现得好我才给他。而是他没有任何表现的时候，突然间拿着 5000 元的 cash，拿去给他，在别人面前给他也行，在私底下给他也行。如果有演技的话还可以这样说，你知不知道以前我要这样骂你，因为我仅仅是对家人才这样的。

学员：是不是说要关系亲密才行？

江健勇：不一定要关系亲密的，总之是一些你希望留下来的人。

学员：对异性都 ok 吗？

江健勇：不分性别，第三个性别都可以，哈。你想下，如果那个马来西亚富豪用我们这个版本的中奖方式呢，他不用每一个人都是生日给钱，他仅仅是给过几个就可以了，这几个就会当他是神了，然后这几个就会传福音了。他们就会说，你知不知道啊，我们那个老板，不要看他这么衰，哈。越传越多，其实这才是最好的。传到整个公司都有这个神话的时候，其他人就在想，不知道什么时候可以轮到我。

李民杰：台湾中哥是不给钱的，但是你知道台湾综艺届是怎么传的吗？被中哥骂过的人可以出位。没被中哥骂过的人，一辈子都不能出位。你看多严重，这个是台湾综艺节目届传着的神话来的。被他骂很难受，但是被他骂的同时很光荣。当时我就想，脾气臭就是脾气臭啦，呵呵。

江健勇：所以这个就是苦，这个就是乐。最大的乐就是上瘾，因为你不知道什么时候会得到。两样东西搭配起来就会导致这个人死心塌地。又比如对异性，为什么有些坏男人打女人，那些女人给他打还帖着他，还给他钱花，还不肯放下那个男人呢？就是那个男人这样做了，牺牲牺牲牺牲，久不久就做一些好事情。

学员：……

江健勇：互相牺牲，互相洗脑。有些东西你做不到就拒绝罗。你叫他有为为你牺牲，最怕的是你单方面为你牺牲，你完全没叫他为你牺牲。

学员：……

江健勇：你要他完全不需要你付出，那是没可能的。如果已经付出来再转过来变成不需要付出就会比较难。



学员：……

李民杰：其实这些不是权谋毒。有个学生写信给我，跟我说一个事情。李老师啊，我老婆一个月要我跟他逛一次家乐福，去买家庭日用品，我怎样可以不去买家庭日用品呢？我不会回答这个问题，因为我觉得一个月才一次而已，不是很过分的。我要先衡量一下你是不是有很严重的损失先。

学员：女朋友要你每天开车载她出出入入，怎么做？

江健勇：你不是叫她为你牺牲会一些东西罗，哈。除非你一早设下的关系是只有你为我付出我不会为你付出，但是正常的男女关系是双方都会互相付出。

（01：20：00）

李民杰：……

江健勇：你可以跟女朋友说，这几天你辛苦下，哈

（01：23：40）

学员：……

江健勇：总之一一个健康的男女关系是她会为你牺牲你也会为她牺牲。你自己可以衡量，就不要说她想为你牺牲你都很淡，说不要为我牺牲，我自己搞定，也不需要这样。这个是比较健康的，比较不健康的是对方不断地为你牺牲。对方不断为你牺牲，她自己的合理化解释不就更加重罗。

学员：我想问下无缘无故给 5000 块钱，如果员工问为什么给他，怎么回答？

李民杰：我是老板罗，哈。如果你这样问是太老实了。

江健勇：一个老板他要解释都行，但是他不需要解释，他要给就给了。你也不需要一个好的理由。你记住，中奖就是不需要理由的。有理由的叫做应得的，……中奖的意思是我都不知道自己有什么好的表现，无缘无故拿到一笔钱。

学员：如果整个公司都知道这个神话，还需不需要再做这个动作？

江健勇：再做多一次罗。所以我意思就是说这个马来西亚的富豪这样做反而是笨，损失很多钱。每个人每年都要给一次。可能是某几个，他觉得好一些的。而用我的中奖法则，他只需要给一两个，接下来就不需要每年都给



了。接下来可能是两年给一次，但是不知道要给哪个。以前是一年给 5 个，接下来可能 2 年给一个，省下不少。这个神话更厉害，不只是传在一个小圈子，而是传到整个公司都是。整个公司的人都在猜，不知道下一个会不会是我呢。……还有什么问题呢？

学员：……

江健勇：不一定要用钱的，我们今晚讲的勾魂马屁也可以做。给个张力他，再拍他的马屁就行了。我们之前有个女学员，上了我们的课以后，回到公司。公司里有一个下属，老板正在想事情的时候他过来问些东西，打断思路。过一下又过来问些东西，又打断。第三次过来问，又打断的时候，这个女老板当众骂这个人，骂得很不给脸。下属还是个男人，年龄都不必她小，同一个年龄层来的。照样骂，骂到哭。第二天这个女老板就跟这个下属说，以后公司任何一个人，需要请假，或者需要借钱之类的，全部需要经过你。那个下属受宠若惊，问为什么，老板说整个公司我只是信你一个。这个下属就开始有很不理智的合理化了，从此以后做事情就很用心。

学员：……

江健勇：这里边也有地狱天堂。这种方法就是如果公司里有些员工你觉得值得对他这样下手的就这样下手了。

学员：讲义 33 页有个摧毁一切后悔是怎么做？

江健勇：假障碍。假障碍是令对方不后悔。基本上我们的课就上完了。(01:29:00)

学员：……

李民杰：其实很简单的，看资讯不对称，看阴谋论。看一个人的思想架构，这个是立法人。能看到背后的因素的是立法人。所谓的执法人是仅仅知道招式，仅仅是模仿到招式，但是看不到背后的架构。守法人的意思是别人讲一句你就跟这一句，这是守法人，纯模仿而已。我们一开始说资讯不对称，讲马来西亚的几个富豪的故事，你仅仅是记住了那几个故事，如果你仅仅是跟这来说成功是建立在 xxx，这个就叫做守法人。仅仅是背成功者的故事而已。仅仅是背招式，但是看不到背后的思想。举个例子，比如说我们今天把格局思想拿开，把人性法则拿开，我们可以仅仅教你们勾魂夺心洗脑的，但是格局思想其实是灵魂来的，如果没有灵魂，勾魂夺心洗脑不会有很高水平。比



如说市场上写权谋的书，我够胆叫你们放胆去买，因为你看得越多，你会发觉到，一个故事一个解释，一个故事一个解释，写得不深入。为什么给写得不深入？因为仅仅在执法人的层次，甚至只是守法人。写的人只是分析一个招式，但是招式后面的原理是什么呢？就好像百里奚的故事，……读过历史的都知道了，但是背后涉及到什么格局关系呢？……瘦田无人耕，耕了有人争。这就是资讯不对称。你有守法人的思想架构，重新读回战国策，重新读回东周列国志列国志，你会看得很过瘾。如果你看春秋的话就不要看史记了，史记是比较沉闷一点的。最好是看东周列国志，虽然是小说来的，但是都看得很过瘾。有故事连在一起会看得爽一点。看史记就只是一个平面图，很闷的。

学员：……

李民杰：你的意思是假障碍跟毒害对手有什么区别。

江健勇：假障碍是在对方犹豫的时候，前提是对方有兴趣了，做着决策的时候用的，在我们的《心魔行销》写得很清楚，你第一买不需要买超过 xx 个，这个就叫做假障碍。一种应酬式的拒绝，不是真拒绝。就像我们昨天说的，你觉得我们的说明会跟其他的讲师有什么区别，如果你觉得完全没区别的话，这个课程你是不需要上的。这个是假障碍来的。而不是说，你讲得出就上，讲不出就不要上，这个是真障碍。

李民杰：假障碍是给多一次机会给头脑合理化，给多一次机会给他解释他为什么要过来报名。再举多一个例子，假如你是一个人才，我要将你挖角到另外一个公司，这个情形之下，你是可以设置假障碍的。你可以问你的老板，其实，你有没有想过，你为什么要请我？你要这么多钱来请我，挖角我到你的公司，值得吗？我本来想挖角你，但是你一开场跟我讲这番话，你说我会怎样？“值得，肯定值得啦……”当然这是夸张版的表现，哈。

学员：……

李民杰：你可以把自己的价值提高。你的目的是什么？我假设你的目的是要参与一个很大的计划的一份子，“值得！Abc……”“你有没有想过，你请我 12 个月后，你可不可以收回这笔钱先？你公司赚得回来吗？”在这一刹那你是不是不敢大反应先，这个时候我就可以进一步来蚕食你的利益了。“我有一个问题，你方便的话就可以讲给我听，不方便的话是不需要讲给我听的。我不知道你为什么要用这笔钱来请我，挖角我到你的公司，如果你不介意，



我想听一下，你们公司未来的发展计划，安排我做什么棋子。”这一出招，我就会问出你公司未来的发展计划中的情况。这个时候老板就会进入两难的局面，第一我挖角，我讲的东西好像很有道理，但是要考虑是不是要继续说。对于我自己来说，我有我的目的，我要知道我过去以后我能掌握什么重要的资讯，如果不能，我不会跳槽过去，我要留在这家公司，我安全。假障碍，在这个阶段就会发生这些目的性的作用。

江健勇：对方合理化以后将来后悔的机会就会降得非常之低。

学员：很短时间内洗脑怎么做？

江健勇：就是这个，举手之劳，对任何人都可以用的。就算是买东西跟别人讲价，都可以用，“你过来一下，过来一下”。我跟你讲，一个天堂，一个地狱，就可以了。

(01: 37: 00)

学员：卖笔的案例。

江健勇：在我们《勾魂夺心洗脑催眠》里边，就讲到有一个卖笔的神手，他的做法是这样，拿着笔，假如你们在这里聊着天，他一直讲一直拿着笔放在桌子上，这个是有目的的，第一，他一定要侵犯你的私人空间，突然被侵犯的时候你会吃惊。但是他一直讲着话，分散着注意力，这样你就没时间想这个人到底要干什么。然后他后退一步，后退一步是为了给你一点时间，让你不觉得我在入侵。继续讲下去，他就会拿张纸放在桌子上，接着把笔放在你的手上，接下来你就要写了，举手之劳，现在是谁服从谁？你一写他就开始解释了，这支笔 20 多块钱，很难得的，等等。大部分人都不愿意买，他就说，不买不要紧，我还有一些灯，这些等可以夹在书里边，……拿来看书，这些等只是 5 块而已。5 块对比 20 块。“我们已经卖得差不多了，就快卖完了。”这个是什么法则？限量法则。“不如这样了，5 块我卖给你两个了。”原来 5 块一个，现在 5 块两个。这个是加强你买的理由。他就用这 6 招，每一台都用这 6 招。做这一行赚钱不是不可能，但是要非常勤奋，每天做十几个钟，可以赚到港币七八千块钱，相当于一万五六左右的港币。就是单靠卖笔。

学员：……

江健勇：你给多一个理由，这个理由不一定是真的。举个例子，我们怎么样毒害其他的讲师呢？



李民杰：我们说什么呢？我们说，一个讲师，要看他有没有料，首先要看他有没有写过书，你看他这本书的时候，才可以看到他的思想架构，他的理论，他的程序是什么样的。你看他的编排架构的时候呢，你看书的那一刹那，有没有令到你有冲动，想去给钱和报名这个课程呢？如果一个讲师连这种水准都做不到，你认为他有没有料来教你？

学员：……

江健勇：一定要是别人做不到的东西，别人做不到的，比如说你不能说，一个好的讲师是要会说就行的了。这个就没有下到毒，因为大家都会说的。你要下的毒是，你能做到，但是别人未必能做到的，这就叫做下毒。

学员：……

李民杰：呵呵，在《财色战场》我们搞掉那些翻跟斗、唱歌跳舞的讲师。

学员：……

江健勇：暂时不用想这么远。哈哈。他说同门对同门，让他以为我出勾魂，实际上我是夺他的心，哈。暂时不用想这么远。

李民杰：这种声东击西，在一些权谋里边，有些人是讲的很神的。声东击西的招式不是不存在。但是你看权谋，是分为阳谋和阴谋的。声东击西是属于阴谋的行为。在行军打仗，或者在编排组织的过程，你可以用到。我们现在讲的是鬼谷子，两个鬼谷子训练着苏秦张仪的班。我们的定位，不是鬼谷子训练孙子的班，孙子是不同的玩法，不同的商场游戏规则玩法。

学员：……

江健勇：是这样子的，你见到一些客户，如果地位是高过你的，你可以问他一些问题。我有些学生呢，就是照搬书上的表述。他见到老板，先问下老板多少岁，然后拍一拍马屁，不简单喔，这个岁数能做这么大的生意。你怎么拍你的客户你自己想。然后说：“你介不介意我问下你能做到今天的成就是什么原因呢？”等他说一些答案出来，应酬式的。“我听过一个课，里边说到，其实成功是有5个元素的。”开始就照着书上来说，见地、手段、性格、资源、机运。然后你就跟他解释。“如果这5样要你选一样你选哪个？”只要对方一选，你就可以照着书上的说，其实选见地是怎样的，选手段是怎样的，等等。你留意一下，书里边每一个解释都是有天堂地狱的。你们自己读一读。选见地的人，你的思考会不断地想歪，你看到的東西是深层次的，你不会看



表面。我赞着你了。你分析可以从多重角度，可以分析的非常详尽。这个是你的强处，同时也将是你的弱点。因为你的分析力太强，对事对人你看得出太多的缺陷，你不知道要做哪一个决策。所以选见地的人呢，就会变成讲的时候天下无敌，做起来是无能为力。这就是地狱。你再看手段一样是这样的。你再看性格一样，先天堂，后地狱。所以全部都是天堂地狱来的。你解出这五种性格的好处就是，这些成功了的人，或者以为自己成功了的人呢，甚至那些不想成功，但是以为自己明白什么是成功的人呢，你解出来给他听他会觉得大家惺惺相惜。这是他内心的价值观来的，所以就会跟你的内心距离拉近。拉近了以后你有可能造出一个形象，这个形象就是你是他的大师。如果你有办法解得好的话，你有办法做他的大师。接下来呢，他就跟他的客户说，其实老板是可以分成三品的，照我们书上写的说，下品的老板，人见人爱；中品的老板，人见人怕；上品的老板，是又爱又怕的。照着书上的说。然后就开始拍马屁，“如果我没有记错呢，xxx。”把他讲成是人见人爱的那个，现在正在向又爱又怕的那种转变，从这个方向来拍马屁。注意，老板分成三品呢，虽然不是二分，而是三分，但是听的人，如果他没有思考过这个问题，你会觉得，咦，这个人好像有点料，有点见地喔，所以就制造了个形象出来。当时他拿到了那个生意，那个生意原来不是给他的，因为这样的生意通常是不给外人的，而是给内部，或者给亲人，但是那个人依然把生意给他。所以这就是用勾魂夺心。记住篇幅里边的内容，照版跟别人讲。

（01：48：40）

学员：我想问下，有时候做了张力之后，再做一个刚才好像上中下三品，最后再拍马屁。这个张力跟马屁隔了这么就会不会没有效果？

江健勇：张力不应该等了这么久才讲第三品，张力扯不到这么长。

李民杰：就好像你看一个恐怖片，不出声不出声不出声，其实是有一个极限的，你半个钟都不出声，你等着这个恐怖恐怖恐怖，你就爆开了，这感觉就过开了。

学员：……

江健勇：先看谁有主控权。任何一招都跟主控权有关的。勾魂就是我暂时讲主控权转移到我这里，夺心是我制造到我是专家，我是神，所以我暂时将主控权转移到我这里。洗脑就是要求你不断服从我，所以是暂时将主控权交还给我。所以都是息息相关的。



李民杰：看格局呢，再给多一个额外参考的指标给你。一个格局，如果你的很大，本来就是胜局，那么你根本就不需要说话。如果你本身是一个输局，他这么大，你这么小，是我的话我就会用这一招，破局，大赌一场。就像昨天讲到的我见到 xxx，我都已经没什么把握了，但是又不想失去这个生意，所以我就抢到这个电话，交给你听。碰到输局的时候，念你都输定了，有多毒辣的手段，就想多毒辣的手段来毒害你的竞争对手，教你的客户 xxx。因为你最清楚你的客户有什么弱点，你公司有的问题，这一行有的问题，你的客户一定会碰到。你坦白跟他说，我可以给到你的服务是这样，做这一行遇到的最大的问题是怎样，就是讲所有的问题全部讲给他听，怎么控制，两个礼拜后会看到什么，看不到什么的话你会发生什么问题，你全部要预告给他听。就好像古代的军师，要出去行军打仗了，情急之下，打开一个锦囊。只不过你将这个锦囊的答案讲完给他听。这是输局的时候用的一个招式，为什么呢，君子报仇十年不晚。你把毒布好了，毒害你的竞争对手，其实你毒得好是有很好的好处的，你的客户不是记得你罗。还有一点，你用勾魂的时候，还有一些很关键的东西，记得在平局的时候，就是你大他也大的时候，还有就是在和局的情况下，这两种情形，在真实的世界，你是不知道的，你说了这么多名词，对方说的东西有没有顺着你的意思，你在平局跟和局里边，观察看谁开始占小小的优势，我们给了个方向给你，格局兵法，怎么样看出对方有格局，尽量留意这些情形，如果在平局跟和局中，你尝试去审核对方，设一点假的审定，卖鞋的故事，是不是设一些假的审定？你们公司多少年了，尽量给一些赐封。在平局跟和局中，大家不知大家的底牌，你越做得多，对方会怎么认为？大佬，好像你强过我喔。他感觉上，好像优势到了你这边。你就从这四个方向来看怎么样下药。当然，你在输局的时候尽量多做些勾魂，尽量找机会破局。输，其实不一定是输的。举例，我跟一个客户经营了 20 年的生意，你现在来抢我的客户，这个本来就是输局来的，我都经营了 20 年了，你怎么害我？就这样来看关系。

学员：……

江健勇：说了解一下的客户是自己都不知道自己要什么的，这种是大部分的客户罗。有一些是明确知道自己要的就是这样的了，没这样你就不要跟我谈了。但是你见到的大部分客户是这一种（不知道自己要什么）。

李民杰：刚才说持势凌人，你是胜局的时候你怎么做？



江健勇：好需要是废话来的，每个人都好需要，我还好需要很多女人先。个个都需要一些好点的电话，好点的产品，个个都需要的。但是不是个个都肯拿钱出来买这个东西。这些人就是不知道自己需要什么。

李民杰：你跟我们两个讲保险啦，其实我们两个想，我们死掉了还有价值的，因为我们是 xxx，我们死了我们的孙子还会 xxx。（01：56：00）

学员：……

江健勇：就是这两天学的招。如果对方对这些招式很清楚，你出招未必很有用的。

李民杰：很简单，你就拿出红色这本书，第几期在这里。“这位师兄，请问你是多少期的学生？我是第 77 期，你呢？”

江健勇：因为对方已经很清楚，你没办法用任何东西，对方的格局已经很大了。你没办法再用，这种叫做说服的技巧，去影响对方的。因为他已经太清楚了，ok？一个基佬，他用在犀利的勾魂，都没办法再勾到我们的，哈，因为实在太辛苦了，你怎么勾，怎么夺，怎么洗脑，怎么讲格局，都没用。江老师，你又讲你是鬼才，鬼才喜欢创意罗，创意是要新鲜的东西罗，哈，都没搞过不是新鲜罗，哈。堪称是鬼才了，我屌他了，哈。太清楚的话你用什么技巧都难。（01：57：35）

