

YOU NEED THIS BOOK TO GET WHAT YOU WANT

你需要这本书 帮你达成愿望

MARK PALMER
(英) 马克·帕默
史考特·索德 著
SCOTT SOLDER
陈琇玲 译

重量级行销沟通暨潜能开发大师

英国亚马逊网上书店★★★★★评价

英国广播公司、商业广播电台主持节目名人指导



这本书会让
你的老板
想办法给你加薪
六大技巧
通壁垒

 华文出版社
SINO-CULTURE PRESS

你需要这本书 帮你达成愿望

MARK PALMER

马克·帕默

史考特·索德 著

SCOTT SOLDER

陈琇玲 译

壹
華文出版社
SINO-CULTURE PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你需要这本书帮你达成愿望/(英)帕默,(英)索德著;陈琇玲译.—北京:华文出版社,2011.6
书名原文:You Need This Book to Get What You Want
ISBN 978-7-5075-3492-4

I. ①你… II. ①帕…②索…③陈… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第083292号
北京市著作权合同登记 图字:01-2011-2251

YOU NEED THIS BOOK TO GET WHAT YOU WANT by MARK PALMER & SCOTT SOLDER
Copyright:©2010 BY MARK PALMER & SCOTT SOLDER
This edition arranged with GREENE & HEATON LIMITED
through BIG APPLE AGENCY, INC., LABUAN, MALAYSIA.
Simplified Chinese edition copyright:
2011 SINO-CULTURE PRESS
All rights reserved.

《你需要这本书帮你达成愿望》由马克·帕默(MARK PALMER)和史考特·索德(SCOTT SOLDER)著作

版权所有:©马克·帕默(MARK PALMER)和史考特·索德(SCOTT SOLDER)版权所有2010年
本版本由GREENE & HEATON LIMITED通过马来西亚纳闽岛大苹果公司(“代理”)进行安排
简体中文版权:华文出版社版权所有 2011

本译稿简体版由英属维京群岛商高宝国际有限公司台湾分公司授权独家出版

书 名: 你需要这本书帮你达成愿望
标准书号: ISBN 978-7-5075-3492-4
作 者: (英)马克·帕默(MARK PALMER)(英)史考特·索德(SCOTT SOLDER)
译 者: 陈琇玲
责任编辑: 姜艳艳
出版发行: 华文出版社
地 址: 北京市西城区广外大街305号8区2号楼
邮政编码: 100055
网 址: <http://www.hwcb.com.cn>
电子信箱: hwcb@263.net
电 话: 总编室010-58336239 编辑部010-58336191
经 销: 新华书店
印 刷: 北京嘉业印刷厂
开 本: 710mm×1000mm 1/16
印 张: 15.5
字 数: 300千字
版 次: 2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷
定 价: 29.00元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有,侵权必究

本书若有印装问题,请与发行部联系调换

把结论说在前面

或许你会觉得奇怪，为什么刚翻开书我就跟你讲结论。其实，这样做是想让你心里有谱，知道看这本书可以从中“学到什么”以及“能做什么”。在阅读内文细节前先看过标题，让你更能把信息融会贯通。所以，我们把这本书要谈到的内文标题先列出来，让你看过后再细读内容。

- 你想要的东西有些是掌控在自己手上的，有许多是掌控在别人手上的。这本书就要告诉你，怎么得到那些东西。

- 在当今社会里，要得到你想要的东西，就要不断调适自己的行为，顺应各种情况。

- 你的所见所闻、你的感受和你对自己说的话，就在你的脑子里形成

想法。要得到你想要的东西，你必须确定别人看到、听到、感受到和对自己说的话，都如你所想。

- 每个人都有自己特有的一套原则、信念或价值观。它们是你的行为准则，将决定你怎么想、怎么做。如果你认为别人的行为准则跟你的行为准则一样，你就无法得到你想要的东西。

- 要得到你想要的东西，必须作一些准备，也要审慎思考。在你开始追求自己想要的东西前，你必须决定自己究竟要什么。

- 每个人都曾被别人说服过，而且大多数人都可以再次被说服。有时候，人们或许会固执己见，一点也不为所动。但是，你总会找到你能说服的人。

- 在不经意的情况下或通过潜意识说服他人，就是说服他人的最佳方式。

- 有时，你必须跟对方有同样的波长，才能得到你想要的东西。有时，你必须跟对方有不同的波长，才能得到你想要的东西。

- 要得到你想要的东西，你必须先知道别人需要什么。

- 要得到你想要的东西，扮演名人这种方式最有效。

- 讲人情或不讲人情都能让你得到你想要的东西，一切都要视情况而定。

- 大家都喜欢受到赞美。别吝于称赞他人，但是称赞要适度，别过头了。

- 如果你让别人觉得他们亏欠你，通常他们就会信守承诺。

- 慎选措辞和表达方式，这样你就可以在别人不明就里的情况下被你说服。

- 随时准备好应付敌人，不让他们“称心如意”。

前言

为什么你需要读这本书，
才能想要什么就有什么

读这本书是让你在这个现代世界中想要什么就有什么的最有效方式。想想看，你现在想要的一切，其中有一部分掌控在自己手上，但大部分是掌控在他人手里的。这本书会教你如何改变想法和沟通方式，让你得到你想要的一切。

如果你能马上获得别人的支持，当然对你很有帮助，对吧。或许你知道，当人们跟你合得来又喜欢你时，你就更可能跟他们合得来也喜欢他们。是的——有时候，那种基本互动确实能让你得到你想要的东西；但现在情况不同了，再也不是那样，因为时代变了。

到目前为止，借由赢得朋友的支持来影响人们，这种做法一直很有效——但是，你可能看到这种做法已不像往常那样奏效。大家似乎不再遵

循这项规则。其实，大家有规则可循，只不过大家遵循的是一套新规则。现在，社会有了新秩序，你必须知道它是什么，不过更重要的是，你必须知道怎样在新秩序中运作。事实上，现在你手上拿着这本书，就表示你认真看待“得到你想要的”这件事。而我在这本书里要谈的事，就是让你能在家庭、在职场、在人际关系和应付对手等方面得心应手。

你需要通过读这本书来得到：

- 你想要的工作
- 合作无间的好伙伴
- 支持你的老板
- 美好的感情生活
- 你想要的薪水
- 你预期的会议成果
- 工作与生活的实质平衡
- 商店的退款
- 违规停车却没被开罚单
- 小孩来得及穿好衣服准备上学
- 酒吧客人多却一样给你最好的服务
- 比现在拥有得更多

.....

凡是你想要的，这本书会让你轻松地得到它们。

这本书为什么与众不同

一旦你将这本书的内容融会贯通，就很难忘记书中提到的重点。碰到必须跟别人交涉的情况时，你就可以利用它。当然，有时你可能碰到怎么做都没有用的情况，这时你只能走开。不过，这种情况并不多见。

这本书最棒的是，让你在不知不觉中吸收文章的精华，不需要死记硬背，只要稍加留意即可。内容分为两部分：首先，这本书介绍一些技巧，教你如何利用它们受到他人的喜爱，进而从自己和别人身上得到你想要的东西。

接下来，当你看过书中介绍的这些技巧后，就可以准备进入最后“内文玄机大揭密”的部分，此为解析书中所用技巧背后的心理机制，让你像一块海绵那样吸收信息，通过真正的了解，把书中的信息变成自己难忘的行动准则。当我们运用这些技巧时，你就可以从中挑选出适合你的，并补充你已经知道的。你可以想象自己正在观赏一场与众不同的魔术表演，在表演结束时，你有机会学会身为魔术师的所有诀窍。不过，时机还没到，现在把所有诀窍告诉你是没有意义的。事实上，现在我要告诉你的重点是，本书在编排上别具匠心，你最好依据章节顺序阅读，才能获得最佳成效。我们利用开头那几章，也就是介绍说服技巧前的那几章，先在你的脑海里打好基础，让你开始以一种不同的方式思考。以专业术语来说，我认为本书的第一部分提供新策略，能让你改变思考方式。

你可以得到什么

跟别的书不一样，这本书让你记住自己在不知不觉中学到的东西。换

句话说，你不必努力记住你从这本书上看到的東西。你可以慢慢來，看完整本書後，碰到適當的情況就練習書中的技巧，輕鬆地將書中的信息與客觀事實融會貫通。如果你依照這種方式做，你會發現你好像“懂了”。學習過程就跟我們學走路、講話、騎腳踏車或開車一樣，一旦你精通了這些技巧，要忘記也難。

這本書有什麼用？

這本書提供你一個公式、一個樣板、一個秘訣和一個簡單的过程，讓你得到你想要的東西。換句話說，以不同的方式思考讓你更了解自己，讓你從自己的人生中成就更多、獲得更多。而且，你會學到說服他人的技巧，這樣你也可以從他們身上得到你想要的東西。

現在，我們順便講清楚，有些人或許認為這樣做根本是在“操控”別人。事實上，唯有涉及不利的結果，人們才會用到這個詞。如果結果是好的，這個詞就出現了神奇的改變，變成“影響”或“說服”。人生就跟讓別人做對你有利的事有關，反之亦然。社會就是這樣運作的，人類文明也是這樣發展的，這就是為什麼你能活到現在、看這本書的原因，一切都與成功有關。決定你想要什麼，然後開始行動並得到你想要的——這就是成功的关键。

我們在這本書結尾處特別介紹了一項簡單好用的記憶法，讓你更容易記住先前在書中學到的所有技巧。現在，你需要知道的是，你在这本書里看到的每件事都是經過精心設計的，協助你能讓問題迎刃而解，提出解決方案並得到你真正想要的東西。

这本书如何奏效

这本书是我们两人（马克和史考特）合作的心血。你在阅读本书时会发现，我们并没有在书中标明哪些技巧和意见是由谁提出的。之所以这样做是有正当理由的，我们用这种做法帮助你，让你不必费心记住自己看到什么。你可以轻松翻阅这本书，让我们协助你记住内文的精华。即使当我们告诉你一个特别的故事时，你或许无法马上明白其中的用意，但你还是要坚持把故事看完。所以，当你看到池塘生活、迷路的仓鼠、运动衫、半夜上厕所和其他故事时，请你耐心看下去。这些故事都与之有关系，利用这些故事就能帮助你，开始用不同的方式思考。

你看这本书时，有时或许会感到困惑，甚至察觉内文好像离题了，不然就是有些句子似乎话讲一半却没下文。那都是我们刻意安排的，你可以把它当成一个帮手，让你不必费力就加速你的记忆过程。如果你偶尔感到困惑，那没关系，你只会困惑一会儿，接着你会发现一切又很合理。这本书是两位作者的心血结晶，从中能让你看到两种不同的看法，这样对你记住书中所提技巧有帮助，也对你的学习过程有帮助。

觉得困惑也可能是一件好事。你感到困惑时，表示你的大脑必须费力弄清楚某件事。而且，困惑通常是一种迹象，表示你正要学习某种新事物。回想你第一天到任就职的情况，你不知道跟谁讲话，不知道去哪里，不知道做什么。你觉得困惑不已。然后，情况开始日渐明朗。突然间，情况变得再自然不过。你认为从“困惑不已”到“再自然不过”这段过程中，你的大脑起了什么变化？其实，大脑就是利用“困惑”这种感受，告诉潜意识（也就是处理大多数工作的时候）必须找出答案。这就是为什么，当你备感困惑时，通常会莫名其妙地“灵机一动”。真正发生的事情

是，你一点也不困惑。你的意识或许感到困惑，但是你的潜意识正忙着处理它所知道的一切，以便提供给你答案。而这时，潜意识的思考速度快如闪电，所处理的信息量也让意识望尘莫及，因此意识无法赶上潜意识的速度。所以，千万别害怕。下次某件事让你感到困惑时，放轻松就好！这表示你的潜意识正忙着解开谜团。困惑会为你的学习揭开序幕。

参加过我们现场研讨会的许多学员，恳请我们撰写这本书。我犹豫了好一会儿，因为我不知道怎样把我在研讨会介绍的所有技巧，如实地呈现在一本书里面。协助人们记住信息的技巧之一是“突然离题”。突然离题可以协助我们学习，因为这是引人注意、让人专心的绝佳做法。想一想，有人突然离题时，你很少失神，不是吗？你反而仔细听他讲的一字一句，心想对方何时回归正题。这就表示，你没有失神。我说得没错吧？所以，有时当你发现我突然离题，你也会发现我偏离主题时讲的话，就是你要记住的一项关键信息。事实上，我通过突然离题这种方式给你传递重要信息，这样做就是让你轻松记住重点的方式之一。在本书结尾处，我会再次列出每次突然离题要你记住的各项关键信息。

所以，在此我要先偏离主题。我先告诉你，我要这样做，让你准备好记住我要传达的关键信息。不过，之后当你继续阅读内文时，我不会先告诉你我要偏离主题，因为在无预警的情况下效果会更好。在后续谈论“会前会”这个章节时，会对如何善用“突然离题”这项技巧有更多的探讨。

这倒让我想起，前几天我在电视上看到有人讲起拖延这件事。这个人讲到拖延就像在迷雾中生活，你没办法享受任何事，因为总有一件事牵绊你，让你没办法把该做的事情做好。解决这个问题的最佳做法是，赶快把事情做好，这样就不会被事情绊住。没错！但是，光这样讲是没有帮助的。如果你能做得到，早就做了，不是吗？如果老爱拖延的人碰到有事情

要做时就开始做，情况会变成怎样？其实，你有办法把马上该做的事一拖再拖，就表示你有能力马上把那件事做好。那件事可能是你想做却一拖再拖的事，可能是准时起床、清洗碗盘、跟情人分手、完成报告、报税、缴费、换工作或是你一再拖延的任何事。

所以，我这次偏离主题要传达的重点是：如果你可以马上拖延某件事，你一定知道怎样可以马上做好这件事。你只要把这项重点应用到其他事情上，不只是应用在拖延这方面。如果你就是那种很喜欢拖拖拉拉的人，这就是检视个人行为的好方法。要把你一延再延的事情做好，最好的方式就是先把其中最重要的事情做好。不要贪多，先跨出第一步就好。这里指的情况可能是开始撰写一封新邮件并写好主旨字段，或是把除草机从马房里开出来，或者处理整堆文件最上面那份文件。通常，你会发现只要你肯开始，完成工作其实没那么难。

所以，现在我已经偏离了主题，我讲到哪里了？我讲到我们如何把现场研讨会的内容集结成这本书。我绞尽脑汁思索该怎么做，最后却因为膀胱无力而获得拯救。怎么说呢？那晚，我半夜起床上厕所时，突然灵光乍现，想出答案。我恍然大悟，我们必须用这种方式撰写这本书。想象你们一个个就是现场研讨会的观众，我们用和观众讲话的方式来写这本书。那就表示你正在看这本书，跟着我们讲的话做，脑海中浮现一些事（把你自己当做是现场的观众）。就算你以前没这样的经验，现在你已经有了！难道不是吗？

让你在脑海中出现适当的画面，这样做可能相当有效。虽然错误的画面可能没有帮助，尤其是当你任由它们肆虐，那就更无济于事。不过，现在谈这件事还太早，后续我们会再深入探讨。

所以现在你觉得如何？很好？不太好？不知道？或是有别的感受？

不管怎样，你有理由马上开始阅读这本书。在你认识的人当中，一定有人不合作。而且，那个人甚至可能是你自己。你势必试过常用策略想让别人（或自己）合作，可是到目前为止一点效果也没有。在我们开始进入本书主题前，我们必须先介绍一些跟你有关的重要事项。（你会喜欢接下来这几页的内容，因为这些内容都跟你有关。）

CONTENTS 目录

001	把结论说在前面
003	前言：为什么你需要读这本书，才能想要什么就有什么
001	Chapter.1 你怎么会变成今天这样
011	Chapter.2 你的适应力有多强
017	Chapter.3 了解自己的想法
041	Chapter.4 行为准则
055	Chapter.5 什么重要和什么不重要
061	Chapter.6 拟订计划
071	Chapter.7 知道别人在想什么
077	Chapter.8 设计那件特别的运动衫

083	Chapter.9	说服技巧一：建立关系
101	Chapter.10	让人难以拒绝
109	Chapter.11	说服技巧二：从心理层面下手
121	Chapter.12	说服技巧三：我是名人
149	Chapter.13	说服技巧四：讲人情或不讲人情
165	Chapter.14	说服技巧五：给别人一点赞美
179	Chapter.15	说服技巧六：打破关系
183	Chapter.16	让对方兑现承诺
197	Chapter.17	知己知彼，百战百胜
215	Chapter.18	你的新自动驾驶

Chapter.1

你怎么会变成今天这样

现在，我们得讲你父母当年发生关系才会生下你。很抱歉，我们知道这样讲很失礼，不过请你继续看下去，我们保证你脑海中那些不想看的画面会逐渐消失。

请注意！

你必须知道人类究竟做了什么，才能成为万物之王，这样你才会了解自己现在该怎么做才能成功，才能获得你想要的东西。现在，你只需要记住那件事，别担心我们为什么要你这样做，你很快就会知道原因为何了！

还是得先回到你的父母。不管你母亲受孕时，他们在哪里，采取什么姿势，（抱歉，又失礼了！）事实上，他们出自本能的性冲动，最后把你