

交 往 心 理 译 丛



交往心理译丛

出人头地

25 天 成 功 秘 诀

[美] 詹姆斯·K·范佛里特 著
张冰梅 译 王希恕 校



国际文化出版公司

PRENTICE HALL



交往心理译丛

出人头地 ——25天成功秘诀

[美] 詹姆斯·K·范佛里特 著

张冰梅 译
王希恕 校

国际文化出版公司

美国 Prentice Hall 出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

出人头地 [美] 范佛里特 (Fleet, J. K. V.) 著

张冰梅译. — 北京: 国际文化出版公司, 1998. 7

(交往心理译丛)

ISBN 7-80105-650-7

I. 出… II. ①范… ②张… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 16832 号

出人头地

——25 天成功秘诀

著 者 [美] 詹姆斯·K·范佛里特

译 者 张冰梅

校 者 王希恕

策划编辑 白崑荣

责任编辑 李 璞

封面设计 王 斌

出 版 国际文化出版公司
美国 Prentice Hall 出版公司

发 行 国际文化出版公司

经 销 全国新华书店

印 刷 北京新兴胶印厂

开 本 850×1168 毫米 32 开

印 张 7.375 印张 170 千字

版 次 1998 年 7 月第 1 版
1998 年 7 月第 1 次印刷

印 数 10000 册

书 号 ISBN7-80105-650-7/Z·71

定 价 16 元

版权登记 图字 01-98-1218 号

国际文化出版公司地址

北京安定门内大街 40 号 邮编: 100009

电话 64010831 64010840

目 录

本书为你做些什么	1
----------------	---

1. 发现令人兴奋的隐秘动机

☐ 你可以完全把握并绝对支配他人 ☐ 你可以节约很多时间、精力甚至金钱 ☐ 你可以影响、控制、完全把握并绝对支配你遇到的任何人 ☐ 你会成为一个全新的人——拥有令人振奋且强有力的人格 ☐ 令人兴奋的隐秘动机 ☐ 与生俱有的物质需求 ☐ 欲望或后天习得的需求 ☐ 如何利用这些隐秘动机为你服务 ☐ 找出一个人真正需要的一种可靠方法 ☐ 确切知道他人的需求为何对你如此重要 ☐ 怎样利用这有价值的信息为你服务 ☐ 怎样运用他人隐秘动机对自己有利 (3 例)

5

2. 怎样吸引他人注意力

☐ 利用此三个关键步骤给人留下好印象 ☐ 吸引注意力的 3 大秘诀 ☐ 销售及广告人员用以吸引注意力的五惠 ☐ 吸引他人注意的一种技巧 ☐ 使用这一技巧你能得到的 9 种收获

18

3. 每次都能赢得他人信心的神奇策略

☐ 人们信任你，便会以你为榜样 ☐ 你可以一锤定音 ☐ 你会被冠以“能干”人物 ☐ 怎样对自己和自己的能力建立自信 ☐ 在你自己所选领域成为权威和专家 ☐ 运用这种技巧大大增强自信 ☐ 劳埃德怎样运用这一技巧获得成功 ☐ 这种技巧为何如此

奏效的另一例证□怎样将自信辐射他人□怎样扩大和提高对他人的把握和支配	27
--	----

4. 怎样下达命令才能让人服从

□总会有你必须给他人下达命令的时候□怎样发号施令才总能让他人服从：第一需求□怎样发号施令才总能让他人服从：第二需求□从他人那里取得最好结果的方法□保证命令得以执行的技巧□何时运用建议和请求而不是直接的命令，怎样运用？□最后这种方法必不可少	36
---	----

5. 如何让人对你鼎力相助

□你会获得如下主要利益□身为老板如何让人对你鼎力相助□分享管理法为何如此奏效□怎样应用分享管理、哪里应用□企业中分享管理的例子□如何应用此法让难以对付之人全力支持你□家庭中怎样运用分享管理法□运用缓冲技巧，人们会对你鼎力相助□海伦是怎样让老板全力支持她的□一位汽车修理工让顾客全力支持的办法	46
---	----

6. 怎样向他人要钱并常能如愿

□你能获得的利益□得到这一利益的方法□怎样要求加薪且能如愿□请求加薪时机的重要性□从银行贷款□卡伦如何得到大笔银行贷款□注重穿戴□讨价还价并获得成功□如何为你所提供的服务要高价□千万不要表现出对钱的急切心情□如何防止他人对你说“不”□怎样让他人对其拒绝你的想法产生内疚和烦恼□如何让他人高兴给你钱	55
--	----

7. 令人尊敬与服从的神奇话语

□为什么语言是支配他人的神奇钥匙□你会获得这些极有价值的利益□谈话如何才能掷地有声并令人信服□为什么说实意动词具有指令性□为什么说抽象动词有损气势和说服力□谈话有感染力，令人信服方法之二□谈话有感染力，令人信服方法之三□九条准则□为什么讲话要有的放矢□使用这一技巧，保证他人尊敬你、服从你□帮你达到目的的三个神奇字眼□将会为你创造奇迹的其他神奇的话语□让他人敞开心扉的神奇有力的话语 65

8. 使他人立刻让步的“统领气质”

□某些人怎样运用统领控制法□此人怎样用行动让别人即刻听命于他□领导才能不是与生俱来的□怎样让人尊重你，敬重你，立刻服从你□怎样让他人有求于你□向他人辐射统领气质另一法□优柔寡断二例□正确决策的准则□如何看上去具有威严和权威个性 74

9. 怎样拥有一批忠实的追随者

□为什么说忠诚必须从你自己做起□三家顶尖级公司如何拥有众多的拥护者□其他顶尖级公司怎样满足雇员的需求和欲望□如何通力合作拥有一批忠实的追随者□使用此法可常胜不败□怎样让配偶成为自己的忠实拥护者 83

10. 对付抵触情绪和战胜反面意见的秘诀

□获得这些利益的方法□怎样战胜反面意见：第一步□怎样

战胜反面意见：第二步□怎样战胜反面意见：第三步□对付听者异议的特殊方法□保证每次辩论都获胜的方法 …… 93

11. 怎样巧妙写文章才能次次奏效

□措辞巧妙的文章好处多多□六个基本准则□如何使用“强力词语”让读者采取行动□文章中如何运用“钓饵法”□使用钓饵法之劝说文章的格式 …… 102

12. 怎样支配和控制异性

□在男性世界怎样做个成功的女性□女人如何掌握获得权力的秘诀□如何支配和控制异性：男性专用□如何支配和控制配偶（或朋友）并让他（她）保持愉快 …… 110

13. 怎样化敌为友

□敌人最初是怎样形成的：避免的方法□怎样迈出第一步□错误的办公室政策树敌，正确的交友 …… 118

14. 即刻支配陌生人的妙方

□如何马上控制他人□怎样得到以前从未曾谋面的女招待、店员甚或政府官员更周到的服务□怎样让完全陌生之人竭力帮助你□怎样快速和陌生人建立友谊□怎样控制陌生人的态度和情绪□如何向完全陌生的高层经理人员或贵宾简要介绍情况 …… 126

15. 让家人按你的意志行事

□让家人按你希望的去做，先用这种方法□怎样营造欢乐的

家庭气氛□在婚姻中帮你大忙的一种方法□用这种办法，家人会按你的意志行事□妻子怎样帮助丈夫成功□如何不费力就可引导、指点和控制孩子 134

16. 如何立即消除他人怒气

□你如何也能运用“神奇法术”□让愤怒的邻人平静下来的方法□怎样用“探究事实法”让愤怒之人走出误区□怎样运用“权术”消除他人怒气□怎样消除他人怒气，得到朋友 142

17. 在当今的商业社会怎样获得成功

□一位秘书如何支配老板，爬上成功的阶梯□在大公司怎样获得成功□如何自立公司并获得成功 150

18. 如何应付权力显赫之人并达到目的

□如何解读“无形的”公司权力分布图□如何表现自己□怎样运用“沉默力量暗示”辐射个人魅力和磁性□如何控制狐假虎威之人□如何支配和控制拥有真正权力之人□如何帮他满足其需求 158

19. 控制惹是生非之人的秘密杠杆

□怎样识别和认清捣乱分子□问题人物在工作中怎样给你找麻烦□怎样找出其问题的根源□某些老板如何自寻烦恼□怎样对付邻人的流言蜚语□怎样对付恶意报复的邻人 166

20. 怎样把握和支配众人

□你为什么需要他人帮助□怎样组织、授权和监督才能成功

- 主要绊脚石 □第三步：如何像内行那样去监督 □通过检查可以获得的其他利益 □如何通过关键人物控制一个团体 □领导一个团体需要勇气 175

21. 语言洗脑秘诀

- 什么是真正的洗脑，它如何运转 □如何对他人的潜意识进行洗脑 □可以使用的高效洗脑法另一款 □为什么说最好的广告是洗脑的一种形式 □怎样通过洗脑改变行为方式 □如何为获得全面成功而进行自我洗脑 □为什么说重复是洗脑成功的关键 183

22. 如何让人倾吐秘密

- 如何不发问就可让人向你倾吐秘密 □顶尖级推销人员的秘诀 □出于自身利益刺探他人情况的秘诀 □韦恩大受欢迎的秘诀 □自己如何保守秘密 191

23. 如何成为团体、组织或社区的实权人物

- 如何确定权力“圈内人士” □怎样成为“权力核心集团”一员 □与权贵打交道 □怎样找出幕后实权人物 □怎样当自己的公关代理 □当领导所需的个人素质 200

24. 怎样成为聚会和社交场合的关注焦点

- 为了自身利益如何安排到场时间 □如何戏剧性地入场才能引起注意 □成为注意焦点的其他方法 □同他人相处如何克服羞涩 □如何当众辐射个性 □引起他人注意的其他方法 □指明站在何处才拥有最大影响的“聚会图” 208

25. 如何长久把握和支配他人

□坚持就是胜利□记住自己的今天是怎样得来的□怎样制定“终身权力计划”，为余生确立奋斗目标□应该具备的一项品格特征□怎样最大限度地从本书受益 215

本书为你做些什么

本书将向你介绍如何去做领导人，怎样赢得权力。你将学会怎样去影响和控制你生活中某些关键人物，从而达到目的并获得成功。

你每天只需学一个步骤并将其付诸实施，仅用 25 天——不出一个月——便可以彻底改变你的生活。你将会增长才干，取得非凡成就而不再平庸。

毋需再唯命是从，不久你自己便可以大权在握。你会拥有权力，影响并可左右他人，并可完全支配他人。

现在，我来告诉你出人头地之后还有哪些意想不到的收获。

你会成为真正的领导者，而不仅仅充当圆滑的说客或机敏的办事员。你会成为随心所欲的真正的领导人物，因为此时他人将满足你的一切要求。你会忘掉先前所学与人相处及做个好人的种种愚行。严格说来那些均适用于庸碌的追随者，而非领导者，亦非人杰。运用我教授的权力技巧，人人都会来为你！

或许你曾经被迫向某些人低头，逢迎他们、附和他们并为他们卖命。现在，有了新的权力，你可以打破此种局面并同他们易位。

只需短短几天你即可获得巨大的人格力量，其程度远非以往任何经历可比。威望、尊敬和影响——所有这一切如今都会纷至沓来。先前不睦之人来接近你、帮助你、为你做事，你不要惊讶，这种情况肯定会出现。

即使是你的老板、难缠的顾客和不好应付的权威人等亦将认可你身上这种新生力量，答应你的要求。拥有了这种力量，是否出任各种组织首脑之职便只凭你的好恶。实际上无论你走到哪

里，都会被当成主心骨而受到人们的拥戴。

本书不仅会带给你巨大的人格力量和支配权，还能让你产生巨大变化，最终显示出你的真正个性。照照镜子，你会看到全新的一个人——有才干、有能力、有影响、受尊敬。

这一新的磁性人格会使你马到成功。以前需三思之事现在你可直抒胸臆。具备了领袖人物超凡的魅力，你会受到任何团体的信赖，完全控制它。是的，如愿意，你可以成为各界人士——教徒、市民、兄弟会、商业及政治团体的领袖。

你的新生力量会带给你无穷的经济利益和回报。人们开始接近你，向你提供商业机会和领导职位，那或许正是你一直梦寐以求的重要工作或岗位。唯一的限制也源于你自己。把眼界放高，你会成为所在公司总裁或坐稳一家大公司重要决策者的位子。你会成为商界巨头。

现在，让我介绍本书中几种可助你成功的技巧。

第1章，你会看到要人们遵从你的意志可利用的14种隐秘动机。利用得当，你即可完全支配他人。这些隐秘动机带给你影响和控制他人的力量绝对出乎意料。

第2章，你将学到吸引他人注意力的三大秘密。第3章，你会发现建立自信和赢得他人信赖的神奇策略。第4章，我会告诉你怎样下达命令，别人才能无条件地执行。这就是真正的权力！

第5章，你将学会怎样运用让人100%支持你及无论你做什么都对你鼎力相助的缓冲技巧。第6章，教你一项很有价值的技巧：怎样向他人要钱，且每次都能如愿。

第7章，你可学会怎样用言语控制他人及其行为。恰当的语言确实会帮你大忙。第8章，告诉你怎样运用让人马上听命于你的统领气质。拥有一批忠实追随者的方法和技巧在第9章介绍。第10章，你能学会对付倾听者对抗情绪及消除其抵触心理的秘

决。

你是否希望写文章或起草文件时言简意赅？第 11 章教你怎样巧妙地写文章才每次都能奏效。你还可学会能让读者按你意志行止的强有力的话语。

最有意思且最值得一看的话题是第 12 章的“怎样把握和控制异性”。有谁不想学会该怎么办呢？这一章还教你怎样运用尖塔形手势影响他人。

你曾否想知道怎样将仇敌转变为可信赖的忠实朋友？第 13 章告诉你怎样做才可达到目的。曾几何时，你第一次见到某个人就想影响和控制人家却又办不到。在第 14 章，你会学到一种令人惊讶的方法，它可让你马上支配完全陌生的人。让家人服从你的意志是否有困难？看一看第 15 章你会找到答案。

第 16 章，你可学会立即消除他人怒气的神奇法术技巧。你还可学到探究事实法防止愤怒之人不能自拔，亦能学会即刻消除某人怒气的招术。

第 17 章，教你掌握怎样在当今商业社会获得成功的技巧。你将学会由一位秘书一跃而成为一家大公司主管经理所用的技巧。你还将学会可使你擢升到高层职位的技巧。

第 18 章，教你同其他权势显赫之人周旋并超出的几种方法。例如，你将学会如何创造你自己的权力空间以保护你的权力根基。你还可学会如何运用沉默力量暗示才可辐射你的个性魅力和磁性人格。

你是否想知道怎样对付难以相处之人？第 19 章，你将学会任意摆布难以对付之人的秘密杠杆。你是否想知道怎样掌握和控制众人？第 20 章告诉你大众领袖得到其权力所用的技巧。

第 21 章，提出一个极为有趣且有益的话题“语言洗脑秘诀”。第 22 章告诉你怎样让人自愿向你倾吐秘密。

第 23 章，你将看到怎样加入权力核心集团而成为一位有影响的领导人物。你是否很想成为聚会的中心而又不知该怎样做？第 24 章教你在聚会和社交场合怎样成为注意的焦点。

最后，第 25 章，我会告诉你怎样巩固你的权力地位才能日复一日、月复一月、年复一年地掌握和提高对他人的控制力。

我如何知道“出人头地 25 步骤”对你适用？因为它已帮助过成千上万的人。是的，这是千真万确的。成千上万的人已利用这一切实有效、简单易行的方案出人头地。

初时他们只是一般的平头百姓，但这一方案结束时——仅仅 25 天，每天只用几分钟——不出一个月，他们就变得比自己以前所能想象到的更强有力。

如果这些人可以做到，那么你也可以做到。

发现令人兴奋的隐秘动机

你想要赢得权力并支配他人，从而控制他们的态度和行为，之后便可让人唯你的意志是尊。

我知道这其中有两个原因。首先，你正在阅读此书；其次，我遇到的每一个人对于权力都有着这种基本的欲望。支配他人是每一个人的目标。

能够同他人友好相处是你支配他人的一个重要动力。如果你真的想要主宰他人，交友能力和为人之道就成了你的必修课。但仅止于此并不够，因为：

尽管友好的握手，温柔的微笑和热情的问候确实重要，但却帮不了你许多，除非你确切地知道对方所想。

想要达到目的就要专注于你能为对方做些什么，而不再为能从对方那里得到什么耿耿于怀。

这就需要你走入他人心里去发现他的真实意图。你必须弄清楚什么是他的动力。你应去发现能令他兴奋的真正隐秘动机，那时你才能理解他缘何如是说、如是做。

如想了解人性以便去发现他人最隐秘的需求和欲望，你不必是一位精神病学者或心理学家，也不必持有什么高学位。在这一章乃至整本书里你将学到的技巧均易于理解、使用简便，更为重要的，你将发现它们真正行之有效。

我之所以能够保证这一点，是因为我把毕生精力都用来研究应用心理学：人们为什么说了他们所说的话，做了他们所做的事。给我几分钟听另一个人谈话，我就可以告诉你他真正想从生活中得到哪些东西——甚至超出其能力。只要有实践和经验，不

久你也能做到。

我在为公司总经理、管理人员和高级人员举办的演讲和研讨会上，阐述了怎样运用这一有关人们深层需求和欲望的重要信息，才可赢得一切权力并可完全支配他人。

近年来，由于认识到写书比之演讲和研讨会能帮助更多的人，我围绕这一主题出版了多种读物。其中几本在公司总经理和高级人员中间颇为抢手——《管理人员必读》、《范佛里特经理指南》和《管理人员易犯的 22 个大错误及怎样改正》。另一本书曾帮助过各种行业的许多人，那就是《如何左右他人》。我写的书均已由帕克出版公司出版。

此书不仅在内容上对本人前几本书和演讲以及研讨会材料加以扩展，而且展示了应用心理学领域的最新成就。

控制他人将让被你控制的人向你奉送你想得到的一切。你会成为领袖人物——不仅仅是个说客，或是个办事员，而是一位纯粹的领袖。你有所求，他人即来满足。运用我这里教授的方法和技巧，你将获得以下几项利益。

——你可以完全把握并绝对支配他人

当你了解并弄懂那些促使人们为其所为、言其所言的隐秘动机之时，当你掌握了他们深藏心底的需求和欲望之时，当你竭尽全力助人取其所需之时，你将会得到对他人完全的把握力和绝对的支配权，这会使你受益无穷。人们会对你言听计从。

——你可以节约很多时间、精力甚至金钱

你是否极想知道为什么有的人如此成功而有的人却一败涂

地？为什么许多小企业开张一年左右就倒闭？答案很简单：那些失败者事先没有弄清人们的需求是什么。

最成功的企业、公司和个人未曾起步先弄清其客户需要什么。他们不把时间、精力和金钱浪费在猜测之中。他们借助心理学研究和市场调研明确找出人们意欲何求，从而获益。

你也可以运用这一基本程序节约大量的时间、精力甚至金钱。但你不必进行昂贵的心理学研究或市场调研来发现人们的隐秘欲望和需求。

毋需读完本章内容，你即可得知令人兴奋的隐秘动机。你还将学会怎样运用这些动机获得对他人的完全把握和绝对支配。

——你可以影响、控制、完全把握并绝对支配你遇到的任何人

当你为彻底读懂他人而潜心研究人类行为之时，当你发现人们言其所言、为其所为的原因时，当你为确定什么是人们隐秘动机而尝试分析其言行时，你会发现自己对所接触之人的影响力和控制力持续提高。你定会成功。

——你会成为一个全新的人——拥有令人振奋且强有力的人格

你不必去迎合他人，那是卑躬屈膝之人的专利。你将在本书学到世界著名领袖人物所使用的真正的权力技巧。如果加以运用你便不必拼命去为他人，别人都会来为你。

此书将把你带入新的境界——出现一个全新的你。你自己真正的人格——也许多年被压抑——甚至你自己尚不知觉的真正的你现在开始出现。这一新人其面貌、举止、言谈、姿态、自信诸方面均完全不同于以往。最重要的一点是其赢得权力和把握他人