

亚洲潜能学习中心推荐

# 人性

亚洲第一心灵能量书《奸  
的好人》简体版

90周蝉联台湾金石堂心理思维  
类图书第1名

ING金融集团、保诚保险、卡  
西欧、肯德基、INTEL……

数十家世界500强企业员  
工提升高级课程

“魔鬼”  
手段

李民杰  
江健勇◎著

## 图书在版编目 (CIP) 数据

“魔鬼”手段 / 李民杰, 江健勇. —太原: 山西人民出版社, 2012.2  
(人性)

ISBN978-7-203-07596-7

I. ①魔… II. ①李… ②江… 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 (2012) 第018627号

## 人性：“魔鬼”手段

---

著 者：李民杰 江健勇  
责任编辑：阎卫斌  
装帧设计：柏拉图创意机构

---

出 版 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社  
地 址：太原市建设南路21号  
邮 编：030012  
发行营销：0351-4922220 4955996 4956039  
0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)  
E-mail : sxskcb@163.com 发行部  
sxskcb@126.com 总编室  
网 址：www.sxskcb.com

---

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社  
承 印 者：三河市航远印刷有限公司

---

开 本：890mm×1240mm 1/32  
印 张：8.75  
字 数：200千字  
版 次：2012年6月第1版  
印 次：2012年6月第1次印刷  
书 号：ISBN 978-7-203-07596-7  
定 价：29.80

---

如果印装质量问题请与本社联系调换

# 海外中文第一畅销书《奸的好人》简体版 《人性：“魔鬼”手段》

- ◎ 马来西亚、新加坡 50 年中文畅销书榜第 1 名
- ◎ 香港商务印书馆十大中文畅销书
- ◎ 台湾金石堂心理思维类图书第 1 名
- ◎ 台湾金石堂心灵健康类图书第 1 名
- ◎ 诚品书店成功励志类图书第 1 名
- ◎ 洛杉矶中文书店大众图书畅销榜第 1 名
- ◎ 《星岛日报》全美中文商业图书畅销榜第 1 名
- ◎ 《中国报》十大中文畅销书

---

改变百万人命运的人性秘密，越早知道越早成功。

——亚洲潜能学习中心

---

华人心灵开发大师李民杰、江健勇的代表作，他们无疑是最受欢迎的青年导师。

——香港三联书店

---

对人性多面的思考，对中西方智慧的兼容并用，使本书成为华人年轻族群最畅销的人性能量书，影响力超越国界、宗教和种族。

——《世界日报》

---

李民杰和江健勇粉碎了传统成功学的幻想式激励。他们的作品带来不可思议的效果。

——《星洲日报》

---

这本让人望之瞠目、备受争议的中文书，阐发了商界精英最不为人所知的智慧。

——《商海》

---

本书的内容，是商学院里永远学不到的，但是比任何一门MBA课程更管用。

——《南洋商报》

---

## 前言

# 不要相信成功者讲的话

我在这里不是说所有的成功者都是骗人的，但，当你向成功者虚心讨教时，一般只会得到一些从 8 岁到 88 岁从乞丐到李嘉诚都会讲的答案。通常他只是告诉你一些他自以为是或自欺欺人的答案，其实他们是无心要害你的，只不过他们没办法很清醒地反观自我，分析出自己最关键的成功要诀。

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

## 天生的 Top Sales

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

同事们认为他是一位福星，十位走进店内的客户，几乎全都

会跟他交易。有哪一天他没来上班，销售量就大为逊色。一个月后，他成为公司的神话，他的业绩比别的销售员全体高出两倍。

数年之后，南先生开始创业，这是他人生的第二份事业。他与朋友合资经营二手车行，股东在销售二手车上有丰富的经验。营业初期，资本不大，只有区区 20 辆车。第二个月，奇迹发生了，单单是南先生所经手出售的汽车就占了 16 辆！

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

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

南先生教育员工，也是对他们说：对产品的热诚，对事业的热诚，对客户的热诚，可是，偏偏只有他做得到，连他的股东都无法做到。员工问：

“什么是热诚？”

“热诚就是要爱……”

“我也是很爱他们，很爱我的事业啊……”

“你要发自内心去爱。”

其实员工们常常听到他在背后骂麻烦的客户，他根本不是发自内心去爱……

有爱，有热诚就可以成功吗？那么，你很爱某位美女，对她

充满热诚,但是,她不爱你,她有男朋友,你可以成功追求到她吗?如果是这么简单,世上就没有失恋、苦恋、暗恋、单恋这回事了!

## 富不过三代

黄先生是生意人,也是发明家,他有创意、具胆识,二十多年前是大型训练狗场的名人。后来,眼光独到,开了许多大型的桌球中心。赚大钱后,即收手不干,风潮过后,他已将桌球中心卖得精光。黄先生做生意,最厉害的手段是:任何新的风潮,他都能够做到香港人所说的“先饮头啖汤”,大赚一笔后,即刻见好就收,迅速离场。

他凭着“先饮头啖汤”所赚取的金钱,足以成为千万以上的富豪。富甲一方后,又发明一种车用神奇油,风行一时。

他教给孩子的独门秘方就是:果断!

问题是,孩子问父亲:“什么是果断?”父亲无法教得明明白白,只懂得不断强调果断的重要性。最后,孩子因为果断变成匹夫之勇。失败之后,问父亲:“做生意果断比较好呢,还是三思而后行比较好?”黄先生用广东话说:“你唔系果断,你系叫做——无脑!”孩子用广东话回敬:“乜都你讲晒……”

有钱人最怕的事,就是“富不过三代”!黄先生把生意交给自己的下一代,就发生富不过两代的惨剧。

这两位强者的成功秘诀:是热诚与果断。你学到什么?

## 街头销售之神

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

他走到隔我们两张桌子的地方时，我就看到他出手的技巧了。他一接近你的时候，一边讲着话就一边把笔放在你的桌子上，这是第一招。然后身体向后退，这是第二招……我看他表演，在短短三分钟内他出了六招。他走到下一张桌子，我再看，他也是短短三分钟内就出六招，而每一招的背后都有其心理法则的。

他走到我们桌子时，我就称赞他出手很厉害，问他是怎样学来的。他说他没有正式学过，我就提议他应该用这些厉害的手段去卖保险，他说他在业余时也有卖保险。这一下我真的相信这个人是没有学过的，因为他出手的招数，只要稍动脑筋就可以变成很厉害的成交手法，这个人是没办法分析到自己出的招数为什么有效，假如分析到的话，我认为他将不会把时间花在卖笔上，只赚取那微薄的佣金，而应该直接用在销售保险上赚较多的钱。

## 不是热诚，更不是果断！

李民杰（作者之一）在药界当销售员的时候，可以用一天的时间做一个月的营业额。转换工作后，在新公司第一个月的业绩



是六千元，第二个月即将业绩提升到三万多元，成长是五倍多。后来，接回来的生意，数目之庞大，连公司也不敢接受，因为公司的现金流不足以周转。

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

.....

有位小姐是美容师出身，后来看到地产业的前景就转换了工作。她使尽法宝，用尽诚意，成绩还是差强人意。后来经朋友介绍，上了我们的课程后，决定进入全新的领域，为某家国际银行销售金融产品。三个月后成为该国际银行的前20名的顶尖业务员，该公司有超过2000位销售员，她的月收入比起当美容师时，暴增12倍。

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

.....

70年代，我们的前辈告诉我们：学习一份手艺，不会饿死。但是活在信息发达的大时代，这套理论行得通吗？

在很久以前，你有很差的表现，会得到很差的结果，这叫作“报应”！但是，在今天，你不只是有很差的结果，而是有很惨的结果！

在很久以前，你有普通的表现，会得到普通的结果；但是，在今天，你不会有普通的结果，而是有很差的结果。

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

譬如：奥运会一百米短跑比赛，跑第三名的只是得到铜牌，第二名的，可以得到银牌，第一名的选手，不但是得到金牌，还会得到很多广告赞助，所得到的成果，与第二名或第三名的选手，差别很大。可是，第一名的选手，与第二名的选手，他们的速度可能只是相差零点零一秒。这非常微小的分别，使他们的际遇完全不一样。



赢家很潇洒地说胜利不是一切，输家被逼相信胜利不是一切。

## 不公平的竞争

也许，你会觉得：这种残酷无情的竞争很不公平。然而，正是在这么不公平的世界里，你我这种普通人，才有无限的机会创造奇迹！

一名销售员，每一天都很勤劳，充满热诚就可以成功吗？可是，每一次遇到销售员来向你兜售产品，对方还没有开口，就已经尝到你的闭门羹，那么，他怎样用热诚来感动你？这种惨况，

每天都在上演，十年前一样，十年后也是一样。这些方法，没有效，依然有人在用，热诚、果断，这种陈腔滥调，说了一百年，还是这样说。

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

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

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

很久以前的人认为：成功者是以拥有什么成果来计算；21世纪，信息发达的今天，不是你拥有什么就足够，更加重要的是——你知道什么，你是否能够很有系统的学、很有系统的运用，在激烈的竞争中，知道何时出招，如何出手？

你有没有知道了些什么，是你的竞争对手所不知道的？

# 目录

## 第一章 魔鬼的智慧

为什么所有的人都是机械人？ / 2

向老千学习 / 5

向街头战士学武 / 10

好人所隐藏的盲目杀伤力 / 14

天使魔鬼之路 / 21

## 第二章 智者靠见地，魔鬼靠手段

千万富翁第一桶金不可告人的秘密 / 26

连狗都不如的销售员 / 35

如何吵架吵出智慧 / 42

成功者的五大因素 / 46

剖析成功的五大因素 / 50

## 第三章 格局游戏：争夺主控权

男人约会女人的陷阱 / 60

害人的机会，诱人的陷阱 / 62

奴才怎样调戏上帝？ / 76

#### 第四章 勾魂：三十秒逼出能量最低点

你不是人 / 84

拥有火鸡脑的人类 / 88

令他人的头脑一片空白 / 92

一句勾魂的话 / 101

一根手指的勾魂力量 / 108

不同就是不同的哲学 / 116

#### 第五章 夺心手段：令人盲目迷信的神通

让最有实力的人信你 / 120

江湖“千、隆、问、屈”术 / 128

以讲废话来揭穿对方的底牌 / 134

专家常用的骗子手段 / 137

#### 第六章 洗脑方法：让人为你做牛做马

将人训练成海豚 / 144

苦乐法则 / 148

错误洗脑的副作用 / 150

- 如何改写对方的头脑方程式 / 153  
如何做个有钱又有权的教主? / 159

## 第七章 催眠秘密：关闭他人大脑

- 脑的秘密 / 166  
语言的秘密 / 179  
机械人的秘密 / 183  
NLP 的缘起 / 186  
说理无法影响他人 / 188  
不可思议的祖师 / 191  
眼睛如何出卖了你 / 193  
切入任何人的信赖频率 / 198  
欲得人心，必熟猴性 / 202  
亲切感内不道德的诱惑 / 213  
直接催眠和间接催眠 / 216  
思想走私术，信息挪移法 / 222  
心锚——遥控他人情绪的快捷方式 / 228  
克林顿总统的 NLP 手法 / 231  
罗伯特·清崎的双重心锚秘术 / 233  
分解安东尼·罗宾的影响力 / 237

## 附录 我们的心路历程

### 李民杰仇恨的心历路程

——江健勇是我最大的敌人 / 242

### 欺父骗母，再当讲师

——江健勇的自我之路 / 251

后记 / 261

第一章  
**魔鬼的智慧**





## 为什么所有的人都是机械人？

---

一句让我最难忘的名言：We have potential to be a human being.（意思是：我们有机会成为一个人。）你是不是人，看看以下就知道了：

大多数的人出世后，被养大。然后被送去学校读书。读书的目的就是将来有出路。有出路的意思是可以赚到钱。赚钱的目的就是可以买自己的屋子、车子。然后找个伴侣，再生下一代。然后把你的孩子再“丢进”你以往走过的轨道：让他读书赚钱结婚生孩子。然后你就退休，享清福。讲得难听一点，所谓的享清福就是等死。几乎每个人都是走这条路。

绝大多数的人都在没太多思考、不清醒的情况下走上这条路。你去问一些人为什么要结婚，他会跟你说：“是时候该结婚了。”或更过瘾的是：“没办法呀，朋友和兄弟姐妹都结婚了。”根据一个美国的统计，超过百分之八十的人是不喜欢自己的工作的。试想一天二十四小时，八小时睡觉，八小时工作，八小时吃饭、大小便、性行为、社交、看电视等。人生的三分之一睡了，另外三分之一是做自己不喜欢做的工作。剩下的三分之一，一半是用