

亚洲潜能学习中心推荐

# 人性

## 心理战

亚洲第一心灵能量书《奸的好人》  
简体版第二部

马来西亚、新加坡50年来  
中文畅销书榜第一名

李大师&江魔一语点醒百万人  
惊人的观察力和心理权谋  
职场商场人际场的终极秘密  
请接受刺耳的真理！

李民杰  
一健勇◎著

# 人性：心理战

李民杰 江健勇/著

山西出版传媒集团  
山西人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人性：心理战 / 李民杰，江健勇著．—太原：山西人民出版社，2013.10  
ISBN 978-7-203-08030-5

I. ①人… 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 (2013) 第010638号

## 人性：心理战

---

著 者：李民杰，江健勇

责任编辑：郝文霞

装帧设计：兆天书装

---

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：7.5

字 数：170千字

印 数：1-7000

版 次：2013年10月第1版

印 次：2013年10月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-203-08030-5

定 价：29.00

---

如有印装质量问题请与本社联系调换

# 前言

当年，我是某家台湾公司的顶级销售员。某次台湾大老板召集所有的销售员开会，想听取我们的意见。我们八十多位销售员，给老板提出一个建议：“不如通过强势的广告宣传……”老板没等我们讲完，就气定神闲地打断我们，他冷峻地问我们：“广告宣传需要大量资金，我花得起这笔钱，但如果业绩没有提升的话——”他停顿了一下，然后睁大眼睛盯着我们说：“谁来负责？你们愿意减薪补回打广告所投入的资金吗？”

当时，八十多位销售员只有一个反应——哑口无言。

第二年，同样的销售年度大会上，新来的营销经理在我们的怂恿下，向台湾老板提议通过打广告来宣传产品。台湾老板同样打断他说：“广告宣传需要大量资金，我可以支付这笔钱，招揽不到生意，谁来负责？你愿意减薪补回打广告所投入的资金吗？”说完，用极度凶悍的眼神瞪着营销经理。出乎所有人意料，营销经理完全没有回避，他斩钉截铁地说：“我愿意负全部责任。”

接着，他问了老板一个很简单的问题。

这一次换成台湾老板哑口无言。最令人感到意外的是，这位台湾老板走到营销经理的面前，抱住他的肩膀说：“我等了这么多年，终于等到你的出现……”

戏剧性的转变，给我上了永生难忘的一堂课。当时，我们每位销售员都想：“哎呀！为什么没想过问老板这个问题？”一个简单的问题，竟然可以完全改变一个人的命运，这让我想起中国人常说的一句话：“一言兴邦，一言丧邦。”

当年的营销经理，如今成了该公司全亚太区的总经理。我们这八十多位销售员，都没有读懂这位台湾大老板的心思，更没想出应对他的挑战的方法……

一般人只能看到表面现象，所以只能想出平庸的方法。

※ ※ ※ ※

有一位朋友经过我们的介绍，私底下请教一位高僧，他问这位高僧：“怎样做人才可以圆满？”高僧没有跟他谈高深的佛理，他只是用很平淡的语气说：“每个人只要自己照顾好自己，这个世界就会很好了。”这位朋友是信佛之人，但他有一点生气地跟我们说：“想不到这位高僧竟然讲出这样无关痛痒的话！”

我们发现，真理往往是朴实无华的，甚至是有一点刺耳的……

※ ※ ※ ※

假设你正在追求一位女士，与她一起吃饭的时候，你的某个言行让她反感了，她一气之下，变脸说：“我完全没有胃口了，你吃完再来找我吧！”然后就起身快步走出餐厅。

此刻，你要追出去，还是不追？

答案可能是你做梦都想不到的。

我们会告诉你为什么有些看起来有价值的东西，其实可能一文不值。

答案是：

要做一个非凡的人，就一定要学会透过现象看清本质，这样你才能想出非同一般的方法，得到你最想要的结果。

# 目 录

## CONTENTS

### 第一章 心理术基于人性而存在

002 | “财色兼收”的经验和理论

007 | 不易察觉的陷阱

012 | “野兽”抱得美人归

### 第二章 以盲引盲的成功学潮流

022 | 流行成功学、励志书和激励课程的真相

033 | 伟人背后的暗黑真相

041 | 颠覆成功学理论的成功之道

### 第三章 错觉魔术，最具欺骗性的心理诡计

052 | 狐狸变成老虎的商业秘诀

060 | 商者多巧智

066 | 兵不厌诈

071 | 最容易上当的两种人

078 | 最难骗的两种人

### 第四章 透形慧眼，升级你的洞察力

084 | 为何要有一双慧眼

087 | 什么是真正的魅力

097 | 参透试探背后的玄机

103 | 声东击西

108 | 无良医生和阎王出自同一师门

113 | 商场上的间谍游戏



122 | 别相信只想做朋友的女人

## 第五章 基因秘术，让 90% 的人受挫的人性定律

128 | 自私与无私

136 | 施与受同等重要

141 | 不要无条件付出

148 | 领导者的秘密

152 | 勇敢地说“不”

160 | 无条件的爱等于无条件的害

170 | 男人越大方，女人越嚣张

174 | 少花钱也能追到女人

180 | 正确的花钱方法

185 | 如何行一善而得千福

195 | 如何拥有强大的气场

后记

附录一

210 | “江相派”之“扎飞术”

附录二

222 | “权谋兵法道”课程

附录三

224 | “NLP 催眠魅力影响学”课程

附录四

228 | “潜能念力成功学”课程

鸣谢

# 第一章

## 心理术基于人性而存在

## “财色兼收”的经验和理论

---

### 为什么要“财色兼收”

有些人可能会感到好奇，为什么我们要讨论“财色兼收”这么负面和低俗的问题？答案很简单，因为有“财”你才能活下去，有“色”你才能传宗接代！除非你的人生愿望是要当和尚或清修之士，否则“财色兼收”肯定是人类社会群体的基本需求。如果你对这番关于人类根本欲望和需求的言论反感的话，我们劝你自行参考著名心理学家马斯洛 (Abraham Maslow) 的人类“基本需求层次”理论。

千万不要小看这些基本需求，因为有许多人穷其一生，所获得的财富仅仅够让他活下去而已，他的爱情也是——在完全没有其他选择或不敢选择的情况之下，阴差阳错地“凑巧”和一位异性在一起。

平平淡淡的财富，平平淡淡的爱情，就这样过了一生……

这些人只能徒唤奈何，时间久了就开始“相信宿命”，时间再久一点就变成“埋怨宿命”了。最后，他们会引用一些人（通常是老人家）说的话来自我安慰：“一个人吃多少，穿多少，都是命中注定的。要赚大钱？获得娇妻美眷？谈何容易！”

那么，到底是不是有什么神秘的力量安排了这一切？到底是什么主宰了我们“应该”拥有什么，拥有多少？

## 莫信因果

曾经有位女学员说，上了我们的培训课之后，她知道可以通过运用多种技巧去把生意做好，不过，她觉得身为一名相信因果报应的佛教信徒，她不应该用太多技巧及手段来强求人生。

我告诉她，我不是圣人，看不出她一生的因果。但我有一个方法，可以训练她靠自己就可以看出“生意成功或失败的因果”，而且准确率超过百分之九十。她当即就既好奇又很迫切地问我运用的是一种什么方法。

## 莫信命运

如果真的全靠命运，当算命先生说“你吃什么、吃多少都已经命中注定”时，你应该问他：“是否就算我不工作，还会有命中注定的食物自动送到我的口中？”

如果真的有一个真理叫做命运，一个人一生中吃多少食物都有定数的话，是不是只要你摊开双手，就会莫名其妙地获得你命中该吃的食物？即使你不愿意，也会有人将你命中该吃的食物送到你的面前，喂进你的口里？又或者，假如你真的注定在某个时刻“命不该绝”的话，是不是就算你故意从高楼跳下，也会有人突然打开窗外伸缩式晾衣架，让你的腰带恰巧勾住晾衣架而不至于摔死？如果真是这样，你是否觉得老天爷有点心理变态？否则怎会弄出“命运”这种东西来跟我们开玩笑？

## 莫信上帝

如果有人说，你追不到喜欢的女孩，是因为上帝的旨意，那你或许应该问他：“上帝是否亲口告诉过你，我不应该和那个女孩在一起？”

如果有人说你的事业一直没有起色，是因为你的因果业障，那你也可以问他：“你是不是真能看得到我的因果业障？”

这些人讲的话都是不负责任的猜测。

## 不做阿 Q

我真的不敢肯定世界上到底是否有命运、上帝或因果，但是我觉得那些跟你说“善有善报，恶有恶报，不是不报，时辰未到”

的人有点不负责任。因为当他看到恶人没有受到应有的惩罚时，就只会说“他的报应还没有来到”。如果恶人快死了还不见报应，他就推托说“来世一定会报”。这样做，除了让受害者觉得好过一点外，一点意义都没有。

我当时注视着这位相信因果的女学员，告诉她如何检测“生意成败的因果”：如果你在客户身上，使用过我们传授的一切技巧和所有的NLP（通常被翻译为“身心语言程序学”，是关于人类行为和沟通程序的一套详细可行的模式）催眠影响术后，依然做不成生意的话，你才有资格讲“这就是因果”！

金钱和爱情的获得，不是靠命运和因果！

## 相信经验，还是相信理论

在我们的课堂上，我们通常会问学员：“你认为‘有经验’的人和‘懂理论’的人，谁会让你比较快速地获得成功？”

大部分人会选择跟“有经验”的人学习，少数人会选择跟“懂理论”的人学习。选跟“有经验”者学习的人认为：“这很明显嘛，我想减肥，不可能跟大胖子分享经验吧？”再说，某些著名的成功学大师，如安东尼·罗宾之类的，不也老是说“要成功，就要和成功的人在一起”吗？

如果这句话可以作为成功的法则，那么，每天和李嘉诚在一起的人——他的佣人和司机是否应该成为成功的典范呢？又或者，比尔·盖茨的私人秘书和助理，他们成功的几率岂不是比其他人更高？大家都听过华人常说的“富不过三代”这句话吧？既然是父子关系，彼此够亲近吧？那为什么富贵会“三世而斩”呢？

反过来说，是不是“懂理论”的人就容易成功呢？环顾现实世界，理论知识最丰富的莫过于做学问的人，例如硕士或博士，往往有很高的理论水平。可是这两种人通常都在替人打工，其雇主的学历往往比不上他们。撇开学术成就不谈，那些在高校里执教的研究经济、商管、金融的学者，若凭着几十个理论和几百个案例去搏击商海，能否赚到大钱呢？



## 不易察觉的陷阱

---

### 白手起家者的远见卓识

我曾经拜访过一位做大生意的老朋友，他是典型的白手起家的生意人——没有受过高等教育，却从自己的经历中总结出一套生意经。由于他本人没有受过高等教育，因此他希望下一代可以弥补这个遗憾。他给孩子从小就灌输了这样的思想：知识改变命运，读书改变人生。孩子也不负众望，在国外一家著名大学获得商管硕士（MBA）学位回来。这样一来，爸爸拥有数十年的商场经验，孩子拥有一肚子先进的商管理论，这个组合简直天衣无缝吧！

一天，我和这位大老板巡视工厂的时候，他的孩子刚巧经过，大老板就问他的孩子：“公司的货车司机陈伯到哪里去了，为什么整天不见他的踪影？”孩子回答说，他吩咐司机去供货商那里拉原料了。大老板听了孩子的回答后，脸色随即一沉，立刻示意孩子去他的办公室。