

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扉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要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。

一 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

的能力今非昔比。的确，未来是光明的，这就是你新生活的开端。

你的全新人格会让你即刻受益。例如，你会发现，不久你便可以直抒胸臆——人人都想这样，却都没有勇气。你会做很多别人不敢做的事。

即使你陷于婚姻危机或其它绯闻，也无伤大局。你能拥有影视明星的魅力和外交官的翩翩风度。

所以现在好好照一照镜子，对自己看上最后一眼。因为仅仅几周之后，一个全新的人就会出现在你的眼前——更加强有力，更具支配力——令你瞠目。

如果你每天只学习一个步骤，不出一个月你定会赢得权力和影响以及对他人的控制和支配权。学习每个步骤每天只需 15 分钟，但它却可为你创造奇迹。

赢得权力和支配他人的技巧

首先我想告诉你，促使人们言其所言、行其所行的 14 种隐秘动机。之后我教你怎样利用它们为你服务。

—— 令人兴奋的隐秘动机

认识到人们言行背后某种非实现不可的深层需求和欲望之后，再去理解人类行为就易如反掌了。

人们一切言行的目的是实现那些基本的需求和欲望。这些动机中有些是纯粹与生俱有的，有些则是人们后天习得的。

—— 与生俱有的物质需求

满足某种物质需求可以决定人们的行为方式。这类基本需求均同人的物质存在与生存息息相关：吃、喝、睡、衣、住、性满足及其他正常的身体机能。

你几乎不能利用人们的物质需求控制他们，除非他们的那种基本需求由于其贪欲而难以满足。

贪欲有时支配着人们。它让人希望拥有比实际需要更大的房子、更昂贵的汽车、更好的衣服、更美味的食物等等。

一个人的需求变成一种必需品，也是因为他受到一种深层习得欲望的驱使，那就是自我满足——价值感和自豪感。

不要误解我。我并没有诋毁金钱或生活中不可或缺的物质资料。我只是说如果一个人对这些基本需求由需要变为不考虑实际情况而想一味多加占有，且欲望之强烈，不可抗拒，则多是出于贪心。

你可随时利用某个人的贪婪去获得对他的绝对支配权。你只需记住一点：其他人类动机均不奏效之时，你总可求助于人们的贪欲达到目的。

—— 欲望或后天习得的需求

随着人们发觉他人看重什么及某些社会观念和看法的重要性，欲望和后天习得的需求便随之而生。诸如对权力、赞同、认可、自我满足和自由的欲望等心理需求远比基本的物质需求强烈。为了满足这些心理需求，人们会不择手段，全然不顾其合法与否，道德与否。

每一个正常人都会有下列基本欲望或后天习得的需求：

1. 个人权力意识，支配他人

2. 自我满足，价值感
3. 金融成就、金钱及金钱可买到的东西
4. 承认努力，确认价值
5. 社会或团体认同，同一阶层人士的认可
6. 赢的欲望、争当第一、追求完美、力求最好
7. 根的意识，归属感
8. 创造性表现的机会
9. 完成某项值得做的事情的成就感
10. 新的体验
11. 自由和自主，隐私不受侵犯
12. 自尊心、尊严和自重
13. 一切形式的爱
14. 情感保障

我并未将这些基本欲望或后天需求按其重要性的特定顺序排列。这里的论点是：假如其中某一种需求未得到彻底满足，人们也不会完全高兴和满足。一个人所做的一切均以满足这些欲望为目的。醒来的每一刻——每个念头、每句话和每个行动——均为达到这些目的。

—— 如何利用这些隐秘动机为你服务

你要确定哪一种或几种欲望对对方来说最重要。你需要找出哪些欲望可用以影响和控制他人行为，以便完全支配和把握他。找出他所欲之最，满足他，你便可主宰他。

尽管一个人需要所有这 14 种基本欲望都得以满足，不久你还是会发现他目前所缺少的往往就是他最强烈的需求和欲望。

出于同样原因，对任何一种基本需求和欲望的满足皆不可太

过，否则会妨碍你利用它们获得对该人的支配权。

这两点对你来说不言自明。但我却经常看到人们为了能够控制和支配他人而去满足人家业已满足的欲望。

需要才能划算。因此，你需要确定在某一特定时段，哪一种具体的需求或欲望对一个人来说最重要。

还要记住一个人的需求和欲望永远都在变化，不会静止。一个月或一星期前他最需要的今天也许根本就不需要了。因此你要及时、彻底地了解对方的需求和欲望。

——找出一个人真正需要的一种可靠方法

只有一种可靠的方法能够让你找到一个人的需要所在，那就是问问题。当然，态度不能生硬，应工于提问技巧。你可参考以下几点引导他谈自己，谈他的真正需要。

1. 真正对他人感兴趣——对每个人及其问题。
2. 做一个好的倾听者。留意他没有说什么，也注意他说了些什么——这需要耐心。
3. 鼓励对方谈自己——问他问题帮他开始。
4. 一直根据对方的兴趣谈以便发现他的需要是什么。千万不要告诉人家你的需要是什么，对方根本不会关心。
5. 让对方感觉到他自己的重要性。满足他的自我且态度要诚恳。

如想得到问题的具体答案，请使用谁？什么？何时？何地？何故？以及如何？得到有关对方的更多信息。

一位叫布鲁斯·S 的保险推销员保存了几百份会谈记录，用以研究人们买保险与否的原因。他发现 60% 以上拒绝购买保险的理由均非其真正原因。

布鲁斯在研究中发现一个人做任何事情往往都有两个截然不同的原因：一个听起来冠冕堂皇，另一个真正原因秘而不宣。

布鲁斯建议如想找出一个人言语后面的真正原因，你干脆追问他：“还有没有其他原因？”或“除此之外还有什么？”

——确切知道他人的需求为何对你如此重要

为了把握和支配他人，你必须清楚地知道他需要什么，以便帮他得到，所以，确切地了解一个人的欲望对你来说很重要。

我可以用我自己熟悉的具体事例很好地说明这一点。某个电子工厂存在很多人事问题。个人士气和集体团结精神均跌至最低点。质检产品返工率近 40%。旷工比之正常情况高出 20%。公司利润几近于零。

该公司请管理顾问机构协助查找原因，顾问机构通过和多名雇员的谈话，拟出一问卷，开列 8 项基本需求。这之后，他们要求所有雇员按他们各自的理解排列这 8 项基本需求的先后顺序。

顾问机构亦要求公司经理和管理人员对这几项进行评估——并非按照他们各自的理解，而是按照他们想象中雇员的理解去排列。

以下即雇员心目中此 8 项基本需求的排列顺序。管理人员的排列顺序标在右侧括号里。

雇员之评估	8 种基本需求或欲望	管理人员之评估
1	对所做工作的表扬和赞赏	(7)
2	有趣和值得干的工作	(3)
3	收入颇丰、有加薪	(1)
4	关心和正确评价	(5)
5	凭才干提升，而非论资排辈	(4)

6	个人问题的忠告	(8)
7	好的工作条件	(6)
8	工作保障	(2)

如你所见，雇员与雇主对这 8 项内容的重视程度不尽相同。如果资方不再推测雇员需要什么而将重点放在雇员的真正需求上，那么几乎在一夜之间公司的问题便得以解决。那是 7 年多以前的事了。如今，该公司已跻身于美国电子设备制造十强之列，市场遍及全球。

这里有一点很值得注意，即雇员没有工会代表。他们不需要什么代表，因为资方满足了他们的一切需要。这样做，公司的一切需求亦可得到满足。

我之所以举了这个例子就是想告诉你，要想把握并控制某个人，你必须了解他需要什么并帮他得到。找出对方最大的愿望，不要猜测或妄加推断。

记住，付出努力就会受益，因为你帮助他人得到他想要的东西时，你亦可得到你想要的。

—— 怎样利用这有价值的信息为你服务

找出一个人需要什么并帮他得到，是赢得权力和对他人把握力的第一法则，也是一切人际关系的第一法则。

仔细考虑片刻。如果遵守这一基本法则，则连你的家庭问题亦可解决。这一法则适用于一切有人参与的活动。

你看，只有一种可靠的方法可让你彻底把握和支配他人，让他每次都按你的意图行事。那就是准确地找出对方需要什么，然后使他确信只要按你的要求行事，就能够得到。

例如，他是否需要得到对一项完成出色的工作的赞赏？那就

一定要让他得到；表扬他的工作。这适用于谁呢？适用于所有人，从小学生到家庭主妇，从雇员到雇主——甚或是公司总裁。

他是否需要感受自我价值？那就对他加以注意。让他拥有价值感，满足他的自我。他是否希望有机会做些有意义的事？给他提供机会；给他一项具有挑战性的任务去完成。他是否需要情感保障？用你力所能及的方式满足他。

如果你向一个人表明只要按你的要求行事他就会如愿以偿，你要确信这样一件事：当他知道自己定会如愿以偿之时，他会按你的愿望行事。实际上，为了达到目的，他将不择手段，即使是去感动苍天和大地。

既然如此，你将会确切地了解对方对于你的要求将会有哪些反应。只要你确认他按你的愿望行事真可如愿以偿，你便每次都可以精确地预测他会有哪些举动，而不必猜测。你可准确预知他的反应，这就是真正的权力；是对他人的绝对支配权。

——怎样运用他人隐秘动机对自己有利（3例）

1. 芭芭拉的婚姻怎样得以挽救

芭芭拉 20 年的婚姻看样子即将步入离婚法庭。有一天她流着泪绝望地给我打电话，看我能否帮她一把。

“我不知道该怎么办，”她说，“不管我干什么，比尔好像都不满意。事实上，好像我做的一切都是错的。他不喜欢我那样收拾屋子，不喜欢我做的饭、我的穿着，说我在床上表现冷淡。他总是对我挑剔，批评我做的一切。”

“我们去咨询了一位婚姻顾问，但那根本不起作用。吉姆，你能帮帮我们吗？我不想麻烦你，但你是我最亲近的朋友，而且我想凭你在应用心理方面的经验，你或许能想出些办法。我真的

很爱比尔，不能失去他，况且也得为孩子们着想。”

我问芭芭拉是否知道或清楚大家都有的 14 种基本欲望。她说不知道，我便让她到我办公室，给她列出上述 14 条，并告诉她原理。

最后结果是芭芭拉的婚姻保住了。自从了解到丈夫最想从她那里得到什么并保证让他得到以后，他们的婚姻危机也就不复存在了。

如果你的家庭存在问题，这一方法也可帮你。只需记住基本原则：找出配偶最强烈的需求是什么并满足之。再强调一次，这就是人际关系中第一准则，夫妻间也不例外。

你现在可能会问芭芭拉确认满足了丈夫的深层欲望之后获得了哪些回报呢？她不仅挽救了自己的婚姻，获得了更加幸福的生活，还从她丈夫那里得到一辆新跑车，加入了一个网球俱乐部，每年由她挑选一处海外度假胜地，亦得到许多温柔体贴的呵护。这一结果相当不错。

2. 特德怎样运用这些方法使收入提高了 4 倍

我的保险代理特德用老式方法推销家庭保险（户主死亡保险）时生计一般。

他的秘书帕特里夏，听过几次我的讲座，向特德建议改变其推销策略，用适当的人寿保险计划向其潜在客户即使去世之后仍可控制、支配其家庭的机会。

前几天特德打电话告诉我，用新方法他公司状况改善了多少。“我向人们保证的只是其家庭安全时，对投保人来说他本身永远不能受益。”特德说，“事实上，用那种推销方法我只会让人想到自己的死，人们便不能接受那种主张。”

“但是向人们提供一个即使去世之后仍能控制、支配、带领、

指引其家庭活动的机会，人们感到在某种意义上说自己仍然活着，并未从生活中完全消失。用这种新方法，我的人寿保险销量猛增了 4 倍。感谢你和我的秘书。”

3. 杰里如何在能源危机时提高空调销量

我的邻居杰里·韦斯特发现销售滞后始于 70 年代早期的能源危机。人们因电的成本太高情愿放弃空调带给身体的舒适感。

杰里极力想要找出他可加以利用并刺激下跌销量的新的顾客利益，但他茫然不知所措。我向他指出开窗而不用空调，住宅更易失窃，因此他可以在向其潜在用户提供身体舒适和健康的同时，奉献安全 and 安全感。

杰里决定尝试这一新方法。为证实这一点，他从我们当地报纸上剪下警局报告粘贴在销售记录本上向其潜在客户说明我们社区中犯罪率的上升情况。

然后他便向潜在客户指出装上空调之后，窗户可以紧闭，住宅受到保护。人们知道其家人、房子和财产均会安然无恙便可整夜高枕无忧了。

“用你这方法我卖出的空调比以往任何时候都多”，杰里告诉我，“老年人更关心自己的安全而不在乎钱，我们佛罗里达着实有不少上岁数的人。”

通过以上 3 个简要的例子，你能看清人们是如何利用我们都有的这 14 种隐秘动机赢得对他人的把握和控制权的。芭芭拉、特德和杰里发现了其他人需要什么然后告诉他们怎样得到。

你或许未曾从商，但无论如何，每一个人都想把自己和自己的想法推销出去以便把握和控制他人。那正是芭芭拉的做法，她也并未从商，只是个家庭主妇。不论你个人处境如何，你也应

用这一技术。

现在我们转到下一章。你会看到怎样利用这些隐秘动机吸引人们的注意力。