

<<人性>>

图书基本信息

书名：<<人性>>

13位ISBN编号：9787203075967

10位ISBN编号：7203075966

出版时间：2012-6

出版时间：山西人民出版社发行部

作者：李民杰，江勇 著

页数：264

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人性>>

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，一般都只会得到一些八岁到八十八岁，由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的反观自我，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，看别人的缺点是容易过看自己的，分析别人的成功是容易过分析自己的…… 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，更加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标青。

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。

有那一天他没来上班，生意量就大为逊色。

一个月后，他成为公司的神话，他的业绩比全体的销售员高出两倍。

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，只有区区二十辆车。

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十六辆！

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；第二个是要对事业的热诚；第三个是要对客户的热诚。

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，当员工问：“甚么是热诚？”

” “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！

富不过三代 黄先生是生意人，也是发明家，他有创意、具胆色，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清光，大赚特赚。

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，孩子因为由果断变成匹夫之勇。

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！”

<<人性>>

”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。

因为当你好友三五人难得一聚的谈天说地，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，一直讲着话就一直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，问他是怎样学回来的。

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，然后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，因为他出手的段数，只要稍动脑筋就可以变成很厉害的成交手法，这个人是没有办法分析到自己出的招数为什么有效，假如分析到的话，我认为他不应该把时间花在卖笔上，只赚取那微薄的佣金，应该直接用在销售保险岂不是更赚钱？

不是热诚，更加不是果断！

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，第二个月即可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（CASH FLOW）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，后来看到地产业的潜能就转换了工作。

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二十名顶尖业务员，该公司有超过两千位的销售员，她的月收入比起当美容师时，暴增十二倍。

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。

七十年代，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，这叫做“报应”！

可是，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。

如果在现在，要拿到很好的结果，就一定要有非常好、加倍好的表现！

譬如：在奥运会的一百米短跑，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

<<人性>>

手，不但是得到金牌，他们还会得到很多广告的赞助，所得到的成果，与第二名或第三名的选手，相距很大。

可是，第一名的选手，与第二名的选手，他们的速度只是相差零点零一秒，只是这非常微小的分别，他们的际遇是完全的不一样。

权谋法则：赢家很潇洒的说胜利不是一切，输家被逼相信胜利不是一切。

不公平的竞争 也许，你会觉得：在这种残酷无情的竞争下很不公平。

然而，正是在这么不公平的世界里，你我这种普通的人，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：谁是他的客户，谁不是他的客户，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；二十一世纪，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？

<<人性>>

内容概要

杰出的政治家、宗教家、企业家如何驱使他人？
营销大师、杰出销售员、广告高手如何潜移默化影响客户促成购买？
平凡人如何抱得美人归？
他们都是有意或者不知不觉中地使用针对人性的魔鬼手段。

勾魂：逼出对手能量最低点

夺心：表演式营销的奥秘

洗脑：改写他人头脑方程式

催眠：遥控他人的情绪

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》

作者简介

李民杰&江健勇

亚洲潜能学习中心终身荣誉顾问，影响力与心灵开发大师，华人新权谋学创始人，为ING金融集团、保诚保险、大东方人寿、卡西欧、肯德基等数十家世界500强企业提供潜能开发与心理（话术）培训。同时李民杰和江健勇也是亚洲中文图书天王级作家，两人合著的《奸的好人》是台湾、香港、新加坡、马来西亚有史以来销量最大的中文书。

2002年李民杰、江健勇合办权谋课程，轰动马来西亚课程界。

2006年两人合作出版《奸的好人》（《人性：“魔鬼”手段》繁体版）打败《达芬奇密码》成为马国2006年度综合类畅销书第一名。

2007年《奸的好人》由商务、三联在香港联合出版，立即登上十大畅销榜。

2008年《奸的好人》进入台湾市场，台湾金石堂心理思维类图书畅销榜第1名和心灵健康类图书榜第1名，同时登上博客来与诚品畅销书排行榜。

李民杰马来西亚创业传奇人物，26岁就拥有了自己的塑料工业工厂、成衣制品工厂和贸易公司。李民杰潜心宗教修行多年，在青年辅导工作中逐渐提出“光明权谋”、“奸的好人”等理念，在海外华人社会引起广泛共鸣，成为最受尊重的青年导师。

江健勇

人际职场魔鬼教练。

江健勇是NLP高级讲师和催眠师，旅居加拿大九年，曾在NLPCanada受训。

从事企业自由讲师，为企业、宗教及各类团体举办训练和讲座，同时也从事各类心理辅导，因其麻辣神奇的技巧训练效果而被学员称为“江魔”。

<<人性>>

书籍目录

前言：不要相信成功者讲的话
第一章：魔鬼的智慧
为什么所有的人都是机械人
向老千学习
向街头战士学武
好人所隐藏的盲目杀伤力
天使魔鬼之路
第二章：智者靠见地；魔鬼靠手段
千万富翁第一桶金的秘密
连狗都不如的销售员
如何吵架吵出智慧
成功者的五大因素
剖析成功的五大因素
第三章：格局思想：争夺主控权
男人约会女人的陷阱
害人的机会，诱人的陷阱
奴才怎样调戏上帝
第四章：三十秒内用一句话来【勾魂】
你不是人
拥有火鸡脑的人类
令到他人的头脑一片空白
一句勾魂的话
一根手指的勾魂力量
不同就是不同就是不同的哲学
第五章：令人盲目迷信你的【夺心】手段
神的神通力量
作神的秘密
以讲废话来揭穿对方的底牌
专家常用的骗子手段
第六章：令人为你做牛做马的【洗脑】方法
将人当作动物来训练
训练狗只吠男不吠女的方法
错误洗脑的副作用
如何改写对方的头脑方程式？

如何做个有钱又有权的教主？

第七章：【催眠】的秘密
脑的秘密
语言的秘密
机械人的秘密
NLP 的缘起
人是没理性的
不可思议的祖师
眼睛如何出卖了你

<<人性>>

骑劫任何人的信赖频率

欲得人心，必熟猴性

亲切感内不道德的诱惑

谈着天就可以催眠别人

思想走私术，信息挪移法

心锚～遥控他人情绪的快捷方式

克林顿总统的NLP手法

罗拔·T.清崎的双重心锚秘术

分解安东尼·罗宾的影响力

后记

附录：我们的心路历程

李民杰仇恨的心路历程～江健勇是我最大的敌人

欺父骗母，再当讲师～江健勇的自我之路

章节摘录

版权页：插图：千万富翁第一桶金不可告人的秘密 成功者不会告诉你的秘密 我们去问那些很成功的人：“为什么你会这么成功？”

一般的，他们公开的答法都会告诉你：“我比别人努力十倍，凡事肯吃亏，吃亏就是占便宜；做事只问耕耘不问收获；诚实，讲信用……”又或者，你去阅读这些成功者的自传时，他们在描述其奋斗经历时，均离不开勤奋努力，积极乐观，有一个伟大梦想，肯坚持，有决心与毅力……这些都是他们想公开的事，但他们永远有一个秘密是不会公开告诉你的。

问题是难道你不努力吗？

你没有吃过亏吗？

你没有试过对人诚实又讲信用吗？

在我们的学员当中或读者群中，有经营企业身经百战的老前辈和大老板，亦有专业人士，更有草根阶层的打工一族。

相信你们都见过，市场上有很多勤奋努力、积极乐观、有伟大的梦想、肯坚持、有决心与有毅力的人，可惜却在创业途中，浮浮沉沉地辛苦挣扎，有些人甚至意志消沉，开始认命。

我们不得不承认他们的付出与牺牲，更要敬佩他们这种劳其筋骨苦其心志的精神，但这些认同有用吗？

那些成功人士，他们会公开告诉你的，你们都可以在书上读到；可是不想公开告诉你们的，例如他们是用什么手段赚到人生的第一桶金，你们从他嘴里是无从知道的。

人生的第一桶金 做生意最重要的是怎样赚到人生的第一桶金，很多人努力奋斗很多年，都没有办法赚到人生的第一桶金，最多是存到一些钱，有一些基础，但生活依然充满压力。

在真实的世界里，有很多大富豪，赚回来的第一桶金，通常都是讲得很模糊不清，为什么？

——因为他们都有用手段，而且都是用过非黑非白的手段。

你们可能会说：“李嘉诚从零开始，努力工作，开始创业做假发生意，后来开了一间塑料花工厂，接美国订单（香港人讲的“胶花”），看中地产事业后，将所有的钱投资在地产业上，发达了……”一个马来西亚人从零开始，努力工作，成为地产发展商，后来将所有的钱投资在某个事业上，终于成为世界闻名的大事业家，所以发达了……我们的意思说：他成为地产发展商的第一桶金是怎样弄回来的？

做地产开发的生意，本钱很大，那笔本钱，可以单单靠努力工作和省吃俭用就能赚来吗？

很多大富豪写自传，描述过去的成功经验，但是，往往是不会很清楚交待他们的第一桶金是怎样赚回来的。

我们听过一则流言：话说马来西亚某大富豪，年轻的时候交游广阔，任何社团组织，均会参加。

后来他参加的其中某个社团组织，由于不断谈理想主义，令许多人纷纷参与，使得该团体过于庞大，因此，对某个权贵集团产生威胁。

该权贵集团的大人物极想铲除该社团组织，这位年轻有为的生意人，在极大的诱惑下，决定出卖整个社团，来换取个人的利益。

这就是他的人生的第一桶金。

（这个人的财产上亿，三代同堂，也写自传。

）控制他人的力量 我们不知道李嘉诚和某某人是怎样赚到人生的第一桶金的，所以没有办法告诉你们。

但是，我们亲眼看到我（李老师）的亲戚是怎样在短短的五年内成为千万富翁的！

你们认为五年时间快不快？

如果完全不用手段，绝大多数人一生很努力都不能够成为千万富翁。

你们还记得公元1997年发生了什么事吗？

是金融风暴，是经济大萧条。

这位千万富翁在公元—1997年可以买下一栋属于他们公司的大厦。

他没有任何背景，以前没有一份正当的职业，整天跟朋友喝酒，是一名酒鬼。

<<人性>>

他出席过我们的说明会，参加过两次正式课程。

（我们的课程很特别，有喜欢政治的人物、律师、会计师、做大生意的老板，还有教MBA的博士，甚至连我们怀疑是智能型“地下钱庄”非法高利贷款者，都有参加过我们的课程。

）如果你问这位千万富翁为什么这么成功？

他也是一样告诉你：比别人努力十倍……心态积极，观念正确……诚实讲信用……这些都是他很想公开告诉你的事。

问一问你们：如果不犯法，没有害人，但是一定要用手段才可以赚到第一桶金，你们敢不敢用手段？什么是手段？

我们所教的手段，叫“权谋”！

简单说，就是一种控制人的手段！

这个世界有两种人：第一种人，完全是被人控制，心甘情愿替别人卖命，做别人的跟班，第二种人，是有足够的力量去控制别人，他可以改变一个人的思想和行为，令到身边所有人对他心服口服，绝对服从他的命令，为他打天下！

你要做领袖，想做老板，要不要用这种手段？

中国以前的皇帝，一定要学权谋手段。

因为皇帝身边有很多人，有好人，也有坏人，假如不懂权谋手段，就会被坏人利用，所以你可以在历史上，看到很多昏君害死很多好人！

同样的，在历史上你也可以看到那些伟大的好皇帝，他们都会用权谋手段，令到身边所有人对他心服口服，绝对服从他的命令，为他打天下！

所以你会发现，用手段和不用手段，结果会是完完全全不一样的！

用手段与没有用手段的分别是：用手段的人，可以在很短的时间内，得到他们想要的东西。

手段就好像一把刀，可以用来害人，但是也可以用来救人。

后记

有手段与没有手段的分别 一般的父母都有各自扮演他们的角色，严父慈母是最常见的演绎。每个人都知道父母是爱我们的，但，是不是真正感受得到又是另外一回事了。

我的父亲就是那种沉默寡言的严父，理论上我是知道父亲也是很爱护我的，直到有一天…… 当时我还是十多岁，我常看成龙的电影，有时候我也学学他的那种武打动作，好不威风。

有一次在家中练习飞脚功，这一次我飞得比平时高了一两寸，整个人顿时失去平衡，跌在客厅的水泥地上，“砰”一声发出极大的巨响，吓坏了我的父母。

其实跌到很大声是没事的，因为跌下来的时候，面积大所以才会大声。

如果跌下来的声音是很沉重的话，可能就会有内伤了。

当时我跌得这么大声，虽然很痛，但其实也只是皮肉之痛。

不过我的父母就很怕地冲过来，一直问我有事没有。

我的父亲就很大声地问我：“有没有事呢？”

哪里痛？

”我当时因为从没看过自己的父亲对我紧张的模样，所以我也给他吓到，我也以为自己跌伤了，但是我要找出我哪里痛，又一直找不出。

我还在想着要怎样告诉我爸爸的时候，他急得马上把我抱起放到床上，然后一直问我：“快讲！”

你哪里痛？

哪里痛？

你不要吓我！

”我当时虽然还没完全消化爸爸给我的反应，我又觉得没事，而且又是第一次看到爸爸的这副关心的模样，我也傻了不会说话。

这时他拿了跌打酒来，还一直问我哪里痛；最后他看我没什么反应，又不知道我哪里痛，就把跌打酒倒到我的全身，一直问，一直为我搽跌打酒，然后眼睛一直流着眼泪……那是我第一次看到他流泪。

这一刹那，我确实实地知道。

，爸爸真的是爱我的，无需多说。

我现在回想，假如当天我跌倒的时候，刚好爸爸不在场，我可能一生人都未必有机会知道他是不是真的爱我。

同样的，你可能有好的动机，好的产品，好的服务，好的人品，你不可以好像我的爸爸一样，等到机缘巧合才展现真爱，你不能指望等到机缘巧合时，你的客户、老板、家人、伴侣或心仪的对象发现你。

你要制造自己的命运，和改变他人的命运。

如果将这个世界的人分成楚河汉界，你会发现：人可以分成两大类，第一，就是有手段的人；第二，就是没有手段的人。

当然，结果是有手段的人，会控制没有手段的人，而你是不能站立在这条楚河汉界的中间。

我们再看看以下的图表：没有手段，又没有才华，是笨人！

有手段，没有才华，是虚伪的人。

有才华，可是没有手段，无法发挥他的才华，是懒人。

有手段，有才华，才是精明的人，才不是机器人。

学手段，目的是发挥你的才华，让有价值的东西，有价值的人品人人认可，人人都会对你有兴趣，进而成为珍贵的宝物！

我们的整本书都围绕着各种影响人的技巧和心法。

有些人可能会觉得运用这么多的技巧，会不会太过虚假，太过奸了。

假如你是一个没手段的人，你又卖着一个没用的产品，我会告诉你你是一个“浪费时间”的人。

这个世界少了你也不会有人注意到。

假如你是一个有手段的人，你又卖着一个没有疗效的癌症药物，你就是一个“骗子”。

假如你卖着一个可以根治癌症的药，但你是一个没手段又不想学手段去卖给那些需要它的病人，你

<<人性>>

是一个“没有慈悲心”的人。

假如你卖着一个很有用的产品，同时又是个有手段的人，我会觉得你是一个“很慈悲又有智慧”的人。

手段就像一把刀，你可以用它来害人，也可以用它来救人。

关键是：你敢不敢拿回你应该得到的东西，对自己有没有信心在奸诈的世界，做一个奸的好人？

！

还记得我在追求女友的时候，需要面对五位竞争对手。

其中四位对手，我完全不把他们放在眼里，但，有一位男士就比较特别，他的学历比我高，他是硕士，我是中三，他的家庭背景也比我丰厚、样貌比我帅、个子比我高，种种外在元素都把我比下去。

而且这个人细心程度也是一个“传奇”：当他在女方的家吃晚餐时，可以从喝一口汤，就讲出汤料的成分。

然后他还出动一招很厉害的“岳母政策”。

他对他的未来岳母奉上很多的鲍鱼、燕窝、鱼翅、人参、冬虫夏草等贡品，而在当时我送给未来岳母最贵的东西就只是一包腰豆，但是，最后的胜利者却是我，因为我上对未来岳母的策略是怎样“以一粒沙买一座山”，下对未来老婆的策略是“不追而追”。

到底要怎样的付出才可以以一粒沙来换取一座山，而且还让对方觉得你的付出有高超的价值？要怎样地追才叫做“不追而追”，反而使对方好像要追回你呢？

<<人性>>

编辑推荐

《"魔鬼"手段》是让人望之矍目、备受争议的中文书，阐发了商界精英最不为人所知的智慧。是商学院里永远学不到的，但是比任何一门MBA课程更管用。

<<人性>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>