

新馬暢銷書
第一名

奸的好人系列 1

洗腦

人性與心理的操控

勾魂

奪心

催眠

李民傑 江健勇 著

**警告：大富豪與成功者都不想你知道本書的秘密！
本書不作無謂激勵，不談多餘心態，只重實際戰績！
凡心智守舊，膽小懦弱者謝絕閱讀！**

- 改變情場上和商場中的遊戲規則，完全由你隻手遮天的掌控
- 30秒內，用一句話，一個動作，就可以令人心服口服，很有興趣地聽你說話
- 沒有相貌、財富、地位、權力，也可以令到所有的人視你為權威專家，對你五體投地的崇拜與尊敬
- 把你當作皇帝，人人都會死心塌地，為你做牛做馬的手段
- 知己知彼～如何影響不同性格的人
- 如何神不知鬼不覺地影響別人的決定
- 廣告商所玩弄的催眠銷售
- 大師級如克林頓、安東尼羅賓、羅伯特·T·清崎、陳安之的群體影響祕術
- 使人對你念念不忘的技巧
- 見面第一次就讓別人對你有一見如故的感覺
- 增進男女感情的秘密
- 視覺修煉的方法
- 游擊式銷售～不識此法者，將面對艱難的成交
- 表情和聲調如何影響溝通的意義
- 各種催眠師不想給人知道的言談催眠祕術

奸的好人系列 ①

作者	李民傑 江健勇
出版/聯絡人	平凡企業顧問有限公司 / 劉敏慧 Corner Stone Consultant Sdn Bhd Blk A-9-5, Abadi Villa Condo, Jln 2/109C, Taman Abadi Indah, Off Klang Lama, 58100 Kuala Lumpur, West Malaysia.
電話	(6) 03-79809422
傳真	(6) 03-79809422
手機	(6) 012-2055276 (6) 012-3705276 (6) 012-3745276
劉敏慧Email	manvy.law@gmail.com manvylaw@hotmail.com
權謀部落格	hk.myblog.yahoo.com/kofflee/ hk.myblog.yahoo.com/kongkeenyoung/
臺灣總經銷	農學股份有限公司 NUNG HSUEH CO.,LTD 臺北縣231新店市寶橋路235巷6弄6號2樓 電話:(886)02-29178022 傳真:(886)02-29156275
出版日期	第一版(2005年10月)·第二版(2005年11月) 第三版(2006年3月)·第四版(2006年6月) 第五版(2007年3月)·第六版香港修訂版(2007年4月) 第七版臺灣修訂版第二刷(2008年5月)
售價	臺幣 330.00

勾奪洗催 魂心腦眠

人性與心理的操控

本書如有缺頁·破損·裝訂錯誤·請寄回更換

ISBN 978-983-42849-5-4 © 版權所有·翻印必究

Copyright 2006 © by Kong Keen Yung & Lee Min Keat
All right reserved

目 錄

- 前 言 不要相信成功者講的話
- 第一章 魔鬼的智慧**
爲什麼所有的人都是機械人
向老千學習
向街頭戰士學武
好人所隱藏的盲目殺傷力
天使魔鬼之路
- 第二章 智者的見地；魔鬼的手段**
千萬富翁第一桶金的秘密
連狗都不如的銷售員
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：你是不是奴才？**
男人約會女人的陷阱
害人的機會，誘人的陷阱
奴才怎樣調戲上帝
- 第四章 三十秒內用一句話來【勾魂】**
你不是人
擁有火雞腦的人類
令到他人的頭腦一片空白
一句勾魂的話
一根手指的勾魂力量
不同就是不同就是不同的哲學
- 第五章 令人盲目迷信你的【奪心】手段**
神的神通力量
作神的秘密
以講廢話來揭穿對方的底牌
專家常用的騙子手段

第六章 令人爲你做牛做馬的【洗腦】方法

將人當作動物來訓練

訓練狗只吠男不吠女的方法

錯誤洗腦的副作用

如何改寫對方的頭腦方程式？

如何做個有錢又有權的教主？

第七章：【催眠】的秘密

腦的秘密

語言的秘密

機械人的秘密

NLP 的緣起

人是沒理性的

不可思議的祖師

眼睛如何出賣了你

騎劫任何人的信賴頻率

欲得人心，必熟猴性

親切感內不道德的誘惑

談著天就可以催眠別人

思想走私術，資訊挪移法

心錨～遙控他人情緒的捷徑

克林頓總統的 NLP 手法

羅拔 T 清崎的雙重心錨秘術

分解安東尼羅賓的影響力

後 記

附 錄 我們的心路歷程

李民傑仇恨的心路歷程～江健勇是我最大的敵人

欺父騙母，再當講師～江健勇的自我之路

前 言

不要相信成功者講的話

我在這裡不是說所有的成功者都是騙人的，但，當你向成功者虛心討教時，一般都只會得到一些八歲到八十八歲，由乞丐到李嘉誠都會講的答案。通常他只是告訴你一些他自以為是或自欺欺人的答案，其實他們是無心要害你的，只不過他們沒辦法很清醒的反觀自我，分析出自己最關鍵的成功要訣。

隔岸觀火永遠比彼岸觀火更能看到全貌，看別人的缺點是容易過看自己的，分析別人的成功是容易過分析自己的……

天生的頂尖銷售員

南先生是頂級的銷售員，手段高明，大學畢業後，即在某家大型的家用電器連鎖店作銷售員。他沒有上過任何的銷售課程，更加不會去上什麼激勵課程。可是很奇怪，他第一天上班，雖然沒有任何的經驗，卻是生意最好的一位，表現得比銷售老將更加標青。

同事們認為他是一位福星，十位走進店內的客戶，幾乎全都會跟他交易。有那一天他沒來上班，生意量就大為遜色。一個月後，他成為公司的神話，他的業績比全體的銷售員高出兩倍。

數年之後，南先生開始創業，這是他人生的第二份事業。他與朋友合資經營二手車行，股東在銷售二手車上有豐富的經驗。營業初期，資本不大，只有區區二十輛車。第二個月，奇蹟發生了，單單是南先生所經手出售的汽車就佔了十六輛！

雖然南先生只有一個月經驗，但是功夫了得，想要賣車的人，一定被他說服，並且殺得片甲不留；想買車的人，很少異議，往往都是由他成交。他的股東，形容他是喬·吉拉德（JOE GIRARD）第二。

當有人問他的成功秘訣，他說：「熱誠、熱誠、熱誠。」第一個熱誠是對產品的熱誠；第二個是要對事業的熱誠；第三個是要對客戶的熱誠。

南先生教育員工，也是對他們說：對產品的熱誠，對事業的熱誠，對客戶的熱誠，可是，偏偏只有他做得到，連他的股東都無法做到，當員工問：「甚麼是熱誠？」

「熱誠就是要愛……。」

「我也很愛他們，很愛我的事業啊……。」

「你要發自內心去愛。」

其實員工們常常聽到他在背後罵麻煩的客戶，他根本不是發自內心去愛……。

有愛，有熱誠就可以成功嗎？那麼，你很愛某位美女，對她充滿熱誠，但是，她不愛你，她有男朋友，你可以成功追求到她嗎？如果

是這麼簡單，世上就沒有失戀、苦戀、暗戀、單戀這回事！

富不過三代

黃先生是生意人，也是發明家，他有創意、具膽色，二十多年前是大型訓練狗場的名人。後來，眼光獨到，開了許多大型的桌球中心。賺大錢後，即收手不幹，風潮過後，他已將桌球中心賣得清光，大賺特賺。黃先生做生意，最厲害的手段是：任何新的風潮，他都能夠做到香港人所說的：「先飲頭啖湯」，大賺一筆後，即刻見好就收，迅速離場。

他憑著「先飲頭啖湯」所賺取的金錢，足以成為千萬以上的富豪。富甲一方後，又發明一種車用神奇油，風行一時。

他教給孩子的獨門秘方就是：果斷！

問題是，孩子問父親：「什麼是果斷？」父親無法教得明明白白，只懂得不斷強調果斷的重要性。最後，孩子因為由果斷變成匹夫之勇。失敗之後，問父親：「做生意果斷比較好呢？還是三思而後行比較好？」黃先生用廣東話說：「你唔係果斷，你係叫做——無腦！」孩子用廣東話回敬：「乜都你講晒……。」

有錢人最怕的事，就是「富不過三代」！黃先生把生意交給自己的下一代，就發生富不過兩代的慘劇。

這兩位強者的成功祕訣：是熱誠與果斷。你學到什麼？

街頭銷售之神

我曾經和朋友在一個地方喝著咖啡，然後就注意到一個人拿著一些筆沿桌兜售。這個人最特別的地方是那些喝著咖啡的客人都跟他有說有笑的，有些還會跟他買。因為當你好友三五人難得一聚的談天說地，最不希望有個陌生人打斷你，要你買一些你不需要的東西。

他走到隔我們兩張桌子的地方時，我就看到他出手的技巧了。他一接近你的時候，一直講著話就一直把筆放在你的桌子上，這是第一招。然後身體向後退，這是第二招……我看他表演，在短短三分鐘內他出了六招。他走到下一張桌子，我再看，他也是短短二分鐘內就出六招，而每一招的背後都有其心理法則的。

他走到我們桌子時，我就稱讚他出手很厲害，問他是怎樣學回來的。他說他沒有正式學過，我就提議他應該用這些厲害的手段去賣保險，然後他說他在業餘時也有賣保險。這一下我真的相信這個人是沒學過的，因為他出手的段數，只要稍動腦筋就可以變成很厲害的成交手法，這個人是沒辦法分析到自己出的招數為什麼有效，假如分析到的話，我認為他不應該把時間花在賣筆上，只賺取那微薄的佣金，應該直接用在銷售保險豈不是更賺錢？

不是熱誠，更加不是果斷！

李民傑（作者之一）在藥界當銷售員的時候，可以用一天的時間做一個月的營業額。轉換工作後，在新公司第一個月的業績是六千元，第二個月即可將業績提升到三萬多元，成長是五倍多。後來，接回來的生意，數目之龐大，連公司也不敢接受，因為公司的現金流（CASH FLOW）不足以周轉。

你問我：「你是怎麼樣做到的？」我會告訴你們：「我不是用熱誠做到，是用技巧做到。我喜歡當講師，喜歡出書寫作，只有演講與寫作才會有無限的熱誠。以前所做的成績，絕對不是靠熱誠！」



有位小姐是美容師出身，後來看到地產業的潛能就轉換了工作。她使盡法寶，用盡誠意，成績還是差強人意。後來經朋友介紹，上了我們的課程後，決定進入全新的領域，為某家國際銀行銷售金融產品。三個月後成為該國際銀行的前二十名頂尖業務員，該公司有超過兩千位的銷售員，她的月收入比起當美容師時，暴增十二倍。

她不愛這份金融工作，對它沒有熱誠，轉換工作的決定不是因為果斷，只是有系統學會技巧之後，想賺大錢而已。



欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《勾魂洗脑夺心催眠》李民杰、江健勇.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/1678.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

