

《财色战场》

图书基本信息

书名：《财色战场》

13位ISBN编号：9789834284961

10位ISBN编号：9834284969

出版时间：2006

出版社：平凡企业顾问有限公司

作者：李民杰、江健勇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《财色战场》

内容概要

武俠小說裏，所有的角色都離不開一個地方——江湖。江湖是個多大的地方，確實的位置在哪裏，小說的作者大概也說不清。反正，英雄每天一定會見到的，就是人。沒見到人，哪來的情節？聽過一句話——三個人就能夠形成一個江湖，因此，也許我們可以說，江湖有的就是人。

見到人，通常是敵人，與英雄爭名、爭利。既然如此，就要打，就要殺——路就是這麼殺出來的，所以一般稱為“血路”。

還有一種人，是必定會讓英雄遇見的，往往令英雄愛恨交織，難捨難分，而英雄的一生極為可能就敗在這種人的身上。這種人統稱為“美人”——英雄難過美人關；窈窕淑女，君子好逑；英雄氣短，兒女情長……

現實的世界裏，古往今來，許多人窮一生精力所追求的，不外乎財與色。當然，也有重名多於財色的，那是人生的另一境界，但也還離不開這個凡塵俗世、花花世界。一個人要是到了這些都能夠超越的時候，他的境界不是世外高人，就是聖人，再不然就是像佛陀、基督這樣的先知。

因此，“財色戰場”這本著作，完全是為戀戀紅塵的人所著，也是為愛財好色的凡夫俗子所著。

由於兩位老師都是男性，所以書的內容完全是以男性的角度寫成。我在看這本書的時候，仿佛進入一個前所未聞的男性與女性的內心世界——男性和女性的角度看世界，原來存在如此多的矛盾與差異。僅僅是因為這種種的矛盾與差異，就造成男女之間數不清的戰爭遊戲。而生意人的商業手腕，原來與男女關係中所用的策略有那麼多的共同點。於是乎，對於大多數人而言，財與色就變成與一生成敗休戚相關的兩大要素。

我想，讀者看完這本書之後，有兩個可能的下場——第一是變得對這個大千世界更加入迷，再者就是看破世情，學會遊戲人間。

《财色战场》

精彩短评

- 1、奸的好人系类第二本~于重庆飞往长沙途中读完~谋财有道，猎色无罪~~
- 2、这本也不错，这套书实用性很强，虽然很low，言语很污，都不好意思说我读了这样的书.....
- 3、系列第二期
- 4、

（观察力）

----冷读

-----如何确认需求感

-----如何确立谈判格局

-----如何分清楚真假客户

-----如何看出对方最在乎的事

-----如何神化你所看出的事情

KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。

观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是对的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。

（肢体语言）

----眉毛

----鼻子

----眼神

----身体，手势等肢体运用

为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。

（亲和力）

《财色战场》

- 谈判开场的亲和力
- 中段的亲和力
- 如何让成交时候又亲和力
- 男女初识时候亲和力
- 男女约会时候的亲和力

不同的人，给人的感觉永远是不同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、

（同步，引导）

- 如何消除客户投诉与建议
- 如何让客户从反对到认同
- 如何让女朋友接受你的价值观
- 如何让自己成为行业的专家

为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。

心锚

- 对客户情绪的控制（包括好坏情绪）
- 对自己情绪的控制（包括好坏情绪）
- 对男女关系性张力的掌握

NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。

（价值观引出）

- 客户投诉重点的引出

《财色战场》

-----客户对产品要求重点的引出

-----男女关系对伴侣所具备的性别的引出

沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净）

让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。

（故事影响法）

做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。

通过以上的技术

你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨询QQ712972722

<http://ken999163.blog.163.com/>

- 5、充满期待，马来西亚华人的 pua * NLP 之旅
- 6、电子版排版比较糟糕，大体内容还是设问，事例分析，然后权谋解决。里面薪酬谈判那块挺实际的，可以试试。其实就是心理分析和策略作用。
- 7、我承认我是天真妹纸被勾魂夺心洗脑催眠了。。。
- 8、干货提炼出来可以给五星，可是废话连篇，几个干货为了凑一本书各种编故事凑废话真是不容易，其实筛筛选选我估计这个系列一本书就可以讲完，那可能算得上奇书一本，毕竟是商人。
- 9、干货不如想象的多，有些注水，但捞出来还算有用。可以快速一读。
- 10、另类攻心术
- 11、不要随便相信别人
有第一次，就有第二次！
不要无条件付出！这样你会变得很廉价！
爱是有条件的！学会打压你喜欢的女人
- 12、还不错，多实践实践
- 13、看过
- 14、佛教里有一句这样的话：慈悲生祸害，方便出下流
钩锁着情人的身心灵法则
除了要对方为你牺牲，第一次的性行为要超出对方的舒适区。男方要策略性的在多个不同的地方让女人有强烈的爱情感动。

慈母多败儿，要放下同情心来爱

畏后果不等于真知错

任何人犯错之后，自知要承受极其严重的后果，必然会痛哭流泪，跪地求饶。这阶段不是知错，而是怕承担错误的后果。他们将「知道错」与「怕承担后果」的情绪混淆了。这种情况就好像你的

《财色战场》

朋友向你借钱，遭你一口拒绝，对方就会说：「我们一场朋友，没有理由你不帮助我度过难关。」其中潜台词就是说：「你不借钱给我，就是你不朋友。」

忏悔时还会试图间接挑战你的人格的人，是真诚的忏悔吗？他的目的不是忏悔，而是要比你放过他而已。

伪君子 and 卫道之士

这两种人都不是好人。一个看透人性而利用你，另一个是看不透人性而以盲引盲的误导你。而伪君子不断向人灌输仁义思想，是要使每个人都相信他是好人，然后他才容易对你下手。而且伤害了你过后，你还是会原谅他，因为你有的是仁义，全没复仇之意要去伤害他。

如何看穿和对付伪君子

一、不要听他们说的话，要看行为

“我不介意的”“我这个人是很坦白的”“我是不会骗人的”这些话说超过两三次，就要开始小心他了。主动说此地无银三百两，此地肯定有银六百两。

二、永远不要相信他给你的投射式的未来幻想。

对方不断告诉你未来的希望会怎样，这时要问一问自己对方究竟给了你什么东西，要看看现在给了你什么

我还发现真正的好人、仁义的人，通常都甚少宣扬仁义不管如何，任何一个满口仁义道德的人，我们都要小心防备因为他们一定有目的

拒绝人的正确方法

既要站稳自己的立场，又不要显得不近人情

一、两句话内决定一切。给越多借口，对方就有越多上诉的机会，回敬你更多

二、语气要够坚定。不做任何的解释，而是简单的给出决定

可能有点不近人情，那就看第三原则

三、真要帮人的话，就开出你的条件。

比如对方借八千，你可以说我只有一千五，其他的你自己想办法。或者说除了钱之外，其他的我能帮的就一定帮。

如果听了你的条件，对方不再以你为友，这位朋友也不值得交。

赞美是要做功课的

笼统的赞美没有用，最好能说出细节

要别人接受你的批评时，结尾时用好话来做糖衣

交情与效果

效果就是一切，其他都是次要。

交情可以用，但不可以信

遇到任何冲突时，问对方：你想怎么样？

自己遇到问题时，问自己：我想怎么样？

得到了答案后再问自己：我该如何才可以达到我想要的？

15、比【印象洗脑术】更没料些。

16、是我犯賤，雖然明知道作不會白白書中教授他課上的東西，但還是跑去看但老實說很沒癮

17、如何应对人性的阴暗面

《财色战场》

18、见日志

19、如果你想要李民傑（李鬼）江健勇（江魔）最新书籍，可以在下面留下QQ邮箱，我会定期查阅帖子，然后发邮件到你的邮箱。

特别提醒：不过，有时候工作忙，我不知道啥时候看到这个邮箱回复，所以建议你直接按照下面的2个步骤最迅速的获取秘籍：

- 1.写邮件到：1523060072@qq.com，邮件注明：申请《奸的好人》最新书籍；
- 2.留下你的QQ邮箱，然后我会在24小时内回复你邮件，发送最新书籍链接；

就是这么简单！当然，你不要为了测试真假而填上假邮箱，结果证明这种做法只有两种结果：1.让我觉得你很讨厌，浪费双方时间；2.你与最新的《奸的好人》秘籍擦身而过，失之交臂！

万望慎重，最后一个：别忘了感谢我哦！

免费赠送《奸的好人》李民傑（李鬼）江健勇（江魔）最新书籍

- 20、不得不吐的人性弱点。
- 21、垃圾书，哗众取宠，祝本书作者早日下地狱。
- 22、【书.2015-32】书中很多道理还是很实际的，不过有些极端...
- 23、不说了，我的文艺复兴之书，告别黑暗的中世纪，启蒙运动开始的地方
- 24、自己遇到问题时，问自己：我想怎么样？
- 25、4.5星，很多颠覆性的观念还需要消化
- 26、只要有了第一次，就会有第二次，有了第二次，就会有第三次。以后就会有无量无数次。
- 27、奸的好人系列丛书，好书之一。
- 28、經過大家的努力,李民傑老師終於同意,權謀兵法道也要來台灣開課了,而且這次的開課將會是江健勇李民傑兩位權謀大師的合體! 座位有限,請盡快報名喔!

開課相關資訊請點選以下的聯結:

權謀兵法道台灣報名處

<http://www.facebook.com/events/266820343423610/>

奸的好人李民傑江健勇權謀兵法道台北課程報名處(google+)

<https://plus.google.com/u/0/events/cfbfprl8jd4e9u1pfre42084a84/116694705456106297830>

- 29、印象最深就是三局定爱情的原则及明星主角力量的修炼。。
- 30、这种介绍小术的书在境界上确实有点low啊。。。读了几节读不下去了
- 31、奸的好人2，鞭辟入里
- 32、财色战场还是很精彩的，但很多也是点到为止，要自己深入去思考，觉得最后的李妈被骗的很有感触
- 33、很好的好书
- 34、没1精彩啊

1、这书课程的招式分析金蜘蛛你好大洪师傅，这段时间我看了你的微博和其他的资料，想上你的课程，我简单的自我介绍一下吧~！我是天津人郊区人，现在从事的是销售工作《很不顺利》，因为我们这个行业竞争力很强。我干这个是有提成，如果干的好了收入也会相当可观，只是，只是我不健谈，人也挺实在，说白了咱就是不会忽悠人+，自己各个方面也不行，表达能力也不行。我想问的是如果我去上咱们的课程，我这几天就能把里面的核心都能掌握住吗？我打算如果我要是学你的两个课程我都会学，我只注重在生意方面有一定的效果，今天加的您为好友，发现是1号就开始讲，时间太赶我也怕我来不及，如果大洪师傅看见我的留言后请速与我联系好么？大洪分析1；年轻人进入销售行业，有两种情况居多，入行不久就赚到钱，之后就被销售业的高额回报所吸引，之后也不会选择，其他固薪工作行业，原因在於已经可以驾驭销售业。而第二种，就像金蜘蛛所提到自己不顺利的遭遇，说白了就是不懂如何销售。（注：不懂得推销手段有什么结果？）回答：发工资的时候，看着别人拿丰厚的收入，自己却拿着微薄的工资，心里开始不平衡之际，又会抱怨自己，为什么别人可以，我就不能做到呢？（注：但当你，有意识要学习，其实已经是良好的开端。）我们不是做不到，而是人类的头脑没有注意到，应该用什么手段，来帮助自己脱离这些困境，俗话讲人性就是「怠惰因循」即懒惰，最后也没有意识到，要改变什么，接下来的结局也是一样，达不到你想要的钱、女人、房子...当年，我做业务的时候，也曾试过没业绩产生，但后来我知道了推销的手段之后，就开始突变，不是变成生化危机里面的活死人，而是变成一个拿着游戏秘级的玩家，无论在游戏里，我遇到什么陷阱，我翻开秘级一看，之后就流露一个轻描淡写表情，再说：「哦，原来这关，应该这样应付，之后就顺利搞掂所有难题。」用权谋的角度，来形容，假设我面对着，很多来询问价钱的客户，他们经常问完价钱之后，转身就走人，经过调整后，我就从用权谋课程里面的技巧「要求式洗脑」去应付客户，之后客户出现的情况，不是问完价钱就走人，而是反问我问题，还之后主动提出交易，这种我称为：「游戏攻略」。你可以问客户：你介不介意，我问你一个问题？(客户点头表示可以)之后你要出的招式就是，「格局」「审核」「乾隆问屈的问字诀」，之后还要设置价钱上的问题，还要假意令客户以为自己成功压价成功。所以，每次有人问我，我口才不好，样貌不佳，身材不够高大，做销售能不能成功啊？如果你在权谋课程问我，我会回答你，没有上面的几种客观因素，同样都能成功，只要你懂得什么叫做「话术」与「乾隆问屈手段」之后，就照本宣科的出招，也可以成交。（注：学完技巧后，可以像机械式般出招，但同时一样有效果。）所以我要提醒各位，来课程的好的好人学员，一定要在权谋问我，当初我是如何在销售行业走捷径的，哈哈！各位肯定又觉得，大洪又又在卖关子，但我告诉你，你到权谋课程看到我表演，你就知道，什么叫做「捷径」。每次当我表演给学员看，他们都会出现，千遍一律机械式反应。通常学员会说，「你好专业啊！」以真心话来讲，其实我只是懂得技巧攻略，同时知道，何时在客户的头脑中播一颗专业种子而已。讨论报名QQ604126264

2、（观察力）----冷读----如何确认需求感-----如何确立谈判格局-----如何分清楚真假客户-----如何看出对方最在乎的事-----如何神化你所看出事情KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是真的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。（肢体语言）----眉毛----鼻子----眼神----身体，手势等肢体运用为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。（亲和力）-----谈判开场的亲和力-----中段的亲和力-----如何让成交时候又亲和力-----男女初识时候亲和力-----男女约会时候的亲和力不同的人，给人的感觉永远是不同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、（同步，引导）-----如何消除客户投诉与建议-----如何让客户从反对到认同-----如何让女朋友接受你的价值观-----如何让自己成为行业的专家为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女

《财色战场》

朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。心锚-----对客户情绪的控制（包括好坏情绪）-----对自己情绪的控制（包括好坏情绪）-----对男女关系性张力的掌握NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。（价值观引出）-----客户投诉重点的引出-----客户对产品要求重点的引出-----男女关系对伴侣所具备的性别的引出沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净）让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。（故事影响法）做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。通过以上的技术你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨询QQ712972722<http://ken999163.blog.163.com/>

3、經過大家的努力,李民傑老師終於同意,權謀兵法道也要來台灣開課了,而且這次的開課將會是江健勇李民傑兩位權謀大師的合體! 座位有限,請盡快報名喔!開課相關資訊請點選以下的聯結:權謀兵法道台灣報名處<http://www.facebook.com/events/266820343423610/>奸的好人李民傑江健勇權謀兵法道台北課程報名處(google+)<https://plus.google.com/u/0/events/cfbfpri8jd4e9u1pfre42084a84/116694705456106297830>

4、佛教里有一句这样的话：慈悲生祸害，方便出下流钩锁着情人的身心灵法则除了要对方为你牺牲，第一次的性行为要超出对方的舒适区。男方要策略性的在多个不同的地方让女人有强烈的爱情感动。慈母多败儿，要放下同情心来爱畏后果不等于真知错任何人犯错之后，自知要承受极其严重的后果，必然会痛哭流泪，跪地求饶。这阶段不是知错，而是怕承担错误的后果。他们将「知道错」与「怕承担后果」的情绪混淆了。这种情况就好像你的朋友向你借钱，遭你一口拒绝，对方就会说：「我们一场朋友，没有理由你不帮助我度过难关。」其中潜台词就是说：「你不借钱给我，就是你不朋友。」忏悔时还会试图间接挑战你的人格的人，是真诚的忏悔吗？他的目的不是忏悔，而是要比你放过他而已。伪君子 and 卫道之士这两种人都不是好人。一个看透人性而利用你，另一个是看不透人性而以盲引盲的误导你。而伪君子不断向人灌输仁义思想，是要使每个人都相信他是好人，然后他才容易对你下手。而且伤害了你过后，你还是会原谅他，因为你有的仁义，全没复仇之意要去伤害他。如何看穿和对付伪君子一、不要听他们说的话，要看行为“我不介意的”“我这个人是很坦白的”“我是不会骗人的”这些话说超过两三次，就要开始小心他了。主动说此地无银三百两，此地肯定有银六百两。二、永远不要相信他给你的投射式的未来幻想。对方不断告诉你未来的希望会怎样，这时要问一问自己对方究竟给了你什么东西，要看看现在给了你什么我还发现真正的好人、仁义的人，通常都甚少宣扬仁义不管如何，任何一个满口仁义道德的人，我们都要小心防备因为他们一定有目的拒绝人的正确方法既要站稳自己的立场，又不要显得不近人情一、两句话内决定一切。给越多借口，对方就有越多上诉的机会，回敬你更多二、语气要够坚定。不做任何的解释，而是简单的给出决定可能有点不近人情，那就看第三原则三、真要帮人的话，就开出你的条件。比如对方借八千，你可以说我只有一千五，其他的你自己想办法。或者说除了钱之外，其他的我能帮的就一定帮。如果听了你的条件，对方不再以你为友，这位朋友也不值得交。赞美是要做功课的笼统的赞美没有用，最好能说出细节要别人接受你的批评时，结尾时用好话来做糖衣交情与效果效果就是一切，其他都是次要。交情可以用，但不可以信遇到任何冲突时，问对方：你想怎么样？自己遇到问题时，问自己：我想怎么样？得到了答案后再问自己：我该如何才可以达到我想要的？

章节试读

1、《财色战场》的笔记-第1页

只要有了第一次，就会有第二次，有了第二次，就会有第三次。以后就会有无量无数次。

=====

唯有把自己的经验变成理论，才可能反观自我，更上一层楼。

=====

人类最可悲的不是犯错，而是他连错在哪里都不知道。

=====

在群体中，最漂亮的小姐通常会得到最多男人的留意、关心、拍马屁和表白。可是高手们却会和多数男人唱反调，他们几乎对在座每个人都关注和友善，他偏偏就会边缘化这位绝世美女，对她不理不睬，可能还会批评式的取笑她。如果能取笑到全部人都笑是最好的；取笑到全部人，包括她也一齐笑的话，最上品。

=====

在群体中，最漂亮的小姐通常会得到最多男人的留意、关心、拍马屁和表白。可是高手们却会和多数男人唱反调，他们几乎对在座每个人都关注和友善，他偏偏就会边缘化这位绝世美女，对她不理不睬，可能还会批评式的取笑她。如果能取笑到全部人都笑是最好的；取笑到全部人，包括她也一齐笑的话，最上品。高手的作法其实是要达到一石二鸟之效，他让美女感觉到他并不需要她，因此他的价值就不会降低，这是他要打的「第一鸟」。另一方面，美女心里会浮现这个疑问：「为什么每个人都被他接受了，就只有我还未被接受？」慢慢地，美女就会开始不自觉的改变自己的位置 - - 希望从「被边缘化」变成「被接受」。但她却不知道当她内心需要被这位高手接受时，她自己的价值就会下降，而对方的价值反而提升了，她现在反而隐隐地对高手产生好感了，这是「第二鸟」。权谋法则：若想提升自己的价值，使对方错以为他需要获得你的接受。

=====

一般的好好先生，受到文化礼仪的洗脑，觉得自己应该要尽量展现出「男士风度」，极度希望被自己喜欢的女方接受。他们把自己是否被女人接受看得太重要了，讲话时变成超级小心翼翼，因为怕会不小心得罪了「女神」。这种男人最大的可能性就是成为女方的好朋友，而很多的女性朋友告诉我，这些男人只可以用一个字来形容 - - 「闷！」高手呢？当然不会好像好好先生一样，他们一开始就会把他和心仪对象之间的交涉，推到舒适区外，弄到美女又好气又好笑，令美女下意识地有这样的自然反应 - - 「我好像很气他，但他同时又弄到我笑，我怎能恨他呢？」既然爱恨是那样的接近，因此，如果不是恨的话，就是爱了。她又爱又恨，若即若离，乍喜乍忧 - - 这就是所谓的火花。权谋法则：爱情的火花，取决于你在对方的头脑里，同时制造两种反方向的情绪。当然，你也不要以为弄到有火花就可以了，虽然当火花一擦出时，意味着你的机会来了，但纯机会还不足以让一个女人爱上你，因为如果你一直取笑她和玩着不接受她的游戏，她就其的逐渐会认定她不是你想要的那一杯茶、不合他口味。所以，在一次有火花的邂逅之后，你还需要有一些举动，以将火花转变为爱情的火焰。而且，当你看到「特定的信号」出现时，就必须告诉她，你对她有好感。不过就算看到了信号，时机也对了，但当你对她表达有好感的方式不能让她感到她需要赚取你的好感时，你的表白也是没价值的。个中涉及观察力、言行包装、审核、赏罚等等的策略。同样的，在面对客户或老板时，一般人会认为必须

《财色战场》

像追求女人一般地尽量讨好对方，甚至扮小丑来取悦对方，把客户当作「神」来拜，期望乞求到生意。为了达到目的很多人都认同拍对方的马屁是有效的，尤其能够拍到对方心花怒放，做起事来自自然就事半功倍。但也有人发现，马屁拍到了某个程度，某些客户反而不再珍惜你！真正拍马屁的技巧是要「拍」到让对方觉得是他荣幸地赚取了你的马屁 - - 他需要赚取你的认同！唯有如此对方才会觉得你有价值。

=====

遇到挫折时，寻求解决为上策，宣泄情绪为下策。如果你有多余的时间，你可以调好心情，再度出击。不过如果你的时间不够，却还要调好自己的心情，就是一种奢侈行为了。

=====

当你的内容和其他人都是一样的時候，包装会比内容更重要

=====

不信永远会比误信更加的安全。

=====

严守自己从紧转松的一瞬间，你会短暂性的失去戒心。

=====

人在笑的时候，脸上的两组主要肌肉会自然地收缩。第一组肌肉连接着嘴角和脸颊，所以我们笑的时候，嘴角会向上沿伸，脸颊也会稍微的隆起。第二组肌肉是绕着眼圈的，当我们笑的时候，它也会稍微缩紧。真正的笑容是「整个脸在笑」，假的笑容只有「脸的下半部在笑」。意思是说，真笑容是嘴巴和眼睛一齐笑，假的笑容就只有嘴巴在笑，造成一副很奇怪的脸孔：嘴巴在笑，但是眼睛却出奇的冷。当你很有诚意的赞美了一个人后，他却回应你一个「嘴笑眼冷」的脸孔时，你就知道对方以是应酬着你而已，这就是传闻中的绝技：「皮笑肉不笑」。

=====

情场和商场上最常见的测试 假设你对一个女人有好感，第一次约她会面时，她答应了你，不过她问你介意不介意她的一位或两位朋友也跟她一起来，你要答介意还是不介意呢？或者本来你约了一个客户见面谈生意，临赴约前一个小时，你忽然接到他的通知，他要请几位大老板吃午餐，你就过去某某酒家见他就可以了，这也是个难得的机会，你顺便可以把你的产品介绍给这几位大老板，因为不管他们的生意有多大，应该也需要你的产品或服务，你去不去？小心，以上的两个个案，个中牵涉了很多层次的权谋手段。男人自以为了解自己女人 首先先讲男人的心态。一般男人的想法是：既然我对她有兴趣，这也是一个机会嘛，虽然钱要多花点，假设她对我没意思，也只是花这么的一次钱而已，不过，假如对方是觉得跟朋友一起来的话，会比较放心，这也是好的。我在课程中问过一些男人以上的情况，通常都回答说不介意，应该去，因为这是一个机会，而且还可以给女方知道自己有多大方。这是男人以管窥天的想法，但是从女人的角度来看这件事情，那就不是一个男人能完全看透的境界。女人的探军情目的 不错，一般的男人，都可以简单的看到女方要放心或要测试你是否大方的目的，不过女方的测试其实是更进一步的。女人这样做，起码有五个目的。一、测试你大方的程度。你越大方就表示你越想要得到她，而且你「想要」的程度是大到爱屋及乌，连她朋友的饮食费用也不介意。二、测试你的财力。这个当然很直接，你请多少？请吃什么？很间接的会被用来判断你的财力。三、她要叫其他的女性朋友来帮帮眼作「裁判团」。她可能就好像明星般，把自己的经理人和裸母们都找来一起面试你，让他们看看你够不够资格跟这位「明星」朋友交往下去。四、假如你非她所欲，她怕你会死

《财色战场》

缠烂打，其他女性朋友是要来护驾，帮她脱困的。有必要的时候，其中一个朋友就会说头痛、不舒服或已经约了某某，她须要跟朋友们一起走。五、顺便和自己的女性朋友聚一聚，既然有个傻瓜心甘情愿花钱请吃饭，不吃白不吃，何乐而不为？我们认识一对做空中小姐的双生姐妹，她们就是第五个目的的高手。女人的醉翁之意不在酒，她们跟我们说过，在飞机上有人向她们搭讪时，她们会先看这个人坐哪个等级机舱（头等、商业或经济）。如果对方在电话上约她们出去时，她们还会下多另外一个钩，问对方：「介不介意我几个同事一起出来？」一般的男人在这种情况下多会被自己的荷尔蒙冲昏了头脑——咩！本来约一个空姐，现在可以约到两三个，好不开心。不过他没想到赴约的下场，就是这班空姐将毫不留情的叫最贵的食物和饮品，最后就「打完斋就不要和尚」，吃了东西就抹抹嘴，拍拍屁股辞别。

=====

商场上的试探军情而一般的客户，就算是他请客，临赴约前忽然改变计划也有他的目的。一、测试你的顺从程度。你越顺从就表示你越想要得到他的生意，而且你越「想要」的话，他就觉得你越「需要」他了。不知各位读者知不知道「想要」和「需要」的分别？你「想要」跑车、洋房和美人，但你「需要」空气、水份和食物。请注意：你需不需要他，我不知道。不过我们知道的是，假如对方觉得你是「需要」他的话，你就危险了。二、测试你的实力。这和第一条有些关连，如果他告诉你有机会做其他大老板的生意，你很快答应、很兴奋答应、很紧张答应等等，他将从你情绪上的反应推测你的实力。三、他叫其他的生意朋友来帮帮眼做裁判团，看看你够不够资格跟他做生意。你现在要更辛苦的向更多个人证明自己的实力了。他也可以叫他的「大富翁」朋友代玩黑白脸的游戏，给你恶性批评，然后他本人再做白脸来玩压价游戏。四、他想增加他在你眼中的价值。你去到的时候，发现你的客户是一大班大企业家的「老大」，他们会请教他、拍他的马屁和认同他，无形中你就会给他加分了，而且上演这种「老大」电影的情节，是很难去求证当中的真假。我可能叫了我一个卖牛肉面的朋友和一个在夜总会工作的朋友，然后我告诉你，他们一个是饮食业的投资者，一个是做偏门生意的，来壮大我的声势和价值。我们的建议是，对不熟的战场，最好不要去。可惜一般人都未必能够看穿这一着。

=====

助人是快乐的，但助人并非快乐之「本」。

=====

自保第一口诀：不可随便相信人。

=====

真正的魔鬼，是把谎言和真言混在一起讲，如此才能混淆对方的视线。

=====

有一些人会告诉你某种生意会有如何大的盈利，经营时又如何的容易，然后就频频问你意向，尝试实时交易。如果你没有说出你的意向，他就会这样说：「如果考虑之后有意思的话，可以联络我，我们再看看如何配合。」这种的生意人所采用的，其实是一种下乘手法。较有经验的游说家，会采取相反的策略。高手游说法则他们的游说，会让你感到兴致勃勃，但他们却坚守一个原则：绝不问你有没有兴趣参与。各位读者可能会觉得奇怪，为什么不趁对方兴致勃勃时促成交易？请自问，你推销的是什么？如果你是销售产品和服务，一般上只要时机契合就可以实时做成交的动作。但当你推销的是一门生意，你寻找的是投资者，如果你直接想达到成交的目的，就会让对方觉得「你很需要他」，那时候，你的价值就会开始下降了。经验老到的高手，会在游说到你产生浓烈的兴趣时，运用暗示的策略

《财色战场》

（暗示的意思是不可以让你看出对方是在暗示你），使到你主动的去问他。因为是你主动发问、主动想知道多一点，而他是被动的，那么他的价值就提高了。

=====

如何在交谈过程中，以隐晦的方法制造好奇心、使对方主动请问你呢？在这里举个例子以作参考：当你刚认识某个人，在谈到职业时，你可以说：「我目前从事保险行业，不过以前的我是很憎恨卖保险的人」之后，你就不再讲你的行业而转述其他话题了。这种伏笔，会使人产生好奇心，进而等待适当的时候反问回你有关事项，而当别人主动问你时，你的价值相对就提高了。又例如某人是位「协助他人的公司上市」的顾问，他如果是高手，就绝不会在介绍了他的职业后，即刻详细解释有关公司要如何上市等细节、然后还频频告诉对方假如有兴趣可再详谈。高手有效的做法应该是：当他轻描淡写的透露了自己的工作是帮助其他公司上市以后，就应该跟对方闲聊其他话题。当聊到某家公司或某个行业时，他可以借机发表，淡淡的说他发现很多类似的公司都有足够的条件挂牌上市，营业额也超越上市公司所具备的条件，但很遗憾他们的上市计划书都少写三项重点。然后，再继续其他的话题。过了一段时间后，如果对方是准客户的话，就会主动的问高手：「上次你说他们写少的三项重点，到底是哪三项呢？」

=====

假设你所追求的女人不断告诉你，她只是把你当作朋友，你该怎么办？一般情况下，我建议你不要完全相信女人的说法。只要打开你的慧眼，从一个宏观而抽离的角度来检视她讲这句话的潜在动机，你就知道什么时候要「知难而退」，什么时候要「知难而进」。知难而退假如她强调只是把你当作朋友，接下来很少再接听你的电话，甚至给你诸多理由回避与你见面的话，你千万别相信她要当你是朋友，实际上她是在「间接拒绝你」，希望时间久了你终会「知难而退」。若不信，可以试问自己，哪有真正的朋友会不断提醒你「他只是当你是朋友」？肯定不会吧？真正是朋友又何必再提醒？不断强调「大家是朋友」的话会不会太奇怪呢？我的劝告是：不要浪费时间和精力，也不要妄想能把局势扭转，因为其难度就相等于要训练狮子吃素一样。这就如打保龄球，你如果不小心把球打入两旁的沟渠，你是不可能改变结局的。汲取教训，去追求另外一位更漂亮、更有内涵的女人吧！知难而进相反的，假如她告诉你她只是想当你是朋友，可是却依然和你在电话上通宵倾谈，又经常抽空和你见面，彼此交谈的话题又亲密，你也千万别相信她。当她不断的说「我们只是朋友」时，其实她深知自己已对你有感觉，只不过她下意识的希望还能够把自己包装得「较矜持」而已。她在思考假如一下子就跟你坦白她对你有意，就会显得自己似乎很Cheap（廉价甚至没价值）。所以，在若有若无之间，她制造了一个若虚若实的「假」难关和挑战给你。

=====

一个人的「讲」和「做」有矛盾时，要从他的行为去解释。

=====

女人这段时间会不经意的在近距离看男人的两个部位，其中一个就是男人的嘴，另一个就是胸部。此刻男人只需要继续的念他的肉麻经，同时慢慢的自然靠近，如果女方没有回避的话（我们没有必要再提醒你之前要记得刷牙漱口吧！你还需要感谢你的上帝或菩萨指引到你买我们的书）你要但男士们请注意，对方如果只是无意间看你的嘴或胸，还不能作准。

=====

薪金价码若开得比公司预算还高的话，会有以下的结果：一、你得到你要的月薪，因为对方觉得你有这个价值，这是上品结果。二、对方跟你讨价还价，因为你是适合人选。虽然没得到你所要求的月薪

《财色战场》

，但你最后得到的月薪还是会比先前心目中所设定的数目还要高，这是中品结果（只要对方开始跟你玩谈判的游戏，就表示对你有兴趣了）。三、对方觉得你根本没这个价值，也不是他们要的人。他们其实一早就决定不聘请你，你开高价或低价都无济于事，对方叫你开价只是礼貌上的例行公事而已，这是下品结果。相反的，薪金价码若开得比公司预算还低的话，会有以下的结果：一、对方觉得你确实有价值，但他们不可能因为你开了低过你所值的价码，而主动每个月给你多点钱。所以你会如你所愿，得到你所要求的月薪，这是上品结果。二、对方觉得你是物超所值的适合人选，但却依然跟你讨价还价，看能不能每个月给你少点钱，为公司节省开支。如果你妥协的话，你得到的月薪将会比先前心目中所设定的还要再低，这是中品结果。三、对方觉得你根本没这个价值，也不是他们要的人。他们一早就决定不聘请你，你开高价或低价都无济于事，对方叫你开价只是礼貌上的例行公事而已，这是下品结果。以上所见，不管你开价是太高或太低，所得的结果都是一样的。一、你得到你开价的月薪。二、对方跟你讨价还价。三、不受聘用。这时候你就要很坦白和很自私的问自己：开高价和开低价，那个比较划算？如果你不开价，你认为对方会还个绝对公道的价钱给你吗？

=====

女人是要爱上一个「人」，而不是一个躲在「免费服务」后面的男人。

=====

有时候，就是这种又想要，又不好意思要的扭捏婆妈思想，使很多人在情场、商场和职场上，错失很多良机。所以，人生的成功在于彻底了解自己要什么和不要什么。知道了自己的需求后，就要学会如何快速做出决定。决定了后就要去做。要去做就需要用手段。

=====

客户和女人不一定永远是对的

=====

施恩要自薄而厚。

=====

施媚要自薄而厚。

=====

见到准客户，你就希望能够以你的付出来得到他的心的话，你将有两个危机：一、你可能要和其他的竞争者比斗谁的付出大，正所谓鹤蚌相争，渔翁得利，最后赢家是客户。二、你一开始的付出就是客户眼中的基本衡量标准。你和客户生意做得越多，你的价钱就会被要求减得越来越低，但同一时候，你所给的付出就得越来越大了。

=====

无条件的付出 = 超低回馈的付出。以为无条件的付出，就可以追求到自己想要的女人的话，那其实是间接的是在告诉她：你这个「男人」是没有价值的，你不过是透过金钱或物质等的付出来弥补自己的不足，希望她可以给你一个机会。

=====

《财色战场》

以为无条件的为你的客户付出，就可以得到他的信任或做成生意也是一种迷信。我们不是说做生意或追求爱情不需要付出，而是要思考如何有策略的付出，好让对方觉得你的付出是物超所值的。同时，你还要策略性的使对方 - - 为你付出。你要永远记得：如果以后不想麻烦，务必一开始就要麻烦他人。 牺牲他人，好人必修

=====

做老板或领袖的人，一开始就要不断麻烦其他人。

=====

有牺牲就有价值，没牺牲就没有价值。牺牲小就价值小，牺牲大就价值大。越难得到的东西就越有价值！人类害怕「失去」的念头远远大于「获得」的念头，对比两者，害怕「失去」的念头远胜于「获得」的推动力！譬如害怕失去爱情比得到爱情的感觉还要令人疯狂！

=====

为了增加自己的价值，可以策略性制造让对方「知难而进」的难关。社会心理学家将这种现象解说成「罗密欧与朱丽叶效应」。不论是「罗密欧与朱丽叶效应」，还是「梁山伯与祝英台的效应」，所有赚人热泪的小说、电影可说是同出一辙：原本两情相悦的男女，总是受到文化、种族、家庭背境、大时代的客观因素百般阻绕，面对重重困难，最后凄美的分离，所以罗密欧与朱丽叶殉情自杀、梁山伯与祝英台双双化蝶而飞！社会心理学家已经得到肯定的结论：「情侣因为父母的介入、干涉、反对，这对情侣会爱得更炽热；相反的，干预降低，爱情的感觉反而自然降温。」

=====

不管是男还是女，你如果要你的伴侣有强烈的爱的感觉，你要让他 / 她为你做出某个程度上的牺牲。

=====

女人是寻求安全感的动物，所以她会很下意识的去测试一个人的男子汉指数，假如我往你的头上踩了几脚你都好像不介意的话，你就不是个真正的男人了。

=====

如果能够看穿对方的不好意思，就表示还有一丝机会可以影响对方。

=====

男人希望用「钱」来吸引女人，她只会以「爱你的钱」为主题，「爱上你的人」为副题。

=====

如果你见到客户，立刻将所有的服务、折扣、优惠宣传都告诉他们，万一遇到老狐狸的生意人，他们通常会用三种做法来对付你：第一、是跟你说他会考虑考虑；第二、他看到你极度失望的神情，才慢慢的威胁你拿更多的服务、折扣和优惠；第三、他们会开出更大的条件和你交换更加好的服务、折扣、优惠。

=====

《财色战场》

见到客户的时候，要等到对方写完所有的订单，才开始告诉他们：「你订了ABC一百件，不如这样，你再拿多五十件，我跟公司讲可以给你这样的服务、折扣、优惠」基于人是贪心的，对方通常都会多要那五十件，他并不知道真相是：无论他有没有多订那五十件货，我们的公司都会有这样的服务、折扣、优惠。变换一下手法，我们拿的生意额也相应的提高了。

=====

有的有钱人并不是花钱在女人身上，他主要是花钱在「自己」的身上，女人只是被邀请加入的配角而已。他的想法是：我本来就是要喝这个红酒，本来就是要吃那只生猛龙虾，你顺便过来一起吃。另一方面，小男人可能也是有钱人，但小男人花钱在女人的身上时，虽说不求回报，实际上是希望对方可以给他一些好的反应，得到她的认同，所以他很快的就为了要得到对方的好感，把自己贬为配角，马上给女人做主角。这就是一般小男人和男子汉花钱的分别。花花公子男子汉就算在追求着女人的时候，他们还是主角，女人可没有那么快就可以做到主角，除非她经过「考试」和牺牲来向你证明她值得做主角，但那也只能在长篇连续剧的其中几集给她担任一下主角，连续剧的最重要的角色依然是男子汉。反之，小男人一见到心仪的对象时，在行为上已经告诉对方「你永远的主角」。这么容易就能够做到主角，你说她会珍惜吗？

=====

所有的价值都是假的，所以价值是可以被扭曲。

=====

假如在和客户交涉的过程中，你也是完全顺从客户的意思的话，你也将很难得到他对你的尊敬，因为你的付出不过是你自己的筹码而已，而且还不可乱抛出筹码。那么是不是对方要的东西你就不给呢？也不是。你可以给，可以付出，不过你付出和给的时候，要完全依自己的意思而给，非依着对方的条件而给。你给，是因为你「喜欢」才给，不是人家叫你给你就给。

=====

当你问女人「你可不可以和我出去吃饭」时，对方不一定能够很明确的知道你是在征求答允，不过她可能会很下意识的觉得为什么你不能够像一个真正的男人。她会想：想一起吃饭就讲想和我吃饭，你又不是小孩子，为什么还要问我可以还是不可以？同样的，做生意要成交时，你也不应该是征求答允，因为你一旦问对方要不要卖，你就不再是领导着他了。

=====

其实只要你能够让对你的伴侣觉得你有领袖气概就可以了，因为女性都追求安全感，她必须觉得你能够领导她，她才会觉得你有魅力。领袖肯定不是一个很听话的人，如果女方每次一有要求，你就很听话的去实行，行为上你已经不是领袖了，她反而变成了你的领袖。

=====

坏男人通常不会完全顺着一个女人的意思去满足她。当你完全顺着女人的意思时，她反而不尊敬你。女性追求安全感，最安全的选择就是和一个领袖在一起。当坏男人和好男人互比起来的时候，坏男人比较接近像一个领袖

=====

《财色战场》

领袖者先假设每个人都接受他的指挥；不被接受才征求允许。

《财色战场》

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:www.tushu000.com