

# 《勾魂夺心洗脑催眠》

## 图书基本信息

书名：《勾魂夺心洗脑催眠》

13位ISBN编号：9789834284954

10位ISBN编号：9834284950

出版时间：2007

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](http://www.tushu000.com)

# 《勾魂奪心洗腦催眠》

## 內容概要

粉碎呆板正邪觀念，揮別無謂激勵語句，完全展現真實世界，人性戰場！對許多執著於傳統觀念的人，認為要做好人，但是現實的戰場又讓人覺得好人難做，本書揭開一位大富豪賺取人生第一桶金『不騙而騙』的手段，許多成功者不是像市場上許多的書所說：心態、誠意、堅持，而是用了沒有害人同時又沒有犯法的手段達到目的，這就是本書要粉碎純粹做好人的觀念，而應該做『奸的好人』。

# 《勾魂奪心洗腦催眠》

## 作者簡介

### 李民傑

李民傑年輕時乃膽小懦弱者，後熟讀各種權謀之術，完全改變其人生觀：以思考方法，價值觀，權謀手段當作人生三寶。曾任職於海外上市公司，開創該公司十數年來，最高的銷售記錄：用一天的時間即可完成公司一個月的銷售額。由於沉迷宗教修煉，隻身遠赴香港拜師，閉門專修三年。現任職兩家公司之執行董事。曾受國際銀行邀約作演講，乃金融產品爭相邀約的行銷策略顧問。

### 江健勇

研習NLP（神經語言程式學）多年。旅居加拿大九年，在加拿大NLP培訓中心（NLP Canada）受訓。擁有NLP高級講師和催眠師專證。為國際企業機構、保險、傳銷等大型企業，如：Intel，John Hancock，Prudential提供專業內部培訓與行銷策略顧問，是各電視電臺爭相邀約的節目嘉賓。強調不斷學習，不斷分享的觀念。

2002年兩人創辦『權謀兵法道』課程，傳播『奸的好人』之思想。2005年11月兩人合著《勾魂奪心洗腦催眠》一書，上市後首次在新馬兩地打敗外國作家，如：《藍海策略》，劉墉的《以詐止詐》，《達文西密碼》，2006年成為新馬兩地第一暢銷書。

出版作品有：《勾魂奪心洗腦催眠》、《財色戰場》、《冷血救世》、《心魔行銷》、《印象洗腦術》

# 《勾魂夺心洗脑催眠》

## 精彩短评

- 1、精彩，特讨厌那些一遍遍喊口号：我喜欢我自己！！我是全世界最顶尖的人！！自我催眠！！没用！！
- 2、颠覆思维的书
- 3、有些特定的思维可以借鉴，不过全书很多为提高自己的废话，不过，可以理解，这也是一种推销方式
- 4、写本书来做广告，神奇。不过内容还是很有启发的
- 5、书里没有什么干货，啰哩啰嗦一大堆只有傻瓜才不知道的废话。书里不断提到作者的其他著作，暗示读者要学到更多东西就得购买作者的其他著作；同时还不断提到学员花钱参加作者的培训班会掌握的本领，暗示读者要想学到真本领就要报名参加价格不菲的培训课程。说穿了，这本书就是一本需要你花钱买的广告册子。读者别妄想花几十元买本书就能把作者几千元的培训课程学到手，除非作者脑袋秀逗了。
- 6、奸的好人系列丛书，好书之一。
- 7、不错，好书
- 8、成功五大要素：见地、手段、性格、资源、机遇

一个思想、三招手段

格局思想 - - > 主控权

手段一：勾魂 - - > 能量最低点、第一句话

手段二：夺心 - - > 干、隆、问、屈

手段三：洗脑 - - > 洗脑三部曲

催眠

直接催眠

间接催眠 - - > “猴性”、心锚、隐晦命令

书的内容简单粗暴，勾你欲望又不告诉你，欲言又止，可能就想诱导我们读完全系列16本或者报名课程。对书中的方法不敢苟同，所讲事例未必行得通，有点理想化..

优点是，三观改变，对人情世故和处事方式有了新的看法，对以往自己的错误有了答案，相信对以后有挺大的帮助。

但是，一想到16本就蛋疼啊，纠结着要不要继续...

9、长知识了。

与众不同很重要，突破他人机械思维，这样才能给别人留下深刻印象

要想获得别人的好感，就模仿别人的一举一动，还有语速

10、框架，心锚，and so on 差异化竞争。凡事要动脑子。欣赏这两位异国的华人

11、“奸的好人”系列共15本，以试一试的心态读了第一本。就粉碎呆板正邪观念来说，的确对已有三观体系有所冲击，观念上尝试着从好的好人转变到奸的好人。个人理解最终的理想状态是懂得人情世故，看穿阴谋诡计，但依旧保有善良之心的“奸的好人”。书中对于销售技巧，识人辨人，成功因素甚至男女相处都有涉及。其对成功五因素（见地，手段，性格，资源，机运）的分析不落俗套，收益良多。

12、书里把很多本来就知道的更加种子化，进而让人产生共鸣，有所收获，但觉得主要还是推销自己的课程。。

13、不断的给你灌汤刚讲到所谓干货的时候就告诉你要买书哦！要报班哦！这个书名实在不好拿到公共场合看

## 《勾魂夺心洗脑催眠》

- 14、心锚定，nlp的心理力量...对于行为心理学来说模仿和言语的下定，一种神奇的力量！难评判是不是一本好书，但是对于浅显的销售和人际关系来说！已经是难得可贵的一本书籍了！
- 15、看完感觉打开了新世界的大门，文笔不好但是内容真的很棒，ps作者很适合去做传销，
- 16、深入浅出讲解潜规则，行动
- 17、怎么书评里都是广告的样子啊。按作者的说法，书里也设了不少心锚，虽然很多地方都讲得遮遮掩掩，让我更想把整个系列都读完了。
- 18、奸的好人1，必读
- 19、才想起有一本NLP一直没看下去
- 20、系列第一期
- 21、这本书本可以写得更好，无奈作者没有诚意。书结尾处评价罗伯特清崎的一段话有点五十步笑百步。作者很奸诈，只是还不够火候而已。
- 22、奸的好人
- 23、这套里最好的就是这本
- 24、废话有点多，为了凑字数吧。心理学知识的现实应用
- 25、只在意淫，还没实践
- 26、相见恨晚
- 27、虽然里面广告做得很厉害，但是不得不承认奇书一本，销售，名师，情圣无一不是勾魂夺心洗脑催眠的高手，深谙人们心理状态，掌握沟通节奏才能掌握主动权
- 28、告诉你理念，却不会告诉你方法，因为你需要报班
- 29、邪
- 30、还不错，多实践实践
- 31、废话连篇
- 32、1讲人际格局，还挺好的。不过没想到2里面居然批判成功学去了，看着看着强烈有一种大水冲了龙王庙的荒谬感，哈哈
- 33、這本書令我知道我就是笨的好人,但結構很鬆散,很容易offtrack而且最不爽的是,重點他都不說,都留在他的課程內,有被坑的感覺
- 34、没有定力的人看这书容易走偏门
- 35、见地、手段、性格、资源、机遇
- 36、很强大发觉生活中潜移默化影响人们潜意识的伎俩，了解但不提倡
- 37、颠覆三观的第一本书
  
- 38、废话很多，不过对我后来造成的影响也很多，提炼一下思想，算一本不错的书
- 39、这本书的价值主要在于扭转观念，而非实用技能。观点1：不要执着于传统的道德观念，在现实的战场中要做“奸的好人”，运用权谋之道；观点2：不要执着于心态、诚意、坚持这些性格上的优化，要使用没有犯法的手段达到目的。
- 40、总在人们郁闷的时候来一点YY的视角，不能达到生活方法论的高度吧，但总归涨见识了
- 41、这等奇书怎能不@帝归老师
- 42、广告，不过是有用的广告
- 43、nlp的商场实战指南。撇除里面广告成分，结合实际列举了实用的心理实用手段去影响他人改变自己。成王败寇，用手段来帮助自己达到成功的目标。
- 44、个人觉得文字四星，内容没说明真正的方法，当然了，人家作者本来就是宣传好挣更多的钱。这书吧，得给那种老实得连自己也受不了的人去读，不过，接受程度就得看个人造化了。
- 45、【书.2015-31】善良和软弱看起来太相似，所以要想善良，用“手段”保护自己真的很必要，受益匪浅
- 46、反催眠！反催眠！反催眠！
- 47、我也是醉了
- 48、读完该书大陆版，感觉和原版差不多很多，很多有意思的东西都被迫删去了，一定把之前的原版电子书读完
- 49、垃圾书，哗众取宠，祝本书作者早日下地狱。

# 《勾魂夺心洗脑催眠》

50、2014.6.23接触

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、今天又看了这部作品，觉得这些给我自己的思想还是有着很大的冲击力的。毫无疑问的是，他们确实是使用一种比较真实的说法在讲述，也不是在故弄玄虚。当然也有可能就是说我自己在这些领域根本就没有什么东西，因此他说什么我就接受什么。所以是有待考证的，但是在这里我真正的有着一种感觉，那便是他们可以用自己的理论来分许自己的生活，而且在生活当中他们能看到很多在自己的规则之内的东西。也可以说把，他们用自己的思想来建造了一个属于自己的思维的城堡。说的玄乎了！但是同时他的书是写的很有煽动性的因此在腔调上比较激扬。但是我十分的认同一点就是，我们的生活无疑是有着很多很多的谈判的，我们有着很多的较量。以后和自己的岳父岳母、自己的老板、自己的很多的同事。也就是说，不管自己怎么说。要学会怎样来和别的较量这个真的很重要。而这种本事没有别的，只有去做然后去做，被打击，好好思考对策，要知道坚持是要，但是也同样需要用不同的方式去做。有时候觉得商人给这个世界定了很好的两个准则，那就是，输与赢只有这两个。因此，要学会怎样赢要学会承受输。然后乐在其中。

3、经过大家的努力,李民傑老师终于同意,权谋兵法道也要来台湾开课了,而且这次的开课将会是江健勇李民傑两位权谋大师的合体!座位有限,请盡快報名喔!開課相關資訊請點選以下的連結: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>

4、成功五大要素：见地、手段、性格、资源、机遇一个思想、三招手段格局思想 - - > 主控权手段一：勾魂 - - > 能量最低点、第一句话手段二：夺心 - - > 千、隆、问、屈手段三：洗脑 - - > 洗

## 《勾魂夺心洗脑催眠》

脑三部曲催眠直接催眠间接催眠 - - > “猴性”、心锚、隐晦命令书的内容简单粗暴，勾你欲望又不告诉你，欲言又止，可能就想诱导我们读完全系列16本或者报名课程。对书中的方法不敢苟同，所讲事例未必行得通，有点理想化。优点是，三观改变，对人情世故和处事方式有了新的看法，对以往自己的错误有了答案，相信对以后有挺大的帮助。但是，一想到16本就蛋疼啊，纠结着要不要继续...

5、（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/>

6、这本书说提出的观点一本上都是点到即止的，当你看得有些鸡血的时候，就会看到他们在销售他们的讲座。他们的徒弟如何运用在课堂上学到的知识来获取现实上的成功。这些都是书中都有提及到的。事例很多，感觉不错，勾起人对NLP的好奇，事例刚好也是现实中人们所迫切需要学的东西，可是没有真正地教你如何解决，说得相当神奇，其实只是提及到皮毛而以，真么解决完全没有告诉你。这本书其实就是在推销他们的课程.....

7、老千如何寻找猎物？1、开口的第一句话，引起对方情绪的反应2、将其推上天堂，再拖入地狱3、制造紧急情况，使对方仓促决定第一大条件：不要做机器人，向老千学习怎么制造客户情绪上的反应老千的三大优点：1、目标明确，不会患得患失，一开始就知道谁会受骗，谁不会受骗。2、手段超多，飞花落叶皆是武器，绝不相信一味的坚持会换来yes。3、不卑不亢，无论怎样，都不会放低身价。街头战士的战术：1、不可以怕痛。2够胆，够狠，出手必要害。没有人可以不断的接受建设性批评。很多人不想做好人，也不想做坏人，结果迷迷糊糊，要行善又觉得不值，耍手段时又觉不愿。道高一尺，魔高一丈。策略上使别人从某些线索上发现你的优点，好过自卖自夸。智者拥抱这个残酷的世界。信心是如何建立的？是你有系统、有方法，做到成绩后，然后用同样的系统和方法做到同样的成绩，那么，没信心都会变得有信心。没有实际成绩的信心叫做狂想症。学手段，千万不要学得太复杂



## 《勾魂夺心洗脑催眠》

，因为如果没有办法将它融会贯通、简化和归纳，学越多招就需要消耗更多时间和精力去消化。成功的五要素：见地、手段、性格、资源、机运千万不要相信鱼告诉人类要用什么鱼饵才能钓到它。价值是虚幻的，它是由供应和需求互动而衍生的。你一主动追求时，就会迫使对方看不到你的价值。错误的的第一步：开始的第一句话。一个思想和三招手段。一个思想：格局游戏。不要给言谈上的反应。要说服别人帮助你--要先说出你要他们做的事情，再用因为，然后只是讲出一个理由。能量最低点触发了一个人的能量最低点，你就要用一些假设性的言行来启动你想要的机械性反应。打破机械式反应让他们进入能量最低点。勾魂就是在别人的脑海里买下了广告时间。魅力高手会先把你脑海中的开关关了，然后把资讯塞进你的脑海里。你自己都不肯突破自己的机械性行为，那怎么要求别人放下他们的机械性行为。在任何一种情况下，假如你没有办法吸引对方的注意力和兴趣，无论你的东西多有价值，还是没有用的。仿创意原则：人不做，你做，你不做，人做夺心的目的---怎样变成神你有，人家不会信，只有他们以为你有，他们才会信---神棍的存在价值。神力的技巧--干，隆，问，屈不要期待有人自愿站在你的立场。奖赏是人类和动物之间的语言耐性和观察力是修炼【洗脑】必备的前提优点。洗脑三部曲：1、改变脑中的方程式 2、犯贱又怕又爱是关键视觉型、听觉型、触觉型这个世界没有麻烦的病人，只有不够灵活的治疗师。适当的触摸能缓和别人的心情要别人听你讲时，告诉他你{要}的，而不是叫他{不要}做什么。人都是没有理性的。越着意隐藏喜好，就表示越喜欢。没有观察力，就等于没有沟通能力。NLP：从模仿对方，再到对方模仿回你，证明亲切感达到了，接着就开始引导对方，所以你对沟通的目的一定要谨记于心。有亲切感之后，一定要做稳而有力的引导。

# 《勾魂夺心洗脑催眠》

## 章节试读

### 1、《勾魂夺心洗脑催眠》的笔记-第1页

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。

很多所谓的大师说：「推销产品不如推销自己！」怎样才算是推销自己呢？如果他们是鼓励你以良好的服务争取业绩，那么你很可能会自挖陷阱给自己。

普通人起码有三点不如老千，我们就是需要向老千学习这三点：

1. 见地不如老千：销售员会天真地幻想每个人都是他的客户，分不清谁是他的客户，谁不是他的客户，根本没有一套方法来辨别或审核他的客户。每次去见客户的时候，总是觉得很在乎他们，他们很重要，很想得到他们的订单，不可以放过这个机会。老千绝对不会有患得患失的心情，他们不会去骗每一个人，他们是选定目标来行骗，用一套方法来审核他的对象，所以谁会受骗，谁不会受骗，老千会第一时间看得清清楚楚、明明白白，绝对不浪费时间，找错对象！

2. 性格不如老千：销售员去开发新客户，一位又一位的客户拒绝他，开始觉得生意难做，没有竞争条件，心情低落，只得自欺欺人：当越来越多人拒绝你的时候，只要你能够坚持下去，下一位客户一定跟你说：Yes！销售员无计可施，还会去上激励课程，把它当成精神鸦片来麻醉自己。老千他们会信仰一套哲学，叫做：「贼不空手」。这招骗人的方法不行，立刻改变，换成另外一招骗人的手法，绝对不会无计可施，直到骗到人为止，所以绝不灰心，这一套方法不行，下一套手法又来，千变万化的手法，乱刀齐飞，直到你中刀流血。更加不会相信当越来越多人拒绝你的时候，只要你能够坚持下去，下一位客户一定跟你说：Yes！这一类的鬼话！

3. 手段不如老千：销售员去见客户的时候，总是把身段放得很低，没有办法让客户觉得需要他们，反而是销售员觉得很需要客户；客户觉得可以有很多的选择，销售员必须降低价格提升服务争取客户，客户的价值永比销售员高。老千出手，第一招就可以令到自己的价值很高，受骗者的价值很低，没有主控权，受骗者很需要他，老千不是很在乎他，受骗者没有选择的权力，反而是老千有选择权。老千看透「人性本贱」的原理。做生意的人，只是想把产品卖出，无法看透人性，无法利用人性的弱点，更加无法掌控他人的情绪，所以再好的理念，再好的产品，一流的人品也没有办法销售，显露出其价值。

学手段，千万不要学得太复杂，因为如果没有办法将它融会贯通、简化和归纳，学越多招就需要消耗更多的精神、更长时间去消化。

问越大就越怕犯错，最后只是纸上谈兵。如果一家公司所有的决策人都是极端【见地】份子的话，该公司就会很快的「节哀顺变」。

千万不要相信鱼告诉人类要用什么鱼饵才会钓到牠

你一主动追求时，就会逼使对方看不到你的价值。

迷信「客户永远是对」的销售员，是会危害到公司的利益。请记住，没有客户会完全坦诚对你，没有

## 《勾魂夺心洗脑催眠》

采购部经理会跟你说他们有多余的预算。迷信客户是上帝的销售员，就会常劝老板减价。如果你的一个销售员的主要成交策略是减价，这个人其实是帮你客户打工。

再好的奴才，还是一名奴才。只要你成为了别人的奴才，你就会没有价值！

这百分之九十的「虚假价值」，我们是可以扭转，或者是扭曲，让对方觉得你有价值；即使你去追求女人的时候，对方可能觉得你的价值比她高，甚至乎你是销售员，你去见客户的时候，客户也会相信你的价值是比他大，你有主控权，而不是客户有主控权；你是他唯一的选择，他没有很多的选择。

2%的人有真正的思考；3%的人「以为」自己有思考；95%的人抗拒思考。

你可以运用这种机械式反应来说服他人帮你，先说出你要他们做的事情，再用「因为」，然后只是讲出一个原因。我们发现讲多个理由反而会减低说服力。

一个理由好过多个理由。

自然的反应就是接着别人交给你的东西。当她发现自己是拿着纸和笔，自然的机械式反应就是要写东西。但是，之前我问了她的电话号码，所以顺其自然的机械反应就是写下她的电话号码。

让她考虑，但是当时她能不能思考呢？她的头脑已经进入了能量最低点，所有的机械反应方程式暂时停顿，那一刻是最容易受影响的。在此刻，她看到有双手拿着东西交给她，这就会启动一个全新的机械反应。自然的反应就是接着别人交给你的东西。当她发现自己是拿着纸和笔，自然的机械式反应就是要写东西。但是，之前我问了她的电话号码，所以顺其自然的机械反应就是写下她的电话号码。

触发了一个人的能量最低点，你就要用一些假设性的言行来启动你想要的机械式反应。

好印象是上品；坏印象是中品；无印象是最下品。

男人偷看女人时，就好像罪犯一样，是一种很阴险的斜视。女人偷看男人会比较无形，假设你坐在她的右方，她的眼睛可能会一直都看着前方，不过，在视线不移动的情况下，把注意力摆在右方。但是怎样才看得出，到底她的注意力是在前方还是在右方呢？她的视线是一定会锁在一个点上，因为如果视线有所移动的话，本来已经不清晰的边缘视线将会变得更模糊。第二，为了扩大视野，她会把眼睛的焦点放大和分化（defocus）。第三，视线和步行方向的不一致，因为我坐在她的右方，假设她步行的方向是十二点钟，她的头部是稍微向着十二点半到一点钟之间。那么假如我是在她的左方的话，她的头部就可能稍微向着十一点半的方向。

虽然说客户有发你脾气的权利，有些时候你却要去区分情绪化和策略性的脾气。大部份的人会跟你说：低声下气，认错道歉就可以了，但是，他们只讲对了一半。面对客户情绪化的脾气，真诚认错的话，可能还有一半的机会过关。不过，面对客户策略性的脾气，低声的真诚道歉，会让你死得更惨。

当你的错误被人愤怒的指出时，罪恶感是一种机械反应；你要解决的是「错误」而不是「罪恶感」。

在任何的一个情况，假如你没有办法吸引对方的注意力和兴趣，无论你的东西多有价值，还是没有

## 《勾魂夺心洗脑催眠》

用。

仿创意法则 人做，你不做；人不做，你做。

只是一个批评还可能会被认为是建设性；连续性的建设性批评就等于人身攻击。

只要准确的诊断你的客户的过去，他就会「误信」你可以预测他的未来。

不管你的客户说：是、不是、可能、我不知道或沉默，你都一定要有准备好的答案。

不要期待有人会自愿站在你的立场。

通常时时埋怨为什么不能做回自己的人都往往是没出息的人。这种人是典型的懒人，做什么事都是要别人来符合他，自己不肯付出。这是一个不肯改变的人常用的藉口。

没有所谓的讲话讲到太大声，当你的声量大过对方时，你就是太大声了。

适当的轻微触摸能缓和他人的心情。

要别人听你讲时，告诉他你「要」的，而不是叫他「不要」做什么。

如果你要影响一个人，最好不要从理性下手。假如讲道理就可以改变他人的想法的话，这个世界就不会有斗争了。人类根本就不是理性的动物。人类是一个自以为理性的感性动物

口可以骗人，瞳孔是控制不到的。

发达秘诀 看穿人家不想给你知道的喜好

越着意隐藏喜好，就表示越喜欢。

沟通时对别人的反应视而不见，就是对牛弹琴了。

见人讲人话，见鬼讲鬼话。别人讲话讲得快，你就跟着快。别人讲话讲得慢，你就跟着慢。对方就有可能很快的跟你有相同的沟通频率。

词字就是你讲话的内容，语气是你讲话的包装。在沟通的时候，内容和包装有出入的话，听众将很下意识的选择相信包装。

讲话的时候对方快你就快，对方慢你就慢，对方大声你就大声，对方小声你就小声，对方粗声粗气的话，你也要稍为粗声粗气。所以有些时候，我们会给学员们一些惊讶性的建议：假如你的客户是常讲粗话 你够灵活的话，你也可以跟着他们讲粗话，他们就比较 容易和你产生共鸣。请注意，千万不要他讲得大声，你就讲到大声过他，他讲得粗，你就粗过他。你这样子做就跟骂架没分别了。

如果要加快学习的速度，不要用「学」，用「玩」的心态。

如何可以很巧妙的去模仿任何一种行为而不为人所察觉，同时又能够制造亲和力。读者们可以学习模仿一些较安全动作：头部角度、笑容、身体角度和点头。笑容和点头可以与对方一齐做，头部和身

## 《勾魂夺心洗脑催眠》

体角度的模仿则最好延迟三秒。

话中下药，使人念念不忘 隐晦命令最特别的地方就是能够把一个念头或想法，偷偷的种在你脑海里而你还会认为那是你自己的念头。试想想当你认为那个想法是自己想出来的话，你会抗拒还是接受呢？因为你觉得那个是自己的念头，你自然的就接受了。当有一个人说服了你后，假如我问你是否给人说服，你将会跟我说：「不不不！其实我本来就一直想要这样东西，只不过刚巧他能够有办法提供给我。」

没有人认为自己是给别人说服的，每个人都认为自己有自主权。

「色」可帮你畅销。

当对方笑、开心或有很大的认同感的时候，在他的肩膀上设下一个心锚；然后，当对方皱眉、气愤或有很大的否定时，在他的手肘设下另一个心锚。接下来，每当讲到你的产品或服务时，很不经意的触发他肩膀上的心锚；如果对方提起竞争者的产品或服务时，你可以轻拍他的手肘说：「那产品也是不错的」

### 2、《勾魂夺心洗脑催眠》的笔记-第1页

开读

# 《勾魂夺心洗脑催眠》

## 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](http://www.tushu000.com)