

<<出位>>

图书基本信息

书名：<<出位>>

13位ISBN编号：9789834441937

10位ISBN编号：9834441932

出版时间：平凡企管顧問有限公司

作者：李民傑，鄭匡宇 著

页数：320

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>

<<出位>>

前言

李民傑：怎樣利用你的敵人 李民傑想「殺死」鄭匡宇 看了鄭教主的文稿，我腦內突然出現一幅畫面，像是回到古代，鄭教主向我身邊的國君毛遂自薦，當鄭教主離開之後，假如我是國君的第一謀士，我會如此建議：「報告大王，如果你不用鄭教主這個人，你最好乾脆將這個人殺掉，否則，馬上起用這個人才，就是不准他離開你的國家！」

當然這句話，放在今天的商業競爭裡，我也會這樣說，如果在某些零和遊戲的行業內，碰到鄭教主這種人，一是你把他變成你的盟友，再不然就是用最短的時間將他除去。

還好，我現在是鄭教主的盟友；除此之外，出版業雖然很競爭，但不是零和遊戲。

鄭教主說，無論他對王偉忠毛遂自薦成功與否，都會將之變成他寫作的資源，我將這種心態形容為：「只是炫耀自己的威風史，卻隱藏自己失敗史的人，只不過是普通平凡的銷售員；會炫耀自己的威風史，還敢將自己的失敗史公告天下，這個人肯定是胸懷寬闊，勇者無懼的企業家。」

我們不妨想想，很多江湖講師總想將自己變成寫書人（起碼推出一本屬於自己的作品），江湖講師有誰不想當大師？

據此，只寫自己如何威風，然後將許多背後的糗事，像《有錢人的偏方》所說的，全都鎖在保險箱內，沒有多少人有鄭教主的精神——勇者無懼！

不過，我們希望將這份胸懷與勇氣傳授予你，因此我們必須在這裡讓你明白，即使是再糗的事，只要你敢學鄭教主不動聲色，寫一本《就是愛被罵》，等於連你的敵人都被你利用了。

狂人與狂人的合作 我喜歡找人合作，尤其是不太正常的人合作。

不太正常是什麼意思？

簡單來說就是，不守規矩、不乖、不聽話、不順從、夠狠、夠瘋狂的人，我都願意找他們合作。

只有這些人才有辦法突圍、突破、創新！

狠其實是一種勇氣！

是強者的條件！

做生意，強者贏、弱者敗；狠者贏、柔者輸。

做強者、狠者都需要勇氣，然後才可以談智謀。

智謀正是你披荊斬棘的利刃，你若沒有勇氣拿起它，它又如何為你服務呢？

智勇雙全，正是成為強者最基本的條件！

狠的另外一個意思是：在普通的人看來，他好像是極端分子，具有摧毀的力量，他的激進變革可能是普通人的一分鐘，這些人說變就變、講做就做！

跟這些人合作，會讓我血液沸騰，使我思想澎湃。

其實，我不知道有多少人敢像我一樣，我寫過《奸的好人》，加上我是開課程的江湖講師，誰會像我一樣竟然寫一本《有錢人的偏方》恥笑自己的行業呢？

但是有一部分讀者，電郵告訴我《有錢人的偏方》沒有教手段，我覺得這些讀者不夠細心，只要他細心讀一讀如何操控他人大腦的算命師、我如何修正教人投資外匯的江湖講師的招數、八字真言，還有第53頁提醒大家的痛苦情緒三階段，你若是腦筋一轉，即可變成你的招數和手段。

我未免覺得，有些讀者讀書讀得太老實了。

為了新的嘗試，我試圖將寫作的風格改變，不教手段，而寫了類近有點激勵性的偏見——《有錢人一定有偏見》，希望可以吸引不是太喜歡權謀派，或沒有嘗過「奸的好人」味道的讀者群。

為什麼我會這樣做呢？

你的成績單是什麼？

因為，我是一個很喜歡用「成績單」來衡量來實力的人。

當我準備進入新的行業，我第一個關心的問題是：「在這個領域裡，最厲害的成就是怎樣？

他們可以交出怎樣的成績單？

」 鑑定標準是看他的收入或銷量。

接著我會問兩個問題，比如我想出版一本書，我第一個問題會問：「在華文世界最暢銷的作家，每個月賣多少本書？

<<出位>>

」 第二個問題是：「最差的作家是賣多少本？

」 有人問我：「你這麼喜歡比較，不痛苦嗎？

」 我喜歡與比我更有成就和更加厲害的人比較，這是我用來推動自己的方式。

因為我會從比較之中，很快找到奮鬥的方向，為了要超越對方，必然激起高昂的鬥志、狂態、傲氣、野心一湧而現。

萬一覺得難以拉近彼此的距離，就燃起無窮無盡的學習欲望，五體投地的拜服他的能力，學習他的技能，即使不能做到他的成就，起碼還能站穩自己的陣地吧？

！

若真的是距離太遠，我一定會想盡一切辦法，查探他成功的秘訣，觀察他到底有什麼通天徹地的本領。

換句話來講，我想與他較量一番，看看我們彼此的距離如何，我是否能夠超越他，能否接近他？

因為我想藉此反思自己的做法。

但是，如果我收集到的資訊是：最厲害的暢銷書是六個月內賣完一萬兩千本，最差的是六個月內賣一萬本，我不需要再見任何人了，我會慢慢退出這個領域！

又或者，我見過這個行業最差的人，我同樣要拿他來比較一番。

假設，我覺得這位最差的仁兄比我還厲害十倍，或者，他與我智力相等，通常我一定會在此領域溜之大吉！

連碰也不會去碰！

可是，一旦我看到陳大文寫的書，沒有什麼了不起，也不對我的口味，卻能在一星期內賣出超過了三萬本，這時我會想：到底是我的策略出了問題，還是陳大文寫書的風格所屬的市場，才是最大的市場？

因此，我會再多引用另一位仁兄，就是比我更厲害、更高成就的人，來對比陳大文寫書的市場，看看有什麼不同。

如果看了雙方的背景，知道比我厲害、比我成就更大的人當過官，也是大學教授，還在數個國家的著名大學擔任客座教授，我即明白他的市場肯定不是我的市場；因此我會將陳大文鎖定為我要超越的目標，我會稍為改變作風，看看有沒有辦法拉近陳大文的市場，以吸引陳大文那群粉絲。

我記得，我在馬來西亞聽龍應台教授演講時，她說，如果一個作家十年前是以《野火集》辛辣的文筆風靡市場，但十年之後，還是保持這種風格，完全沒有改變，你認為這個作者是進步還是退步呢？

我在《有錢人的偏方》說過，成功沒有定律，成功靠的是做實驗的精神，還要你 活用人生三大境界 ，接著我在《有錢人一定有偏見》告訴你 十年人事幾翻新 ，明白說出 有做和沒有做的分別 。

這就是我經過比較之後，進行超越對手的信仰哲學與實行策略。

只要有這樣的態度，何必怕比較？

毒辣的改變心法 李開復說：「用勇氣改變可以改變的事情，用胸懷接受不能改變的事情，用智慧分辨兩者的不同。

」 進行殘忍毒辣的比較，讓我回想到以前，我在網上看香港《蘋果日報》的專欄，好過癮！

當時在香港網絡版的《蘋果副刊》，每個作者的專欄都有讀者的評分表、回應、閱讀率。

評分表內，分成：精彩、好看、還可以、看不明白、超悶，並在專欄的左上角註明多少人打分，平均分數是多少。

看回應也超過癮，有讀者評論該專欄是：「呃稿費！

」（意思是：該作者其實騙專欄稿酬），其中一篇專欄的回應，讀者甚至用「呃稿費」貼滿整個回應欄。

簡而言之，裡面的留言都很「麻辣」，甚至用人身攻擊來說也無不可，例如我就看過讀者罵作者：沒有料、這麼膚淺的見地，你不懂就不要說……等等。

不留情面的批評與留言很多，建設性的意見比較少。

每篇專欄清楚註明了閱讀人氣是多少，有的專欄作者人氣很旺，在互相比較下，有的差距達到五

<<出位>>

千人以上。

而評分或許會令專欄作者感到「一陣痛」，有的被評分為二分，有的則被評為八分以上。

你可以從三個角度來感受，像我這種讀者，看到這種「毒辣」兼「殘忍」的遊戲，就有莫名的興奮（像是有點變態）。

這個「評分遊戲」讓我每篇專欄都用心看一看，接著「腦筋大動」，思考：「為什麼這篇文章會引起讀者產生這種激烈的回應？」

「作者文章的哪些文字觸動了讀者的情緒，令他們很生氣？」

「閱讀率跟文章的標題是否相關？」

「這個作者平均人氣為什麼只在這個數目浮動？」

「為什麼讀者會打這個分數，是跟內容與評論的角度有關嗎？」

「讀者罵得越兇的文章，我就越要看！」

（但，蔡瀾的專欄看不到被罵，人氣指數卻很高，雖然如此，我還是會看看其中隱含著什麼原因。）

我還看到，某些讀者只要看到某位作者的專欄就罵，我會想：是因為政治立場與價值觀不同的關係嗎？

還是像李敖常常講的，我寫文章罵ABC，ABC就一定要買我的書，看我怎樣罵他，同樣的，你想要罵我，你就要買我的書，讀我的文章…… 嘿嘿，如果這些讀者「因立場不同」而找機會罵作者，這些人豈不是要每天都一定要看這位作者的專欄？

豈非養成了閱讀該作者專欄的習慣？

被罵還是一種福氣！

不看新聞，只看罵人的留言 自從香港《蘋果網絡》設有這個評分制，我第一時間不是閱讀新聞，而是搶先閱讀副刊的每篇專欄。

要注意，我這個改變是因為《蘋果》有了這個評分制，才引發我讀每篇專欄的興趣。

以往，我絕對不會每篇專欄都閱讀。

站在編輯的角度，有了這個評分制，大概可以知道哪位作者的人氣最盛，接著看其專欄內容是否值得推薦；或者這個專欄內容素質很好（編輯覺得是如此），為什麼讀者群沒有注意到？

是不是要推廣宣傳（給一個專訪，或撥出一個顯眼的版位推薦這個專欄）？

甚至有情況是由讀者來提醒編輯：「你是時候當掉這位作者了！」

明年你該知道找誰繼續寫專欄，明年你該知道淘汰誰，找個新人上位頂替……」 對作者而言可分成兩派，可能某些作者覺得：這種評分制太過殘忍，甚至已經被「有心人」濫用，沒有必要赤裸裸地被讀者貶低，讓好的、不好的全攤在陽光底下。

對於有我這種思想的作者而言，就會覺得是好事！

我不怕被罵，不怕被攤在陽光下比較（但這不代表我沒有情緒反應。

這裡我舉一個例子，如果該篇文章被罵得很厲害，但人氣很高，不一定代表文章夠爛，有可能是激烈詞彙的原因。

如果作者要測試，可以修飾一下激烈的詞彙，但要是因為修飾過後，沒人罵，人氣下降了，以後就不必修飾）。

我也欣然接受被人「拍馬屁」（但我清楚知道這些是噪音，不是訊號，群眾有可能是迷信與盲目的。

這裡也要注意一下，為什麼你能令人家崇拜你？

）。

不過，我在2008年9月19日星期五，上香港《蘋果》的網站，發現上述的評分制被取消了，我頓然大失所望。

再回查昔日的新聞時，發現專欄內的回應與評分都一一給刪除了，我不知道是什麼原因？

我甚至不明白，為什麼要取消這個殘忍的評分制？

為什麼我建議要保留這種殘忍的遊戲呢？

我在假設，我是該報專欄作者，倘若我的人氣最旺，是被罵得最兇的一位，我倒是無所謂，因為我對歌功頌德者之馬屁留言「爽」過就算了，而被罵之後，「氣」過就檢討，為什麼這個人會這樣說

<<出位>>

，改天我可能嘗試另外一種寫法；甚至，我清楚知道自己為什麼要這樣寫，你罵你的，我繼續保持我的寫法，或許我會更加極端利用這種寫法！

早點知道總比不知道強 假如我是該報人氣「中等」的作者，我就會問自己：為什麼C這麼受歡迎，主要因素是題材？

是風格？

還是內容？

我學得來C的方法嗎？

假如我學不來，我該如何發揮自己獨有的風格呢？

萬一，我是沒有人氣的作者呢？

或許我會想想，到底寫專欄是不是我的專長？

為什麼我總是在吊車尾？

既然這裡不是我的天地，我早一點知道，總比完全不知道來得好！

即使你在專欄評價最低，那又代表什麼？

我在這個領域不成功，不代表我在其他的領域不會成功！

日本的大前研一先生，曾經以為自己可以搞政治，可以改革日本，可是他卻在選舉上慘敗。

但是慘敗之後代表什麼？

一事無成嗎？

不！

他在政治上跌了一跤，只是表示這個領域不是他的天地，結果他迅速回到屬於他自己的領域：寫書、教商業理論。

這個世界可以很小 - - 你在這個領域輸了，代表什麼都沒有！

這個世界也可以很大 - - 我在這個領域輸了，還有另一個領域！

在很小的世界，你可以玩得很大，在很大的世界，也有可能被你局限得很小。

一個有如此心胸者，哪怕比較？

！

鄭匡宇：如何將輸變成贏？

小鄭飛刀與老李飛刀 李老師剛才突發奇想，覺得如果生活在古代，他若是某大王的謀士，一定會建議他的主子要嘛好好重用我，要嘛趕快殺了我。

老實告訴大家，如果我活在古代，是某個一國之君或者亂世梟雄，遇到像我這樣的一個傢伙來遊說獻策…… 不瞞各位，我真的會像李老師說的一樣，要嘛大大的重用他，要嘛立刻殺了他！

因為連我自己都覺得，像我這樣的人，最好能當朋友，再不然做個毫不相干的陌生人也好，可千萬不要和我當敵人，主動招惹攻擊我，否則我的「小鄭飛刀」就像李敖大師的「老李飛刀」一樣，射出去後一定見血封喉，連對方「囑屁」了，都還會把他挖出來鞭尸一番！

不過再回到李老師的想像和玩笑話，大家有沒有想過，如果我是一個古代的謀士，會毫無預警地來到一個國君面前，獻上最好的計謀，卻沒先替自己想好後路嗎？

各位連考慮都不必考慮，就應該知道，我一定在去面見大王之前，早已經在心裡做好不同盤算，排過沙盤推演，精密地計算每一步的後果。

即使不能順利成為國君身邊的頭號紅人，也能從容逃出他布下的殺頭陷阱。

原因無他，這是一個有膽識、有想法的人，一定要替自己規劃好的後路和出路啊！

大家知道我有這個替自己的未來多想好幾步的習慣之後，大概就可以猜出來，活在現代，沒有殺頭滅身等後顧之憂的我，之後對自己會有什麼樣的規劃了…… 當然是：能寫作就繼續寫作下去，能跨領域就不斷地跨領域，把自己的影響力最佳化和極大化！

因此，在出完搭訕系列之後，你看到我同時還出版了探討全方位自我激勵的《你就是自己的激勵達人》，以及講情緒管理的《就是愛被罵 - 史上最強被罵應對心理學》。

等一兩年，自己真正在國內大紅大紫以後，我想寫一本「硬」把自己「搞紅」的心路歷程，書名取為《誰叫我不紅》，看起來既悲憤又搞笑，目的在於和想紅的年輕人分享，如何讓自己人氣倍增、

<<出位>>

受人矚目的祕訣，以及成名之後如何打好關係，讓自己聲勢可以長長久久的方法，最好能像演藝圈的常青樹劉德華或周潤發一樣，一紅二十幾年。

我最近還開始跟搭訕認識的女孩們密集interview（面試），打算在一年內結婚，出一本《搭訕結婚》，用自己的成功故事來鼓勵大家，用搭訕創造屬於自己的幸福，也吸引更多信徒。

所以我對那種不是搭訕認識的女孩子，都顯得興趣缺缺……（呵呵，這是玩笑話，我不會真的那麼傻，笨到連朋友介紹的優質女孩都自動放棄，因為我前幾個星期就透過朋友的女友，認識了一位韓國的女演員。

）結了婚以後，我便能開始撰寫真正的兩性關係，也就是夫妻相處之道，用我自身的生活體驗，向大家分析，夫妻共同生活時會遇到的矛盾與衝突，以及最佳的溝通及解決方法。

生了孩子以後，可以寫本關於養兒育女的書。

我特別感興趣的，是想把我自身父母親對我教育的正面與負面影響，和這些年來學習到的知識，與親身和孩子應對的經驗，匯寫成一本《別做個讓孩子討厭的爸爸》，幫助許多和孩子處不好，卻又不知道自己哪裡做不好的爸爸們。

我甚至還打算出一本更嚴肅一點的書，叫做《我與父親的愛恨情仇》，仔細分析自古以來，不論東西文化都存在的，父子之間複雜又微妙的情結（complex）。

（李民傑感想：本來李民傑已經想過要寫這本書，想不到鄭教主也有這個想法。

）而要是我不幸，和老婆關係不好，走上離婚一途（有時候離婚不見得是不幸，還是好事呢！但我們先用世俗的角度來方便行文），我還是可以繼續寫作，探討失婚族群的挫敗心理，該怎麼面對來自社會的異樣眼光，以及如何準備好自己，努力尋找第二春。

然後等年紀再大一點，肚子肥了、頭髮禿了，還連攝護腺（前列腺）都肥大了，再寫一本討論男人和女人的中年危機，面對自己生理與心理劇烈改變時，能夠怎樣調整自己的心態，和維持自己最好的生理健康，來面對眼前生活的種種壓力…… 心機重的成功術 大家看看，我今年才三十歲出頭，卻已經想好未來二十年自己可以做的事、寫的書，而且不管發生在自己身上的是好事或壞事都能寫，你說這不是「心機重」是什麼？

但我要說，擁有這種心態的人，通常都會過得不錯。

他們早有預謀，也積極採取行動，誓言一定要讓自己的規劃與夢想成真；即使遭遇失敗或挫折，也沒有停下來掩面悲嘆的時間，一定立刻苦思最佳對策，來扭轉乾坤，開創新局。

我和李老師之間的合作，或者說李老師想跟我合作，就是在彼此這種進步與超越思維下的產物，這是一種佈局，更是一種挑戰。

大家或許還不知道，自從和李老師開始合作寫書之後，我們彼此的日子都不好過啊！

每每都是他寫好一篇文章，寄給我後，不出兩天的時間，我立刻把自己的部份完成，回寄給他，而他也似乎不必休息一樣，馬上隔天又寫好一篇新文稿丟過來，逼著我也得放棄休閒打混的時間，把約會的對象晾在一邊，振筆疾書，就怕耽誤了書稿最後完成的時間，同時也不希望有種被合作伙伴比下去的感覺。

這是一種非常良性的互動，我稱之為「競爭性的合作」。

惟有如此，才能把我們彼此的潛力、知識和經驗都激發出來，帶給讀者許多更新更好的東西，也讓權謀大師和搭訕教主的市場，透過結合後加以擴充，怎麼看，都是一種雙贏的局面！

這個時候，個性屬於比較小心眼的讀者，就會有點看不懂，或者應該說看不下去了。

因為在他們的腦子裡，想到的只是：別人的優秀會打壓自己出頭的機會，或者他人的成功只將更加顯示自己的無能，於是傾向於對別人的成就不屑一顧，或者，在沒有搞清楚別人所做所為背後的目的前，恣意攻擊。

但是，他們不知道，他們的那些攻擊行動，其實都是無效的。

因為真正的強者，並不會因為他們的攻擊而挫敗，或者失去前進的動力；你看李老師和我行文背後的思維邏輯，應該就能了解。

而那些攻擊別人的人，自身也不會因為攻擊他人，而獲得進步與成長。

於是，你只會看到兩造之間的差距越來越大，有成就的人越來越好，沒成就又愛批評、攻擊別人的人，原地踏步，或者江河日下。

<<出位>>

這便是我從來不攻擊任何人的原因，也是我喜歡跟強者如李老師合作的理由。

李民傑對龍應台的愛慕 再和大家講一個祕密。

李老師跟我魚燕往返的書信裡頭，他不只一次提到龍應台女士，也直接告訴我，他的目標，不是當個每本書賣個兩、三萬冊的「暢銷作家」，而是想要像龍應台女士一樣，成為每本書至少熱銷十萬冊的「超級暢銷作家」。

我也告訴大家，聽完李老師這麼說之後，我回答他：將龍應台女士當成目標當然很好，但我更希望的，是像大陸的傳奇青年作家韓寒一樣，第一次寫小說就大賣一百萬本，以至於他現在每本書的預付版稅，都是人民幣兩百萬元（約台幣一千萬元）。

看到這裡，不喜歡我們的人，要嘛就心裡頭不高興，要嘛就開始嘲笑我們是痴人說夢。

說真的，我也不知道我們兩個是不是在痴人說夢，但可以確定的是，我和李老師將透過不斷的閱讀寫作、持續出版、策略聯盟、開發機會，讓自己的目標實現，夢想成真；而那些批評或不看好我們的人，就繼續在網路上大加撻伐，成為我們的「忠實粉絲」。

如果這是他們希望看到的，那麼對我們兩造來說，還真是一種雙贏局面啊！

這篇的最後，再來和大家分享一點我的感想。

我想李老師應該也和我一樣，有許多不喜歡我們的人，會來我們的部落格留言，或者在他們自己的部落格上撰文，罵我們兩個很臭屁，不知道謙虛為何物！

我在前文裡頭曾經提到，我向來認為謙虛是成功者的專利，而正因為我覺得自己根本不是一個成功人士，所以謙虛不是我目前的要務；行銷自我，讓更多人看見我，才是我的首要目標。

癡人的狂傲其實就是謙虛 但實際上，不瞞各位，在我的骨子裡，我真的覺得自己很謙虛啊！

怎麼說呢？

跟各位報告一下我的心理狀態，你就知道我為什麼這麼說了。

我不是一直反覆提到覺得自己還不夠紅，希望以演藝圈知名主持人蔡康永大哥為目標嗎？

可是，當我有天和蔡康永大哥一樣紅的時候（華人圈有名），我還是覺得自己不紅，因為，我沒有像湯姆克魯斯一樣紅啊！

（世界知名） 不過等我像湯姆克魯斯一樣紅的時候，我又覺得自己還不夠紅了，因為，我沒有像愛因斯坦一樣紅啊！

（史上聞名） 看到這裡，各位應該能了解，我真的如我所說的一樣，非常謙虛了吧？

只是我的謙虛，跟一般人的謙虛定義不太一樣罷了。

一般人所定義的謙虛，是否定自己的功績，或虛偽地宣稱自己成就不足掛齒；但我對謙虛的定義是：總對自我感覺良好，但永遠相信自己還可以更好！

在這種心理狀態下的人，會付出努力達成自己的目標，可是一旦達成後，頂多開心個幾天，便又再去尋找下一個比現在的自我更好、更高的目標；整個人生就在這種反覆的修正與進步中，越爬越高，越飛越遠。

特別是，那些罵我們，叫我們謙虛一點的人，其實不是真的希望我們謙虛，而是希望我們消失，因為我們越是功成名就，他們就越是眼見心煩。

不過很抱歉，我們是不會輕易消失的，在沒有達到我們的目標以前，或者應該說，在我們還沒有不斷達到不同目標，直到躺進棺材的那一天以前，我們都是不會消失的。

想和我們鬥，你最好也成為那個每天付出努力、挑戰自我極限、開創不同戰場，也不斷設定目標來達成的人。

相信我，等你到了那個境界，你將愛上我們，而不是痛恨我們！

<<出位>>

内容概要

【出位】 香港俚語，意指作出出人意表、言行誇張、譁眾取寵的事，以吸引別人廣泛的注視、注意、關注，目的是讓所有的人都看到你的存在。

【上位】 香港俚語，意指攀升至更高位置，或變得更有名氣。

?? 每個人都希望自己被看重，被視為有價值和重要的人，更需要被人尊敬，當小人物被看見才有出頭天，你肯「出位」不一定被世界看重，但你不「出位」肯定沒有人會看見你的存在 - - 你一定要成為「出位」狂人！

世界華文史上最瘋狂、最臭屁、最厚臉皮、最膽大妄為、最具行銷力、最陰謀詭計的組合 - - 搭訕教主鄭匡宇與權謀大師李民傑，脫光衣褲震撼人心的十場對談：教你如何權謀奸計成名、出位、上位、得天下！

小人物也有出頭天，以權謀奇招，做一流人物！

沒沒無聞者，請看鄭匡宇如何搭訕王偉忠、如何毛遂自薦寫周杰倫自傳、如何聯繫韓國天王張東健的精神！

受制於人下的小人物，沒錢、沒相貌、沒地位、沒口才、沒上進心、沒堅持力、沒意志力，如何不需努力，突圍而出？

如何讓老闆逃不出你的五指山？

如何在老闆面前輕鬆搶走同事們辛苦付出的功勞？

讓權謀大師李民傑一次打通你的任督二脈，教你如何以「魅」得「權」！ 用本書內的奇謀妙計：「戲劇性說話術」、「五指山行銷術」、「膨風壯大術」、「無事化小事，小事變大事」、「窄化視野，扭轉乾坤」、「立木為信」、「買死千里馬」、「媽媽叨嘮術」、「親戚槍靶術」、「三字真言」奪取千萬身價，成為引入注目的一流人物！

<<出位>>

作者简介

鄭匡宇 華人世界最不要臉，但也是最會毛遂自薦，行銷自我的作家、演講家和活動主持人！出版過《搭訕聖經》《脫離好人幫》《正妹心理學》《情挑MSN》《你就是自己的激勵達人》《就是愛被罵 - 史上最強被罵應對心理學》…等十一本暢銷書的傳奇性人物，足跡踏遍歐美、亞洲，現旅居韓國，堪稱華人世界新一代的謀略家與激勵家。

毫不保留，直指要害的寫作風格，將幫助你立即上位和出位，建立屬於自己的人生霸業！ 李民傑

平凡企管顧問有限公司（圖書出版）董事長，出版過暢銷書《奸的好人》系列作品、《有錢人的偏方》、《有錢人一定有偏見》，《權謀派系》作品集，馬來西亞出版界第一位成功立足台灣、香港的暢銷書作家，人稱：身經百戰之權謀大師。

作品風格拳拳到肉，一針見血，被市場譽為最毒辣的作家，也是最受爭議、亦正亦邪的人物，亦有讀者將他的作品形容成「李民傑式的偏見與歪理」。

<<出位>>

書籍目錄

序言：卑微者的傳奇，高尚者的墮落前言：看搭訕教主與權謀大師如何脫衣服十七天的奇蹟 / 當狂人與狂人相遇 / 大膽賭一把 / 戲劇性的轉變第一場對話：用「五指山」與「英雄」行銷法得到偶像的「恩寵」李民傑：如果你只有廿分鐘你與英雄有緣無份 / 讓偶像爽死，有用嗎？ / 把英雄嚇壞，讓他進入能量最低點 / 五指山行銷術 / 英雄行銷法 / 不能控制的對比法則鄭匡宇：把你的「親戚」推出來當槍靶看鄭匡宇與詹宏志發生關係 / 心不在焉偷吃步之搶鋒頭法 / 第二場對話：數風流人物要看朝廷李民傑：厲害的手段，吊詭的無用見面三分情 / 一腳踢開大門 / 打開保險箱，脫衣服鄭匡宇：兩百萬的搭訕故事與名人的錯亂關係 / 渾水摸魚的秘密口訣 / 看臺灣舞蹈王子向貴婦借五十萬 / 不賣屁股賣什麼？

第三場對談：無事化小事，小事變大事！

李民傑：用兵之際與多兵之秋的「錯亂」這麼簡單，人人不都是發達了嗎？ / 如何製造焦點話題？ / 一定要出名 / 原諒敵人與消滅敵人的策略鄭匡宇：我是安東尼羅賓，他是黎智英做一個不要面子的人 / 謙虛的專利權 / 大事變小事，小事化無事 / 我是安東尼羅賓，他是黎智英

第四場對談：把自己「膨風」成一流人物李民傑：「膨風」與垃圾桶的親密關係將垃圾再循環 / 變成垃圾桶的最大好處鄭匡宇部分：膨風騙術的運用秘訣欺騙技術的分量 / 歐巴馬附身了嗎？ / 鄭匡宇式的權謀騙術

第五場對談：窄化視野，扭轉乾坤李民傑：造神運動與窄化視野打你死穴的面試個案 / 打架王不是武功高 / 媽媽叨嘮術 / 造神運動 / 如何窄化他人的檢視標準？ / 一個無理取鬧的面試 / 演示尋找答案的水平思考 / 解答時刻到了鄭匡宇：造神的心法，嘮叨的精神不找我做神，那麼該找誰？ / 用媽媽叨嘮術搭上王偉忠

第六場對談：窄化視野，扭轉乾坤之經典參考案例李民傑：我是怎樣改變我的未來岳母岳母政策對腰豆手段 / 四面埋伏，留一條生路的戰略鄭匡宇：我是怎樣取得韓國工作的「肥缺」脫褲子與賣關子 / 請你忘恩負義 / 搶肥缺的秘密 / 不問自答的面試手段 / 第七場對談：血淋淋地剖析鄭匡宇與李民傑李民傑：暗爽的行銷話術鄭教主清醒處理與王偉忠的關係 / 李民傑比較黎智英 / 你可以不做光頭佬 / 亂拳揮打只為一拳 / 沒有聲音比有聲音有更大的破壞力 / 不知道要不要你？ / 讓顧客暗爽的招數鄭匡宇：看鄭匡宇如何引誘李民傑陰謀裡面有更大的陰謀 / 浪費也變成不是浪費 / 你一定會買完我們的作品來閱讀

第八場對談：將小世界玩大的心法李民傑：怎樣利用你的敵人李民傑想殺死鄭匡宇 / 狂人與狂人的合作 / 你的成績單是甚麼？ / 毒辣的改變心法 / 不看新聞，只看罵人的留言 / 早點知道總比不知道強鄭匡宇：如何將輸變成贏？小鄭飛刀與老李飛刀 / 心機重的成功術 / 李民傑對龍應台的愛慕 / 癡人的狂傲其實就是謙虛

第九場對談：當英雄與英雄相遇李民傑：我還是會很戲劇化地跟你說故事教人殺害自己的朋友就是好朋友 / 沒有龍震天與鄭匡宇之前 / 情勢逆轉的想法 / 買死千里馬的策略失敗了 / 錯把驢子當作千里馬 / 一千元一杯檸檬水 / 一首新詩的感想鄭匡宇：我成為搭訕教主之心路歷程一夕成名的想法 / 成為作家的秘密 / 我與城邦的緣分 / 我如何搭訕周杰倫 / 再踢爆自己的內幕 / 很不滿意的韓國老師 / 我接送李民傑合作提議的秘密內幕

第十場對談：在你朋友面前搶走他的功勞李民傑：天下沒有不爭的權力你就是要做給老闆看 / 一個錯誤的暗示 / 直接式的炫耀=五指山行銷術 / 讓臭屁王再替你們洗腦一次 / 傑克威爾許的秘密 / 我和我們搶功勞的毒辣手段 / 運作的秘方鄭匡宇：哈哈哈哈哈出書成功的秘密 / 李民傑的不明白 / 哩假咖賣欸 / 李民傑到底要騙財還是騙色？ / 鄭匡宇就是愛被罵 / 踢爆商業週刊的秘密 / 鄭匡宇如何報仇雪恨後記：不是結束，只是開始

<<出位>>

章节摘录

戲劇化的說話術 2009年10月28日到2009年11月15日，在這十七天裡面你做了什麼？為什麼我要特別強調這十七天的時間呢？

所有的事情都發生在這十七天，十七天的時間我們寫成一本書。

你們想一想，這對我而言，豈不又是一個全新的嘗試？

這十七天，是我做出版人以來最大的突破，無需一個月就寫好一本書。

但你們也許會問：「有素質嗎？

質量夠嗎？

」各位粉絲們，我說：絕對有料！

因為這是一本脫光衣褲教你權謀手段的書，讓你在學權謀手段的過程裡，看到我們是如何「思維」出招的。

現在我們要教你第一招的權謀手段是：「戲劇化」講故事（這個故事必須是真實的故事，不能用騙的）。

戲劇化的說話術，首要條件是故事一定要有起伏、有轉折，用「主觀鏡頭」描述或強化感受或情景，配搭「客觀鏡頭」描述或強化感受與情景，二者交替重疊。

二者交替重疊的例子如下：「……我看到一個年輕人從門口進來，坐在我隔壁的小花發出驚嘆道：『哇，搭訕教主！

』然後小花推一推小芬的手肘，向小芬低聲說：『他就是鼎鼎大名的搭訕教主鄭匡宇，我很怕他來搭訕我，我怕受不了他的誘惑……』小芬說：『他可能搭訕的人是我……』我心裡想：搭訕教主是誰？

我在美國十三年，根本就沒聽過誰是搭訕教主。

我看到搭訕教主對著小芬與小花微笑，她們兩人就像融化了一樣。

這時，子怡與冰冰都放下手上的工作，看著搭訕教主，互相耳語著……我用眼角注意到，在場所有的女人既防備又期待，而所有的男性都以來者不善的眼神瞪著搭訕教主的舉動。

當他走到我的面前，伸出手說：『你好，我叫做鄭匡宇……』所有的男人都呼出一口氣，但，所有的女人卻都流露出失望的眼神……』你與其跟同事說：「老闆今天脾氣很壞，大罵陳課長，小心別惹他們兩個……」還不如說：「今天，老闆一進辦公室，我立即感覺到氣氛不對，看到他眉頭緊蹙，我連說話的聲音也變得很小。

老闆來到我的位子，我向他打招呼，他卻好像什麼都聽不到，只看到他用手指著陳大文課長。

他們兩個進了老闆的辦公室，我們在外頭聽到突如其來很大聲的『碰』，陳課長就氣沖沖走出房間，老闆辦公室外的秘書也嚇得低下頭，連泡好的咖啡也錯端給我喝了。

課長的屬下成員，今早全部都不說閒話，專心工作……』（注意，後者的說法不是下結論，認定老闆「罵」陳課長，但，經過主客交替描述後，我們都意識到，今天千萬不要招惹老闆和陳課長

） 修煉這個心法的粉絲們要留意，不是每件事都需要這樣描述，大多數的情況是，你要簡單說「老闆今天心情很壞」，只有少數的事件需要用這個手法。

戲劇性的轉變 「戲劇性的轉變」是第二個要修煉的心法。

戲劇性的轉變，暫定兩個方向：第一個方向，讓他感覺世界不一樣了 - - 先進行誤導、窄化視野、播放噪音，然後推翻前論，這時他就像看到一個新世界，因為我們透過主觀鏡頭讓他以為是這樣，結果真相並不是這樣。

第二個方向，讓他很想知道隱藏的秘密 - - 在主觀與客觀交替重疊時，將關鍵資訊隱藏起來，如章回小說般，欲知後事如何，請聽下回分解。

第一個方向的目的，是讓你說自己的故事時，表現出功勞過人，讓對方記得你的付出（這本書的重點，將集中說明這個方向）。

第二個方向的目的，是讓人對你好奇，表現出你是權威專家，使人有興趣聽你說下去。

眾生不要聽真話 各位粉絲們，你有沒有想過為什麼李民傑要這麼做？

<<出位>>

何必將真相經過包裝，變成戲劇化的真相呢？

因為這是幫助你踏上舞臺，讓你有「演技」告訴「導演」與「編劇」，你是時候「上位」了 - - 大多數人都喜歡聽戲劇化的故事，你沒有「出位」的演技，如何能成功「上位」呢？

很多時候，大多數的人往往不是要聽真話，而是要聽經過戲劇性包裝後的「真話」！

但很多人不會想，一百個故事裡面，可能只有一個很經典的故事，可是人類就有「神話情結」，忘掉了九十九個很平實的故事，奢望每天上演很經典的故事。

各位粉絲們，當你看懂了如何戲劇性包裝你自己的故事，明白了這個架構後，我們預計你會走火入魔，以後你看到書本、講師述說具戲劇性的故事時，你的「疫苗」對戲劇化的故事便產生「抗體」或「免疫」作用，舉凡是戲劇性的故事，你頭腦就會自動過濾：到底有多少是平實的「真相」？

因此，一聽到有「演員」懂得這種「出位」演技，你將會像我一樣想：「大哥，你只不過是將存活偏概率的故事變成戲劇化的故事而已，我還不知道你其他九十九個『平實』的故事，我要看你最『平實』時的表現是什麼……」這時，你會產生一種極端的「偏見」：我不要聽太多，我只是要看最後的成績單 - - 今天你可以戲劇化地成交這個案子，我會繼續給你機會，問題是，若你一年的總成績比不上最平實的銷售員，於我而言，這個人就不是「人才」！

最後你過度極端、走火入魔，當你聽到「陳寶發人際關係魅力學」，戲劇化地告訴你陳寶發如何用了八大法則將敵人變成朋友，將奧客變成忠實顧客，你的頭腦第一時間會想：「我現在不喜歡你，鄭匡宇與李民傑也不喜歡陳寶發，放馬過來，令我們喜歡你！

你總不能將你少數的例外、意外、偶然，就當作是號令天下的通行證吧！

市場的總成績還是證明，你有用陳寶發人際關係術，或沒有用，結果還是有人喜歡你、有人不喜歡你，有人記得你、也有人忘記你。

學陳寶發人際關係魅力學真的很多餘！

」從此，你不會輕易相信戲劇化的成功故事，你開始從宏觀多角度分析與著眼。

在真實的世界，即使你學了很多權謀手段，本身也在職場上耍了很多手段，可是你會很冷靜地看到，為什麼一年下來，自己的總成績比不上那個不會手段，只懂拼命做、拼命試、拼命實驗的陳大文呢？

果真如此，你在該平實時就平實，因為在人生的爭鬥中，你必須變成像陳大文一樣，在大多數的情況下你都需要平實。

我的比喻是：你買了手槍不是要經常開槍的，你學過武功並不需要天天打架的，大多數的時間，你、我、他都是很實在的人，你「要」有戲劇化說故事的能力，但，你不一定「需要」這種能力，你最需要的是陳大文的精神 - - 正如你看香港黑幫電影，難道你真的認為，香港每天都上演著滿街都是黑幫火拼的「戲劇」嗎？

各位粉絲們，你讀這本書是因為你變了，你可要明白，這個世界還是有很多人需要聽戲劇化的「真相」（包括你的老闆、顧客），你運用權謀手段，就是在「必要時」開槍對付這些人。

但你一定要留意鄭匡宇式的精神，他那種精神，才是你需要一併修煉的，如果你經過這個戲劇化的免疫系統洗禮，你還看不到鄭匡宇的精神，我真的無話好說了，你只好繼續喜歡你的戲劇化吧。

講殘忍一點，你很有可能繼續耗費了很多無謂的精神，在廚房翻了十八個筋斗，打了十八招雷火神掌，用了半小時才炒出一碟炒飯，可是殘酷的現實將會是：你、我、他都可以用十分鐘時間，炒一碟一樣好吃的炒飯。

雖然如此，千萬不要以為戲劇化的演技不重要，如果你的機遇只有廿分鐘，你認為平實的手段，可以讓你的偶像看到你的存在嗎？

<<出位>>

编辑推荐

【出位】 香港俚語，意指作出出人意表、言行誇張、譁眾取寵的事，以吸引別人廣泛的注視、注意、關注，目的是讓所有的人都看到你的存在。

【上位】 香港俚語，意指攀升至更高位置，或變得更有名氣。

每個人都希望自己被看重，被視為有價值和重要的人，更需要被人尊敬，當小人物被看見才有出頭天，你肯「出位」不一定被世界看重，但你不「出位」肯定沒有人會看見你的存在---你一定要成為「出位」狂人！

世界華文史上最瘋狂、最臭屁、最厚臉皮、最膽大妄為、最具行銷力、最陰謀詭計的組合---搭訕教主鄭匡宇與權謀大師李民傑，脫光衣褲震撼人心的十場對談：教你如何權謀奸計成名、出位、上位、得天下！

小人物也有出頭天，以權謀奇招，做一流人物！

沒沒無聞者，請看鄭匡宇如何搭訕王偉忠、如何毛遂自薦寫周杰倫自傳、如何聯繫韓國天王張東健的精神！

受制於人下的小人物，沒錢、沒相貌、沒地位、沒口才、沒上進心、沒堅持力、沒意志力，如何不需努力，突圍而出？

如何讓老闆逃不出你的五指山？

如何在老闆面前輕鬆搶走同事們辛苦付出的功勞？

讓權謀大師李民傑一次打通你的任督二脈，教你如何以「魅」得「權」！ 用本書內的奇謀妙計：「戲劇性說話術」、「五指山行銷術」、「膨風壯大術」、「無事化小事，小事變大事」、「窄化視野，扭轉乾坤」、「立木為信」、「買死千里馬」、「媽媽叨嘮術」、「親戚槍靶術」、「三字真言」奪取千萬身價，成為引入注目的一流人物！

<<出位>>

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>