

奸的好人系列

# 财色战场

慕财有道 潜色无罪 的境界

李民杰

江健勇 / 著

另类出版社

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



# 目 录

|     |       |
|-----|-------|
| 前 言 | - 1 - |
|-----|-------|

|           |       |
|-----------|-------|
| 第一章 财色的智慧 | - 3 - |
|-----------|-------|

|            |       |
|------------|-------|
| 财色兼收的经验和理论 | - 3 - |
| 成功者最失败的地方  | - 5 - |
| 以不追…来追女人   | - 7 - |

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 第二章 以盲引盲的成功励志潮流 | - 13 - |
|-----------------|--------|

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 流行成功学、励志书和激励课程的真相 | - 13 - |
| 伟人背后的暗黑真相         | - 19 - |
| 违反成功理论的成功法        | - 23 - |

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 第三章 诈骗的手腕 错觉的魔术 | - 29 - |
|-----------------|--------|

|              |        |
|--------------|--------|
| 狐狸变成老虎的商业秘诀  | - 29 - |
| 骗就是真理：魔鬼如何说谎 | - 33 - |
| 商业合法骗术       | - 36 - |
| 最容易骗的两种人     | - 39 - |
| 最难骗的两种人      | - 42 - |

|                |        |
|----------------|--------|
| 第四章 透视有形和无形的慧眼 | - 45 - |
|----------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 为什么你要学见鬼？   | - 45 - |
| 所有的魅力都是假的   | - 46 - |
| 看穿被测试背后的玄机  | - 51 - |
| 太太、情妇的调虎离山  | - 53 - |
| 医生和阎王同一师门   | - 56 - |
| 商场上的间谍游戏    | - 58 - |
| 别相信只想做朋友的女人 | - 62 - |

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 第五章 自私手段付出与不付出的智慧 | - 65 - |
|-------------------|--------|



|              |        |
|--------------|--------|
| 快乐、致富的基因：自私  | - 65 - |
| 助人并非快乐之本     | - 69 - |
| 善有恶报的真心付出    | - 72 - |
| 牺牲他人，好人必修    | - 76 - |
| 为何一定要别人为你牺牲  | - 78 - |
| 无条件的爱=无条件的害？ | - 82 - |
| 男人太大方 女人会嚣张  | - 87 - |
| 花少点钱才容易追到女子？ | - 89 - |
| 花花公子的正确花钱方法  | - 92 - |
| 如何行一善而得千福？   | - 94 - |
| 明星能量的修炼      | - 99 - |

## 后记 - 105 -

|              |         |
|--------------|---------|
| 看电影学会赚钱和追求异性 | - 105 - |
|--------------|---------|

## 附录 1 - 107 -

|         |         |
|---------|---------|
| 江相派之扎飞术 | - 107 - |
|---------|---------|





## 前言

当年，我是某家台湾公司的顶级销售员。某次台湾大老板与所有的销售员开会，想听取我们的意见。我们八十多位销售员，给老板提出一个建议：「不如透过强势的广告宣传……」老板没等我们讲完，就气定神闲的打断我们，他挑战我们说：「广告宣传需要大量资金，我可以花得起这笔钱，但如果业绩没有提升的话……」他停顿了一下，然后瞪眼盯着我们说：「谁来负责？你们愿意减薪补回广告所花费的资金吗？」

当时，我和八十多位销售员只有一个反应——哑口无言。

第二年，同样的销售年度大会，新进的行销经理，被我们这些销售员怂恿，向台湾老板提议透过广告宣传产品。台湾老板同样打断他说：「广告宣传需要大量资金，我可以支付这笔钱，做不到生意，谁来负责？你愿意减薪补回广告的资金吗？」说完，用极度凶悍的眼神瞪住行销经理。出乎意料，行销经理完全没有回避，他从容的说：「我愿意负上全部责任。」

接着，他问了老板一个很简单的问题。

这一次换成是老板哑口无言。最令人意外的是，这位台湾老板走到行销经理的面前抱住他的肩膀说：「我等了这么多年，终于等到你的出现……」

戏剧性的转变，让我上了一场永生难忘的课程。当时，我们每位销售员都想：「哎呀！为什么没想过问老板这个问题？」一个简单的问题，竟然可以完全改变一个人的命运，这让我想起中国人的一句话：「一言兴邦，一言丧邦。」

当年的行销经理，现今成了该公司全亚太区的总经理。我和八十多位销售员，都没有看穿这位台湾大老板心中的城府，更没办法看到如何应对他的挑战的方法……

一般人只能看穿接近表面层次的境界，所以也只能想出一般的方法。

有一位朋友透过我们的介绍，私底下请教一位和尚，他问和尚，做人应该要怎样做，才可以圆满？和尚没有跟他谈高深的道理，他只是用很平淡的语气说：「每个人只要自己照顾好自己，这个世界就会很好了。」我们这位朋友是崇尚慈悲的佛教中人，但他有一点生气的跟我们说：「这位和尚竟然讲出这样的话！」

我们发现，原来真理是刺耳的……

假设你正在追求一位女士，与她一起吃着东西的时候，你的某个言行让她反感了，她一气之下，变脸说：「我完全没有胃口了，你吃完再来找我吧！」然后就迈步行走出餐厅。



此刻，你要追出去，还是不追？

答案可能是连你做梦都想不到的。

我们会告诉你为什么所有的价值都不是真的。

答案是你已经知道，也已经经历过了。

要做一个不平凡的人，就一定要学会看穿深层次的境界，这样你才能想出非一般的方法，得到你最想要的不凡效果。



# 第一章 财色的智慧

## 财色兼收的经验和理论

为什么你要「财色兼收」？

有些人可能会很好奇，为什么我们要用「财色兼收」这么负面和低劣的字眼作为标题？答案很简单，因为有「财」你才能活下去，有「色」你才能传宗接代！除非你的人生愿望是要当和尚或清修之士，否则「财色兼收」肯定是人类社会群体的根本需求。如果你对我们这番人类根本欲望和需求反感的话，我们劝你自行参考著名心理学家马斯洛（Abraham Maslow）的人类欲求金字塔理论。

千万不要小看这种根本的需求，因为有许多人穷其一生的精力，所获得的财富仅仅足够让他活下去而已，他的爱情也是一一在完全没有其它选择或不敢选择之下，凑巧地和一位对象在一起。

平平淡淡的经济能力，平平淡淡的爱情，就这样过了一生……

这些人只能徒呼奈何，时间久了就开始「相信宿命」，时间再久一点就变成「埋怨宿命」了。最后，他们会引述一般是老人家会说的话：「一个人吃多少，穿多少，都是注定的。要赚大钱？获得娇妻美眷？谈何容易。」

那到底是否有什么神秘的力量安排了这一切？到底是什么主宰了我们「应该」拥有多少？

因果？

曾经有位女学员说，上了我们的课程后，知道可以通过运用多种技巧去做成生意，不过，她觉得身为相信因果的佛教徒，她不应该用太多技巧及手段来强求人生。

我告诉她，我不是圣人，看不出她的因果。但我有一个方法，可以训练她怎样靠自己就可以看出「做不做成生意的因果」，而且准确度超过百分之九十。她即刻很好奇又迫切地问我如何看……

命运？





如果真的全靠命运，当算命师说「你吃多少都已经被老天爷注定」时，你应该问他：「是否就算不工作，还会有被注定了的食物自动送到你的口中？」

如果真的有一个真理叫作命运，吃多少都有定数的话，你是不是可以摊开双手，就会莫名其妙地，获得你命中该吃的？即使你不愿意，也有人会将你命中该吃的都送到你的面前，喂进你的口里？又或者，假如你真的注定在某个时候「命不该绝」的话，是不是就算蓄意从高楼跳下，也会有人突然打开窗架，让你的腰带恰恰勾住窗架角而不致于跌死？如果真的是这样，你会否觉得老天爷一定是有点心理变态？否则怎会弄出「命运」来跟我们开玩笑？

上帝？

如果有人说你追不到喜欢的女子，是因为上帝的旨意，那你或许应该问他：「上帝是否亲口告诉你，我不应该和那女子在一起？」

如果有人说你的事业一直没有起色，是因为你的因果业障，那你也可以问他：「你是不是真的看到我的因果业障？」

这些人讲的话都是不负责任的猜测。

## 因果报应的安慰

我真的不敢肯定世界上到底是否有命运、上帝或业障，但是我觉得那些跟你说「善有善报，恶有恶报，不是不报，只是时辰未到」的人有点不负责任。因为他看到恶人没有恶报时，就只会告诉对方他的报应还没有到。如果恶人快死了还不见报应，他就推说来世一定会报。听到了这句话，除了让受害者觉得好过一点外，一点用处都没有。

我当时瞪着这位选择相信因果的女学员，告诉她如何检测「做成生意的因果」：如果她在客户身上，使用过我们传授的一切权谋手段和所有的NLP催眠影响术后，依然做不成生意的话，她才有资格讲「这就是因果吧」！

金钱和爱情的获得，是不是靠命运、因果？

## 你要经验还是理论？

在我们的课程中，我们通常都会问：「你认为跟『有经验』还是『有理论』的人学习，才会让你比较快速成功？」大部份的人会选择『经验』，少数人会选择『有理论』。选经验的人认为：「这很明显嘛，我想减肥，不可能叫大胖子分享经验吧？」再说，某些著名的成功学大师，如安东尼罗宾之类的，不也老是说「要成





功，就要和成功的人在一起」吗？

如果可以用这句话作为成功法则，那每天和李嘉诚或比尔盖兹在一起的佣人或司机就会成为成功的典范吗？他们的成功机率岂不是比其它人更高更频密？？？大家都听过华人常说的「富不过三代」吧？既然是父子关系了，够亲近吧？那为什么「富」却偏偏「过不到第三代」呢？

反过来说，是不是有理论的人就容易会成功呢？环顾现实世界最能掌握理论的就是学术界人士，如硕士或博士，可是这两种人通常都替人打工，他们雇主的学历往往都比不上他们。撇开学术成就不谈，那些在课堂里教学的经济、商管、金融学者，若凭着几十个理论和几百个个案，上阵市场，就能赚大钱吗？

## 成功者最失败的地方

### 白手起家者的远见

曾经拜访过一位做大生意的「老」朋友，他是典型白手起家的生意人——没有受过高等教育，却从自己的经历中创建出自己的生意殿堂。由于他本身没受过高等教育，因此他希望下一代可以弥补这个遗憾。他灌输孩子自小就了解读书的重要性，孩子也不负众望的在外国一家著名大学考获商管硕士（MBA）回来。这样一来，爸爸拥有数十年的商场经验，而孩子就拥有满腹顶尖的商管理论，这个组合简直天衣无缝吧！

和这位大老板巡视工厂闲聊的时候，他的孩子刚巧经过，大老板就问他的孩子，公司的货车司机陈伯到哪里去了？为什么整天不见他的踪影？孩子回答说，他吩咐司机去供应商处先将原料载回来。大老板听了孩子的回答后，脸色随即一沉，立刻示意孩子进去他的办公室。

### 经验和理论的冲突

办公室内，大老板的脸色黑得如烧了百年的锅底。我立即感受到无形的战斗气氛，就好像两大武功高强的剑手，正以最凌厉夺人的杀气互相对峙。孩子先开口向父亲解释为什么要吩咐司机去载原料，理由是因为要急着交货，供应商却要数天后才能载原料来，所以才吩咐司机陈伯先过去把原料载回来。大老板听了就一直骂，孩子则一直解释，两父子之间的火药味，足以将办公室变成火药库。

双方都坚持自己的意见，正当大家不知道要如何下台的时候，在极度尴尬的情况下，我唯有找了一个借口，对大老板说我有事情想请问他的孩子，然后就把他的



孩子拉去茶餐厅了。

喝着茶的时候，孩子还忿忿不平的向我大吐苦水，不断抨击那个老糊涂竟然为了这样的小事大动肝火，难怪我们华人的企业都跟不上西方人云云……。当时，我瞄了他一眼，然后慢条斯理地对他说：「你爸爸这样做是对的……」（小老板马上皱眉看着我），「因为他看到两样东西是你看不到的……」

## 经验的慧眼

我问小老板：「你读过经济学里所谓推动市场的『无形之手』吧？」

他点头回答说：「自私的动机。」（注：各位读者不要被那些童话式的寓言故事骗了，推动社会进步的最重要元素就是自私动机和竞争。）我再问：「那么你应该也知道从自私动机衍生出来的成本主义这个概念吧？」当下他就略有所悟的愣着了，他明白到自己所犯的错误，因为他耗费掉自己的资源，去做了本来应该由别人做的事情——这就是浪费了自己的边际成本。

我接着说：「你爸爸还看到第二个重点，那就是人性。」

他再度呆了一下，似乎处在似懂非懂的状况下。我解释道：「你只要做了这一次，就会有第二次和第三次，甚至无数次，以后你的供应商就会懒惰给你送货，因为他会能省则省，认为你如果真的急着需要原料，你就一定会自己过来载的！你在不知不觉中宠坏了你的供应商。老兄，你的父亲能够有今天的成就，不是纯靠运气，他的确掌握到了一些即无形又重要的要诀，可惜没办法用明确的语言描述出来而已。」

**权谋法则：**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。

接着我就和他分享如何对供应商使用洗脑的三部曲，令供应商们安份与听话，其中部份关键的做法，就是牵涉到策略性的无理取闹，甚至去麻烦他的供应商。

## 经验的盲点

他听后感叹的说，这种能力在大学里也难获得。我心里更感叹，因为很多大老板拥有极其珍贵的经验，要以这种经验能力赚大钱肯定没问题，即使面对生意倒闭和破产的困境，我深信他们也可以在短短几年间东山再起，重振雄风，可惜这些大富豪都没有把自己的经验变成具系统的理论，因此没办法有更大的突破。

唯有把自己的经验变成理论，才可能反观自我，更上一层楼。

当我们谈话告一段落时，咖啡室里的一位女侍应过来问我们：「两位靓仔，要





「不要多一杯？」然后她也和我们很亲切的闲聊起来。小老板此刻就开始轻松下来，也以「美女」来回敬她说：「你也这么漂亮，根本就不需要出来工作了，叫男朋友照顾你吧！」女侍应笑得很开心地说：「没办法呀，我没人要。」小老板展现着洒脱不羁的模样，就趁机逗弄着女侍应说：「怎么会没人要，我看你只是要求过高而已，不如给我你的电话号码，有空我们可以谈谈。」侍应小姐没直接回答，但更亲切的对小老板说：「你多一点过来啦，咖啡室里的工作很闷，有时候很想有人可以跟我聊聊天。」

她去拿饮品时，小老板一直看着她走进厨房，然后有点兴奋的转头对我说：「她的反应不错，应该有机会吧？」看他笑到好像一个处男听到章子怡悄声对他说「我要成为你生命中的第一次」般灿烂，我也不好意思给他泼一盆冷水「消暑」。

注：我们不知道这本书会流传多少个年代，假如未来的读者不知章子怡小姐是谁，这里给你过瘾地补注：她是二十一世纪初最红的亚洲女明星，漂亮灵巧、倔强、苗条。当年她因代言名表时来到马来西亚一商场，她戴着那种「深怕你不知我是明星」的太阳眼镜（可遮去半个脸的那种），向群众挥手时，给我看到她那双松软的大臂后肌，会随着摇摆而有韵律地荡动着。

小老板显然陶醉在错觉的幻想里，以为有机会可以追到女侍应。

其实他的处境就像一个站在地下铁轨道上的人，火车从他的背后冲着过来时，他还很享受的闭目仰头张臂吸气说：「好凉爽的风啊！」把「危机」误当作是「良机」。

他的反应让我想起大公司的老前辈引诱天真的销售员一般——「来，你拿多点的样本给我，我帮你拿给我的朋友看……」，「这次我们会订货比较少，因为我们要试一试你们的服务，将来你做的好，我们的需求量是非常大的……。」然后，销售员回到公司对老板说：「我们要好好表现，让他满意我们的服务，将来……」殊不知，他已经一步一步踩进对方的陷阱了……。

**权谋法则：**人类最可悲的不是犯错，而是他连错在哪里都不知道。

小老板误以为对女人口甜舌滑，花言巧语就能夺得其芳心，事实上他根本没察觉自己已经犯下追求女人的最大致命错误。

## 以不追…来追女人

普通男人用「拜」来追女人

男追女的过程，和做生意一样，同样牵涉到许多经验和理论的结合。一般人者

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容





认为追求女人，口舌要甜，态度殷勤就对了。讲得难听点，就好像拜神一样：不断的供奉赞美，期待得到神明的眷顾。但是，我所认识的一些追求异性的「高手中的高手」，是绝对不用甜言蜜语的，也不献殷勤，他们反其道而行，喜欢在言谈中取笑、戏弄甚至贬低他们想追求的对象。

乍听之下，你也许会觉得如果跟着「高手」的策略来行事，真的就会获得所追求的女人的「欢心」吗？如果一不小心，她对你的举止反感，你不会就遭遇「快速死亡」的下场吗？

## 把神「踩」下来的方法

我有一位体重两百多磅的大胖子朋友，他是一家健身院的会员。

他看上一位拥有天使脸孔魔鬼身材的女会员。某次，趁美女刚练完了某个器械项目，这位大胖子就摇着头对她说：「你还要多做半个小时，才可以减掉你多余的脂肪。」美女甚为惊讶，其樱桃小嘴居然张大到好像想一口就把整粒西瓜吞下之状！她自觉是健身中心内所有男人的目光焦点，所有男人如果离婚、和女友分手或太太去世的话，她都认为自己将会被他们视作未来伴侣的第一人选，但这位胖子老兄竟然不客气地一脚就把她「踩」下去了。这种「唐突佳人」的做法，令佳人愕然不已！当时旁边有另外一位男士就「乘虚而入」的对美女施展「拜」功，对她说：「不！不！你的身材很好，非常好看……」

几个星期后，大胖子就和魔鬼身材开始约会了。「神」已经被人从神的宝座上踢了下来。

各位男士，先别急着看到美女就谩骂、批评、阴损及激怒她，因为做「踩」字诀时，正确的声调和肢体语言的配合都很重要，错误或不适当的运用，肯定会引起反效果，「神」会因此觉得你是在污辱她。（在我NLP课程中，对各种的声调和肢体语言都有深入的教授和研习，同时更需要老师演练示范。）

可是高手们如此做一定有他的道理，他们的做法就是以「不追而追」，近似老子的道家思想——「无为而为」。

取笑或戏弄你想追求的女人，将会出现两种效果。

## 你越喜欢她，她就越不喜欢

你古往今来人类的交配心理学史，通常都是男追女。当男追女时，女方的价值和主控权就晋升了。（注：详情可参阅我们的第一部作品《勾魂夺心·洗脑催眠》中《格局思想》一章。）当你越用甜言蜜语来称赞你还没追上手的女人时，你已经很明确的告诉她一个讯息：「我很想要你！」。



读者们可能会想：「那么，我真的是很喜欢她嘛！这样子讲又有什么问题呢？」问题就是：因为对方还没喜欢上你！

当对方对你的感觉只是普普通通的时候，一旦她忽然觉得你想更进一步时，她就很自然会退了两步，尤其是那些很多人追求的女人，这种反应会更明显。

还记得推动市场的无形之手吗？

每个女人都要选最好的。假如要以做生意的角度来比喻，就是她要「报价（资源）」最好，「服务（诚意）」又最棒的。（你说爱情不自私吗？）她不会因为你很喜欢她或爱她，就会「义务」地爱上你，因为她不是做慈善的。

当你直接或间接让她知道你想更进一步时，你就已经告诉她你很需要她，你很渴望她接受你。你越渴望她接受你，你的价值（价格）就会不断下降。她对你的好感也自然会相对的下降了。

有没有发现，这是一个两难的局势？你什么都不做，是不可能产生感情的，因为对方还没喜欢上你。但若有所行动，却又会有反效果！

只要你「进一」的话，对方就「退二」。高手到底会怎么做呢？

### 你越不喜欢她，她就越喜欢你

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。

### 如何擦出火花

一般情况下，当女人被取笑时，她会出现又好气又好笑的状态，这其实就是爱





情小说和电影里面常出现的「火花」！举例说，如果某小姐说她觉得你的身材需要减肥时，你用冷笑回应：「哼，我就知道你刚才一直偷看我的屁股。」又，假如某女人发现自己讲错了某些事情，而急忙道歉时，你坦然地答：「不用道歉了，很多女人见到我这个发型时，通常会紧张到讲错话。」或「我知道我很有吸引力，但我不知道我可以弄到女人讲错话。」等方式，都是「擦出火花」之举。

几乎每个人都知道「火花」的重要性，但是，那也是是最多人误解的事情。爱情故事里最常见的架构就是一对男女如何从互相冲突厌恶对方开始，在几经转折下，终于发现他们「其实」是互相爱上对方的！从生理学上的角度来分析，憎恨一个人和轰轰烈烈爱上一个人，两种生理现象是很接近的，它们都是心跳加速、呼吸变快、瞳孔胀大。

那么，你们可能会问：怎样才可以确保对方是觉得有「火花」而不是有「火药」呢？

## 爱恨一线之差

根据美国一项科学试验，当一群大学生被注射了一种轻微的兴奋剂（epinephrine）后，就会出现心跳加速、呼吸变快和瞳孔胀大等身理状态。当大学生们出现上述状态时，科学家就会放人进去实验室叫他们形容当时的情绪。虽然是同一种药但一组学生形容他们感到恐惧，另一组则是愤怒，还有一组学生则感觉浪漫和出现性兴奋的反应。

问题在哪里？关键其实是在进去发问的人。某些人进去会略粗爆的发问，导致大学生认为药效会带来恐惧；另一批人则以稍微藐视的态度与大学生对谈，令他们觉得药效带来「愤怒的情绪；但如果问问题的人是脸带笑容的异性，大学生们的情绪反应就是春心大动。

所以情场高手就有办法将这种微妙的情绪加以混淆和转换。

## 高手转恨成爱的妙方

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——这就是所谓的火花了。

**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。

**权谋法则：**君子爱财、爱淑女，要取之有道，取之坦然。

因为我们又爱财又爱爱情的这种功利的权谋派思想，会被那些励志派和道德派的人抨击，因为他们认为心态就是一切。这是目前市场上流行的成功学所宣扬的，但它其实是一个「最伟大又危险的迷信」！



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



## 第二章 以盲引盲的成功励志潮流

### 流行成功学、励志书和激励课程的真相

很多人都有阅读一些励志书或听听激励演讲来提升自己的斗志，让自己更争气。特别是在人生低潮期时，看看一些人的奋斗史来提醒自己「只要坚持下去，还是有希望的」。我们不否认这一点，不过同一时候也要告诉大家这种做法另一面的真相。

#### 冷血无情的成功道理

我曾经有一次在马来西亚讲师协会演讲，讲题是如何做讲台上的销售。期间我被问起是怎样进入培训和演讲领域的，其中有一个听众的反应，是我记得最清楚。

他问我：「做这一行，如果遇到挫折，你如何激励自己？」

我回答说：「我从来都不激励自己。」几乎所有的人都目瞪口呆的看着我。我猜，应该是每个人都觉得激励自己很重要吧！问问题的人很好奇的再问：「为什么呢？」我说：「我一遇到挫折或问题时，第一时间就想：有多少个方法可以用来解决这个问题。我根本没时间去激励自己。」

我的另外一位伙伴王志坚，后来针对激励这个问题讲得更妙。他说：「什么方法都想不出来解决问题时，就真的需要激励自己了。」

我个人简单想法是，反正你遇到问题时，激励了自己后，始终还是要面对问题，不如尽早想更多的方法来解决问题，这样会更省时间。

你要问自己，你的「感受」比较重要还是「解决问题」更重要？

如果你认为你的感受比较重要，你可以选择激励自己，让自己感受好一点后再去想如何解决问题。不要小看感受的力量，就好像小孩子哭着不想上学，父母就要想尽办法去哄他，让他的感受好一点后，再半推半诱的叫他去上学。（如果各位认为我在指桑骂槐，你没猜错，我的确是在影射那些需要激励了才去行动的人，他们就像小孩子。）另一方面，如果你认为解决目前问题比你的感受更重要的话，你就得想出办法。想不出办法就去问人或看书等，看看是否能得到新点子，然后按你所





想出来的解决方案去做就可以了。如果还是失败的话，再想另外一个方法……以此类推。

**权谋法则：**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。

这就好像你又怕冷又想在泳池中游泳的情况。你下水池的方法有两种：一，胆小如鼠的做法，用脚趾头浸到水池中，觉得冷的话就抽缩回来，接着再把脚趾浸到水中，一步一步的去习惯水池的温度，之后再用手泼水到身上……搞到最后，你共需要七分钟才习惯泳池中的水温。

第二种做法，就是你知道池中的水很冷，但你不管。纵身跳入泳池。刚开始的半分钟，你可能会冷到发抖，一分钟后，你就可以自由自在的在泳池游泳了。这才是成年人的行事作风——不会太过注重感受！

## 你脑中的毒品

注重感受或情绪的激励课程之参加者，在外国有个名词是用来形容他们的，叫 Seminars Junkies。Junk表示垃圾，Junkies则是对瘾君子的形容词。言下之意，就是说上课上到「上瘾」。这个理由不难明白，情绪是一种脑中分泌的天然化学物品，一个人吸毒后，毒品会代替头脑激发分泌某些特定的天然化学物品，所以才会令到人有飘然若仙的感觉。

我们的脑内吗啡（endorphine），会在吃辛辣的食物、运动、笑、吃巧克力、谈恋爱，性高潮和吸食海洛英时分泌。只不过，吸食海洛英时，我们的脑会分泌出超过自然份量的脑内吗啡。当回复正常时，就出现撤退症状（Withdrawal Symptom），这就是所谓的毒瘾。那情况就好像你在家举行了一个盛大的狂欢会，到了深夜，客人一个又一个的走了，走到人去楼空后，你可能会有刹那的空虚感。假如这种空虚感强到你每个星期都要参加类似的派对，不然你就会有点忧郁，甚至会影响到你的工作的话，这就是上瘾了。

常看注重感受的励志书或喜欢上激励课程的人会有四个危机：

### 一，效力的维持短

高涨的情绪不可能长远维持下去，不是讲师或作家的功力不够或你不肯改变，而是天然的人脑神经系统不可能一直分泌同样的化学物品。刚刚走出一场激励课程时，会感觉解脱、解放，甚至以为可以征服整个太阳系，但课程过后一段时间，一



切就会打回原形。看励志书的情况也一样，刚看完时会有感动，接下来呢？

## 二，次数的重复多

一般人会觉得上激励课程就等于充电，充电完毕后就在事业上再冲刺。就好像喝咖啡提神一样，当工作效率下降时，就须要来一杯。

至于上课程所花的钱，是小事，接着下来的危机才是大事。

## 三，份量越来越大

充电时所产生的情绪力量，确实可以让一个人勇往直前。但情绪其实就是一种天然毒品，上瘾后，未来所需的份量就会越来越大。所以瘾君子在医院开刀前，一定要告诉医生他长期服用那一种毒品，因为麻醉师要开给他的麻醉剂份量，是比你我所需的更重，否则，手术途中他可能忽然清醒就不堪设想了。

当你接受了大师的激励后，你会出去冲，去奋斗，可是等药力开始消退后，你就得接受大师的特大激励，才会有感觉。第三次呢？你需要超巨大激励了。第四次呢？因为常常给同一个大师激励惯了，感觉没以前般的震撼，所以你现在就更加需要找另外一位不同的大师再给你激励了。这也不是大问题，因为市场上的需求无限，供应也是无限，一山肯定还有一山高，你肯定会再找到另一个激励大师的。

看励志书，特别是那些关于一些如某某天生或意外残缺人士的故事，记述他们如何艰苦奋斗，总而言之看到满书淚迹就对了。第一次激励到你的可能是一个没手的人的奋斗史，第二次可能就是要读到没手又没脚的人才能激励得动你，第三次呢？要看到一没手没脚又没头的人之奋斗史？

## 四，依赖心情行事

如此长期下去你会养成一个习惯，当你心情好时，才去做你该做的事情。心情不好时就做得马马虎虎，或索性不做。就好像女人要和一个男人有亲密行为时，一定要内有心情，外有气氛，才可以成事。

假如你也好像女人一样，要有好心情才能采取行动，你需要向世界上最古老的行业学习。

我们再讲得难听和粗俗一点，做妓女的能不能够等到有气氛和情趣才「做」（接客）？你要成功的话，是否要等到心情、感受都调到恰到好处才去做你该做的事？你果真觉得某个目标是你想要的，但你又还没达到的话，你就要像妓女的想法一样：就算我心情不好，我还是要「做」。





权谋法则：大丈夫做事，不看自己心情好不好，感受好不好。

## 成功学与权谋学的分别

权谋学是最现实的一派。成功学或励志派与你谈心态激励，权谋学跟你谈手段技巧。成功学非常重视勇敢的第一步，认为做任何事都要将梦想放大数以十倍，只要你敢想的想，敢做的做，下定决心一定要，你就能成功。可是，你敢想是一回事，能否做得到又是另外一回事。

昂藏七尺，拥有力拔山河气概势，具破斧沉舟的大决心与大勇气之西楚霸王项羽，难道比不上成功学派的任何一位讲师？可是他成功了吗？

因此，权谋学最重视的是现实，重视的是历史。所以，做任何事，都需要看有没有达到你想要的效果，正如邓小平的名言：「下管黑猫白猫，捉到老鼠的就是好猫！」

励志派认为一切都是要从心态上改（哈哈，难道老千成功骗到人，赚到钱就是心态正确吗？）；权谋学认为，如要以改变来达到成功，任何改变的都是方法上的改变，不断的改变直至你达到你想要的结果——这就是成功！（想清楚，爱迪生是用一千种不同的实验方法才能发明电灯泡。科学家的研究也是不断转变他的研究方法才成功的。）没有谁对谁错的分别，只有程度的不同。两派理论各有所长亦有所短，只是各何千秋，各自精彩！

成功学会告诉你心态有问题，就不能成功，你必要改变的心态，直至改变到成功为止。但是，要改变到同时？拿什么来判断？标准是什么？你自己衡量。难道在上激励课程的时候唱歌跳舞，又哭又笑、吞火、劈板、喉抵弯箭或过火后才自我突破，赚到钱的吗？





题外话：（如果读者尝试以下的举动，作者和本出版社将不负上任何责任。）吞火的秘诀是把沾了酒精的棒子点燃后塞进口，然后马上合口，火就会马上熄灭。虽然口腔会感到有点热，但绝对不会被烧伤。或者你戴上湿的棉布手套，然后在手套上沾上酒精，点燃后，是酒精在燃烧，手套则因为湿了水所以不会烧到手。我年轻时有上台表演过这种魔术。

劈板的秘诀是要选对木板，选不对的话，就连空手道高手也不能徒手劈开。劈的时候还要顺着木板纹线来劈，但如果木板之前湿了水，那么高手就算顺着纹线也劈不开。

喉抵弯箭有两种作法：一种是把箭抵在锁骨的骨头部份，那当然能够把箭抵弯。另一种做法较高明，就是抵着锁骨上方的U形处，那是整个喉部最柔软的部位。这一部份是人体的要害处。防身时，你只要用指头用力插攻击者的这个部位，他就会叫苦连天。那么怎样用这部份来抵硬物呢？其实当你的下巴往上翘起时，这部份的肌肉就会变得稍硬，读者大可自己试试，但千万别拿利物来试。

过火的秘诀是，烧红的炭可以过，烧黄的千万不可以过。所以安东尼罗宾的过火表演一定要在晚上举行的，否则白天的光会让人看不清楚到底炭是烧成红色或黄色。谁都可以过火，但不可以站火。过火时，步伐要快，但别急到不小心跌倒。我过两次火，我没有跟安东尼罗宾所说的要眼看上方（我看着炭火），心中念「CoolMoss」，也没有请神上身。

这也和那些乩童拿起点燃的香在身上扫一样，不会烧伤，但可千万别把燃香固定的在一个地方烧。

老实说，比尔盖兹、李嘉诚或王永庆等其它的大企业家之所以赚到钱，未必是自我突破，可能是靠策略上的契机而已。你克服了过火或高空跳下的恐惧，就只是突破了你敢过火和高空跳下而已。成功学的老师会传播一个迷信：很成功的人一定好像是成仙成佛般，能够「转凡成圣」，突破自我，变成超人。

如果突破自我就可以很成功的话，就岂不是像我们的一位学员所讲的：「美国流行电视节目『恐惧因素』（FearFactor）中的参赛者又跳海又撞车又吃大便般的突破自己，他们不就具备了做数千亿元的生意的潜能吗？」

对权谋学而言，你觉得方法有问题，就改变方法，直至达到效果。

改变到何时，很简单，譬如：你想做陌生拜访，用以前的方法，百分之九十的人不肯听你说，现在你用了权谋手段，有百分之八十的人肯听你说，那么，你的方法已经达到效果了，这就是标准了。（这个陌生拜访的技巧纪录在《勾魂夺心洗脑催眠》一书中）

## 没有用的陈腔滥调

相信你们都听过：「一个人要成功，一定要有伟大的梦想，明确的目标，详尽的计划，积极的心态，正确的观念；你不成功，是因为你没有下定决心，你还不成功，因为你还没有下定决心『一定』要成功……。」（破斧沉舟的项羽决心不大



吗？结果又怎样？最终还是败在刘邦和韩信的智谋权术上。希望这些人能多懂一些历史。）非常抱歉，我不得不说这种口号就好像是一个神棍所为，收了你三万六千元的香油钱，然后叫你在作法祈福时，一定要诚心诚意，精神专一，你所求的才会有效。如果你不成功的话，神棍会告诉你是因为你还不够诚意，精神还不够集中！

如果我们只是重炒这些冷饭给你们，简直就是侮辱你们的智慧！

上过我们的课程的人，都知道我们是不会要学员们喊口号、做团康、帮助站在你前面的人做按摩、用唱歌跳舞摇屁股来浪费你们的时间。

我们也不会玩花招，弄到你们又哭又笑。（有些课程是很明显的用唱歌、跳舞和团康来充塞时间）我们认为，要唱歌去卡拉OK就可以了、要跳舞就去「跌死狗」

（DISCO）、想用哭来减压请赶快看苦情片或找一个学过少林大力金刚指脚底的按摩师、要大笑就马上买周星驰的DVD回家看——这些方法比较实际。很多人没有想过，为什么这些人须要玩花招呢？比尔盖兹（Bill Gates）或壹传媒的总裁黎智英的演讲，需要玩花招的吗？

答案是不会！他们只会以最扎实的内容轰击你的思维，这才是智能型的演讲。他们的演讲内容就像一颗原子弹，足以炸开你的头脑，然后让你开窍顿悟！

## 让你从梦幻中清醒

其实，在我们的权谋课程，我们没有用手段来弄学员们又哭又笑，但是，还是有许多学员告诉我们，这个课程改变了他们的价值观。

改变价值观有真假之分，「假的改变价值观」就如上激励课程时，讲师要你回想过去的你如何不好，有什么遗憾等，然后用音乐、催眠，试图把你弄哭。或看了某一本情绪元素很强的励志书，因感动而发奋图强的人是很难有持续力。

「假的改变价值观」对你的人生来说并没有实质的意义它最大的功效也非常短促，就像运动员在比赛前服用类固醇（禁药）一样，药力消失之后，即刻打回原形。也好像男人吃「伟哥」（威而刚）一样，是一种假的雄风。真的雄风是你有运动，血液循环好，才会有，这是一种身体健康所附带的「效用」。

你之所以在上了这类哭哭啼啼课程后，或看了让你极感动的励志书后会「觉得」改变了价值观，是你平常很少将心里的忧郁给发泄出来，因此发泄后会觉得似乎解脱了、改变了。这种反应叫作宣泄效应（Catharsis），就如忍大便多时，等你找到「厕所，排泄的那一刻，你也会觉得身心完全轻松了，那感觉和大解脱一模一样。这种课程和书最大的好处，就是让你痛痛快快大哭一场，将心里的忧郁给发泄出来。





怎样才算真的改变价值观呢？有三大条件：第一，可以让你从梦幻中清醒；第二，看透人性、想通人生、看清商场和情场上的游戏规则；第三，通过第一，第二的条件，你变得更加成熟、稳重。

成功学和励志派（甚至是你的一些前辈朋友）虽然想要教你成功，但他们却不小心的传了一个宗教给你，如果你也不小心的误信的话，你可能会变成一个见习「超人」。

## 伟人背后的暗黑真相

此篇为真正的伟大发明家Tesla致敬而写

你想做成功的有钱人，还是神圣的超人？

当有人肯将一般人都不愿意告诉你的事情告诉你，那是有价值和有意义的事。一般人都说国王的新衣好看，直到有个小孩指着国王说：「为什么国王没穿衣服？」国王和人民才面对现实。当然，真相被指出的那一刻大家都会很尴尬。我们也会尽我们的能力，把市场上对成功的迷思，有如国王的新衣一般，一一的指出。

你可以从流行励志派教义的架构看到童话故事「饼印」，即善有善报，恶有恶报。又或者有点像是在看传统式的美国英雄漫画，故事中的英雄一定是如阳光般的正面，英雄所拥有的性格就如中国大侠般：大方、勇敢、正义、善良、无私、充满智慧等。它也教你只要学大侠般的行为思想，你就会成功。你要小心一点，因为他们只是变相的宗教而已。你本来想学赚钱，结果却变成学做「超人」，学做「义侠」李慕白。

成功者不一定比你好、比你积极

成功学的激励大师最喜欢用汽车人王亨利·福特一世作为例子，说他如何伟大，如何积极，如何对世人有很伟大的贡献（如《思考致富》一书也如此描述）……。可是，这些所谓的大师不知道是否历史的知识很欠缺，他们忘了告诉我们到底他们的成功有没有用手段？他真的是心态很正确吗？

亨利·福特一世，其人多疑迷信、粗暴固执，外号有「神经福特」

之称。他不爱捐钱、憎恨犹太人（注：他写过一本反犹太主义的书，因为散播种族仇恨意识，在美国被列为禁书，马来西亚的书局却有出售），还得到杀人狂魔希特勒（屠杀六百万犹太人的魔头）颁发徽章。

极度迷信的福特，每遇到十三号和星期五就不敢出门，他也怕看到黑猫、不敢





在楼梯下走过。此人迷信程度如此之深，绝对不是积极乐观的人。

## 成功学的理论，是给想做圣人的普通人看的

接下来让我们谈谈成功学鲜为人知的一个真相：成功学的开山祖师——拿破仑·希尔，以《思考致富》一书，在一九二九年闻名天下。

例出琐琐碎碎的十三条规则，一脉相传下来，发展到现代，可谓「百花齐放，百家争鸣」、「桃李满天下」。这些教条式的思想，有没有人问过：「在真实的世界里，所有的成功者是否都是这样成功？如果没有办法遵从圣人戒律般的十三条规，是不是就不能成功？」在真实的世界，拿破仑·希尔所例出的成功人物，到底有没有遵从他的十三条规？如果没有做到，那么这本书的价值到底又在哪里呢？

成功学的开山祖师拿破仑·希尔所例出及推崇的成功人物，据称都具备了这十三条规的特质。他把成功的人，封为超人或圣人。实际上，有很多成功者并没有像成功学所说的那么完美，他们不一定是心态正确的人，不一定具备无私奉献的精神，也未必有包容的心胸。他们可能是斤斤计较的人，因为生意人如果不斤斤计较，如何赚钱？商人就是商人。无论他们多成功，他们都有可能是小人，更加可能会耍手段、搞阴谋、弄陷阱。千万不要被隐恶扬善的文化所骗！这种隐恶扬善的文化，将历史上许多名人包装成伟大的人物。

## 一个最像天使的魔鬼

我们选择大家最熟悉的人物作为例子，那也是成功学最爱举的例子。（这例子多到妈妈在厨房右手炒着肉，左手切着菜，眼睛看着客厅的电视，左肩夹着电话，右脚在推动着小宝宝的摇篮时，你问她，她也讲得出这个人的伟大、都会对他歌功颂德的人物）——他就是发明大王爱迪生。

爱迪生是不是伟大到好像圣人一样呢？他发明了电灯泡，那是伟大的发明，我们也认为这个人非常成功，但他是否因为遵守了十三条规、心态正确而成功呢？

## 拆下假天使背后的翅膀和头上的光环

爱迪生是非常著名和伟大的历史人物。在小学和中学的教课本里，都有记载他的事迹。到底他是否真的这么伟大？在这里，我们要传达一个很重要的概念：历史通常是由胜利者所写的，失败的人没有机会写他的历史。

谈起爱迪生，我们会知道他是发明之王，他一生发明了千多种东西。其实，爱迪生是一个很厉害的生意人，其中有大部份的发明专利权并不属于他，而是他买回来的一一这就是历史的真相。



爱迪生是一个苛刻、自私自利、说话不算数的人，他既不诚实也不守信。有经济学家估计过，他用超过三分之二的财产来打很多无谓的专利权官司，打官司的钱比用来投资在发明的钱还要多，最后落得一贫如洗、身无分文的下场。

其中爱迪生最伟大的「经典杰作」是，他不但欺骗了一位有远见和具有实力的欧洲发明家，还用极度卑鄙的手段来打压他。请注意，我们不是否定爱迪生这个人的功劳，我们觉得他是一个典型「厚黑学」中的英雄——面够厚，心够黑。我们要带出的信息是，成功学把他神圣化了。

### 一个有外星人头脑的地球人

话说爱迪生和一个名叫特斯拉（Nikola Tesla）的欧洲科学家一起合作，而特斯拉才是真正的人才。此人的头脑比起当代任何一个人进步许多，他想出来的东西，在那个时代没有多少人了解。其中一个例子是，他曾经发明有火箭炮的遥控船，当他示范给美国的军事部队看时，他们竟然不明白这种东西能有什么军事用途。

我们都知道避雷针能把雷电传到大地上。特斯拉因此认为大地储藏着无穷的电源，他也做试验尝试把地中的电源抽出。据当时的目击者所陈述，他已经接近成功，因为他们见到一道上百尺的雷电从地面闪出来。但结果试验还是失败了，失败的那刻，整个城市的电源因此中断。到今天为止，暂无人能重复该试验，由此可见，他的思想是多么的尖锐和走在时代的尖端。所以假如你说他是外星人转世投胎的话，我也会相信。

到今天为止，科学家还在钻研着他的笔记。有些读者可能会质疑，他如果这般伟大，为何听也没听他的名字？

特斯拉三十岁前因一个伟大的工业革命发明，而成「那个年代的百万富翁（那时候的百万富翁是极之了不起的）。不过正因为他太容易相信别人，结果死的时候身无分文。他是一个完全不懂权谋的人。

（注：即使在今天我们的课本还是读着收音机是马可尼发明的，无线电之父其实是特斯拉。这个权谋白痴是在死后才蒙美国政府归还属于他的专利权。读者可自行上网搜查。）

### 外星人替假天使打工

特斯拉从欧洲来到美国之前，已经听过爱迪生的大名。他非常的仰慕他，想替他工作。当时爱迪生已经发明了发电机，叫作DC（Direct Current单向电流）。而特斯拉有另外一个研究，叫做AC（Alternative Current双向电流），他立刻把自





的研究想法告诉爱迪生，爱迪生听了之后大吃一惊。

爱迪生觉得这个人是一个天才，所以马上就聘请了他，但同时他却觉得AC的理论不太可能实现，因为对当时的科技来说，AC发电厂的可能性实在太遥远了。虽然如此，爱迪生还是抱着姑且一试的心态，答应特斯拉说：「如果你成功研发AC的话，我就给你五万美元作为酬劳。」

特斯拉听了也非常的开心，觉得爱迪生就是他的伯乐

## 天真的外星人

没想到特斯拉真的在几个月内成功研发AC，爱迪生因此感到非常的惊讶！特斯拉之后问爱迪生拿五万美元的酬劳，爱迪生却告诉特斯拉说：「那只是一个玩笑，难道你没有美国人的幽默吗？不过，我还是愿意加你的薪水！」

假如你是特斯拉的话，你会怎样？一个你仰慕的英雄偶像，原来是个骗子！特斯拉一切的美梦，就随着爱迪生显露其真面目而幻灭了！

特斯拉当然非常的气愤，马上去寻找另外一位投资家协助他发展AC发电厂。终于，投资家摩根（J. P. Morgan）愿意协助他的研发。

## 外星人终于帮到地球人

AC第一次运用，是在美国的尼加拉瀑布。当AC在尼加拉瀑布成功运用的消息传出后，很多人都非常的惊讶。因为当时DC的电缆是非常危险的，人们经过街边的电缆而被电死是一件很平常的事。相反的，AC安全性很高，而且电力非常强大。特斯拉的成功，使他被誉为现代电流学之父。日光灯也是他发明的，而整个电流供应，就因此有了一个最大的革命。如果没有他的发明，我们今天的电费就会很贵了。

爱迪生知道后，非常的妒忌，他恶意打击特斯拉，那情形就像你们常常在电影中所看到的奸诈之徒，如何运用财力与人脉，想尽办法毁掉对手一样。

## 天使暗藏「杀鸡」

爱迪生召开记者会，不怀好意示范AC是如何危险的。爱迪生用AC发电来电死鸡、小猫、小狗和小鸟等许多小动物，从中告诉人们AC的危险。但是，大家对这种示范觉得无聊，即使爱迪生搞许多小动作，公众还是很相信AC。

最后，爱迪生决定向政府献议用AC去电死囚犯，他要证明AC的电力不只是对小狗之类的小动物造成生命威胁。但他没有计算过，要电死一个人是需要很大的电力的。结果，爱迪生在公开场合把死囚电得半死不活，引起社会大众的批评，他才觉



得自己做得非常过份。

从此之后，他就不敢再这样做了。

这是历史上铁证如山的事实，我相信很多人应该没有读过这一段历史，但在美国和加拿大，那是众所皆知的。我们之前以为爱迪生是一个伟大善良、心态积极的一个人，但是事实并不如此。

成功的人跟普通人一样，有许多缺点，也有许多心理障碍，跟你我是没有分别的，大家都是用口吃饭用肛门排便，只不过成功的人用了很多可以做但不可以说的权谋手段，他们并没有实行励志成功学派的条规，但他们永远不会忘记市场上弱肉强食的游戏规则。

流行成功学之所以会把这些人神化，同时又制造了童话式的成功模式，是因为他们把两样东西混淆了——科学和真理。

## 违反成功理论的成功法

### 宗教和科学都分不清的成功学

一般流行成功学都会带出的一些宗教情操和迷信，比如心态积极、心地纯正善良的人，上天自然就会对他好。只要你有强烈的欲求（决心），有坚定的信念，有目标，能够把目标心理视觉化，懂得做自我暗示等，你就一定会成功。这种种的条件，被拿破仑希尔和流行成功学的人称为P.M.A. (Positive Mental Attitude)，或积极正面心念态度。

他们还把成功学当成一门科学，理由很简单，因为包装成科学后，人们就比较容易接受他们所讲的一切。但他们同时又跟你讲，他们所传授的是宇宙不变的真理 (Universal Law)，如果你不跟着真理行事，就不可能成功。这个世界上只有宗教是讲真理的。这就是他们最自相矛盾的地方：讲科学就不讲真理，讲真理的话就不可能是科学了，真理的意思是最究竟的。但科学家是不相信真理的！

### 如何用乌鸦来推翻流行了70年的成功学

凡是在大学里教导科学的教授，只要教课超过十年，都会看到一个「真理」：科学教科书里的一些理论，每十到二十年就需要重写。

也就是说科学是会不断的被推翻的，比如爱因斯坦的物理学理论就推翻了牛顿的物理学。科学是没有真理的。在科学界里，有一个叫黑白乌鸦的比喻，用来比喻





理论被推翻的情形。

每个人都知道天下乌鸦一般黑，科学上已经证明了。不过只要我们发现有一只乌鸦是白的，「全部乌鸦都是黑」的理论就会被推翻了。

所以在这里我们要带出一只白乌鸦——心态不须积极正面也能有大成功。

## 恶毒的念头，飞黄腾达的下场

相信大家都见过善良的有钱人，也见过恶的有钱人，也见过不善不恶的有钱人。第一只白乌鸦将告诉我们：有没有钱和善不善良没有直接关系。

相信因果轮回论的人认为，一个人有钱是因为他前世有施舍了财或物予他人，导致这一世善有善报。这是一般人把因果论简单化后的解释。

拥有正面的心念，不一定会为你带来好的效果，相反的，抱有负面的念头也不见得会给你带来恶果。一些时候，负面的念头反而会带来成功。

**题外话** 我施财给甲，救活了甲一家人（我有功德）。但，甲的其中一个孩子长大后成了强盗之首，抢夺了上千人的财物。如果我没救活甲的话，甲的孩子就不可能会使上千人丧失财产和生命（因此我间接有罪）。之后，乙的父母被甲的孩子所杀，乙长大后发愤图强，成为蝙蝠侠或特警，专捉拿强盗，保护了上千人的财物……好了，到底现在我是有功德还是有罪呢？

假设上述错综复杂的因果成立，所行的善可能会变成恶，恶也可能变成善。

## 传销界的复仇使者

曾经有一个传销业的人在第一次开「客厅创业说明会」时，通知了所有的亲友来参加。集会时间是七点，可是他等啊等，等到九点半，他知道不会有人来了。他悄悄的走回自己的房间，途中他回避他太太不满的眼神。在房间里，他很憎恨自己，更痛恨他所有的亲友，他永远记得这「第一次」。

当他在传销业的年收入达到美金六个数位而上台演讲时他没有忘记和台下的听众分享「第一次」的情景。他如此说「摆好坐位，准备好饮料，播放着音乐，但客厅却空无一人我当时觉得被出卖，感到失望和愤怒……」

他还说，将有一天，他会举办一个最隆重的露天派对，请完所有的亲友来参加。当派对进行到最高潮时，一架直升机从天而降，然后他一手拿着麦克风，一手拉着太太登上了直升机。当直升机腾空二十尺，每个人拍手时，他对准麦克风说：「很感谢大家今天的莅临，不知道各位还记不记得，九三年五月二十一日晚上七点的那一天吗？……那一次，我也很有诚意的请你们来，不过你们却连一个人都没出现……所以我只要你们永远记得一样东西……」他随即对着所有的亲友伸出了威风



的中指！

### 成功者的亦正亦邪能量

流行成功学有很多盲点，他们教你一定要有正面的念头，把负面的念头铲除，不可有憎恨心，要原谅所有的人。他们认为只要保持快乐、善良和正面的心就会成功。

很多非常成功的人，多多少少都带有一些负面的心态，性格也有缺陷，并不是伟大的圣人。根据我们的观察，发现到这些极之成功的人，通常有五种很重要的性格，其中有四个是一般人都认为很负面的，只有一个正面的。在我们的权谋课程中，学员们觉得这五种性格的解说，让他们有开窍的感觉。其中一个最重要的负面性格就是「极端自我为中心」。

相信大家都隐隐约约的知道，很多的成功人士都非常的自我，如：比尔盖兹（Bill Gates）、索罗斯（George Soros）、李嘉诚……。

我们计画未来的日子，将这五种亦正亦邪的性格修炼，写成书公诸于世。

### 皇天常负有心人，无为而为的成功

是否有强烈的欲求（决心）、信念坚定、目标明确、你就一定会成功呢？这也不尽然，甚至大部份有强烈决心要成功的人，哪怕抱着不成功便成仁的心态，也会在临门一脚的关键时刻，不能如愿。所以我们现在要带出第二只白乌鸦。

全球最富有的女作家罗琳（J.K. Rowling），是《哈利波特》的作者。她在写《哈利波特》时，欲求一点都不强烈，她只想赚到足够维持全职写作的生活费就够了。她也曾经对自己的著作失去信心，也怀疑过自己的著作是否有人会买。她完全没想过要赚这么多钱，她也没有决心要赚这么多钱，她更加没有目标要赚多少钱。但她是全球第一个亿万富翁作家，她的成功和正面积积极心态没关系。

当时我们打算写第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》时，也完全没有强烈欲求和伟大的目标。当时我们只是要把过去讲过的一些概念和技巧写下，并赶在二〇〇五年十月九日的一个大会售卖。（当天我是马来西亚讲师协会每年主办的大马六杰演讲大会中的其中一位演讲者，大会给了我一个柜台。我心想，既然我是演讲者，就顺便摆一本书来卖吧。）我非常满意当天的销书量，但这也不代表什么，因为那可能是听众听了我们的演讲后的即时效应。假如书是摆在书局里卖，买书人也没听过我们的演讲，会有好的反应吗？但我们还是抱着姑且就一试的心态，把书拿到书局去卖。结果没想到我们的书在两个月登上畅销书排行榜，还排名的第一。而且马来西亚最大的大众书局的分店业务员还告诉我们，我们的书竟然被偷过好几次！我们既





开心又关心，不过还是开心的比较多一点。我们完全没有想过我们的书，会在马来西亚登上排行榜的第一名，也没有设过目标要登上二〇〇六度的排行榜第一名，更加没有下定决心要在二〇〇六年的畅销书排行榜的总销量超越《达文西密码》，风行企业界的《蓝海策略》，结果在新马两地首次出现本地姜打败过江龙的现象。我们没有负面思想，更没有所谓的正面思想，我们只是单纯的做而已！

## 人生不一定要有目标

流行的成功学学说都流传着另外一个迷信：如果没有把目标明确的写下，并要把达到的效果和达成目标的指定日期一一列出的话，目标将不会实现。但是每个人都知道，每逢新年时，上亿的人都会设下新年目标，比如要赚大钱、结婚、减肥、追求对像等。可是到了下一年，同一批人将会再次设下与去年相同的目标。这时候，我们要把第三只白乌鸦带出场了。

爱因斯坦就是一个「不设目标」的例子。他没有下决心说他一定要写出举世闻名的相对论，他更没有设下「我在三十岁前一定要悟出相对论」这样的目标，他也从没想过他会写出这伟大又恐怖的理论（因为相对论，才有了原子弹）。他只是一个对数学和物理学痴迷的人，发现相对论是他个人兴趣的副产品。

同样的，我们也没想过要把权谋手段的思想变成系统化，我们只是迷上了权谋和影响力手段，我们是在互相探讨商场和情场上的人性时，渐渐悟出「格局思想」的（请看我们的第一本书）。举凡上过我们权谋课程的学生，都可以很快在任何的一场谈话中发现格局和陷阱，那些对白他们以前可能已经听过很多次了，但都没发觉内有乾坤。我们最大的满足是商场老将也来上课，他们因为拥有生意经验，也已经摸到格局思想的一些轮廓，所以上课时一点即悟。

另外，我（江健勇）对人类的潜能心灵力量开发也极之痴迷，从十三岁就开始研究到今天，而我研究出来的副产品结果，就是第四只白乌鸦。

举凡流行成功学中所讲的：目标明确，每天重温所设目标，每天想象你的目标，每天如念经般的自我暗示你会成功等等，我皆一一唱反调的推翻。

因为我痴迷而衍生出的《潜能念力学课程》，每次课程结束后的当天晚上，至少会有一个学员中奖（马来西亚每个星期日晚上是彩票开奖时间，而《潜能念力学》通常是在周末办的。）信不信由你，我这套学说不是科学，我也没科学证据，不过我也欢迎潜能念力学的学生，推翻我的理论，因为这就表示有更好的方法开发人类潜能。我这只白乌鸦，将留待机缘凑合时，把它着书留世。

**权谋法则：**你只要对任何一种学问、技能痴迷，就会在那领域不断进步。你再用少许手段，就能把你所知的，变成钱。



我们不是说不要有目标、不要相信自己、不要积极、不要善良，也不要有强烈欲求。我们要传达的是，这些并非传闻中的真理。虽然我们所教的理论和方法不是最科学的，但我们也希望学生们以科学的精神，把所学的东西推翻、进化。因为世界已经变得太快了，你要进化得比环境更快，才能走在时代的尖端。你要「吃」环境，而不是让环境「吃」你。

### 如何面对残酷的环境

时代变得越来越讲求速度，商场的竞事也越来越激烈。市场最是无情无义的，现实更是残酷的。弱肉强食，汰弱留强，适者生存，本来就是自然的规律！即使你想与世无争，别人也会想尽办法来侵犯、抢攻你的地盘，这就是生物界所遵照的「食物链」。问题是，你想通了吗？你想面对现实，还是想继续生存在虚幻的童话世界里？虚幻的童话世界，又能够让你偷安多久？

当你屋篷雨漏，双亲病重，又极需现金才不致饿死，兼要为双亲治病，你是没有权力消极，更不可能积极乐观，也谈不上有什么梦想的。你唯一的出路就是杀出一条生路，继续生存下去，因为这是逼不得已的现实。

这就是残酷的现实，时代的竞争，也是真实人生！这是街头斗士的生存哲学！

如果有人肯告诉你什么是现实，虽然很残忍，但那是很有价值的事；如果有人推翻你以前所相信的道理，虽然很无情，但那可以让你马上清醒！假设你便秘了一个星期，肚子非常痛，你需要吃的不是止痛药，而是吃泻药或浣肠。如果有人告诉你，你只需要心态正确，有诚意，持续做下去就一定会成功，那么对方只是喂你吃止痛药而已。

### 打仗需要勇气还是武器？

假设有一个山洞藏了无数的金银财宝，却有老虎在一旁守候，若是你想走进山洞内取宝藏的话，你会吃精神鸦片以让你充满信心的跑进去，还是拿起武器（刀、枪、剑等等），或练好武功才走进山洞呢？

请问打仗时，有勇气重要，还是有武器重要？在太古时代，人类还没学会制造武器时，打仗确实须要靠勇气。现在呢？谁拥有杀伤力最大的武器，谁有最毒辣的战术，谁就赢。

**权谋法则：新的战场，需要新的武器。**

你有信心是因为你做得好；做得倒，是因为你有办法；有办法，是因为你有手段。权谋手段就是你最具竞争力的武器，而商场上其中一个最厉害的武器就是「错





财色战场

觉管理」。



## 第三章 诈骗的手腕 错觉的魔术

### 狐狸变成老虎的商业秘诀

#### 狐借虎势

狐假虎威这句成语是源自《战国策》的寓言故事，是春秋时代一个叫江乙的谋士告诉楚宣王的。

老虎乃森林中最凶猛的野兽之一，弱肉强食根本就是丛林法则。

有一次，老虎捉到一只狐狸，正当老虎要把狐狸吃掉的时候，狐狸哈哈大笑。

老虎问：「你为什么不怕死？笑什么？有什么好笑？」

狐狸说：「我敢跟你打赌，你是不敢把我吃掉的。如果我输了，你就一口把我吃掉。如果我赢了，就可以证明是上天派我来管制你的，我才是真正天命所归的百兽之王。」

「哼！你是百兽之王？我才不相信！我要一口把你吃了！」老虎忿怒的说道。

「好！我是上天派来的使者，你吃了我你会遭受天谴，死无全尸，所有森林里的动物都会联合起来对付你！如果你不相信的话，可以紧紧跟随在我的后面，你就会发现所有的动物见到我，全部不是让路，就是被我的气势吓得四处逃跑！」狐狸如此向老虎挑战。

森林里最威武的动物到底是老虎还是狐狸？各动物是害怕见到老虎还是狐狸？

这是非常有名的典故，连小学生都听过。老师们通常会告诉小朋友，故事里的狐狸，是影射没有真才实学的无耻小人，假借大人物的威势来欺压善良。小朋友心智还未成熟，只能听老师这样肤浅的解说这个故事。其实我们还可以以不同的人性心理角度来看狐假虎威，如：狐狸的临危应变力（不然牠就死了）或借机推销力（以后见到其它动物的时候可以问：「你知道我的朋友是谁吗？」）。而有一个立大业的人就是靠这种借机推销把自己的事业推上高峰。

#### 一个以前是狐的虎

我喜欢读黎智英的文章。黎是以狗仔队闻名的苹果日报的老板，他曾经创办工厂到开创Giordano品牌，把Giordano搞上市之后又创办了苹果日报、壹周刊。他还





在台湾一座高楼挂上画了狗头的布条，表示「狗仔队来也」！黎是亿万富豪，他的壹传媒是上市公司，他坦然承认是走狗仔路线，证明他还是比较坦荡荡的亿万富豪。真小人好过伪君子。

黎智英二十出头开始创业，他搞的制衣工厂，开始时一个客户也没有，一张订单也接不到，那时候的他非常彷徨。当时他太年轻，没有后台，没有人愿意相信他。

由于他初出茅庐，没有势力可言，便只去找好朋友的父亲帮忙，希望朋友的父亲能助他一臂之力。朋友的父亲拥有香港最大的制衣工厂，制衣行业无人不知。黎智英邀约朋友的父亲出来，向他讲出自己的困境：没有人肯与他交易。

朋友的父亲听了眉头一皱，问：「你想我怎样帮你？借钱给你？」

黎智英摇头说：「不！」

「入股，让你拥有大量资金周转？嘿嘿，还是想要我给你分订单，给你的工厂包工呢？又或者是想要我介绍生意给你？」

「不！不！不！」

又不是？正当朋友的父亲一脸茫然，不知道他究竟想要什么的时候，他又继续说：「我不是向你借钱，也不是想你入股做我的后台，更加不需要你替我介绍生意，而是要向你借势用势！」

「借势用势？」

## 狐狸如何借势蜕变成老虎

「对！就是要向你借一张银码一百万的支票，我保证绝不将这张支票兑现！」

朋友的父亲想了一想，恍然大悟，立刻夸赞黎智英绝顶聪明，说他前途无可限量，况且区区一张不兑现的支票根本就是举手之劳。

后来黎智英拿着支票，到处见客人、接生意。对一些不相信他的厂家，黎智英就向他们展示手中的支票说：「你不给我生意，我知道可能是不相信我，这不能怪你们。但是，你看一看我手上的支票……看清楚了吗？是一百万，我已做成第一单生意，是大厂家开的，你们不信我，也要信他，你不信他，也要相信他这张支票上的公司印章……」

厂家们见到支票，确定是大厂家的公司印章，又是大老板签字开出。于是，人人都误以为他有后台撑腰，于是传闻开始在商场上一传十、十传百、百传千，最后其它厂家都纷纷愿意与他合作。

古时三国演义，有孔明摆下万人称颂，千古绝唱的「空城计」，今有黎智英布



下的借势用势阵，这再次证明了所有的价值都是假的！

因为价值皆从包装而来，这就是所谓的「错觉管理学！」

### 只有百分之五的保险人赚大钱

我们有一位曾经在保险界赚过大钱的朋友（姑隐其名，称他为A先生）。A先生每次在保险界公开演讲中，谈的都是自己的成功经验，他公开说，要成功就必须要有伟大的梦想、要下定决心，坚持到底……。

不过，他私底下又告诉我们，虽然加入保险界的全职从业员都是属于一群有梦想、肯坚持、够努力，主动积极的人，可是却有很多人未必能够赚到大钱。他们靠的只是努力勤奋、无日无夜的工作、打冷电（打电话给完全不认识你又防备你的人，来自英文coldcall）、陌生拜访……像汹涌浪潮般的工作压力永无停顿，与某些人所说的「辛辛苦苦三五年，轻轻松松三十年」，根本是另一回事。

保险界曾经有过这样的统计：在八千名全职代理中，只有百分之五的人（四百人）每月收入是一万元马币以上；百分之四的人（二百二十人）徘徊在五千到一万元马币之间；更多的，百分之九十一的人（老天！是七千二百八十人！）是在五千元马币以下。

可是，A先生为什么可以做到轻轻松松三十年呢？单靠梦想、坚持、努力勤奋、主动积极、日夜工作、打冷电、陌生拜访就行吗？而且，他所有的客户都是企业界的超级富豪！他之所以成功，是因为他在进入保险的首十年内，学会了如何摆空城计。

### 每一个时空都看到空城计

其实，A先生能有今天的成就，每走一步都经过精心的策划和布署，用了许多包装手段才达到其目标的。

A先生所布署的第一步，是先把自已包装成一位悠闲的富翁，然后出席各种社团、宗教、高尔夫球俱乐部等的活动，并很快地成为当中的活跃分子。接着，他开始研究各种艺术，如茶艺、书法字画、古董鉴赏，甚至还涉及相术风水、宗教修行……。他知道这类活动有非常多的企业家参加，而这些企业家均会对各种艺术、宗教或玄学略有兴趣。

成为社团、宗教、高尔夫球俱乐部当中的活跃分子后，A先生开始运用他非常厉害的手段来夺取人心。他以这些企业家的兴趣（如茶艺术，书法字画，古董鉴赏，高尔夫球等）开展话题，并用相术命理风水的理论来吸引一批迷信的企业家。

另外，他从不亲自驾驶自己那辆新款的宾士（Benz）房车，而是刻意花钱聘请

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容





司机。他还经常假装忘记带文件，吩咐司机把文件拿到社团、宗教场所、高尔夫球俱乐部等地交给他。有意无意间让这些企业家知道，他是一位「聘请司机的保险从业员」。这是A先生特意布署的计划之一。在他还没有能力买名车时，他就跟五个同事合用一辆名车，他们这五人甚至还合资请一位司机负责接送。

当这些企业家见到A先生有司机接送，心里自然会想：「哗！做保险能有司机接送，A先生一定在此领域有很大的成就。」他们因此开始相信他，误以为他也是有钱人，之后就向他投下巨额的保单了。

**权谋法则：**当你的内容和其它人都是一样的時候，包装会比内容更重要。

其实，对那些超级富豪而言，他们不敢向你投下巨额的保单，不只是因为你不是有钱人或不够份量，而是他们不愿意暴露自己的财政状况。

A先生就是用此错觉管理手段赚取他人生的第一桶金，也靠这手段成为真正的保险富豪。

## 传销界的空城计

台湾有位传销界创办人（我们答应了他不透露公司商号），他曾经告诉过我们所运用的手段。他们的传销公司开始做宣传的时候，在某山地拍照，虽然他们当时只能买下该山脚附近的一小片地（面积只足以建一栋屋子），但他们把后面的连绵山脉也拍摄进去，然后他们对马来西亚的传销商说这是他们公司的地，是要用来种药的。他没有讲骗话，照片中他站在的地方确实是他们公司的地。还有，他们在台湾某栋大厦租了一间办公室，可是拍照的时候也是把整栋大厦拍进去，让人感觉好不宏伟。他们在宣传资料上放上该照片，照片下方写着该公司名字。他们这样做也是没有骗你。

他们告诉所有的传销商，他们的公司在美国拥有自己的先进工厂，其实在美国的工厂只是他们的包工厂。换句话说，谁有钱，谁愿意下订单，该工厂也会做同样的产品给任何下订单的人。

搞组织，首先就要制造神话，于是他们找到传销商甲做最上线（俗称001），然后让十位领袖级人马全部做他的下线，让他的组织在短时间内人数暴增。传销商甲其实是虚构的神话，是幽灵上线，那些天文数字的收入，向人展示以后，但是就到了分钱的时候，这位幽灵上线并不是一人独享这天文数字的收入，而是那十位下线全部都有钱分。

当然，最后他们真有足够的资金是买下该山地来种药，也购下属于自己公司大楼。

读到这里，聪明的读者，一定明白为什么我们在谈到错觉管理的时候，反复向



你们说：所有的价值都是假的！

## 骗就是真理：魔鬼如何说谎

### 错觉管理学：合法的骗

包装的目的是什么？很简单，就是要提升价值，而价值根本就是假的，完全是情人眼里出西施。包装并没有直接骗人，它是走在非黑非白的灰色地带，就好像《勾魂夺心洗脑催眠》的「千万富翁第一桶金的秘密」一文里的那位千万富翁一样，他用三大布局来包装，他没有直接骗人，他明白所有的价值都是假的原理。他在没有实力以前，利用人类的「错觉判断」，让其它人以为他拥有雄厚的实力，而把上千万的生意交给了他。

包装的手段就是在没有良心冲突下，如何不直接说谎，而策略性利用人类的「错觉判断」，间接向他人展示你要他相信的现象，以让对方一厢情愿的作出对你有利的假设！

### 令人喷饭的错觉管理

我曾经应一位中国大陆的演讲者邀请，到他公司与他见面。一见面不久，他就好像机关枪般，告诉我他赚了多少钱，又说某某老板为了见他一面，给他多少美金（没记错的话，好像二十四万美金）之类的谈话。然后他说了一些话，让我忍得很辛苦。

他说：「我办潜能开发课程时，因为讲得太过投入，结果有七次是讲到吐血。」

我听到这里如果笑出来的话，似乎不给他面子和不相信他。我更怕我一笑的话，他为表清白，现场示范吐血给我看。当时最考我演技的是，我要「咬紧牙关」以控制随时会失控爆笑的可能，最辛苦的还要尽量与他保持眼神交流，慢慢的点头以示正在聆听。

这个人的目的，当然是想我加入他的组织（那是一家传销公司）。

但你会相信这个人吗？

人家告诉你，你就要相信吗？怀疑是你最好的权力，用你的怀疑来求证！不信比误信更重要，因此，我们从来就不会介意被人怀疑，甚至被人误解。





## 错觉管理的法则

在我们的脑中，我们对任何的事物，只有三种判断：价值高，价值低和价值平。当一样事物被判断成价值高时，我们会追求（趋利）。当某事物被判断成价值低时，我们会舍弃（避害）。

每一件事物都会有其所附带的征兆，如看到烟时，我们会判断那是有火的关系，当看到海洋上出现十尺高的冰山，我们会判断冰山其余整百尺的部份藏在海面下。

**权谋法则：**要人相信你有火，你就制造烟。要人相信你有百尺冰山，你就制造十尺的冰山角。

《孙子兵法》一开始的时候就教大家：兵者诡道也！（意思是骗人的意思。）商场上，有没有绝对老实不讲骗话的人呢？没有！

当你向客户报价时，即使你报了一个全城最便宜的价钱，你的客户也肯定不会说：「老陈，你给我的价钱是全世界最便宜的价钱……」

相反的，就算他想窃笑，他也一定会皱眉告诉你：「嗯……你的价钱还是有点贵，不如你回去再跟你的老板商量一下……还有，你们还有什么特别的服务？」

老兄，这不是骗是什么？

## 三岁的小孩就会骗

古往今来，古今中外，只要是人，三岁前就开始懂得怎样骗人了，只是三岁后的孩子开始会比较复杂的骗术，目的是不要给别人完全知道他的内心世界。人的「正常」成长过程，就是要决定什么东西可以给别人知道，什么东西不可以让人知道，从而开始划出他个人的界限。「骗」也是动物谋生求存过程中的一种基因和本能，连自然界中的一些弱小动物和昆虫，都懂得利用保护色来欺骗其天敌，逃过被捕杀的厄运。

为什么人会骗人？其出发点很简单，离不开三大原因：第一是为了要保护自己，第二是维护双方的关系，最后是自利的行为。

## 诈骗的艺术

马克吐温说：「我们都说过谎、骗过人，也都必须说谎骗人。」

说谎是手段，骗人才是目的。所以在说谎的时候，你必须令人愿意相信你，那才算是完成了骗人的目的。



为了要令到有人愿意相信你，你要学习魔鬼的骗人技巧，说谎的时候，必须要二真一假、一假二真，或者一真二假——高手骗人绝不会笨到全部讲假话，因为全假的谎言，很难令人信服。骗的目的就是要人信服，要人信服就必须真真假假，假假真真。一大堆的谎言当中，必须要挟着几句很明显的真话，听的人才会信以为真。

譬如：你想要借钱不还，在开始的时候，就不可以一次借很多的钱。你必须慢慢来，一步一步使到对方相信你。你先从五十块开始借起，然后有借有还，接着你可以借一百块了，也是有借有还。每次借钱的时候，必须在非常紧急的时候，容不得对方考虑。三番四次，不断重复，而且数额越借就越大，也快借快还，直到完全得到对方的信任，借你一笔人数目后，你才来一次有借没还的招数，让对方防不胜防。

骗人的时候，千万不要觉得不好意思，心理学家曾经做过统计：成年人每星期平均说一次至三次谎言。

其中有一至两次是对太太说的。

百分之九十一的人自称有经常说谎。

百分之二十的人只要一天不说谎，那一天就难以打发。

有人分析过三万多则谎言，发现大学生平均每三次交谈中，就有一次说谎的可能。

连普通的老百姓都懂得骗人，更何况是老奸巨滑的商人？在人骗人的世界里，你不去骗人，难道坐着等人来骗你？

如果你想骗人，记得要在你没有良心冲突的情况下，直接说谎，你甚至要策略性透露出真相，在真真假假的布署下，骗人之前再加一句，跟对方说：「你其实是不必完全相信我的……」，让对方自己做出对你有利的假设。

当你被骗的时候，不要骂人，问一问自己，为什么要这么容易相信人，尤其是商人？

开始学习包装手段时，你们一定要永远记住我们教你以下的这个权谋法则：

**权谋法则：不信永远会比误信更加的安全。**

### 一个值得参考的错觉管理

错觉管理的方向是因人而异的，没分谁对谁错，不过以下这个例子值得我们借镜。





我和江老师曾经在某酒店听过某台湾讲师演讲，演讲途中台湾讲师开始企图包装几个「事实」。他说办这个三天两夜的课程是赚不到钱的，他的目的是为了要帮人，他又说他一年办这个课程三十六次。

然后他开始玩包装游戏，他说他住的屋子有五层高，里里外外都安装了最先进的红紫外线，他有最顶极的国际级防盗系统……讲到这里，在场的一些可爱听众就忍不住「哗！」的赞叹接近一秒（如果「哗」到超过一秒，肯定是讲师请来的演员，而且还是很差的演员，因为「哗」到超过一秒，已经是呻吟了。另外，所谓可爱的意思是，这些「真哗」的成年人应该属于是比較容易被骗的一群）。

我心理暗自发笑，把头转向江老师，碰巧江老师也转向我，我们四目相投……然后，在场的人就听到「哗」声的背后后，有我们很鬼祟的吱吱笑声。

以我们的个性，绝对不会马上相信台上那个炫耀自己身家财产的人，然后又发出哗哗的怪叫。假如我们听到讲台上的讲师说他不是为了钱，但「却」一年做三十六次课程（也就是每一个半星期就做一次）；课程赚不到钱，「却」有栋五层楼的屋子，还有红外线保安系统等等，第一时间是先假设这个人是在吹牛。不过我们要补充的是：这个人的确拥有五层楼高的屋子，至于他是否办课程不为了钱，或他办课程有没有赚到钱？各位读者可以去想一想。

期望读者诸君，你们不止要知道这些包装手段，同时也要防备这些包装手段。

永远记住：不信比误信更重要！

有了不信的哲学，你才看得出甜品里面的米田共。

## 商业合法骗术

假使你拿一块手掌般大小的石头从山顶丢下山，石头可能会被撞击成四分五裂。但是，如果你是在大雪山顶往下丢，那块石头滚下雪山的同时也会将细细的雪花聚集，变成雪球，然后越滚越大，到最后其「势」将如同雪崩，声势浩大。单单是观其下跌之势，必吓得人人心惊胆战，屁尿齐滚！

这就是一一势！势可以在心理和感官上造成不一样的效果。

动物也会造势。猫要打架前，全身的毛一定会竖立、尾巴翘起、隆背和竖耳，目的就是让你产生牠的体积变大的错觉。商场上有很多这种「猫人」。

### 看穿雪糕里面的大便

曾经就有一个「猫人」大老板来过我们的权谋课前说明会，刚巧在场的一个朋



友是认识这老板的，他告诉我们这大老板是某商会的重要委员。

讲座完毕后，大老板没报名上课。原来当天来听讲座的，有八个人是他的下属，散坐于课室内。事后，我们的朋友就联络上这名大老板，问起他关于我们的讲座。大老板的评价是：我们的权谋课程一文不值！（说我们一文不值实是好事，请看「商场上的间谍游戏」一篇）。

不过好戏还在后头。

他那八名员工的代表事后打电话来，一开口就说这名大老板有多厉害，多有钱，多有地位，如果大老板来上我们的课程，我们就会有多荣幸，只差没讲到我们要烧香拜神感谢上天大老板来上我们的课。

好了，讲了这么多的废话，才开始讲真话。那位代表说，他们和老板想过来上课，不过他们最多只会付一半的钱，其余的学费将会用他们所售卖的多媒体器材来和我们对换。

其实他们的多媒体器材可以漫天开价，甚至可以上课当天忽然间来多几个人，半推半就式的跟你说这几个人是公司的股东，他们要来看看课程的实用性，以后可能要聘请我们到他们的公司做培训。到了这个时候才推他吗？

我当时幻想过，如果我对着电话跟大老板讲：「大使用雪糕盖着来吃，最后还是会吃到大便的。」不知道他会有什么反应？不过我们还是很礼貌的直接拒绝了他。他们总共摇了三次电话给我们——谁想要谁已经很明显了。

试想，如果要造势，到底是你一人之势大呢？还是聚集所有的同事，以集体之势的威吓力量比较强大？这些「猫人」就是合法老千。

搭帮结队，物以类聚，同流合污，凝聚力量，这些情况商场老将又怎会不知呢？故，许多以此为目的的商业平台自然应运而生。这类商业平台，聚集所有的商家，互相交流、互找机会，企图将人际脉络打开、拉阔。但是，这类商业平台却是陷阱处处，匿藏着许多合法的老千。

## 名义上的百万富翁

什么是合法老千？简单地说，做生意喜欢用假相包装的人就是合法老千。

譬如这些人为了找机会，特意用许多物质资源来包装自己。他们会驾大车、穿名牌，企图用最好的包装形象，在这类商业交流平台攀龙附凤，结识一两位大老板，从此一登龙门，身价百倍。由于这些人将所有的资金全花在应酬，外在的种种包装上，以致财政出现入不敷出的状况，欠下一大堆的银行欠款、信用卡债务，甚至是高利贷。他们根本无力偿还，是名附其实的「空心老倌」。

从表面上和法律上来看他们是百万富翁，所谓的法律上的百万富翁是不难做

关注微信公众号：【重构文序】获取更多女性成长的内容





到，看你肯不肯跟银行贷款买名车和大屋子。实际上，他们空空如也！

如果你不幸碰上这类有名无实的百万富翁，听信他们的浮夸之言，与他们做生意的话，小心落得血本无归的下场！

### 合法商业骗子的习性

这种人最大的特色，就是很接近成功学所描述的人。在他们的口中，他们讲的都是积极的话，本来想搞千人的聚会，就夸大说成万人聚会；他们即使介绍你做生意，在你的面前说要帮你穿针引线，谁知来到现场你才发现，原来他所介绍的客户根本就没有想过，他今天来的目的是为你搭桥引路，为你们做红娘的，搞到你和他都有点尴尬。

在宴会上，他们就像乔吉拉德一样四处派名片，对每一位商家都热情交谈，但对谈的过程，他们又变成贼头贼脑，眼睛游移不定，四处偷瞄，他们是想看清楚周围有没有更加重要而值得接近的大人物，如果找到他想投靠的人物，必对着那位不再值钱的蠢蛋很礼貌的说：「不好意思，等下回来再跟你谈，失陪……」

曾经有位某商业平台的委员，把父母的所有地皮变卖，连父母的终老储备金都骗到手，在外宣扬自己的公司有多大，实力有多雄厚。

实际上他的连锁食店，虽然开了一间又一间，但资金全靠做假账（本来不赚钱，亏损的账，将它做成赚钱。）来申请银行贷款。他根本无心将食店的生意搞好，他的目的只是要分店越开越多，然后将之变卖或挂牌上市，狠狠刮一笔就走人！

他们的心态是「过了海就是神仙」！

这种做生意的手法就像赌徒买大小。开始的第一注押码用一百来买大，如果庄家开小，他的第二次押码会变成用两百再买大；输了，第三次的押码则四百买大，以此类推，总之每次都买大，然后价码越加越大，他们认为总会开大的，只要有一次开大，所有的本钱就一次赢回来。

如果你跟这种合法老千做生意，他拖欠你的账是正常，以货易货也算合理，弄到你举债破产就是你活该！

有两类商人，碰上这些合法老千必然中计：第一种是利欲心人的人，第二种是急于脱困的人。特别是第二种人，他们一定要了解中国的《易经》里对困境的解释。



## 最容易骗的两种人

### 合法老千眼中的猎物

在商场上又有两种最容易欺骗的人，这些人都是合法老千眼中的猎物，要把握这些猎物的弱点太容易了！这些人被成功学洗坏脑，认为人脉就是钱脉，胡乱结交人脉。这类合法老千的外在形象，非常接近成功者形象，如果你以此「人脉就是钱脉」的信念来结交商业朋友，最后的下场就像草原上的羊群，一心一意只顾低头吃草，连自己身处最危险的地方还不自知，看到有狼时已经太迟了。

合法老千对他们的猎物绝不客气，也不心软，即使欠他们的钱，拖他们的账，杀他们的价之后，也会用成功学里的假道学告诉他们的猎物：「来，我们心态正确，思想积极，双赢双赢！」。当然啰，他们会这样想：「反正你们这么相信这些理论，如果我不吃你们，还有很多的老狐狸排着队，流着口水，等着要吃你们，倒不如由我把你们吃掉，不吃白不吃，让给别人不如让给自己！」

### 利欲大的人

第一号猎物是见利忘形的。他们对未来充满憧憬和希望，日以继夜想着如何发财致富，一飞冲天。他们认为凭关系，靠人脉，就可以不劳而获，而且能用最小的成本赚取最大的利润。

这些人朝朝看机会，夜夜想门路，希望有朝一日可以投机取巧，一夜致富。

「螳螂捕蝉，黄雀在后」是历史上非常有名的典故，体现了人类为了趋向利益，即使是飞蛾投火，明知道自取灭亡，也在所不惜。正是皆欲得其利，而不顾后患也！

合法老千只要在他们的前面，不断为他们制造未来的幻想就可以将之猎捕！

我们的一位学员，认识了一对有强烈宗教意识的夫妻，这对夫妻最后从我学员的身上骗走接近一百万元马币。

这位学员有心想投资教育事业，骗子叫他来办公室时，恰巧给我们的学员看到他在祈祷（制造信赖）。骗子也表现出很好客的样子，又像是认识好多高官显贵（制造信心）。大家认识一段时间后，骗子就表示他有意经营一个帮马来西亚学生申请到乌克兰去就读医科的生意。（投射式的未来幻想，请参阅我们的《冷血救世》一书中「如何看穿和对付伪君子」一文）骗子要拿你的钱是要有理由的，通常是分阶段拿你的钱。像以上的情形，骗子所用的理由不外是要用钱来贿赂各路人马，以疏通本国和是乌克兰的官员。当他要你拿钱出来的时候，通常时间一定是紧促的。理由很简单，时间紧促，人脑会更加机械化的听话。





骗子把我们的学员带到了乌克兰，并拿了他的一笔钱来疏通某官员，但他不会给我们的学员见到该官员。骗子当然会告知该官员不方便接见外人的理由，但因为时间很紧促，很多人是不会想得太清楚的。然后，骗子把我们的学员留在酒店，叫他不要乱出去，因为随时会有要事要联络他。数天后，骗子带着我的学员到酒店用餐，然后叫他在一旁稍等。接着只见骗子走到另一端和某个乌克兰人交谈片刻，从乌克兰人的手中接过一个信封。骗子回来时，就很开心的拿出一份文件给我们的学员看，然后说事情即将要办妥当了……（我希望各位读者能够猜到下一步会发生什么事情）对！接下来就是状况不断出现，骗子一再的要钱疏通。

骗子的这种做法，英语叫作双绑法则（DoubleBind）。当你发现被骗后，向他拿回钱是不可能的，加上一开始就牵涉了贿赂的犯法行为，你更是不可能控告骗子，除非你打算在法庭上认罪做污点证人。

## 困境大的人

第二号猎物是处于困境中的人。这些人一心急着摆脱困境、跳出困局，因此最容易被利用。他们当前所面对的困境，让他们烦恼，对前途茫然不知所措。于是，只要他们看到脱困的机会，往往不分析和考虑后果，就一头栽进去了，因为他们只是一心想避其害，而不顾其后患也！

当这些人处于困境时，便会方寸大乱，也急于脱困。但当你越急于脱困，就更加的「困」！「困」你的不但是大环境，还有你的「心」。

更重要的是，这就是人类「避害」的本性。

## 急于脱困曹招致更大的灾殃

求神问卜，最怕求到「困卦」！

《易经》里关于困卦的解说是：「泽无水，困。君子以致命遂志。」

泽中无水，是为「困」，是处于匮乏、不利的环境下。但环境是暂时的，只要沉得住气，抓紧时间为自己储备筹码、制造有利条件，终会等到转机的出现。

《易经》说过，人只要「一动」，会有四种可能性，就是：吉、凶、悔、吝。简单来说，「一动」有四分之一是「吉」，其它的四分之三都是不好的。所以中国人有句老话：「一动不如一静」——运气不好的时候，任何的轻举妄动，都可能招致更大的灾殃；低调、安静，是最安全的做法。

## 越穷越见鬼



我们有一位学生，在他最穷困的时候，竟然被两位老千看上。结果，在口袋空空如也的情况下，还是给老千骗了六百块的马币。话说这两位陌生的老千主动帮他看相，然后叫他拿着一张空白的纸，用打火机的火焰在纸下轻轻烧烤了一会儿，结果纸上竟出现了「大祸临头」四个字。后来他吓了一跳，老千还说要到他的家看看。我们的学员当时心想，他连钱都没有，应该没有东西可以给对方骗到吧！后来，在他家里的厕所，老千再烧烤多一张纸，这次纸上出现一个女鬼的狰狞形像，吓得他更厉害。

老千说要消灾的话，需要给六百元的香油钱。学员急说他已经穷到没钱了，但老千用「天堂地狱说服法」（注：天堂地狱法是其中一个我们权谋课程中最被重视的技巧之一）对付他，并问他有没有六个朋友，说每一个朋友借一百元给他就可以了……学员就这样上了当。

这个法术的秘密是很简单的：以毛笔沾上柠檬汁，在白纸上涂写后，只要用火轻轻的烤一烤白纸，先前所涂写的东西就会出现在纸上。（很多人认为烂命一条可以天不怕，地不怕，自己什么都没有就没有人可以骗到他，事实上是越困越危险，越困越容易受骗。）

### 易经的脱困智慧

《易经》转了一个大圈、带你游了大半个花园，无非是说，你处于困境，最好的方法，不是急于脱困，也不要相信有神仙来打救，最重要的还是不要以为在商业交流平台中的聚集者会帮助到你。相反的，你要「潜龙勿用」，「韬光养晦」，安于困中，慢慢开出一口「井」。

有井才会有水，有水你才能出动！因此，「困卦」之后，接下来就是「井卦」。

又比如你被困在一团乱绳里，越挣扎就会越困，想越快脱困反而会越困。你唯一的出路是：全身不动，眼观乱中有序的乱绳，慢慢脱困方为上策。

### 救苦救难的大善人

合法老千碰到身陷困境的猎物，只要他懂得搞「错觉判断」，经常与大人物打交道，制造自己很吃得开的假象，再摆出一副准备聆听你痛苦的面孔，展现出随时救苦救难的大善人形象，即使他讲的话充满漏洞，也会让你中了他的圈套。

届时，他喜欢怎样落井下石，或把你打得头破血流，全都由他自己拿捏。他不会给你面子，也不会有同情心！谁叫你「避害」的时候，不用一用自己的头脑！

说到底，骗人可以很简单，布局更容易，合法老千以要找到这两大猎物，牵云





他们的情绪，制造紧逼的时间，猎物必然为了欲得其利，欲避其害，而不顾后患，纷纷入谷，沦为你瓮中之鳖、鼎中之鹿也！

那么我们要如何才能不容易被骗呢？

## 最难骗的两种人

在商场上，有两种人是很难欺骗的，他们绝对不会被表面的包装所骗，不管身在任何的商业平台，亦难以动他分毫！这两种人不是合法老千所要寻找的猎物，遇到这些人他们会逃之夭夭，免得徒劳无功，又碰得一鼻子灰，贻笑大方。

### 特务种性

第一种最难欺骗的人，性格就像特务。他们有一双锐不可当的目光，能够看通和想透「人性的阴暗面」；他们也有福尔摩斯侦探的头脑，具危机意识，防线设得即严又高。

所谓「世事洞明皆学问；人情练达即文章」，这句话言简意深，值得再三回味咀嚼。洞明的意思就是说你对世间种种的人事，看得清清楚楚，人性种种的阴暗面，也想得明明白白。这种人与人相处，总是心存怀疑，不太容易相信人，他们情愿以不信来取代误信！

根据心理学家的研究，间谍特务凭着职业的本能，很容易就看穿一个人有没有讲骗话。在这些人的头脑内，已经假设了每一个人做任何事、说任何话都会有他的目的和动机。天下没有白吃的午餐，每一个机会出现，他们就会像警察盘问嫌疑犯一样，非常小心谨慎，追根究底，不会轻易相信一面之辞。

这就是他们最大的优点，也是他们最大的弱点！他们对谎言的敏感度非常的高，但对察觉一个人讲真话的能力却非常的低。

这种人的思考模式，就像监狱里的围墙，起的又高又坚硬，为的就是防范囚犯逃脱。由于他们明白人类的本性就是自私自利，故人类的所作所为必然是趋利避害的。他们就像侦探小说的主角，推测每个人的动机、目的和手段。

想欠他们的钱，拖他们的账，或者骗他们入局，简直难如登天，因为他们相信做任何事都必须付出「血酬的代价」，即使有机会出现，他们首先想到的是：「我要付出什么代价？」他们最大的本领就是不相信成功学和励志派的那一套，所有的付出都会先预算失败后的代价，以最现实的哲学来应对任何的事业！



那么第二种人最难欺骗的人呢？

### 冷静种性

越冷静的人越难受骗，因为很多合法骗子的伎俩是要透过你的情绪管道才能凑效的。

这是我们课程中常被问的一个问题：如何防止不受手段影响或受骗。我们的答案是，一就是当对方出招时，你要认得那些招数。只要认得出对方所要的招数，你就不会中招；二，你一定要对自己的情绪敏感。

可能各位读者会说我们不是说反话了吗？一面说要冷静一面又说要情绪敏感。

我在我所有朋友中，是最冷静的一位。我在加拿大和马来西亚的朋友或同行，都赞过我的冷静。但很多人对冷静有误解，认为冷静的人是没有感觉、没有情绪的。其实只要你的头脑是正常的，你是不可能没有情绪。你只能压抑、转移注意力来暂忘情绪，除非你对某种情绪已经麻木。

其实我不是没有情绪，相反的，我对自己的情绪的起落是非常敏感的（请别笑我，第一部让我哭的电影是宫崎骏Miyazaki的动画「风之谷」）。这可能是拜我以前在宗教界里的修链所赐，让我能够抽离的观察到自己的情绪变化。所以当有人对我出招时，我会很惯性的监视自己的感觉、情绪等变化。情绪一有突变时，我就会反问自己，刚刚对方做了什么？讲了什么？

要变成第二类人不难——和对手交涉时，定时监视检察自己的情绪变化。情绪一有突变或产生冲动时，就要问回自己：刚刚对方做了什么？刚开始的时候，当然需要一再提醒，但再过一段时间反观情绪就会变成习惯了。

假如能够明白各种人性法则和手段的运用（特务种性），又能够抽离的察觉自己的情绪变化（冷静种性），就自然难以受骗。

因此，不管你是要备战进入市场或情场，你都要探讨人类的本性，并进一步从人类自私本性中去了解每个人行为背后的来龙去脉。

最重要的是你能够更了解自己，你要达到光明正大的财色兼收也就指日可待了。

当然，要了解人类本性，读者诸君就要脱下凡眼，修炼出「阴阳眼」。





关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



## 第四章 透视有形和无形的慧眼

### 为什么你要学见鬼？

这个世界有鬼吗？

你相信这个世界上有鬼吗？坦白说，我真的不知道鬼到底存不存在。不过，我的一些朋友确信鬼的存在。他们甚至言之凿凿说，假如家中有鬼的话，你就得请一位大师来驱鬼。驱鬼大师分成两种：一种是可以看到鬼的，另一种是看不到鬼的。

能见鬼的竞争优势

第一种大师就是拥有传说中的阴阳眼，他除了能看到阳间，同时也能见到阴间的鬼物。第二种大师的眼睛只能看到阳间。当然，两种大师都学过驱鬼的法术。

试想一下，如果你的职业是驱鬼师，你是否须要学见鬼呢？再想一下，如果你能够看到这些无形的存在体，而你同行或对手却只能看到有形的世界，从生意的角度判断，你已经占上一个「不公平」的优势。

阴是代表无形、隐藏的，而阳是代表了有形、显现的。

在我们人生当中，不管是商场、职场或情场，隐蔽的和具体的事理都重迭式地存在，如果你能够修炼成「阴阳眼」，看透人性中所有的有形和无形，你拥有的是具有非凡优势的人生。我们华人有一俗语：「外行看热闹，内行看门道。」那我们现在就来辨别内行人的慧眼和普通人的凡眼有什么不同？

**权谋法则：慧眼不是看别人看不到的事物，而是看别人不留意的事物。**

什么是有形？什么是无形呢？

如我的催眠师父的师父的师父，弥尔顿医生（Dr. Milton Erickson 1900-1980）的观察力，就是最神奇的实例。他可以从人极微变化的脸色中，检测出一个人在二十四小时内曾经有过性行为；他有办法从女人坐下的那一刻，辨识出她当时是否有婚外情的问题；他也能从一个人走路的姿态透视他身体或内脏那个部份曾经动过手术；他更能拉着某人的手，在不需要任何沟通的情况下，渐渐找到他曾将锁匙藏在





某座建筑物的某个房间，甚至某个抽屉！

我的NLP师父，已故的Derek Balmer先生，能够从某人的走路姿态，看出一支乐队里，谁是鼓手。（注：鼓手需要右手敲打敲击器，左手同时也敲打另一样敲击器，而右脚又要踩动另一个敲击器。他的四肢能够在同一时间里各司其职，因此走路时，会有一般人所没有的微妙动作。）他们不是拥有特异功能，也没有可以阅读别人内心世界的心灵感应术，他们只是观察力已修炼到常人所能及的程度。他们所看到的事物，虽细微，但都具有脉络，因此都有迹可寻。

目前，我还在不断的修炼着个人的观察力，虽然还未到达弥尔顿医生的境界，但我在看女人时，已经开始享受到常人所难以享受的视觉世界了。

## 所有的魅力都是假的

### 没有魅力的魅力

很多人认为魅力、气质、男人味或女人味之类的无形力量，应该是天生的。不错！高大威猛的男人，或天生丽质的女人，多少都因为先天条件而展现某个程度上的吸引力。但相信我们都见过许多所谓的美人，乍看之下有惊为天人的容貌，再看清楚时却发现她的魅力消失得无影无踪。对于这种现象，一般人会有两种解释：

一、魅力或女人味是与生俱来的，因此如果有就有，没有的话就没有。二、他们会认为魅力取决于个人的内涵，当拥有内涵时，就好像气功师发功一样，可以在方圆一丈内，以内气伤人（摄人）。

我认识不少内涵深厚的人，可是他们的魅力就好像你家附近卖牛肉面的伯父一样而已！

我们也见过一些女人的言行举止，在刚接触时充满魅力，但跟她相处久了（也许两个小时），你会发现她的「内涵」，也和你家附近卖牛肉面的伯母一样而已。（得罪！得罪！希望所有卖牛肉面的伯父伯母给给面子，只是比喻而已。）

### 没有男人味的男人味

如果各位男士想知道怎样才叫作真男人味，大可翻阅娱乐杂志。

如果你的功课做得足够，曾经做过比较，你会发现好莱坞中较有男人味的一群男星，在摆浦士（pose意为该艺人认为自己最有型有味的体貌架势）时，几乎每位都会展现出一种特别的神貌和眼神，但寻遍东方的男星，却几乎没看过他们的照片中出现过这种「表情」。粗浅地推论，东方男星中能掌握到随时可以展示男人味



的，可能少之又少。

### 没有女人味的女人味

几年前，我曾接受一家本地电视台邀请，在某个选美资讯节目中，为「马来西亚国际华裔小姐选美赛」的参赛佳丽作心理分析。过后，我也被邀请出席现场观赏半决赛。记得在泳衣环节时，随行的朋友跟我说，某号的J小姐在走路时展现出极妩媚的女人味。我当时就开启了「阴阳眼」观察，刹那间明白了！原来J小姐走路时的每一刻，她的盘骨、腹部、胸部、肩位、颈项和头部都以很细微、很轻慢的角度和方向在不断变化着，因此她的身体不论是在动态还是静止时，都没有一刻是完全呈直线型的。

泳衣环节除了把参赛者的身段展现出来，也很巧妙的考验了她们走路、站立的姿态。佳丽如果走得难看，其魅力就会在刹那间消失。

（想象一下，以下哪一个八字脚会走得最难看：穿长裙，穿长裤、穿比坚尼？）我注意到一些佳丽走起路来头直、颈直、肩平，总之全身都直，又或者僵硬的保持着某种曲线，好像机械人一样；有些则知道自己走得像机械人，希望能够增加些女人味，就拚命的把臀部左右摆动，她不摆还好，一摆之下更糟糕，因为全身僵直的她，只有臀部在摆动，真是经典的「恐怖动作」！

话说回头，J小姐的很多动作都呈曲线型。她进入决赛后，我跟她合照留念，也顺便近距离观察她。当时她在我的左边，她下半身朝向镜头，上半身向右朝向我，头部则稍微倾向左边。这种姿态一摆出来，自然就展现了女性的曲线美。后来获悉，原来这位佳丽是名专业舞蹈员，兼溜冰教练。

**女人味法则：制造柔和曲线。**  
**风尘味法则：制造强烈曲线。**

通常在我的NLP影响学课程中，很多学员最希望掌握的功夫就是如何从肢体语言中看穿对方有无隐瞒事实。那么要如何运用我们的阴阳眼去看穿一个人呢？

### 完美的代价

上文提到我曾被邀请为二十位选美佳丽进行心理分析。记得有位佳丽的准备工作做得最好，她能够一字不漏把自我介绍的对白重复背诵两次。我觉得她的策略是对的，因为每位佳丽都希望在发表自己时，尽量包装得更完美，但有一点却必须要注意：「这个策略会有一个非常不值得的危机。」

这位佳丽最后获得亚军。我个人觉得，若论样貌、身材和文采，她都比冠军





好，可是她的致命伤是「太过完美」。第二年，我同样又受该家电视台邀请，不同的是，这次只为冠亚季军佳丽做测试。亚军小姐是一位美貌智慧并重的佳丽，是一位真正以阅读为嗜好的美姐（不像一般佳丽说喜欢「阅读」，其实只限于报章的娱乐版和杂志而已）。读书是需要集中力和联想力，所以培养出来的谈吐和气质是不爱书者所没有的，半点骗不了人。不过她也犯同样的毛病——「太过完美！」

（注：我观察发现，第一名与第二名佳丽的最大分别是，第一名没有刻意的展现完美。比如，第一年获得第一名的佳丽拿了其所喜爱的其中一本书在电视节目上介绍，她的朋友事前劝阻她。她依然故我……那本书是和《孙子兵法》有关的。第二年的第一名佳丽更是一位坦荡荡的佳丽，她到香港进入决赛时，当曾志伟以问题刁难她时，她答曰：「我哪吃得下，我见到你就饱了……」。两位第一名的佳丽都没刻意隐藏。）当你显得完美时，反而会让其它人更想要找出你的缺陷，而当他们发现你的缺陷时，即使是一个非常微小甚至无关重要的缺点，也会被无限放大。再不然，假如他们实在没办法找出缺陷（因为人是不可能完美的！）他们就认定你一定是掩饰得很好。

所以，我们鼓励我们的读者，去面试、初次约会或刚认识朋友时，最好以幽默和坦然的方式，尽快透露自己的一些小缺点，让对方觉得你不是个虚伪的人，那他才能够开始对你坦白和对你倍感亲切。

**权谋法则：**策略性的给人知道你的一些小缺点，反而会使别人给你机会。

说回那位亚军佳丽。我在心理游戏的环节时，测出这位完美的佳丽有自夸和怕输的缺点。当然，她很婉转的不认同，但她和主持在对话的过程中，却出现了自相矛盾的说法。到节目尾声时，她说会回去慎重的反思，自己是不是拥有这个缺点。说这句话时她微笑了一下，把麦克风交给另一位佳丽。她微笑的那一刹那，她的表情却实实在在地出卖了自己。因为她用了一个假的笑容……。

海关人员有一种观人的策略：一般的走私者，在过关后，其肢体语言都会比之前松弛，那就会引起海关缉私人员的注意。相同的，这位佳丽觉得自己已过关时，就出现了比之前松弛的「特定表现」，这一刻就是人的戒心最弱的时候，你要窥看一个人的内心世界，这一刻就是最好的机会。

**权谋法则：**严守自己从紧转松的一瞬间，你会短暂性的失去戒心。

再说，一般人都较喜欢用笑容来掩饰自己。我们的笑容基本上可分成两种：天使和木头的笑容。

## 真假笑容的区分



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」。

在美国的演员训练课程中，有一项训练是这样的：我们遮着下半部的脸庞，只让旁人看到你的眼睛，然后只用眼睛对着对方微笑，要做到对方感受到你的笑容为止。读者们不妨试试看。再不然，可以拿婴儿来做学习的对象，模仿他们的笑容，因为他们的笑容是最真的。

所以在任何时候，当你讲了一些话，对方要是给你一个嘴笑眼不笑的反应，他的心中肯定另有计算。此外，也不要给点头的动作骗了，有些销售员在和对方分享产品或服务的时候，发现对方一直都有笑容，又不断的点头，但是在成交时，对方就会抛出「让我考虑一下」的挡箭牌。当他们没办法分出真和假的点头和笑容时，就容易误把「危机」当作「良机」了！

在商场上，你不但要辨别「真脸」与「假脸」，你甚至要学习商场能手怎样掌控「变脸」的功力！

### 商场老手的双重性格

凡是和老练商人交过手的人，都会注意到这种老将的一个特色：当风花雪夜、天南地北无所不谈时，你会发现他是一个最容易相处的人，好客宽厚，绝对是朋友中的朋友。不过，一旦牵涉利益时，他可以超越光速的变脸，从一个最友善的脸孔，瞬间变成最严厉的审核眼光。而脸色转变之快，过程之从容，实在令人钦服。这种人，做朋友时坦然，谈生意时攻势凌厉，坦然地做你的对手，也坦然地怀疑你，但谈完生意后又坦然做回「肝胆相照」的朋友，这种能力尽显高手风范！

这种变脸功夫的最高境界，可以在日本老练商人中看到。

日本的商场老将被公认为世界上最难应付的对手。朋友曾跟我分享，日本商人的文化都是最彬彬有礼的，可是一旦和他们交涉生意时，就会即时感受到一股无形的精神压迫感。

一般的老练商人会在两种不同情况下变脸：聊天时一副脸孔，谈生意时才变另一副。但经我的分析，日本的老练商人修为更高，他们纯粹在谈生意里面做变脸。





他们谈生意时，大部份时间都保持一副友善的微笑脸孔，但在特定或关键的时候，他们就会稍微皱起眉头。对比之下，皱眉所发放的压力反而更具张力。日本商人变脸的策略也比较有层次感，比较有针对性，内容牵涉到时机、目的、赏罚等，其情绪的起落、份量的控制、眉毛和脸颊的交替运用，实在令人大开眼界。

因此，他们的那种严厉，是严在骨子里面的。

**权谋法则：**大丈夫就是把「爱心」和「严厉」修炼到收放自如的人。

## 如何看无形的鬼？

你除了要学会分辨这些有形的蛛丝马迹，你更要学会以慧眼透视无形的动机。问题是，什么叫无形呢？

最典型的例子就是美苏冷战时期的古巴导弹危机。当时的美国总统甘乃迪，和古巴玩了一个十三天的核子飞弹对峙游戏，当时几乎要触发一场世界战争。

如同有人挟持着一个人质，在被警察持枪包围时，他对警员说：「再过来，我就杀了他！」你说警察会相信该人的话吗？他如果杀了人质，就会失去皇牌，警察也可以抛开一大堆程序与顾虑，即时把他射杀！

如果他先警告说，会伤害人质，然后射人质的左脚，接着给警察多一个恐吓，要是再不退，就开枪射人质的右脚（当然，他还要计算自己还有多少粒子弹），这时候，警方就会想：如果他真的杀了人质，警方也会因此招惹来自民间和传媒抨击的麻烦，当政府承受不了压力，自然就会拿警方来「开刀」。

因此双方都在玩着一个谁可以看穿谁的底牌的游戏！

上述挟持人质的手法，就连八岁孩童都了如指掌。当他们要胁自己的父母时，会在大型购物中心上演「连哭带滚」的杂技——我小时候要胁父母的方法最简单，我只要「挟持」我的肚子对妈妈说：「如果不买给我，就不吃饭！」只要不吃一餐，妈妈就自然会屈服在我的「淫威」之下。（以上威胁父母手段只作学术参考例子，切勿任意模仿，所有后果本出版社及作者将不负上任何的责任！）但一般父母因为爱儿心切，所以都没办法看穿这孩子背后的无形动机。难道孩子真的一生人都不吃吗？我的父母当时也做了无谓的担心，小孩子不吃一两餐就真的会饿坏身子吗？其实两方面都在玩着互相测试对方的游戏，一个就测试父母的界限，另一个就测试孩子的需要有多强。

但有时候在商场和情场上的游戏，对方可能只要稍微用了一句临门才变卦话，你的实力和你需要对方的程度就会在他面前原形毕露。



## 看穿被测试背后的玄机

### 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，她要叫其它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，她怕你会死缠烂打，其它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能手。

## 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，她们会先看这个人是坐哪个等级机舱（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——哗！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画也有他的目的。

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它大老板的生意，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，他叫其它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。

### 明知山有虎，偏向虎行山的后果

一般男士们在衡量了优势和弱势后，往往还是明知山有虎，偏向虎山行，欲打一场难胜的仗。其中最难过的一关是以上所提到的第三关：面对她的特约裁判团。

你并不是向一个人证明自己，而是向两个或以上的女人证明自己，而且这些女人不是每天都有机会做裁判团的，她们就如一只三天没吃东西，饿荒了肚子的老虎。她们等这荣耀的一天已经很久了，迫不及待的要一口就咬掉你的头。而咬你咬得最凶的是本来要做护驾的那位女士。她们是阻挡你基因繁殖的魔鬼，你越是要向她们证明自己，你的吸引力价值指数将不断的下跌。你不单只做了对方的提款机，最要命的是你还给钱买难受，真是赔了夫人又折兵。

如果各位男读者还是要偏向虎山行，记得不可全无条件的接受，要策略性的「麻烦」她。我会惯性的半威胁说：「可以，不过你一定要答应讲几个好笑的笑话给我听……讲了只有你才笑的话就不算数……」

有一次赴约时，我一见面就说：「来！我的笑话呢？」对方真的准备了几个笑话；另一次就有一个还未赴约前就用短讯传了几则笑话给我，我还回应说：「听过了，下一个……」

没有经验的男人误以为女性希望有朋友陪伴赴约的话，她是为了放心，但其实背后怀有另外一个鬼胎，你没有「阴阳眼」的话就看不出这一只鬼了。这就好像太太有时候对老公发脾气时，会出现两种情况：一种是坦诚的脾气；第二种则是要「阴阳眼」才看得出的发脾气——「声东击西」。

## 太太、情妇的调虎离山

### 声东击西的生气，是太太的权利

我又被邀请上另一个电视清谈节目，担任该节目的指定心理分析专家。当时主持人问了嘉宾们一个问题：你的太太非常喜欢你给她的订婚戒指，也常引以为豪的出示给朋友们看，有一天，她发现原来这枚戒指是你跟上一任女朋友求婚失败所余留下来的，她只是被你转赠的人。太太理所当然非常生气，你怎么办？





其中一名嘉宾就说，他会跟他的太太讲：「你不是这么小器为了戒指这种物质上的小事而生气吧？最重要还是大家开开心心的在一起！」

我即时指出，其实你的太太不是为了戒指而生气，她其实只是要借戒指这管道来证明她在你心目中的地位！表面上是为了戒指，但葫芦里面卖的药却不让你知道。

为何这样？因为她知道如果直接讲明的话，会降低自己的价值（让你觉得她实际上是真的很小器），所以逼不得已而「声东击西」。

假如你不小心的回答说她是为了一枚戒指而生气的話，其实会使她加倍的生气否定你，（因为真的给你发现她是小器族，所以老羞成怒。）这时你将发现她越骂越厉害，但也越骂越抽象。这名嘉宾就像是一位看不到鬼（无形动机）的捉鬼大师。

权谋法则：伴侣之间的投诉，50%以上都是「声东击西」。

## 情妇的声东击西

这种无形动机，在专业二奶（情妇）的策略上也可以看到。二奶有分为「意外形成」和「预谋构成」两种，后者属于专业。一般境界较低的专业二奶通常会用苦肉计来向「男当家」谋利，例如她会说他爸爸欠下黑社会老大很多钱，或她妈妈患有乳癌，她不够钱给妈妈做「第三次」的乳房切除手术等借口，来牵动男人那种「助女人为快乐之本」的心肠。（注：如果各位看官看到这里还没会心微笑的话，你需要进修幽默感。）市场上，八九成的二奶都用这种策略，所以我们目前还研究不出到底是男人笨，还是女人没创意？

如果一个人相信了「助人为快乐之本」，他会发现「自己不助人时就不可能快乐」或「没有人给他帮助时他也不快乐」，他会很秘密的等待机会去救人、帮人。天下的专业二奶们都明白要俘虏这种男人时，你只要以受害者或破损者的身份出现就可以。

最近在报章上看到一则大陆的新闻：一名浙江某研究院的五十八岁教授，二〇〇五年十一月底在互联网的交友网站认识了一位四十二岁的小姐。两人网上聊得很投契，四十二岁的小姐寄了十多张玉照给五十八岁的教授，这些照片是章子怡过去的照片，老教授可能是没有看电影和娱乐新闻的习惯，所以认不出这位「美女」是明星（女的正以欲来勾老汉之心）。这位「小姐」告诉老教授，她目前和丈夫分居，可以随时离婚（女方正给予希望老汉）。她还说起自己的吸毒史，声称自己患有「戒断综合症」，经常会休克，若不及时抢救的话就会死去，目前则正在积极戒毒（略述过去的不幸以显真诚，再施苦肉计，以破损者身份出现）。老教授为「小



姐」的坦诚告白，而心生感动，因此想去探望她，给她鼓励，但却被「小姐」婉拒。

结果老教授在短短的三十天内，汇款了二十七次，合共五十四万人民币去资助「小姐」戒毒。最后，当然是「财到人无踪」，老教授就「人财两皆空」……这就是男人最笨的地方：他很秘密的拥有着想拯救女人的欲望，却把「救人之欲」，误为「爱上了她」，结果从「爱家」变成真正的「哀家」！

**权谋法则：**助人是快乐的，但助人并非快乐之「本」。

## 高手的境界

那么高境界的专业二奶又怎样「发功」呢？她们通常会告诉男人：「我不要你的钱，也不要名份，我只是很想跟你在一起。」当然，能成为她们的对象也非等闲之辈。专业二奶们出手的模式是高手的策略。这就是我们将在后面会讲到的：低手的要出去卖（销售），高手要你进来买（引诱）。

专业二奶不直接跟你要钱，而是利用一些举动，让男人主动问她。而且她还不会因为男人主动发问时，就讲出她的「假困境」。她会进一步先测试男人想救她的意愿，只要她把持着自己的机心，让男人对她的关心发展到「怜悯关爱」的层次，才开始说出她的「假困境」，这时男人就会心甘情愿，义不容辞，赴汤蹈火地跳进陷阱，「自杀」去也。

但不管是高或低境界的二奶，她们都采用「声东击西」的手段。

各位包养二奶的多情种子，当你看穿了这些无形动机后，就会了解无论你的情妇说需要钱或不需要钱，都只是废话！请把你的资源回馈在你的「正印」身上吧！各位富家子弟也请记住，金钱可以买到身体，但是金钱肯定是买不到爱情的。你只要学会「买到爱情的手段」，身体会「不求而得」。至于想钓金龟的姐妹们，请自强不息！

**权谋法则：**钱和物质可以短期控制一个人，但却永远买不到人心。

这种无形的动机，被运用在市场里面，就变成老板、销售员、客户、客户的客户之间所玩的一场翻天覆地、互相欺诈的游戏。

而也因为如此，你身为消费者的健康，可能也会受影响……





## 医生和阎王同一师门

当你去一般的药房看病时，医生吩咐你一定要吃完七七四十九粒药丸时，你敢不敢只吃三十粒？坦白说，我贵为权谋思想的传授者，也曾经历过任人鱼肉的坎坷经验。

某年，我到某牙医处清洗牙齿。一般上清洗牙垢的过程，免不了会出现「含血喷人」的状况。当时医生以专业的态度说，因为我流了很多血，所以就开了消炎药给我，共二十多粒。在现实的世界，医生卖你一桶药，谁敢吃半桶？这种情况就近似「阎王要你三更死，谁可留人到五更」。如果透视其中的行为依据和个中的无形动机，你就会发现原来这只是一个专业网路内的骨牌效应，而第一张骨牌就是药厂！

### 达不到业绩会砍头死，达到业绩会吊颈死

一般的药厂，每个月都会给他们的销售员一个营业额。你若达不到目标数额，就要面对停职的危机！这种状况就会如同砍头一样：要你立刻死！

假如销售员能够达到公司要求的营业额，不久后公司一定会将该销售员的营业额再度提高，以达到更高的业绩。因此，销售员在药厂工作越久，他的压力会和他的业绩一样：越来越大！！！公司还会为了壮大业绩而将销售员所服务的客户，再划分给新进的销售员，前销售员辛苦建立起来的客户群就越来越小！！！那问题来了，客户群被新人拿去「分享」，压力变成一个人「独享」，但不断上升的营业额，会由谁来分摊呢？这种状况就好像吊颈一样：慢性死！

### 为了生存而做色狼

销售员为了要达到不断上升的营业额，在客户越来越少的情况下，就会想尽办法把更多的药物卖给医生，这种行为在药界里被称为「强暴式销售」。由此延伸，医生们被强暴销售后，就不断增加库存的药物，你认为他们会「医者父母心」的独自享用吗？答案是现实的，因此在逼不得已的情况下，他们半强暴的把药物推给病人，而广大的病人，就是第三张骨牌。

据此，各位可以看到一个强暴推销的「食物链」——药厂老板强暴行销部，行销部强暴销售员，销售员强暴医生，医生强暴病人。这种状况周而复始，不断重复及扩张地循环，所以当病人蒙受现代医药照顾而成为「受益人」时，他同时也是这个制度背后的终极「受害人」！

而绝大部份的病人最大的病况就是「拥有凡眼」，因此看不到药厂与医生之间



的「阴阳互动」！！（注：感冒发烧时，医生给的抗生素则一定要服完。）基于这个原因，美加地区的医生是不准卖药的，他只是负责诊病和开出药单。当地的公民必须支付医疗保险费（这背后有没有强暴，暂且不论，你不妨自行研究吧！），看病时一定要呈交医疗卡，政府则依受理的病人之人数再支付津贴予医生。病人拿了医生开的药单后就可以去任何一家药剂店买药，医生因为不赚取你的药钱，所以也就没必要对你「强暴式销售」了。

### 吊颈吊不死的方法

如果吊着颈却又不想死的话，就要用你的双手紧捉头上的吊颈绳索，用力扯着它来支撑自己的体重。所以有些较聪明或好像有点「良心」的销售员，就会跟公司玩一种「收起订单」的游戏，以支撑着自己既吊颈却又不会这么快死的命运！

「收起订单」是这样的：假设销售员该月的业绩已经超过了营业额，他们就会把数额多出的订单收起不呈报，让自己刚刚达到或有一点点低于公司所定下的营业额。因为才差那么一点，公司有时也不会太过介意（当然是不能够每个月都低过营业额啦！）。如此这般，当月所收下的订单，就可以用来填补下个月的营业额了。此举既可拖慢公司提高营业额的速度，又可减低工作量，一箭双雕，何乐而不为呢？

如果一般小公司的销售员没有「阴阳眼」看穿这一着，他将会被公司当成一头牛般役使。而大公司的销售员通常会看到这一着，因此大家都有「互相打听这个月要交多少订单给公司」不成文的规定。假如有关公司负责人不是销售出身，他就没办法看穿这种「内在规律」。

这种「收起订单」的游戏，可从人性定律的角度中参透玄机。

### 面对所爱的人，你一定要玩的手段游戏

当你的太太、孩子或情人叫你送东西时，那就是他们开给你的「关怀额」。它和营业额的道理是一样的，因此你不能根据他们所要求的数量或质量而听话的完全奉献，否则，他们会逐步增加「r关怀额」。

有些大老板就因为过于宠爱他们的亲属，而使他们沉沦。「富不过三代」的其中一个原因，就是大老板太快满足孩子所发出的「关怀额」，把他逐渐训练成胃口日益增大的败家仔。相反的，你要学做一个吊颈吊不死的人。（可以参考本书《如何行一善而得千福》一篇）要修炼出「看透无形」的慧眼，你不只要学会看平常最少人注意的地方，更要学会看透其中的利害关系，从人性中的贪婪和利欲熏心，结合常理的利害得失来推断一个人的行为，这样的话，你对无形的掌握就会八九不离





十了。

商场和情场就等同人类修炼的「进化论战场」，只要我们能够运用这种面对现实的「冷眼」来观照一切，我们就可以慢慢掌握到财富和爱情的真正智慧。例如：你可以在商场上轻易的判断其它生意人给你的资讯之准确度，甚至洞悉他们说话时隐藏在背后的动机。你将会明白，为什么你不再需要四处问人：「最近有什么生意是比较好做的？」

## 商场上的间谍游戏

### 怀疑别人，就是保护自己

我有一位担任国家部长机要秘书的学生。上班第一天，就学了很重要的一课。部长大人说，在政治领域里，首先一定要坚守政坛第一大戒——「不可相信任何人」。

乍听之下，你会怀疑他是不是当了国家中央情报局的间谍！因为间谍必须注意的两大事项，就是不可随意相信任何人，以及适当的时候，要发放假消息来干扰敌方的判断。

只要深入思考，就不难明白为什么外国人会认为：政治家是世界上第二古老的行业。

那读者们想不想知道世界上最古老的行业是什么？答案是：娼妓业。（根据我们不算专业的认知，娼妓业虽然在大部份的国家都不合法，但却是相对坦白的行业。起码妓女比政治家还坦白。）简而言之，人生自保的第一堂课，就是要先学会去怀疑人。其实这也很正常，在孩童时期，我们的父母也会好像这位国家部长一样地教我们。

各位应该还记得，在幼儿时期，父母也曾教我们不要跟陌生人交谈，无论陌生人跟你说什么你都不可以相信，就算那个人看起来像是观音菩萨的化身，你也不可以相信，因为宁可错怪一万个菩萨，也不可错信一个坏人。越容易相信人，就越容易受骗。那么商场上呢？

权谋法则：自保第一口诀：不可随便相信人。

### 商场上的亦敌亦友

凡是在商场打滚过的人，可能都在一些商会听过「大家要聚合起来，真心诚意



地交流」之类的对白。其实，这就如「脱裤放屁，和尚避孕」般，废话也。试想一想，假如是真心交流，那岂不是要把自己的商业秘密都告诉别人？

试问，如果你有一个可以令到百分之九十光临你店铺的客户，都跟你买东西的方法时，你会把这个方法和别人分享吗？

因此，在所有的商会里，大家其实并不是为了交流，而是为了找商机，攀门路。找到商机后，要展开合作时，大家才考虑要不要互相交流。

没做过生意或人生经验不够的人也许 would 认为，有必要这样怀疑人吗？答案是肯定的，因为这是人类的本性，而藉由这个本性，我们就不难推测出许多商人口是心非的行为。

### 商业奇才才会问的问题

从朋友的口中，听到一位商业奇才的独特见解。他说：「一般的商人都会问其它的商人，有什么生意是好做的、赚钱的？问这些问题的商人，只能得到一般的成就。因此，如果想要发现真正的商机，就要多问商友：有什么生意是很难做的？」

只要你根据人性的特质来推断，就不难明白这位商业奇才为什么会如此发问。

### 报忧不报喜的真相

任何一个商人拥有了一门很好做的生意，他比谁都清楚，这门生意让越多的人知道，将会迅速吸引越多的人投入该行业。好做的生意，对商人来说就如同工蜂碰到良蜜，必会引发「群蜂效应」。因此他会尽最大的努力来阻碍更多的人加入这行业，以尽量减少竞争。

据此，最简单的推断出现了：如果他是你的朋友，他当然不想你成为他的同行竞争对手。基于这个念头，他会告诉你，他目前所投身的行业并不好做，还劝你不要进入这个行业。因此我们可以推断，他讲「越难做」的生意，其实就是最好做的生意。（当然，前提是他本身正在做着，但，他却劝你不要进入的行业。）这种应对方式，是遵循《孙子兵法》的诡道法则：你越是强的，就越要示弱。（能而示之不能，用而示之不用，虚实互用，相反之道。）而这也是间谍的做法，以发放假消息假资讯干扰敌方，这也是一种凡是会赌博的人都明白的法则。

赌扑克牌时，拿到好牌就要装弱，拿到弱牌就要装强。当然，这些商人未必有读过《孙子兵法》，但从商场打滚多年的经验累积，他们都拥有的一种自保的自然反应。因此，能在商场上立足多年的人，都会下意识的碰触到兵法理论的边缘，所以才会有「商场如战场」这一句话。不过这种靠误打误撞而接触兵法的人，通常都会有一个瓶颈。





## 生意人的三种境界

这种人最大的缺点就是没有通过进修理论来提炼自己的经验。提炼过程其实就像学武术一般，分别有三个层次。

武学中有分心法、内功和拳术三种。最下品的武术见地，是你只想伤害比自己弱的人。那样的话，学拳术就够了。但只会拳术者，其实还不具有真正的杀伤力。正所谓「练拳不练功，到老一场空」，无论你的拳术多么精湛，实际上对具有武功造诣的人，那只不过是花拳绣腿而已。

如果想进入第二层次的武术修为，你就必须修练内功，这样才能内外合一，劲力齐备。但假如你想得到最上品的成就，要晋身武术最高境界，除「要有拳术和内功，你就必须得到「心法」。

因此，没有学过「心法，的生意人是最容易被辨认的，因为他所说的论调，几乎都是在报告着负面的新闻，每半年都说最近的整个市道又跌百分之二十（果真如此，三年内岂非全国破产？）。他们一味只是装弱，不断以热诚的态度规劝你别做他那一门生意，别用他所采用的策略。

因此一味盲从跟随所谓的兵法原则，就会给你的对手轻易拆穿，因为你只是装模作样的「假魔鬼」而已。

**权谋法则：**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。

## 报喜不报忧的动机

相反的，假如对方跟你说，某某生意是好做的话，通常就只有一种可能性——他需要你的投资（钱），或他企图要将某些货品转售于你。直接一点的说，他有某种利用你的考量。因此，他要引你进入这一门生意！反复想一想，假如他具备实力，独自就可以进入该行业，他又何必要和你分一杯羹？他如果告诉你生意「好做」，那当然是你的「加入」会给他带来「利益」啰！

又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，尝试即时交易。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即时做成交的动作。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（暗示的意思是不可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。

## 营造好奇心的说话术

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它话题了。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、然后又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它公司上市以后，就应该跟对方闲聊其它话题。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，再继续其它的话题。

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？」（注：这种更详尽的做法可以参阅我们第四本书《心魔行销：引诱人的心理手段》）

**权谋法则：普通人做销售，高手做引诱。**

这个过程就像女人对男人「放电」的原理一样。根据科学研究，在社交场合中会采取主动的，通常是男人。不过那些主动的男人，几乎都是有意无意的先接受到女士肢体语言上所发出的「放电」信号后，才上前搭讪的。被「电」到神魂颠倒的男人不仅开始采取了主动，还下意识地以为自己需要女方多过女方需要自己。但初





「电」的傻瓜却忘记了女方如果不需要他，会先主动「放电」过来吗？

## 魔鬼也会讲真心话

当你请问生意人有什么生意是难做时，他们真的会说真话吗？答案是还有机会！因为商场中人，也需要卖一卖人情。因此他会将他在这个行业里所听回来的消息或亲身尝过的苦头，用「非正式的施恩方式」告诉你。其实大部份较正派的商人，都不会蓄意指条死路给你的。

对你而言，这个处境就更简单了，因为众人都觉得难做的生意，涉及者一定不多，只要你能有点创意，略作改变，你就如大年初一子时在庙中上了「头柱香」，尝到香港人所说的「头啖汤」或企业人所说的「蓝海」。所以，越难做的生意就是越能让你突破的真正商机。

**权谋法则：能力弱者，跟主流，可分蛋糕；能力强者，可逆流，自做蛋糕。**

那么在男女之间的伟大爱情关系里又如何呢？我们也发现女方也会有与生意人相同的想法——「情场上亦敌亦友」。而各位单身的男士们就必须要知道，女方在什么情况下会情非得已地给你的「混淆信息」，你需要解读出「混淆信息」中的含意，那就是你什么时候须「知难而退」，什么时候又得「知难而进」。

## 别相信只想做朋友的女人

### 本想追淑女，不小心追出一个朋友

当男士们在追求一个女人时，女方若告诉你「我们只是朋友。」

或不断强调「我们是好朋友」时，你们应该怎么办？根据局势的分析和应对的手段，可以分成两种，就如武术的二大派别。

### 外家拳和内家拳

第一派的人，就好像内家拳派，他们认为：「还好！因为还有一线生机。那就先做朋友，无论如何都要保持着目前的关系，然后看准机会才再度出击，以诚意打动她，希望能够以柔制刚。」这一派系的人可称之为「好男人」。

另一派的人，就好像外家拳派，他们强调：「这就是死兆了！女方对我是完全没兴趣了！不要再浪费时间。」这些人有时还会对女人说：「要嘛，就做我女朋



友，否则，我也没兴趣跟你做朋友。」他们的做法是：硬碰硬。这一派系的人可称之为「坏男人」。

可惜，这两派的男人对女人的分析，只是以管窥天，却不能看到女人内心世界的全貌。而本派的作法，则超越以上两派的局限。

### 谋权派的双剑合璧

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。

假如男士们相信了女人在自欺欺人的过程中所说的话，你就对不起自己，同时也辜负了美人，实在罪过！其实给你难关和挑战的女士最渴望你能够主动制造一个机会，让她觉得她是很自然的就和你走在一起。因此，没有「阴阳眼」的男士就会感到很纳闷和无助，他们隐隐约约的感到对方对自己有意思，但对方却又说只想做





朋友。你一有所举动想再进一步时，就会即刻遇到一堵墙。探其根源，是你的举动「不够自然」，导致她就算对你有意，也不能接受你的「刻意」。

而调情高手，就很清楚如何掌握男女交往时的每一个阶段（感情转折点）！当然，他更了解从每一个阶段到下一个阶段之间所需要运用的桥梁（法则、手段、话术和行为），从而把感情带到另一个层次。

**权谋法则：**一个人的「讲」和「做」有矛盾时，要从他的行为去解释。

假设你正在追着一位小姐时，学会亲吻的技巧重要呢？还是学会看出她有没有动情重要呢？

有些较憨直的男上，在追求心仪对象时，会奇怪地问女人：「请问我可以吻你吗？」你叫女人应该怎样回答这个问题呢？这根本就是一个难题啊！她若答：「可以啊！」这岂不是降低自己的价值、不够矜持吗？难道是她不想吻你吗？可能也不是！

那么，什么时候才可以吻一个女人呢？

## 见机行事，爱情手段

要知道什么时候可以吻一个对你有兴趣女人（已经拖到手手），你的眼睛就要修炼到有办法辨识出个中的脉络了，否则大好姻缘（本来是浪漫气氛），就给你用这道傻瓜问题给摧毁了，因为有些时候火花一过，就很难再擦出来。其实女人想要接吻前，你是可以从她的视线中探测出来的。

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。想进修这种观察力，可到江老师的NLP催眠魅力影响学课程。

注意，到了这个关键时刻，你有没有诚意，心态是否正确，都已经不重要。因为女人不会因你的「一厢情愿」、「有诚意」和「心态积极」而爱上你，要不然，世界上又怎会有单恋或失恋呢？我们也不会听到猎艳高手或爱情骗子的存在了！猎艳高手和爱情骗子之所以会成功，和诚意或心态绝对无关，纯粹是因为他们在关键时刻用了关键的手段和技巧。



## 第五章 自私手段付出与不付出的智慧

### 快乐、致富的基因：自私

从小到大我们都被灌输一些理论上很有用的价值观，如大方是好的，自私不好。

例如孔融让梨的故事，基本上是告诉我们：好的东西要先让给别人，次等的东西留给自己，这样才对，才伟大。假如我们不小心迷信了这个观念，会有什么后果呢？你是否认为自己不值得拥有最上等的东西？只有次等或更下等的东西才属于你的？

#### 给伟大朋友的一个考题

譬如你与一位和你称兄道弟（或称姊道妹）的朋友在一起认识了一位很漂亮的小姐，你对她有好感。但你的朋友却一直告诉你，他非常喜欢她，不过你觉得那位小姐对你比较有兴趣。如果你和她最后成为伴侣的话，你会不会因此有些罪恶感？

如果有罪恶感或不好意思的话，你就中了孔融的毒了！你虽和美女互相喜欢，除非你兄弟不存在，你才肯追她。如果你的「兄弟」存在，又表现得很喜欢美女的话，你怕伤了兄弟情，于是就「让」给他。

这不叫伟大——这叫作幼稚！

男欢女爱，她喜欢你，你喜欢她，你们在一起是正常的，不是伟大，也不是渺小。如果因为你的兄弟很喜欢她（虽她对你兄弟没兴趣）而「让位」，那你在牺牲自己的同时，也牺牲了该美女的一段爱情，这就是愚蠢了。兄弟情是这样的吗？兄弟喜欢的，你就不可以喜欢吗？

我不是说有好东西就一定要先给自己，对待自己的孩子时，应该是要孔融让梨的。其它的时候，万勿迷信孔融，请参阅我们的《冷血救世》一书中对人性本自私的解说。有些人会认为不断的给，不断的付出，就是一种美德。一旦你相信这种不断付出的精神，你将会在人生中遇到重重无形的危机和遗憾。

幼稚的无私会让你财色兼失





我还记得我在读小学的时候，对某个小女生有好感，却不敢跟她讲话，反而一直鼓励我的同班男生去追她。我说：「喂！你看，她有看过来，她对你有意思，不如你追她！」然后我的那位男同学就会说：「我看不是，她好像是对你有意思，你去追她，一定成功。」我们彼此你推给我，我又推回给你，推来推去，最后小女生给另外一位男生追到了。

还有一次是我住在加拿大多伦多时，有个晚上，我们为了尽地主之谊，带了几个第一次到加拿大的马来西亚朋友去看一些在家乡看不到的东西——我们去了一家脱衣舞酒吧。我们喝着酒时也和旁边另一桌的一个男人聊起天来，结果发现他也是从马来西亚过去的。他乡遇故知，我们聊了很多。过了不久，他似乎是看上了一位舞娘，就把她叫了过来。在这种酒吧，舞娘是可以过来近距离跳舞给你看的，只不过是眼看手勿动。舞娘来到后，他们互相打了招呼，他竟然对我说：「你来！你来！我请客。」

他的无私，我已经心领，我笑着跟他说不用了，但他还是跟我来那套：「你来吧！你来……」直到我推了他三四次，那位舞娘也表现得有点迷茫和不耐烦（不知她是否在想「妈的，等一下谁给钱？」），他才有点不自在，示意她可以开始跳舞了，解下她那已经穿得少之又极少的衣饰。

有些销售员，他们从小到大不断的被灌输「自私不好，大方才伟大」，也就是说拿人家的东西不好，给人家东西才好。当他们长大后做了销售员，就会变成不太敢讲价钱的销售员。因为当你跟顾客讲价钱时，感觉就好像很间接的要拿对方的钱一样，你因此产生那是「自私行为」的想法，无形中也产生了一种间接式的罪恶感。这种人一就是不好意思做销售，认为要销售是件很没面子的事情，再不然就是他敢做销售，但却不敢成交。

我有一个徒弟，在还没上我们的课程之前，每每面试时，当面试人员问他对薪水的要求时，他会说：「你们就看着办吧，觉得我值多少，你们就给多少吧！」其实他是不好意思讲出他的要求，怕如果讲得太高，会吓得对方觉得请不起他，但如果讲得太低，又怕对方看不起他。要求太高怕失去被聘请的机会，要求太低的话，真受聘时又觉得心有不甘。最后他因为船头怕贼，船尾怕鬼不敢提出自己要求，把自己未来的每个月的饭票决定权，毫无条件的交在别人的手上。

## 职场面试的自私智慧

老实说，就算你要求得太高，只要对方觉得你是适合的人选，他会开始跟你讨价还价的。如果双方肯让步的话，你最后得到的月薪将会比先前心目中的数目还高。那么如果对方觉得你不是适合的人选，他不见得会因为你开低价而聘请你。

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，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？

大部份人都不能够坦然的提出自己的需求，甚至连自己的基因要获得繁殖的机会，也不敢提出要求。

### 随缘是懒人的借口

我见过一些男人，在面对男女感情生活时，开口闭口都是「随缘」或「顺其自然」。讲得难听一点，他们的态度就是说：「我也蛮喜欢那位小姐的，不过最好是我不要追求啦。如果她看到我的内涵，然后自动送上门，投怀送抱就最好不过。」这种男人对自己的感情需要，竟然会不好意思到连任何的主动付出都省下。

曾经有一个徒弟寄了封电邮给我，他说：「……我还是单身，但常常结交异性朋友，也认识很多女人。每次约会我都是蛮健谈的，跟她们也很谈得来，但是为什么她们总是跟我约会了一两次就没下文了？我不是说不想交女朋友，我只是想先结交多点异性朋友，大家先认识认识，以后再打算，我想找到真命公主后，才一心追她……」

其实他是想交女朋友的，不然认识这么多女人干嘛？只不过他对「追求异性」有点不好意思（等一下我们就会解释原因），而且他也不明白三局定爱情的原则。





### 三局定爱情的原则

一般常有约会的单身男女，或有过几次恋情的朋友们都知道一个不成文的规矩：头三次约会里如果没办法擦出爱的火花，双方就很难可以成为情侣。特别是对女人来说，这更是一个非常准确的描述（男士在这一方面的灵活性却是非常的高）每次有男学员问起我们关于追求异性的问题时，我都会先把这个「三次定局」法则讲出来。大多数的学员，包括女性，都会若有所思的点头，男士们通常会苦笑地点头，女士们通常是会心的微笑。而一般的男士在苦笑过后，很快的就会略有所悟又有点儿不甘愿的追问：「为什么？为什么？为什么一定会这样？为什么一定要三次以内？」

语气之间带有一种无奈，又好像流失太多机会的遗憾。

读者们可能也会问：「为什么三次内一定要擦出火花呢？」三次都还没擦出火花的话，只有两条出路：一，三次后已成定局，对方最多只会把你当成朋友看待。二，对方会开始回避你，因为不觉得你对她有什么特别的价值，也不想浪费自己有限的青春。

**权谋法则：**有了一次，就有第二次，有了第二次，就有第三次。三次后，对方开始习惯了头三次的互动，所以谓之三次定局。

跟一个女人约会时，你若一直都很规矩的跟她谈家庭、事业，朋友等普通话题，二次见面后，她就会开始习惯你是一个「普通朋友」了。当你忽然暗示她你对她有意，那将会令她感到不习惯。或者你开始不断的赞美她，说她又聪明又漂亮又温柔又贤淑又性感又有气质又心地善良又有眼光又……她就会开始觉得你不只是想做她的朋友了，结果她就会不习惯。

（注：这也和人类机械性反应有关，可参阅《勾魂夺心洗脑催眠》一书中对机械反应的解释。）

### 爱情不是伟大的，对人有情欲也没有罪

我很不客气的问这位寄电邮给我的徒弟：「男人喜欢女人有什么问题？如果男女之间没有欲望又不好色的话，你爸妈就不会生下你。」

你想结交多点女性朋友的最终目的就是要交女朋友，为什么不直接点？为什么要对自己正常的欲望不好意思？为什么要浪费时间兜圈子？」

再说你真的能那么厉害，能够用看的方式去找出真命公主吗？看到的是一回事，真正成为情人后所看到的又是另外一回事。她一天不变成你的女朋友，你根本



没机会去证实她是否你的真命公主。」结果他很快的回了电邮说，幸好他有问到我这个问题，不然的话可能一生人就认命了。

## 无私好人的缘起

一个无私的好人，在道德上通常是个给予者，他们相信助人为快乐之本，也认为越大方越是好人，越是好人就会有越多人接受和喜欢他们。所以他们的一举一动的动机，都以考虑别人的认同或不认同为主。他们不敢把自己的需求摆在第一位，认为应该尊重他人的需求多过尊重自己的需求是一种美德。

当我们还是孩童的时候，我们有诸多的需求。有些需求父母能够给予，有些则不能够。假如我们向父母提出太多的需求时，父母往往会用罪恶感来控制我们的行为。比如当你要求多一个玩具时，父母可能会说：「你看隔壁的小明多么的乖，哪像你，要了一个又要一个。」

又或者说：「你以为我们家很多钱吗？你看爸爸工作得多辛苦，你一点都不乖，做人不可这么自私。」

每一次你提出过份要求时，父母就用类似的方法来打断你，让你产生罪恶感。你也不能怪你的父母，因为要跟你解释的话会较浪费时间，让你产生罪恶感，可以快一点收效。长期下去，孩子就会觉得他的需求好像是不重要的，然后得出一个简单的结论：多需求就不好，越少需求就越好。

这样的观念导致我们长大后，面对对自己的「财」或「色」需求（即报价、要求薪水、男欢女爱），也不敢坦然的提出。同时，我们在履行「助人为快乐之本」的信念时，往往变成了「助人为可怜之本」。

## 助人并非快乐之本

### 伟大的男人，能医不能自医

有一次，来上课的一位男学员跟大家分享了他的一个问题。他说他的沟通能力是蛮强的，有时候朋友有什么问题，都会来找他给意见。虽然他不是心理辅导员，但朋友们都很重视他给的建议。他也帮过不少的朋友，尤其是他们的感情问题。他也帮助过很多女性朋友解决她们的感情问题，女人也跟他很谈得来。但后来他透露了一个我们想也想不到的事情：他三十多岁，解决人家的感情问题十多年了，但自己却不曾有过一段感情。

当场就有些女学员问他是不是没有去追求女人，他说不是。他虽不是很积极，

关注微信公众号：【**重构文字**】获取更多女性成长的内容





却也有尝试过去追求一些女人，但是结果都不理想，大多数的女人都用婉转的方式拒绝了他，也就是跟他讲「我很珍惜我们之间的友谊，不希望这样子就破坏了我们的朋友关系」等废话。结果他因此而多了几个没有血缘关系的「妹妹」。她们都只是把他当哥哥看待。

## 追女人的时候，千万不要做伟大的男人

我当时跟他讲，其实你不是做了那些女人的哥哥，因为她们根本没有把你看成男人。她们其实已经把你当成了姐妹，把你当哥哥只是她们的官腔声明。我还问他是不是一直有帮那些他喜欢的女人解决她们的问题，他很不明白的问我：「那是什么意思？」

我说：「那些女人是否有跟你分享她们的烦恼、问题、挑战等？」

而你有给她们意见，听她们诉苦，然后跟她们做心理辅导。」他好奇的问：「难道帮人有问题吗？」我答：「帮助人是没问题的，不过追求一个女人的时候，不可以跟她做心理辅导来帮她。」然后，不只他，连其它的男学员也开始一起问我：「为什么不可以这样来帮她？」有一个男学员还问了一个最经典的问题：「如果不帮她，她怎么会爱上你？」

这个世界上，有很多很多的男人都迷信一个最没用的感情策略——只要我解决完她所有的问题，她一定会爱上我！只要我把她从水深火热中拯救出来，她一定会爱上我！

要知道，一个人爱上你，最主要的原因不是你能够解决问题。各位读者，我们不是说当一个女人跌倒的时候，你不需要扶起她，也不是说有人欺负她时，你不管她。我们想说的是，大部份的好好先生都是拯救者，「很喜欢」解决女人一生中所有的问题，如帮她们修电脑、水喉、汽车等。

**权谋法则：**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。

当你一认识一个女人时，你若很快的就找出她有什么问题，又给她意见帮她解决那些问题时，那情形就好像家里的水喉有问题，你请了一个水喉佬来修理，哪里知道修理好后的第二天，水喉佬又出现在你家门前，还跟你闲聊，你虽然觉得奇怪，你可能会勉为其难的跟他聊几句；但是假如他第三天又出现在你家门前并想跟你聊聊天的话，你就会有感到奇怪之余，还有点不耐烦。第四天他没出现，你松下了一口气，怪人终于放过你了。假如第五天他又出现的话，你肯定会不耐烦到要「用纸来包着你的冲天怒火」，你说你纸能包得住火的吗？



## 伟大的男人没人要

你一旦做了一个女人的免费心理辅导第一人选，那她想见你的时候，肯定就是她心灵受到创伤的时候。而且最不值得的是，你要辅导的问题可能就是她和你情敌间的感情。在外国有一句话是用来形容你这种男人的：

「Youareagirlfriendwithpenis」你变成了对方的一个有阳具的女朋友。另外一句很辣的形容词是：「Youareheremotionaltampon」意思是你是对方的情绪卫生棉，对方每次有情绪上的垃圾要清除或要排毒时，你就派上用场了。

也就是说，一旦你在开始与女人交往时就把自己定型为「情绪排毒免费专门吸纳员」的话，你就很难再跳出那个框框了。我们不是要你不听女朋友或太太的诉苦，这些是你已经成为对方伴侣后的工作，但在追求阶段时，就算你是慈悲化身的耶稣或观音转世，或你基因的每个方程式都是「助人为快乐之本」，你也要想尽办法控制自己。

当你付出你的帮忙给女人而期待对方看到你有做她爱侣的价值时，事实是女方就只能够看到你的「帮忙」，她没办法看到躲在「帮忙」背后的你（成为她的爱侣），她不可能对你有意思。这些男人最悲惨的下场是，他帮了女人很多忙后，一旦言行上开始直接或间接表示对她有意思时，女方就可能会觉得他所付出的背后原来是另有目的。到时她更不可能对你有任何好感。

**权谋法则：**在男女关系里，你才是「牛排」，你的免费服务只是「酱料」。

## 明白正常的自私

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，就要学会如何快速作出决定。决定了后就要去做。要去做就需要用手段。

所以，千万别迷信孔融让梨，也不要迷信「施比受更有福」，因为如果没有先去受，何以能施？

大部份的宗教都提倡「施比受更有福」，如果我是开教堂或庙堂的话，我也会不断的传达「施比受更有福」的思想，因为这其实多多少是和教团生存及扩大宗教势力的策略有关。

佛教的创办人悉达多王子，在开悟后自称为佛。而佛之一字为觉的意思，此觉字是代表自觉觉他——自己觉醒，再使其它的人觉醒。

那也就是说一半为自己，另一半为别人，而且还是先自觉，再觉他。





所以自觉的部份重要过其它，不然自身难保，何能觉他。

助人是快乐的，但非快乐之本。迷信助人为快乐之本的人，优点是乐于助人，喜于付出。缺点是他喜欢解决人家的问题多过解决自己的问题，因为在拯救别人时，他往往忘记了自己是有问题的！

施和受其实是同等重要的，一旦你迷信施比较重要，你就可能遭遇到以下的一些危机。从中你也会明白为什么你当人家是宝，人家却反而当你是草。

## 善有恶报的真心付出

### 一些迷茫的好公老

有没有见过一些人，对他的另一半，百般呵护，千依百顺，却换来不被对力重视的下场？当中最可怜的是，男人对老婆千依百顺，非常怕得罪自己的老婆，最后却换来离婚的收场。离婚原因不是有第三者，也不是有经济上的难题。你责问老婆离婚的原因，她也讲不出所以然，来来去去不外就是讲一些模棱两可的气话。你问老公，他也不明白为什么老婆要离婚，真是你当人家是宝，人家却当你是草。

我会跟这些男人说：「你是活该的！因为她下意识的觉得你没有把她当成人看待。」因为他们把自己的伴侣当成——「神」。

### 很多迷茫的信徒

以上的情况，也发生在一些宗教或非宗教团体里面的明星人物身上。所谓的明星人物，就是教主或接近教主地位的人物。有一个着名教团里的主要人物，和某个着名自我成长课程的主要导师，在自己的信徒（核心圈子）互动的时候，往往尖酸刻薄。他可以毫无理由的辱骂信徒，甚至还会拿起东西丢人。可是，当面对外人时，就一副慈眉悲目，扮演着救世救民的角色。

我们不是说把某人封成神，就一定会有如此弊病。在西藏和印度，把人封成是「神」的传统已经有上千年的历史，他们的系统比较完善。但就算在一个这么完善的系统里，也可能会出现问题。当然，这一种系统的支持者就会说：此法可以用来消除信徒的自我傲慢之心。从信徒的这一边，教义要求他们对师父是完全付出的。至于神、古鲁（Guru）、大师，大导师、活佛等那一边的责任是什么，通常只有模棱两可的答案，而且我们还发现信徒的责任，永远是超过大师的。

依我们的观察，起码百分之七十以上的这些「大师」，跟你我没两样，拥有一样程度的七情六欲。在西藏和印度，最起码还有一个系统上的优势：大师有自己的



大师。而许多团体里的「第一代大师」，不管是自封或他封的，几乎是没有什么东西可以压住他们，所以变质的可能性最大。

注 我们也自称大师，如权谋大师、NLP鬼才大师、心灵潜能大师。因为我们见过世界级的大师后，发现我们某方面的知识和他们比较起来，有过之而无不及，我们对学生没有其它要求，只要他们来上课就给钱，或去书店买我们的书就很好了。我们没有伟大神圣的使命，开课程和写书只是一门生意，当然也是一门帮到很多人改变的生意。我们也见过学员把我们当是神看待，我们不介意，不过这种学员会被情绪冲昏头脑，这不是我们的原意，他们也非我们理想的学生。有人批评我们在宣扬教义，如果我们真的是一个宗教的话，这个宗教只有一个教义：你，一定要思考，而且最重要的还是为自己思考。思考的方向可参考我们的《冷血救世》一书。

### 你对他的心中有神，他对你心中有粪

信徒们就说，教主是为了这些人的成长，所以才对他们有不公平的要求。这些都是无理的解释，因为如果这教主真有能力用尖酸刻薄的方法来使人成长，那他应该对每个人都尖酸刻薄。如果他真的拥有一套尖酸刻苦的方法可以使特定的人成长，那他应该坦荡荡的跟所有信徒宣传，直接讲明，不需事后解释。

当你把另外一个人的地位捧到天上时，把某个人封成神时，你间接的就告诉了被捧的对像你的价值是低微的。

请注意：价值是相对的，你认他是神的话，久而久之他会觉得你的付出都是理所当然的，他对你的要求也会越来越高。他其实不是神，他是人，因为只有人的要求就是无法满足的（我不知真正的神需不需要靠人来满足祂的要求）。而且你的态度让他觉得你的价值微不足道，因此，他不可能会尊敬你所付出的一切。

### 老公当老婆是神的危机

上文提到那个迷茫的好老公，也就犯了这个「信教主，的错。我说他活该，他不把太太当成人，因为他把太太当成是神。我身边有些结了婚和结过婚的朋友，都分享过他们过往的经验：他们已经把太太捧到在自己的头上了，但太太还是不满意，依旧在鸡蛋里挑骨头。

各位男士们，想想看，如果你为太太亲自下厨八个小时，准备了最浪漫的法国式烛光晚餐，但你的太太最后竟埋怨说那块鱼最好吃的部份没有对准她，你会怎样？太太一旦鸡蛋里挑骨头的话，你就要留意了。如果她对每个人都有同样程度的挑剔，这是先天问题。你要问自己是否忍得住和这个女人在一起，因为她一生人将会如此对你。





如果她就只是对你一个人做吹毛求疵的挑剔，那她这种脾气就是你训练出来的，因为你硬生生的把一个人当成「神」。

## 很有用处的男人

有一个男读者跟我们分享他追求某个女人的经验，他说有时候那位小姐会要求他从东边去到西边载她，然后再一起去到南边吃烧烤，接着再去北边喝酒，然后再宵夜，最后再载她回家。虽然麻烦，但因为要追求着她，所以这个读者顺着女方的意，他希望女方能够看到他的诚意，明白他的价值。殊不知，他在女方眼中已经变成了七十一（国际著名便利店7-Eleven）——「便利男」。

一般的女士会跟你说她们喜欢体贴和细心照顾她们的男士，而很多男士们也的确蛮听话的，女人讲什么他就听什么。单身的男士朋友们，如果你们相信这些女人的建议，你失败的机会将高达百分之九十。

我常见到一些男士，为了要表示体贴，又相信「施比受更有福」的话，就会千方百计去满足女人的需求。例如约会的时候就问她想吃什么，然后带她去吃；问她喜欢看什么样的电影，然后带她去看；问她喜欢什么玩意，带她去玩等等。当他知道了答案之后，就好像得到中央情报局（CIA）的间谍通报，以为知己知彼，就能够百战百胜。

殊不知，刚开始的时候，部份的女人都可能会高兴认识这么体贴的男人，相处久了就未必了。其实你只是一个「便利男」，变成女方的「提款机」或「司机」。真正的高手，是不会千方百计的去满足女人的要求的，各位将会在以下几篇文章读到。

## 客户和女人不一定永远是对的

这就和我们第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》里所讲到的「销售员对客户的态度」一模一样：客户永远是对的。这些被女人冲昏头脑的男人也和销售员抱着一样的观点：女人永远是对的——这就是最大的错误了！

这些男人通常会堂而皇之的解释道，他的目的只是为了跟女方交朋友，他没有要求什么回报。这些都是自欺欺人的鬼话，你会花这么多钱在这个女人身上，她有什么事要求你时，你几乎会为她赴汤蹈火，种种的举动难道就为了交朋友那么简单？

我认识一位女士，她有一次在高速公路上抛锚了，于是摇了一通电话给其中一位对她有意的男士，看他能不能够帮到忙。刚巧那位男士正在开会，没办法接电话，过后他打电话给这女士时，才知道她已经找到其它人帮忙了。当天晚上，这位



女士在家里的房间休息时，她的妈妈跟她讲有个人在外面找她。她出门一看，原来是这位好好先生，他拿着一大束的鲜花站在门口外面，看样子几乎要跪下来道歉了。

这种甘愿当女人的奴才的男人，是很难得到女人的芳心的。这个年轻有为的男士是公司大老板，国外深造回来，有深度修养。这位女士也引以为豪的把他所写给她的一首英文诗，展示给我们看。不过夺得她芳心的却是另外一位男士，他无论是修养和经济能力都未必比得上我们这位会吟诗又有为的「便利男」，而他喜欢这位女人的程度也没这位文豪深。

### 女人对超级好男人的反应

你如果继续「无私奉献」下去，女方就会有两种反应。第一，女人会开始疏远你，给你诸多理由。遇到这种女人是好现象，因为她对你没有特别的好感，又不好意思不断的接受你的殷勤，你再继续的不断付出，虽口头上说是无条件，但她已觉得有压力了。她疏远你也是为你省下你的一番心血，当然也为你省下一大堆的冤枉钱。

第二，女人在你对她不断献殷勤之下，慢慢就习惯了，她将开始觉得你的付出是应该的，你倘若还迷信你有希望的话，你的下场将会不堪设想。若你付出的水准有那么一次滑落了，她可能会给你一点脸色看，但你觉得自己已经投资太多，故不肯中断你的付出，你怕这一只「股」迟些可能会有转机。殊不知，女人比股票更容易推测——百分之九十九点九是一跌不起的。

### 太容易付出的陷阱

如果一个男人在开始约会的时候就不断的请女人吃贵的东西，渐渐的，女人就会以这种付出作为标准和比较。其实她不是有意要这样做，是你训练到她有如此要求的。我每一次和未来岳母见面时都送人参鲍鱼，若有一次送罐头，你认为对方的反应是什么？

**权谋法则：施恩要自薄而厚。**

同样的，一位重视化妆和打扮的女人可能会相信，第一次约会要把自己最美丽的一面展现出来。不错，这种女人确实会让男人有惊艳的感觉，但是男人也会开始以此来作衡量的标准。假设有一次你打了三十场的网球，厮杀得天昏地暗，累到有点手脚颤抖，妆化得不是最佳状态就去赴约，男人可能就会觉得你货不对版，挂「猪头卖狗肉」。

和心仪的男人第一次约会，只要发挥你六七成的美艳功力就好了。

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容





**权谋法则：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，你可能要和其它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。

**权谋法则：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。

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一一为你付出。

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

### 慈悲老板的无奈下场

做老板的人也要注意。在做一个领袖时，就算你的性格本是仁慈的，也要硬起心肠。我们权谋课程的一位学员，上课上到一半时，跟我们说很难接受我们的教法，因为他是学佛的。我们就跟他分享了几个佛陀和耶稣当时的宣教典故让他安心（祂们其实也就是宗教市场的行销策略家；譬如佛教里的《百喻经》就是用来攻击非佛教教义的策略性经典）。

上完课后，他终于跟大家分享他一直以来的慈悲作风。他容忍员工，细心照料他们，可是当公司遇到很大的麻烦时，他着急的要求一个女员工多做点事情时，这位女员工居然很委屈的哭了出来，还说她为什么忽然变得这么没人情味。结果他逼不得已，只好亲自动手。

### 员工不听话是老板的错

如果你是一位训狗师，经你训练出来的狗，不但乱咬东西，还乱大小便和乱咬



人，然后你跟我说这是狗的错，我会相信你吗？我以后还会请你这位训狗师吗？子不孝，父之过。狗不听话，训狗师之过也。

（注：读者诸君，你看《三字经》的某些理念是对的，只不过《三字经》没有任何的技巧传授给父亲们来影响孩子变得更有孝心。）那位孝顺员工的老板，在女员工一开始上班时就没麻烦过她。

工作一个星期后，女员工已经开始用那个没麻烦的工作量和范围作为她的工作标准。一旦有麻烦要她处理时，她就会觉得委屈了。错不完全在她，老板本身也要付出一半以上的责任，因为她是被老板宠坏的。难怪一些做过多年老板的人会请出：「人性本贱」的话来。

### 做人就要麻烦人

当你要做老板的时候，马上就要作出一个决定：你要做个二十四孝的老板，抑或要做一个被人人孝顺的老板？如果是后者，当员工刚开始上班时，你就须要制造机会给他——让他为你付出。就算没有什么事情发生，你还是要弄个借口来「使用」他，麻烦他。因为他才刚开始为你这位老板工作，只要不是麻烦得太过份，他应该是不会或不敢拒绝你的。因为再屈强的新员工在刚加入一间公司时，还是比较容易屈服在新环境里的，在还未适应新环境前，是处于一个轻微的能量最低点

（注：在《勾魂夺心洗脑催眠》一书中有诠释能量最低点）。

如何策略性的让员工为你付出呢？比如他第一天上班时，你在下班前十五分钟，忽然很紧急的告诉他，你有一样东西一定要做好，然后你跟他说这只会花他大概半个小时而已，对他来说，五点十五分下班也不会太过份，他一定会答应你的。不过他当然不知道，你这个东西其实须要花四十五到六十分钟才可能做得完。你不须向他解释，只要在开始工作的第一二个星期内，使新员工「勉为其难」的遵从你的命令就可以了。

只要新员工「勉为其难」听从你的命令做了第一次，他就掉进你所设下的陷阱了。任何东西，发生了第一次，就会有第二次。有了第二次，就可能会有第三次，接下来他就变成很听话的员工了。就好像中国的道家思想一样，无极生一，一生二，二生三，三生万物。只要对方有了三次类似的经验后，他下意识中为你付出的方程式，就已经萌芽了。以后你要麻烦他的话就可以轻而易举了。

**权谋法则：**做老板或领袖的人，一开始就要不断麻烦其它人。

我认识我女朋友的时候，才相识一个星期，我就麻烦她了。我们也建议你刚开始与新客户见面时，策略性的麻烦他们，就算只是一些小事，让他们帮忙你。

我们为什么一定要麻烦别人呢？因为做人就要别人为你牺牲，做老板就要多





为你牺牲，要做个伟大的人，你就更加要更多的人为你牺牲！你还需要制造出一些如给小狗跳过去的小圈圈难关，至于这些难关的难度，当然是假的。

## 为何一定要别人为你牺牲

### 人的伟大，是牺牲者的功劳

有些来上课的学员，不太能够接受「要别人为你牺牲」的概念，我们还特别标明越伟大的人，就要越多人为他牺牲这一点。这也不难明白，你看耶稣就为了他的使命而牺牲，佛祖也是。祂们的牺牲是伟大的，这是不可辩驳的宗教事实。但当你从历史事实的角度来看，会发现更多的人为了祂们和祂们的理想而牺牲。（曾经有学员问我们，难道我们的母亲不伟大吗？她不是为孩子牺牲了很多吗？我们不是说你的妈妈不伟大，其实她伟大的程度不其它伟人小，只不过为她牺牲的人数太少，少到历史上没有为她记载。）

### 职场和商场上的牺牲者

我们的课程中的学员常提到这样的问题：我公司某部门的主管，常叫我做一些不一定是我份内的工作，他是主管，不做又好像不可以，做了又好像没时间做自己的东西，但我又希望能在公司获得重视，该怎么办？

还有一些做生意或销售的学员就会跟我们说：「我不想没有了客户，所以逼着自己去应酬他们，跟他们去喝酒，有时候客户半要胁的要我陪他们到凌晨三点多，也不知被对方灌了多少杯酒。」

以上两种类型的案例，都有一个共同点：所谓的受害人，都不知道怎样讲「不」！通常他们因为不敢直接拒绝人，结果觉得自己在某个程度上就好像做妓女一样，为了利益而做自己不喜欢做的事情。我们会说这个比喻不够贴切，「强暴」可能会比较贴切一点。

### 受害者的自作自受

如果你不懂得拒绝的话，你就会陷入对方的陷阱。其中一个最大的问题是：一旦对方发现你每次都顺从的话，久而久之他就会觉得你的顺从是理所当然的。我们也明白，在一些时候，顺从是无可避免的，不过被对方侵犯过后，还觉得好像不能够没有他，这就叫「自愿的受害者」了。



就拿第一个例子来说，你不好意思拒绝主管的要求是因为你希望你的付出会带来回报，你希望自己的价值筹码可以提升，好让你未来想升职的时候会有帮助。第二个例子，如果是对方逼你请客，然后逼你喝到凌晨三点才放你走，你这可是双重牺牲（除非你很喜欢喝酒，而且你还觉得三点钟走还太早了）。对方其实是拿着很多个小圈圈，然后叫你一一的跳过去。

不管如何，你以为可以增加价值，但你的牺牲却犯了一个大错。

你忘记了一样很关键的东西——对方是在没有任何付出的情况之下，随意开口，就叫得动你为他付出。你的付出其实是完全没有价值的，因为他只单凭「一粒沙」的举手之劳，就能够换到你「一座山」的付出。况且，如果每一次对方要求你，你几乎都付出的话，在对方的脑中，你的付出就等于是每天二十四小时，每个星期七天，一年五十二个星期都随手可得。请问你的付出有没有价值？

**权谋法则：**没有付出就可以得到的东西是没价值的。

### 有牺牲就有爱，没有牺牲就没有爱

有位学生曾经跟我们说他追求的女人通常都有迟到的问题，一般都会迟到四十五分钟到一个半小时。他说最近的一个是当中最严重的，迟到整三个多小时都没打电话给他。但很奇怪的是，他却偏偏最喜欢这一个，好像还爱上了这位小姐。

我说：「我没见过这位小姐，所以不能妄下判断她值不值得你去爱，但这些都不重要，最重要的是我很怀疑你是不是真的爱上她。」

然后我跟他分析说：「在众多女人之中，你就为了这位小姐牺牲最多，傻傻的等她等了三个多小时。既然你不可能会认为自己笨，唯一的解释就应该是爱。换了是朋友迟到这么久，你一定会责备对方，但你受了我们这个社会观念和文化的催眠，认为男人不该在女人面前失去风度，你见到她终于到来时，就硬生生的把那口气吞下。其实你这些牺牲让你以为自己爱上她。」请记得以下的这个权谋法则：

**权谋法则：**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！

你真的不能没有她？还是你怕失去你的毒品供应商？





君不见，男女分手后都是如此的痛苦的呻吟哭诉：「我没有办法忘记他 / 她！」、「我不能没有或失去他 / 她！」，甚至是「我无时无刻都在想念他 / 她！」

科学家发现当一个人失去爱情时，体内的PEA（化学元素）就会无处发泄，同时又会缺乏血清素来控制情绪，于是坐立不安、精神无法集中、若有所失、彷徨无助、胃痛、失眠，容易妒嫉……如果双方「拥有」彼此后，脑内就会激放出一种镇定剂的化学物把双方的爱情由浓转淡。通常是三年时间，爱情的化学物质便会消失的无影无踪！（这也是为什么有七年之痒之说。接近四年时，已经是开枪射空弹了，不过到了第七年才忍不住。）所以，老人家有一个说法：恋爱不要谈得太长，否则容易生变。

千万不要轻易相信市场上的EQ专家所说的同理心、人际学、男女论，他们并没有从人体内分泌的化学角度来观摩人性。他们可能连忿怒原来是保护人类进步的其中一种情绪都不知道。其实同理心和信赖感是因为催产素（Oxytocin）的效力，而领袖气概、领导能力、侵略性等都是睪丸酮（Testosterone）的效力。还有，催产素和睪丸酮的影响力是几乎相反的。女人身体催产素多过睪丸酮，而男人则相反。所以女人是比较容易成为骗子手下的受害者，男人则犯罪的比例较大，当然，这也是为什么大部份的男人，很直接或间接的都有做老大的欲望。还有，如果脑下垂体受到伤害的话，那个人也没办法感受爱情。

### 父母愈是反对，我愈是爱他！

有一位美国女性告诉鼎鼎大名的社会心理学家说，她在十九岁那一年，结识一位二十七岁的男人。开始约会的时候，她并不爱他，但是，在一次父母偶然碰到他们的聚餐（普通的聚餐）便开始从中作梗、对他们的交往横加干涉后，她从那一刻起就开始爱上他了，父母后来越是激烈的反对，他们爱得就越轰轰烈烈！

她说：「我跟他根本就是两个世界的人，他绝对不是我要的男人。」

如果父母从来就没有干涉，我即使跟他在一起，也不可能超过一个月……」女方为了要抗衡父母施加的压力（这就是她为他的牺牲了），因此选择了原本不太喜欢的男人，在某个层面上，是父母的激将法促使女儿爱上那个男人的。在《冷血救世》一书中的「人生没有了意义才会成功」一篇所记述：家里的弟弟要出家，家人如果越反对，将会越弄巧反拙，促使他觉得越有牺牲的价值，他的出家就变成是越伟大的决定。

这就如电脑游戏一样，一定要经过不同阶段的难关，最后的胜利才是值得的。

权谋法则：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挠，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。」

## 女人要玩的心理战术

正所谓一理通百理明，男人必然会对越难得手的女人爱得越深，也追得越疯狂！

女人要做的错觉管理非常简单，这种错觉手法就叫「限量性格局」！

对喜欢你的男人，忽冷忽热、时亲时疏、不回男人的电话，通着电话总是先结束谈话、挂断电话、不打电话给喜欢你的男人、先结束约会、一周不要见面超过三次、永远保持一些神秘感等等……用这种「知难而进」的手段，让天下男人一关一关的过，使他为你疯狂！

受过儒家思想熏陶的女人，崇尚「三从四德」，她们可能看到上述的手段时心里会不舒服的说：「我绝对不会用这样的手段来玩男人，我讲求的是真心交往……」拜托！不要自欺欺人！摸摸良心，问一问自己：「当你生日或特别有意义的日子，你想不想你的男人搞一些花样来逗你开心，给你惊喜呢？」他逗你开心，给你惊喜就是一种手段！男人想要追到心目中的白雪公主，不可能不用包装和手段。没有任何手段的感情，对于女人来说，没有任何的惊喜，更加不会有任何的情趣！

## 牺牲法则

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 / 她为你作出某个程度上的牺牲。在我们的《冷血救世》一书中，「残忍狠毒含大爱」这一篇就提到：真正的爱是有手段的爱，你真的是爱他，就要给他感受到爱，所以你须策略性的要对方为你牺牲。

针对那个常有过份要求的主管，你要在他麻烦你的时候，想出另一个借口麻烦回他。务必要让他知道，麻烦你是一定要付出一些代价的。而且他的那个代价，不管多小，是要马上兑现的。弄出一个很容易就可以跳过去的小圈圈，这个小圈圈务必是个举手之劳，而且是他不好意思拒绝的。





故此，所有的价值都是虚幻的，明白价值游戏的人，就可以「扭曲」价值的大小。在我们的课程里所传授的其中一招，就是如何很策略性的使别人为你牺牲，如此才能让对方觉得你是有价值的。但有很多人因为从小到大都被教导不要去麻烦别人，所以一听到我们说你一定要使下属、朋友、伴侣和客户等为你牺牲，马上就会眉头一皱。他们会问：「难道对自己的另外一半也要用这样的策略吗？」

会问这种问题的人，都不知道另外一个真相——人是没有资格接受无条件的爱！

## 无条件的爱=无条件的害？

### 草即是宝，宝即是草

我想问大家有没有见过对伴侣千依百顺，只有他为另一半牺牲，却从来没有使另一半为他牺牲的人？最后你会看到他当爱人是实，被他爱的人却当他是草，因为对方在这段感情里几乎是没有什么牺牲，她不会觉得他是有价值的。

只有婴孩可以接受父母无条件又无私的爱，而且这个无条件的爱是和催产素（Oxytocin）荷尔蒙有关——妈妈产后，催产素的目的是用来生产乳水和加强母子间的亲密感。

### 人、魔、神的存在条件

夫妻之间也不可以完全无条件。还记得曾经有个宗教意识强烈的女人跟我辩论，说我应该教人爱要无私，不应该教人有条件的去爱人。她说女人就是要人呵护的，还说我这种教权谋的人弄到很多人离婚，变成单亲妈妈等。请注意，她已经没资格讲无私，因为她说女人是要人呵护的，我听了后讥笑她自己打了自己的嘴巴。

我问她，如果嫁了给一个人，你无条件爱他，然后他出轨，你原谅他吗？假如是无条件就要接受回他，假如你不能接受回他，你没资格讲无条件的爱。假如你真的接受回他，他在数年后又故态复萌，你还会继续原谅他吗？如果是无条件的话，就应该再接受回他，但你果真如此实行你这种无条件的爱，你的爱和愚蠢是没分别的。

当时我还有一句话没有讲出口，因为她已经非常情绪化的引经据典和我辩论了。我当时想说，所有的宗教，包括她所相信的神，也不是完全无条件的去爱的一——信我上天堂，不信我就下地狱。先别管有没有天堂地狱，祂的爱是有条件的。就算是跟魔鬼交易，祂也是有条件的。换句话说，神、魔、人都是有条件的。



神和魔，前者就好像是有收保护费准证的「政府」，后者是没准证收取保护费的「黑社会」。当然，政府的好处是它想调高保护费（税）时，须要很多人在内部商量才能通过，不是说要乱调就可以乱调的。

### 智者的斤斤计较法

一般的好人，盲从的迷信做人不可以太过斤斤计较，无条件的为别人牺牲，又不敢拒绝别人的要求，最后就衍生出「好人难做」这句话。我想用一桶冷水泼醒这些人，因为好人进入「好人难做」的格局，是活该的。那情形就是对方愿打，你又愿挨而已。这种愿打愿挨的情节，每天都可以看得到。

做人就是要斤斤计较，你斤斤计较得有道理的话，你反而会得到别人的尊敬。完全不斤斤计较的人，就好像一间拆下窗门的屋子，任人出入。这间屋子不是你的，而是一个公共场所。个人界限的划分，就是以屋子的窗门为标准，只有当你拥有门匙的时候，你才是主人。

**权谋法则：**一个没有界限的人，基本上很难被众人承认是人。

### 什么时候不跟女人道歉

曾经有一次，我正在和一位很多人追求的女人交往，某次我们喝茶的时候，我伸手过去拨动了她两边的头发，笑着跟她说：「你这两束头发，让我想起西施狗。」她笑了出来，我还对她吠了两下，再说一次她像狗。她又笑了出来，但然后她就有点生气了，叫我跟她道歉。

她威胁叫我必须道歉，我没反应。她开始火了，指着我和瞪着我说：「再不跟我道歉，我就生气了。」我身体向前倾，很有诚意的看着她说：「……很对不起……你真的很像西施狗。」然后她就又好气又好笑的看着我。（又气又笑就是所谓的火花）可能有些读者会问道这样做不是很危险吗？得罪了她怎么办？

会问这个问题是因为你有好人的死穴。

### 不经大脑的道歉会后患无穷

很多好人的死穴是：维持好人形像。所以他们最怕的就是得罪人。

请注意，如果我第一次取笑她的时候，她没有给任何反应的话，我会马上停止那一个取笑方式；如果第一次取笑时她就脸黑黑的话，我会认真道歉。但我这一次的情况是不需要道歉的，假如她叫我道歉，我就很听话的道歉，那样的话，她会觉得将来只要我不听话时，她就可以用同样的方式，逼我道歉和使我就范。这跟





怖分子押持着某国人质和该国政府谈判般，甚至如果家中的狗在你的床上大解后，你不可摸牠的头说乖。

对方一威胁你，你就乖乖就范的话，无形中是在训练对方以后再威胁你。有了一次就会有第二次，有了二次就会有第三次。所以，往后的日子我被她欺负的话，我是不是活该呢？这个故事还有更精彩的后续。

## 任性的女人的惯用语

话说某天晚上，我再一次和这位小姐用餐。当最后的两种甜品以很特别的碗盛着上桌时，我就叫侍应多拿两个普通的碗给我把甜品分在不同的碗里，那样我们就可以每人享用两种不同的甜品。这位任性的小姐（越多人追的女人，越容易变得任性）就叫我那那两个特别的碗给她，我回应她说大家公平一点，每人一个特别的碗和一个普通的碗。她就嚷着发表她的男女论说：「你是男人，你应该让给我。」

请重复看上面那句话，话中是有玄机的。读者们请比较一下这两句话：一，你该让给我；二，你是男人，该让给我。

第一句话只是单纯的要求，第二句话是可以用来降低一个人的价值的，意思说：——你不让给我就不是男人。

就如你的朋友想跟你借钱时说：「大家认识这么久，能不能够帮我一个忙？」这一句话是押持着你的人格来降低你的价值的。所以我还是坚决的说不，否则的话，她以后就会用同样的方式来控制我。读者们可能会觉得我有一点过疑了，希望大家还记得：狗在你床上大便后，别丢块狗饼给牠吃。

## 甜品碗里面的心理大战

其实我并不过份，我的要求是很简单的，大家公平而已。我再次拒绝她时，她的脸色就变了，鼻孔也稍胀大（鼻孔胀大是因为呼吸发生剧变，特别是对力加强吸气的时候。呼吸频率和情绪变化是息息相关的），然后她就讲了一句男人听了过后就很难下台的话。

她把餐具往桌上一放，拿了她的手提袋，说：「哼！你给了钱后，到外面去找我。」然后很生气的往外走了出去。请问一般的男士会怎么做呢？

一般的男士通常都会跟着走出去叫她回来，如果叫不回的话就可能会道歉，劝请她。老实说，当时我也有冲动要出去把她叫回来，不过我告诉自己：「嘿！我是权谋派的行者，考验来了，不要给情绪牵动，理智的见招拆招就可以了。」其实，她所玩的就是「摊牌」（ShowHand）的游戏。



## ShowHand! 摊牌游戏

扑克牌中有一种叫ShowHand的赌博，在连续发五张牌的过程中，谁桌上的牌最大，谁就有主控权。在五次机会里，即使你的底牌很差，但只要你善于利用，不让对方知道你的底牌，你就有机会使到所有的人相信你的底牌是大牌、你的价值很高，他们没有办法赢你。

同时，只要你透过心理战术，摆好格局，即使对力握有大牌，也会误以为你的价值高过他。这就是ShowHand牌局中，不停地「出口术」、移灯换凳、虚张声势、假动作、「抛浪头」，甚至「晒冷」（香港话：把所有的筹码推到前面下注之意）的种种花招。这就是在谈判、销售、男女关系、人际关系中所牵涉到的价值和主控权游戏！在一开始接触交涉，你就要看出谁的价值比较高，你也要令对方相信你的价值比他大、比他高，第一时间抢到主控权。

## 男女心理战的空城计

任性小姐冲出去后，我就按捺着自己，继续吃我的甜品。一分钟后，我朝门口处看看，在场的一些食客也莫名其妙的看我。我还是告诉自己一定要忍下去，那情形就像她把所有的筹码推我面前，想用所有筹码来告诉我她的底牌大过我。我必须在她的下注后，镇定的再下注。于是我继续吃我的甜品……两分钟后，终于有事情发生了。

她嘻皮笑脸的走了回来，笑着说：「我想到留下你一个人在这里，不是太好，你会点可怜，所以就回来陪你啰。嘻嘻。」当时我的内心百感交集，我心想：

「妈的，我们权谋派所教的，到了这么多年后的今天还会给我惊喜。」我知道我们教的东西很有用，但却没想到它好用到这个程度。就因为如此，我给这一局的胜利情绪冲昏了头脑，此刻我应该是要摆明态度，很稳重的对她设下界限，来增加我的价值，但我居然不小心的偷笑起来而忘记设限……不过当天晚上我们就初次接吻了。

如果有些男人相信了要无条件去爱，他们肯定会追出去，但为什么我会有如此峰回路转的结局呢？

## 自保咒语

各位务必记得一个咒语：「有了一次，就会有第二次，有了两次就会有第三次。」

我有些做专业培训讲师的朋友和我分享过他们的困境。当他们去到客户公司提供训练时，公司老板和他们谈判时，就以长期配合的借口来压价（未来式的幻





想)。我这些朋友因为心地善良，所以就降价了（开始牺牲）。当然，降价后老板还是有履行诺言长期配合，不过，每隔几次配合就会再要求讲师降价，老板给同样的理由：我给你这么多的生意，你也要给回一些东西我。

## 无条件的祸害

有了一次，接着下来第二、三、四次就陆续而来。然后他们就进入了一个虚幻的两难局势——一方面不想失去这个长期的收入，另一方面又觉得非常的不值。这种老板或客户最喜欢用双赢和长期配合的借口来欺负人，就好像学校里的小流氓，第一次欺负你，零用钱给他拿了，以后每一次他需要钱时就会想起你。如果你第一次就反抗，可能会被他打，不过假如你每次都反抗，或者报警的话，对方下次要对你下手时就会三思而后行了。

永远要记得，不可无条件为任何人做事。国外一位著名讲师在面对客户减价时，就会把课程内容放到老板面前，然后问他：「我可以减给你，不过我会保留两个内容，你希望把那两个删掉？」

所以假如对方问你不能够再减价，你若无意要减的话，请气定神闲的拒绝（注：详细的表情和眼神可以参考我们的第四本书），别说「让我回去想想」之类的话，除非你已经准备好要减价给别人，不然的话你须要理所当然的拒绝。

如果你常常犯这个毛病，对客户说「回去考虑」的话，你不妨参考一下你的妈妈是怎样到菜市场买菜的。当老板开价十元，你的妈妈会很生气的说：「四元我就可以买到了！」然后甩手就走。临走时她会回头看看老板的脸色，如果老板的脸色有点复杂，似乎挣扎要不要接受，好像是告诉你他还在考虑，那么，你的妈妈就可以猜到老板的底牌——第一，我已经开始接近你的底价了；第二，你想要拥有我这个客户，但又不敢得罪我，好了，我继续给你施加压力，逼你投降，我最佳的武器就是跟你反复强调：我给你这么多生意……。

## 为什么男不坏，女不爱

假知一个女人发现我不顺从她时，就用一走了之的策略，我如果拿她没办法的话，以后她就会依样画葫芦的出招了。那么到底是谁的错？孤掌难鸣也，我愿挨的话，她就愿打了。

那么可能你们也会问，为什么不愿挨打时，那任性的女人反而会对你有好感呢？其实很简单，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。



一个真正的男子汉，不是一个决不妥协的人，但肯定不会因为你的威胁而妥协，这也是为什么会有「男不坏，女不爱」这句话。其实女人不是喜欢坏男人，不过和好男人比较起来，坏男人较接近男子汉，因为好男人迷信「永不说不」。女人喜欢坏男人是因为她们看不出坏男人和男子汉的分别，有些时候会不小心就爱上了替代品。

好男人以为只要能够尽量维持「无条件」的形象，在能力范围里面可以显现的多大方就尽量大方，但这也是好男人把他身边的女人训练成嚣张的因素。

## 男人太大方 女人会嚣张

### 一位想追女模特儿的男人

我们有位偏向虎山行的朋友正在追求着一位模特儿，追求过程中在所难免的要请她和那些模特儿朋友喝茶、吃饭和饮酒。据他所说，这些所谓的模特儿中，有些是全职，有些兼职，有些只拍过一个百货公司的传单广告，有些则可能是拍过减肥广告吧，但是是未减肥成功前的模样。

有个晚上，美女模特儿打了电话给我们的朋友，说她和朋友在某间夜店，希望他能够过来一起开心。在宁可辜负江山也莫辜负美人的前提之下，他爽快的答应了，还叫她们不要太开心，等他来到才众欢乐。

然后他用了比超人Superman还要快的速度，洗脸、刮胡子、涂古龙水、吹吹头发再换上一件蛮帅气的衣服，而且还刻意解开领下的两粒钮扣，散发出毫无胸毛的男人味。半个小时后，他终于来到了猎艳战场，但是他却看到他很不想看到的情景。

### 模特儿邀男人出来玩的真相

其实那班女子已经把东西吃到七七八八了，他心想：「他妈的，叫我来岂不是纯粹为了付钱。」心里虽然不甘愿，但碍于好男不与女斗的风度，他只好硬生生的把那口气吞了下去。当时在场有另外一位男士，一直默默无言。那班女子还好意思说留了些食物给我们的朋友，还很热情的为他叫了杯酒，然后跟他说她们要先过去附近的另外一家夜店见其它的朋友，叫他吃完后就马上过去一起玩。

她们离去后，我们的朋友就看着另外一位男士，然后开口问他：「是不是第一次和她们出来？」对方点了点头，还是没出声。半向后，我们的朋友再问他：「帐单一人一半？」对方终于开口说：「OK！」





结果两人把帐分了后就离开了，我们的朋友甚至没有问对方的姓名，因为他不想认识这个人，他仿佛看到自己愚笨的影子。

其实我们这位朋友事业有成，家境富裕，驾宝马BMW，买下一所独立式大洋房，他绝对有办法不断花钱在这位小姐身上。不过当时他发现到要追女人的话，有钱只是占了些方便，并不是追到女人的最重要元素。读者们可能会想，这些女人真的那么理所当然的把男人当「提款机」而毫无歉意吗？其实并不尽然。

## 美女与被杀的牛

如果这班女人真的可以毫无歉意的话，就不会跟我的朋友说她们会在另一家夜店等他。她们这样做是因为见到我们的朋友给钱还有丝毫的不好意思。你叫欠你钱的朋友还钱时，他会解释或给借口，如「怕什么？又不是很多钱」。那表示他还有一丝的不好意思。你要想办法找出他的不好意思是什么，才有办法对他下手。但如果对力直截了当说：「还不到给你。你想怎样？」，那就会比较难影响对方了。

**权谋法则：**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。

这种不好意思，就好像你虽喜欢吃牛排和汉堡包，但你并不想看到那只即将被宰的牛。真正吃牛可以吃到完全无愧的人，是那些可以亲手杀了牛又吃回自己所杀的牛的人。这种想吃牛但又不想看到牛被杀的情节，很庆幸的让我有机会目睹到。

有一次，我和家人一起在一家名牛排馆用餐。我们的邻桌有二男二女在用餐，看他们那种规规矩矩的举止，该是在约会着吧。我推测其中一男对其中一女有意，然后双方都带一个朋友出来壮胆，或考虑到彼此没话题时，起码可以跟自己的朋友聊几句，免得出现僵局。但他们太规矩了，搞到我这位NLP肢体语言专家都看不出谁是主角。

直到付钱的时候才有答案……

## 亲眼目睹杀牛

其实整个过程虽很规矩，但这两对男女都有说有笑，四个人也有互相交谈。他们一直有保持这种交流，直到其中一个男的举手叫买单。这位举手的仁兄应该就是主角了，最过瘾的地方是一到付钱的时候，两男和两女之间的交流一下子中断掉，我注意到他们不止交流停顿，两位女方的身体也双双的稍微向后倾斜，通常这种情况是一种在互动中抽离的信号。

这个时候，我开始看到女人只跟女人之间做「内部沟通」，男女双方的界线一下子划得一清二楚。男方的「内部沟通」更过瘾，他们在做着台底下的交易——陪



朋友来的男人在桌下偷偷把一些钱塞到男主角的手中。他们把钱交给侍应后，双方还是各自做着「内部沟通」。一直到侍应把钱找回来后，所有的钱回到男主角的钱包内为止——「因为牛已经宰杀完毕了」，男女两方才开始再度互相交谈。

从叫买单开始，直到钱找回来，两个女的身体都是向后倾的，好像是要躲开什么似的。付钱的这段时间其实就是「杀牛之时」，女方们在想：这种坑脏的行为，最好不要和我有任何关系，等你们杀完牛后再通知我们。由此可见，虽然整个社会文化在告诉女性「男人是应该为女人付钱」，但大部份的女性依然无法坦然的受之无愧。

既然如此，不花钱追女人可以吗？

## 花少点钱才容易追到女子？

为了研究真相，我们曾经做过这样一个试验。我们约了两个刚认识的女人去喝茶，本来是约了晚上九点钟在咖啡室见面，不过我们八点四十五分就到了。我们这样做是有目的的。我们一早来到就先把饮料买好，当她们来到时，我们就可以以静制动。意思是敌不动，我不动。敌欲动，我先动。

### 男人不请客时，四种女人的反应

什么叫敌不动，我不动呢？

她们来到约会时，如果很快的就自己去买饮料的话，这是第一种反应；我们就可以判断这类型的女人是属于比较洒脱的，也就是比较独立的女人。

如果她们来到坐下后，一直都没有去买饮料的举动，那她们就是希望你帮她们买，但她们却不大敢说出口。这第二类型的女人觉得男人帮她们买饮料是理所当然的，但还是会有一点不好意思。

假如她们一坐下来就马上跟你讲：「帮我叫个CafeLatte。」而且还叫的很理所当然的话，这样的小姐一定是蛮多人追求的，并给人宠惯了。就算这是你与她的第一次约会，她却已认定了你是想追求她。就算你不是想追求她，她也会认为你只要再见多两次面，你也会想追她。对这种女人，你要用间接的「踩」字诀：你取笑戏弄她的份量要比普通女性用得更强。

还有另外一种女人，会问你能不能够买饮料给她，或者用半开玩笑的方式问你为什么不买杯饮料给她。这种情况是她在试探着你，看你听话不听话。通常在夜店或酒吧较常见这类型的女人，在咖啡室就会少见一点。她虽在试探你，其实还是有





一丝的不好意思。

## 持枪对峙的心理战

所以当这两位小姐九点钟到来时，我们刻意没有主动问她们要喝些什么，因为敌不动，我不动。她们竟然也运用与我们相同的策略：敌不动，我也不动。约莫过了十五分钟，她们还是和我们玩着这个对峙的游戏。那情形就好像我们互相以枪指着对方的头，然后我跟你讲：「不想死的话，我们一起放手。」你也跟我说：「好啊，大家一起放手。」我又说：「来！一起放手呀！」你却说：「你放我就放！」……可能半天后我们还是喊着「你放我就放！」最后，我的朋友忍无可忍，他做了一个我想也想不到的举动。

他不是选择为了表现男人风度而先把枪放下。他其实是怕「敌欲动」，所以只好「我先动」。他选择在人家还互相喊着「你把枪放下先，我就放下」的当儿，忽然开枪了！

他抢了先机，问了这两位小姐：「咦！为什么你们不买些东西来喝？」她们竟然跟我们说：「哦，不用了，我们今天已经喝了很多水。」

我说：「真的可以吗？」她们说：「没问题，我们今天真的喝了很多水。」

从那一刻开始，那种持枪对峙的心理压力就纾解下来了，我们也开始变得轻松，开始一直跟她们开玩笑。

## 一次女方完全不吃不喝的约会

她们的反应也不错，间中还捧腹大笑。我们就这样，从晚上九点钟一直谈到凌晨一点钟，她们整整四个小时滴水不沾的和我们天南地北，无所不谈。中途我们口渴再叫了第二杯饮料，但还是坚持不问对方要不要喝东西，因为很想看看这个试验的最终结论。我方已间接表明立场，没有要请她们的意愿，所以我们要为自己的立场负上责任，断不能现在才出钱请她们，如此举动只会让她们觉得我们心有所悔。

至于她们之所以四个小时都不喝水，也是要为她们自己所讲过的理由负上责任，她们是要我们觉得她们言行一致。

那么这个故事还有下文吗？

没有。那次过后，我们没有主动联络她们，她们也没有主动联络我们，因为那次的约会双方都没有放下伏笔表明有想再见面的意愿。

以常理来说，我们是主动约人出来的那一方，理应请客，所以是我们不对。但也不要忘了，既然我们表现得这么差，她们大可以提早离开，不过她们却没有这样



做。以我们的推测，她们四个小时都不走，应该是有与我们交往的意愿，只不过我方没有作出任何跟进的举动。

那么现在问题来了，第一次约会，男士们该给钱还是不该给？

### 约会的花钱原则

如果是第一次约会，而且你先邀请她的话，礼貌上你当然要给，而且并不只是对女人，对任何人该当如此。那么须不须要特意花多点钱呢？不必了，千万不要第一次见面就花这么多钱，不然的话，对方会觉得你好像希望能够用钱买到她的芳心，她会怀疑你不是用真面目来见她，而是用钱和礼物来装饰门面。（再不然男人希望用「钱」来吸引女人，就只会吸引到爱你的钱之女人）

**权谋法则：**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。

中国人有一句处世名言：施恩要自薄而厚，意思是不可以一下子就用最好的东西奖赏人，不然的话，最后辛苦的是自己。第一次约会你要请客，但去些简单一点的地方，叫些不贵的东西就可以了。不必刻意叫好的东西来献媚，你要给她知道你最吸引人的地方是你自己本身，而不是你的钱、身份、地位或驾什么名车。那些东西只是可以用来衬托出你的性格，你才是主菜。

同样的，去见客户的时候也需要用到「施恩要自薄而厚」的策略。

一般的销售员对客户的施恩，是想将公司订下来的服务、折扣、优惠宣传全都告诉他们，以为这样做就可以吸引到他们上勾。

当年我在国际药厂做销售员的时候，领悟到一个道理：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。

当我获得这样的教训后，我马上改变策略。当时我命令所有与我同区域的销售员，与我联合起来，无论公司公布任何服务、折扣、优惠，我们都要保守秘密。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。





但假如你是富家子弟，本来就很喜欢请任何人吃喝最好的，那你应该要怎么做，才不会引来钓金龟的女人，并使人觉得你不是想用钱来买她们的欢心？

## 花花公子的正确花钱方法

### 不是每个有钱人都可以做花花公子

这一篇是写给很多钱花的人看的，普通人别跟着做。你们可能见过一些人在追求女人的时候，请吃最贵的牛排，请喝最贵的红酒，然后女人会喜欢上他和爱上他。但也有一些很富有的人，花很多钱在女人身上，却未能奏效，最多只是找到对他的钱有兴趣的女人。这之间的分别，取决于女方对他花钱的态度有何感受。

### 谁做主角，谁就赢的策略

请注意，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「你永远是主角」。这么容易就能够做到主角，你说她会珍惜吗？

### 配角策略和主角策略的分别

试想一下，一个小男人在酒吧里面认识一位小姐后，主动买了杯饮料给她，然后就好像小狗一样的跟着她，也好像太监不断拍皇帝的马屁一样，那位小姐会如何看待他呢？那位小姐最后的可能觉得他就好像是挥之不去的苍蝇一样。那么男子汉的做法又是怎样的呢？

一个男子汉在酒吧里邂逅了一位小姐后，他可能会请她喝酒，不过他的心态是尽地主之谊而已。请注意，他认为自己是地主，也就是说他就好像是这个「派对」的主人。他会招呼你，但不要忘了主人是他不是你，而且他还会去招呼其它人，他



的目的是要开心，并确保每个客人都开心。他买了杯饮料给你后，会热情的招呼你，然后他会有礼貌的向你请辞，去跟其它的朋友开心。女人，只是他身边其中一个配角而已。

### 看到失败的花花公子，就是你做男子汉的机会

另一方面，小男人（失败的花花公子）可能会一直跟你聊天，向你报告他的一切，或者询问你的一切，直到你给他一个理由要先离开。比如你会假装听电话或上洗手间，你希望你离开后他会觉得闷而找回他自己的朋友。

我认识一个朋友，就常找机会对这种想躲避失败花花公子的女人下手。为什么呢？当女人不幸的招惹到苍蝇时，她恨不得有个借口可以少和苍蝇交谈，所以我的朋友就会在这个时候上去搭讪。而且他也蛮大方的，一介入时，他会跟男女两人都交谈。他不会只是跟小姐讲话，因为只会跟小姐讲话的话，假如之前搭讪的那个小男人的嫉妒心或占领欲很强的话，他就马上有个敌人了。通常他加入的时候，女方就会开始放松和欢迎他，这是对比法则的力量。

### 借别人的失败，增加自己的男人味

你本来只是一个普通人，只要女方觉得之前搭讪的人是苍蝇或周星驰电影中的丑角，你在对比之下就会变成黎明或谢霆峰等美男角色。我这位朋友还会借此机会，加强他和苍蝇之间的对比。通常小男人在美女面前都是必恭必敬的，如太监讨好皇帝般，连得罪她的念头也不敢有。所以我们这位男子汉就会采取与他相反的策略，不断的拿这位小姐来开玩笑。

他可能会跟这位美女开玩笑的说：「你知道我为什么要上来认识你吗？因为你让我想起一个人……」（此刻女人通常就会好奇想知道她到底像谁？他第二十六任的女朋友？初恋情人？童年时暗恋的老师？）然后他说：「你好像我的妹妹，她八岁的时候偷偷拿了妈妈的化妆品来用，把自己的脸颊涂到红红的，好像你一样。」此刻女人就会为自己辩护道：「我那里会很红啊！」那么我这位朋友此时就会趁机打击他的对手，他会跟那个男的说：「喂，你看，她是不是很红？」

小男人很容易的中计了，他会赶紧说：「没有啊，我觉得还可以，蛮好看的。」

此刻小男人已经掉入了陷阱还不知情，敌人已经推着大石头准备要塞着堵出口了。我的朋友再趁机落井下石，忽然对女人说：「你看，这样的男人才难得，你要好好的珍惜他。」他口头上是提高小男人的价值，实际「是打击他的吸引力指数。他越跟那个女的请小男人怎样的好，她就会越觉得他不好，小男人又不认为我的朋





友其实是在攻击他。小男人的分数越下降，在对比之下，我朋友的男子汉分数就越上升。这是个一石二鸟的妙策。

我这位朋友之所以能够很轻易的就打击到对手，是因为对手一开始就默认了自己是配角的角色，把女方捧到上天似的为她付出，但他们这一类的付出其实是「抛了玉出去，但却引到砖」。

甚至乎在人际关系、职场或商场上，很多人往往都是在做「抛玉引砖」的动作，常觉得自己的付出根本带不来他该得的回报。那要如何才能「抛砖引玉」呢？

## 如何行一善而得千福？

### 抛砖引玉

一位在加拿大某跨国公司做经理的朋友曾跟我分享，他希望能够得到老板的赏识而升职加薪。某次公司里有两个主要的部门发生强烈摩擦，他施展了他的管理手腕，调停了该次的冲突。当他见到老板时，就把此事呈报。

我听了就对他说：「你的策略错了！」他也认同，因为他的老板并没有特别的表示什么。我告诉他，当时老板会这样想：「你来报功，必有所图。」所以这位朋友所付出的功劳价值因此大打折扣了。他本来是一片真心要为公司效劳，却只换来一个没有多大意思的谢谢。

那正是「送了一只汗血宝马给皇上，皇上却说谢谢你送来驴子」一样。

### 女人习惯挖给男人的坟墓

我另一个加拿大朋友，在一九九五年交了一个女朋友Ann。有一次，Ann透露她之前的男友在冰天雪地的冬天，从多伦多的东区，驾了一个半小时的车到西边的某家商场买了个很甜的西瓜给她吃。朋友听了之后，只能苦笑支吾以对，他还隐隐约约觉得Ann在向他抛出一个讯息，让他联想到一个问题：「如果我和你妈妈同时掉下海，你会先救谁？」当时的我对格局思想还没完全参透，所以没办法帮到我的朋友。

以上这种问题，我们称之为格局或陷阱。想了解更多关于「格局思想」的朋友，想成为「格局思想」的修行者的人，请自行参阅《勾魂夺心洗脑催眠》。

### 如何在女朋友身上一按，她就动情



我在一九九八年的时候回到马来西亚，见到一位老朋友，他是我的学弟，言谈间他透露了他与女友之间有很多摩擦。我就顺便跟他分享一些NLP的技巧和人性上的实相，他听了后也异常的兴奋，答应我一定会马上拿他的女友来试验。

首先他要在她的身上设下一个动情的按钮（详情请参阅《勾魂夺心洗脑催眠》中的「心锚～遥控他人情绪的捷径」）。每一次他对女朋友讲了一些我们外人听了后会如零下二十度般冷得全身颤抖、如见鬼般毛骨悚然的悄悄话时（女朋友听了后却如吃了一吨蜜糖三吨酒般的陶醉），他就会捉准时机，用他右手的四根指背，轻扫她的左腮，再用右掌托住她的左腮，然后看着她说：「你好可爱。」久而久之，这个轻托住她脸腮的动作就成了她的动情按钮。每一次他启动这个按钮时，她就会把过去每一次被感动的情绪带出来。其目的是：方便以后可以策略性的启动同样的感动情绪。

往后他的女友心情一不好时，或两人有摩擦时，他就看准时机……要看准什么时机呢？

他要看准当女友的心情有细微转折时候，他就触发那个动情按钮的快乐心锚来改变她的情绪。

### 情绪是头脑里面的化学作用

请注意，我们不可能一直保留着同一个情绪不变，因为所有的情绪，都有赖于脑神经里面各种不同的化学作用。如睾丸素（Testosterone）会催动性欲（男女都有）、征服感、竞争心等，催产素（Oytocin）会加强人与人之间的亲密感和信赖感，比如母亲生孩子后，她自然的就会有很多的催产素，好让她自然的爱上自己的宝宝，否则可爱的婴儿就没人照顾了。谈恋爱时，你会很开心，通常是开心到偷偷的笑，这是（Endorphine Dopamine）的功效。至于生气或恐惧，那是肾上腺素（adrenalin）所导致的。

### 内行人才看得出的情绪变化架构

一个人有某种情绪时，头脑里会有多种不同的化学材料出现，但头脑不能放出同样的化学材料超过九十秒。也就是说，当学弟的女朋友发了数分钟的脾气，她很有可能快速的经历了以下的种种情绪：很生老板的气→觉得自己无助→很生气自己无助→伤感→很生气自己的伤感……在一个门外汉的眼中，他们只看到「女朋友发脾气」，但在一个门内汉来看，就看到女朋友经历过了起码五种串联起来的情绪。在更高境界的「明眼人」眼中，那五个情绪看起来像是串联着，其实每当这一个情绪转到下一个情绪时，中间是有一个小空间的。一旦过了这个小空间，下一个情绪就要出现了。而每一个情绪都如一个电脑方程式，当方程式一启动时，它一定要跟





完整个方程式。要轻易的打断对方的情绪，最好是在这个过渡期或转折点的空间下手。

## 情绪对沟通的影响

当时我这位学弟，一看到女友情绪变动的空间时，就捉准时机问她一些问题来延长这个空间，然后他会伸手过去触摸她的左腮，敢动她动情按钮的快乐心锚。开始的时候，她会有点莫名其妙，过后开始觉得那件其实也不是什么大不了的事情，进而就看开了。开动了她的快乐心锚会让她回忆起和我学弟在一起的种种感动，那些情绪就会变成缓和摩擦的润滑油。

其实情绪会变成我们看这个世界的过滤镜。谈恋爱时，碰到小鸟的大便掉在你的肩膀上，你会觉得只要阿香还爱着你，这些都没关系。如果哪天你跟阿香骂架，然后出外时又碰到小鸟的大便掉在你的肩膀上，此刻你会恨不得有种武器可以让你把上空方圆一里内的鸟都杀死。如果当天阿香和你分手，因为她嫌弃你，这时候小鸟的大便掉在你的肩膀上时，你可能会觉得连小鸟也看不起你！老兄，其实那小鸟是无辜的！

## 女人无时无刻所抛出的陷阱

有一天，学弟的女友透露了她很喜欢吃某个老字号的粥。有些男人一听到，就会很快的答应女人会买给她吃，或尽快带她去吃。这样做会有什么后果呢？

曾经有一次上电视节目时，有一位音乐工作者嘉宾对我说，有时候他和太太出外时，如果见到一个漂亮的的女人经过，太太就会问他：「你觉得她漂亮吗？」然后她就会问第二个问题：「假如和我比起来，你觉得谁比较漂亮？」我把这种问题称为玉石具焚的同归于尽问题。

你说对方比较漂亮的话，你死。那么讲你太太比经过的女人更漂亮吗？

## 女人喜欢问些使自己失望的问题

请注意，她之所以会问这个问题，是因为她已经意识到所经过的漂亮女人具有「美力威胁」。你要是说太太比较漂亮的话，你得下些功夫。可惜一般的男人都没有特强的观察力和审美力，如果你称赞太太的胸部比较大，你将会掉进一个陷阱：以后如果遇到另一个漂亮的女人经过，她的胸部比你太太的更大，这下该怎么办？

要说服你太太她比经过的女人更漂亮一点都不容易，况且，就算这一次很辛苦的给你说服到，以后遇到更漂亮的女人经过呢？你说，是不是「真是冤冤相报何时了？美美相赞何时停？」此时此刻，你就会暗赞守旧的阿拉伯文化，因为所有的女



人都戴上面罩，大家不用比。当然，你也会想，全部女人都戴上了面罩，我怎知道哪一个是漂亮的？哎……针无两头利。

你的解释不能够每次都一样，不然她就会觉得你虚假了，所以我才称之为同归于尽的问题。就算老公是真心觉得自己老婆是最漂亮的，但老婆还是会逼老公用完他赞美太太的一百零一句话，到头来还是变成同归于尽。每一个女人都有其美丽的一面，但这种行为是又笨又丑的一面。

## 价值的哲学

我告诉该位嘉宾说：「你太太的本意，不是要和全世界的美女比较，只不过她想不到更好的方法来得到你的赞美而已。但假如她要得到你的赞美时，你就给她赞美的话，你的赞美就没价值了。」现场的每个人，包括摄影师也在点头。

她要赞美，你就给她赞美的话，你就掉入了陷阱。她说喜欢什么，你就给她什么，只要数次以后，变成只要她一告诉你，她喜欢某个东西，你也机械式没有思考清楚，理所当然去买那个东西或为她做那件事情。如此你将面临两种危机：一、你的付出是理所当然的，因为有了一次，就有第二次，有了第二次，就会有第三次。只要有一次你没办法付出时，她就会怪你。二、她觉得你理所当然的付出是没有价值的，因为你的付出没价值，最后就和你个人是没价值的画上了等号。

**权谋法则：**真正有价值的付出不是因为「你要」我就给，而是因为「我要」我才给。

我的学弟谨记我所讲过的这个口诀，所以他听了女朋友要吃那家老字号的粥时，只是轻描淡写的应答她，基本上他的回答并非肯定，也非否定。然后有一天晚上……

## 用一粒沙的付出，买下一座山的价值

女朋友接到他一通紧急的电话，说他已经在她家门外了。她赶紧的跑出去问他到底发生了什么事。他说他刚才经过某处，记起她说过的那家老字号，所以就买了粥给她吃。说完他把一包热腾腾的粥，交到她的手上。那一刹那，她楞住了，完全说不出话来……当他看到女朋友那一副好像第一次发现臭豆腐原来这么好吃的惊讶样子，就趁机在她的左脸设下同样的心锚记号，对她说：「你好可爱。」

你们可能会问，为什么要搞这么多小手段？那只是一包粥而已。

不要小看这些小手段，我还没回马来西亚之前，他们两人有两次是吵到要分手的，其中一次还要劳烦到我这位学弟，向我们一位前辈请教，最后捧花认错。我回





到马来西亚时，他们第二次吵架，简直是一波比一波汹涌。不过现在他们已经结婚，还有了可爱的宝宝。

**权谋法则：**所有的价值都是假的，所以价值是可以被扭曲。

同样的，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。

### 给折扣的学问

假设我是卖串烧的，你是我的常客，你每次来吃的时候，我给你少算三串的钱，这个策略有价值吗？刚开始时是有价值的，但久而久之你会觉得理所当然，如果有哪一天我不在，老板娘没给你折扣，你就会有追究的想法。

如果我一开始就不给任何折扣，就不会制造额外的价值。有些读者可能会想：「是不是他叫的串烧多过某个数目，才给折扣？」刚开始时是会有价值的，不过假设他哪一次吃得更多的时候，他就会期待更大的折扣。

若要打折扣打得有价值，须不按牌理出牌。有时候多吃有折扣，有时候吃再多也没折扣，有时候吃得少也有折扣。

### 抛砖引玉

先前我那位加拿大朋友，他呈报给老板知道他的功劳，就好像一般的二奶要钱策略一样。他要学的是高境界二奶的第略：不去卖，而是让别人来买。

举个例子：老板知道公司内某人是有点问题的，你可能要策略性的对老板称赞这个人的优点。当然，这些优点也须是不争的事实。这个人其实是老板心中的刺，当你赞美这个人时，老板就会开始忍不住把这个人的缺点全盘托出，向你证明他其实并非如你所说的那样。这个时候，你才暗示老板问题不难解决，但你一定要让老板主动问你，你才帮他。这个抛砖引玉的方法将使你付出的价值变高。

所以当你的好朋友与伴侣强烈摩擦时，你千万要小心介入。伴侣已经是她心中的刺，如果你一片好意不断的去为她解释伴侣的优点，可能会不小心产生反效果。理由很简单，她对伴侣的缺点耿耿于怀，你却不断的维护她的伴侣，希望把他的价值提高，但这个价值并不符合她的观点，她为了要向你证明她的伴侣并不是如你所



说的那样，反而会把他的价值压得再低一点……你可能会弄巧反拙。

## 明星能量的修炼

### 做明星和当主角的魅力

很多人会说某些人很有大老板气势或很有老板魅力等等，看他们或听他们讲话，好像会被他们的老板气势所影响似的。其实，在前面我们已经讲过了，气势并非一种无形力量，你之所以觉得它是无形的，道理就好像你在看魔术表演时看不出魔术师的破绽一样。是否只要你的眼睛看得够快，就有办法看穿魔术师的秘密呢？

### 魔术师的秘密

答案是：错！别以为看得快就看得出他们的秘密，学过魔术的人才知道要往那里看才是关键。魔术师的误导式动作（Misdirection），其目的是运用手势、肢体语言和眼神来引导你的视线往一些不重要的地方看。当你看着一方时，他已经在另一方把兔子藏起来了。所以要会看老板的气势，你得知道往那里看。

老板的气势可以从肢体语言和语调观察出来，在我们的NLP催眠影响学的超级课程中，我们有深入的解剖。这种肢体语言发挥到登峰造极时，就会出现大师或王者的气势（我花了一段时间才能做到大师的气势收放自如）。

不过，在这里要跟大家分享的是一些很少人会去留意，能够营造大老板气势的惯性行为。商场上，一些在社交上得心应手的大老板通常都暗悉此理。你能不能够有老板或领袖的气势，就要看你肯不肯做明星，而做明星领袖的须知「问」和「令」的分别。

在我们课程当中，有些做老板或主管的学员常会问的一个问题：「我叫我的员工做事，但往往叫不动，或者叫得动时，他们都好像做得很不甘愿。要怎样才有影响力？」我会反问回他们：「你是问对方，还是直接给予指挥？」

### 问：征求答允的策略

大部份不及格的主管或老板是如此对员工讲话的：「你能不能够在这个星期内给到我计划书？」这就是征求答允的命令模式，这种没有效率的模式是我们小时候残留下来的沟通方式。

小时候我们要做什么、去哪里玩、要吃什么、见哪一个朋友等等，都是以征询





答允的模式来向父母沟通的。「妈妈，我可以不可以吃多一块蛋糕？」「爸爸，我可以不可以参加学校的假期旅行？」这种沟通模式的潜台词是把自己定位成「跟随者」。

用这种跟随者的讲话方式，命令下属行动会让对方很下意识的不知道该不该听你的话，就好像瘾君子在教训你千万不要吸毒一样——难以置信。

## 令：指挥的策略

作为一个大老板或主管，所要扮演的最首要角色是「领袖」，你必须先把自己定位成领导者。

领导者是不需要征求答允的，他们给予指挥。他们会说：「我要你在这个星期内把计划书弄给我。」或「我要在这个星期内看到计划书。」他们不会说：「我希望你在这个星期内把计划书弄给我。」希望是什么意思？意思是最好你可以做到，不可以的话我也没办法。读者可能会问：「能不能够用『请』这个字？」可以用，不过要注意语调（因为在我的NLP课程里面有教命令的语调），不然命令的话变成征求答允的语调来讲，就会有反效果了。

如果你用了征求答允的语调来讲，而期待对方会听命，那当然就是妄想了。

**权谋法则：跟随着征求答允，领导者给予指挥。**

## 日常生活中当配角的法则

领袖也不只是在工作上给予指挥，就算请朋友吃饭，他也是指挥你的。别误会他会这样说：「我要你星期五八点钟和我吃饭。」我们不是这个意思。不过你肯定不会看到的老板征求你的答允或意见。一般有领袖风范的老板，要去喝酒或吃饭时，是不会问你要不要喝酒或吃饭，也很少会问你喜欢吃些什么。

因为第一个问法是一种征求答允的行为，第二个问法会把他自己定位成配角。

## 麦当劳给我的上天启示

男士们和一个女人第一次约会时，千万不要用第一种征求答允做法，问道：「你可不可以和我出去吃饭？」「我可以不可以约你去看戏？」这类话最好不要讲，女人最不想要和一个征求答允的小孩子去约会。我以前对自己的征求答允行为也不太了解，直到有一天……当时我还在加拿大，印象最深刻的一次是我去到麦当劳，我问收银员：「Can I have a Big Mac please?（我可以不可以要一个麦大包？）」当时他答得很妙：「Yes you can, but do you want it?（你可以要，但



你要不要呢？）」那一天，不知道是不是老天爷派了她来开我的窍。

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。

## 作配角的劣势

把自己定位成配角的人，他们的策略是以对方的世界为重。他们会想办法去了解对方的世界，对方若不喜欢喝酒，他就去喝茶，对方若喜欢日本菜，那大家就去吃寿司。谁是主角？一旦你用配角的行为与我互动时，既然你要做配角，我就自动的默认自己是主角了。只要你自认是配角，你的价值就会低了。

这也是为什么女人会「男不坏，女不爱」的其中一个理由。好男人常常听取了错误的资讯，这些资讯来自妈妈、姐妹、女性朋友、媒体，还有那些没有看过我们的书或上过我们课程的男人。基本上，这些误导的资讯传达一个讯息：做男人，最重要就是满足女人的需要，呵护她，无微不至的关怀她等等（如客户永远是对的）。

女人虽然常说喜欢男人体贴听话，但她们身体内的基因，受上万年的进化论影响，导致她们会出现口是心非的反应。记得我们的权谋法则：不要相信人讲的话，要看她的行为。

## 人类领袖和动物头目的相同之处

从生物演化的角度，在古代的世界里，雌性是属于怀孕繁殖的动物，怀胎后肚子就会大了，行动也变慢了，所以一定需要有雄性动物的保护她。凡是群体生活的动物，都一定有领袖，领袖都是属于躯体庞大，看起来比较有攻击性。而动物的领袖通常都可以和自己群体里任何的雌性交配，许多的雌性动物也希望和领袖交配，因为她怀胎后，得到身躯庞大和攻击性强的领袖照顾，会比较有安全感，其它的动物也不敢前来侵犯。更何况一旦孩子出生后，有一个这么强的爸爸一定也可以保护到她的下一代。

同样的古代时候的人类部落领袖，也遵循动物界的模式。原始时代的领袖通常也是身躯较高大威猛的，而且古代的领袖或皇帝都不止有一个伴侣，古代中国就有后宫三千之说。万一皇帝身体不够高，也不要紧，侍从会把皇帝的实座弄得大一点





和高一点，所以人们拜见皇帝时都会看到他高高在上。从进化论来看，女人会被那些有征服性的领袖所吸引。

我们不谈皇帝的后宫三千，我们也可以观察到很多白手起家的人企业家，在创业过程中，由于长期给予指挥而磨链出一身征服性的气概，因此也会很自然的吸引到一些异性投怀送抱。

（各位大老板读完上文肯定会很开心吧！原来不是我好色，而是女人自己投怀送抱而已。好色之徒又会说：原来我这么好色是因为我是天生的领袖，只不过李嘉诚碍于面子问题，不肯听我这个清洁工人的建议，把电讯公司交给我管理而已。富家少奶奶读完上文就想上我们的权谋课程，学一些控制老公的手段。）但是假如你不是皇帝或大老板的话，就吸引不到女人吗？

### 女人要的安全感到底是什么？

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。

这也是很多好男人追女人失败的地方。他们太听话了，只想顺着女人的意思去满足她们。这也是为什么「男人不坏，女人不爱」的原因。其实女人不是爱坏男人，她只不过是更好的选择吧了。

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。你不能怪女人，在古代人类社会和动物群体中，领袖具有很大的攻击能力、防卫能力和丰富的资源。如果你在追求女人的时候，尽显配角角色，她会选你吗？

### 生活中当主角的策略

大老板要请你喝酒时，会说：「来！我们去ABC酒吧喝酒。」想请你吃饭时说：「哗！好饿。来！和我一起去吃日本餐。」他已经先假设了你会去，他只不过是在通知你而已。你若真的不能接受，他才退而征求你的意见。

怎样才算退而征求你的意见？很简单，如果你不想到ABC酒吧喝酒，他就可以这样说：「哦？！你怕吵？」然后很好奇的看着你，接下来继续说：「好，我们到CDE去喝酒，告诉你一个很少人知道的秘密，全城就只有他一家有特式非洲香肠。你一定要试试，我担保你去了一次，还会想第二次……」



通常，没有上过权谋课程的人，或没有机会读到这本书的人，在拒绝了人家第一次以后，如果对方换个方式邀请（还是喝酒，唯一不同的是换了地点），就会不好意思拒绝第二次了。他们或许依然有些许的不愿意，但会找到这样的借口给自己：「虽然今天没有心情喝酒，但他这么热情，而且他还是我的客户，也不好拒人千里，反正回家也没有什么节目……」——这一招是对比交换，英文的谈判术称之为de-link.

**权谋法则：领袖者先假设每个人都接授他的指挥；不被接受才征求允许。**

到了餐厅里，他可能还会告诉你这里什么菜很好吃，叫你「一定」要试试看，还说你一定要吃过才算来过这家餐馆。请注意，他并没有说你的世界不重要，只不过他认为他的世界比你的更重要、更精彩，所以他才会主动把你拉进他的世界。他，才是主角。

另外，如果做老板的请你吃饭，一翻开菜单就大力宣扬这里的扬州炒饭很好吃，另外一个可能性就是：先下手为强。他是请你，不过，当你看菜单上的扬州炒饭时，一定会看到价钱，那你就大概知道你叫的那一道菜在哪个价钱范围内，因此你也就不会点吃太高价的食物。

你不会乱来，除非你不想再应酬此人，那样的话，你爱吃多贵的事物就点多贵的食物。

大老板在请客时，假如他要你吃多点或试一下吃那一碟招牌鸭眼猪皮牛舌炒竹叶，他不会用手指着菜对你说：「这个吃多一点吧。」

他如果这样做，你只可能会说：「可以，可以，等一下我自己来。」或「不客气，我已经够了。」大老板的一般做法是，他亲手将整盘菜拿过来你前面说：

「嘿！这个好家伙你一定要试试看。」一般的人见到菜已经来到面前，都会挟一块来吃。大老板这样做的潜台词是：他才是真正的主人。

不要以为这只是大老板才会用的伎俩，一些女人也会这一招。特别是那些很多人追的女人。越多人追求的女人会越习惯指挥男人。比方说，在喝酒时，她不会问你要不要多喝一点，也不会拿起酒瓶跟你倒酒。她会一面跟你讲话，一面拿起你的杯，然后就帮你倒酒，再跟你说干杯！

## 生意上的主角策略

这些大老板是在不知觉中为自己未来的帝国铺好路的。他平时不断领导着你，也在吃饭喝酒时又是不断的领导着他的对手、客户、供应商。当正式的生意交涉时刻来临时，你们已经习惯了他的领导，结果全部都变得乖乖的，很听话的，在还没搞清楚自己是否愿意与他做生意前，你口头上和行为上已经逐步认同了他。





要得到最大的领导权、最大的影响力，不是到了双方交涉时才开始的，而是一认识对方时就要开始了，平日就要做了。有些学员会问我：「这样做会不会太过复杂，一见面就要决定以后会不会与这个人有生意上的交往？没有的话，能不能像平常交朋友一样对之，如果有的话才用主角策略来对付他？」

我告诉他：「错了，因为你根本没有足够的时间去想，你也最好别想太多。见到任何人，尽量把自己变成主角。如此你才有机会习惯这种领导者的行为。假如对方不是你想领导的人，就拿他来当练靶。」

任何时候，你都要想着把自己变成主角、领导者、明星并指挥别人。身为领导者的明星，就能够轻易的财色兼收。



## 后记

### 看电影学会赚钱和追求异性

在我们的《权谋兵法道》课程中，我们通常会问那些爱看电影的学生一个问题：「一套卖座的电影，通常会有哪些基本元素？」我们常听到的答案有：演员、导演、故事、动作、爱情、色情、宣传等等。

这些全都是我们认同的元素，同一时候我们也会反问来上课的学员，有没有看过一些影片，几乎拥有以上所有的元素，但却不卖座。每个学生都点头。

基本上，看电影的人是在追求着观感时所带来的情绪反应。好的演员，能让你有情绪上的反应。好的导演、故事、动作、爱情、色情、宣传也是为了要让你有情绪上的反应。几乎所有的卖座商业电影，一开场的短短数分钟就能让你的情绪忽然高涨，并牢牢的吸引你，紧紧拉着你想追看下去的欲望。这就是第一印象的重要了。（如果其它元素保持一样，开场时引发你好奇欲望的剧情，将成为卖座原因根本中的根本。）1977年有一出超级卖座的电影，叫《星球大战》（StarWars）。

当时有很多影评都说：「又是另一出太空电影。」影片才开场时，你会看到一架宇宙飞船，从萤幕上端出现，朝着前方遥远的太空飞去。接着你看到萤幕上端处有些雷射般的电光朝宇宙飞船射去。当下我们就知道，应该是有另外一艘宇宙飞船正追击着它。果然，几秒内我们就看到有个三角形的物体，也从萤幕上端出现了。这三角形的宇宙飞船也向前方飞去，我们一看，发现这宇宙飞船很大。再看下去，我们发现到，它朝前方飞，一直飞一直飞，而且飞了很久很久还看不到宇宙飞船的尾端。这下很多人都看傻了眼，老天，这个庞然大物居然大到如此得惊人！

著名的奥斯卡得奖艺人RobbinsWilliam当时在《星球大战》的首映礼中惊叹的喊出：「HolyShit！」这句美国式脏话（直译为圣粪，差不多是我的天或我的妈的意思）。试想一下，开场就看到有如此震撼的反应，你已经准备好去看完整部电影了。

近期有套神怪电影Constantine，内容牵涉到一个能与天使及魔鬼沟通和谈判的人。一开场的时候，有一个南美洲人，无意中找到宿命之矛（SpearofDestiny），那是传说中耶稣被钉在十字架上时，为了确保被钉的人会死，被兵士用来刺穿人肋处的长矛。这个南美洲人一拿到宿命之矛的时候，立即过马路。忽然间，一个突然其来，一声如雷霆般的震天巨响，把所有的观众吓得魂不守舍，震撼不已。





原来这个人被一辆快速行驶的卡车拦腰撞到，刹那间沙尘滚滚。

当尘埃散开后，观众可以看到那辆卡车已经扁了一半……然后那个人竟然若无其事继续的走过马路。这个开场，就在一分钟半内，使得观众产生剧烈的情绪反应，同时又营造了强烈的好奇心。

反观那些不卖座的电影或艺术电影，通常在开场的时候，会比较为平稳。开头的一分钟，可能会看到两个人在走路，第二分钟，还是两个人在走路，第三分钟，镜头聚焦对准那两个人的脚部和走路动作……如一位在台湾成名的马来西亚导演蔡明亮所拍的艺术电影《天边一朵云》，开场几分钟，观众就只是看着一个空旷的地下人行道。

在香港电影圈里，最常被用来比喻艺术电影和商业电影的导演就是王家卫和王晶。我们并不是说王家卫导演的功力高，王晶导演的功力不好，而是说两位导演所取的方向不同而已。

一个要拍艺术电影，另一个则很明确的知道他拍电影的目的就是为了赚钱。两位都是成功的导演，也很明确的知道自己要做什么，不过我们会觉得王晶可能会是比较会赚钱的一个。不要以为王晶是个没高深见地的人，据说他是一个书痴和具高度修养的人，只不过他做了一个决策而已——赚钱。（据说他的电影近乎部部赚钱，即使没有内容的烂片，还是一样能赚到钱。）一般喜欢艺术电影的观众就未必喜欢商业电影，同样的，喜欢商业电影的人就会说艺术电影浪费他的时间。假如你想做一个两边都讨好的导演，下场通常会弄巧反拙，变成两边都不讨好。想达到个人或事业上的顶尖境界，是不可能没有得罪过人的，更不可能要每个人都接受你。

同样的，你要做生意时或想追求异性时，你就要先问一问自己，你要拍艺术电影或商业电影？外国人有一句话说：「You want to be right? Or you want to be rich?（你要正义还是饭碗？）」也就是说，你要为了一口气，还是为了要得到效果？

两个选择是不分对错的，只是看你有没有得到你所要的而已。如果你是选择效果，就要面对现实，不能让你的个人信念或价值观左右你的行为和决定。如果你是为了一口气，就要如广东人所说的「吃得咸鱼就须抵得渴」，你若坚持了你的信念，饱不了肚子时，你就不能够怨天尤人。

我们要给你一个问題：你想做王家卫？还是王晶？



## 附录 1

### 江相派之扎飞术

～揭开祈福党、金光党的秘密

有一次，我正在接洽一单非常重大的生意，突然在会议中收到妈妈的来电，而且是一连数次之多。我有不详的预感，因为妈妈很少会在上班时间打电话给我们，她怕麻烦我们，更加怕干扰到我们的工作。像这样不停的来电，并不寻常。

心不在焉地捱到会议结束，我立刻打电话给妈妈。果然不出所料，她一拿起电话，劈头第一句就是：「民杰，我很惨了……我很惨了……」听到妈妈这样哀哀痛哭，我心里不禁涌现起一股莫名的恐惧。但无论是什么天大的灾祸，既然发生了，都必需沉着应付，甚至还需要把所有的情绪抽离。所以，我故作冷静，尽量以最温和的语气问道：「发生了什么事，你可以慢慢的告诉我，我现在马上就赶着回来看你。」

「我惨了，我惨了……我的钱都被人骗了……」妈妈在电话里哭着告诉我。

相信我，一听见妈妈说第一句话的那一刻，我真的以为家里发生了什么惨祸。我的头脑陷入一片空白，心脏正准备随时往下沉，当听到原来不过是财物的损失，我才缓缓的呼出一口气，心里连呼了几声「幸好」，然后很平静的告诉她：「无所谓，无所谓，钱没有了，可以再找回来，我现在马上回来……」

我从来就没有想过妈妈会遇到老千，更想不到这种事竟然会发生在妈妈的身上。

妈妈所遇到的，是「江相派」所创的「扎飞术」骗术。

#### 老千集团的师门三宝

在中国清朝时代，由于是北方异族当政，民间的民族意识情绪高涨，许多所谓的义士，或是江湖流寇，都打着反清复明的口号，并建立起「洪门」之类的帮派集团。当时的社会结构极为复杂、动荡。而在广州地区，有一个借封建迷信来骗财的帮派集团，称为「江相派」。

「江相派」的门下有相命先生、神棍、庙祝、江湖卖药郎中，甚至有游走商场、菜市场中的老千。据说，这个教派凭着「师门三宝」传授下来的「法」、「术」、「诀」，达到诈财的目的。这「师门三实」





就是：「英耀法」（算命看相，做到好像无所不知的「神通」之术。其中两招就是：「千隆问屈术」与「天堂地狱法」）；「扎飞术」（在街头巷尾的菜市场，玩弄神仙鬼怪的伎俩来恐吓与利诱无知的愚夫愚妇。）；「阿宝诀」（专门针对商界的老板，像「仙人跳」\*，「天仙局」\*）。三宝中以「英耀法」的赚钱方法最持久，其它的「扎飞术」与「阿宝诀」最多是一次骗一人，所以「师门三宝」中以「英耀法」最为重要。

## 扎飞术的第一步

话说那天妈妈像往常一样从菜市场回家，经过一条回家必经的小巷。巷子有点僻静，妈妈不自觉的加快脚步。

「大婶，请问你知道陈婆的神庙在哪里吗？」突然，一名神色凄惶而绝望的中年妇女（姑且称之为A），一把拉住妈妈的手臂就问。

「陈婆？不知道？没有听过……」「惨了，惨了，求你救救我，我的老公不要我了，他说我不能怀孕，子宫生瘤，所以要跟我离婚，现在他连家也不回……呜呜……如果找不到陈婆，我就很惨，可能我会死的……」说着，A一面放声痛哭起来，而且越哭就越厉害，把我妈妈的手臂也捉得更加紧。

## 最容易受骗的两种人

「扎飞术」的入门功夫有这样的说法：「天底下，有两种人最容易「扎飞」（意思是说有两种人很容易骗）：第一种人，满怀慈悲与博爱之人，他们有天使的心肠，菩萨的情怀，这类人可动之以情，故先要了解他们最关爱，最担心的是什么？然后，以他们最关爱，最担心的来恐吓他们；第二种人，自私自利的人，他们心中必然有日夜祈求渴望的事，对付这种人只需要引诱他们，激发他们贪财之心，他们就会一厢情愿听从你的指示。再加上运用迷信的鬼神之说，他们必然会迷迷糊糊地送钱给你。」

妈妈就是第一种人，她最担心与关爱的就是子女，同时也是满怀慈悲与博爱之人，见到一位弱者哭得这么可怜凄惨，本着恻隐之心，自然对A好言相劝。越是相劝，A越是把妈妈的手臂捉得更紧。就在这个时候，有一位身穿华贵衣服的妇女跑了过来（称之为B），面露关怀之情，以温柔的口气前来慰问：「太太，发生了什么事？我可以帮助到你们吗？」B轻抚着A继续说：「不要哭了，有什么事讲出来，看我可以帮助到你们吗？我是拜佛的，好心是有好报的……」

「扎飞术」与「阿宝诀」的招数，最重要的就是「媒」，所谓无媒不成，无媒不响。「媒」可分为「生媒」与「梗媒」。A是「梗媒」，B的出现就是「生媒」



（也就是主角出场的时候）。此外，下手地点和猎物的选择也很重要。此巷向来都没有人潮，从这一点来推测，这两位老千都是有做好事前准备的，早就锁定目标才下手。当时两人一唱一和，一步步将猎物引入圈套。若是来往的人潮太多，万一有人停下打岔，就很可能坏事了。

A梨花带雨的，将她悲惨的遭遇向B再述说一次。说到要找陈婆之时，B突然打岔，发疯似的大叫一声，伸手拉着妈妈另一边的手臂说：「哎呀！我就是刚刚从陈婆那里出来的！我刚从加拿大回来几天，明天就要飞回去，所以才特意买了一些还神的祭品，专门去拜访陈婆，答谢她老人家解救了我们一家五口，避过大劫！她还告诉我，今天会碰到一个行善的机会，原来就是你们……」

A连忙打断：「麻烦你带我们去，麻烦你……」「好！好！好……」

B爽快的答应着，然后转向对妈妈说：「这位太太你的先生还在吗？」

妈妈说：「去世了很多年……」

「对了，对了，陈婆也说我会遇到这样的人，你有没有孩子是做生意的呢？」

妈妈心中非常的惊讶，为什么他好像什么都知道，心中开始有点发麻。「有，是排行第二的孩子……有什么事吗？」

「惨了！惨了！你有女儿吗？结婚了吗？」

「有……刚刚才结婚……」妈妈越来越害怕，声音都有些颤抖了。

「对了，我手上这一包苹果，是陈婆拜过神，念过咒的她吩咐我一定要送给你，真的是谢天谢地！」

妈妈一头雾水，但是心理又非常担心和害怕，到底是什么事呢？

B好像是知道一些事，到底那是什么事？妈妈开始心乱如麻，胡思乱想，疑神疑鬼……（注：我们猜测是有认识李老师一家历史的人，然后将资讯先准备给这两位骗子。）A拉着妈妈，对B说：「快，快，快带我去见陈婆，太太你就陪我好吗？」

妈妈六神无主，就这样迷迷糊糊、半推半就的跟着她们走，耳边还不断听到A与B催促道：「一起去啦，好心有好报……」（注：人在迷糊时，只要被催促，就容易听人使唤。这就是洗脑的方法之一）

## 看到鬼神的阴阳眼

走了一段小路，途经一座神庙，B突然站住，很惊讶的往神庙里面看，并问妈妈：「你的丈夫有多高？」

妈妈再次被吓了一跳：「……五尺五左右……」





「快！快告诉我，你的孩子是不是很像他……」（注：废话！大部份的孩子都是像父母的。）「我看到你的丈夫跪在天后娘娘面前，满身都是血，求着天后娘娘……」

A说：「你不要吓我……，你怎样知道？」

妈妈很怕，但不知道要说些什么？

「我有阴阳眼的……不要吵，我要听他们说些什么？你的丈夫说，你的银行里的钱全部被魔鬼摸过，全都是血……还有，你做生意的孩子，有一个大劫，他过不了今天……你的女儿她子宫有问题，无法生孩子……」

「你不要乱乱讲……」妈妈几乎哭了出来。（注：一般算命师骗人的法则是简单的，你过去的数样东西给人讲中后，你就会很容易的相信算命师给你的预言。就算一个人是真的会算命，他能够算到过去也不代表他能够算到未来。）「不要吵！……天后娘娘说，有一个办法可以救到你的孩子和女儿，那就是要拿你的钱到这里来拜拜，天后娘娘会用法力来清洗你的钱……」（注：你银行拿出来的钱，不可能是当时放进去的钱。除非魔鬼在等着你到银行拿钱，等钱从柜子里被拿出来时，魔鬼才去摸。）「我没有什么钱……」

B变了一付面孔，凶巴巴的说：「谁要拿你的钱？你给我都不要！」

我看到你的钱，可能会连眼睛都会盲。我才不会碰你的钱，那是被魔鬼摸过的！」又指着A：「你，敢碰那些钱吗？」（注：B看到妈妈正要后退一步时，就会领先的退后两步，这些是用来消除抗拒的技巧。）「不！不！不！我要去见陈婆！」A说「你要去见陈婆就再往前走，转弯的那座神庙就是了。但是，今天我想帮助你的朋友，你说我会骗她吗？你说！」（妈妈什么时候成了A的朋友了？）「是啦！大婶，放心啦，人家都这么有钱，为什么要骗你？」（咦？

A又知道B有钱？她们不也是第一次见面吗？）「你放心，我绝对不碰你的钱。你从头到尾把钱拿在手上，你自己跪拜天后娘娘。」

「是啦……人家又没有拿你的钱，怕什么？」A接口说「来，我陪你回家拿银行存折簿，我们一起去银行拿钱……」B不等妈妈答应，就推着她走了。（注：老千在这一段时间，是不会狂求对方允许的，也不再问妈妈同意不同意。如果还问的话，妈妈反而会清醒过来。）当时妈妈的头脑很乱，完全无法考虑，但又很怕。怕什么？她自己也不知道。我再三的追问，才发现妈妈原来是怕被人骗，但同时又很怕B所说的一切都是真的，都会一一的应验。妈妈还想到，如果从头到尾，都是她拿着钱，对方又怎样骗到她的钱呢？

不相信我，你的孩子过不了今天。



妈妈一面胡思乱想，一面傻傻地被B推着回家。B对她说：「我在外面等你，你自己进去拿。」妈妈拿了银行存折簿出来，去到银行，B说她要在外面等，因为她不敢看到那些钱，还要妈妈用报纸把钱包好才出来，她还叮嘱道：「如果银行的人问你为什么拿这么多钱，你就说拿给你的孩子买车。」

妈妈第一次从银行拿了三千元马币出来，B问她有多少钱？妈妈说：「三千……」

B很生气的说：「算了！你不相信我就算了！你的孩子过不了今天，不要怪我！」（注：你退一，我退二。此乃消除抗拒法。）妈妈急得哭了，只好哀求：「不要再说了，不要再说了！我拿！我拿！」

第二次她再拿了一万马币出来，B又大骂：「还有吗？如果你不相信我就算了，看你的孩子怎样死……」如是者，妈妈进进出出银行一共五次，支出单一共拿了五张。妈妈每次进出银行，都是被恐吓的。

试问，头脑清醒的人，怎么可能进出银行五次？由此可见，B是没有使用任何迷魂烟，也绝对不是坊间或报章报道的那样，当事人是不清醒下、被迷魂，或被催眠下受骗的。妈妈是既怀疑，又恐惧（被B用语言恐吓）下中招的。简单来说，对方先制造「能量最低点」\*，让妈妈的头脑一片空白之后，进行半推半就的「洗脑」\*，同时使用「千隆问屈术」\*让妈妈觉得她有神通。运用这些「法术」，B就可以完全掌握住妈妈的情绪。整个过程中，当事人头脑一片空白，来不及想东西，任由他人摆布。如果对方真的有迷魂烟、催眠术，他们绝对不会针对老人家，他们下手的目标会是生意人，甚至会用在银行经理身上，叫他开保险箱岂不是更好吗？

事实上，「札飞术」所要找的受害者，全部都是老人家和无知的妇女。「阿宝诀」同样有制造「能量最低点」的方法，也有「洗脑」，以及「千隆问屈术」，但他们只是针对生意人。

妈妈把钱拿了出来，就在B的陪同下，再次回到天后庙。A还站在庙前等着，一看到她们回来，立刻跑上前来交了两包东西给B说：「陈婆叫你，陈婆叫你，快！快！快！」B听到也很紧张，马上将A给她的两包东西，塞进妈妈的手里，推着妈妈说：「你自己进去庙里拜，然后在这里等我。等一会儿我回来，再陪你把钱存入银行……」

妈妈手上拿着B的两包东西，再加上自己用报纸包扎好的二万元马币，一共是三包东西。眼看着他们转身正要离去，突然，B转回头，一个箭步冲到她面前，掩耳不及雷迅的从她手上拿回自己的两包东西才匆匆离去。

妈妈在天后庙里，足足等了两个小时，也看不到B回来。她只好依据先前B给A的指示，找到陈婆的庙。果然，在转弯处，有一座太阳宫，妈妈走进庙里查询，庙祝说那里根本没有陈婆这个人。这时，妈妈才大感不妙，开始心惊胆跳，马上急步





家把手里的包包打开一看，才发现金钱不翼而飞了，里面只是一迭厚厚的报纸。

（我们家里订的是星洲日报，故妈妈是用星洲日报来包钱的，对方给妈妈的包里却是以中国报包扎的。）事后，我连连追问妈妈所有的细节，一共问了十三次以上，还边问边做记录。之后我告诉妈妈她不是中了迷魂药或摄魂法，我非常的平静，对妈妈说：「妈妈，你被骗的钱我会给回你，你不要太难过了。你的故事很有价值。谢谢你。」

我从来就没有想过妈妈会受骗，但我很庆幸妈妈的受骗让我获得了启示。妈妈的经历让我开始明白到我的责任与使命。当天我心里很平静，甚至很充实。我做了一个决定，马上给江老师打一通电话，告知此事。我们两人共同把个中的一些窍门解开，我们还一致决定公开这个故事，因为这样的案例，让越多的人知道就越好，我们也了解到把我妈妈的故事写在这本书让更多的人知道，是很有特殊意义的。

备注：

1. 「仙人跳」是「阿宝诀」里的美人计，专门针对好色的大老板，这些大老板通常都会被美女引诱，风流快活之后，被美女的丈夫发现，对方捉到大老板的「黄脚难」，以此证据来威胁大老板。
2. 「天仙局」就是用数人设赌局，共同欺骗好赌的大老板。
3. 「能量最低点」，可参考《勾魂夺心洗脑催眠》一书的「勾魂」章节。
4. 「洗脑」，可参考《勾魂夺心洗脑催眠》一书的「洗脑」章节。
5. 「千隆问屈术」，可参考《勾魂夺心洗脑催眠》一书的「夺心」章节。
6. 如果读者诸君，有人的父母被老千所骗，记得千万不要骂他们。

——全书完——

