

奸的好人系列之一——

# 冷血救世

——放下虚伪道德的兽性智慧

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 -  |
| 地狱中的天堂          | - 1 -  |
| 第一章 从基因看人性      | - 3 -  |
| 学习婴孩控制人的手段      | - 3 -  |
| 人为财色而活          | - 5 -  |
| 男本好色，女本好欲       | - 7 -  |
| 第二章 恐怖天使，愤怒菩萨   | - 15 - |
| 人与兽的关系          | - 15 - |
| 人脑兽心成功论         | - 18 - |
| 现实社会就是一场杀戮战     | - 20 - |
| 做个吃狼的羊          | - 22 - |
| 伟大的爱含狠毒之心       | - 24 - |
| 富同情心的人难行善       | - 29 - |
| 佛菩萨的魔性          | - 31 - |
| 第三章 消极能快乐，积极会痛苦 | - 33 - |
| 冷眼消极的大智慧        | - 33 - |
| 记仇忘恩的人性规律       | - 36 - |
| 你以德报怨？会逼他以怨报德   | - 38 - |
| 妖精的忏悔           | - 40 - |
| ‘一次’的智慧         | - 43 - |
| 出卖朋友的方法         | - 47 - |
| 收买员工，出卖老板       | - 50 - |
| 九死一生的英雄哲学       | - 51 - |
| 第四章 仁义的面具 道德的盲点 | - 59 - |
| 所有仁义道德都自私的      | - 59 - |
| 清醒和不清醒的伪君子      | - 63 - |
| 欺善怕恶的真理         | - 67 - |



如何看穿和对付伪君子 - 69 -

**第五章 放下没效果的人生意义 - 73 -**

人生没有了意义才会成功 - 73 -

正派思想是失败者的彩排 - 76 -

为求成功，莫信人情 - 79 -

为什么要教孩子不听话 - 82 -

借圣人的刀杀人 - 84 -

**第六章 使人开窍的修炼 - 89 -**

害人的道德观 - 89 -

性行为的经济策略 - 91 -

如何确认一个人不用脑？ - 95 -

人是习惯迷信的动物 - 100 -

人要怎样用脑？ - 102 -

**后记 - 109 -**

世界又少了一个好人 - 109 -

**附录 1 权谋兵法道课程 - 115 -**

附录 2 NLP 催眠魅力影响学 - 115 -

附录 3 潜能念力成功学 - 117 -



## 前言

### 地狱中的天堂

苦即是甜，臭即是香，色即是空，空即是色

想问诸君，喜欢喝不加糖的咖啡吗？或者喜欢喝啤酒吗？或者喜欢吃生蚝？以上这三种东西虽不是每个人都喜欢，但是那些一喜欢上它们的人，往往会把它形容成天堂才可以享受到的美食饮料。这种享受，是一种修炼出来的口味，而且不是每个人都可以修成正果的。

请问这些饮料在第一次喝的时候，味道如何？会否很好喝？

不！一点都不好喝！因为，第一次品尝的时候，是一种难于入口的味道。但，当他们继续喝下去，慢慢的就能在‘苦’中品尝出另一番滋味。爱好者会从无糖黑咖啡的苦中喝出甘美，从啤酒的涩中喝出清凉的快感，从吃生蚝或生牛排中的腥味中，勾起我们人类记忆中的那种原始和野性的味觉。这些食物，通常都是成人的爱好。小孩呢？

你会不会拿黑咖啡、啤酒和生蚝来喂他们呢？应该不会吧。小孩喜欢什么味道呢？

#### 小舌头 Vs 大舌头

小孩子舌头的味觉神经还未开发，味蕾感受比较单一，故只喜欢甜的东西，所以，小孩喝的饮料通常都是糖分较重的饮料，糖果和甜品更是孩童的偏爱。成人不同，成人的味觉神经已经开发，会比较多层次和多元化。故成人的舌头能够品尝酸、甜、苦、辣各式各样不同的诸般百味，并能从苦中品出味道来。

小孩子吃东西的时候，只是较喜欢加上蕃茄酱，而成年人则可能会喜欢加上蕃茄酱、辣椒酱、沙茶酱、芥辣酱还有那个最刺激的日本青芥沫，还会享受榴梿、臭豆腐和臭芝士。不知道各位有没有察觉到，每个不同的国家或文化里面，通常最让人觉得津津有味的美食，一就是难吃的，再不然就是难闻的，或者两者皆有。



## 幼稚和成熟的分别

假如你人生活到了今天，只认为人性中美丽的一面需要助长，丑恶的一面需要尽量铲除，你就如一个味觉未开发的幼稚成年人。只是宣扬仁义道德的话，就好像有人发起了一个民间运动，不断传播‘只有甜的食物才是好吃’的思想，告诉我们辣、苦、臭、酸、涩、腥等味道是低级人类的食物。

而从历史来看，我们会发现，当一个国家，开始只是崇尚单一思想或单一文化的时候（单纯），其国运就会开始停滞了。中国的宋朝独尊朱熹的儒术后，就是儒家思想的变质，还有黑暗时期的欧洲独崇天主教等，就是最好的例子。

诸位读者，如果第一次读我们的书，你们可能心里总是觉得‘不舒服’，那么我们可以告诉你，这种感觉就对了，当你慢慢读下去的时候，你就会上瘾。你将能从人性中丑恶的一面中，品尝出‘幼稚成人’所不能领悟的另一番风味。甚至你将有机会明白，为什么消极反而会快乐，爱一个人是可以残忍的，道德观是会害到人的……。

要修炼到能够进入人生的成熟境界，你要看透地狱中的天堂，战争中的和平，而从中你会了解到，为什么我们一出世就已经会玩虚虚实实的权谋手段。

其实你已经是天生的权谋派行者，你被宣扬‘大甜主义’的人所洗脑，忘记了自己本来的权谋基因。



# 第一章 从基因看人性

## 学习婴孩控制人的手段

人之初，真的性本善？

所有华人都会朗朗上口的念道：‘人之初，性本善……’，这句话出自《三字经》这本经典名著。有些人还大力提倡小孩要背诵《三字经》，为了让他们从小就培养出高尚的人格。

那么人性到底是本善还是本恶呢？

如果人类真的是性本善，每一个宗教和文化就不须设立一些规矩来限制人的行为，比如基督教的十诫和佛教的五戒十善，或‘朋友妻不可欺’之类的价值观。人性果真本善，应当不须把《三字经》封为经典，也不需要各国不同的法律或刑典来牵制我们的行为。因此，吾等本性非善，才需要这类经典或戒律来培养人格，需要法律维持社会的稳定。

人之初的真面目，假策略

凡是做过父母的读者都知道一个事实，当你的孩子还是婴儿时，除了样貌是善（可爱）以外，有些时候的举动连善的影子都看不到。

小宝宝的基本信念很简单：‘顺我者昌，逆我者亡。’也就是说婴儿天生以自我为中心，他根本不会站在你的立场去了解你的需要。

他要的东西就会去拿，拿不到就哭，假如哭了还拿不到，就再哭大声点，直到他拿到为止。这是无需传授，天生就懂的策略，也是他的本性。

凡是见过小宝宝哭的人，都会发现他那数个月大、天真可爱的小脸孔，已经会用‘虚哭’来赢取你的关怀。‘真哭’是他哭到你来关怀他时，他还哭，只不过慢慢放低哭的声量。‘虚哭’是很容易辨识的，其声量和‘真哭’不相伯仲，只不过当他知道已获得你的关怀后，声量就会从三千点暴跌到一百点。你还是可爱的小宝宝，就已经懂得耍手段和玩虚伪了。

权谋法则：玩手段不是善也不是恶，只是我们的本能。



人一生下来，就开始玩手段的游戏。漫长的人生，只是把手段的功力提升到更有层次感和多元化。这种‘虚哭’策略，只有你的孩子用在你的身上才有效，假如其它人也对你大兴‘人之初的策略’，你会怎样呢？

### 练过童子功的朋友

想象一下，如果你有一个朋友，常用婴儿的‘顺我者昌，逆我者亡’的策略，每逢一起去吃饭时就想尽借口要你付账，比如借尿遁、说忘记带钱包或只有信用卡而不够现金，又或者单账来到时他就听电话假装看不到，当你叫他付他那份的话，他反而脸黑黑，你会喜欢和这样的人在一起吗？

或者你的朋友跟你借钱时，就会哀声哀气，你越不借，他就越哀声哀气。你再不借，他除了装得更悲伤以外，还会悲壮的提醒你这个人不够朋友，企图降低你的人格。就好像婴儿一样，一直吵到你肯借为止，他才千谢万谢，笑容满脸。你会要这种朋友吗？

以上这两种‘极品朋友’的所作所为，和婴孩是没分别的。既然如此，我们还可以说人之初，性本善吗？

不过你千万别小看这个婴儿天生就懂的策略，以上这两种人的策略只不过是未经雕磨的钻石。

另一方面，所有很具影响力的高手，他们的策略其实也离不开婴孩策略的架构：‘顺我者昌，逆我者亡’。不过他们的做法会比较细致、高层次和间接，甚至只用肢体语言，就能够展现‘顺我者昌，逆我者亡’的气势了。

**权谋法则：**你顺我时，我会给你我的‘关注’。你逆我时，我会收回我的‘关注’。

在这里只能够给予简单的提示：你顺着我的意思时，我的肢体语言和表情会让你觉得我在注意你，你逆我的意思时，我的肢体语言和表情会告诉你我现在很冷漠。其中的特征是：你顺我时，我身体前倾，你逆我时，我身体后倾。个中还有些细节是书本所不能描述的，只能透过示范才能明白。

那么人是否就‘人之初，性本恶’呢？

也不是！如果吾等真的本恶，孙子兵法之类的思想也不会在中国历史上被奉为传世经典。因为人没有道德，所以人才须要有道德经典传世，因为人不是奸诈的，所以才须要如孙子兵法的思想。（兵法诀中诀：兵者，诡道也。不要把孙子美化，他教我们：如果你强，就让别人以为你弱，如果你弱，就让对方以为你强，这不是奸诈是什么？）。



跟你讲人性本善的人，企图把女性和现实简化成童话世界，因为在童话故事里，善恶黑白的划分是非常明确的——善的一定有好报，恶的一定有报应。人活在世上就是要面对现实，而不是逃避现实。也先勿论有没有天堂或极乐世界，现在的人间问题都没办法解决，莫要说成仙成佛去解决宇宙的问题。

简而言之，我们需要睁开眼睛正视人性，明白本性非善也非恶——我们只是自私而已。

**权谋法则：**人性本自私，参透自私本性者，自然参透人性，参透人性者可得天下。

要看透人性，就要从人性的基本原则入手——接受人性本自私的事实，因为这是一位很顽皮又很爱开玩笑的上帝所一手造成。

## 人为财色而活

### 不道德的交易

多年前有一出颇具争议性的电影‘不道德的交易’（Indecent Proposal），戏中的富翁罗拔烈福为了与另一男角的太太上床，而愿意给他们夫妻一百万元。戏中的夫妻几经挣扎后，决定接受交易。

我还记得当时很多的美国电视清谈节目都在谈论这出电影，他们邀请很多嘉宾探讨这个不道德的交易。主持人问：‘如果有人给一百万元要和你上床，你肯不肯？’对方开始的时候会说不道德、违反个人原则等理由，因此她不能够接受。主持人接着问：‘那么如果跟这个人上床一次，他就给二百万呢？’这时候对方会迟疑的顿了一下，但还是回答说不能够接受。可是当主持人把价钱提到五百、七百万时，嘉宾就开始不知道要如何回答了。

其实人性很简单，我们要付出最少，得到最多，而且要越短时间内得到越多越好。

### 一个没有善恶的世界

企图想埋没人性，将人类的阴暗一面埋没，对人性隐恶扬善的教育家总是如此告诉你：‘做人不可以自私自利，你们要做到无私！’不止是无私，甚至还建议你要无私的奉献与付出。这些人，讲的时候天下无敌，做的时候就无能为力。

他告诉你的用意，就已经是带自私动机，而他们的善恶区分法也是过度简化的。一般的人都认为发脾气是恶，宽容是一种美德。但在现实世界里面，有时候善



即是恶，恶即是善。

现实中，根本没有所谓善或恶的情绪，只有‘是否有用’的情绪。

乱发脾气的人确实是恶，不过当别人不断的欺压你，摆明态度要踩到你的头上时，发脾气将教会他学习尊敬别人。同样的，宽容是一个美德，但任何状况都宽容的话，比如老公出轨七次你都原谅，就是恶了。

一个比较健康的想法是以效果导向看你的情绪。

权谋法则：没有善或恶的想法，只有‘是否有用’的想法。

## 大自然和市场的元动力

自私根本就是人类的天性，没有好坏之分，更没有所谓道德或不道德的定义。生物界大师理查德·道金斯（Richard Dawkins）在 1976 年，以‘自私基因’的理论闻名天下，让世人大开眼界。就像思想见地的‘恐怖份子’，用连环爆炸来炸开那些食古不化和冥顽不灵之辈的头脑，要他们开悟、明白到，自私，根本就是你我以生俱来的本性！人类经济活动中的供应需求，形成市场。而经济学家所说的操控市场的无形之手，正是人类自私的本性。经济学的开山祖师亚当·史密斯（Adam Smith）也是这样子告诉我们的。他在《国富论》（或译《原富论》）一书中，曾经提出这样的观点：所有为你提供方便服务的人，并非是出于无私的奉献。情况恰恰相反，他们唯一重视的是为你提供方便的服务后，能够从中得到多少利益与报酬。

## 自私本性

婴儿为什么天生就会自私呢？如果他们不自私的话，我们就不会活到今天。厚黑学的李宗吾告诉我们：‘你还是小孩的时候，看到妈妈手中拿着饼干，正想放进嘴里吃。自私自利的你，完全不会想到妈妈的立场，即没有同理心，也没有同情心，更不会有羞耻心，毫不迟疑，就把妈妈手中的饼干抢夺过来，放在自己的口中。’婴儿肚子饿时，如果还要顾及妈妈的感受的话，可能我们一早就饿死了。

很多人问我们两位合着这‘奸的好人’系列作品及开办‘权谋兵法道’课程，是不是为了要帮人。我们都很直截了当的告诉他们：‘办课程和着书就是为了赚钱和兴趣，我可以除了大小便外，每天连续十五个小时在电脑前写目前你们手上这本书，没有兴趣的话，不可能有这股力量。那么我们的课程和书有没有帮到人？肯定有，但那不是我们的主因。办课程和写书是我们很自私的快乐和利益。’哦！自私原来就是人类的天性！当你看穿了真相，你同时也应该领悟，没有自私的行为，你连长大的机会都没有！自私如果是危害大于利益，人类早就灭亡了！这和我们的基



因是有关系的，所有生物的基因里面，有两个很重要的任务：

### 基因任务：食色性也

第一个任务是繁殖。也就是说基因它有长生不老的欲望，它希望它的基因方程式能够不断的复制下去。在有性别的生物里面，复制的方式就是要找异性来交配，所以到了有生育能力时，你就开始对异性产生兴趣和性趣了。那么为了确保你可以繁殖，基因有第二个很重要的任务——生存。

那意味着你必须要有东西吃和喝，有安全的地方住，才可以起码活到可为你传宗接代的伴侣出现。而且当你生下了后代，你还须继续的生存下去，并且还要找更多的资源来让你的孩子生存下去。

要有资源可以活下去，就是要‘财’，要有伴侣帮你繁殖，你的基因就是要‘色’。

所以在现代世界，我们就发展出爱情。男人在爱情中会有这两种任务：一、我对你有性趣。二、我对你有资源上的承诺。

所以男人结婚就像是分期付款的购买了一个较长期的性服务配套。当然，如果你选择中断这个配套的话，你一半的财产可能要奉给对方，然后每个月就算对方不再提供‘性服务’，你还要给津贴。

男女不同的生理基因自千万年来的进化，已演变出非常不同的交配策略，这也可以解释为什么每个男女都有偷情的需要？

## 男本好色，女本好欲

很多人看到这篇的主题后，可能会觉得我们以偏盖全，但如果有男人跟你说他不好色，他肯定是骗你的。每个男人都知道自己见到某些‘东西’就会有反应，讲不讲出来又是另外一回事。如果有女人跟你说她不好欲，是她不知道自己好欲而已。一个是知而不讲，另一个则是骗了自己。

为了让女读者可以继续的看下去，我们会先问五个问题：1. 为什么女人要化妆？

2. 为什么结婚生子后还要美容保养？

3. 为什么年轻女人要打扮到最漂亮才去周末的夜店或迪斯科？

4. 为什么女人在迪斯科跳舞会跳得比男人更奔放？



5. 为什么全世界流通的书籍，其中百分之五十一是只有女人才看得明白的爱情小说？

（所有答案在此篇之尾）

## 好色是男人的天性

先不要急着讲我们一竹竿打翻整艘船的人，或反驳跟我们说：‘我的男人是不会出轨的。’有人告诉你人性是本善，要让爱充满人间，发挥人性的光明面；也有人告诉你人性本恶，人人都有阴暗的一面，所以我们要先讨论本恶阴暗的一面，作出最坏的打算，这样的人才算是成熟。

假如有人和你讨论你伴侣如果出轨的话，你会有怎样的反应？先勿论你肯不肯分享，不过假如你因为情绪上害怕或厌恶，而连想都不要去想、不敢去想的话，那么你就寄望下一世能转世成鸵鸟，那时候你就觉得很习惯了。

**权谋法则：**情绪会使人看不清楚这个世界，也会使你面对现实时，视而不见。

你是否已经看透人性？非常抱歉！听起来虽然有点伤人，但我们还是选择要对你讲真话：‘饱暖思淫欲’就是人性！不思淫欲的人有两个可能性：第一、他还没饱，也还不够暖。他因为‘革命’尚未成功，还需要努力奋斗，所以没时间和精力在外面胡搞。

有人说‘男人越有钱就越好色’，其实不对，因为男人本来就好色，只不过越有钱就越大胆。哪怕太太曾经在困难的时候与丈夫患难与共也改变不了事实。如果丈夫飞黄腾达之后不‘抛妻弃儿’、太太还能保住东宫之位，已属万幸了！所以，成功男人背后的女人，你还敢不敢妄想男人不会三妻四妾、拈花惹草？

与这些既成功又爱拈花惹草的男人在一起的时候，有一个不成文的禁忌：大家可以互相讨论彼此‘偷吃’的风流韵事，却严禁探讨他们的太太会否背夫偷汉的假设性话题。虽然大家互相知道彼此都‘不干净’，甚至喜欢一起到‘花丛中’偷采蜂蜜，可是大家都不去设想太太背夫偷汉的可能性。因此，再成功的人也是人，也有可能是一只鸵鸟。

但是女人也不必太绝望，因为还有第二种男人是不思淫欲的，他们就是宗教意识和道德情操非常强烈的男人。因为他们怕下地狱，怕业障或过不到自己的良心一关。他们在饱暖的时候，所思所想都是满怀的宗教情操，救苦救难，上天堂成仙成佛去也。

人根本就是很自私的，尤其是越有钱的人就更加的自私！（不自私，哪里能为公司赚大钱？）不过，女人不能怪罪男人，因自私是我们的基因，好色更是男人的天性。



也许女性读者读到这里心里会很不舒服，会指责我们为男人的天性找借口！就像老公被老婆责问为什么在外面召妓时，老公会说：‘因为你不能满足’、‘工作压力太大’、‘要应酬客户’或最经典的‘是大客户叫我一齐跟他去召妓我才去呀，我不好意思拒绝他，我应酬他就是为了得到大生意、赚多点钱，我赚多点钱就是为了这个家。’等等借口一样。不过各位女士，我们说的是事实，因为曾经有人研究过收入和性欲之间的关系。

### 为出轨的男人找借口

英国广播公司（BBC）做了一项调查。这项调查针对一百七十个国家，访问了三万多名男女，是历来有关性事最大规模的调查。

这份调查报告指出：男人的收入高低，与‘性致’高低成正比。

男人的收入越高，性生活越频繁，性伴侣也比较多。但是，女人收入的高低，和性生活的多寡，却没有显着的关系。

男人和女人的性欲是受到雄性荷尔蒙睾酮素的影响，睾酮素分泌旺盛，会使人增加自信，更具竞争力及主动性。男人事业成功，赚了大钱，发了大财之后，急于猎艳的心态，正是出于生物的本能。

男人读到这份报告必然会欢天喜地，女人读到会呼天抢地，但千万不要感叹上帝造物不公平。反正你是无法上诉的，那就只好接受人性阴暗的事实吧！那些与伴侣一起携手打江山的女性，最后报酬竟然是男人的负情忘义，她们是否感到份外痛苦？难道这是坐享荣华富贵的女人所必付出的代价吗？

更令人费解的是，男人婚外情的对象，不一定比他的老婆更漂亮、更有智慧、更有气质或更年轻。所以有些老婆就百思不得其解为什么自己入厨时能煮满汉全席，出厅堂时像风华万千的明星、上床时的风骚可令人回味三日、拥有天使的脸孔和魔鬼的身材。结果却被拥有魔鬼脸孔和潘肥莲身材的女人打败？这都和基因有关。

### 为了千秋万世而多情

从宏观的角度来看，为了确保自己的基因传承不断，就有必要制造多个传承的须要。这也是为什么我们会有所谓的七年之痒。

刚刚爱上一个人时，身体上会起化学作用，你因此感觉到爱。

对！各位读者，爱是一种化学作用，而且也是有时限的，七年后都不痒的话，是有其它价值观在帮忙你们维持感情。身体的基因方程式，帮你维持七年的感情，因为夫妻在一齐，孩子才有机会长大。当孩子长大后，男人就会痒了，所以就开始



寻找机会来制造另一个传承。

为什么要有这么多的传承呢？

假设你有三条传承下线（不错，这就好像做传销事业一样），其中一条下线因为意外死了，你起码还有两条下线。所以你有越多下线的话，你的基因就有很大的机会可以流传到千年万年后。至于女人，也在进化论的这个战场上，采取了一物制一物的策略来对付男人。

**权谋法则：**女人要锁住老公的心，要不断的每半年就变。有时候变外型，有时候变沟通方式，有时候变亲密行为的习惯（风骚味）等。

### 红杏出墙，女之本性

其实，男人也不要开心的太早，更加不要得意忘形，因为在美国又有另外一份报告出现。男人看了会感到更加恐怖，也会吓得屁滚尿流，提心吊胆，甚至可能会想打造一套贞操带。

这份报告指出：在美国与西欧，三分之一的男人，他们的孩子不是亲生的。可能有人会说：‘你看，这就是西方文化的腐败。’其实类似的研究也在台湾做过，在四千五百个的 DNA 血缘鉴定结果中，当中证明了孩子的亲生爸爸另有其人，同美国与西欧的结果一样是百分之三十。这份报告的研究不是文化，而是基因。

### 生蛋的女人最不老实

女人是地球上唯一可以隐藏排卵期的雌性动物。其它动物，如猴子在排卵期时，屁股会变红；母狗发春时，雄狗在很远就已经闻到母狗散发出来的气息。女人最容易受孕期间，没有任何身体和味道上的改变，唯一可以测量到的是体温会上升，但也不过零点几度而已。普通的男人，就算你正摸着她也未必能够测出分别来，就算是女人自己，如果没有计算自己的安全期，也不会知道自己的排卵期。

最大的好处是可以用来防止男人看到她有排卵的现象时，才过来找她‘播种’。因为‘受种’的过程很快，但接下来的‘培种’的过程才是最麻烦的——要背负个大肚子、需要别人的照顾，养大孩子的资源等等。而且因为看不到排卵期，男方就要不断的播种。要不断的播种就须不断的献殷勤，为女方提供各种资源。

太古时代的女方甚至可以在她的主要伴侣出外时，和另外一个男的交配。当她生下孩子后，她会跟伴侣讲孩子是他的，她也可以同时跟她的情人讲孩子是他的，变成她可以两方收取更多的资源，因为两个男的都看不出她的排卵期，所以没办法知道孩子是不是自己的。



你还要注意你太太在排卵期时，你可能不应该洗澡。

### 太太排卵期时，你别剃胡子

基因进化的过程中，衍生出任何女人都有红杏出墙的可能性。虽然现在的女人可能已经有足够的资源，但基因上的反应还是有的。因为有研究发现女人排卵期红杏出墙的机会，比非排卵期女人，高出很多。

排卵期间的女人较喜欢与‘正版’情人以外的男人交往，也产生更多与其它男人性交的念头。这段期间，女人会觉得富阳刚味的男人比较具吸引力（各位老公可以在这段时间不洗澡、不剃胡子、喷些水珠在自己赤裸的上身练武劈木板）；经期来时，女人会母性显现，所以，此刻的她会比较想回到自己的‘正版’情人身边，因为这段期间她会觉得温和的男人比较有吸引力（各老公可以这段时间‘小狗依人’）。

也就是说排卵期时，女人希望被其它男人征服（喜欢阳刚味），排卵期（经期）时，女人希望被‘正版’情人照顾。再把女人的‘基因方程式’说得丑恶一点，她在可能会生孩子的时候，想在外‘偷吃’；不可能生孩子的时候，想在家里‘吃’。

### 情场的相生相克

所以，有些时候我们会看到一些男人，当他越赚越多钱时，他出轨的机会就越大，因为在内，他有足够的资源，在外，其它女人看到他的资源而被吸引。最近的一个科学报告中，发现从古至今很多的科学家，他们最大的突破都发生在婚前，一生都是独身的科学家，也比较能够不断的有突破。所以研究者推断，这种思想和智慧上的成就，是不是一种下意识中用来吸引伴侣的策略。

从古至今，女人皆被男人的资源（财富）或潜在资源（才能、智力）吸引，当然爱上后的女方就像买股票一样，她肯投资自己的身体或感情是因为她推测这一个股在未来会升值。

男人的生殖能力是一辈子的，女人却很有限，因为她有更年期。

女人一生可生下的孩子有限，所以基因的品种、资源的多寡都很重要，是否专一，就要看那个男人是否对她有利。男人就想在不同的沃土做不同的播种，女人则相反，她要把男人锁住，双方都各怀鬼胎。

### 勾锁着情人的身心灵法则



我们不会告诉你我们已经找到解决的方法，在这里只是简单的给大家提示如何锁住对方的心：除了要对方为你牺牲，第一次的性行为要超出对方的舒适区。男人要策略性的在多个不同的地方让女人有强烈的‘爱情’感动，女人要策略性的在多个不同地方让男人与你有‘激情’的性行为。只要让对方的脑中，有越多个强烈的性或情的记忆，对方的身心灵就会对你越专一。我们也不是说女人不重视性或男人不重视爱情感动，只不过不同性别会较注意到不同的元素。以后我们会把更详细的资讯，写在我们以后的书中。

#### 五个问题的答案：

(1) 女人会说化妆的目的是要让自己好看，自己好看就有自信等。如果真的只是要让自己好看，她只是早上化妆时会看到自己而已，其余时间都是给别人看。给别人看的目的就是吸引人，那么请问吸引人的目的是什么？

而女人脸上的三个主要被化妆的部位，都不是化妆给女人看的，所以化妆给男人看的目的是什么？

女人为什么要化妆？在西方的国家，几乎所有的女性在接近十岁的时候就懂得化妆的重要。由古至今女人化妆最重要的有三个部位是眼皮，脸颊，嘴唇，这三个部位是和女人的生理现象有关的，因为她要男人以为她有性高潮。

从基因的演化角度来说，女人将自己的眼皮、脸颊和嘴唇涂红是最原始的化妆，当时她们这样化妆的目的是为了吸引男性的注意。因为，女人性高潮的时候，她们这三个部位是会充血的。当嘴唇充血胀大时，看起来就比较红和光滑，故此涂上口红。女性在性高潮的时刻，双脸颊会泛红，所以涂上腮红。而且高潮后，眼皮附近的肌肉会松弛，眼睛会呈现类似半开半闭的‘销魂眼’，那么在眼皮上涂上眼影，让眼睛看起来像是半开半闭的销魂眼。化妆的时候，涂红这三大部位，是让男人对女性产生有利的‘错觉判断’，见到这三个部位时，下意识中也觉得有点销魂了，所以会被吸引。

(2) 美容和保养也是一样，大部份的女人都说是为了自己，更坦白的说，其实是为了要吸引老公和男友，但有了老公和男友的女人，还是照样美容、保养、化妆，像孔雀开屏般在外游荡，为了什么？

(3) 很多男人都知道去夜店的目的就是给其它女人知道他的‘开放政策’。假如只是去喝酒的话，不如找几位朋友在家喝，那会更符合经济原则。女人也打扮到很吸引人才去，她们有意无意的给机会其它男人来搭讪，不首有或没有男朋友，都在享受被搭讪的乐趣，同时又可以高高在上的拒绝不喜欢的男士，像是玩一场《美国偶像》American Idol 节目般游戏一般。如果说喜欢跳舞的话，只要找几位朋友在家跳就可以了。

(4) 有去过迪斯科的人，一定会看到女人跳舞的功力，永远比男人厉害。跳舞是为了展示她的健康、活力、青春的象征，年老的人没有这些象征。透过跳舞来展示这些象征，代表着她有健康的生育能力。古代时的任何部落文化，都有让男人看到她的生育能力象征的目的是什么呢？

(5) 全世界的英文书有百分之五十一是写给女人看的爱情小说，也即是说女人有极大的爱情文艺需求；读者认为女人很有意或无意的喜欢从文字中去体验轰轰烈烈的爱情是为了什么？



不论男女老少，都潜伏这种人性的阴暗，也各有其自私的弱肉强食策略。你不必难过，也不必伤心，问题全在于你有没有办法在一片消极中品尝人性的本质？

这种有意识或无意识的弱肉强食心态，是和我们的双眼有关系的。人类眼睛位于脸部的前方位置，这间接的透露我们原本就潜藏的兽性。



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 恐怖天使，愤怒菩萨

### 人与兽的关系

我们虽然身为传播非常唯物主义的权谋思想讲师，但对一些古代唯心主义的宗教、神话和心灵学上的修炼，也是蛮有研究的。江老师和李老师各自都拥有可以写成多本灵异小说的亲身体验和见闻。我们读过一篇文章，内容牵涉到中国古代的《山海经》及其它的研究，作者就说，根据中国古代传说，人类是女娲制造出来的，她的形像是人头蛇身，而伏羲（一位教导人类八卦、文字和耕种的古神）也俱有动物的形像，该作者就感叹的说，古代的人是兽面人心，而现代的人是人面兽心。

其实这一类的传说不止限于中国，就算是中东部份的基督教（基督教发源地不是西方），在旧约中也有记载先知们描述天使的形像：一个身躯有四个头，其中有牛头和鸟头不等。有些天使的形像是极之可怖的，如千头千手千脚千对翅膀，当然现在的人已把天使美化了，基督教徒则把魔鬼兽化。一般基督教徒认为，魔鬼俱有山羊头、人身、羊脚的形像，它其实根本不是魔鬼，这位山羊头的仁兄是西方多神教里的潘（Pan，西方早期的宗教是多神教的 Paganism），他是森林之神，基督教徒找了祂来做代罪羔羊，结果潘无端端的变成了众人憎恨、邪恶化身的魔鬼。那么，从这一系列的例子中，我们可以看到很多人，不只是基督教徒，都会把一些邪恶行为都归罪于是禽兽行为，所以我们有一句骂人的话：‘禽兽不如。’在人类历史上，苏美利亚是最早期的宗教文明国土：苏美利亚创世记录（Sumeria 它的历史早过旧约，它的创世纪录与旧约有相同之处，故有些学者认为苏美利亚的创世纪录可能有被其它后期的文化抄袭）有记载到一个鱼形人从海中登陆，教导天文地理文字耕种等（就像伏羲的传说）。冥冥中好像所有的人类进步又和禽兽有关，为什么？

#### 眼睛和兽性

在哺乳动物的野兽里，肉食（猎食）动物和非肉食（素食）动物的外表有一个简单的区分点：大部份狩猎者如俱有攻击性的狼或狮子，它们的眼睛是长在头部前面的，双眼是向前看的。而被猎者，如吃素的牛或兔子，它们的眼睛是长在头部的



两旁，双眼可看到的范围比较大。前者双眼向前看是为了它能准确的攻击猎物；后者双眼旁看，所见范围接近三百度，可让它观察到四周围有没有攻击性的动物在接近它，让它可早些逃出魔掌。

大自然的法则是非常公道的，当一方的动物有进化上的优势时，另一方的动物也会开始进化来抗衡。所以大自然界的进化，是和弱肉强食有关的，而人类的进化，也和这种兽性的竞争有关。

## 人类的真面目

我们虽为万物之灵，但请注意，我们的双眼跟狼虎的双眼一样，都是长在前面，向前看的；人类的天性本来就是具攻击性的狩猎者（原始人时期我们都是猎人）。在狩猎者的世界里，是没有双赢这两个字的，一就是吃掉你，不然就是吃不到你，只有输赢，不可能会有双赢，征服却是我们人类的本有兽性。（印地安人有一种类似双赢的猎法：不猎杀年轻的动物。最起码让它们长大，生多几个小动物。从地球生态的宏观角度，这是双赢，但对那一只被猎杀的鹿而言，何来双赢？）商场上到底有没有双赢呢？答案是：很难！商场根本就是权力游戏、是拔河、是角力，也是零和游戏。既然是权力游戏、是拔河、是角力，所有的利害关系就建构在零和的规则下，所以，谁愿意跟你来玩双赢？

不相信？回去问一问你的妈妈到底是怎样在菜市场买菜的？

你的妈妈会跟卖菜的小贩说：‘菜心多少钱？……哗！这么贵，两元这么贵？！我天天来跟你买菜不要算到那么贵！哪，一元我跟你买……还有，送我几条葱……’。连你的妈妈都不想要双赢。

假如在一个足球场般大的笼子里面，关着一人、一狗、一猩猩和一老虎，当食物链中最高者的老虎饿起来的话，人类应该是最快成为牺牲者的成员，因为他是最弱的一个。不过在整個大自然的环境里面，人类却是食物链中位居最顶尖的生物，我们随时都可以把老虎吃到绝种，并且在某些地方，我们竟然利用它的吃相来当作摇钱树。

## 虎落平阳被人欺

忘了是谁告诉我：‘中国的番禺，在动物园里，可以观赏以活鸡来喂老虎和狮子的现场表演，这种表演名盛一时，许多人为之疯狂，同时，又有许多人大力抨击！’站在游客的角度，用活鸡来喂老虎和狮子，过不过瘾？刺不刺激？紧不紧张？

当然过瘾，当然紧张刺激！你只需要花费少少的钱来买一只活鸡，然后将活鸡



五花大绑在竹竿上，再伸进老虎笼里。老虎看到竹竿上的活鸡临死前挣扎哀鸣，就会兽性大发，用尽全力飞扑过来，兴奋地把活鸡从竹竿上硬撕扯下来，一阵虎啸挟着猛虎余威一口把美食吞下。根据有经验的人说，长期被喂食没生命的肉的猛兽，和被喂食活物的猛兽，是有很大分别的。后者因此能够保持其本有的厮杀兽性。

当游客看到这种‘气吞天下’的强者霸气和血腥残忍场面，一时哗声四起，真是既紧张又刺激！相反的，自命清高和心地善良的人道主义者看到这种残忍和血腥，就觉得中国番禺的动物园，应该停止此类活动，并拼命大力抨击！这类型的人道主义，是一种人类独有的伪善行为。

### 人比老虎更加的残忍

其实，你真的认为动物园里的老虎是吃素的吗？你不用活鸡来喂老虎，难道老虎就不食肉了吗？你们觉得残忍，是不是因为用人手送鸡入虎口，亲眼看到‘血肉横飞’而于心不忍呢？你们有没有想过，当你们走进 KFC 大快朵颐，当你们喝下十全大补鸡汤，本质上，你们又跟老虎有什么分别？

如果我们拿番禺动物园所牺牲掉的鸡只与‘老人鸡集团’（KFC）来对比，简直可以用‘蚊子’的体积来比较‘水牛’的体积，正是：小巫见大巫。让我们用 KFC 最小型的合约农场来计算，最小的农场每四十五天就可以供应三万只鸡给 KFC，那么五百家小型的农场，每四十五天就有一百三十五万只鸡被人吃掉！比老虎更残忍血腥。那简直是可以血流成河，万骨成灰来形容养鸡送人口这种‘无形有心’的血腥场面。（当然有人会跟你说他们杀鸡是杀得很‘人道’）所以，是否有人曾对你说：‘市场的竞争充满了血腥和残忍。即使你赢得胜利，也是用他人的鲜血交换回来的，这就叫血酬的代价？’商场如战场，一将功成万骨枯。千千万万的战士，一上到战场，本来就随时准备‘血溅沙场’、‘马革裹尸还’，生死存亡半点不由人。从更宏观的立场来说，生物界就是一个永恒的战场，任何生命都须经过适者生存的丑恶淘汰过程。

### 弱肉强食之道

可能有些人还会觉得战争是丑恶的，看到战争时的死亡人数就觉得残忍，却殊不知我们每天所杀的生物，随时比战争的死亡人数不知多出多少倍。可能有些人会说这些畜生是没有思想的低等生物，死不足惜。那么等到有一天，比我们人类智慧更高超万倍的外星人来到地球时，他看到我们就好像我们看到老鼠一样，并决定要把我们变成他们的家畜时，我们就可以回想自己的立场——死不足惜。大自然也会推动一些东西的进化以抗衡人类的繁衍，比如各种不同的新病菌或疾病的侵害，就夺走许多人的性命。吃素的人也不要得意的太早，你要吃的那碗饭和蔬菜，也需要



杀死很多其它的生物，才让你有机会吃到。

请记得：残忍就是残忍，不会因为较文明就不残忍。大自然的进化和平衡规律就是弱肉强食、竞争！一物活就须一物死，这种残忍的定律也是源自我们的基因。就算刚出世的婴孩也是弱肉强食下诞生的，因为他需要击败众多竞争者，上亿的精虫要壮烈牺牲，小孩才有机会生下来。

假如你有机会到中国的番禺一游，见到还有活鸡喂老虎和狮子的活动，不妨亲身体验一下，感受老虎‘气吞天下’的强者霸气和血腥残忍的场面。然后，临走的时候，回头凝望老虎，与它惺惺相惜，与它识英雄重英雄的喃喃自语：‘这就是强者天下，也是游戏规则，成王败寇，弱者是不应该有任何的怨言……’因为老虎和狮子贵为猛兽之王，也将成为被我们征服的战利品。

为什么人类能够征服这些猛兽之王呢？因为我们人类头盖里面，有大自然进化最新款（Update）的头脑。除了人脑外，我们还拥有蛇和老鼠的头脑……

## 人脑兽心成功论

古往今来人类就是不断的做征服动作——基因改造、发展人工智能、上太空、研究宇宙等。人类征服的欲望是永无止境的。我们的祖先最早时先征服动物和植物界，运用武器去猎取比人更凶猛更危险的动物，那些不屈服于人类的动物，就会变成我们的猎物，而屈服于人类的就变成家畜，最好的下场就是成为我们的宠物，何来双赢？人类拥有这种征服的兽性，是因为我们有一个头，三个脑。

### 人脑中的蛇鼠一窝

我们的头脑本来就是一个三位一体的脑（Triune Brain），其中有最原始的爬虫类脑（Reptilian Brain 蛇脑），哺乳动物脑（Mammalian Brain 鼠脑）和人类脑（新皮质 NeoCortex）。如果完全埋没自己的兽性，你会变成一个伪君子。完全拥抱你的兽性的话，你就会埋没良知。通常能够成大功，立大业的人，都从人生的修炼中，学会如何驾驭自己的兽性。

**权谋法则：学会控制和运用自己本有的兽性，你的人生就会如虎添翼。**

在每个人的潜意识里，都像雅虎的杨致远，热爱竞争。而杨致远、比尔盖兹都曾不约而同的说过：‘我不喜欢输的感觉……我喜欢在竞争中赢得胜利！’这句话的口气似乎无比的狂妄、自大，流露出十足的狮王霸气，却道出每位竞争者的心态。



## 兽心的优势

我曾经有一次在办一个课程，其中一个环节，我需要两位自愿者。学员当中有位白种人主动出来，我见状就直接叫他选一位女性自愿者一齐上来。他目光环扫课室，然后脸露笑容，指着全场最漂亮的一位小姐说：‘YOU’（你！），她也大方的走出来。当时我心想，假如先出来的是华人，他会不会选最漂亮的小姐上来呢？

多年前我在一家酒店办 NLP 催眠影响学课程，其中一部份的练习是如何模仿对手的肢体语言。刚巧那一天某大公司就在我们的隔壁举行大型面试，我就叫我的学生在休息时间，出去和隔壁的面试者聊天，模仿这些面试者的肢体语言。我做老师的就外面吃我的茶点，同时顺便观察他们如何出招。

## 人性伟大的愚蠢

我看到第一个男学员走了出去，附近坐着的几个男女面试者。他先看看女的，再看看男的，然后再看看女的。停顿了一下，接着他就走过去，跟那个男的聊！我当时心想，刚才他看的那位小姐蛮漂亮的，为什么不过去跟她谈呢？

第二位男学员来了，他看看那些面试的人……结果和之前那位男学员一样，有几个漂亮的小姐就在附近，他却没找她们做练靶，反而走去跟远一点的男面试者聊天练习！我心想，这两个男学员都不是同性恋，为什么会避开美女？反正都只是练习，为什么不顺便娱乐一下？假如之前我所提到的白种人学员在场的话，他应该不会像他们一样。从这两位学员的肢体语言，我发现是因为他们用‘人脑’想得太多了！简简单单的练习，他们想法离不开：她是美女，我这样接近她会不会太唐突？别人会如何看我？

会不会说我好色？不知道她的男朋友会不会也在附近？还有很多很多其它似是而非的想法、理由，但假如他们能够让兽性适当的浮现，结果会怎样呢？

## 兽性的自然能量

在动物界里，饿了就吃，到了交配时候就交配，完全不会不好意思。甚至鲨鱼一嗅到血味，就冲过来把活着的東西咬下去，不会不好意思。动物的思想很简单，想要的东西，除了有生命威胁以外，它们都会争取。

如果你在事业上或情场上，觉得自己尚未全力以赴，我认为你的人脑太过于活跃，偶尔让你的兽性出现来推动你，是一件好事。我认识一位大老板，他的连锁事业遍布亚洲，他也是一位虔诚的基督教徒。他说生意或销售做得很好的人，通常都有 KillerInstinct，就是带有一股猎杀本能之霸气，想要吃就吃，想要喝就喝，没



有任何的顾忌……他说得非常真实。

要赚钱，要找情人，无需不好意思，如果没有实际的生命危险，你要如野兽般坦然的去争取你要的，并大口大口的去吃！

## 现实社会就是一场杀戮战

你的爸爸去世关我什么事？

龙先生是家族企业的继承人。某次，他接到一宗外国订单，正当公司开始投入生产时，他的父亲却非常不幸的去世了。由于是家族企业，公司里大大小小，上上下下的成员几乎全是皇亲国戚，所以运作就必须暂时停止，整个生产线关闭，为了哀悼他的父亲。

本来，丧礼是华人文化的一等大事，必须请大法师来诵经超度，孩子孙儿必须披麻戴孝，风风光光地送死者走完人生最后的路程。

龙先生接到的外国订单被迫延迟交货时，他必须向客户解释，延迟交货的原因。不料客户却指着他说：‘你的父亲去世，关我什么屁事？如果每个供应商都跟我说死了爸爸，死了妈妈，岂不是全部都不必准时交货？为什么我们要定下交货的日期？你答应了交货期限，无论如何都不可食言，不然的话就要扣你的价钱……’本来已经赚不多的货，最后还被客户压得血本无归，损失惨重！龙先生有错吗？龙先生的客户是否无情无义呢？

在龙先生的角度，丧礼是头等大事，他对客户至诚相交，又有何不妥？

在客户的角度，你答应我的交货期，无论如何都要如期完成，这就是供应商的责任。因私事而耽误了公事，更是罪无可恕，因此，你延迟交货就是你的错。

对龙先生而言，父亲去世难道不能为之哀悼吗？但是对客户来说，由于龙先生延迟交货，随时导致公司蒙受严重的损失，故绝对不能宽容。

还有另外一个很残忍的可能性就是：龙先生的客户是看准了时机，掌握机会，以这个很好的借口来压价！与其三十分钟打三十拳，不如他在三秒内打六拳！

把对手彻底击溃

雅虎的费罗（David Filo）以及杨致远，最喜欢看相扑。他们最喜欢看相扑手在窄小的战场上作贴身肉搏与对抗，也更热爱看相扑手强硬地压倒对手，彻底击溃对手。



他们说，这就是竞争。他们喜欢这种竞争，而且最重要的是要在竞争中赢得胜利，就像相扑手狠狠地用气势把对手压倒一般。

从比尔盖兹到雅虎的杨致远，都要把对手压倒，可以的话最好能够把竞争者彻底铲除，谁来跟你说人情？谁要知道你的苦处与困境？

谁想听你的解释？他们的目的只有一个——找借口来压榨对手！这种把对手打败的感觉，会在人类身上激发出一种犹如轻微软性毒品的一一睾酮素（Testosterone）。睾酮素在体内时，我们会有轻微的飘飘然，性欲也会增强。看见暴力的画面，也会激起少许的睾酮素。

你可以用道德的观念来批评他们，但这些人知道商场上的游戏规则，他们知道要怎样出手，何时出招。

### 零和游戏：我不喜欢输的感觉

起价与压价根本就是一场零和游戏与权力斗争。不明白这两大观念的人，就很容易受骗，同时也证明了你对游戏规则的理解不够透彻。

假设你的产品，所拥有的潜在客户群共有一百位，同行同业的竞争对手有十位，那么大家就必须在这一百位客户群的市场中抢滩。谁的功夫最好，或是谁的价钱最便宜，谁就获得最多的客户；在这场游戏中，谁不够功夫，谁不够资本，谁就要被淘汰出局——这就是竞争，也是现实，更是零和游戏！市场就是最无情最残酷的杀戮战场。简而言之，在战场上，不是你死，便是我亡，不可心存侥幸，更不可有半分的松懈。

同样的道理，利润分配的规则也是如此。你的客户得到便宜货，就等于你的利润少了；他所节省的成本，就是通过剥夺你手中的利润而来的，这就是杀戮战场，也是零和游戏的规则。

明白什么是零和游戏，自然就会明白双赢的谈判结果根本不存在。以前没有，现在也不会有，未来更加不会有！因此，世界第一首富比尔盖兹也会说：‘我不喜欢输的感觉！’输的时候，睾酮素就会剧跌，当然不爽。

在华人社群里，也有一个人不喜欢输的感觉……

### 上市的狗仔队

当我还住在香港的那一段时间，印象最深刻的是黎智英创办的苹果日报。我还记得黎老板在电视萤幕上吃苹果的画面。第一份苹果日报里面，报导了某位香港高官的孩子在美国大学考试不及格的新闻，同时还刊登出证据。人，就是喜欢丑闻，一时之间，苹果日报大为畅销。



这起新闻导致香港其它报馆联合起来抨击苹果日报和黎智英，其实真正的原因是他们不想去面对现实。读者要的是丑闻，人都是八卦的、多管闲事的。其它报馆不做的，黎智英却放胆去做，结果不到一个月，一共有四家报馆倒闭，而黎智英的报社最后还成了上市公司。

苹果日报和壹周刊在香港的销量也是第一的。（注：不要去抨击狗仔队 paparazzi，世上一些很重要的丑闻，好些是拜狗仔队所揭发的，如美国的水门事件。）打击对手时，要在越短的时间里面，给予越多的重击，不得留情。

## 什么是权力游戏？

假如我大你小，我会不会去跟你谈判？我如果可以全赢为什么要跟你谈判？我可以获得全部的话，为什么要分给你？

我不需要谈判，不代表我不会分配给你，我爱给你多少，是我喜欢，轮不到你来决定！我就是要看你的表现，看你怎样来服务我，怎样来讨好我，怎样令我开心。你表现得越好，我对你越是满意，就会分多一点点的好处给你；相反，我可能还会反过来把你吃得连骨头都不剩！我和你的关系为什么会出现这样的分歧呢？

这就是权力游戏！谁的权力最大，谁就可以赢得最多！所以，强胜弱、大吃小，就是生物界的食物链。现实不得不让你承认，竞争根本就是物竞天择。

所谓对敌人仁慈，就是对自己残忍，历史上‘卧薪尝胆’的故事

就是最好的例子。吴王夫差，正是一念之仁，结果让其阶下之囚的越王勾践有韬光养晦的机会，最终遭致亡国丧命的下场。当吴王反过来向越王苦苦求饶的时候，你猜猜看，越王有没有让他多活一刻？

你的对手根本不会先想双赢，他会借用所谓的交情，来使你相信‘双赢’的废话。人人都从追求利益最大化的角度为出发点，谁会来跟你玩双赢？

所以，你可以看看比尔盖兹、杨致远的竞争手法，是全面性的打压对手，他们会把对手打得落花流水，头也没有办法抬起来，根本不会让对手有喘息的机会。

如果你在半小时内，打了你对手三十重拳，他未必会倒下。不过，如果你的对手在三秒内，就打了你六记重拳，你就会马上的倒下。

这就是现实的残酷！

## 做个吃狼的羊

狼有十万个借口吃羊



在尹索寓言里，有一则故事：有一只大野狼正在河边喝水，刚好在河流的下游也有一头羊正准备低头喝水，结果大野狼很生气地大喊大叫，说要把羊给吃掉！大野狼找到一个很好的理由，它说：‘你把河水弄肮脏，让我喝脏水，我要把你吃掉报仇！’羊作出反驳：‘你在上游、我在下游，我怎样把河水弄脏呢？即便是弄脏了，你也喝不到！’大野狼立刻找到另一个更好的理由：‘嘿嘿！你没有弄脏水，但是你的祖先曾经在上游把河水弄脏了。你的祖先做错事，你必须承担，所以我还是要把你吃掉！’可怜的羊就因无法反驳大野狼的理由，而被狼吃掉！在竞争激烈的商场、在尔虞吾诈的社会、在人吃人的丛林，你要选择做被吃的‘羊’？还是选择做吃羊的‘狼’？

### 吃羊的哲学

你们千万不要可怜羊，或者同情羊的遭遇，更不要为羊打抱不平、甚至流下同情的眼泪。要怪就怪在它是羊。羊注定是给老虎吃的，羊也没有资格讲道德，你们也别大谈宽恕狐狸的狡猾和狠毒等废话。

羊要是聪明一点的话，在吃草的时候，就不可以没有危机意识，更加不可以忘记在丛林里，除了有吃草的羊，还有会吃羊的老虎！我还记得妹妹毕业后的第一份工作。由第一天开始她就被同事们利用、欺负和陷害。两个月后她在吃晚餐的时候，就向家人哭诉。妈妈当时劝她不要再做下去了，我却很残忍的告诉她，如果你是羊，无论你去到哪里，都会被老虎吃掉，也会被狐狸所骗！我对她说：‘不管你去到哪里工作，只要你是受害者，你就一定会遇到施害者，你只有两个选择，一就是做被吃的羊；二就是做吃羊的狼。’既然你们可以从生物界的食物链中得到启示，你们看到什么机会？可以从‘物以类聚’中得到什么好处？或者是说，你们可以从这条定律里，找到你的猎物吗？

### 会吃狼的羊

如果你不想被人欺诈，如果你不想做被吃的‘羊’，那么你一定要了解商场上那些老江湖的智慧，还有人性中种种的阴暗面，甚至掌握商场上的种种游戏规则。你也要明白，这些人有狐狸的狡猾、狮子的凶猛，这些人脸皮够厚、心肠够黑，所以才可以在竞争激烈的商场，尔虞吾诈的社会、人吃人的丛林中叱咤风云，屹立不倒！你必须要有能力看穿人性阴暗的一面，看透商界的陷阱，才不会被商界的狐狸有机会把你的钱给吃掉。从你踏入社会的那一天开始，你就要明白被吃的‘羊’，是没有资格原谅吃羊的‘狼’！‘原谅’是强者说的话。

**权谋法则：**皇帝有资格‘原谅’犯错的子民，但被诬赖入牢的子民再怎样的原谅和埋怨都无济于事。



孙子兵法说：‘兵者诡道也。’；同时，也提醒你：‘知彼知己，百战不殆。’好梦正酣的你，到底要等到何时才会清醒？

所以生命的实相是既美丽又残酷的，我也因此很残忍的把现实告诉了妹妹。而真正爱过的人，也知道爱若能不残忍，就不是健全的爱。

## 伟大的爱含狠毒之心

### 伟大侠义的 E.Q 情怀

当我们在看武侠故事时，通常都会遇到以下的情节：正义化身的主角和邪派高手交战，多个回合后有一声巨响，一把剑被打得脱手飞出五丈以外。邪派高手倒在地上，而主角的剑抵着坏人的颈，凌厉的眼神互相交接，刹那间整个环境的空气好像凝结起来，静寂到连汗滴落地的声音也可以听到。然后坏人双眼一闭，豪气的把颈挺前而说：‘要杀就快点杀吧！’此时主角冷冷的一哼，又一声巨响，坏人身边的一块千斤大石被侠士的剑气摧破得粉碎。接着主角一转身，他只讲一句话：‘滚！以后不要再给我见到你！’然后我们就看到他好不威风的身影……（这个人有如厮恐怖的威力，又有如此高深的修养和气度，让你深深感受到真正的侠义精神和英雄气概的精髓。）

### 英雄的神话

古往今来的大人物中，真英雄少得可怜，也只有在电影或小说中看到。但是，见风使舵、贪生怕死、见利忘义、狐假虎威、装腔作势，欺善怕恶的小人物，却多到数也数不尽。你只需要在商场转一转，就会发现这种人随处可见！电影或小说中所描述的英雄事迹，之所以会令人觉得如此之荡气回肠、感人肺腑，就是因为现实中的确没有机会见到真正的大侠，于是人们只好从虚拟的世界里寻找这种神话。

### ‘E.Q.高、I.Q.低’的下场

读武侠小说最痛快淋漓和超级过瘾处就是因为武侠世界终究不是现实世界；现实世界里，你可能会看到侠士转身离开时，走了三步后，他的眉头忽然一皱，接着我们听到坏人的狂笑，义侠回头狠狠一瞪，然后口中流出乌黑的血液说：‘你！……原来侠士的背部已经中了坏人的独门百毒暗器。’

五百年前，有位西方权谋家竟然也讲过一句一千年前中国人就曾经讲过的谚语。这位权谋家叫马基维利（Machiavelli）。虽然他并没有直接说过‘斩草不除



根，春风吹又生’这句话。他说要使手段时，人是要被宠爱的，后者要被摧残。在摧残的过程里，小的伤害会比大的伤害更容易招惹的复仇。所以一个有远见（I. Q.）的人，在打击对手或报仇时，最忌‘手下留情’或‘细水长流’。

**权谋法则：**伤害时要彻底的伤害，须连对手的报仇能力和机会都要彻底铲除。

有些时候，坏人会比好人更有远见。比如正义者和坏人在公司里争夺权位，如果坏人胜出，得大权位，他就会开始布署把好人全面铲除。当然你可能会觉得他是以小人之心来度君子之腹，但从他的立场来看，这是一个自保的必然策略。

正义的好人通常都会像上文的侠士一样，他们会认为做人不应该赶尽杀绝，正如‘今日留一线，他日好相见。’如果出手太狠不留点余地，恐怕会弄出一个真正的仇人，而华人相信‘多一位朋友总比多一位敌人好’。他们也怕给别人的明批暗评，非常介意别人的眼光，即使正义的好人在公司成功夺权后，一面要应付工作，一面还要不断的提防坏人的‘暗器’。这种苦是‘自食其果’的，一个不小心可能还会有‘殉职’惨烈的下场。

有些好人可能会受到宗教或文化的熏陶，不认为自己没有远见，他们相信坏人做事完全不留点余地，是会有因果报应的。不过他们没想到，如果坏人复仇，夺回大权，自己不但会被铲除，连身边的好朋友也会遭殃。请问这一笔因果报应的账，要如何去算？

当你拥有了这种远见之后，就会了解到为什么古代的军事家孙子，会为了爱国而残忍的杀掉皇帝的妃子以立军威。这才是大丈夫的爱。

## 什么是爱？

你会不会觉得，白雪公主和白马王子的结合，是天作之合？用‘爱心’来待人处世，是不是很理想？这些话会不会让你听起来觉得很喜欢与舒服？

凡事往好的方面去想，日子确实会好过一点。然而，现实往往与理想是有很大的差距的。在现实生活中，你可能会发现俊男不一定配美女，相反的，俊男往往配丑女，又或者是美女配丑男。在理想的世界里，每个人都想‘以诚相待’，又有谁会喜欢尔虞我诈？谁不想用‘爱心’来待人接物？尤其是用‘爱心’对待自己的子女？

但是，怎样的爱才是真正的爱呢？爱你的宠物与爱你的子女有什么分别？当你可爱的宠物受到伤害，你会伤心难过，甚至你也会对宠物百般的呵护，照顾的无微不至，可是如果你爱的是人，爱的是你的子女，又应当用怎样的方式来爱他们，才和对待宠物有所分别呢？



爱要用‘心’，非凡的爱不可用‘心’

父母的‘爱’有两种：一种是发自内心、形诸于外的爱；这种伟大的‘爱’，千古传颂，因为他们可以为‘爱’而牺牲，同时内心充满了激情热血，与被爱的人连成一体，无法分割。就因为密不可分，所以会有同理同情之心，孩子痛父母就跟着痛，孩子笑父母也跟着笑。爱要用‘心’来爱，此心就是同情心，是一种强烈又执着的情感。

第二种‘爱’是无情的‘爱’；这一种父母，对子女的爱不比前者逊色，但是他们将爱的‘见地’和‘眼光’建立在高高的山顶上，将感情隐藏在深深的海底下。他们有时候的行为表现，与内心情感相反，这种爱会导致父母与子女渐行渐远，被爱的人会因此而完成独立自主的人格。这种非凡的爱，是没有同情心的爱，乍听之下，好像冷漠得不近人情，其实非也。

这种父母也会像第一种父母那样和孩子‘同欢乐’与‘共悲伤’，但是当孩子面对痛苦的时候，他的同理心只出现那么一下，然后就很果断的把‘心’拿掉。接下来他们就会毫无同情心的实行孙子杀妃的大丈夫之爱，因为他们知道‘共悲伤’只是一种‘无能的同情’。

权谋法则：注重感受者，用同情心来爱。有远见者，放下同情心来爱。

同情心是无能为力的爱

一个人面对问题和痛苦时，同情他会有用吗？从实际效益的角度来看，几乎一点用处都没有。我知道有些人听了这段话，会觉得我们冷酷无情。其实这种父母并不是无情，只不过他们的感情是见地、远见和智慧的升华，所以他们的行为会与众不同。

华人说‘慈母多败儿’，那么是否慈母策略完全无用呢？非也，有见地的人就要掌控慈母和严父的策略，而什么时候要展现慈爱，什么时候又要施加残忍，成了最难把握的关键。

残忍的爸爸，出色的孩子

在股票界里，有位非常成功的投资家，很多记者都会问他：‘你认为你的投资和你所拥有的企业会这么成功，其关键是什么？’投资家的答案，在许多人意料之外。他说：‘因为我有位非常残忍的父亲。’记者觉得非常奇怪，就问：‘你父亲到底有多残忍？为什么要感谢你那位很残忍的父亲？’股票奇才回答：‘我十岁那年，我的父亲把我放在一个很高的地方，然后就跟我说：宝宝乖，跳下来，跳下来，爸爸接你。’当时他以为父亲在跟他玩游戏，正当他从很高的地方跳下来，准



备拥抱父亲的那一刻，他的父亲突然退后两步，摊开双手，看着儿子——这位未来的股票商业奇才跌在地上，痛得一直在哭。

### 完全信赖的代价

结果这位父亲不但没过来扶他，抱他，还这样跟他说：‘你永远要记得，今天是我给你上的人生第一堂课，这堂课就是要教你学会怎样怀疑。今天跌下来，不过是痛数天；但是，假如你长大后没有抱着怀疑的心就进入社会，你随时会给别人骗到倾家荡产，到时候你可能会痛足一辈子。’ NLP 的创办人 Richard Bandler 曾经参加过一个潜能开发的激励课程。课程其中的一个环节是要你站在你的伙伴背后，当他向后倾倒，你就得接住他，这个练习的目的是要人们学会互相相信（这是一般激励课程里都有的一个游戏，通常他们都没跟你讲解相信他人的代价）。可是当 Richard 的伙伴向后倒下时，他却闪开，让他的伙伴呼一声倒在地上。

那位当了牺牲品的家伙自然责问 Richard，Richard 回应说：‘要相信一个人，就要接受相信一个人后所附带的风险。来！……你再倾倒一次，这次我一定会接着你的。相信我，来！’

**权谋法则：**相信一个人，就要坦然的接受被出卖的可能性。

想要有博大宽容的气度，首先你必须是强者，并看透和想通人性的阴暗，明白当中的游戏规则。那样的话，即使有一天你被出卖了，被陷害了，你还能坦然一笑，就当作输了一场游戏一样。

股票和商业奇才紧紧的记住了父亲的教诲，每当他在股票市场听到一个消息时，或听到某个商机时，不管它有多大的吸引力或拥有多有力的证据，他的第一个念头就是怀疑！而凡事怀疑的心态，帮他渡过了几次很大的危机！另一个名人很好的例子：克林顿的太太希拉莉。

### 狠毒的妈妈，强壮的女儿

在美国政治界里，希拉莉是民主党很大的希望，她也是所有女人的典范，扮演着伟大女性的角色。希拉莉为什么这么了不起？那是因为她有一位非常特别的母亲。她的母亲对她的爱，是一种无情但理性的爱。她透过一个狠方法来训练希拉莉成才，那是一般母亲都不敢用的手法。

故事从她们搬到新环境说起。某天，希拉莉到外面玩耍，她很想结识邻居的小孩。可是，因为她是新来的陌生人，邻居小孩不但不接受她，还狠狠的欺负她。希拉莉当时受到很大的打击，觉得很委屈，便伤心的哭着跑回家找她的母亲诉苦。



当她告诉母亲时，母亲只是点了一下头，完全没有给她任何的反应。第二次，她又被欺负。希拉莉再一次哭着跑回家，这一次，她跑到家门前，见到她的母亲用整个身体挡着门口，不让她进去。当希拉莉想从左边蹿进去时，她母亲用手挡着左边，当她想从右边蹿进去时，她母亲又用手挡着右边。

希拉莉感到很奇怪，就问母亲：‘妈，为什么你不让我进去？’

## 伟大的暴力妈妈

她的母亲说：‘我不要看到我的女儿因为被邻居欺负就跑回家，以为躲在温暖的家庭，就可以受到保护。在这个世界上，没有人可以保护你。假如这些人不接受你，不接受你成为他们的朋友，你就要想尽办法去使他们接受你；假如他们欺负你，只要不是你的错，哪怕你是女生，也要和他们打架，而且一定要打赢，直至他们不敢再欺负你为止，这样才是我的好女儿！’你可能会想，为什么女儿在外面受了伤害，她的母亲不但不安慰女儿，还把她挡在门外？为什么会有教唆孩子跟人打架的母亲？她的母亲用的绝对不是充满感情的‘爱’来教育她，她用的正是看似无情，实则有情的‘爱’。

## 同情心滋生弱者

如果希拉莉面对问题时，就会觉得很悲哀、伤心、难过，然后就跑回家去找母亲，母亲又给她关怀的话，她就会觉得很温暖，不会思考怎样去独自面对问题。当她踏入社会时，她的竞争力就会变得越来越弱。这也就好像心地善良的人不断给钱乞丐，无形中也把他们行乞的习气强化，使他们有更多的理由可以继续行乞。

最后，希拉莉惟有独自的面对问题，应付难关，和邻居小孩从打架变成友好。她在看似残暴的无情爱心下被教育训练，终于成为真正的强者！

## 爱儿心切的危机

有另一类型的父母，他们拥有更极端的同情心，以自己爱儿心切的出发点，执行严厉管理。他们执着的爱完全不让孩子犯一点错，他们忘记了犯错其实就是学习和成长的一部份。他们控制孩子交朋友的选择，不让孩子有自由交朋友的权利。

你的孩子可能会和好孩子在一起，犯错的机会较少，但你因为同情心切的保护孩子，将会抹杀你孩子对选择朋友的辨别能力。这也是为什么一些成功的家族生意有‘富不过三代’的诅咒，因为第一代的爸爸插手影响孩子的决定，不想让孩子犯错。如果你不断帮你的孩子作决定，他长大后必定是个没办法自己作决定、优柔寡断的人。



有见地的父母会让孩子自己做决定，有些时候还要给他犯错。一个人犯过了错，就学会如何为自己的决定负上责任。有智慧的父母，就需要残忍的让孩子有机会犯过了属于自己的错，他才会拥有属于自己的经验和智慧。

### 爱要可以残忍

如果你和孩子在森林中露营，他不小心从高处跌下而折断了前臂，你紧急的是需要把他折断的骨头，用硬物夹直，再把他带到附近的医疗所。不过当你尝试要把骨头弄直时，他会叫得比之前更加凄惨，不断的喊痛，哭着说不。这个时候，假如你真的爱他，就不能让同情心介入。你要很残忍的看着你那叫苦连天的孩子，完全不理睬他的哀求，而且要尽快给他一个最大的痛苦，把他的手骨拉直，以硬物夹着，才背着他去求救。

如果在尝试要把他的手骨拉直时，因看到他的痛苦哀求而下不了手，那不是爱。可以为所爱而残忍的人，才有可能发出大爱。

当一个人痛苦的时候，你同情他时就会感同身受，当你在感受着他的痛苦情绪时，你就不能完全理智了。当你不够理智的时候，你所能看到的各种解决方案，范围就会狭小了。

比如你看到了某国的战争，堆积如山的尸体使你泪流八个小时，如果你之后没有作出任何有助世界和平的行动，你的同情心和哭泣只是一种精神上的自慰。请问这种同情心有用吗？

所以在 2004 年南亚海啸大灾难后，我们看到本国许多好心人做出许多可笑的事情，却又不能怪他。

## 富同情心的人难行善

### 大灾难是垃圾再循环的良机

当时很多马来西亚的团体听闻南亚海啸报导后，就呼吁大众捐献赈灾。有很多富‘同情心’的善心人士，立即把家里的旧衣服、旧裤子、旧鞋子和旧内裤，一举送去赈灾。（讲得难听一点，这些善心人只不过是终于有了一个很伟大的借口，把家里面的垃圾送给别人。）当我去捐献时，因为太多善心人驾车到该团体，我被逼把车停在一里以外。

走到办事处，然后开了一张支票就离开。刚巧这时候有一位上过我们课程的学生认出我而和我打招呼。（很欣慰这个世界上起码有一个人知道我这位教人如何奸



诈的老师，至少做过一件善事）但后来我才发现，我所做的善事，可能是一件傻事。

我之后从朋友处打听到，该团体所收到的旧衣裤已经供过于求了，同时还发出声明，叫群众不要再捐旧衣裤了，他们最需要的是干粮。我后来还打听到，群众所捐献的钱，包括我那四个数位的美金捐款，可能会在某些管道被过滤掉一部份。如果捐干粮被过滤的可能性就小多了。经过那一次后，我觉得就算那笔捐款完全可以到达灾民身上，但我所行的善是没远见的，我对行善的定义因此而改变了。

### 擒贼先擒王，斩草要除根

之后的一次课程中，有学员问起我关于行善的问题，我给了他一个比喻：假设有一个人有癌症，需要捐款，我可能会以小人之心度君子之腹，怀疑他是骗子而拒绝他。不过假如有一个治癌研究家需要捐款，我不确定是否可以相信他，但我愿意赌一赌，然后捐钱给这个人。

我觉得这种做法，眼光会看得远一点。

当世人都以同情心行善，把上亿元的海啸捐款移交到灾区时。我却觉得，如果大家有远见的话，那么起码有一半的捐款应该转移到研究防范天灾的科学家手中。或许有人会认为，捐款一旦交到灾民手中，马上就可以解决他们的痛苦，但如果投资到科学家那里给他们去做研究，解决天灾的方法一时间不会出现，甚至会否出现也是个未知数，我们只是赌一赌而已。

可是我们难道要等到每年有数次的大海啸然后才去做研究吗？

未雨绸缪才是上策。况且所有的研究，就算是失败的研究也是成功的，因为每一次的失败经验，都会让下一次的研究更上一层楼。

我们的某位女学员，就是用其眼光和见地，把同情心转成实效的一个好例子。她当时告诉我们她急于要过去英国读大学，所以就从报了名的中文 NLP 和念力课程，转过去我们的英文版本课程。（我们的课程有分中英文）。在课程中做示范时，我问她到英国深造哪一科？

她说：‘OncologicalStudies.’ 我从未听过该名词，后来她才告诉我她是要修癌症肿瘤学的专科。我非常的好奇，一个十八岁的小女生，为什么会想到要读这么专门的科目。她回答说她最喜爱的一位亲人，死于癌症，于是她希望未来可以帮到更多癌症病人——在这里我们祝福她成为全球最出色的癌症专家。

### 教人钓鱼好过给鱼

请问你如果见到乞丐向你讨钱，你会不会给他？你不想犯法的话，就千万别在



马来西亚给钱乞丐！马来西亚的法律是禁止任何人给钱乞丐或残缺人士，只不过这条法律几乎不被执行。在美国内瓦打州（Nevada）和马来西亚的律法中，口交是犯法的，不过执不执法又是另外一回事。我们虽不完全赞同本国所有的政策，但却觉得禁止给钱乞丐的远见是值得赞扬的。理由很简单，给钱乞丐会加强其依赖行为，你虽可能给了他一餐温饱的钱，但你究竟是短期帮了他，抑或长期害了他？

即使某些著名的慈善团体，也会犯相同的‘慈善盲点’。

### 又帮人又害人的慈善团体

我曾经参加过某个著名且标榜慈善的义工队伍，到一家老人院拜访。那一次之后，我不再苟同他们的行善价值观。他们充满同情心和爱心，这点我完全不会怀疑，只不过那次经验给我察觉到该老人院的清洁工人，已经几天没洗厕所了。我问起清洁工人，他们说：‘才几天没洗而已，不要紧的，这个星期有什么佛教团体来清洗，下个礼拜就会有基督教的……’义工们一片真心，以同情心来行善，但从个人的观点来看，这只是一种心灵自慰，只要找个‘出爱筒’（出气筒的相反），就可以把爱心行为施舍出去了，而长远的后果并不须考虑。请问，义工还没来之前，老人家每天都要用又臭又脏的厕所，这笔帐该怎么算？清洁工人和义工平分乎？佛教里有一句这样的话：‘慈悲生祸害，方便出下流。’这也是为什么有些佛教派别，会有一种表面上看起来很矛盾的概念——恐怖菩萨。

## 佛菩萨的魔性

身为妈妈级的学员，中医师 ELAINE，读‘残忍狠毒含大爱’有感而写。

### 利用人类的魔性

每个人都具备魔性，如果你不承认的话，我们只能说你不是没有发觉它的存在，而是还没遇上诱发它的客观条件，又或者是你不愿意坦然的面对它或承认它的存在。其实，你是个善良的人，这种魔性，你若是能够坦然面对和接受它的存在，并且善加利用，它往往会成为你最具威力的武器。

无论是以此达到一己的私心，还是用来锄强扶弱，总比任由它潜伏在你的道德仁义之背后，又无法预知它何时跑出来兴风作浪更有意义！所以，凡是自认是好人，都应该学习权谋，把自己装备起来，与坏人周旋到底、一决雌雄！



## 观音的慈悲

在所有的宗教当中，佛教是最推崇‘慈悲’的。而‘慈悲’的代表，正是你们最耳熟能详的观世音菩萨。观世音菩萨在民间的形象是一名圣洁、慈祥的女菩萨，他大慈大悲、救苦救难，亲切犹如你们的母亲。（注：最原装版的观音是男身，因为在经典中他是被称为‘善男子’）熟悉佛经的人都知道《大悲咒》，里面没有高深的佛理，只是列出了观世音菩萨的八十四个化身。这八十四个化身，据说是观世音菩萨在救苦救难的时候，所用的不同身份，当中有法相庄严的王者、至高无上的智慧佛菩萨形象，帮助管理、渡化善良的众生。可是，不晓得你们有没有注意到，当中还有几个面目狰狞的魔王形象？你们是否知道菩萨为什么有时候要化身为魔鬼吗？

## 连菩萨都须要魔鬼手段

理由很简单，因为现实世界是险恶的，佛菩萨不能光靠大慈大悲来普度众生，有时候必须运用魔鬼的手段来救苦救难！善男信女需要至高无上的智慧来渡化，而牛鬼蛇神则不能这样做——他们需要先以魔鬼的手段来收服，然后才慢慢感化；冥顽不灵的，就只能被打入阿鼻地狱（Avici），免得遗害人间。

连菩萨都需要运用魔鬼的手段来救世，那么身为凡夫俗子的你们，还需要为了自己与生俱来的魔性和自卫本能，感到耻辱和自卑吗？

笔者按：姑且先勿论观世音菩萨这个信仰对象在佛教历史中是否虚构。（祂是不曾在历史上出现过的人物，小说里的妙善公主是如同济公或孙悟空般的虚构角色，但我们并不否定祂的无形力量），祂的概念明显的阐明了一点，只有同情心是不够的，慈悲心不一定只会为众生哭而已。观世音是一个‘不择手段’的菩萨。（注：请参考妙法莲华经的普门品和大乘庄严宝王经），祂的一些魔王形像特征包括黑面、獠牙展露、指甲如利爪，手持砍头刀和天灵盖等。就算博爱如耶稣，为了正义，也愤怒到在上帝的祭殿外发狂而捣毁很多公物。（注：请参考新约的马太 21 章 12 节，马可 11 章 15 节，路加 19 章 45 节，约翰 2 章 13 节。）而他的宣道生涯中的一些决定，也是非常策略性的。

**权谋法则：真正的慈悲是和手段息息相关的。**

大家可能会问，是不是看对方不顺眼的时候就可以向对方施展霹雳手段？当然不是，那样的话就真的和恐怖主义没分别了。那么我们要怎样才能分辨出什么时候需要运用上手段呢？

答案很简单，你必须看下一章来修炼出可以彻底看透人性光明和黑暗两面的慧眼，而这慧眼将是能够面对现实的——‘冷眼’。



## 第三章 消极能快乐，积极会痛苦

### 冷眼消极的大智慧

一般人都会教你做人要积极、正面，所以当学生们参加我们的课程时，并不容易接受我们所教导的理论，比如：人生要快乐的话，就要消极和负面。

但他们上完了课后，就会领悟到‘冷眼消极’的重要性。

#### 天底下最肮脏的三种东西

曾经有一位老前辈问我：‘天底下最肮脏的三种东西是什么？’我的答案竟然完全错误！他笑谜谜地告诉我：‘第一，就是女人的月经（在老人家的眼里，在迷信家的头脑里，不会将之视为正常的生理反应，他们会视之为污邪肮脏的东西。）第二，就是政治家的头脑；第三，就是人性。’

#### 一具连亲人也不认的尸体

我落寞地步入太平间，准备领出舅父的遗体。四天前，举国（马来西亚）的报章都刊登了他跳楼的新闻，我不知道读者有没有试过在报章看到亲友的死讯，我是蛮惊讶的。报导指他自杀的原因不详。

其实舅父是因为欠下大耳窿（即非法高利贷款）一笔无法摊还的庞大债务而跳楼自杀的。他死后，连他的父母、兄弟、太太、儿女都不愿办理他的身后事。听到噩耗的时候，他们根本也不以为意。每个人都曾经称赞过他的太太是一个最好、最贤良淑德的妻子，但她却一付事不关己的语气说道：‘哦？是吗？以后不要再提这个人，他的身后事我也不要处理，你们随便。不好意思，不要再打电话来烦我们。’其它亲友们还互传流言说：‘大耳窿在江湖上传言，谁去领尸，就找谁的麻烦！’但是我觉得，不管舅父生前是个怎样的人，把他的遗体像垃圾般弃留也不是太好吧。当亲友获知我准备去领尸，都纷纷来电警告我别去。

‘限！为什么没有见过你？你是他什么人？’当我来到医院时，几个彪形大汉凶巴巴的在停尸房外向质问我。我愣了一下，看了看他们一身张牙舞爪的纹身，马



上记起江老师在 NLP 课程所传授过的口诀，即刻摆出镇定的脸孔说：‘我是他的朋友。’出乎意料的，他们只是有点狐疑的打量了我一下，然后把头摇一摇，就让开不再理会我。我后来总算有惊无险的将事情办好，不知道是江老师的口诀有效，抑或黑社会也不完全是个不讲道理之人？我只是没想到，曾经那么富裕的舅父竟会和这些人扯上关系。

## 一个大富大贫的舅父

舅父生前住在数千平方呎的大洋房，驾名车。第一次生意失败时，他只花了短短的二年时间又东山再起了，甚至比失败前更富有。

我从来没有想过舅父会面对众叛亲离的后果，也更加想不到他会跳楼自杀。

最小的阿姨告诉我，舅父第一次破产的时候，曾经到他们家里，在他们夫妇面前下跪，恳求他们帮助他渡过难关。小姨和姨丈出钱出力帮助舅父，最后甚至把名下的可可园全部出售，与他共创大业。当时舅父对所有的亲戚朋友、包括商界的朋友说：‘妹妹是我的救命恩人，没有她我绝对没有东山再起的一天。所以说，天底下最珍贵的还是亲情！’每一次他说这一句话的时候，都热泪盈眶。即使我当时没有正眼看着舅父，但只要听到他的声音，就觉得温情洋溢，一如你听到怀旧的歌曲那样动人心弦。舅父的一生，除了大起大落外，他还是一个大善大恶的人。

## 妖精的改邪归正

舅父在最风光的时候，喜欢背着太太在外风流快活。虽说保密功夫十足，但纸包不住火，消息还是走漏了风声，与太太几乎搞到离婚收场。虽然风波后来还是摆平了，但舅父依旧四处拈花惹草，舅母也拿他没办法。直到最后，在天时、地利、人和的原故之下，浪子终于回头，舅父终于完全的洗心革面。

那是在舅父破产之后（希望大家记得我们前文有提过：饱暖无，淫欲除），舅母四处奔波，放下尊严跟亲戚朋友们借钱度日，甚至到工厂工作，还为舅父挨饿受冻，与他患难与共。当时舅父流泪忏悔说：‘天地良心，我东山再起之日，绝对不会再做对不起我太太的事，天底下还是我的太太对我最好，在我最凄惨的时候，她依然在我身边，默默的支持我、帮助我。度过这次难关以后，我一定要给她最好的生活，我一定会一心一意的对她……’当他对人公开说出这句话的时候，每个人看到舅父这般爱他的妻子，都认为环境果然会使一个人变得成熟。每个人都从舅父身上看到另一个希望：人知错能改，老天爷会给他第二个机会。

**权谋法则：**不要以为有爱心的人就是好人。一个人爱自己的太太、小孩或小狗，并不代表他对其它人也有爱心。



### 三年后又一条好汉

第一次生意失败后，舅父连车也卖掉，他真正的重新开始。舅父从前是驾豪华型 320SCLASS 马赛地的大老板，竟然愿意在一家塑胶袋工厂当送货员。从这个例子，我们发现到，大部份白手成家的大老板都有一个特征——这种人风光成功时可极顾面子，失败潦倒后却可暂忘面子。舅父之所以能暂忘面子，因为他知道只要给他一点时间，他可以比之前反弹得更高。大丈夫知道什么时候要拿起面子，什么时候要放下面子，肯做该做的事情。

**权谋法则：**面子只是工具，万勿错把工具当成是自己。

舅父凭着过去的经验和手段，在塑胶袋工厂工作不到三个月的时间里，他就掌握了所有的顾客。凭着抢夺顾客的手段作为他的跳板，一年之后，他东山再起开设了一间小型的工厂。

### 妖精的报恩

再三年时间，他一共开设了三间工厂。舅父的生活好转，甚至比当年有过之而无不及。舅父第一个要报答的人就是他的太太。他送了一间半独立式洋房给她，再送她一辆本田思域（HONDACIVIC），然后每星期三天，请按摩师与美容师替她按摩、洗脸。他对妻子爱护得无微不至。

舅父第二个要报恩的人就是小阿姨，他把打下的江山，无条件送了百分之三十的股份给小阿姨。

事实上没有人会怀疑舅父的诚意，以舅父当时的实力，根本就不必惺惺作态。直到今天，我仍然认为舅父是真心想报答太太和小阿姨的恩惠，只不过人类的本性是容易记仇忘恩的。人对恩情的看法就好像爱情的原理，永远无法报答的恩惠，和得不到的爱情是一样的，永远都最美丽、最难忘。如果一旦拥有，爱情也会随着时间消逝，终化为平淡。

### 妖精改正邪归

报恩一年之后，舅父开始觉得小阿姨在公司里没有贡献，耿耿于怀把钱白送了给他们。于是他行使阴谋诡计，在所有员工面前大骂阿姨夫妇，还百般刁难。目的是引阿姨夫妇动气而与他大骂说：‘别以为你是老板你就很了不起……’舅父就回骂道：‘你这百分之三十的股份是我送给你们的，不喜欢的话，退还给我！’小姨夫妇一时啃不下这口气，就答应了，结果正好掉入舅父的圈套。



**权谋法则：**为气失财是最笨的，别人送了给你的东西，就是你的。饮水虽要思源，但不须把水吐出来退回原处。

你说阿姨夫妇把股份退还后，他们还气不气？告诉大家他们还气了好几年！退钱后还生气，我宁可抱着钱生气。

把小姨赶走之后，舅父故态复萌。男人在取得天下，稳定局势，过了难关之后，就会开始为‘扩大’生意而‘应酬’，‘逼于无奈’而花天酒地。舅父在公司与秘书有染，甚至还带她回到家里风流快活，无意中被他的太太发现。他的太太哭着怒吼道：‘没有我，你哪有今天？’舅父冷笑说：‘嘿嘿，好了，我受够了！我有今天的成就完全是靠我自己的能力！你只是在开始的时候帮了我一下，接下来根本帮不上任何忙！’在这一刻，舅父的绝情绝义，简直发挥得‘淋漓尽致’，当初的真心忏悔岂非伪君子所为？

请问，他当初流泪忏悔说不再对不起他的太太时，是真诚的还是虚伪呢？假如不以‘冷眼消极’来看他的话，你就看不出真相。

告诉各位读者，他的忏悔是百分之一百完全真诚的！

## 记仇忘恩的人性规律

### 择日知错，选时悔过

我曾经在一个电视清谈节目中和一位女观众通话，她说她的父亲很照顾家庭，不过每年一定会有一次动粗殴打太太的行为。虽然她的父亲过后都会忏悔认错，但就好像圣诞节一样，每年还是重犯。我当时问她有没有去寻求辅导服务，她说老人家不肯。当时我差一点就建议她的妈妈要习武。

（我们在这里要给一个‘不属辅导性质’的建议；每个家暴的模式都有一定的程序，而这些程序都是人类的机械性反应。只要能够用‘勾魂’把对方的机械性反应打破，家暴就不能发生。NLP 的其中一个研发者 LeslieCameron 曾经教过一个家暴受害者在老公即将要开始打人之前，忽然间摆出空手道的架势而盯着老公，结果老公见状就傻了。这就是我们《勾魂夺心洗脑催眠》一书中所提到的能量最低点。

后来老公又想再打她，她依旧摆出成龙的架势。这一回，她的老公就变成傻笑了。结果老公两次没打她过后，他的打老婆机械性反应开始逐步瓦解。不过请记住，这不是家暴发生到中途才做，而是在对方脾气欲发未发之间打断他。）我当时对该观众说：‘会改的话，早就改了。’因为强烈罪恶感而认错的人，我是最没信心的。认错得越镇定，解释越少的人，反而会比哭哭啼啼的人有更大的机会不再重



犯。

为什么呢？

### 越后悔自己打过女人，会是越喜欢打女人的男人

罪恶感是一种情绪，而因为情绪的激动才忏悔的话，就是一种危机。情绪会时有时无，时起时落，时大时小的。基于情绪而发的忏悔心，也会基于情绪的模式而时有时无。当时当刻，以当时的情绪来看，他讲的都是真话，他没有骗人，因为当时的他确实是有这种感受，才说这样的话。

就好像那些打女人的男人，一发起脾气就乱打人，过后却会非常后悔的认错。他们认错的诚恳行为包括在岳母家门外卷起裤脚，然后跪在碎玻璃上五个小时，等太太出来接受他的忏悔。通常太太都会有点心软，加上认同‘宁教人打子，莫教人分妻’这类伦理，在经过大家一番游说之下，太太就原谅了丈夫。但是下一次丈夫再发脾气时，他还是会毫不留情的又把太太痛打一顿。

他当时是不是虚伪的认错呢？不！他认错时并没有骗人，当时他确实实的知错。但为什么会知错又重犯呢？因为他认错时，是他清醒过来的时候，所以知错，不过当他又发脾气时，却是他不清醒的时候。

所以我的舅父当年对太太的忏悔是真的。破产潦倒后，他感受到生活的痛苦，有痛苦就会有情绪反应，有情绪的时候就会有真忏悔。

此忏悔在当时当刻确实是真的，你用测谎机来问他以后会不会再犯，肯定会测出他答应不再重犯的诚意及决心。不过问题是，他的承诺就只有当时是真的。

各位女士，当男人眼中泛着泪光的跟你说他爱你一生一世，直到海枯石烂，千生千世时，你别笑他，因为他是当真的……当时当刻肯定是千真万确的。

**权谋法则：**具凡眼的女子，相信男人讲的一生一世。具冷眼的女子，相信男人那一秒的一生一世。

人类因恩成怨的妖心世界当时舅父的太太对他说：‘没有我，你哪有今天？’她讲的虽然是事实，她提的即使是旧恩，可是男人绝不因为这是事实，更不会因为这是旧恩，而心怀感激。相反的，舅父会因为这是事实，而对太太更心怀怨恨！即使是恩情，男人也会有天大的借口，把恩情说成不是恩情。不过，当男人一无所有、冷暖自知，体会到世态炎凉的时候，他又会感激与他同甘共苦、患难与共的太太。

当女人在男人风光的时候重提昔日旧恩，男人所记得的，只是当下的怨恨，绝不是当年的恩情，这不是记仇忘恩是什么？



即使太太讲的是狠话，即使是态度不好，难道不也是事实吗？难道不也是恩情吗？

### 人一定要为自己的罪作出解释

在男人的角度，他觉得成功最主要的原因，是他有才华和太太愿意与他同甘共苦无关。

人从小到大都被灌输要做好人的意识。好人意识很强的人自然不会行坏，相反好人意识弱的人，也不需为自己的行坏解释。大部份人都有好人意识，也有行坏的欲望。所以当两种矛盾的意识撞在一起的时候，人就一定要从矛盾中给自己一个合理的解释。可怜的是，这种解释一定会把恩人的恩惠和恩情，逐步边缘化。

不要以为只有我舅父才会如此，只要是人，无论对爸爸、妈妈、哥哥、姐姐、妹妹、弟弟、朋友、生意伙伴……，只要你们不断重提昔日恩情，人就会忿怨上脑，接下来，就是因恩成怨的结果。

权谋法则：记仇忘恩是人之常性。

就算不提过去的恩情，对人施恩的时候也要注意。你的施恩可能会强逼受恩的人将来对不起你。

## 你以德报怨?会逼他以怨报德

### 意想不到的性侵犯

苑华是我公司里的书记。有一天货柜车司机安仔送货到我们公司，刚巧只有苑华在。司机趁她不注意的时候，竟然从后面抱她，双手还侵犯她的胸部。接着司机把苑华推到沙发上，企图脱掉她的衣服。情急之下，苑华挣扎脱身，她连公司门也不关，就逃跑了。她非常的害怕，没想到侵犯她的人，竟然是一个认识了十多年的人。（绝大部份的强奸犯，都是认识受害者的。）当天晚上，苑华哭着告诉我，她被安仔用绿山之爪偷袭胸部。当时血气方刚的我闻言勃然大怒，并且感到义愤填膺，我决定替苑华出头。我问她：‘你想用黑手段来解决还是想用白手段解决？’苑华很害怕，一时也拿不定主意。我告诉苑华：‘为了保护自己，同时给安仔一个教训，你一定不能姑息养奸。’最后，苑华选择用白手段来处理。我陪她去报警，情非得已下，用‘特别’的方法来提高警察的‘效率’。（这个啼笑皆非的方法在马来西亚几乎人尽皆知）当天晚上，警察立刻逮捕了安仔。安仔的太太知道后，当然很伤心，又很生气，立刻在众人面前掌掴了安仔至少五次。



## 苦肉计是好人的克星

第二天晚上，安仔的太太带着子女到苑华的家里，哭着请求苑华前往警局销案。

‘求你放过我的老公！我们一家大小都靠他养活，没有了他，我们会很惨！他被拘留在警察局一天，已经得到非常大的‘报应’（人为的报应）……哭着、说着，一家大小又跪又拜的再哀求道：‘看在我们一场邻居份上……我们从小看着你长大……’他们原本是邻居，安仔可说是看着苑华长大的。安仔婚后生了一男一女，之后就搬迁到别处，但是他与苑华的父母一直都有保持联络。

经过一场家庭会议后，一向奉行儒家思想的苑华和家人，都觉得做人不能绝情绝义，一个说我们要‘多一位敌人，不如多一位朋友’，另一个曰我们要‘得饶人处且饶人’，再一个则说我们要‘以德报怨’，然后又提起‘我们一场邻居’的言论，刹那之间，好像所有孔子的弟子，儒家祖师爷们，一个一个的灵魂附体在她全家人身上，全家变成圣贤般大仁大义……最后，他们她妈的决定销案，虽不关我的事，我还是心有不甘。

安仔被释放后，他的太太还押着他跪在苑华和她父母面前，并当场掴打自己的老公，以示歉意。安仔则不断的向他们盖头赔罪。当时，从种种的行为和表现来看，相信所有人都看到了安仔深深的悔过之心。

可是三年后，安仔的太太碰巧遇到我的股东，大家攀谈起来，她居然告诉我的股东，安仔才是受害者。

她说，实际上，是苑华主动勾引他的老公……

**权谋法则：**现在认错得越厉害，将来必定不知错得更厉害。

## 慈悲生祸害，方便出下流

‘得饶人处且饶人’是一句经常被人挂在嘴边的话，但是没有多少人会知道另外一句话：‘慈悲生祸害，方便出下流’。有时候，你以为自己慈悲为怀，哪里知道原来你的慈悲会生出更大的祸害；当你予人方便时，可能随时制造出更多麻烦。

那些老是说‘得饶人处且饶人’的人，他们通常给自己的借口一定是‘多一位敌人，不如多一位朋友’。相信这些话的人，常常左右为难，不敢得罪任何人，但他越是想两边讨好，结果越是两边都不讨好。

如果你想要活得自在，如果你想要为自己而活，如果你是具有成熟思想的人，如果你肯面对现实，如果你想要用智慧看得更远的话，相信我们，宁愿被人妒嫉，



都不要被人同情。每个人都会有敌人的，越是成功的人，就有越多的敌人。

有一句英语格言是这样的：‘人类善于报仇，多于报恩。报恩是负担，而报仇是一种快（Men are more ready to repay an injury than a benefit, for gratitude is a burden, and revenge a pleasure.）当然，有人会这样教你：我们要‘以德报怨’。事实上‘以德报怨’是最虚为的行径。对于曾经害过你的人，你还用德行来回报他，那么对于曾经帮助你的人，你拿什么来回报？如果你同样以德行来回报，你又是否对得起那些帮助过你的人？如果你是这样是非不分，与其帮助你，倒不如害你更划算？

主流儒家思想的盲点就在这边，对自己要是非分明，对其它好人也要是非分明。但有人却愚蠢到对伤害自己的坏人是非不分，一派天真的认为这种‘不用头脑的慈悲’会感化坏人。伟大和愚蠢，只是一线之差。（注：原装版的孔子思想是：‘你对我不好，我没有必要对你好。’）

### 以德报怨的风险

按照‘慈悲生祸害，方便出下流’的规律，以及正常的人性表现，安仔的太太一定会这样公告天下，把罪过都推到苑华身上。为什么呢？假如她承认老公非礼苑华，对自己个人和对整个家庭绝对是奇耻大辱。如今他们已经度过难关，在享受安乐的时刻，又怎能让老公继续承担臭名呢？

如果当时苑华一家听从我的建议，把安仔控告到罪名成立，就变成每一个认识他的人都知道是他犯错，就算多年以后，他们两夫妻想改变历史也无能为力了。现在，因为没有案底，苑华再怎么辩护，也死无对证。

故，我们向来都鼓励大家不要怕得罪人，要有智慧的报仇，一定要给那些曾经害过你的人一个教训。让这些人知道，他们害过你是有报应的，你给他教训是为他好，也是在保护你自己。

这是常常把‘得饶人处，且饶人’，‘多一位敌人，不如多一位朋友’挂在嘴边的人应该永远记得的个案。

认错的人不一定知错，因为大部份的人混淆了‘知’和‘怕’的分别。

## 妖精的忏悔

### 神奇的武侠小说

中国的神怪小说里，‘妖精’是指由植物或动物、甚至是扫把、琵琶、石头、



骷髅等没有生命的东西，经过千年的修炼，吸收天地日月精华之后，慢慢形成具有人类性格和灵性的异类。这个过程有个专有的名称，叫作‘成精’。成精后就可以幻化成人形，开始介入人类的生活当中。像这种神怪小说，在中国小说史发展的过程里，可说源远流长，从上古的‘神话’，到六朝神怪小说大兴，再到了唐代‘传奇’小说的风行，接着宋代更由‘传奇’发展到‘志怪’，都有妖精的描述。而‘西游记’，‘封神榜’，‘八仙传’，‘聊斋志异’，更是人们耳熟能详的小说。

我在香港的时候读过一本神奇的武侠小说——《蜀山剑侠传》（又名《峨嵋剑侠传》，大导演徐克曾经将之拍成电影。）作者还珠楼主（原名：李寿民）在书里写过一段故事，我读后有很深刻的感受，一直将它铭记于心。

### 运用‘暴力’得到美女

书中说到深山有白猿一头，修炼成精，成为道功高深的妖精。某日，白猿精在一次的奇遇中，机缘巧合得到一把宝剑，从此横行天下无敌手。

在武侠世界里，功力高深、法力超强、宝剑无敌，等如手握重权、称霸天下。当你的权力越大，你所支配的人、事、物就越多、越广。

在现实世界里，让人轻易得到权力的三种力量，分别是：（1）金钱的力量，（2）暴力的力量，（3）美色的力量。同样的，在玄幻小说中的白猿精，就是代表拥有暴力的力量。所谓暴力就是武功、宝剑、无边的法力。当它的力量越强大，表示它所控制的人、事、物就越多。

没有钱，可以令到他人给它钱；没有地位，可以令到他人给它地位；没有美女，也可以运用暴力得到美女。

由于白猿精作恶多端，声名狼藉，终于惊动十大得道高僧与它决斗。白猿精势力单薄，当然斗不过十大高僧，结果被十大高僧用佛门狮子吼镇压。白猿精抵受不了镇压，痛哭流泪，跪地求饶：‘大法师，我知道错了，请你原谅我，我从此隐居山林，不再作恶，你们就可怜我千年苦修的道行，放过我吧……’妖精的忏悔，就像非礼苑华那名跪地求饶的司机一样，当年苑华一家大小，就因动了侧隐之心，饶了安仔。

### 慈悲中的残忍

还珠楼主就是还珠楼主，就是那样独具慧眼看透人性。他所描写的十大得道高僧，并没有因为白猿精的眼泪而放过它，真正的佛门高僧绝不将‘慈悲’二字恣意滥用；高僧明白，想要救世光靠满腔热血是不行的，热血会被情绪所控制，被情绪



控制的热血表示冲动，冲动只会误事。救世的事业一定需要冷血，冷血不是完全没有任何情绪，而是冷血需要我们所说的冷眼！由冷眼所生的远见，将会牵制着自己不被情绪所主宰。人之所以说：‘爱情是盲目的’，就因为坠入爱河的人，他的决策和行为都被情绪所牵动。

白猿精看到十大高僧并无放过它的意思，勃然大怒：‘我都已经知错了，你们还不肯放过我，到底你们想要怎样……’，白猿精同时也立下心意：‘等我有机会出去，一定会取你们这些秃驴的狗命！’这就是写小说的功力，也是作者看透人性，并借用小说的情节来刻画人性，让我们明白其中的启示——借妖精来讲明人类的自私本性，让我们看见高僧面具远见的手段！

### 畏后果不等于真知错

任何人犯错之后，自知要承受极其严重的后果，必然会痛哭流泪，跪地求饶。这阶段不是知错，而是怕承担错误的后果。他们将‘知道错’与‘怕承担后果’的情绪混淆了。这种情况就好像你的朋友向你借钱，遭你一口拒绝，对方就会说：‘我们一场朋友，没有理由你不帮助我度过难关。’其中潜台词就是说：‘你不借钱给我，就是你不够朋友。’同样的，对方犯了错，跪地求你原谅。可是，既然知道错，为什么没有勇气来承担一切责任？你不原谅对方根本就是道理，原谅对方才叫做人情！货柜车司机跪地求饶的潜台词是：‘你不放过我，就是没有人情，会害到我们一家大小。连从小看到你长大的邻居都不放过，你难道真的这么狠？我都已经跪下忏悔了，你不放过我的话，你还是人吗？’诸位，请问忏悔时还会试图间接挑战你的人格的人，是真诚的忏悔吗？他的目的不是忏悔，而是要逼你放过他而已。

**权谋法则：**要好人原谅你，就间接让他知道不原谅你的话，他可能就不是好人。

白猿精故事中的处世观告诉了我们人与人之间的利害关系，讲明人性善恶之变化，人类记仇忘恩的本性。很可惜，大部份的人听太多华盛顿小时候斩樱桃树的骗人故事，迷信人人都知错能改，善莫大焉，浪子回头金不换这类童话故事，结果姑息养奸，招致更大的羞辱。

白猿精等了七天七夜，越来越生气，开始用最恶毒的诅咒、最难听的粗口，大骂十大高僧。高僧们六根清静，完全不为所动——因为冷血。白猿精骂到精疲力竭，最后躺在地上，开始绝望。它回顾过去种种，悔不当初，此时此刻，心中反而坦然，默默心想：‘我有今天，实在罪有应得，哈哈，活该活该……我才不要像人类一样，求神拜佛，宗教信仰是为了消去前世的罪业，我不需要任何神佛的救赎，报应就是报应。既然我相信因果，就必须承受所有的业报，哈哈！’高僧们感应到白猿精的心声，知道它终于有所觉悟，便一言不发地飘然而去。



道德教育教导我们知错能改，善莫大焉。但从来没有人就告诉我们，犯错是要付出代价的，并需要承受错的后果。就像做生意，作出错误的决定，就必须承受亏钱的风险；或像做销售的如果没有技巧，就必定遭受被拒绝的可能。做人处事，错信朋友，就要接受被出卖的事实。

要减少被出卖的伤害，很简单，就只要学会从一数到三。

## ‘一次’的智慧

### 美女对我下手

一次办完权谋课程后，学生围过来问我课程中所学的技巧要如何针对性运用，比如目前他们面对的难题和给某人用手段陷害他们，应当要如何回敬或反攻等之类的问题。接近晚上七点，大家开始陆续离开，剩下我和几个学员。当我们走向升降机准备离开时，有个美女学员竟然对我下手。

这位长得像章子怡的女学员突然打破沉默，很暧昧的对我说道：‘李老师，虽然你想隐瞒有些关于你过去的事情，但我其实是知道……’

### 作师父的也会中招

我也为之一怔，望着站在她身边那位不像张艺谋的丈夫，一时反应不过来，这就是被人‘勾魂’后的能量最低点。（详情可参阅我们的第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》）两秒钟后，师父的‘灵魂’终于从‘呆人院’回来了，心中只有一念头：

‘很好！’，学员现学现用，开始学到勾魂的三成功力，所以我微笑着期待地看着她。

女学员见我露出感兴趣的神情，继续说：‘开始还不敢肯定，刚才在课程当中听了你讲怎样卖三千粒罐装头痛药的案例，我终于确定是你！’（当年我所从事的国际药厂之行销部，曾经想出一个策略来‘强暴’我们这些销售员：逼我们卖一罐含有三千粒药丸的药罐！我们当时戏称这是恐龙的头痛药。）我不由自主的‘哦’了一声，‘灵魂’差一点又被勾回‘呆人院’。

‘你是不是在 Y 公司工作过？’我愣了一下，急忙回答：‘是！’‘你的老板是台湾人，也姓李，对不对？’‘对！你怎么知道？’其实我从来都没有讲过我旧公司的商号。

这样的回应，除了是对话题感兴趣的表示，同时也是对这位女学员的嘉许，因为她开始领悟到在对谈的时候，勾魂摄魄的重要。有了勾魂效果，你的对手才会想和你继续的互动下去。



她说：‘我认识李老板。李老板还告诉我，他曾经有一位销售员，打破了传统的销售技巧，在外有谋略的得罪客户，有技巧与布局的攻击自己的公司和产品，结果反而将公司内最难卖的产品也卖出去。当年台湾总公司还派一位经理过来马来西亚，去考察他的销售技巧。该销售员打破公司历年来的销售纪录，但他的策略之奇让公司又喜又忧。结果公司上层开会后，决定把这位销售员解雇，但也导致公司的几位精英销售员全部一起跟他离开。今天听完课程，真是大开眼界，明白到原来自己的产品有缺点，反而可以变成最大的卖点。’做师父的，最高兴看到学员领悟出自己教课中的‘秘密口诀’。

也许这就是女学员新学的第二招功夫——‘思想占据术’之‘识英雄重英雄’（攻心讲话术）。

果然不出所料，美女现在才开始真正出手。（原来送了老师一杯人参蜜糖后，老师也得付出代价，天下没白吃的马屁。）‘李老师，我有很重要的秘密要告诉你，你一定要帮忙我……’升降机的门就在这个时候打开，没有人愿意走进升降机里，全部人都看着她两夫妇。

### 真心姐姐，假意弟弟

女学员的弟弟（以下称之为黄先生），在某家大公司工作，职位是领导层阶级。黄先生在公司位高权重，但心术不正，他监守自盗，吃里扒外，亏空了公司不少钱。大公司的老板虽然怀疑黄先生，但苦无证据，故常常特意刁难他，并设局把他辞退。辞退黄先生之后，该老板还赶尽杀绝，把黄先生列入黑名单，并通知所有同行的公司。因此，黄先生在同行内无法生存，一直无人愿意聘用他。

黄先生失业在家一年多，生活拮据，父母当然为之操心，便劝其姐姐（即我们的女学员）扶助弟弟。因为骨肉相连，女学员要求丈夫收留黄先生。女学员的丈夫想到亲情比任何事物都来得更加珍贵，既然是自己太太的弟弟，就聘请了他为自己公司的一行政职位。我听到这里时，已经猜到她接下来会问我什么问题了。

这个时候，升降机的门也自动关上了……

### 品尝人性的阴暗

就好像人们在结婚蜜月的时候，永远不会想到离婚一样；一般人开始合股经营生意时，也不会想到日后会为权为利彼此斗争；太太也从来没有盘算过：‘万一丈夫出轨一次，要不要原谅他？’天底下有一种女人，只要男人对她一心一意，爱情至上专情相待，就算三餐都成问题，生活贫困，她也愿意接受。

另有一种女人，要找很专心事业的男人，事业有成、要风得风、想雨得雨，同



时又对家庭很尽责，可以将妻儿照顾得无微不至（这些才是最重要的）。但这样的男人可能三心两意，却喜欢拈花惹草，在外风流快活。

给你一个两难的问题：假如你只可以选择当其中一种女人，你会选那一种？

第一种女性，喜欢爱情多于面包，还不明白现实为何物？更无法看透人性。这种女性，需要再三细读此书，把自己变成女强人，然后赚钱来养这个男人吧。

选择当第二种女性的读者，当然是重面包多过爱情。现在可以来玩一个启动脑筋的问题，建议你们将此问题与好友一起分享。

### 可以原谅出轨的男人多少次？

第二道问题前后呼应，而且必须连续回答以下三则问题：如果你的男人出轨，你会原谅他吗？你容许他出轨多少次？你会将心里的底线告诉对方吗？

如果你完全不能接受男人出轨，该讲给他听吗？假设你非常坚决的话，可能使到你的丈夫会想尽办法隐瞒，一旦出轨时，会消除所有的证据，或小心翼翼的出轨，比如：国内守夫道，出国才出轨。

如果你的底线是两次，会告诉他吗？他可能出轨多次却只被你捉到一次，那他就知道你还是会原谅他的。不告诉他，会有什么后果？

万一他出轨后，你应当如何处理？我们欢迎读者们上我们的部落格分享你的答案。（<http://hk.myblog.yahoo.com/kofflee>）所以，好好的感受，慢慢的咀嚼出‘人性阴暗面’的苦涩，就像你在品尝一杯浓郁无糖的咖啡一样。

### 一二三次的原则，麦克杰逊的基因

事实证明，弟弟真的会反咬姐姐一口！这就叫做‘贼性难改’。

九成的人是机械人，很难再改，所以我的底线是两次。第一次犯错，我会相信他是不小心的，不过第二次犯错的话，就是‘故意’的不小心犯错了。

就好像黑人歌手麦克杰逊（Michael Jackson）一样，他可以把肤色改成纯白色，但基因上他还是黑人。女学员终于发现账目有问题的时候，开始怀疑弟弟监守自盗，吃里扒外。问他？当然不会承认；不问他，又如何是好？

我当着女学员的丈夫面前问：‘如果你的丈夫出轨一次，你会不会原谅他？’他们夫妇两人完全不明白我为什么要这样问。我接着说：‘如果出轨两次呢？……记住我们教你的口诀：有了一次，就有第二次，有了两次，就会有第三次！’我停顿一下，又说：‘我的答案很简单：把你的弟弟给砍掉！’他们夫妇听得目瞪口呆！各位读者不要误会，我们办的是权谋课程，不是黑社会课程。我继续解释：



‘我的意思是你（我指住女学员）故意刁难你的弟弟，找机会设局把他辞退，越早越好。记住，你和你丈夫要分别扮演黑白两面，你做坏人，你丈夫做好人，一定要把你的弟弟弄走。’这个时候我再度的按了升降机的按键。

### 照顾好自己，再照顾别人

‘真的要这样做吗？？？有什么办法令到他改过从善？他是我的弟弟，我怎样面对我的父母？他是我们家族唯一的独子……’女学员显得有点茫然。

我们发现很多好人给坏人欺负时，还要为他们着想。那种情形就好像一个小姐给色狼侵犯时，还建议说：‘你不要用这个姿态，会伤到你的腰……还有，马上找个可信任的朋友来做你的不在场证人……’

**权谋法则：**不管侵犯着你的人是谁：伴侣、家人或朋友，他们依然是‘侵犯者’。

所以我也不留情面的说：‘你当他是弟弟，他有把你当作姐姐吗？’

弟弟会骗姐姐的钱吗？除非你钱太多，完全不介意，就当作给小费好了。如果有一天，你的弟弟把你们的公司吞掉，你的父母顶多是骂他一顿，与他断绝母子关系，但有用吗？而你们呢？等父母同情？记住，在他还没有成气候的时候就必须先下手为强，马上砍掉他！或想办法把他介绍到你竞争者的公司上班。’我向他们连连的发话。

女学员漂亮的脸孔，在我的注视下，短短数秒内便转换了几种颜色，就像电影中的武林高手在运气发功时的特技效果，一阵青一阵白。

各位读者请谨记：飞机的机舱破裂，一定要先为自己戴上氧气罩，再替你的孩子戴上氧气罩。你抢着要先为小宝宝戴罩时，如果缺氧，你还未为他戴好时，自己就不省人事，最后大家一齐有生命危险。

**权谋法则：**先照顾好自己，再去想照顾别人的问题。

我把话放软：‘记住，有了一次，就有第二次……’当我把这句话讲完，正好升降机的门又开了……《三国演义》里，刘表曾收留落难的刘备（表是备的叔叔），后来诸葛亮给刘备的第一个最狠毒计谋，就是把刘表给杀掉。如果刘备真的把叔叔刘表给杀掉，马上夺取荆州，会有日后的赤壁之战吗？会有刘备借荆州，有借没还的事故吗？到底死刘表一人多呢？还是死在赤壁之战的人多呢？

在楚汉相争的历史里，如果项羽在鸿门宴上把刘邦杀掉，会有日后的八年战争吗？到底鸿门宴上死刘邦一人多呢？还是八年的楚汉相争死得人比较多？最后项羽死在乌江，又有谁会可怜他？



几乎每一个历史事迹，都是一则则血泪交织而成的寓言。现实生活中的实际例子，更是他人付出昂贵代价所换来的前车之鉴。在资讯发达的今日，如果还对许多现实‘麻木不仁’，无异是到了宝山却空手回来。读历史，或者看他人的经验，要学会‘悉文明盛衰，知治乱兴亡。’很多人被亲友出卖后，会很痛心的说‘没想到他是这种人！’但被出卖的人不会明白，出卖亲友的人会获得两大好处……

## 出卖朋友的方法

权谋法则：出卖亲友的第一好处——方便。

### 做生意的人需要朋友吗？

曾经有一次，我看到舅父很落寞孤独地坐在自己花团锦簇的庭院里抽烟，便上前去问他：‘舅父，你这么闷，为什么不找朋友喝茶聊天？’他不作正面回答，只是冷笑一声：‘朋友？’当时我才十八岁，还很纯真，故很好奇的追问：‘难道你没有朋友吗？’他用冰冷的口气告诉我：‘我们做生意的人需要朋友吗？’我不寒而栗，看看漆黑的花园，暗黄色的灯光照在他完全没有表情的脸孔，就好像在恐怖电影中，听到一句非常恐怖且又无情的话。

回家之后，我情不自禁的又想起这句话：‘我们做生意的人需要朋友吗？’后来我发现他的这句话，竟然发挥到超越了连朋友都不需要的界限……

### 如何变成救世主来出卖朋友

当年我的舅父获知一位相熟的朋友的工厂现金周转不灵，就拿了有力的证据，把消息告知这位朋友的所有供应商。当供应商开始断绝提供原料时，这位朋友的工厂就濒临破产了。此刻，舅父就以慈悲为怀的救世主出现，以超低价收购了他的工厂。

所以古人说‘君子之交要淡如水’，淡如水时，你的弱点就很难给别人知道，被出卖的机会也可以相对的减少。

### 从利益看人性

在此奉劝各位，为了你自己的安全着想，千万不要轻易相信人类具有伟大的情



操，更不要幻想人性本善！在没有利害冲突的时候，人可能具有善良的一面。可是一旦涉及利益，很多人就会六亲不认，连骨肉相连，血浓于水的亲兄弟都会因‘利益’而反目成仇！‘通常，有头有面的大人物，大部分都不是好人！’你赞成也好，反对也罢，事实就是事实，许多有钱人不只是欠钱不还，还忘恩负义，随时翻脸无情，出卖身边的任何人，你要是‘伴君如伴虎’，只要不被出卖，就已属万幸！

### 追债不要用借口

我有一位好友，参加了某个课程后，觉得人生有很大的改变。这个课程是宣扬仁义道德博爱的，虽然课程没有明文说是宗教课，但引用很多佛家、道家 and 儒家的思想作为其课程内容架构。此课程的参加者就如一个大家庭，课后学员再见面时最好要拥抱，而且见面和通电话时还要讲‘我爱你’三个字。

（我上过该课程，他们其实是一个没有佛或上帝信仰的教团。我个人对该课程的评价是：精神鸦片。他们教‘不可能放下’的人去看破放下，我只会介绍想自杀的人或想学大师讲话模式的人去参加该课程。还有，我想提醒大家，讲话像大师并不代表是大师。要明白大师的说话模式，也可参阅我们的第四本书《心魔行销》。）这位好友上完课后，秉持着我爱大家，大家爱我的精神，介绍了一些蛮大的生意给其中一位很投契的师兄。当然，师兄也答应了会给好友百分之十的佣金。可是师兄接了生意后，账也过了户口多个月，朋友的佣金却还遥遥无期。

后来好友决定以‘华人新年要用钱’为借口，试图以华人过年不欠钱的禁忌为理由，向师兄讨佣金。师兄取笑他不该那么迷信，但好友继续提出新年禁忌的理由，结果师兄就开始生气了。他说：‘我又没说不给，你不用怕……’然后他开了张支票给好友——只是百分之一的佣金。

### 追债时的说话术

请注意，要跟人讨债时，不要给任何借口或解释，那本来就是你的钱。你一出动借口时，对方就容易拖你的帐，因为有借口时对方就可以开始与你辩论了，你和他正比赛着谁的借口比较多、比较强，不要忘了，拖债者的借口永远都比讨价者多。因此，最好的方法是直接要求他给回佣金，如果他用借口解释的话，你就用同样的一句话来要求对方还钱，不需要给再多的理由。站稳立场，不需哀求，也不需要生气。当对方妥协时，你才开始对他友善，才开始给他更多的笑容。

满口仁义道德的人，可能会指天发誓：‘我绝对不会出卖朋友！’然而，越是这样的人，当他出卖人的时候，越是令人防不胜防！古龙有一句人尽皆知的经典名言：‘最好的朋友，就是最大的敌人。’天底下，相信只有父母才不大可能出卖儿



女。不过，如果贫病交迫，连买内裤的钱都没有的时候，就算是亲身骨肉，也照样‘出卖’。

**权谋法则：出卖亲友的第二好处——安全。**

**只要是‘人’，都有可能会出卖任何人**

如果你的邻居开棺材店，他天天烧香祈愿，请求黑白无常夺命勾魂；每当有人死亡，他必然欢天喜地。他并非心肠恶毒，只不过是‘利’字当头。同样的，一位二十八岁的俊男迎娶八十二岁有经济实力的女企业家，也非厚颜无耻、卑鄙下流，他只不过是缩短发财所需的时间！没有人会无缘无故的做坏事，也没有人愿意无缘无故的出卖他人。人类只有在两种情况下才会做坏事，才会出卖人，那就是‘趋利’和‘避害’！再讲得明白一点，出卖人的理由有两种：‘趋利’——每个人都有一个价钱，很多人也许会为了某个价钱而出卖灵魂、出卖亲生父母、亲身骨肉、兄弟姐妹、亲朋好友、左邻右舍……。当眼前利诱太大的时候，很多人可能连性命也不要，更何况是出卖亲情或感情！‘避害’——当一个人的生命或本有利益受威胁时，要他出卖亲友来渡过难关不是一件难事。或者当一个人被对手、下属、伙伴超越，地位受到威胁，为了保住其‘大哥’的地位，最好的方法就是把当对手、下属、伙伴给出卖掉！你认为完全没有朋友，孤独一生比较痛苦还是被人出卖更痛苦呢？

如果要你孤独地活在无人的荒岛，永远不被出卖，或者选择与人相处，但却有被出卖的风险，你会做出怎样的选择？

### 魔鬼的吃人习惯

对真正的魔鬼来说，最好骗的人就是亲人，最好吃的人就是朋友，有交情的就是他的猎物，正所谓不熟不吃！因为熟，所以你不防他，他也清楚知道你的弱点。你被吃后也不容易反击，因为交情将会使你的思路迷茫。

**权谋法则：开心时，讲交情。冲突时，要无情。**

自私自利是否人类的第一魔性？趋利避害，随时随地会出卖任何人，这是否就是人类的第二魔性？

在商场上，因为人性自私兼趋利避害，你甚至可以收买你的供应商的销售员，做你的走狗。



## 收买员工，出卖老板

### 百分之八十的销售员无法完成业绩

销售员每个月都要想尽一切办法来完成公司给他们定下的营业额。因此，他们所面对的工作压力非常沉重，尤其是完全没有技巧的销售员，根本就无法达到预期的业绩。

根据统计，市场上有百分之八十以上的销售员没有办法完成他们的指定业绩。他们见到客户，只能以近乎乞求的方法，哀求客户施舍一丁点的订单给他们。只要做到生意，他们就心满意足了。乞求施舍订单的结果是客户会把价钱压到最低，公司也索然寡味。被客户‘压价’，是销售员无法对客户进行勾魂、夺心、洗脑、催眠的结果。他们用最机械式的手法销售，自然无法牵动客户的情绪与欲望。想‘起价’提高利润？根本是幻想！他们无法达到公司的营业额之余，还遭受客户的打压——价钱被压到最低最烂。这是第一个问题。

第二个问题是，他们为了交差做成交易，根本不管客户会不会‘欠钱’不还，想也不想就投身下去，结果‘烂账’将有可能堆积如山。

这百分之八十的销售员，在未来的日子内，会将所有的时间花在‘讨债’上。

但，最顶尖的‘魔鬼’销售员是否又有所不同呢？

### 道高一尺，魔高一丈，道高一丈，魔在头上

胡先生是某国际名牌公司的顶尖销售员，他的照片经常被高高挂在公司的礼堂内，老板与经理也常常表扬他的丰功伟绩。胡先生的业绩每一天都是冠军，他只需要一个星期左右，就有办法做到别人一个月的业绩。别人要拜访几家客户，他却拜访十位客户就够了。

胡先生每次完成的大交易，都有两大特征：第一，价钱一定被客户压到最低。他的老板认为很合理，因为客户订货的数量很大；第二，他的欠款一定是拖得最久的。其实内里却隐含一个不为人知的阴谋。

如果你认为顶尖销售员做成交易，不断增加生意额是头等大事，事实上这种说法只对了一半。开户口，接大订单不是难事。任何产品货物，只要你的对象是人，就有人的情绪与欲望，也一定有办法将产品成功销售出去。（当然就视乎销售员如何牵动客户的情绪与欲望）所谓‘道高一尺，魔高一丈’，做成生意，增加生意额，不算是真正的英雄，只不过是达到‘道一尺’的境界。在现实的市场上，‘魔高一丈’的境界就是欠钱和压价。



## 不要订货的阴谋与陷阱

胡先生第一次拜访陈大老板时，陈大老板只淡淡的瞄了他一眼，便假装没有兴趣，并冷冷的说：‘我们可以跟你们的公司订货，不过有一个条件需要你的帮忙……’然后他停下来，喝一杯水，慢条斯理的继续说下去：‘你不答应我的话，就等下一次再来，我们的货还有很多的库存……’陈大老板说完之后，故意停顿数秒，看着胡先生的表情，然后笑笑的问道：‘你的公司给你的佣金是多少？’接着他说：‘我们来合作，我可以跟你们订货，你不但要给我最便宜的价钱，还要帮助我，让我可以拖欠你们公司的账，从原本六十天的账期拖延到超过期限，每拖延多一个月，我就给你一定数额的钱……我有些事情要出去一下，半个小时后再回来，你考虑了再告诉我。’陈大老板把话说完，转头走掉，让他独自一人慢慢考虑——这是一场心理战！

**权谋法则：**知道何时停顿和停多久，来让对手消化和思考你给的资讯，是一种智慧。

不要忘了，趋利就是人类的本性。胡先生内心的挣扎是：‘客户拖账不还，我的佣金全部泡汤，对我不利。但是，陈大老板如果欠钱不还，拖延越久，对我则越有利。虽然无法拿到公司的佣金，却有办法拿到陈大老板给我的利益，那是我与陈大老板双赢，是公司单方面输……’于是胡先生在十分钟内就做了一个决定：‘好！答应他！我还可以利用这个方法跟其它的大客户做这种双赢的交易，因为输的不是我。’这就是胡先生每次完成大交易的两大特征：被压价与欠债。

人与魔往往只在一线之间，当你能够看到人与魔之间的交战，你又要出于污泥而不染的话，就需要学习我们下一篇所传授的最消极又最超然的哲学。

## 九死一生的英雄哲学

有些人认为天底下最危险的东西就是人性！恐怖份子的头脑并不肮脏恐怖，最肮脏恐怖的反而是人性。任何人在争权夺利的时刻所显露出来阴暗本质，就是人性。大家快快乐乐的时候是最难见到人性的，在有威胁时或有利益冲突时，却是人性最显露的一刻。

## 兄弟情，朋友义

人通常最怕的是被兄弟姐妹借钱，或者是被朋友借钱。你借还是不借呢？相信



很多人都有类似的尴尬经验。亲情和友谊里是暗藏杀机的，假如你是一个不会对亲友说‘不’的人，你将一次又一次成为他们的‘免息贷款人’，只要他们没钱，第一时间就会想到你。（还记得有了第一次就会有第二次，有了第二次就会有第三次的权谋法则吗？）按照人情的标准来说，兄弟姐妹、朋友有难，应当是二话不说，义不容辞就慷慨解囊。但许多人的经验是，钱借出去之后，别人的问题解决了，可以高枕无忧了，自己却整天如坐针毡，食不知味，想要追讨，又难以启齿。这样的情况如同是把别人的问题转移到自己身上，非常的吃力不讨好。

### 好心人会害死朋友

我有一位学员说他的一名室友好赌，常没钱用。这名赌友跟他借了好多次钱，学员也知道他讲的所有借钱借口都是废话，他借钱的目的就只是要赌。学员问我一问题：‘我没什么钱，也不想再借钱，可以用 NLP 或权谋技巧去拒绝他吗？’我告诉他，要拒绝这个人是不需要用到任何技巧，只需要一个字：不！我还说，我也知道为什么他不敢说不，因为怕会伤了感情。我教他说，如果他真的把对方看作是朋友的话，就要拒绝他！然后再叫他找辅导员戒赌。

### 金钱一过手，亲友变走狗

在众学员中，几乎是每五位学员就会有一位前来向我们透露，他们的亲朋戚友和兄弟姐妹，在借钱的时候都低声下气，好话说尽。但等到钱一借到手，他们的态度就一百八十度转变，而且还一直拖欠不还。你追问的比较紧密时，对方好像比你更理直气壮的，反责问道：‘你怕我不还你钱吗？我有钱一定会还你的！’借钱者在借钱时往往低声下气、装可怜，但一度过难关之后，之前的彷徨失措即刻烟消云散，犹如‘过了海就是神仙’一般，取而代之的，是泰然镇定、谈笑自若，生活得比身为债主的你还要潇洒。

等到你最需要钱的时刻，想追讨欠款，对方不但不即刻偿还，还大有可能会恶言相告：‘你不相信我吗？怕我不还钱给你？总而言之，有拖无欠……’听了这番话，即使你随后哭诉当初瞎了狗眼，信错了奸人，亦为时已晚矣！最后你还是无可奈何，自欺欺人说：‘没想到花三千元就可以测试出你的为人……’俗语说：‘因财失义。’广东话也有一句：‘讲钱失感情。’尤其是兄弟之间为了金钱纠纷，还会彼此攻击，什么‘兄弟同心，其利断金’，或‘打死不离亲兄弟’的教诲，统统都成了废话，被一一抛诸脑后。大家斗得你死我活，最后两人终于大梦初醒，发现人情经不起考验，还是金钱最亲。

无论是亲朋戚友，或是兄弟姐妹之间的纠纷，很多时候都是从欠钱开始的。每十个人当中，可能就有八个人不知道怎样去向那些欠钱不还的人讨债，或者是拿他



们没有办法。当一个人向你借钱的时候，你就是皇帝，他就是奴才；钱一借出后要他还钱的时候，他就是恶霸，你就变成了乞丐。

谈到借钱，六亲不认。

施小姐的弟弟是水果小贩，结婚之后生活拮据，每天辛勤经营，但依然没有经济能力支付房子的头期钱。施小姐虽只属于小康，不算大富，眼见弟弟夫妇年近三十，还育有一儿，乃无法拥有自己的房屋，基于姐弟情深，自然出手相助。

施小姐相信‘我为人人，人人为我’的精神。弟弟有梦难圆，她二话不说就慷慨解囊，将银行的定期存款提出，借给弟弟支付所购买房屋的头期金额，并与他定下口头协议，要他在五年摊还这笔借款。

结果八年过去了，弟弟换了比五年前更大的房子（现在的房子比五年前大两千平方尺）。钱呢？对不起，还欠姐姐一半。每一次到了期还钱的日子，如果姐姐不上门追讨，弟弟就好像患上失忆症，绝对不会准时自动偿还。

有一次姐姐有难，弟弟却视而不见，置若罔闻。

‘我只是想追讨回我的欠款，却变成好像求他借钱给我一样。’施小姐在上权谋课程的时候向我这样诉苦。她甚至很极端的说：‘我看透人性，谈到借钱，就要六亲不认。’施小姐不需要变得极端，她最需要记得拒绝人的两大心法：第一，怎样在短短两句话内拒绝人，而且不作任何解释；第二，不怕因拒绝而得罪人。

我当时告诉了施小姐一个方法，最后的结果是她的弟弟把余下的债，分三次摊还姐姐。（此法牵涉人情所带来的压力，但需要用到少许的演技和欺骗来设下陷阱）任何欠债的人，如果还有用到各种解释来拖延还债，你还有机会可以收回钱。解释就是掩饰，凡要靠解释来过关的人，起码还会不好意思。最重要是找到这个人的死穴，但如果你遇到一个人，也是用两句话讲完，甚至不给任何解释，直截了当的告诉你他不会还钱的话，这个人已经不会还钱了。

**权谋法则：**对方有尝试给你解释的话，他的局势就不强。

### 见利忘义的本性

见利忘义根本就是人类的天性。所以，人人见和而忘义、忘父、忘母、忘兄…因此，你只需要以此类推，就看透所谓的‘人心’。

人类的这种天性有一个最危险的弱点：见利之后还会得意忘形，永远对自己‘获利’的能力太有把握，对自己的运气有荒谬的信心，以为自己像古代的开国君主，是天命所归，敌人怎么都害不到他，就像电影中的主角永远都不会死，结果忘



记了现实的风险。终朝一日，这样的人必然像关云长一样‘大意失荆州’，死得不清不楚。

我的舅父就是这种人，他因为忘形才落得跳楼自杀的下场。当时大耳窿威胁了他很多次，但他还是视之如无物。最后，这些黑社会的军师，想出了一个绝招，他们采取没打、没骂、没对话、没直接恐吓的方法，但却能够把他逼上了绝路。到了今天，我们都还不明白为什么这一招会有这么惊人的效果？（这一招逼出了舅父的忧郁症。）

### 知何时善是智，晓何时恶是慧

在我们的课程当中，常常会有人问我们，做我们的朋友会不会很辛苦？会不会比较防范我们？因为，一，我们会耍权谋手段；二，我们的分析能力和洞察力会比起我们的朋友强，特别是我本身在 NLP 方面的造诣，对肢体语言、表情、和声调有超平常人的认知，因此朋友以为和我们在一起就会不断被我们分析，看穿所有他不想让人知道的私密。

其实我们没有必要不断的观察每一位朋友，因为我们是懒惰的人，没有涉及利益的关系，我们就不会浪费精神。但这并不代表我们看不出对方的心思，因为有些时候对方所发出的信号，实在有太多或太明显的表里不一，况且我们平日，虽不发功，却也有六七成的观人功力。凡是上过我们的权谋或 NLP 课程的人，面对朋友时，一定要看得开。我和朋友在一起，有些时候也知道他们里外不一，但这又关我何事？我也不会去求证他们所讲的是否全部属实，除非牵涉到我的利益，我们就会发出十二成的功力。

如果你学会这套‘心法’，永远记得，在没有利害关系时，可以相信人性本善。但一旦在商场交易，凡是涉及到利益，你看人的时候，就必须要从人性本恶的角度来出发。做交易的时候，更要从悲观的角度、人吃人的丛林方向出发，预设所有的人都会骗你、吃你。

**权谋法则：利小时，人性本善。利大时，人性本恶。**

做朋友的时候，用人性本善来带动你的行为。涉及利益时，用人性本恶来决定你的行为。那么和好朋友好兄弟一起打拼做生意时呢？

### 借钱的智慧

如果你当真是想帮助他人，谨记‘见利忘义’与‘记仇忘恩’乃人之本质。当你看到朋友有难时，一就是索性不借钱给他，还要遵守‘拒人不超二句话’的法则。倘若很想帮助对方的话，你就必须在他开口之前，第一时间如此告诉他：‘这



里有五千元，你拿去应急，其它的你得自己想办法。’当然，这必须是你能力或意愿范围内可以做到的事。你并不是‘借’，而是把你能力和意愿内的钱‘给’对方后，立刻抽离。口头上是借，但你心中是‘施舍’。

针对人情的欠款，只要看透人性，就领悟到人性中隐藏着阴暗元素之人生哲学，那么就算准确的预知了对方不还钱，你也不会生气或伤心。因为你早就假设了他不会还钱；万一对方还钱更好，就当作中奖也未尝不可。不想借钱的话，很简单：记得用上拒绝二大心法。

你愿意把钱借出来，就不要期待对方会还。如果你没有这种豪气，绝对不要出手帮忙，以免越陷越深，不能自拔。如果你已经看透人性，你知道人类是会记仇忘恩的。当你预计对方不会还钱给你，却依然二话不说的把钱借出，这样才是最高境界的借钱，这样的心态才是真心帮助他人的心态！帮助他人就不应该期望对方报恩，在你对人性的绝望的时候，还愿意出手相助他人，这样才是真正的助人。万一对方报答了你的恩惠，你的快乐将是双倍，甚至更多。

这种气概就是一一‘九死一生’的人生哲学！

本书最重要的口诀：

**权谋法则：**九死一生的气概，让人能够在消极中去享受难得的积极。

这也是为什么中国人的相命学中有曰：九浊一清者吉，九清一浊者凶。意思是你的面相各部位都非常好，但有一个不好的话，即凶。

相反的，如果面相各部位都长得不好，但有其中一个长得非常好就够了，因为这是大吉。

当你把人性看成‘九死一生’，明白了人性潜伏的黑暗面，你才不会被吞剥，即使被吞剥，你也不会绝望，因为那早已在你意料之中；假设你在全黑暗的人性中看到了光明，这就是上天对你的恩赐。这就是我们认为最宝贵的人生哲学观：从人性本恶中，寻找本善；从悲观中找到乐观；你要立志在从黑暗的天地间立足，然后走向光明的大道！

### 消极会快乐，积极会痛苦之道

在亲情和友谊之中，很多人往往以‘九生一死’这相反的哲学来应对，当他们的被出卖时就会痛苦倍增。这也是为什么很多离婚夫妻会变成仇人，因为婚姻系统几乎是要你迷信‘九生一死’。结婚的时候互相承诺爱对方到永远，不管是病弱还是健康，结婚的当晚要最风风光光，过后蜜月甜甜蜜蜜，然后接着下来就是面对一生人都会兑现的承诺和责任，对比之下，这不是要进地狱前的欢庆吗？



结婚的当儿你所被灌输的都是‘九生一死’的观念，如女人要男朋友给予承诺之才结婚。结婚就是假设了对方永远变成是你的，一旦如此，你们会双双开始变懒。反正你已经是我的人，无论如何你都要接受我，你说我会不会开始偷懒起来吗？（结婚就是一生一世在一起，然后白头偕老，永不分离——就是这种‘九生一死’的观念令人在婚后偷懒。不偷懒是理想，偷懒是现实。）这不是责任不责任的问题，这是人性！我们鼓励要结婚的人，要抱着九死一生的观念，别给童话式的婚姻爱情概念模糊了你的视线。

这也是为什么一般男女的爱情故事都会由恨转爱，从互相看不起，互相讨厌，互相仇恨……最后，只要擦出那一丁点的火花，整个草原就如干柴烈火般燃烧起来。一如品尝无糖浓咖啡一样，伟大的爱情秘密，就是九死一生。

很多老友，都是从不打不相识而开始的。之后，他们开始注意到对方的一些优点或共同点，然后就慢慢的擦出了友谊的火花。就如爱上浓烈的成年老酒一样，伟大的友情秘密也是九死一生。

和好朋友一起打拼，与好兄弟一起做生意，应该抱持什么态度呢？

各位如果有缘问我们：‘江李二位老师，那么你们两人的合作态度呢？’我们会一起答你：‘九死一生！’

## 真实的世界

人不为己，天诛地灭。你会为了你自己的利益着想，别人也都一样！每个自私的人，都想用最少的成本来赚取最大的利益！所以每一个人都有一个可以收买的价钱，如果价钱（利益）是诱人的话，就算是骨肉相连的亲身兄弟也可以出卖。

如果你不想以悲惨的结局收场，你必须想通和看透，并且接受、面对市场上的游戏规则。游戏规则有二：

第一，市场上的运作，没有所谓的道德或不道德，只有合法和不合法。在竞争时，如果对方行诈，但不犯法，他赢了你，你就是输家，你就必须出局。简单来说，市场上只有‘赢家’和‘输家’！

第二，既然只有赢家和输家，所以强者必胜，弱者必败。

换句话说，在游戏竞争中，赢家和输家唯一的区别就是‘强者’与‘弱者’！从这两条规则来看透和想通的方向必然是：谁的智力与财力高人一等，谁就占领了先机；谁能第一时间看穿人性上的弱点，并给予对方狠狠的一击，谁就是赢家！假如你想做强者，但被目前的资源局限了你，使你做不到强者的话，那么你就必须透过手段、演技与包装来掩饰，制造出‘势’的功效，然后杀出重围。

‘大道废，有仁义。’千万要小心那些对你满口仁义道德的人。



万勿以血和泪换取惨痛的教训！在面对仁义之人，如何才可以区分出他是君子还是伪君子呢？



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 仁义的面具 道德的盲点

### 所有仁义道德都自私的

#### 最想控制你的两种人

有人说这个世界上只有两种人：一、想控制人的人；二、被控制的人。甚至有些人极端的认为那些被控制的人之所以愿意被人控制，是因为被控制后，自己才可以控制另外的一些人。例如我要做黑社会老大的左右手，我就愿意被老大控制，但我肯被老大控制是因为我想控制他旗下的某个组织或一些小流氓等。

#### 宣扬仁义道德的两种人

在天底下、江湖上、商场里，除了满怀救世热情的思想家或宗教家，只有两种人会很有目的的大力鼓吹和宣扬仁义道德。第一种人是绝顶聪明的强者，这种强者又可以分成头脑清醒与头脑不清醒两种；第二种人是迷途的弱者，迷途的弱者又有可分成清楚知道自己是弱者与根本不知道自己是弱者两种。

假设我告诉大家，我懂得一个可以透过讲故事来使女人逐步爱上你的沟通技巧（我们真的有这个技巧），假如女读者的第一个反应是：最重要的是不要用这种技巧来害人，学会的人一定要有道德，不可以乱来。

我们都不难明白女人之所以这样说，是因为她有意无意的先把自己归纳成想象中的受害者，她想保护自己或同类的利益。

#### 弱者的幻想

因为弱者不想再深受其害，内心就投射出乌托邦的想象一心想造就人间净土，然后大力鼓吹和宣扬仁义道德。

迷途的弱者始终是迷途的弱者，他们没有参考上下五千年的历史。所有市场上的强者赢家，那些得到天下的胜利者，有谁是完全清清白白的？又有谁是具有仁义道德的？他们列举过的仁义道德，又有谁遵守过？这些人，因为想逃避现实，不但



没有从中汲取教训，反而变成不可救药的偏执狂，动辄就搬出他所深信不疑的大道理，并对那些无能为力的社会现象口诛笔伐，逞口舌之快。

### 厉害的东西就是不好的？

我曾经办过一个课程，内容是‘引诱女人的手段’，广告在报纸上刊登出来后，马上有两位女士打电话上来投诉，指责我们教坏人。

其中一位说，假如有一位好女孩，给一个男人引诱了，发生关系后，男人就抛弃她，她很伤心自己被人利用，觉得自己的身体不干净，最后她自杀了怎么办？

我们觉得这个人之所以自杀，不是因为男人和她有性行为后抛弃她。这根本没有直接的关系，比较有直接关系的是她认为自己的身体不干净。这些文化上或宗教上的情操才是导致她自杀的主因，否则的话，你给一位认识的男士强奸后，就自杀，那不是很笨吗？

你不要看到一把‘厉害’的刀可以杀人，就很痛切的叫全世界的人不要用刀。这名打电话上来的女人，是一位知道自己是弱者的弱者，而且马上断定我教的东西一定是不好的。（那么女人的化妆品是否应该被批判呢？）

**权谋法则：**很快抛出仁义道德的人，不管是卫道或伪道，都有强烈控制人的欲望。

### 马上讲道德的背后动机

一旦听到‘厉害’的资讯就很快抛出价值观判断的人，一就是想卫道，再不然就是伪道。他也或者是弱者，再不然就是强者。不管哪一种人，全部都有自私自利的动机。（例如：基因复制学，大部份的宗教团体在还未完全了解此科技之前，就给予最大的抗拒。）弱者一听到很耸动的资讯时，怕自己或同类会变成受害者，所以第一时间先抛出仁义道德判断，期望可以控制该资讯的流通。

强者一听到很耸动的资讯时，希望自己可以垄断该资讯而变得更强大，所以也第一时间先抛出仁义道德判断，期望可以控制该资讯的流通。

另一方面，假设这个可以使女人爱上你的资讯是比较有利于男方的，学会这个技巧的男人在男女关系里就能得心应手的成为强者。但如果有机会成为强者的男人，一听到这种厉害的技巧，就第一时间抛出仁义道德的判断的话，只有两个可能性：一、他是卫道之士。二、他是伪君子。

没有资格教人放下屠刀，立地成佛



卫道之士，都很天真烂漫的认为：‘世风日下，人心不古’，所以他们会提倡仁义道德，救苦救难。他们想制造‘回退式的乌托邦’，认为回归千年以前的社会，人人都会因此变成好人。所以他们谈道德，说伦理，希望用种种的道德枷锁来束缚人性的欲望。他们还会告诉你：‘人心不古，现代社会生病了，我们的价值观越来越堕落……现在的人越来越奸诈……’这些人看到我们的书，或许会吐一吐口水，臭骂我们一顿，然后‘辣手摧书’。可是回到现实的战场，他们依然活在梦幻的世界里（希望人心会变的更好），他们都是没有战斗力的残兵败将。

这种不知道自己是弱者的弱者，只可以用四个字来形容自命清高。

无论你是哪种人，请翻开人类进化的历史，问问自己，人心有没有不古？以前的人比较文明，还是今天的人比较文明？现在的法律比较完善，还是以前的法律比较完善？以前的人自由，还是现代人比较自由？

这种人最可怜的地方是输了，连错在哪里和输在哪里都不知道！当人家害了他，他还想宽恕害他的强者。

圣雄甘地说过：‘老鼠是没有资格原谅猫的！’迷途的弱者，受尽欺凌，被亲朋戚友欠债不还，被攻击和被陷害，他们没有资格谈原谅，也没有资格说宽恕，更加没有资格以德报怨。被打倒的输家拿什么德来报怨？

### 一群投诉猫的老鼠

好几年前，在马来西亚的一个地区，有一群妇女透过媒体，大力抨击某国女人借旅游入境，在该区勾引他们的老公，当中有的一些外国女人还成了老公的情妇。这群妇女企图以道德的枷锁来控制自己的老公，但她们更生气这些狐狸精。这一群女人，就是死了也不知何谓的弱者。

请问打击狐狸精有用吗？就算这个国籍的女人从此不能再涉足本国，难道就能保老公不偷腥吗？没有了白狐狸精，还会有黑、红和黄狐狸精。

道德可以锁着人吗？可以的话我们就不需要法律了。道德和法律可以锁着一个人的脑，但锁不到他的心和身。你要锁着老公的心，你就需要变成强者，学会御夫术和俘虏男人的手段。（注：这些手段散见于本书，或可报名来参加我们的课程。）



西方国家常以‘Holier Than Thou.’这句话来形容‘卫道之士’，意思是这种人认为‘自己比任何人都圣洁’，或许让他们在宗教界或文化界里发言会比较适合，在现实中他们最惹人讨厌的是，他觉得他有资格和权力批判你，他有智慧可以教训你什么是对，什么是错。

卫道之士会‘头脑很简单’的认为，人世间的事物都是二元化，可以很明确的分为黑白两面，他们以为所有事情要不是黑，就一定是白；若不是光明，就是黑暗，而他们就是光明使者的化身，光明到可以‘照死人’的境界。

### 卫道之士的盲点

卫道之士是最埋没人性的，卫道的男人可以朗朗上口的跟你说：‘找女朋友，样貌是不重要的。’这简直就是违反我们的生理基因。

好的样貌间接代表了健康、年轻，而健康年轻则代表了可以生育。在成千上万年的进化中，我们的基因已经有了一个择偶方程式。

就算不提基因，我们看看现在的广告、电视、电影和各种宣传，都充满了样貌好看的人。如果相貌不重要的话，市场就不会用这些人。所以第一个宣扬女人样貌不重要的男人，不知道他是否有一个其貌不扬的女儿。（他很自私的想保护自己女儿的利益）卫道之士最大的矛盾是，只因为别人的所作所为不被他的价值观所接受，就批判人。这也是我最难接受卫道人士的地方，他们很快对事物下黑白对错的判断。每个人都讨厌被人或某个团体文化的道德观准则判断，就好像为人父母者，常说无条件爱自己的孩子，但只要孩子的行为或选择不符合父母的看法，就会被施予压力。口头上说无条件爱孩子，但其实是要干涉孩子的‘头脑运用’。

当这有人说：‘社会病了，已经没有道德观和价值观了’，他其实是说社会没有‘他’的道德观，也没有‘他’的价值观，所以社会才病了。

### 遇仁义要越留意

卫道之士不断向人灌输仁义思想，希望制造大同世界，使每个人都相信他是好人，而且他认为他可以用他的价值观和他的是非黑白来控制你。

我注意到一些满口仁义的人（重视形象之人），也会犯错，而这些错通常就是他所抨击的。越‘卫道之事’反而越容易犯其错，你别误会他是伪君子，因为伪君子是很有计画的去犯错的，而卫道之士犯错时还会责备自己，这是个中的分别。

（注：我在美国的一个师父，是心理辅导师，他发现最常需要应召女郎或妓女性服务的男人，极大部份是极重视形像的专业人士，其中他怀疑律师、医生、会计师等



可能用得最多性服务的一群。) 伪君子 and 卫道之士, 这两种人都不是好人。一个看透人性而利用你, 另一个是看不透人性而以盲引盲的误导你。而伪君子不断向人灌输仁义思想, 是要使每个人都相信他是好人, 然后他才容易对你下手。而且伤害了你过后, 你还是会原谅他, 因为你有的是仁义, 全没复仇之意要去伤害他。

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

## 清醒和不清醒的伪君子

### 第一个仁义故事

曾经有一个女人带着孩子去见圣雄甘地, 恳求他劝告她的孩子不要再吃太多的糖。甘地叫她一个月过后再把孩子带来, 结果一个月后这位母亲就再一次带着孩子来见甘地。甘地摸摸他的头, 然后跟他说: ‘以后要少吃糖了。’ 接着就叫母亲带孩子回去。母亲很纳闷的问: ‘你就只是讲了这么一句话, 为什么上一个月不讲呢?’ 甘地回答说: ‘哦, 上个月我还有吃糖。’

### 第二个仁义故事

我的某位朋友, 在十多岁时被父亲发现他抽烟, 结果父亲就找他来训话, 责骂之余还告诉他各种抽烟的坏处。他的父亲当时骂道: ‘你这个死家伙, 好的不学, 学人抽烟?!’ 不过, 朋友的父亲是抽着烟来骂他。

第一个故事有如大年初一遇着日蚀与地震般——少之又少。而第二个故事就如日出般——每天都有。因此我们不难明白, 很多父母都对孩子说: ‘听我所说的, 别跟我所做的。’ 就好像在做生意时, 若你的对手三句话不离‘出来做生意, 最重要就是讲个信字’、‘我做生意是很坦白的, 是的我就讲是, 不是的话我就讲不是。’ 等, 对这种人你得千万要留意。

### 为了道德? 还是为了控制人?

我曾经到一家高级地产公司去见一位经理, 为他讲解我欲在其公司做 NLP 影响学的培训。当时经理和另一位女主管也在场。我跟他们解释 NLP 对于观察力的训练, 是最有系统的。我看着女主管而给例子: ‘当你和一个人探讨五个话题, 讲到第三个话题的时候, 你要是观察到对手有轻微的呼吸变化, 就知道该话题应该放大来激起对方更大的反应, 如此观察才可以达到知己知彼的境地。’ 当我讲到这里



时，我的眼角‘边缘视线’注意到经理的呼吸有变化，他的身体往后退了一吋，（‘边缘视线’的修炼可以参阅我们的第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》。）所以，我也开始要留意这个人了。

我讲完后，经理对女主管第一时间所讲的一句话是：‘这种技巧是很厉害的，但最重要是不要用来害人，学会的人一定要有道德……’我一听心里就想：‘哈，又是这种人！’我想我应该是没办法和该公司的员工结缘了，因为他是一个很快就抛出道德观判断的人。

呼吸有变化是因为情绪上有变化，身体向后退表示惊讶。惊讶的时候身体是向后退是因为他当时需要一些空间来消化所听到的资讯。那位经理过后的反应是马上抛出道德和价值观判断，他的目的是想控制资讯的流通。

虽然如此，我还是答应给他们的员工一个免费二小时的示范讲座，他们在讲座之前把通告电邮寄了给所有的员工。过往他们也有办过类似的免费讲座，参加人数是二十到三十人之间。但这一次破天荒共有八十多位员工报名参加，连该公司的总裁、董事和七十多岁的创办人都到场。该次讲座非常成功，很多人在我讲完后，团团围着我问问题。

一个星期后我听到一个消息（有我的间谍在该公司），那位见过我的经理觉得我所教的沟通影响技巧，不适合该公司文化，外界对我评语不好等等。我一点都不惊讶，也一点都不相信这个人讲的话。（当然，我们现在已有一套方法来应付这种公司高层经理，经一事长一智。提示——面对高层人士，要运用我们第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》的第二章。）

## 伪君子

像上述那种人是满口仁义道德的伪君子。他们不但虚伪，更是假仁假义，表面上看起来，都像是大好人，实际上他们只想扮演大好人！每个人都知道，最高明的骗子看起来都是最善良老实的，他还长期给你灌输仁义道德的观念，目的是为了让你变得容易受骗，方便他对你下手。

这本书将会把他们遮盖着妖角的头发拨开，把他们黏在他蝙蝠翅膀上白色的‘天使羽毛’拔下（白色的羽毛未必就是天使的羽毛），把他塞在内裤里的狐狸尾巴抽出来，使他丑态毕露、无所遁形！当然我们会得罪这第种人，他们必然扮演卫道之士的身份来抨击我们。

大富豪、成功者的潜台词都说：‘对人要诚信，做人要正直，我们视富贵如浮云，钱财乃身外物，我们是仁义道德的化身……’他诚不诚？天知地知，他良心知。



头脑清醒的强者赢家大力鼓吹和宣扬仁义道德，是有他们很自私自利的目的与动机的。

**权谋法则：**要控制他人时、要对方牺牲时，记得先向对方灌输仁义道德的观念；你要赢对方多一点的时候，记得宣扬双赢！

以上这位高级地产公司经理，属公司高层人员，一听到厉害的消息而马上以道德观下判断，实为想控制资讯流通，因为他怕公司里面会有更多的强者出现。

### 清醒伪君子的长期目的

清醒的强者，由于过往使用太多的奸诈手段，也看透了人性的奸诈，因此在游戏规则中赢得胜利、取得天下、稳住了江山之后，就担心自己总有一天会上得更多终遇虎！正所谓：‘猎犬终须山上丧；将军必定阵中亡！’这一点不可不防！因此，打赢了仗后就要宣扬和平，为了确保后代的利益，为了未来安定的生活，不想有朝一日遇到高手而成为受害者，他们便想要‘发财立品’。背后的意思是，我已经发财致富，反正我想要得都已经得到，你们会不会赢，是不是强者已不重要，当下最重要的是推行仁义道德，希望所有的人从今天开始就是好人，所有的人不再行骗、不再使诈、尤其做生意用现金最好，不要欠钱拖账。

在公开的场合，他们当然会满口仁义道德，私底下却依然会施用手段。他们的手段往往藏于心房，而仁义道德却挂之于嘴边宣扬。

会使用权谋的人永远不会把他的手段说出来，就像金屋藏娇、包情妇二奶一样，越少人知道就越好。这种人，如果他不把你当成心腹，是绝不向你透露他的‘密笈’的。（因此古代的权谋家宣称手段是可以做，但绝不能说。）

### 伪君子遇到真小人

我还记得有一次，在某个行业里一家最大的公司做内部销售培训，培训进行到一半时，创办人兼老板进来课室旁听。我发现他听我讲到某些话题时，就会对一旁的人交头接耳，我觉得有点不对劲。

不久，他在后面站起来发表了一些意见。再过不久，他竟然主动的走到前面来，当众指责我误导大家。我就以 NLP 的 MetaModel 语言模式问清楚他的意思：‘我那里误导？如何误导？误导了什么？’他没有给我一个明确的答案，但我知道他心中另有城府。

### 老板提出模糊要求的动机



请注意，不管任何时候，如果有人，特别是老板，提出了一些要求后，你一定要确认他所要求的标准是什么。如果老板叫你把建议书快一点弄好，平常是需要两个礼拜才做好的建议书，你却在一个礼拜就做好了。老板可以骂你吗？答案是可能！老板可能会骂道：‘我叫了你快一点，你却花了一个礼拜才完成？！’不管你做得对或错，老板可以保留赏罚的权力。倘若老板给了明确的指示，但效果不理想时，他就不能骂你，因为那是他的意思，所以你一定要把他所讲的话明确化。但如果你想问得明确一点的时候，对方还是给你一些似是而非的答案的话，那只有两个可能性：一、对方根本不知道自己要什么；二、他在玩着手段。

基本上这位创办人兼老板认为做销售一定要有诚意，他希望我讲一些有关做销售正面的心态给员工听，而不是我所教导的各种奇怪技巧。很明显的，这个老板在玩着手段，我没有生气，因为我知道他的目的不是要针对我，而是针对他的员工。就好像一个神经病的人用粗话来问候你的妈妈时，你是不需要生气的，因为他也不是针对你。当时这位伪君子老板还没讲完，我就知道要怎么做了。

我没等他说完，就看着在场的培训部经理，对她说：‘很明显的你们没有跟老板沟通清楚，更明显的是我教的技巧和你们老板的价值观有冲突。现在上课还不到半天，我把支票退回给你们，也麻烦在座的每一个人把课程讲义交回给我。’老板没想到我会有这样的行动，他语气软下说他只是想交流而已，他说他只是想给我一些意见，接不接受当然归我。我见他好像不确定是不是要跟我握手圆场，我也懒得再应酬他‘虚伪圆场的表演’，就转身收回所有的讲义。

事后，我这个真小人听到内幕传来的两个消息：一、我讲到一位旧学员运用NLP模仿技巧获得高薪时，这位创办人兼老板在背后说我在误导员工（哈哈，原来如此）；二、有位在座的女销售员说，她在这间公司工作的薪金是比起上一份工作的薪金还要低。（好一个有谈诚意和正面心态的老板。）

## 不清醒的强者之糊涂账

第二种不清醒的强者，同样会用权谋手段。不过，他们不清醒，他以为自己具备仁义道德，就好像香港电视连续剧《大时代》里郑少秋饰演的丁蟹一样，把自己洗脑洗成天下之真理皆在老子手中，自以为自己是好人，自以为是做好事，其实根本不知道自己在害人，也不知道自己做错事，令到每个人都怕他。

这些人平时他们会摇旗呐喊，大力提倡人类应当无私和伟大的情操。他们会对你左一句孔子说，右一句孟子曰，可是，这些人一下到战场，就把孔老夫子抛到九霄云外，再不管仁义道德为何物了。

我们的一位权谋班学员在聚会时跟我们分享他的生意理念，他觉得要做生意就得做良心事业。这个人以前是位贷款经理，后来自己出来做生意，向银行申请了一



笔数额庞大的贷款，然后运用了一些法律的漏洞，使得部份的贷款安全进入他的口袋。这位不清醒强者的良心定义可能会和你我的定义有很大的出入。

### 人生市场上的游戏规则

强者赢家会谈双赢，会宣扬仁义道德，不过都是假仁假义的道德，是猫哭耗子的把戏。

在市场的游戏规则里，只有强者赢家，才有资格决定要不要放过迷途的弱者。

你要不时自我警惕，特别是在商场的时候。遇到有人跟你标榜仁义道德，或者遇到一位表面上看起来完全无私的人，你问自己是要提防这些人呢，还是对他们推心置腹？

没有人会无缘无故的作恶，也没有人会无缘无故的行善。人心是随着环境、对象而变化，也在善恶、正邪之间浮游、徘徊……你可能会觉得这个世界好像很不公平，但当你知道这些仁义道德背后的潜规则，你就可以领悟到为什么我们要在下一篇会告诉你，这个世界是没天理的。

## 欺善怕恶的真理

### 人类对老天爷的迷信

相信你一定听过这么一句话：‘人善人欺，天不欺；人恶人怕，天不怕！’这句话的境界很高，意思是说：‘善良的人，会被每个人欺负，但天是不会欺负他的；反之，一个大恶的人，别人都怕他，唯有天不会怕他。’有一次在邮政局里排队，见到一个很性感的小姐也进来排队。后来我看到这位小姐走到一位就要轮到他的老伯前面，问他能不能够顺便帮她缴钱。老伯看着这位性感美女不知道该如何回应，于是小姐再问一次，老伯就默应了。当时我很想叫道：‘哩！死八婆（臭婊子的意思），回去后面排队！’同时又很想也叫那位老伯顺便也帮我缴钱。

我还想到，如果老伯也答应我的话，我就会叫所有的人，赶快过来请老伯帮忙缴钱……我的幻想还没结束，老伯已经把钱缴了，我那口气却还闷在胸口间。

天当然不怕恶人，因为恶人的所作所为，根本和老天爷没关系，公道是要自己争取的。没有其它人或天，会告诉那个女人插位是不对的，你若感觉到不公平的话，自己也要负上部份责任。

上天实在是太伟大了，既不会欺负善人，也不惧怕恶人！不过，正因上天实在



是太伟大了，才会给了我们这样的启示：‘活在世上，与人相处，只要你是大恶人，人人都会怕你！假如你是一位善良的人，就会被每个人欺负！’对于恶人，你相信老天爷真的会收他吗？

难道你忘了老子所说的：‘天地不仁，以万物为刍狗’？老天爷在天上享着他无量百千万亿个朝代的清福，根本就是眼不见、心不烦，任由恶人来鱼肉你们这些善良的人啊！因此，商场上的老江湖根本无须惧怕老天爷。他们具有道家的智慧，明白到老子所说的‘天地施化，不以仁恩，任自然也。’这句话意思是，天地对人世间的态度，是不会施于任何的仁义恩惠，而是让它自然的发展。这句话的潜台词也说明，恶人不须要害怕遭到报应或天谴了，因为老天爷若发作时，好人和坏人都都会一起遭殃。

### 脸皮要‘厚’，心肠够‘黑’

李宗吾写《厚黑学》而闻名天下，他将古往今来成大功、立大业的帝皇将相，用脸皮要‘厚’，心肠够‘黑’来概括；在十五世纪的西方，意大利的权谋大师马基维利也不约而同提出相似的理论，他教导政治家要模仿狐狸的狡猾，以及狮子的凶悍。

### 小贩中心的厚黑学

某次我们到一个露天的地方吃宵夜，到了那里只见所有的坐位都坐满了人。这个地方不是餐馆，没有人会分个排队号码给你。所以当我看到有一张桌子的人离开时，我就马上走过去。刚巧另外一个人也和我一齐走到这张空桌，他看着我，我看着他，我们都知道要再找另一张桌子的话，会很费时，所以我们都不愿意要走开，希望对方让位。

我盯着对方的眼睛问他：‘你是不是在这里订了位子？’（这个地方是没有订位这回事的。）他不敢看我，站在原地转身叫他的朋友过来。其实他想用一些小动作来告诉我：‘我不想走，你走。’我见他以小动作来示意，足显示他内心有一点不好意思，所以我马上坐下来，用厚脸皮的行动告诉他：‘现在我不会走，你要走。’谁的脸皮厚，谁就赢！谁不好意思，谁就输！在市场上，很多人会把客户当成上帝，也不敢得罪身边人。每个人都喜欢将自己包装成大圣人，想做一代儒商；可是在真实的商场，你的对手表面上跟你谈信用、要你做一代儒商、把你捧为大圣人，其实是为了方便他们自己做到脸皮要‘厚’，心肠够‘黑’，比狐狸更狡猾、狮子更凶悍！他们都是欺善怕恶的一群，他们会利用‘奸诈的手段’来夺取利益。至于你，他们一点都不在乎你的死活。所以为自己争取到更多的利益才是最重要的！所谓‘你开心不如让我来开心；你发财不如我发财！’



### 替天行道的合法报仇

各位卫道之士，如果你帮了朋友后，朋友回过头来出卖你，你还接受他的话，你就有资格说你是无条件的。但你的无条件付出将会助长坏人继续做坏事。对不起，那是我们这种‘不神圣’的人所无法接受的行为。

在我们的权谋课程中，我们提倡如果有朋友出卖你或有恶人要‘吃’你的话，最好不要毫无反抗的让他得逞，要有合法报仇的意识。

有些佛教徒学员会说‘冤冤相报何时了’，那会制造更多的因果。

如果上天把一个坏人丢在你的身边，他行坏后，你放过他，助长他继续对更多人行坏，这个因果报应要如何清算？你如果真的相信因果，就应该给他一个强烈的打击，起码他以后要行坏时不会这么放肆。

所以要记住，千万不要相信做好人一定有好报的理论，你可以选择做好人，但绝对不能做天真的好人！我们有提过伪君子是最需提防的，但要怎样才看得出谁是伪君子？看出了后，要如何应付这种天使相、魔鬼心的人呢？

## 如何看穿和对付伪君子

上文讲过，卫道之士是不难应付的，他们只是恼人的一群，最怕是遇到伪君子。那么怎样才能分辨得出谁是满口仁义道德的伪君子？

很简单，有两点一定要注意：

第一、不要听他们所说的话，要看他们的行为如果他不断对你说：‘我不介意你这样做，不过……’其实他是极之介意的，他若真的不介意，为什么要不断告诉你你不介意呢？

或者他常常说：‘我这个人是很坦白的……’，‘我是不会骗人的……’只要这个人说这类型的话超过两三次，就要开始小心他了。

**权谋法则：**有人主动对你说‘此地无银三百两’，该地肯定有银六百两。

又或者，他不断强调说：‘你要相信我，我不会骗你的，你借给我这笔钱，下个月一定会还你……难道你怕我不还你？’这种情形你也要小心，他不断向你强调的目的就是要你放心。为什么要你放心？

因为你放心之后，他才能拿到这笔钱。



为了让你放心，对方还会不断给你很多承诺：‘我投资的那家店已经开始赚钱了，再多两个月，股东们就会给一张很大数目的支票于我，到时候我不但还你，还会请你去吃顿大餐，要不然我把我的车卖掉，无论如何一定有钱还给你……’有遇过类似经验的朋友都应该知道，当一个人给你越多承诺，往往会越迟还钱，甚至还可能不还。没给你太多承诺的朋友，反而会比前者更准时还钱。

**权谋法则：**口头上给得你越多承诺，你越要小心。

如果对方说：‘难道你怕我不会还钱给你吗？’、‘你是否不相信我？’如果你的回应是：‘不！我不是这样的意思，我……’告诉大家，这种回应的方法错了！你明明不太相信他，但因为怕得罪对方，所以才不断向对方解释。如果你想要拒绝对方，是不需要给任何借口的，以下是一些错误的拒绝方法：‘哦！我的钱都是太太管的’、‘我最近也不够钱用，现在不是很方便’、‘哦！我们最近投资了火星地产，所以不够钱’。

请问是否你有钱，就一定要借给需要帮助的朋友吗？在我们的权谋课程中，一般学员会说，朋友就是要互相帮忙，当然有钱就要借，如果不想借就装穷。他们没有想清楚一点：帮人是因为很想帮，不是逼不得已才帮！

**权谋法则：**帮人是一种选择，不是一个责任。

## 拒绝人的正确方法

怎样拒绝才是正确的回应？要做到既站稳自己的立场，又不显得不近人情就须遵守三个原则：第一、两句话内决定一切。你讲得越多、给越多借口，对方就有越多上诉的机会、回敬你更多‘借口’。记住，当一个人在跟你借钱时给你越多承诺，你就要越加小心。同样的，你给越多借口，对方也会更认为你的借口不一定是真正的理由。这个原则不只是可以用在拒绝借钱上，要拒绝任何要求几乎都可以派上用场。

**权谋法则：**拒绝人时，尽可能两句话就要讲完。

第二、语气要够坚定。不要作任何的解释，因为你不是要给他任何借口，而是给他你的决定。你们都是成年人，就告诉他你成熟的决定。如果还要解释的话，就是多此一举了，就像一针见血的至理名言：脱裤放屁。

**权谋法则：**你的决定是你个人的事，不关其它人的事。

你当然需要为自己解释，但你没有必要跟别人解释。听到这里，可能有些人会觉得我们的想法好像很绝情，其实那是因为你们还没看接下来的第三原则。



第三、真要帮人的话，就开出你的条件。如讲出一个你自己可以接受的数目，或你可以牺牲的数目，而不是对方想借的数目。假如对方要借八千，你可以说：‘我借你一千五百，其它的你自己想办法。’或者你完全不想借钱，但又希望帮上忙，你可以这样说：‘除了钱之外，其它我能帮的就一定帮。’你不是完全不帮，你只是把自己帮人的条件列出，对方若不能够接受的话，就不是你的责任了。

如果听了你的条件，对方从此不以你为友的话，这位朋友也不值得交。向朋友求助，他们不答应，是他们的权力，帮助一个人并不是理所当然的。成熟的朋友听到你的拒绝后会否觉得有点不舒服呢？那是肯定的，没有人会喜欢被拒绝，但他若了解帮人非理所当然的话，他也会接受，你们以后可能还是朋友。

不直截了当拒绝会有什么后果？当你给的借口越来越多时，对方可能还会说：‘不想借就直说不要借，别讲这么多借口来污辱我的智慧。’如果你心软借了钱给他，到时候他不还，你向他讨，他说再给他多一点时间，你再追讨，他还是那句话，你若再追讨下去的话，他可能就理直气壮的骂道：‘你不相信我吗？！我有说过不还吗？！我有钱的时候一定会一分也不少的还给你！哼！’

**权谋法则：短痛永远好过长痛。**

## 第二、永远不要相信他给你的‘投射式的未来幻想’

什么是‘投射式的未来幻想’？就是对方不断告诉你未来的希望将会怎样，他可以给你什么等。遇到这样的情况，要问一问自己，对方究竟给了你什么东西？永远不要相信别人所说的未来幻想，要看看他现在给了你什么。

出来做生意，几乎每个人都会跟我们说，以后要怎样配合，承诺以后要给你大生意，未来要和你合开一家公司或专门做某大公司的生意等等。这些话听了就算，别当真。如果有个男人对女人说，和他在一起的话，他会送一辆车给你，你先别管他的承诺，先看 he 目前给了你什么，不然就对他说：‘你先给我车，然后我再考虑。’如果一人给你很多‘投射式的未来幻想’，给了很多承诺，不过却雷声大雨点小，比如他们想跟你订购六千个产品，他告诉你他是某国际公司总裁的朋友，以后想给你大生意，到了落实下订单时，他却说暂时只需两百个。请务必小心。

**权谋法则：承诺和实际的对比越大，是骗子的机会就越大。**

## 人性的阴暗，灰色的地带

如果你看到的世界只是白的一面，那么就表示你被隐恶扬善的文化骗了，或者是吃了太多的精神鸦片。很多卫道之士不能接受这个世界存有黑色的地带，他们遇



黑必反黑，这显示他们还看不透，想不通。

老子讲过：水清则无鱼。其实，这个世界还存在着一个灰色的地带，这个灰地带就必须从人性的本质上去了解。当你要踏入商场创造人生不平凡的事业时，或者当你要迈向成功时，又或者踏入情场时，你不能不了解这个灰色地带。

你要成功的话，一定要对人性本质有所掌控，对人类的情绪也一定要把握在手。千万别自命清高的以为人类是万物之灵，所以都会互相尊敬而不需要太多多疑，搞太多小动作。

不要以为卫道之士没有私人目的，他对你好，是因为他想用人情来操控你。



## 第五章 放下没效果的人生意义

### 人生没有了意义才会成功

#### 食物与人生

有个故事记述一个年轻人为了要知道人生的真正意义，到处拜访名师。每位名师都给了他很好的答案，而且不同名师所给的答案几乎都相去不远，不过他还是不满意。最后，他打听到有一位什么都知道的高人，常年在一座又高又险的山上。经历了千里路，翻山越岭，也面对强盗猛兽等的危险，终于给他找到这位高人。他流着眼泪跪在高人前问：‘大师，请问人生的意义是什么？’大师微笑的看看他，点点头，然后跟他说：‘人生的意义就好像一碗水饺面一样。’年轻人就很紧急的说：‘不！不！不！大师，我真的是很有诚意的，我是走了千里的路才找到你，也受了很多伤、很多苦，花光了我所有的财富才来到这里，请求你务必告诉我，人生的真正意义到底是什么？’大师见他这般真诚，就按着年轻人的肩膀说：‘好！你果然是真心求道之人，我就告诉你真正的答案吧。人生的意义……其实不是一碗水饺面。’

**权谋法则：**人生没有意义，你给它什么意义，你的人生就会有什么意义。

#### 小心你人生意义的定义

我一位朋友的母亲，由数十年前结婚开始，就不断的照顾人。刚结婚时就照顾丈夫，生孩子后照顾孩子和丈夫。她一直不断的照顾家人，直到最小的孩子也出国深造了，家中再没人可以给她照顾了。一空闲下后，她本来蛮健壮的身体就开始有毛病了。首先脚开始有毛病，然后是眼睛出现问题，接着连内脏也开始有问题了。她一生人都在照顾人，所以没人可以给她照顾时，人生的意义就好像不存在了，因此身体也开始衰退。

另外一位朋友的母亲，在政府部门工作了很多年，退休后发现身体有肿瘤，结果一年多就去世了。我建议华人要放弃清福主义，讲得难听一点，享清福其实就是等死。当一个人觉得人生好像没有了本来的意义，他的身体就好像在想‘既然人生没有意义，再活长一点又有什么意义呢？’



## 放弃意义的智慧

就好像瞎子摸象的故事一样，没人完整的可以讲出大象的全面。

摸到象腿的人说大象像大树，摸到象尾的人说大象像绳子，摸到象屁股人则说大象很腥臭。其实没人可告诉你人生意义到底是什么，只有你才有资格告诉自己。而且也就是这一种不注重意义的哲学，才让我对 NLP 另眼相看。

NLP（全脑语言程序学）学说中有一句话是最俱沟通智慧的：沟通的意义在于你所得到的效果。（可参阅我们的第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》）换句话说，你根本不需要管沟通会带出什么意义，因为对方的反应就是其意义了。一般人以为沟通的目的就是要带出意义，这叫作单恋式的沟通，跟对牛弹琴是一样的。

**权谋法则：**沟通的意义取决于你得回来的效果。

## 看反应，不看动机

比如你沟通的目的本来是要让对方觉得你关心他，但他却觉得你爱管闲事，那么你沟通的意义就变成了爱管闲事。你不断的送礼物给一个小姐，她收了十七份礼物后，开始有一点不好意思，把第十八件礼物退回给你，说她不能接受你的好意。你对她说你只是喜欢送礼物给她而已，没有其它目的，但她却觉得你是想和她更进一步发展。这种情况下，你沟通的意义就是想和她有进一步发展的意图了。还有，你本来的沟通目的是想真诚的称赞对方，但对方却反过来很真实的感受到你很虚伪，那么这一次的沟通所带出的意义就是虚伪。

## 拍马屁的意义

赞美其实是一门很讲究的学问，马屁拍错了地方会有反效果的。

赞美最忌没指明理由，笼统的称赞。而且也最好不要以灿烂的笑脸来赞美一个人，因为这是一种‘歌迷’式的拍马屁，是没有太高的价值的。假如你只会说：‘张学友，你好厉害，我真的很喜欢你唱的歌。’那在张学友的眼中，你的价值就是歌迷一名而已。所以赞美只是有诚意是不够的，一定要赞到有价值。

真正拍马屁功夫到家的人，在赞美对方时，除了眼神保持稳定的接触，是不会有太多表情的。这样才可以赞出识英雄重英雄的感觉。

赞美别人是要做功课的，那样你才能讲出非一般的称赞，如：‘张学友，我听你那首“不吻别”时，最喜欢听你在第四节最后那一段，就是从低音忽然转高音的部份。我没听过其它歌手用这种唱法，请问这是你的意思，还是音乐监制的意



思？’

**权谋法则：**赞美的成功在于对方所感受到其价值。

### 如何骂了人，他们还会喜欢你

假设你的太太有时候很晚才回家，昨天更是凌晨三点才回到，你很生气，觉得她有一点过份了。今天早上你对她说：‘老婆，我是很爱你的，但是我很生气你昨天这么晚才回家，你又没打电话回来，你去了哪里？’你的太太通常会把前面那句‘老婆我是很爱你的’听得不清楚，但后面那句‘……我很生气。’则会听得一清二楚。之后她会变身为‘会计师’，清算你以前迟回家的账。再不然她就变身成‘律师’对你说：‘你要相信我呀！两个人在一起就是要互相信赖……’结果你反而有罪了。

你的本意是希望太太以后早一点回来，让她更了解你的感受，但假如她的反应不是如你所愿，你所谓的意义就是‘一厢情愿了’。

正确的沟通方法应该把你那一句话的前半部和后半部对调。你应该说：‘老婆，我很生气你昨天这么晚才回家，你又没打电话回来，但是我还是很爱你。’这种讲法就会让太太听了后觉得你很爱她。这种手段叫做‘糖衣效应’——把苦的药藏在糖衣里面，好让它容易被吞下。那就好像我们小时候，妈妈为了叫我们吃苦药，就用糖果来诱骗我们一样的道理。你认为她会不会叫你先吃了糖果，再吃苦药？不可能，因为人类的记忆往往记住最新鲜、最近的事情和感受，因此好的东西都要留在最后时才拿出来。

**权谋法则：**要别人接受你的批评时，结尾时用好话来作糖衣。

所以你要清楚骂人的目的是什么？纯粹为了骂人而骂，还是为了使对方改变而骂？

### 为了一口气，和出家人对骂

曾经有一次，朋友的弟弟被人游说出家，我去见他时，他也同时叫了一男一女的出家人一起见我。女出家人很有礼貌的讲了一些‘官腔式’伟大的佛理给大家听，我忍耐着听她讲完后，就问这位朋友的弟弟为什么要出家。他说他的业障很重，我就问他：‘哦，你怎样知道你的业障很重？’（注：出家的原意是为了专心的自我修行和救度众生，而牺牲世俗的一切，包括事业、爱情、家庭等。我不能苟同一个人出家是因为业障重。）朋友的弟弟看了看那位女出家人，才支吾的说是有人告诉他。我马上明白这是被女出家人洗脑的迹象，当时心想，跟尼姑争执她



是否可以知道别人的业障是浪费时间的，因为假如你说你看到业障，你也没办法向我证明你所看到的是真的，我也没办法证明你所看见的是假的。假如她搬出经典的话，那更浪费时间，因为经典的涵意可以有很多种解释，所以每一个宗教都会出现众多不同的支派。于是我就直接问他另一个问题，但没想到该问题竟然变成一条导火线。

我问：‘那么除了人家告诉你，你怎样知道你的业障很重呢？’他说，他常常觉得有头痛和胸口纳闷的症状。我一听就忍不住了，结果讲了一句我后来感到后悔的话。我说：‘这样说的话，所有女人岂不是都要出家？她们每个月有几天都像你一样，头痛痛，胸口闷闷。’接下来，尼姑、和尚，还有我，大家一起引经据典的互骂了近两个小时。当时我真的是为了骂人而骂人，其实是有点不负责任的。骂完后，我后悔的跟朋友说：‘你们回家以后，全家人千万不要再说该宗教的坏话，也不要干涉你弟弟的选择。’因为我为了一口气，可能会坏了大事。

其实见面的目的就是要得到我们要的反应，而非为了讲道理。如果讲道理是可行的话，这个世界应该就没有战争了。后来我们再约他的弟弟见面，这次我直接用NLP的心锚技巧，隐晦的影响他，后来我们终于有了效果，他也放弃离开家庭的想法。

我没有‘出招’影响他放弃该教派的思想，因为我相信人人都有自由选择宗教的权利。如果他很清晰的知道自己为什么要出家（而不是被洗脑），我未必阻止他的意愿。当时他的头脑只有一个立场：‘教主是不可能错，只有教主是真的’；我只是负责加多一个立场：‘教主不一定是唯一的真理’

## 正派思想是失败者的彩排

### 打乒乓的邪派高手

我有一次和一个比我更‘有社会地位’的人打乒乓，我曾经学过如何把乒乓球的去向打到最斜的角度去，那是对手最难接到球的地方。我完全不给面子我的对手，连续四次把球打到同样一个死角，让他每次都接不到。

当时他笑着说打球的方式很‘邪派’，够‘旁门左道’。请问打乒乓有分‘正派’和‘邪派’打法的吗？我心想如果把球打得又慢又没难度的话，他会说我在存心让他，打得又快又高难度时，他却说我邪，难道要把球打到让你觉得难度不太高也不太低，让他觉得有挑战又可以激发他本有的球技，才叫作有体育精神吗？



## 体育精神是用来作应酬的

很多人都把运动比赛的意义给混淆了。运动比赛最重要的就是要赢，比赛需要分出输赢才有意义。一般人所谓的体育精神是：输了的人不可小器，要坦然接受失败的结果，然后大方的去恭喜胜方，赢了的人则不可骄傲，要谦卑的接受败方的恭贺。其实有没有体育精神也是次要，讲得难听点，体育精神是用来安抚败者的，是做给人家看的礼貌行为。

假如有人说比赛最重要就是体育精神，除非比赛的目的是为了看你赛前、赛中和赛后的人格表现，不然的话就是讲废话了。就算真的要看人格表现，那其最终目的还是要比输赢和分胜负！打乒乓时最重要的目的就只有一个——赢。

## 不重视效果的人是废物

在你的人生当中，你要的是意义还是要效果？有人认为西方人的作风比较偏向‘效果导向’，而东方人则较偏向‘动机导向’。我也上过来自台湾的课程，他们就灌输西方人这种‘效果导向’的行事方式比较局部性，东方人以动机和意义为导向则属于全体性的观念，所以我们华人的智慧比较究竟。这个课程就是教人学会看破、放下、潇洒、自在等，有些朋友一上这课程时，就会觉得人生有种如释重负和解脱的感觉。有些曾经上完他们全系列课程的学生，在潇洒的放下了一段时间后，却问了我一个自相矛盾的问题：到底怎样区分‘看破放下’和‘阿Q精神’？

我说，根本没有看破和放下这回事一、为了要达到效果，只有全力以赴了、用尽方法、想尽点子，学尽知识的人，才有资格说看破和放下。换句话说，除了临死前的人，没有人有资格讲看破和放下。

二、事事不关心、成不喜、败不忧、达不达到效果也完全不在意的人，不算是放下，因为要拿起过，才可以说放下。

三、为了要达到效果，你努力过一段时间、用过了一些方法、想过些点子、学过一些知识，但最后却放弃的话，这更不算是放下，这只是努力过后，你发现自己投资错误而已。

**权谋法则：人生没有看破和放下这回事，只有中止错误的投资。**

## 人生竞争的意义

没有结果的比赛是没有意义的，比赛的意义就是在于你得到的效果，而你要的效果就是赢，得不到你要的效果就谓之输，体育精神根本不是效果。我打乒乓就是为了要赢，要赢就要没犯规下打出最具有杀伤力的招数，其它的都是次要。所以要



弄清楚你比赛的目的是为了意义（体育精神），还是效果（赢）。也要弄清楚你追求女人是为了要照顾她（意义），还是让她爱上你（效果）。更要搞清楚你做生意是为了做人要周全（意义）还是赚钱（效果）。

**权谋法则：**竞争的目的就是赢，追求女人的目的就是要她爱上你，做生意的目的就是要赚钱。其它的都是次要。

如果你把追求女人的目的误当成是为了要去关怀她和照顾她，她若不爱上你的话，你就不要怨天尤人。你没把精力放在使她觉得有火花而爱上你，你所付出的关怀，只有在她爱上你后才珍贵。不要以为真心关怀一个人，他就会爱上你。不管你的付出多么的真诚，对方没感觉就是没感觉。

有些人可能会抗议：‘爱就是付出，不问回报，爱是无条件的。’这是一种自欺欺人的想法。对一个自己喜欢的人，你就付出，而对一个普通人，你就没有付出，你没有资格讲你的付出是不问回报的。

假如你觉得做人圆融比赚钱更重要，那你比较适合做一家公司的公关，而不适合做生意。

## 超级强者的输赢观

那么我们应该怎样看待输赢？怎样面对失败？我们要学习狮子的心法：看到猎物时，不管是小白兔或大花鹿等，它都不轻敌的全力施展它的速度和力量去追捕，穷追几分钟后，万一追捕不到，它不会有失败的观念，输赢失败的观念是人类独有的。

狮子的头脑很简单，它只是看到现实而已：一就是吃到猎物，再不然就是吃不到。吃不到时也不会觉得自己没有用，更不需要展现体育精神来衷心恭贺鹿儿跑得比它快。连续追捕不到五只猎物的话，也不需要另一只狮子来鼓励它，它不会为了追捕不到猎物而激动，更加不可能追捕不到猎物而自杀。但换了是人，他会有什么想法呢？

## 狮子比人类更科学

一个男士想约会或追求女人的时候，如果约不到或追不成，会给自己很多解释，比如：‘哎！这种女人是看不上我的’、‘我好像没有什么女人缘’、‘我见到美女就不会讲话’、‘现在的女人很难追’、‘我尽了全力后她还是不喜欢我，我也没办法啊！’等。做生意做不成的话，他们会说：‘现在市道不好’、‘这种东西很难卖’、‘这种客人最难搞’、‘赚钱真不容易’等等。



但，假如是狮子追捕或追求同样一位小姐，追不到时，它只会跟你说一句很简单又很坦白的話——‘追不到。’狮子的作风反而具备科学精神，因为科学是根据证据下判断的。

但人类反而会迷信，以上追求不到女人的话，几乎都是没证据的，那只是为了让自己心情好受一点而给自己的解释。

我还记得在电影《The Rock》里，尼古拉斯（Nicholas Cage）失败后对辛·康纳利（Sean Connery）说：‘我已经尽了全力。’辛·康纳利说：‘Loser says they have done their best. Winner goes home and fuck the prom-queen.’意思是：

‘弱者说他们尽了全力，但赢家和校花却回家上床。’过多的人性，会使一个人不能发挥他本有的潜能，因为某些人性上的作用会让你过于关注那些‘脚尖都踩不着地’的意义，忘了‘脚踏实地’才是最重要。就如我们华人相信‘在家靠父母，出外靠朋友’这句话，那会导致我们太依赖人情。这是一个最大的错误！

## 为求成功，莫信人情

卫道之士想用道德来制造‘回归式的乌托邦’，期望用五千年来都没有人成功过的方法来埋没人性的欲望，将人性中种种的阴暗面遮盖起来，谈什么隐恶扬善，谈什么你对人好，别人就会对你好，要宽容，要慈悲博爱，要无条件的奉献……他们的目的就是要控制你——我们这本书会令这些人的幻想破灭，向他们泼了好大一盆冷水，也叫他们恨得咬牙切齿！

### 你为人人，人人不一定为你

你对人好，别人不一定会对你好，撇开因果轮回的理论对方不是‘必然’要对你好——这是事实！宽容、爱、奉献，绝对不可以无条件的付出。卫道之士告诉你：‘你为人人，人人为你。’你接受了之后，帮助了别人，假如他以后不帮回你，你就会想觉得这个人没良心。我不知道各位的交朋友条件是什么，但我最怕是遇到的朋友，是那些常提醒我：‘做朋友就是要互相帮忙。’其潜台词是，他当初为你赴汤蹈火，两肋插刀的目的是为了你亏欠于他，与这种朋友一起做生意，最好退避三舍。

### 一种最容易断亲绝友的销售员

有一次，我在某家保险公司做内部培训，休息时间有个年轻人私下来问我问



题。他问了几个有关如何影响他人的选择的 NLP 技巧后，就跟我说了他的问题。他说他常帮助他的朋友，也给予他们支持和关怀，不过当他自己需要帮忙时，朋友们却不帮他。我已经猜到他的问题核心了。

我要求他再讲清楚些，结果他都重复先前讲过的话。我笑着拍拍他说：‘来！再讲直接一点，你刚刚告诉我的都是废话！’他一脸尴尬，最后才透露说他做了保险业务员后，希望他的朋友支持他，帮他买保险，但他们都没帮他。

我听了后就对他说，这种生意手法只有在华人社会里才看到——靠交情来卖东西。现实中竟然会有些人认为，不以价值，不以效果，就可以叫对方帮忙、支持等来做买卖。这无形中是把自己放在完全没有价值的地位当中，连一点尊严都没有。我跟这位保险业务员说，用交情来卖东西，表示连你自己也不认为保险有价值，所以才叫人‘帮帮你’买一个没有用处的保单。

由于和很多种企业做内部培训，我发现有两种行业是最喜欢教人找身边的亲友帮忙的，其中一种是刚刚讲过的保险业，另外一种就是传销业。我们每次都劝告这两种行业的人不要一开始就要求亲友帮忙。

我们不能怪从事传销业的朋友，以为身边的亲友一定会帮助他，这是传销公司教育新人的策略。刚加入传销业的人还很嫩，所以公司索性就叫他们尽快以交情来影响亲友加入，好让他们在事业的一开始时，就可以看到财源滚滚而来。不过财源来了过后，就是危机的开始。

## 蜜月过后的真相，交情的危机

如果你是第一次做传销事业，你的‘下线矿’是有待开采的。当你的亲友因为交情而加入，成为你的下线的话，问题就出现了。

以交情帮你的人是没看到这个行业的价值，这种人加入这一行业后是完全没有生产力的，也没持续力。你的上线领袖要你这样做的理由是：你越早看到赚钱的机会，你就会越有信心留在这一行。但是，当你过了开头的几个月后（有人称之为蜜月期），亲友们的‘矿’开始用光，这时你就要去见陌生人了，你会发现很不适应，因为你之前都是用交情在做买卖。

很多人从蜜月期回到现实后，才发现真正的婚姻生活并非想象中那样美满。我们每次都建议，要做保险或传销的话，一开始就不可以以交情来利用亲友，要直接找陌生人。如果行不通，才可以用交情来使亲友介绍他们的亲友给你。学做保险和传销，就好像学溜冰一样。

## 学溜冰的人生智慧



到过公众溜冰场自学溜冰的人就知道，第一次穿上溜冰鞋进入溜冰场时，才能真正了解到要在滑溜的场地站稳脚步是多么的困难。所以很多初次溜冰的人，都会扶着溜冰场的栏杆来练习。我和女朋友曾经玩过一次溜冰，我们也跟随大家扶着栏杆练习。后来，我觉得很不对劲，因为我看到这些初学者根本不是在学如何‘溜’，而是穿着溜冰鞋在冰上学‘走路’。溜冰场中上百个人，好像中风病人一样扶着栏杆重新学走路。

我马上叫女朋友一齐离开栏杆，直接把自己放出去。当没东西给你扶的时候，穿着溜冰鞋是走不到路的，你就一定要学如何在冰上滑溜。那虽是我第一次溜冰，但我很骄傲的说，半个小时内我已经可以以最难看的姿势，滑行到溜冰场的任何一个角落。

同样的，做保险或传销业的新鲜人，你的亲友就是栏杆！他们将会阻碍你学会溜冰。放下栏杆才能学会溜冰，放下交情才能学会销售，才能学会如何营造价值。

### 现实战场上，交情一分钱也不值

我曾经和一个朋友合作过一些生意，他的母亲见到我时，就很谦卑的说，非常感谢我的提拔、帮忙等等，我当时只是应酬式的笑了笑。

后来，这位朋友还告诉我，他的母亲有意请我吃顿饭以正式感谢我。

我很坦白告诉这位朋友：‘我真的很想告诉你妈妈，我和你合作不是因为我大慈大悲要帮人，假如那个人是没有合作上所需要的价值，不管你请我吃多少顿饭，把多少位女儿许配给我当妻妾，也不能改变我的主意。做生意的目的是为了赚钱，交情或吃饭等都不是最重要的。’我的朋友听了后，也答道：‘老人家就是这个样子，以为做这些小动作就可以帮到孩子，殊不知标榜交情时，反而使孩子的价值降低了。’请想象一下，在我还未决定要不要和我这位朋友合作时，他的妈妈请了我吃了一顿又一顿的政治饭局，然后在吃饭时不断拜托我，如果我和这个朋友合作了一段时间后，发现不适合再合作下去而把对方踢出局，这不是更浪费资源吗？

**权谋法则：**效果就是一切，其它都是次要。不要给效果以外的东西模糊了你的视线。

我们不是说有交情就不能做生意，你和对方有交情，对方又有办法给到你效果的话，当然是最好不过。不过交情可能会使你变成鸵鸟，会让你看不清残酷的现实。

交情可以用，但不可以信。



## 为什么要教孩子不听话

在这里跟大家开一个很矛盾的玩笑：你教孩子不听话，如果他真的变成不听话，他岂不是很听你的话？反之你教他不听话，万一他真的不听你的话，做个听话的孩子，那他到底是听话还是不听话？

### 冷血的进化论

我听过一位广告大师在电台所说的一段话，他说他曾经在西方企业工作过，也在华人公司工作过。他说华人公司比较讲人情，尊敬长辈，而西方企业则比较注重效果，有时还有点不近人情，较冷血，就算某人辈份大，一旦无法交出公司要求的效果，就很快会被公司辞掉。他的言论，再次印证了我的想法：这就是为什么华人企业不能像西方企业般称霸世界，因为华人是一个重关系多过重效果的民族。

也因为这种文化，在华人企业和社团里，造就了很多所谓的‘元老派’的存在。不再学习或学习步伐赶不上时代的元老，是公司里面的死肉，不把他们切除掉将会阻碍公司的进度。

**权谋法则：重情操进化慢，重效果进化快。**

我们在家应该敬老，但在商场上，敬不敬老就是次要了。假如你是觉得元老级的人马拥有宝贵的经验，那么你就要去证明你是对的，把他们的经验转成实际的效益，没有必要为了敬老而保留元老。

就好像读历史一样，历史本身只是一个由主观、客观和猜测融合在一起的纪录而已，但人类为什么要保留这些纪录呢？它的价值在于往后看历史的人怎样把它的精华转换成有用的观点、策略和创意。所以保留历史的目的其实是为了要进步，保留元老也一样，也应该是为了要进步。但如果为了保留元老时而阻碍公司进步的话，那就和本有的目的背道而驰了。

### 华人的错误孝道

做孩子的是不是一定要听父母亲的话呢？很多华人父母对孝道存有很单纯的想法：听话的孩子就是孝顺，不听话的孩子就是不孝顺。其实大部份的父母都认为自己是‘盐桶’而非‘饭桶’，因为有一句老生常谈的话就是‘我吃盐多过你吃饭。’总而言之，你听我的就对了。如果当年我听我父母的话，我就没有机缘和六千多个人结师徒缘，也不可能上万的人听过我的演讲、上百万的人在电台和电视台与我结缘，更加没办法透过文字和无数的人作深入的心灵接触。



我有一个朋友因为孝顺的关系，在大学报读父母希望他读的科系，他也不负所望的读到毕业。他辛苦的做了近十年的会计师，满足了父母拥有一个专业人士的孩子的虚荣心，脱离了本行而开了一家海南鸡饭专卖店。那十年的青春，就为了父母而牺牲了。这一对父母因为自己的虚荣心而牺牲了孩子的青春，而孩子也还没想清楚就听父母的话做了十年的会计师（愚孝）。为什么做孩子的不去想清楚自己要什么呢？

### 做孩子的要听话，做优秀孩子千万不要听话

孩童的头脑最容易无条件的吸收大人所灌输的价值观，当家长和老师不断要求孩子听话，那他一天到晚就只做一件事：听话，听话，再听话。这样的孩子长大后，在家听父母的话，在学校听老师的话，在外听朋友的话，成熟后又听女朋友的话，工作后也听老板的话，去到教堂或庙堂又听神父和尚的话。请问一个这么听话的人，会是一个肯思考又有自己想法的人吗？

**权谋法则：**人之所以被称万物之灵是因为我们会思考，不是因为我们听话。

基本上无论谁要你听话，他所指的听话就是‘你不要去想。’听话的人其实是好人，不过肯定不是最优秀的人，因为有些狗会比他更听话。

简单来说，叫你听话的人很下意识的告诉你，会思考是危险的、不好的、不被接受的。我们的社会普遍存有这样的价值观：从小到大都听话（不用脑思考）的人就容易被其它人认同，至于不听话（用脑思考）的人就会被社会排斥。这样的价值观使到我们的社会遍布了一大堆忘记了用脑去思考的人。这类型的不思考文化会被传得这么广，是因为古代权谋家为了国泰民安而用的手段。

### 古代中国的现代化思想

春秋时代是中国历史上最精彩的时代。如果这个世界上真有时光机的话，我们会迫不及待的要回到过去，因为那个时代是最过瘾、最多姿多彩、最鲜明的，所以才有百家争鸣的盛况。超过一百个思想学派是在这个时候诞生，这时候的中国是一个不断吸收各种文化的海绵体，孔子老子韩非子墨子等的思想学说，一家又一家的萌芽。

当时中国的思想开放度应该可以媲美现在的美国，现在的美国也不断的吸收不同的文化、思想、科技等，是集合了最多聪明人和优秀人才的地方。美国还有一个优势：被吸收的人才通常具有冒险意识，因为他们是从熟悉的家乡移民到一个全新的世界。一个大量吸收外来移民（敢冒险）人才的国家，未来将会比其它国家更进步。而且当你吸收越多不同的思想，才不会让其中一种思想支配或统领大部份人的



头脑。当一种思想文化独领风骚时，就会有极其恐怖的事情发生了。

### 唯一立场是腐败的开始

欧洲历史上最恐怖的时候就是‘黑暗时期’，欧洲在超过一千年的时间里没有任何进步。那是因为天主教教义当时独揽大权，支配着政府和人民，使欧洲进入单一文化思想，凡是和天主教义有冲突的资讯皆会全面封杀，以防人民有任何机会知道这个世界是有超过一个主义的，只要大家听话就对了。当时的书或图书馆只有修十才有资格看，所以这也造使哥白尼因为讲地球不是宇宙的中心而被活活烧死，也使到加利略（Galileo）被放逐。幸好最后有文艺复与的时期，让人开始用脑思考。

据说亚历山大大帝有一个很惊人的图书馆，藏有五十万卷书，其中的一些书的作者如 Aristarchus 有记载到地球是一颗绕太阳而行的星球，Eratosthenes 算出地球的直径（他算错了少过百分之一），Hipparchus 算出太阳的体积。当然，当时的天主教政权认为这些不符合圣经教义，所以被视为异端，接下来就如秦始皇般的烧书无数。

（天主教是七十年代才公开承认地球不是平的）根据已故著名科学家 Carl Sagan 的推算，如果欧洲没有被黑暗时期拦腰斩断社会进步的话，我们的太空时期可能会挪前几个世纪。

**权谋法则：**任何的个体——人、家、组织、国家，如果没有三种或以上不同的立场的话，竞争力和进化力就会开始松弛下来。

古代的中国本来是世界最先进的国家，历史上著名的四大发明皆源自她，为什么今天最先进的国家竟然不是中国？这是因为儒家思想一直‘独领风骚’，成为主流文化的原因。请注意，很多崇尚儒家思想的群众会认为孔子的思想是我们华人的文化，那是错误的，儒家只是华人的‘其中一种’文化，它是从汉朝的汉武帝开始才渐渐成形并变成主流文化的。

汉武帝本来是一位崇尚道家思想的人，为什么会一下子变成儒家信徒呢？

## 借圣人的刀杀人

从宋朝开始，所有的读书人都必修读四书五经，其中儒家是影响读书人最深的思想。我们认为，从宋朝开始，中国就渐渐没落了。



## 政治家喜借孔子的刀来杀人

当时汉朝有一个人叫作董仲舒，他说服了汉武帝独尊儒家，以儒家来管理人民。儒家提倡的君君臣臣父父子子，意思是孩子要听父亲的话，父亲要听官的话，官要听皇帝的话，而所有见皇帝时的各种跪拜礼仪也是儒家思想的产品。（即使连大恶霸秦始皇的时代，做臣子的也没有行跪拜之礼，后来一位曾侍奉过秦始皇的儒生，为了讨好刘邦才开始这些跪拜仪式，还有诸葛亮先生设计出来鞠躬尽瘁的精神，才让皇帝了解到‘原来做皇帝是这般的爽！’在春秋时代，没有鞠躬尽瘁为自己国家效劳的思想，当时的人只要有才华，就不怕没有国家不要他，他也可以投靠其它的国家来‘卖’他的才华。）见皇帝时繁复啰嗦的过程，就好像你太太每一次要求你带她去吃西餐之前，要送一束玫瑰给她，然后再去跳舞，回到家还要吟诗或唱情歌，最后还要跟她做全身按摩，才可以跟她行房。那简直是即啰嗦又浪费资源，但就因为你啰嗦和浪费人家的资源，人家才会当你是神、当你是宝。

当时掌权的人或皇帝，把孔子封为圣人，有些时候还会将他变成神，教人向它跪拜。这是皇帝要把读书人训练成奴才的策略，并宣扬服从就是德，叛逆就是恶。孔子被封为神，他的肖像比人还要高很多倍。但宣扬策略思想的孙子和韩非子反而只是历史上非主流的人物而已。不要因为别人或古人说某某是圣人，你就相信。被封的，都是政治上的策略考虑而已。

## 最难管的两种人

当时的老师也传授‘尊师重道’的道理，老师要影响学生的话就容易很多了，因为你若‘尊师重道’，就不可以挑战老师，也不可以挑战所传授的‘道’。要管理人民，推广儒家思想是最明智的策略，一旦人人听话国家多好管，而且人人听话就不会有叛乱。儒家思想会传播得这么快，是因为每个皇帝都靠推广它来控制人。

**权谋法则：强者要控制人时，务必宣扬仁义道德。**

## 有两种人是很难管的：

一、蠢人，因为你要不断的监督他，他才有办法把事情做好。

二、聪明人，这种人会有自己的思想，如果他跟你唱反调的话，你就得跟他周旋到底。这两种人都是很浪费资源的。

**最容易管的人** 九成的皇帝或大老板，都会认为最好管的人是‘听话的聪明人’，因为他们又听话又有办事能力。在古代，能读四书五经的人，肯定不会太过愚蠢，而且受儒家思想浸淫过，肯定不会是叛逆之士。在现代，读到大学的人肯定也不会太蠢，而且在学校这么久，多多少少也沾上了听话的文化。所以一般的皇帝



所实行的教育制度，会朝两个方向推动：一、制造有高智力的群众。二、灌输听话文化。

### 得到超级老大庇佑的策略

有些想在组织中出头的人，会喜欢在老大面前展露他们的才华，但同时又对老大唯命是从，这是一般‘妖精’会耍的手段，这是下乘做法。他们一旦‘上位’握有实权后，就会开始‘新作风’，而且还会把老大也铲除掉。

老板有两种：聪明和笨的。大部份老板或上司是笨的，他们最喜欢‘听话的聪明人’。但较小心的聪明老板会对这种人防范，而这小部份的老板通常是思想非常尖锐又肯用头脑的人。这种老板看到那些很听话又非常聪明的人，就会开始怀疑：‘为什么一个这么聪明的人，会完全没有自己的想法？他必有所图。’拥有最上乘手段的‘执行师’（魔王），也会在这种思想尖锐的老板面前展露才华，但不一定对老板完全唯命是从，他们偶尔会反对老板的意思一次。老板会觉得这个人有自己的想法，将来退位让贤时，会考虑把棒子交给他。不过还有最重要的口诀是，这个魔王要运用包装的手法，间接给聪明老板知道他是忠心于公司，而不是忠心于人。

**权谋法则：**使别人观察出自己的优点，好过自己直接讲出来。

某位在国际大企业上班的好朋友，他有两位上司，一位是思想尖锐，另一位没头脑。他曾经因为公司利益和技术原则上的理由，反对过思想尖锐的上司。但他因为在那个没头脑的上司面前显得‘千孝百忠’，他因为如此手段，使得他在该国际大企业平步青云，地位扶摇直上。

一个头脑尖锐的老板，在你坚持公司利益原则下得罪了他后，通常反而更尊敬你，其中的征兆是，他会在某些决策上主动征求你的意见。

### 重视效果时就要用手段

试想一下，如果你是皇帝的话，你会不会推广一个权谋思想的教育政策？假设一个国家从幼稚园开始就背《孙子兵法》，到了小学则修读《韩非子》，中学时又得选写一篇关于孙子或韩非子的论文，你认为你国家的人民容易管吗？你这个皇帝不是想管人，而是要你的子民全部变成权谋高手、变成领袖。这个皇帝一就是有更大的阴谋，或他根本就是最愚蠢的人，因为《孙子兵法》和《韩非子》本来就是写给皇帝看的。

所以有人认为国家在太平盛世时，要推广儒家经典，提升人文素养。当国家处于乱世时，首当推广和重视具实际效果的孙韩权谋之经典，这样才有办法平定天下，据此并不是每位古人都是吃古不化的，有些古人还比今人更具灵活性。



那么现今的世界是盛世还是乱世呢？

**权谋法则：越重视效果的人，越灵活。**

现今的世界是盛世，也是乱世，我们的生活水准虽有越来越好，但世界同时也变化得更加快，已往的战乱变成现在社会上更残酷的竞争，若今天你越不重视效果，你将死得越惨，而这种死得很惨的下场已经在中国的历史上出现过了。

### 中国人崇尚伟大意义所生的祸害

当年英国商业代表到中国见乾隆皇帝时，把他们工业革命的伟大发明，蒸汽机和纺织机呈给他看。乾隆看了之后说：‘吾天朝之下不尚奇技淫巧。’言下之意就是我们有崇高的文化，你这些古灵精怪的东西是不入流的。就这样，中国失去了一个可以提早进行工业革命的机会，但原本比中国落后的日本并没有错失‘明治维新’的机会。

几千年前中国的道士炼丹时出错发生了意外，结果该错误使到华人是炸药的发明者，我们用着炸药时，欧洲还是用着刀箭。希望大家还记得，中国本来是世界上科技最先进的，航海技术早在宋朝就非常蓬勃，但后来为什么如此封闭呢？这是拜儒家思想所赐。直到 1841 年的甲午战争，日本的一艘军舰把中国的很多艘战船一一击败，之后八国联军分吞中国，中国人才惊醒自己的落后。

### 叛逆思想的竞争力

我们刚刚开始在市场上办课程时，也遭受过行内和行外的人的批判，把我们看作是教导‘古灵精怪’和‘奇技淫巧’的讲师。当一听到这种话时，我们就想到，原来历史是经常重演的。

当我公开教《NLP 的催眠影响学》时，就被一些人投以异样的眼光，然后我开始公开传授《潜能念力成功学》，也被人讲我是在训练现代巫师，当我和李老师开始教导《权谋兵法道》时，又有人就直接讲我们是‘邪’的。后来有些学生憋直得跟我们道歉，说以前怎样认定我们是邪派中人，直到看了我们第一本书后，才痛悟前非，拉着伴侣来一齐上我们的课程。

我们看起来极具争议性，似乎也比较功利主义，甚至铜臭味会较重，但我们非正非邪，我们只是比较重视效果而已。

曾经有一位同行，看到我们那些很具争议性的广告后，首先赞我大胆，然后就问我怎样去平衡广告效果和讲师的形像。我做演讲办课程的目的是赚钱，所以当时我说：‘假如我的形像可以让我赚到很多钱，我会比你更注重形像。’



**权谋法则：**没有实际果的形象、理念和大道理，就是奢侈。

我还会很叛逆（有自己想法）的运用我的策略。市场上的讲师都注重形像，我就要很叛逆的变得很具争议性。如果市场上的每个讲师都语不惊人死不休，全部很具争议性，我将会很叛逆的把我的形像变成最乖的讲师。

西方人有一句话描绘‘专业商业顾问’的工作：‘你问他现在几点钟，他看了你的手表，然后告诉你时间，之后再开账单给你。’这句话只对了一半。一般商业顾问的策略，会先听你讲解公司的策略和所遇到的问题，之后就开始好像岳母挑剔未来女婿一样，鸡蛋里挑骨头般的给予批评，这一部份就是‘看了你的手表再告诉你时间’。

接下来顾问就开始讲反话，本来你公司过去的策略是‘柔’的，他就说你需‘刚’的策略，以前公司是守的策略，他就建议现在需要攻的策略。基本上，公司自己不敢叛逆，所以要出钱请人来教导自己叛逆。

在下文，我们将分享为什么有些高层次的人生智慧修炼，是需要从叛逆思想中体会出的，你也会发现过去的一些道德观可能就是迷信。



## 第六章 使人开窍的修炼

### 害人的道德观

#### 学手段的人必须思考过的道德问题

通常我们会问来上课的学生三个关于道德的问题。我会先问：‘如果运用了一些特别的手段而让你能够赚到很多钱，你能够接受的话请举手。’我们会看到很多人举手。接着我问第二个问题：‘如果运用了一些特别的手段，使到别人喜欢你、爱上你而成为你的伴侣，能够接受的人请举手。’第二次的时候，举手的人会比较少一点。

最后我问第三个问题：‘那些刚刚第二次举过手的人，如果别人用了一些很特别的手段来使你喜欢他或爱上他，然后你成为他的伴侣。可以接受的人请再举手。’这一次我看到更少的人举手，这是一般人对手段和道德的看法。

在普通人的价值观里，赚钱的时候较可以用手段，男女感情应该是伟大的、坦然的和真诚的，所以比较不能接受运用手段。假如人家要手段来得到他们的感情，这更加是万万不能。

#### 赚钱不分正邪

一般人认为，我用劳力或脑力所赚回来的钱，是用自己的才华或血汗所换取的财富，是正派的。至于用取巧的方式来赚钱的话，就比较没那么正派了。其实赚钱根本没所谓的正派或不正派，古人有云：‘君子爱财，取之有道。’只要不犯法，没有害人的情况，不管用什么方法，即非正派也非邪派，就属正常。但最重要的是，赚钱过后的结果是什么。

如果一个人是用他的才华或血汗赚到了钱，但他把赚到的钱，都拿去吃喝嫖赌和花天酒地，我会觉得这个人是邪的。反之，假如一个人运用了一些取巧的手段来赚钱，然后利用这些钱来自我成长，也用来帮助他人成长的话，我倒觉得这个人是正派的。

#### 使人爱上你和道德无关



同样的，不管你是用什么方法来使一个人爱上你都没有错。可能你用了所谓的真爱来打动一个人。（请注意，我们用了‘所谓的真爱’这几个字是因为每个人对真爱的定义都是不同的。）也可能你的外表非常的好看，吸引到别人爱上你，又或者你是用了化妆品才打动到一个人的心。（我本身有见过一些小姐，化了妆后真的是国色天香，卸了妆后就像阴魂不散。）甚至可能有些人是因为钱的关系而成为伴侣，只要那两个人是成熟的，双方觉得没问题，一个愿以钱来变换一个伴侣，另一个则愿以自己来变换金钱，双方也坦诚以对，我不觉得有什么问题，因为这就只是他们两个人之间的事，我们都没权力去断定他们的对错。问题是当那个人跟你在一齐后，他有没有比之前更好？

如果有的话，我就觉得你已经做了件好事。反之，如果你以真爱来打动了一个人，他爱上你后反而比以前更不好的话，我觉得使对方爱上你不是一件好事。有些人可能说：‘只要我的动机是好的，就于心无愧。’这句话非常有问题。

### 从结果看道德

我们每做一件事，大约可分成三部曲：动机、过程、结果。是否动机好就可以了呢？你一心本来想帮一个人，但结果是害了他，整件事情的意义就只有一个：你害了他！我本来是想称赞你，不过你却觉得我其实是含沙射影的贬低你，你原谅不原谅我是另外一回事，不可磨灭的事实是：你被我贬低了。就好像希特勒一样，站在他当时的立场，他要德国人成为超人类的动机是好的，但结果导致超过六百万犹太人被他种族清洗式（EthnicCleansing）的屠杀掉。

### 如何成为一个真正有道德的人

要知道自己有没有道德是很简单的，你只要常问自己：假如这个世界上没有上帝、没有因果、没有法律，你还会不会做‘那一件事’？

有些人不做的原因是因为他怕上帝，他怕做了一些上帝不准许的行为。有些人不做是因为他怕因果，唯恐未来会有报应。有些人不敢做是因为怕给人捕捉，然后被法律制裁。以上的三种人是不是有道德，尚是未知数！？

### 上帝、因果、法律的漏洞

一个真正有道德的人是不需要用上帝、因果或法律来判断对错的。如果只是用法律来控制自己不做错事情，他将会运用法律漏洞或在没有证据的情况下犯错。某位世界级名人认为，只要自己的阳具没有放进到对方的阴户中，就不算是出轨行为。有宗教意识的人，做了一些触犯上帝或因果的事情时，可能就会向上帝或菩萨



忏悔，希望能够得到赎罪或者清除他的业障，这是一种非常不公平又幼稚的想法。

### 上帝和菩萨帮助恶人减压

想象一下如果我在十九岁时因为争一时之气，杀了一个人，然后我畏罪潜逃到另外一个国家。十多年后，我成了家产上亿的大企业家，然后我打算要回国和家人与朋友团聚，于是我不断运用我的财富和关系来铺排着回国的机会。我开始认识了国家领导人，和他谈判怎样把一笔很大的资金带回国帮助国家的经济发展，但如果我的要求是以前的罪要庭外和解，并答应赔偿一大笔钱给死者的家族，这样公平吗？

这种做法就好像犯了错，然后跟上帝或菩萨忏悔一样。如果我是大丈夫的话，就应该一人做事一人当，回国前先通知国家警察，说我要回来自首了，杀了人就要坐牢，犯了罪后就要坦然的面对应得的惩罚，这样才算是真忏悔。

一般有宗教意识又行害人手段的人，就可以星期四害人星期日对上帝或菩萨忏悔。忏悔后，星期一到五就心安理得星期六又可以大开杀戒。菩萨们成了减压辅导员。

### 填鸭教的诞生

宗教界很多的对错，都是用填鸭式的方法灌输给信徒的。请注意，我们不是说宗教界的价值观不好，而是说没有用自己的头脑去想，就以录音机的方式把人家的价值观翻制，是最不理智的。

我还记得在年轻的时候，因为有强烈的宗教意识，所以非常反对婚前性行为，觉得婚前有性行为的人是会有报应的。（宗教界里有许多故事灌输这一类的思想。）后来我在加拿大时，有一个人问了我一个问题，让我发现自己被人‘填了鸭’。那个问题使我完全改变对道德的看法。

## 性行为的经济策略

### 女人所中的浪漫毒

相信大家都听过女人很浪漫的说：‘我希望把我最珍贵的“东西”，保留到结婚当晚。’或‘他真的爱我的时候，我才把最珍贵的“东西”给他。’我通常会反问：‘就是这样吗？你最珍贵的，就是你的身体？’大部份还相信这种话的女人在



这时候都会哑口无言。

假如你认为自己的身体是最珍贵的话，那就等于说你所付出的感情、关怀、欢乐等都不比提供性更珍贵。

而且结婚当晚你给出最珍贵的，婚后的日子就再没有比这个更珍贵的东西可以提供了，这岂不是太伤感了吗？

如果你有这样的‘处女权’或‘初夜权’的价值观是非常危险的，万一女的被骗色了，会怎样？这套价值观在历史上还害了许多大人物，其中最典型的是台湾郑成功的母亲被强暴而死，据说郑成功很痛苦，他最痛苦和介意的是母亲被强暴，他因此吩咐下属用水来冲洗他的母亲的下体三天。

### 女人不想婚前性行为的最策略性理由

女人觉得男人喜欢性，所以她才把它归类成‘最珍贵’的东西，来控制男人。我不觉得这是问题，不过很多女人都不能坦然的认清自己在爱情中，有实行玩手段的一面。另有一些女人不想有婚前性行为，所以争取自保的策略，这种策略连也使一些男人认同。

### 男人不想婚前性行为的最荒谬理由

不是每个男人都赞同婚前性行为，但这并不代表他们不喜欢性。

我认识一些男性朋友，他们和女朋友在一起多年，都没发生过亲密行为，他们说那是因为他们尊敬女方，这些男人会觉得有性行为会对不起女方。有这种想法的男人，会觉得他比女朋友更享受性行为，所以才有对不起对力的感觉。（我对这种男人觉得好奇，他们是否觉得性行为就是强奸行为？）当然也有一些男士说他怕在不适当的时候搞出人命（怀孕），我就告诉他药房有样东西叫作避孕套，但他们还是担心女方会有一小丝受孕的机会。我于是问他为什么还要驾车，因为有一小丝的机会可能撞死人。

其实男方所提的怀孕问题，才是关键所在。远古时代的女人最怕与男人发生性行为怀孕后，男人走掉，所以之后才衍生出婚姻制度。

那么婚后的性行为又如何呢？

### 改变我对婚前性行为看法的一个问题

我在加拿大期间，曾经和友人谈起宗教戒婚前性行为的话题。他是一个犹太教徒，但以我的观察，他是一个肯用脑的人。他用了苏格拉底的教育方式，挑战我的



思想。他说：‘如果结了婚才可以有性行为，那么假如一对夫妻之间已经没有了爱的感觉，只有名份而已，他们应不应该有性行为呢？’如果结婚后就可以有性行为，婚后其中一方如果在某次拒绝性行为的话，另外一方可否在法庭上告对方呢？在古代社会，婚前性行为其实就是一种产业策略。

### 古经典和旧文化的产业策略

我这位犹太朋友告诉我，在旧约圣经里面的记载到，女人是一种可以被男人拥有的产业。结婚后女人是属于老公的，婚前就属于是父亲大人。其它地方的古代文化也一样，女人就是男人的产业。

在古代的以色列或中国古文化的价值观中，女儿嫁给别人，其实就是产业交易，所以才有结婚聘金这一回事。在古时候，男人如果没有得到女方爸爸的允许就与女方发生婚前性行为，就是冒然侵犯了女方父亲的产业。产业被人侵犯后，以后就没人要该产业了，怎么办？

### 文化都是人为的

在旧约圣经里记载，男人要赔偿所‘冒犯’的未婚女人的父亲。

各位基督教徒的朋友和女权运动者，请先别动气，旧约里面的价值观也不是绝无仅有的，而且古代的大部份文化是父系社会，女性的地位自然低过男性。（注：根据《以赛亚书》的记载，上帝给亚当所制造的第一个伴侣，其实不是夏娃，亚当的第一个伴侣是莉莉瑟（Lilith）。）

根据犹太教卡巴拉的文献显示，她是第一个女权运动者，因为在敦伦的时候，她抗议只可以男上女下……所以被赶出乐园成为第一个魔女。）后来我还发现佛教中对在家人邪淫之戒的解释也有数个版本，有些版本是互相矛盾的。所以佛教大藏经的律部，只准出家人看。（庙中的大藏经是不准外借的，不过在多伦多大学的东亚图书馆，谁都可以上去看，但只有会员可以外借，每年只需付加币百多元就可以成为图书馆的研究者会员。）不管在东方还是西方的父系社会里，女人确实是可以被拥有的，所以我们华人的成语里才有‘一家之主’这一句话。各位读者也先别动气，在古时候，不管是男女老少，人是可以被拥有的，所以我们才有奴隶。

### 婚姻的合约怎样不合法律

我这位犹太朋友是一名律师，他说根据法律上的手续，一个合约一定有一个期限才合法。如果双方有问题，法官检阅合约时发现它没有注明期限，此合约将作废。婚姻里的婚约，理论上是无期限的，因为大家对合约的承诺是爱对方到永远，



就好像加入黑社会一样，一日为兄弟，终身为兄弟，一朝入会，一世都不能出会。以现代社会的观点，我们应该怎样看待婚前及婚后性行为呢？

### 一个明知故问的贞操问题

曾经有位三、四十岁的女人，看了我们的书后，来到我们的课程中，她提出了她的问题。她认识一位男士，交往了一段时间，男的想把她变成自己的女朋友，但她还未有明确的决定。后来男方出了破斧沉舟的一招，他买了两张飞机票，邀她一齐到香港去玩。她问我们：‘请问，他的动机是什么？’我答道：‘他应该是香港旅游局派来马来西亚的特务吧。’她顿了一下，然后就笑了起来。我们常常会遇到有些学员，喜欢问一些他们不肯面对的问题，因为他们都受了填鸭式文化道德的洗礼。我再问她：‘现在知不知道那位男士的动机？’她又喜又忧的点头。接着她再问了一个问题，这次轮到我顿了一下，笑出来。她问我：‘我现在该怎么做？’

### 女人要有性行为前须知的四大问题

年纪多大才可以有性行为？这个问题一开始就已经问错了。什么时候有性行为的关键不在年纪多大，而是在那个人准备好了没有。如果是十六岁以下的人问起我，他们应不应该和某人发生性行为，我肯定说不！因为这是马来西亚的法律限制。如果她还要问这个问题的话，就表示她还没明确的想过，也就是说她只是给人填鸭式的灌输了很多不属于是自己的思想产物。我们不管来问我们的小姐是十七岁、二十岁、三十岁或五十岁，我们都会给同样的答案。我会问回她四个问题（她可以选择不将答案告诉我）：

第一个问题是：‘你爱不爱他？’如果都不爱，该不该和他一齐去香港的问题就不需要答了。

第二个问题是：‘你认为你能不能够对这个人有性欲？’如果你觉得你对他只能有情，但没有欲，你很快就可以做决定，不需要问权谋老师了。

第三个问题是：‘你是否知道所有的保安措施？（安全期、套、药）’

第四个问题是：‘这是我的情趣？还是责任？’你既爱他，又对他有欲，也懂得减低‘人命风险’，如果这都还不是你的情趣，那你只想用性来留着男人的心，我建议你干脆就不要和那个男人亲密好了。

这四个问题的重点在于训练人用自己的头脑去思考，而不是用别人或古人的头脑来帮你作决定。

在旁边的另一位女学员就问：‘怎样才知道那个男人不是玩玩而已？’我说这个世界上，没有一样东西是可以保证一个男人和女人发生性行为后不会一走了之。



卫道之士会说婚姻之后的性行为的价值就在这里，但假如婚后才发现和对方的性趣和性需要都格格不入呢？婚后才知道对方的性风格，就好像你想加入一个宗教时，教团的宣道者对你说，加入此教，你死后可以上天堂或成仙云云，然后他说，你只要一死，就知道他们的教义不是假的，所以你一定要全心相信。你果真想成仙或上天堂的话，他们叫你赌这一局，你赌不赌？（就算是婚姻也会有离婚的收场。）女人要学的不是怎样判断一个男人是否对你永世专一，而是要多化点精力去学如何使男人对你永世专一。

价值观其实是你的理性和情绪的结晶品，你需要对自己付出责任，针对自己的道德观或价值观，用脑去思清想楚，千万不可以别人当你是‘填鸭’，你就要做‘填鸭’。

只要你搞清楚了自己价值观的定义，你就会减少在做决定时婆婆妈妈，也不需要再以别人的价值观，来过自己的生活。

所以在我的 NLP 影响学和念力成功学里都有讲到怎样在别人讲话的时候，去注意他的肢体语言和声调来断定他情绪反应的大小。通常你是可以从对方情绪上的蛛丝马迹去推断他的价值观。这种观察的方法会准确过很单纯的去相信对方口头上跟你分享的价值观。而且你也可以从对方回答你的方式，去断定他的价值观明确不明确。

## 如何确认一个人不用脑？

### 填鸭人的讲话模式

我曾经上过一个电视清谈节目，当天主题是‘男人不该打女人’。

节目当中有位妇女摇了通电话上到电视台的热线，她对全国的观众讲她不能接受打女人的男人。她说她的丈夫曾经有一次差点就动粗，她跟他讲：‘如果你打我的话，我就会痛恨你一生。’结果她的丈夫就马上到外面去兜风喘一口气。我一听就发现她这句话很有问题。

首先她只是跟对方讲：‘我会恨你一生。’这句话几乎没有任何意义，因为她只是告诉对方打了她过后，她的情绪反应将会怎样，但她却没讲到她会采取什么行动。她想用这句话来做威胁，但那却是一个‘残废的威胁’。各位读者试想下，你跟你老公说：‘你在外面有女人的话，我会非常非常非常的生气。’或者你这样说：‘如果你在外面有女人，我会马上跟你离婚。’那一句才具有威胁性呢？

很简单嘛，每个读者都知道后者有提到会采取什么行动，威胁性就大了。所以



我就好奇的多问了一个问题，同时我也已经猜到她的答案。

### 如何使填鸭变成人

我问：‘那么如果有一天他真的打了你呢？’她答得再大声一点：‘我会憎恨他一生一世！我的爸爸都没打过我，他当然不可以打我……，我已经得到她真正的答案了，这是一个没有真正去思考过的女人。’

其实我是想帮她的，我问得深入一点的目的是要让她思路更清晰，因为假如连采取什么行动都没想过的话，她是一个对自己价值观不明确的人。这种人会有一个危险，到时真的给老公打了后，通常就只会闹情绪而做不到任何决定。但碍于时间不够，我没办法再追问下去。其实我本来已经准备了要问她这几个问题帮她更明确的了解自己：‘如果你们已经有了孩子，你怎么做？’，‘如果他很有钱，很大方照顾你，给你享受富贵荣华，也非常的爱你，是个很有情趣的人，不过他会好像圣诞节一样一年打你一次，可以接受吗？每四到六个月会打你一次呢？’，‘如果你完全不能接受给他打，但他是非常爱你们的孩子，没打过孩子，孩子也非常爱他，你会不会和他分开？’，‘那一种老公你会比较不可以忍受？一、会有打老婆的可能性但不会出轨的男人，二、有出轨的可能性但却完全不打女人的男人。’……等等。

我可以担保，只要她一答我这些问题，我将会针对她的答案再问更深一层的问题。这种做法可以帮助人找出自己真正的价值观。很多人在人生中或商场上的步伐会走得比人慢，都是因为不够深入的了解自己。模糊的价值观，轻则会使人没方向，重则会变成一个‘被虐狂’或‘嗜痛狂’。

### 一个不知道自己想怎样的 XXX 填鸭

我一位朋友有一天跟我埋怨他和女朋友之间的性行为（各位读者注意，我这个朋友是很习惯讲粗话的，所以假如你看到他的对白中有些你看不明白的符号，就应该知道他在讲什么了。）他说：‘那天我和她亲密，我们吻到一半时，XXX 她！她讲了一句话，我本来是很想跟她 X 的，但一听到那句话，整个气氛就给她破坏了。’，我就好奇的问他：‘她跟你讲了什么 XXX？’他眉头深锁跟我解释他的女朋友怎样用手触摸他身体上的一个部位，然后对他说：‘我要跟你 XXX！’我马上大笑着跟他说：‘你这个死 XXX，自己这么喜欢讲粗话，却不能接受女朋友讲粗话，你去 XXX 吧！’他很尴尬的说：‘我知道，但真的一下子就给她弄到什么性趣都没了。’马来西亚人有一句谚语说：‘螃蟹教它的孩子打直走。’这就好像你一个三百多磅的朋友，吃着三个汉堡包，跟你讲最近你好像胖了，劝你少吃肥腻食物一样好笑。



其实我这个朋友只是没有花过时间去把他的价值观搞清楚，根本没有想过自己要什么样的女人，和不要什么样的女人，所以才会有以上的笑话。

### 可以解决的问题的问题

过了一段时间，这个朋友又约我出来，这次的埋怨更大，他告诉我他们现在几乎是每天会大吵一顿。再过一段日子，我们再相约出来见面，他还是跟我再大吐苦水，而且是与之前同样的一滩苦水。我这个人有一个优点，就是分析能力强，又受过 NLP 辅导技巧的训练，所以有必要时可以帮到朋友。不过这也是我的缺点，因为 NLP 辅导技巧是不注重找出原因的，只注重找出解决方法（SolutionBaseTherapy）。

传统的心理辅导最喜欢问：‘为什么？’；NLP 的辅导师则倾向问：‘你想怎么样？’。只要找出了对方想怎样，我们会问第二个很重要的问题：‘如何才能达到你想要的？’，这两个问题都可答到的话，很多事情就可以迎刃而解了。因此我没有耐性听朋友诉苦，我的底线是听人家诉苦一次，面对诉苦的人，我只准备一个情绪排毒卫生棉作慈善之用，同样苦水对我吐两次或以上，我就觉得你是在浪费我的情绪排毒卫生棉，这时我就会开始测试你有没有解决问题的意愿。

### 如何看出对方想不想解决问题

我会遵从爱因斯坦的做法，他认为要得到答案前，先要找出正确的问题来问自己。于是我就问他：‘你想怎样？’我这位朋友的反应就好像法庭上的原告律师一样，一直讲‘她有罪！她有罪！’其实，只要对方没直接答以上的问题，他就不是真的想解决问题。

真正想解决问题的人，见到我的时候会把问题讲出来，没有隐瞒细节，而讲完后也会告诉我他想得到什么效果，也会告诉我他用过什么方法，如果一直都没效，他接着就会问我还有什么其它方法。如果一个人只是把发生的问题丢给我，我会先问他想怎样，让他开始去想到底要什么效果，然后我才给予建议。最下等又浪费时间的人就只会对我诉苦，不管他是我的学生或朋友，我都会重复问回同样一个问题？‘你想怎样？’如果对方还是不断对我诉苦的话，他其实根本没有想过要解决问题。（男士们要注意，伴侣诉苦时，她们的目的往往不是为了要解决问题。你不要觉得烦，因为女人的头脑就是这样的，你跟上帝投诉也没有用。）当时我的朋友依旧一直控诉他的女朋友‘她有罪！她有罪！’我就好像被告律师一样，一直讲‘反对！反对！’来打断他。最后我的慈善情绪排毒卫生棉用完了，再也没有耐心了，我话锋一转，跟他说：‘我看你很爱她。’他很迷茫的问我什么意思。我说：‘你应该是非常爱她的。’这下他火了，一直跟我解释他怎样讨厌她，不断的数她



的臭史。

我打断他说：‘一个每天跟你吵架吵到好像广岛中子弹一样，你都还可以跟她在一起，忍得下去，这个女人应该有很多其它的优点。再不然，除非你是一名被虐待狂，你享受骂架的痛苦。’这下他傻傻的看着我没话说，进入了能量最低点。

我问他：‘你想不想跟她分手？’他点头，我就叫他必须遵守一个法则。

### 男人要分手时，必守法则

从我的观察中，大概的猜到了这个家伙为什么这么憎恨他的女朋友但又不分手。我直接跟他讲：‘男人是一种很笨的动物，如果你想和她分手的话，有样东西是想要分手分得干净利落的男人一定要做到的——你要断绝和她的性行为。’他想了一想，也若有所悟的点头答应我会依照我的意思去做。

若干日子后，有一天晚上我们一齐喝茶的时候，他说他有事情要告诉我，然后他看着桌讲：‘上个星期，有天晚上我们一齐看电视时……我也不知道为什么，我们开始接吻……然后我们就……’

### 小人的分手法则

我看着他冷笑。其实他们两个都想分手，只不过双方都不敢讲出口而已，因为不想自己做那个先提出分手的坏人。这种人的分手策略大概有三种：一、我的师父称这个方法作‘巴士策略’，即他希望他的另一半意外给巴士撞死，天意弄人的分手。

二、开始故意脾气暴躁或冷漠，有多坏就变得多坏，坏到对方忍不住而提出分手。

第三、希望对方先有第三者的出现，那么自己就可以理直气壮的与之分手。一般时候，第二和第三种策略是同时并用的，也就是说从第二种方法入手，然后就等第三者的出现。总结来说，这些都是浪费大家资源、时间、精神和感情的策略。

**分手法则：**要拒绝人或想分手时，两句话内讲完。要讲明你不要他，而不是你不适合他，你适不适合他，只有他才知道。你只可能知道他不适合你，对自己负责任就可以了。对方已经是成年人，他的感受是他个人的责任。

### 喜欢救美的男人有祸了

我这位朋友过去所交的三位女朋友，都是软性毒品的服用者，跟他在一起后都被他劝服减少服用这类毒品。各位读者可能觉得我这位朋友伟大，其实他的内心深



处的价值观，是有英雄救美的需要。有这种价值观的男人，会很容易喜欢上有问题的女人。因为既然要救美，那么被救者是一定有问题的，不然哪须要你来救她？所以他想追求的女人通常都是有问题的。

他的女朋友确实有问题，不过我觉得连续三次都找上‘问题女友’、同样三次的结果都是很讨厌她们的话，我觉得更大的问题是他选伴侣的策略。地球上有六十亿人口，起码一半是女的，而你连续遇人不淑，那一定是你的错了。想解决这个问题的话，可参加我们的潜能念力成功学。

**爱情法则：**男的不要期望拯救问题多过你的女人，女的不要尝试把坏男人感化成好男人。

### 填鸭父母最大的修炼

为人父母最难过的一关是：‘耐性’。有很多人，对外可以圆滑，一旦对自己的孩子，所有的耐性和美德全部烟消云散。有些时候，一些父母向我投诉他的孩子怎么不好，我对他们的‘情绪排毒’底线通常是‘零’次。

只要他一讲孩子怎样不好，我马上就会问：‘你想怎样？’各位读者大可以去试问这个问题，你往往会发现对方几乎会给你打断思路，因为大部份的人是没有想过要解决问题的。当那位父母还是坚决要告诉我他的孩子有什么问题，我还是没礼貌的打断他，再问一次：‘你想怎样？’我发现一般父母并不是想解决问题，而是渴望有一个专家证明他的孩子确实是有问题。

当我一再问他们‘你想怎样’时，他们都苦口婆心的一再跟我说：‘江老师，你不明白，其实我的孩子……’不断的重复就好像录音机回播同样的苦水一样。我从没听过一个父母很负责的跟我讲：‘江老师，其实呢，我是一个问题父母，我没办法把孩子教好……’除了父母，我们还希望老师们也能开通一点。

很多老师也跟我们作同样的投诉，而且这些既是老师又是父母的人；投诉孩子时所用的字眼竟然更加尖酸泼辣。他们是最没耐性的一群。因为‘双重身份’的关系，他们更不认为自己有问题，错全在孩子的身上。

我的另一位伙伴王志坚，他是专办亲子关系课程的讲师。根据多年的观察，他发现身为一个教导亲子关系的专家，如果你跟父母讲他们的孩子没问题，父母会觉得你的耳朵有问题；二、如果你跟父母确认他们的孩子有问题时，父母会开心，因为终于有人明白他们的问题；三、如果你一开始就说是父母有问题的话，父母会觉得你很有问题。

**权谋法则：**爱情法则 男的不要期望拯救问题多过你的女人，女的不要尝试把坏男人感化成好男人。



## 人是习惯迷信的动物

### 信仰和迷信的分别

道德观其实不是问题，只有当人开始不用脑去认真思考时，道德观就会加强人类的机械本性。另一方面，道德观是用来控制人的一种手段。在一个团体、一家公司或一个国家里，当有很多的价值被‘炒’在一起时，我们就把它称为‘文化’。文化是无形的，但是却能控制你个人所有无形的思想和有形的行为。其实所有的文化是一种信仰，当这种信仰解决不到问题和阻碍进步时，信仰就会变成迷信。

### 华人的吉祥颜色不是红色

在华人的观念，红是吉祥的颜色，但在商朝之前吉祥的颜色却是黑色，也就是我们现在认为不吉祥的颜色。在新年的时候，我们到底该以红色抑或黑色为主呢？如果我们的文化是敬老的，那么我们就该跟随爸爸和爷爷的训示，但为什么商朝过后的人会开始改变祖训呢？

（即使在清朝的时候，婚嫁之时，或大好节日，凡长辈都穿上黑色的衣服。）

### 一夫一妻，一夫多妻，一妻多夫，多夫多妻

以前的华人社会一夫多妻是很普遍的，现在的社会则是实行一夫一妻制，究竟那一个制度该被华人文化所认同呢？世上本来有很多地方都不实行一夫一妻制的，目前被普遍接受的一夫一妻制，其实是罗马天主教徒所奉行的。

在古代，如果当时社会是女多男少，自然就会衍生出一夫多妻制的文化。如果是男多女少的话，很容易的就会发展成一妻多夫制，就好像在西藏或新疆一带的少数民族，就可能会有一个女人嫁给几兄弟的情况出现。

### 精液的迷信

考古学家还发现，通常女多男少的地方，就会衍生出男人的精液是珍贵的这类文化信仰，但在男多女少的地方则没有精液珍贵的信仰。因为当一个东西的需求量增加时，其价值就会提高了。所以古代的中国道家和医家的思想都认为：‘一滴精，十滴血’。呵呵！我们华人因为相信男人的精液代表了他的精力元气所在（迷



信），所以才会使有些男人在性行为射精后，觉得自己大大的消耗了元气，这就是迷信了。性行为过后的疲倦和消耗元气无关，它只是过程中的正常体力（卡路哩）消耗而已。

## 婚姻的迷信

直到百多年前，东方和西方才开始提倡为爱情而结婚，自由恋爱的婚姻是近期的产物。在维多利亚时代，男人是不应该爱上老婆的，因为他的婚约是基于经济需求的安排。在过去，婚姻是促合两个人的资源的经济策略。

在当时，爱上妓女才是高尚的，因为只有上流社会的男人才有资格和妓女交往。各位读者请注意，古代的妓女是高尚职业，除了会取悦男人，令男人‘性趣勃勃’，还懂得琴棋书画，天文地理等，她们都有深度修养，所以中国古代的一些名人或文人，会爱上妓女，就好像鼎鼎大名的苏东坡苏才子就是最好的明证。反之，现在的妓女，就只会为男人提供性服务而已。

所以我们看到，近年来，对婚姻的信仰好像开始变成一种迷信了，每个国家的离婚率都逐年上升。那是因为我们用着一个以前的制度应付现今的需求，就好像硬生生的把一个 2006 年的电脑软件，装置在一架 1996 年的电脑硬件中，然后希望它可以运作。（笔者暂时还没想到比婚姻更好的制度，不过有听过期限式的婚约模式，不知行不行得通，不妨以九死一生的哲学观来看待婚姻。或许，中国摩梭族（女儿国）的走婚习俗是理想的婚姻制度——就是男不婚女不嫁，大家又可以走在一起，可过夜但不同住。）

## 做人的迷信

东方人有一种低调文化，是说做人不应该炫耀，更不能自我推销，否则就是自吹自擂。还有，当别人送东西给你，你就要惯性的推几次才接受。所以有人称赞了你的功劳后，你会习惯的讲：‘没什么大不了的。’所谓的隐恶扬善，就是人家称赞你时，很厚道的把功劳推或分给其它人，‘扬’了那些不太关他的事的人。所谓隐恶也是一样，自己有恶时，尽量不要给任何人看到。

有一次我在一家夜店，当时时间还早，舞池还是空空的。有一位美国人要去洗手间，他经过舞池时不小心滑倒。很多在场的华人就盯着他，心里可能有点幸灾乐祸，这就是华人的习惯。英国人则会有相反的习惯，如果有一残障人士经过，他们觉得一直看着残障人士是很不礼貌的事，这是他们的文化。

后来这位滑倒的美国佬很镇定的站了起来，然后向所有的观众大方的鞠躬。

我当时想，如果那个跌倒的是华人，他会尽快站起来（也别站得高，因为要隐



恶扬善嘛），然后尽快溜走，尽量减少别人的注意就对了。尊敬的华人伙伴们，殊不知，你越想尽快溜走，越不想别人注意你时，你将吸引更多的注意力，而且溜的样子是好看还是难看呢？反正别人已经看到你了，就大方的给他们看。

**权谋法则：**大丈夫，可隐恶则隐，隐不到时，坦荡荡的扬之。

老子曾说，大树宏伟，小草渺小，但是台风过后，大树会倒，小草却还存在。太过张扬的话是对自己不利的，就好像日本人所讲：‘在众多钉子里，突得最高的那颗会先给人槌打。’所以东方人渐渐就把低调变成了文化。其实没有一个文化是最好的，身为一个权谋行者，你要问自己什么时候要用哪一种文化。

来上我们权谋课程的学生，都会听到我这个比喻：假如有一批恐怖份子冲进我们的课室，头目说谁站得最高就射谁，我将是最快吸肚脯趴下去的一个。不过假如今天章子怡进来了，我会把自己变得与其它男士不同来突显自我。

**权谋法则：**智者能用文化，愚人被文化所用。

那么，要怎样才可以变成一个智者？有没有方法？有！而且还很简单。

## 人要怎样用脑？

在第二次世界大战时，很多美国人很惊讶为什么被俘虏的美国军人会自愿的在电视上讲出反美国宣言，拥护共产主义。当时中共并没有以强逼的手段来对这些美国军人洗脑。反之，他们只是要求美国俘虏写下一些共产主义‘可能’有哪些好处，也叫他们写下一些美国政治立场‘可能’有哪些错误。然后逐步叫美国战俘发表这两种意见，在这双管齐下的手段施展之后，这些美国战俘就完全接受了共产主义。

被洗脑的战俘并不觉得是被逼改造自己的思想，只不过当他们不断的发表这些‘可能性’的意见，思想就开始受到潜移默化了。这种洗脑方法不是中共发明的，是几千年前的古圣先哲的教化手法。

### 古人‘开启智慧’的方法

在古希腊有个很有智慧的哲学家叫苏格拉底，他提倡的教育方式很特别。教育在英文里叫作 Education，此字来自古文 Educare，意为提炼之义。古希腊的人口稀少，但肯用头脑的思想家和天才的比例却非常的高。



反观现在的教育系统比起以前无疑是非常的完善，但是偏偏肯用头脑思考的人却少得可怜，据统计只有百分之二的人肯认真思考，而天才更少之又少。在客观条件下，我们看的书比古人更多，资讯也比古时候发达，按理我们应该可以拥有比古代更高比例的思想家和天才，但事实并不如此，其中一个原因是现在的老师把学生当白痴对待。

### 使你脑袋突变的问答探讨法

在古希腊的教育模式里，老师们会先假设学生是有智慧的，上课时也不用课本，老师的工作就是和一班学生在一齐，互相问答、辩论和探讨，透过如此的过程提炼学生的智慧。

老师可能问学生怎样才算是一个有道德的人，学生可能想了想说，有道德的人是一定诚实的。老师接着可能举出一个假设性的问题：‘那么如果我杀了你的妈妈，然后很诚实的告诉你是我杀的，我是不是一个有道德的人呢？’如此反问之下，学生就可能说：‘哦！……等等……一个有道德的人是不杀人的。’老师再问：‘如果当时你的妈妈要杀一个少年，我不杀你妈妈的话，另外一个人就会死呢？……如果我不杀你妈妈的话，有五十个人就会死呢？’假如学生说他妈妈的命比任何人都重要，可以接受五十个人死的话，老师就会开始把因你妈妈而死的人数一直增加下去来问你。如果你觉得五十人的生命更重要的话，老师就可能会反问你为什么你会认为人的生命可以好像对换产品一样……（不肯用脑的人肯定会很快投降。）就这样，老师逼着学生用头脑去反思自己的想法、信仰、价值观等，在一问一答间，学生透过发表自己的看法和心得，把自己的智慧深化，老师也因此深化自己的智慧，双双得益，一齐成长。学生被老师问问题而悟出自己的一套智慧和世界观，这种教育将会对学生产生一种脱胎换骨的改变。当时的中共洗脑专家也明白这个道理，就运用这种方法来使战俘产生思想上的根本改变。

想象一下，如果当时的中共洗脑专家把这些战俘都绑在课室的椅子上，然后不断地长时间以‘马拉松式’的向他们‘轰炸’马克思思想，会有效吗？

**权谋法则：人谓万物之灵，始于探讨式思考。**

### 现在的教育系统制造没头脑的聪明人

反观现在的教育系统，老师当学生是笨的，学生也当老师是笨的，所以最后的教育结果是搞到学生笨老师也笨，大家一起笨。九成以上的人都是不想思考的机械人，学生从一年级到大学，为了应付考试，都被训练怎样硬生生的把资讯吞下，所以一般人在接近二十年的时间里，都在训练着自己的头脑做电脑做的事（机械人）



——记东西。

从这样的方式训练出来的记忆能力，是短期的记忆力，因为考完试后，就要准备考下一次的试，刚记起来的东西就得放下。根据一个统计，读完大学后的半年内，你会把过去四年所读过的东西忘掉百分之九十五。除非你是医生、会计或工程师，基本上你过去二十年所学的东西对你的人生和工作是没有直接关系的（幸运的话，可能会有一些间接关系。）你去面试时，面试官也不可能会问你：‘西班牙每年的平均雨量是多少？’就算老师也是一样，日复日，年复年，重复做同样的事，教同样的资讯，长期下去也变成了一个高级的生物录音机（机械人）。就因为这样，我永远记得我中学时的一个‘录音机’。

### 我中学时的一个老师

当时我们在上着初中的生理课，那天的主题是耳朵。课本中提到一个在耳内的螺旋状物体，其功能是负责平衡我们的身体。我当时觉得很奇怪，为什么听觉器官和身体平衡有关系呢？于是我就做了任何一个好学的学生都会做的事——举手问老师。这位老师想了想，然后跟我说：‘哦，假如有人叫你，你耳朵不好，听不清楚，你的身体就会为了听清楚而前倾，因此可能身体就会失去平衡。’各位读者，我很坦白又尴尬的向你们承认，我当时真的相信那位老师。

当然，这也证明她也不完全是录音机，因为当被问到她不知道答案的问题时，她还会蛮有创意的去编答案而不是骂我，她做了录音机应该不会做的事情。她的‘创意欺骗’，是基于她的机械人脑里有另外一个方程式（价值观）：做老师的不可以答不到学生的问题，不然我老师的颜面何在？！

### 主流教育系统的危机

我现在回想，假如我当时继续追问下去的话，她可能就会开始冒火，因为个人价值观受到了威胁。很多老师与学生之间的问答，并非探讨式的开放智慧，因为目前的主流教育系统，只有一个标准或绝对答案，并没有让人拥有太多思考的余地。它是训练我们的记忆能力（机械性反应）而非思考能力（万物之灵反应）。

现代教育系统里的考试制度，也有学习策略上的瑕疵。试想一下，我告诉你什么时候会考试，会考课本中的那几章，让你去准备，那就好像一个武术师父与你对练时，跟你说他等一下什么时候会打你，出那一招，打你哪里一样。那不是真的考试，真正的考试是无时无刻都可能发生的。你根本不可能花时间去准备，才可以称为真正的考试，学生也才会把所学的东西消化。



## 万物之灵的教育法

日本古代有一位武术大师传授武功时，会以突击法来训练他的学徒。比如学徒在扫地时，老师会突然将切着菜的砧板朝学徒丢过去，或者学徒捧着茶来给老师的时候，老师忽然间以剑削攻击他的下盘。

这才叫作真的考试。这种老师，鼓励学生发展出自己的一套防卫术，用在现代的话，老师的工作就是要激发学生去发表，从发表中提炼出属于自己的智慧。所以有些葡萄酒品酒师的传承，是可以在三天内，用苏格拉底的教育模式，把一个普通人训练成专业的品酒师。

品酒师在品酒时，会把盛了葡萄酒的酒杯轻轻旋转的摇晃，从葡萄酒在玻璃杯里下滑中观察它的浓度，红酒在杯壁的下滑中看它的浓度，然后嗅其酒香，接着尝一小口，但不喝下去。过后他就要讲出酒的年份、产地和酿制。身为老师的，就准备好上百种的葡萄酒，每次叫学生品尝了一小口后，就要学生不断的描述他的感受十分钟以上，同时遵守两个规矩：一、一定要不断的讲，不可停二、讲什么都不要紧。任何的想法、感受都可以讲。可能你品了第一个样品，你会说：‘这个喝在口中，让我感觉好干燥，像在沙漠上，但好像又有凉风的感觉，酒在喉中吞下时，就好像小时候下雨时，我看着雨水在玻璃窗外下滑，留在口中的味道就好像看着一个穿三点式泳衣的美女在漫步，平静之中带着热辣……’然后老师再给他第二个样品，学生品一小口后又开始描述：‘这一口让我感觉到好像穿着旧式的长衫，拿着一个鸟笼，左手食指戴着一个超大型的古玉戒指，听着《情人的眼泪》这首旧歌……’然后第三个样品……就这样连续三天后，你的舌头将变得非常敏感，对葡萄酒的区分能力也变得非常的强。对一件事表达得越深入时，你对那件事情的分析和觉察能力就会变得越来越强。表达和描述能力越强越细微的话，智慧就会提升。

所有父母请注意：千万不抹杀孩子的描述能力和表达能力。如果孩子问妈妈：‘为什么月亮会跟着我走？’有些妈妈可能会不耐烦的说：‘不要问我那些没用的问题！’或小孩子看到一个人光头时，又问道：‘为什么那个叔叔没头发？’妈妈就指着孩子说：‘不要乱讲话！’……长期下去这个孩子就不敢表达自己的想法，也养成懒惰深入思考的习惯，因为反正都没有答案，还要挨骂。

相反的，当孩子问为什么月亮会跟着我们走，有爱心和智慧的妈妈可能会反问：‘你说呢？你觉得为什么月亮叔叔会跟着我们一起走？’孩子可能会说：‘是不是有一条线拉着他呢？’妈妈可能还会问下去：‘为什么你会说有线拉着他呢？’这位妈妈在孩子小的时候就训练他思考，鼓励他表达自己的想法，当孩子常表达自己的想法时，他未来成才的机会就大了。

## 点石成金的表达力



当一个人越发表自己的观点越深入的时候，他的想法、才华和智慧就会被提炼出来了，而苏格拉底的那种问答教育模式，就是其中一种最有效的训练，让人学会用脑筋的思考。真正动过脑筋去提炼出自己价值观的人（提炼出来的才叫作价值观，被人填鸭式灌输的就不叫价值观，它是机械人的方程式），才真正的知道自己要什么和不要什么。也因具备了为这种表达能力和反观能力，才造就了像史提芬赫金（StephenHawking）这样的天才。

史提芬赫金被誉为最伟大的物理学家之一，他目前只能坐在轮椅上，无法讲话，因为很久以前他就已经患上了神经系统退化症。当时医生说最多只能活两年，结果他现在已经骗了死神四十年。他利用电脑与他的学员沟通，他和学员之间的互动、不断的表达自己的想法，除了提升双方的智慧之深度，也延长了他的寿命。你们可能会好奇，表达自己的想法就能延年益寿吗？

### 千万别让父母享清福

在九十年代，有六百七十八位修女自愿捐献她们的头脑给美国的肯德基大学（UniversityofKentucky）的研究员来作为研究用途。该修女院的成员都非常长寿，在一百五十位退休修女中，有二十五位是超过九十岁的，有几位甚至超过一百岁。更值得研究的是，她们很少患上老人痴呆症或中风等的老人病。这一派的修女认为，不动脑筋是有罪的（两位作者在拍手欢呼），所以她们严禁懒惰思考的行为，而且还不断的挑战自己的脑筋，比如猜谜语、作学术研究和辩论（表达想法）等。

按上述的例子推论华人子女叫父母享清福，就是一种不孝行为，享清福就是不给父母任何挑战，没挑战的话脑筋就不需要动，间接叫父母不要太长命。

有一个著名的科学试验，科学家把一组老鼠放在一个很多挑战的环境，这些老鼠可以玩荡秋千、爬楼梯和各种奇奇怪怪的玩具。另一组的老鼠是享清福的，放在一个单调清静的环境。第一组的老鼠活了三年之久，相等于人类活了九十多岁，把普通的老鼠变成超鼠。而第二组享清福的老鼠则只活了很短的时间。

长寿修女不断动脑筋，史提芬赫金教授不断表达自己想法，这些行为都使他们不只提升了智力，还延长了他们的寿命，正是一举两得，何乐而不为？

### 人生三宝

在我们的权谋课程里，我们常常提醒学员要好好运用他们的人生三宝：第一、是思考的方法，因为它可以让你很理性的去看清楚这个世界，以远见而不以目前的情绪来做人生决策。（这就是‘冷血处世’）第二、才是价值观。千万不要让价值



观越过思考前，我们应该将价值观定义在：什么东西对你最重要？什么东西是你所要的？什么是你所不要的？这些价值观是你用‘第一宝’深思熟虑的结果，并非被人填鸭式灌输后的观点。

第三、是解决问题的手段。不管黑猫、白猫或红猫，在没有犯法又没有伤害到人的情况下，可以捉到老鼠的就是好猫。

为什么思考的方法会比价值观更加重要呢？因为思考是帮助你‘明白’，而价值观是帮你‘判断’。把价值观摆在第一位的人会很快的对一件事情下判断，而且还很注重判断事情的对错。它的好处是省时间，但坏处是思想封闭，阻碍进步。

（这是以情绪为主导的‘热血处世’）把价值观摆第一的人如果认为‘客户永远是对的’，当读到我们第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》中提到‘客户不一定是对的’，不可以不断的去满足客户的要求，他们必定很快的判断我们是错的，马上把自己封闭起来。

假如也有另外一个人认为‘客户永远是对的’，不过他是个把思考方法摆在第一位的人，当看到我们书中所提的‘客户不一定是对的’，他的第一个念头不是：‘这两个人简直是一派胡言！’他的第一个念头反而是：‘疑？为什么他们会这样说？’也因为这一个念头，学习和进步之门就为之而开了。

同样的，我们也不要你完全相信我们的观点，我们要你拿书中的观点与你的伴侣、孩子或挚友不断的探讨和表达想法。也不要认定我们的观点是究竟，因为这个世界上，没有一个学问是究竟的。当有人跟你讲他的那一套是最究竟，小心你进入了他的思想宗教。我们要各位读者把我们这一套思想，试图推翻或加倍的进化。



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



## 后记

### 世界又少了一个好人

有人说，一个人成功与否，不是看他有多少钱。一个人会不会做人，不是看他在宴会上有多少人主动上来打招呼或他认识多少个重要人物。一个人有没有成就，就要看他死后打醮超度的那一夜，来瞻望遗容的人多不多。

打醮超度那一夜，每个人都说‘他’是大好人。‘他’到底有多好？我不知道。不过，来给帛金的人大约有两百多人，坐满整个殡仪馆。没位子坐的人站满了殡仪馆的三大厢房，连其它两个同时租用该殡仪馆死者的陌生人，都逼于无奈要挤入这位死者的亲属群中，他们还不断的询问，这位死者到底是谁？是什么样的大人物？殡仪馆的工作人员还说，这是他们开馆以来，第一次爆满。

这个人是我的父亲。所有的亲属同声一哭，人人都说：‘民杰，你的爸爸是个很好的人。’但是我的爸爸只是一位很普通的建筑工人，是个有时候连三餐都成问题的劳动人民。他六十八岁时，还要继续日晒雨淋，攀高爬低为生活打拼。他绝对不是什么大人物，更非交游广阔之辈。

爸爸是在建筑工地跌死的，死状恐怖，还没做化妆前，他左上额的眼角浮肿淤青到左脸的下额，半个脸都充满血迹淤伤。我是第一位看到尸体的家属，当天还是我的二十三岁的生日……

#### 我人生中最难忘的一天

生日当天我和一班非常要好的朋友在一起，他们请了我吃午餐，然后买了票正在排队进戏院看戏时，我接到哥哥的电话通知，只听见：‘爸爸工作的时候从高楼跌了下来，伤势严重，已经送进医院急救……’后面他还说了什么，我已经听不见，那声音似乎变得很遥远。我的脑袋里登时像是遭了雷击，只剩下一片空白……我急忙驾车赶往医院，途中又接到大哥第二通电话：‘爸爸去世了……’在那一刻，我多么情愿这一切是在我的梦境中发生，我无法承受这突如其来的打击。眼前的街景突然模糊了起来，我想揉揉眼睛，却发现眼泪已经夺眶而出。那一天，我和整班朋友的戏票，都还未被撕……这里我要感谢梁泽宗当天在医院时，帮我推掉那



些在医院内徘徊的专业丧事办理员，因为当时什么人对我开口，我只会机械性的点头说好。他还不断在我的身边帮助我处理丧事，从开始到结束他都在我的身边协助我。

我们认为专业丧事办理员绝对有权这样做，这也是一个省时间的市场策略，当然他们也需要在某个程度上展现‘关怀’的演技。有经历过在太平间给他们游说的读者也没必要生气，他们也不是骗子，只是借势而已。当然，他们非亲非故，也不可能是全心为了你着想。

## 怀念一个好人

爸爸的好，我有两次是亲身感受到的，另外一个比较经典的例子还是妈妈告诉我的。天下的父亲都是好的，看你记不记得而已。

第一次亲身感受到爸爸的好的记忆，是某次我们一家人搭长途巴士到外公的家去。在车站里，没有排队文化的马来西亚人，正抢着强挤上巴士。爸爸很辛苦的把我们推上车‘霸’到位子后，就下车到一个不远的档摊，买印度人的白豆（KacangPutih）给我们吃。他刚给了钱，巴士车要开始行驶，爸爸见状赶紧跑过来，叫着妈妈的名字，将手里的白豆从窗口递给妈妈，之后，巴士就越开越快了。爸爸拼命的追巴士，过程就如经典的成龙电影般。装聋的巴士司机，完全不管妈妈的喊叫。爸爸后来很辛苦的追上了，他拉着车门口的扶手才上到巴士。当时我幼小的心灵，只想到如果爸爸从此就不见了，怎么办？

同时也觉得有胡须的人，都不是好人（因为司机有胡须）。

至于第二个记忆是，爸爸有一次跌伤腰骨，留在外公的家治疗。

当时我还是很小。爸爸开始能走动的时候，因为我和哥哥喜欢看李小龙电影，他就带着我和哥哥到一个很大的草场看流动电影院（在大草场，搭一个很大的银幕，摆设好放映器材，投射在大银幕上。这种电影院是属于流动性质……这是很多年前的事情。）现场挤满人群，我们兄弟俩人都矮小，人头攒涌中，我们的视线是在看到很多大人屁股的水平位，真怕他们会暗放臭屁。爸爸怕我们看不到电影，轮流把我们扛在他的肩膀。爸爸流了很多汗，样子好像很痛苦，我就好奇的问：‘爸爸，你的样子为什么这么奇怪？为什么流这么多汗，弄得我的裤子都湿了。’爸爸很痛苦的说：‘没事，没事，只是这里很热而已。继续看你的戏，等一下就轮到哥哥……，爸爸就这样支撑着，让我们看完整场电影。

直到我长大后，才体会到腰骨痛的滋味。他是一个很爱我们的父亲，不过他做人处事的方法，我不但不苟同，还会劝人千万别学他。



## 借钱帮人的报应

据说爸爸不只是对我们好，还对他的姐姐好，更对他姐夫好。从小到大，妈妈不断告诉我们，爸爸是怎样帮助他的姐夫。

爸爸还是单身的时候，和他的姐夫（我的姑丈）一起拜师，学习如何织藤椅。姑丈非常好赌，爸爸则从不赌钱。姑丈每次赌输之后，一定会向爸爸借钱，可是从来没有还钱。

姑丈的大孩子没有钱交学费，找爸爸借钱，爸爸一定义不容辞，慷慨解囊。姑丈的二孩子想买书，没有钱，也会向爸爸借钱。本来没有积储的爸爸就这样不断借钱给姑丈，姑丈也从来不还钱。

藤椅店的老板没有子女，觉得爸爸是好人，想将此店传给爸爸。

姑丈知道了，恳求爸爸将这家藤椅店转让给他。他告诉爸爸因为他有家室，所以更加需要做生意来维持生计。

因为爸爸当时还是单身，爸爸觉得姑丈说得很有道理，本着孔融让梨的精神，把店让了给姑丈。从此姑丈平步青云。

姑丈生活改善了，连一分钱也没有还给爸爸，他告诉爸爸：‘做生意需要很多钱来周转，而且又要供孩子读书……’要有多好的借口，就有多好的借口。爸爸好像没有什么追债的借口，只有一大堆做好人的借口。结果姑丈还是没有还钱。

后来爸爸搭建了一间非法木屋，原本这间木屋是想用来做他的新婚之家，刚巧姑丈的表哥一家五口从外地来到吉隆坡，没有地方住，姑丈就第一时间跟爸爸说：

‘你的那间木屋暂时还没有人住，不如借给我的表哥，他们一家五口来到吉隆坡，人地生疏，很可怜，又不是拿你的房子，怕什么？怕他不还给你吗？只是住一个月而已。’爸爸又再相信了姑丈，结果，当然是刘备借荆州，有借没还。姑丈的表哥一家住进木屋之后，就不搬迁了，直到爸爸结婚当天，还不把房子交还，爸爸也无可奈何，他说：‘他们是黑社会……’

## 我是来向你报恩的教训

事隔多年，我长大成人之后，开始涉足商场。姑丈的第二个孩子（我的表哥）在某大机构任职总经理。表哥知道我刚涉足商场，对我很好，他还说：‘我们一家人都欠你们很多，现在让我偿还给你们吧。’我听了很高兴，认为好人真的有好报。表哥每个月都向我们订货，数量庞大，占去公司百分之八十的生意额。

一年半后，表哥的公司倒闭，欠我六个月的债务，这六个月的烂帐就足以抵消公司一年的生意总额。

我的公司因为这场风暴倒闭之后，才知道中了他的陷阱。原来表哥这间公司是



空壳子，他的公司倒闭前，已经将所有资产转移到另一家新公司，整个陷阱是表哥一手策划的，他找我这个亲属做了‘祭品’，直的是‘不熟不吃’。

某次在亲友的婚宴上遇到表哥，他趋前来抱着我的肩膀说：‘我这样做是为你好，我是特地来教你一堂课……不要这么灰心，年轻人重新再来，不要怕！’我从人性本善里开始体会到原来人性还可能是本恶的，从人性的光明中（我自以为是光明）看到人性的黑暗。从光明走向黑暗，我内心极度痛苦。我还是想做好人，但是绝对不是没有条件的好人，或者是完全没有界线的好人，我要做好人！如果问我为什么要出一系列好的好人作品，我会告诉你：绝对不要像我和我的爸爸一样，受到残酷的教训、付出惨痛的代价之后，才大梦初醒！

2006年3月12日，是我和江老师第一次被邀请做《勾魂夺心洗脑催眠》签书会，地点在一家超大型商场的大厅中央。

签书会还没开始之前，很巧合的，我远远见到姑丈的第二个孩子，我马上向江老师指出此君，然后他就奸笑着说：‘要不要一起过去打招呼？’我不知我们的鬼才大师有什么鬼主意。

我见表哥他左眼确实有传闻中的毛病，但也见他悠闲的和太太孩子们在一起，当时我不断的问自己：‘我原谅了他吗？’答案肯定是没有。我想报复吗？也不见得。我还是生气他出卖了我们，但不得不承认，过去确实因为有他这个小角色，我才有今天的思想和成就。那么须要反过来去谢谢他吗？那简直是荒谬！当时我和江老师都不约而同的认为，老天爷就喜欢玩这种提示游戏；在我们第一本《好的好人系列作品》的第一次签书会前，重遇一个多年没见的‘好的好人’，但又不知道老天想提示些什么。结果我和江老师各自骂了一句粗话，就继续准备我们签书会的讲稿了。

另外一个老天爷给的提示，是在2002年8月17日。那是第一期权谋课程的四个月。我们在马来西亚吉隆坡最大的一间购物商场‘谷中城’

（MidvalleyMegaMall）的一家咖啡室做脑力激荡，谈着权谋课程的架构。我们把该架构用普通的原子笔，在一张白纸上拟稿。由于我们的位置接近行人道的落地玻璃窗，我们不断的发现外面经过的人，他们大多数会边走边盯着我们的那一张草稿纸。后来我们不信邪，把草稿纸的位置移动到另一边，结果经过窗外的人就开始盯着另一边。我走出去，在窗外来回几次，尝试看看那张草稿纸，我不觉得它有什么显眼之处。后来，我们索性把草稿纸从接近玻璃窗之处取走，放到离玻璃窗最远的地方，再拿另外一张纸摆放在草稿纸原处。接着我们发现窗外的人不再盯视了，反而咖啡室里的人经过我们的桌子时，就会一直盯着那一张草稿纸，到今天为止，我和李老师都不明白，老天爷要给我们什么提示？



人有三等：第三流的人，一辈子看不透人性本质与商场的游戏规则，他们皆深陷在错觉与梦幻中。

第二流的人，是看透了，明白了，但是却不能自拔，甚至是无可奈何。

第一流的人，是不仅看透想通，并且开始学会怎样玩这场游戏，用怎样的技巧来应对你的人生。

如果你希望不必付出像我和爸爸那样的代价，就有机会成为第一流的人，你要从我们的故事中领略，吸取这些教训。



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



## 附录1 权谋兵法道课程

### 什么是权谋？

权谋等于控制他人之力量，当你能够控制的人与事越来越广泛时，你的权力就越来越大。你的影响力亦越来越广，因此你也会越来越有吸引力。

### 为什么要学习权谋？

很多人相信拥有了控制他人之力量，就等于拥有了权力、财富、地位、爱情，亦可以为你带来名誉、美满眷属，甚至乎可以让你达到呼风唤雨的人生境界。

江老师和李老师将大胆揭开这股力量的运作法则，并让学员们学到实际的运作技巧，使到就算是纯真善良的人，也可以达到自己所要的理想目的。

#### 【权谋兵法道】课程内容

主要分成两大部分：【一】格局兵阵道：（1）格局兵阵→令到客户/情人/朋友需要你，而不是你需要他；（2）包装兵法→令你瞬间变成身价百倍的抢手货。

【二】权谋兵法道：（1）勾魂兵法→用一句话令人迷失心智。（2）夺心兵法→人人把你当成是神的手段（3）洗脑兵法→把身边的人训练到对你言听计从。

假如你是一位与众不同的好人，想得到与众不同的成就，做与众不同的事情来帮助更多的人，赚出乎意料的金钱，拥有浪漫贴心的情人，使人人都尊敬你。那么，你必须同时掌握格局与权谋的架构，互相配合运用。

## 附录2 NLP 催眠魅力影响学

基础班课程内容 观察力：观人入微，洞察他人的心思。有效的去了解任何一个人，了解别人的思想形态。技巧有：视觉细微察觉锻炼（Visualacuitytraining）亲和力：瞬间与任何人建立亲切感和信赖。怎样快速的拉近彼此的关系。让别人更加尊敬和喜欢你。技巧有：肢体模仿（Directmirroring）和言谈模仿（Verbalmirroring）影响力：将最强的NLP影响技巧，建立于最平凡的沟通。在言谈或演讲之间，如何巧妙的运用语言来吸引别人的注意力，提升兴趣，改变行为，超越听众的心理防线，直接进入其潜意识，轻易影响其取向，改变其爱恨取舍。技巧有：隐晦命令（EmbeddedCommand）：将一个潜意识命令，放入一句话中，制造不



为人知的话中有话。可以超越任何的心理防线，直接影响别人的潜意识。改变其行为或决定。

表情、肢体和声调的应用（Non-verbals）：自信和承诺表情诚意表情，权威肢体，讲价钱时的表情和声调。

同步和引导（Pacing&Leading）：让别人不断认同你的说法轻易的被说服。或者快速的使别人了解你的想法。

反面命令（NegativeCommand）在什么时候，什么情况之下，运用以退为进，来刺激别人的兴趣或行为。

引述命令（QuoteCommand）：引述他人的一段话，或一个故事，来作出间接的潜意识影响。

心锚设法（Anchoring）：运用平凡的语气、用词和肢体语言，将别人内心的取向及爱恨取舍，随意转移、变换。把别人心中的爱好、兴趣等，都联系到自己的身上，隐晦的提升自己的魅力。

高级班课程内容 催眠语言特训：江老师自创的一套特训技巧，让你不知不觉中，很自然的掌握各种不同的催眠语言。你会发觉自己会自动的在日常生活中运用了催眠语言。

双重沟通模式：如何很有技巧的将沟通变的含糊，同时让对方听起来又会觉得很有意义。你表面是看起来，好像是在发表意见。其实暗地里，你正在牵引别人的思路和情绪，改变着他的想法。

讲故事包装法：假如能够花多些时间来认识一个人，每一个人都很具魅力。但，问题是我们没有足够的时间去认识你。透过有策略性的讲故事，你可以在短短两三分钟内，把自己包装成可以吸引到对方。这是江老师的杀手锏。

多重故事影响法：这不是一般的寓言故事。你可以讲任何主题，我们会教你如何包装和设计你的故事或主题。让别人听你讲话的时候，会进入轻微的催眠状况。进而对他进行深层的改变。

触发脑内经验密码：每一个人的行为和决定，都源自过去的经验。我们会教你如何去触发适当的经验，把它加强。再运用这个加强的状况来影响他的行为。例如：每个人都有过仰慕一个人的经验。我们会教你如何运用某些例子或主题来激发这些经验，再把这些经验联系到自己的身上，让对方开始仰慕自己。

含意装置法：大多数的人都不知道自己所要的是什么，更不知道自己人生的意义是什么。但是这些人都错以为自己的行为是有意义的。所谓行为背后的意义，其实是被外在因素所影响，自己根本就没有想过。对于这些人，假如你没有为他‘装置含意’，他们会被其它人胡乱‘装置含意’。当你学会运用‘含意装置法’后，



他们会选择你所要的行为，因为他们会认为这个行为是很有意义的。此法可用来改变一个人的价值观，甚至要改变一个的宗教也可能做得到。

### 附录3 潜能念力成功学

透过以下的种种心灵技巧，我们可以开始发挥不可思议的精神力量：运用深层潜意识进入各种脑波（alpha, theta, delta）的不同方法。

不同的脑波有不同的功用，如：疗病、改变行为、性格、提升直觉力等。

清除潜意识心灵障碍运用多种技巧将过去的心理障碍，清除负面的信念。

信念改造命运如何运用三个简单元素来改变命运，通常在一两个星期内见效。这个法则为江老师自创，是其念力课程的中心哲学。

人体气轮的激发运用声音激发人体内的七个神经丛，平衡体内的能量和情绪。

紫花和珠宝冥想法加强你的‘人缘’，吸引更多‘情缘’或‘财富’上的机会。江老师是这两个冥想法的创始人。大部份的人都能在几天内，甚至同一天内，开始看到效果。这两个冥想法的特点是：不可以每天做，每次都要在一分钟内做完，而且不可以很用心的去做。

潜意识心灵密码的运用我们的表面意识是很直接的，我们的潜意识则是很间接的。所以有很多教你去直接想象，或暗示自己的愿望的心灵技巧。都只是影响到表面意识，或者只是很浅薄的影响到潜意识而已。心灵密码是一种将愿望转成很间接，很抽象化的代表的技巧。

当我们的潜意识接受了这密码后，就会开始帮助我们达成这愿望。

制造潜意识的使者人类所运用到的潜能，就如一杯水。还未运用到的潜能，就如大海。其实我们的潜能并非还没开发，只是我们没有分派工作给它，也没有训练到它。如何将我们的潜意识，训练成我们的使者，帮助我们达成愿望、开发身心功能、影响他人或启发智能。

——END——



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容

