

# 目 录

<u>前言</u>	<u>- 1 -</u>
世界上的四种人	- 1 -
<u>第一章 人不能了解自己，人只是解释自己</u>	<u>- 7 -</u>
733 个百万富翁的诡异告白	- 7 -
别把最基本当成最重要	- 11 -
所有真理的起源—循环放屁法	- 15 -
越没意义的答案越吸引人	- 18 -
如何误导一个人回到前世？	- 21 -
心灵的软性毒品想了解自己	- 29 -
要发达,就绝不可问的问题	- 32 -
<u>第二章 极端自我就是王</u>	<u>- 39 -</u>
不听他人意见的成功法则	- 39 -
管理大师在企业界散播的谎言	- 47 -
极端自我就是王	- 51 -
普通人没有资格谦虚	- 56 -
「自我」行者的内外修炼	- 60 -
真心道歉是最 CHEAP 的诚意	- 64 -
如何拒绝人而更受尊敬？	- 71 -
自我的极端专注—狠心心法	- 78 -
<u>第三章 极端食物链见地被吃的智慧</u>	<u>- 85 -</u>
互相利用的人性食物链	- 85 -
食物链中的自我定位法	- 94 -
食物链中的因果论—有恩无报	- 97 -
食物链中最忘恩负义的人反而是最公道的	- 101 -
朋友关系中的食物链智慧	- 106 -
<u>第四章 极端自我行者的冷血修炼</u>	<u>- 117 -</u>



「笨蛋药物」—情绪自慰法	- 117 -
入魔的极端竞争力	- 124 -
灵魂脱体的处世心态	- 133 -
文字的恐怖诅咒力	- 137 -
让你游戏人间的文字魔法	- 140 -
权谋家的脑力修炼	- 149 -
<b>第五章 借假修真，以骗悟命</b>	<b>- 155 -</b>
有计划的目的就是要忘掉计划	- 155 -
普通人的愚蠢就是你的商机	- 161 -
分析「分析」的漏洞	- 169 -
不需要知道自己的人生方向	- 175 -
最后要问问你的一个问题	- 183 -
<b>后记</b>	<b>- 187 -</b>



# 前言

## 世界上的四种人

我的启蒙老师……一个危机处理天才

在我做业务和生意的生涯中，我认识不少有手段的人，其中一个可说是我亦师亦友的师父，我的销售手法，特别是开拓新客户的技巧，就是承受了他的启蒙。

他在危机发生时，往往能想出很令人刮目相看的解决方案，特别是面对「残局」时，他想出的方法可谓叹为观止。

所谓的「残局」如下：

一名销售员同时得罪了上司和客户，他起初假扮客户签名，得罪客户之后，客户不但投诉，还扬言要报警，经理也因此威胁他说若不解决问题，他就不需要再上班了。

第二个例子是一名中介商接了一家国际大公司的订单，这是他第一次交易。但在临交货前三天，供货商才说发生意外，要延迟两个礼拜才交货。后面的供货商爽约，前面的客户可能会毁约。正所谓：「前有悬崖，后有追兵。」，正正是他现在的情况。

我们可以看到这两个个案都是有「前后被夹攻」的模式，结果我这位师父在两个半小时内，想出一个方法，帮了第一个个案中的销售员，在半天内就得到客户的原谅和妥协，也因而保住了自己的工作。

而第二个个案的结果，才是经典中的经典：供货商爽约而赔偿中介商乃是正常的，不过他教中介商一个技巧，使他得到国际企业客户的谅解。其实，这些大公司最会刁难人，发生这种延迟交货事件，就是他们欺负你和压价的好时机。在这个案中，国际企业除了接受延迟交货外，还每一件货物加赏中介商多一元（我重申，中介商迟了，而客户还肯花费更多钱在他身上）。而且，该国际公司的采购部经理，在几个月后跳槽到另一家国际公司，却还是找回这名中介商。

在这两个残局式的危机中，我这位师父看透人性，对人际手段了如指掌，请问



他厉不厉害？

### 我的启蒙老师的成就

我亲眼见过他解决很多问题，他虽然不是每一个问题都可以完美解决。但是，我可以向大家讲他是个厉害人物，他的危机应对是我所认识的朋友当中最强的一个。

我的启蒙老师绝对是个有本事的人，但到今天为止，他还是郁郁不得志，他虽想要钱也要权，但偏偏却没钱又没权。

他也没有染上可能导致他倾家荡产的恶习，如赌博或吸毒等。他还有跑步的习惯，亦很自律，同时也是个做事很用心的人。他的「用心」程度，是一般人所没有的，而我之所以能够成为开拓新户口的能手，其中理由就是被他的「用心」所启蒙。

为什么一个该成功的人却很失败？

目前，他在马来西亚的一个微型小镇（微型的意思是：此镇就如美国电影《Pleasantville（欢乐谷）》般，只有一条街的长度），与老婆的小美容店「共存」着，当有客户进来太太的店铺时，他就用他厉害的手段推销洗发水，他绝对不是一个想享受清闲的隐士，他空有一身好本领、好才华，但却偏偏英雄无用武之地。他觉得命不由人，命由天，常言运气不如我，在别人面前他就说我这个人很幸运。

我这位师父的做事够「用心」、具「手段」、有「头脑」，但到底他什么地方出了错？

然而，我们要知道这个世界上有四种人……

### 第一种人：赢家

第一种人是赢家。

若有人问：「赢家会输吗？」

答案是会！但赢家会为自己的「输」负上责任。

举例，职业高尔夫球手 Jack Niklaus 某次因为扭伤了盆骨，特地聘请了一位骨科专家，除了帮他调整骨节外，还全天候跟着他，随时纠正他走路的姿态。

所以，我们说赢家会为自己的「输」负上责任。

权谋法则：赢家之所以会赢，是因为他们肯输、不怕输，甚至可以输的次数比任何人都多。



## 第二种人：普通家

以下是一个在美国的生意成功率统计：百分之九十的人所投资的生意，在短短一年内倒闭；百分之八的生意只是做得普普通通；只有百分之二才是赚大钱的。

成功的人数比例就如 Bell-Curve 理论所言：百分之五的人特别成功，另外百分之五的人在谷底，而其余的则是 average（普通）。根据马来西亚的一家保险公司的数据，百分之五的业务员月入马币一万以上，百分之四入马币五千至一万之间，而百分之九十五的业务员的月收入是马币五千以下。月入五千以下，在马来西亚的水平即是「普通」。

这个保险业的数据，我相信套在其它行业上也相差不远。

成功的人是极少数的，想成功又不成功的人则占大多数。而这大多数人就是「普通人」。

## 普通人就是穷人

普遍上，今天「普通人」的生活质素肯定比以前的「普通人」更好。例如：以前一个普通收入的家庭只能享有一台电视机、一部电话、一间房子、一辆车子等。

现在的普通收入家庭，可能起码有一台电视、一部电话和手机、一台计算机或手提电脑、一部 DVD 机、一人一部车等。

所以普遍上，现在的普通人比以前的普通人过得更富裕。但同一时候，现在的普通人却比以前的普通人过得更辛苦（这是两名日本作家所言的「M 型社会」或「下流社会」概念。但古往今来都是富者越富、贫者越贫的）。

以前的大学毕业生比较少，但他们毕业后都能过很丰裕的生活。现在的大学生「满街满渠」都是，虽然不至于饿死，但就是长期处于一个「不饿不饱」的状态，几乎每个都是月光族。

**社会公讯：**月光族的朋友要稍微勒紧腰带，买个医疗或意外保险。用以确保自己不会因为一些意外事件而变为「谷底人」—当你经济跌至谷底，才后悔没买保险。

## 普通家是主观的聪明人

其实「普通人」通常都认为自己很聪明，而聪明人的想法很简单：付出最少，得到最多。而且在越短时间得到就越好。



但这恰恰是普通人得到普通成就的原因——「付出少」。

普通家是羊群、怕「付出」过多，所以万事都跟大众。只要群众都要的，定是值得我要的；群众都做的话，我也该做。既然大家都做，我跟着做就没错。大家都要的东西，我若得到，也都不会太差吧！基本上要做普通人，就跟着大队走。

权谋法则：「普通家」的定义：大部份人都做大部份人所做的大部份事情。

### 我当年如何不做普通家？

很多年前，为了发愤图强，我强迫自己看书。后来，有了阅读的习惯后，不看书就很不自在。当时没钱，省吃省喝剩下的钱，我都用来买书。我的每一餐就是在印度人的路边摊买两包椰浆咖哩饭，每包卖五毛钱（现在已是马币一块钱）。

有次，一个前辈看到我在阅读，就丢了一个假设性问题给我：「如果现在马上给你两百块，你会选择买书还是吃饭？」

我当时就闭上了书本，想了一下的说：「我会买书……为什么你要问呢？」他骂我：「所以我就说你用坏了脑，有什么东西比吃饭更重要？你这个人想东西太不切实际了！」

我和江老师都是爱书狂，同时也认为我们今天的成就，跟我们看很多书的习惯有密切关系，但是，有些人就问我们：「你们是不是赚钱后才开始疯狂买书呢？」

我们都经历过生活潦倒的阶段，但在那段时间我们已经是爱书狂，那时我们已开始为自己的脑袋「付出」了。

### 第三种人：输家

第三种人是输家。我不知道如何解释输家，但输家的一个最贴切譬喻是：一个很想中头奖，却常忘记买彩票的人。

要以为输家就是笨蛋，很多输家都很聪明，前面我介绍的一名启蒙师父就是个厉害的人，聪明兼有手段。我认识他将近二十年，但他到今天还是一事无成。

第四种人最特别，因为他们是一种少数民族……

### 一个被很多美女暗恋的男人

我们有位男性朋友就是这种少数民族，因为大部份的美女都喜欢他。

如果大家一齐喝咖啡时，一有美女走进咖啡厅，那位美女就会看着他，他也会



告诉我们：「你看，那位小姐看着我。」

咖啡厅的服务小妹也会对他笑得比其它人亲切，而且还是越漂亮的女服务生，就会对他越亲切。为什么会有这么多美女喜欢他？他的秘密是什么？

其实根本不是什么秘密……

他只是很「主观」的认为每个美女都对他有好感。

其实，每当有美女走进咖啡厅时，我们这几个臭男人就像整支军队般，虎视眈眈的看着美女，她自然的就会望过来，并不一定是特地的看着某一个男士，她只是很简单的想确定色狼团在哪里而已。

而咖啡厅的服务小妹，不只是对他笑得亲切，她对任何人都是笑得很亲切。有时候我们故意盗他的「雷」，比他先一步的说：「她好像看着我。」他就会脸露不屑之色。

#### 第四种人的不可思议

曾经有一次，他说有一位女同事开始对他有「意思」，我们就怂恿他去跟那位女同事约会。后来再见到他时，我们就追问他约会成功与否。他只是摇摇头说女方不肯。

我们问：「她不是对你有意思吗？」

他跟我们说：「我知道她是对我有意思的，她只不过是不好意思、害臊而已……」其实第四种人像是有神经病的「妄想家」。

乍听之下，最差劲的好像就是妄想家。但很多人都不知道，其实「赢家」和「神经病」的人是很接近的。

那个一线之差的关键性元素，就可以将一个人推到一个领域的顶端，从而成为「赢家」，这个关键性元素，其实非常非常的一「极端」。



关注微信公众号：**【重构文字】**获取更多女性成长的内容



# 第一章 人不能了解自己，人只是解释自己

## 733 个百万富翁的诡异告白

### 越老实就越发达的理论

美国曾经做过一个调查。有一位叫 Dr. Stanley Thomas 的作者，将一份选择题问卷调查寄给美国的七百卅三位百万富翁，要求这些富豪打勾勾，选出哪些因素主宰了他们的成功。

问卷内列出的选择有：诚实、积极、胆识、坚强、头脑等因素。

结果，收回的问卷统计，最多人选「诚实」，共百分之五十七；最少人选的是「头脑」，只有百分之二十一。

第一次听到这个信息时，我强烈地感觉到，只要一个人够诚实，「理论上」他有一天一定会发达。

该统计也传达了「越诚实的人应该是越有钱」的讯息。如果以此推断，那么所有受戒的出家人、牧师、神父、修女，应该是最有钱的人才对。

（注：有些「出家人」的确是很有钱，像梵帝冈就是全世界最富裕的国家，其 GDP 是美金四十万。天主教虽认为金钱是万恶根源，但教廷是全世界唯一拥有银行的宗教团体。在二零零二年，天主教教廷只是在美国就拥有九亿美元的资产，联合国杂志形容教宗很可能是二十世纪最富有的人。）

好了，各位先不要幻想如何创一个宗教来赚钱，而是先问自己，你相信这份百万富翁的调查报告吗？

### 政府该不该相信男人？

想象一下，若政府部门公布了一项数据，说国内百分之十九的男人有嫖妓习惯，请问你相信吗？

香港笑匠许冠文先生，之前在他的大型「栋笃笑」(Stand Up Comedy) 里面，揶揄香港政府所做过的男人嫖妓数据统计。试想像一下，如果你是男人，有个小妹



或少男拿着调查员的身份证明和活页夹，在街上向你表明身份之后问道：「请问这位先生，你有嫖妓的习惯吗？」请问，能够坦然承认的人有几个？如果他有朋友在旁，他的答案又会否受到影响？

权谋法则：商家为了私己目的而弄假帐目呈报政府，政府为了刺激经济再弄假数据呈报人民。

有些男士可能还会冷笑反问：「哼……你觉得我有这样的需要吗？」

调查员也不可能好像辩方律师般说：「先生你只要答『有』，或者『没有』就可以。」

而被问的也不可能会很大方的说：「虽然我家有个惹火的太太，她不但床上功夫一流，而且还荷尔蒙失调至每天欲火焚身，需要我一天三次地满足她，但我每逢初一还是会找骚鸡街的如花姐，逢十五就拜访怡春艳鸯馆的似玉娘……」

当然，这是发梦时才会发生的问卷调查，一般不是「有智障」的男人打死也不会向陌生人承认自己召妓。

我们从「人性」来分析，作出「诚实最重要」之宣言的人，可能有两个目的：「攻」或「守」。

### 第一种守：无脑者的自护

第一，他们要「自圆其说」。选择「诚实」为最重要、「头脑」最不重要的富豪是因没上过大学？还是欠缺知识？抑或没有看书的习惯？

他们成功的原因是因为够大胆，还加上一点点运气，而发达后又很幸运地找到「好人才」帮他守业扩充，所以，他们才会认为聪明和智慧并不重要。

同时，在成功之后，很多人可能就会把他封为偶像，如果自己少看书，又没有精湛的见地，被访问时如果发表了些无脑或落后的见地，岂非贻笑天下？

所以，先自封成一个「简单好人」，其成功故事就可以简单的靠四个字形容——「诚意取胜」。如此就可将这类问题全然斩灭，别人也不会对他有这一方面的要求。这是属于「守」的范围。

### 第二种守：虚伪者的掩护

「守」的第二种，是因为这些说诚实很重要的富豪，他们之所以会作出这样的选择，是想掩饰成功的真正原因？



伪君子当然要用道德作包装，明明是嫖客、常常召妓，但人家讲起嫖的话题时，他却瞪大双眼说：「我从来不嫖，家庭是我的一切，我很爱我的太太……」

靠狡猾奸诈成功的人，同样不会告诉你：「对！我的成功绝对是用我的聪明和智慧来巧夺他人的财富。」

当然，世上还是有不清醒的伪君子，他们可能会想：今天我这么有钱，最需要的员工就是对我诚实的，他们聪不聪明都无所谓，只要诚实就可以了。

一如父母的双重标准想法：父母可以骗孩子，但孩子不能骗父母；父母可在孩子面前对骂，兄弟姐妹却不能在父母面前吵架。不过，这类父母，还是会像耶稣般博爱的宣扬其家庭教育言论：「我们一定要诚实、不可骗人；兄弟姐妹要和睦相处，不能吵吵闹闹。」

权谋法则：所有伪君子都是「只许州官放火，不许百姓点灯」。

一个清醒的伪君子，知道自己的行为理亏，所以，只能够在背后干他想干的事，其策略是「隐恶扬善」；不清醒的伪君子，相信的是「双重标准」，将自己的「恶」解释成「善」，而且还骗到自己。

以上两种策略都属于「守」。

而以宣扬诚实作为「攻」的目的亦有两种：「打造形象」和「阴谋论」。

### 攻的策略之一：「打造形象」

我曾在报章上见过一个评论家写了篇专栏，文中提到他参加了某位大企业家的演讲，当天讲题是「蓝海策略」。该评论家说他在整个演讲中，听到企业家最重要的一句金句是：「企业不只是为了赚钱，【更】重要的是爱心、回馈社会……」

评论家说他生平最敬佩这种有远见和实力的企业家。好，请大家也想一下为什么这个文人会这样的敬佩这些企业家呢？

请问，这位有实力的企业家所说的「企业不只是为了赚钱，【更】重要是回馈社会」，指的是赚钱重要，还是回馈重要？

### 没有意义的体育精神

运动家常讲的一句废话：「比赛的目的是为了赢，最重要是有体育精神。」

奖金和名誉都只给夺得金牌的人，银牌和铜牌的得主几乎没人记得，而且那些什么牌都没拿到、但又有体育精神的参赛者，肯定无人记得，他们也不会有奖金。



你要相信那些跟你提倡体育精神的傻瓜吗？

权谋问题：奥运真的是为「体育精神」吗？各国真的是「友谊第一，胜负第二」吗？北京奥运真的是「一个世界，一个梦想」吗？

如果「爱心」是好像企业家所讲的那样重要，他们就该学习德兰修女般，直接开善堂就可以了。

### 上岸后讲废话

商人开口闭口仁义道德、爱心事业的话，就要看他什么时候开始宣扬这种理念。

若是已经上岸，成大功、立大业后的人，才开始宣扬仁义道德、说「企业『最重要』是回馈社会」，就是在讲废话。比较负责的讲法是：「我已经赚到钱，所以现在想回馈社会。」

这种宣言叫作「打造形象」的公关言论：就算自己天天去怡春院风流快活，面对晚辈时也不忘教训他们家庭观念的重要，提醒他们对得起太太。他们也自觉还算有良心，因为自己堕落就够了，千万不能教其它人堕落。

权谋法则：良心的意思：为自己解释到能够过得了自己的那一关。

### 要发达的人急需相信已发达的人

我们看到上面所述的评论家为什么这么快相信企业家的爱心宣言呢？

很多人看了七百卅三个百万富翁的告白后，会有两种反应。第一种人会「选择相信」。我还阅读过不同作家引述这个「733」的信息，来阐明一个人要成功，「诚实」占最重要地位。

为什么人会这么容易相信呢？

相信的原因是觉得百万富翁没必要骗人？人家已这么有钱，还骗我们干嘛？

权谋法则：有没有钱和要不要骗人是两回事。

但因「733」百万富翁言论，而激发的第二种反应，就是另一个极端。

### 攻的策略之二：「阴谋论」

有些人听了「733」之后，会选择完全不相信，以「阴谋论」来看待这七百卅三



个成功的有钱人，认为这些人发达后，不想让其它人发达，所以刻意制造出假象和假理论来「误导众生」。

其实，他们真的这么深谋远虑吗？

如前阵子的畅销书《秘密》（The Secret）般，说历史上有钱又成功的人知道了「秘密」后，会用自己的财力和权力，把所谓的发达「秘密」，作出信息封锁，抑制了上千年。这个有可能吗？

你相信这些百万富翁的告白吗？

## 别把最基本当成最重要

一个见到佛的人

我和女友曾经到一个人的家中，听过一位西藏喇嘛用英语教导静坐方法。这位喇嘛已连续教了几个晚上，每晚他传授一种静坐方法，比如这次教的是用视觉的，下一次教用听觉的、用冥想的，再下一次可能就教我们什么都不想。

他每次传授方法后，大家都会一齐用他刚传授的方法来静坐。半小时后，大家觉醒过来，他就要我们讲出自己的体验。

其中一晚，有位女士透过英语译者说出她的经验：她用听觉的方式静坐时，察觉到电风扇的声音越来越响亮。喇嘛师父就说：「很好的现象，这表示你比较适合用听觉的方法来修炼禅定，以后你就专用这听觉方法即可……」

女士听到师父的认许，就非常兴奋的讲更多话来分享她的经验。师父听了之后，也给了她很多鼓励，叫她继续用同样的方法修下去。但接下来她所讲的话才「过瘾」。

她用华文说：「我在大陆的普陀山朝圣时，看到自己的灵魂在阿弥陀佛的极乐世界中修行着，阿弥陀佛的身体非常大，我的灵魂却非常小，我在净土之中修行着的时候……」

她把自己的「境界」滔滔不绝的讲出来（我怀疑是她的幻觉），英语翻译者当时也脸有疑色，换了我是译者的话，我也不知道自己要不要翻译一个疑是有幻觉的人的描述。但身为一个翻译者，你不应该代人回答，你的责任是成为两者之间的语言桥梁，就算其中一方被怀疑有精神病，你还是要照实翻译。

这位翻译者于是只好装作若无其事的模样传话，现在轮到西藏师父开始听得一脸疑惑。



## 很真诚的假答案

当翻译者将那位女士长篇大论的经验讲完后，我也很想知道这位喇嘛会怎回答。不过，他的答案是我完全没想到的。

西藏师父笑笑说：「If she is happy, then it is OK.」

翻译者对女士说：「师父说你觉得开心就好。」

这女士听到师父这样响应她，觉得有必要讲得更清楚，于是接下来又滔滔不绝的分享她其它更「神奇」的境界。

翻译者耐心的传话后，西藏师父还是笑笑的说：「开心就好，最重要是她觉得OK，就OK了。」

我佩服师父的地方，就是他真的笑得很真。

这位出家师父到底有没有不老实呢？

权谋法则：佛教徒说谎，叫做「犯戒」；出家人说谎，叫做「方便」。

## 诚实的机械式反应

曾经有个经济学调查，在美国某大学进行。试验者问大学生：「若要选择一个道德典范的行为，你会想到什么？」

很简单的一个问题，但这个问题是有条件的，你要很快、想也不想的就回答。几乎全部人都选择说：「诚实。」

接下来的另一道问题：「你最讨厌人家怎样对你？」

同样的也是要很快的回答，我相信大家也猜到了答案，就是「人家对我不老实」。

其实选「诚实」是一个很机械式反应的「认为」，讨厌人家对你不老实也都是同样的机械式的反应。人们会作出这样的选择，其实就被整个大环境洗脑，或者是媒体的潜移默化所操纵。

## 螃蟹讨厌横行人

在这里给大家一个简单的考题：在佛教里面有基本的五戒，即不杀生、不偷盗、不邪淫、不妄语和不酗酒。你认为这五戒，哪个最易犯上？

若从外在因素来看这道考题，不杀生、不偷盗、不邪淫和不酗酒这四戒，我们需要较多的客观条件才能破戒。要杀生的话，我要有杀的能力，对方又得没防备心或防卫能力，周围又要没人看见等等；要偷的话，要有一样东西吸引到我的偷盗之



心，如果有警察在附近的话，我就不敢下手了；邪淫更不用说，除非是自己淫自己，正常情况是需要有对象、有地方、有空档才能成事。

但是，不妄语（即说谎）是最容易破戒的，你的心念一动、稍微在脑中铺排一下，马上就可以说谎了。所以，很趣怪的一件事情就是：人容易不老实，但又讨厌人家对他不老实。就像一只螃蟹看到你打横走路时，会嘀咕着说：「最讨厌这种横行的人。」

**权谋讽言：**人讨厌别人对他不老实，因为他知道自己很容易不老实。

看到这里，我们是否就能判断那七百卅三个百万富翁所说的「诚实最重要」，其实就是谎言呢？

不一定。

### 最基本和最重要的混淆

我觉得若是一个成功企业家在台上发表言论、被记者专访、写书、上电视时，确实有很大可能会讲些公关式的话。（我听过一个很成功的上市企业家在电视上说：「我的企业理念就是一『爱』，因为『爱』可以征服一切、解决一切问题……」）

但当这七百卅三个百万富翁在进行问卷回答时，他们并没有被摆上台啊！我相信他们不是以社会形象的头脑来答这些问题，因为他们知道有一位博士要做研究，而回答问题的时候也很有可能是私下答，答了之后，世人也不知道是谁的答案，只知道是七百卅三个富翁的答案而已。

他们也不是被要求马上应答，因为是问卷的关系，他们绝对有时间去想，所以不应该一概而论的说他们是机械式反应。

所以，我判断他们是讲真话。但他们混淆了问题，他们把「最基本」当成「最重要」混一而谈。

**权谋法则：**「最基本」不一定等于「最重要」。

我认为他们把「诚实」定义为「我没害人」。

### 长期交易的最基本

每个人对「诚实」都会下不同的定义。我的一位朋友是餐厅老板，当我把「733」这统计告诉他时，他给我「诚实」的定义是：「起码要过得了自己那关。」



我问：「怎么说呢？」

他答：「我是开馆子的，我们弄出来的食物，最起码要过得了自己的口。我吃了之后觉得没问题，我才会推出。」

但另一个问题是：「过得了自己的一关，那个定义是什么？」食物能够过得了我的口，未必能够过得了大部分人的口。

我认为这七百卅三个富翁所指的诚实，就是「最基本是不要害人」的意思，但最重要的元素呢？

权谋法则：一门生意是否符合诚实的标准，就是看跟你交易的人肯不肯再继续和作交易下去。

就像你打算长期跟人交易，你就不可能把一个可以害人的商品卖出去。一个很贴切的「不诚实」例子，就是发生在中国的「毒奶粉」事件。

所以，一个人要在事业上有很大的成就，「不害人」是最基本的，但只是不害人，就能成功吗？

做人的「最基本」就是把「最基本」的告诉你

很多成功的人会把「最基本」的告诉你，但至于最关键的，他们就无可奉告或不知道怎样告诉你。

不只是商场上，大部份人也愿意分享最基本的，甚至我上文提及的那位教人静坐的西藏出家人，遇到一位疑是把幻想当真的女信徒，他也做了同样的事。

这个佛教的师父没认同，也没否定她的境界，他只是说了一个「最基本」的信息：「开心就好。」

没错！云云众生，每个人都会认真修行吗？大部份人之所以修行只是因为心灵空虚，要得到精神上的寄托而已。那么，这位喇嘛讲「开心就好」这句话是没错的。同样的，市场是大部分人都想成功、干一番事业，这欲望也变成了一股「成功学」潮流。「要成功」在某程度上也变成「想而还未成功」的人的一种精神寄托，最后所得到的结论也是「开心就好」。

最后的结果是什么？

问的人问得开心就好，答的人也答得开心就好了，这就是最基本的。

我想起多年前学催眠的时候，我的催眠老师跟我们讲了一个催眠师「最基本」的诀窍——不要相信客人。



## 所有真理的起源—循环放屁法

### 开口放屁的人

我在学催眠疗法时，曾有人问我的老师：「你是怎样看得出客人不老实？他们是什么时候不老实？How do you know that they are bullshitting?（俗称「放屁」，即讲废话之意）」

我的老师答得妙，他说：「当他们开口时。」

他说很多客人来到他的办公室时，就会说自己有哪些问题，然后还会滔滔不绝的讲出自己有问题的原因。

老师对我们讲：「如果这些人真的知道问题的原因，他们一早就把问题解决了！」

所以，我们在《心魔营销》中提到：大部分人都是不知道自己需要什么。所以当你一问客户有什么需求时，或者问被追求的异性有什么需求时，大部分的这些人是什么时候对你不老实？

正如我催眠老师所说：「When they open their mouths, they are bullshitting.」（当他们开口时，他们就在讲屁话了。）

### 人人认为自己放屁有理

请你回想一下，在过去几年内，有没有一些事情，是你很想做，但是却一直提不起劲去做？又或者就算你提得起劲去做，却没办法一直持续下去？或者是你一直想在某一方面有所进步、改变，但是却连一步也没有踏出去？

请问你知道是什么原因令你没办法改变吗？

让我告诉你真正答案：你根本就不知道真正原因！因为你如果真的知道真正原因，你一早就把问题解决了！

但每个人都觉得自己知道原因，还会给自己很多很多的解释（即 Bullshitting，放屁废话）。

如果一个人不断地追根究底的解释下去，他的解释就会开始「打转」。

### 你看不到我肩膀上的天使就是你的错

这个情况，就像一个人不断向你炫耀他肩膀上常常有一个天使，你听得多了，就忍不住挑战他说：「我不信，证明给我看啊！叫他现身出来看看！」



「他说不能，因为你跟他没缘份。」

「那么……要怎样才能跟他有缘份？」

「你要先相信！」

「但是，我要看到证据才能够相信啊！」

「这就是你最大的缺陷。」

这位肩膀上有天使的仁兄，如四两拨千斤般，把问题的根源弹回给你。

这就是「循环打转」了。

**权谋法则：**「循环解释」是把两个不同的事物作互为因果的解释。

这也是为什么很多人都认为「所有的宗教讲到最后，都是殊途同归」。

为什么所有宗教讲到最后都是一样的？

基督教认为上帝是真实的「存在」，而整个宇宙万物都是上帝所造。当有人问：「如果上帝造万物，那么是谁造上帝呢？」

一般的答法是：「上帝超越时空、超越一切，他是自有永有，所以他不是被造，而是本来就存在……」或者是：「上帝不是我们凡人可想象的，能被造出来的就不是上帝了。」

而佛教中也有类似的理论，说众生轮回是因为因果业报，佛家所谓的「十二因缘」，一切的轮回，都是最终归于众生的「无明」（即无知无觉）。如果你追问为什么会有「无明」，大部分佛教徒就说「无明」是无始以来的。换句话说，就如基督教般认为上帝是无始以来就存在的一样。

这就是为什么很多人说所有宗教最后都是一样的，最后都汇归同一源头。因为这些人在看各个宗教的解释时，发现大家解释到最后，所用的解释好像都是在描述同一样东西。

**权谋法则：**大家好像讲着同一样东西，与这是否真的是同一样东西，那是两回事。

但八个「瞎子」看起来好像是描述同一只大象，那是因为人类的词汇局限。

当你尝试要描述一个「不能描述的东西」，讲到描述词就快要用完时，剩下的就离不开那几个字眼，如「无始无终」、「超越一切」等模棱两可的描述，所以才会令人觉得各个宗教都殊途同归。

不过，真相是：所有宗教在给答案时，讲到最后，同样地是最矛盾的阶段，信徒



的解释此时就会开始打转，在做着「循环解释」。而这也是为什么宗教信徒的脑袋，能够轻易的封锁所有和自己宗教有冲突的科学证据。

### 让你无从攻入的「循环解释」

很经典的一个「循环解释」例子是，有人对你说：「上帝是唯一的神。」

你问：「怎样证明？」

「因为是圣经说的。」

「为什么圣经说的你就相信？」

「因为圣经是上帝说的。」

「呃……呃……」（你在这时候就会双手颤抖、双眼反白，舌头从嘴角伸出、口吐白沫了）

言下之意，他告诉你他相信上帝是因为他相信圣经，他相信圣经的理由是因为他相信上帝。就好像「尿疗法」般：喝了就排尿，把排出来的再喝下去，不然等一下就没得排了，没得排的话你就没得再喝，也可以叫作「屁疗法」(Bullshit Therapy)，放出来的屁要吸入丹田，吸入的屁又要放出来，然后再吸……

**权谋法则：**封锁脑袋的方法，在宗教界被运用得最淋漓尽致。

「循环解释」就像你问我：「你住在哪儿？」

我说：「我家在麦当劳附近。」

「在哪里的麦当劳？」

「麦当劳就在 ABC 油站旁。」

接下来我又跟你解释 ABC 油站就在一家很大的购物广场附近，而当你很不耐烦的问我：「那么是哪家购物广场啊？」

「哦！这购物广场附近就是有一家麦当劳的……」

这时你的五脏六腑、子宫睾丸都被我的「内力」震到翻转过来。

### 宗教是怎样开始的？

当一个人要解释宇宙生命的现象，解释到进入「循环打转」时，他通常有两种反应：一、在「打转」时，坦白承认这不是道理，就暂时把问题搁在一旁。二、开始「打转」时，坚持认为自己思索的「宇宙」问题，已经找到了究竟答案，而且还



认为这很有道理，甚至觉得这就是真理，于是一个宗教就此诞生。

普通人未必会做到「宗教」的境界，但人有时候会有意无意的，用这种「循环放屁法」来诠释自己的人生。

我将这种诠释自己的行为叫作「脱裤子放屁」或「男性监狱里吃伟哥（Viagra）」一多此一举。

## 越没意义的答案越吸引人

什么时候不要问「为什么」？

如果你的下属、朋友，或者是男友，是个很懒的人，你问他：「你为什么这么懒？」  
「……其实，每个人都是这么懒的啊！」

「不是啊！阿强他很勤劳……」

如果你继续追问下去，逼他到墙角，他就会间接叫你去死：「妈的，你去问上帝啰！是他弄到我这样懒的。」

**NLP 辅导法则：**当有人说：「我很 X」时，不要浪费时间问他：「为什么你 X？」

如果他自己找辅导师倾诉，在被追问到底时，他可能会讲出一个「宗教式」解释：「我觉得我天生就是懒，我也没办法。」

基本上，他说的是：「我懒是因为我懒。」

旁观者不觉得这是答案，但当事人却觉得这是真理。

## 人最迷信自己的解释

一个有暴力倾向的人会怎样解释自己的行为呢？

一个可能说：「我从小就生长在一个暴力的家庭，我的妈妈常打我爸，她也常打我。所以，在这种环境下长大，令我的脾气很臭，动不动就会发火。」

另一个有暴力倾向的人可能就说：「我从小到大就生长在一个过于平静的家庭，我的父母的宗教意识很强，认为发怒是罪，所以在我的成长过程中，我没有看过我的父母吵架，他们有冲突时，都各自安静下来，然后各自念经。我觉得他们压抑了自己的情绪，然后他们也强逼我要压抑情绪，特别是自己的脾气一定要压着。所以，现在我长大了，多年被压抑的脾气，已经积怒成性，随时如弹簧般反弹出来。」



**权谋法则：人给自己的解释是最厉害、最合理的。**

人因为执着了「要明白」，所以就算是一个假的「解释」，都比什么解释都没有好。为了让自己安心，人会尽量的找答案，甚至没用的答案也不要紧。

### 人最爱没有意义的「知道」

某次课程中，有位学员说他有个男性朋友的女友，在国外深造回来后，就渐渐对男友冷漠，最后要求分手。男方问她什么理由，她只说觉得彼此不适合，没有了「那种感觉」。

这位学员问我有什么方法可测试出女方内心的真正理由。我就问他：「为什么你想知道她内心的理由？」

他们猜女方在国外可能有了另一个男人。我反问：「知道了又怎样？」

他说：「最起码我们要知道是不是有另一个男人啰。」

我答：「是又怎样？不是又怎样？如果她其实是有了另一个女人又怎样？最后还不是改变不了分手的事实。」

**权谋法则：人喜欢「知道」，而且越没意义的「知道」就越想知道。**

（注：先给大家心理准备，这类问题我们答得很直接、不转弯抹角的。很多要我们帮他们解决男女分手问题的人要求私下见面，想把前因后果全讲出来，也许他们会觉得自己的遭遇很独特。这些问题其实都是千篇一律。生意问题的变动比较大，感情上的变量反而很小，来来去去就是那几样东西而已。）

### 无意义的心有不甘

有些人可能看太多 B 片(B Movie)，B 片里面一定有好人和坏人的角色。坏人往往设了一个局来陷害好人，好人完全中计后，坏人拿着鎗准备要杀好人时，都免不了一个老掉牙的 对白：「来，让我解释给你听我为什么要设局杀你。」

为什么陷害了一个人还要跟他解释我为什么陷害你？我如何陷害你？难道真的要他死得安心点或死得不甘吗？我要杀人前还要夜长梦多的解释一次吗？

我们不需要学电影中的情节，执意要临死前知道坏人为什么要害我们，这是导演要向观众交待而已。

同样地，很多人喜欢研究星座、性格分析、塔罗牌等，用以了解自己，就像想



跟自己交待一样。但我要问的是：就算分析得准确，你知道了又如何？

在面对自己时，相命和性格分析真的有实用价值吗？

### 男性监狱里吃伟哥—多此一举

我曾出席过一个「数字算命」的讲座。演讲者说他本来一直很烦恼自己的孩子为什么不听话，不明白为什么他和孩子的关系会恶劣。后来上了这算命课程，终于明白了为什么孩子不听话，说是因为孩子命中带某个元素。

他向我们展示他孩子的生命数字，然后又给我们看他的生命数字，再解释孩子命中的这元素怎样和自己的元素相冲，导致他和孩子的关系不好。

他以虔诚教徒式的笑脸说，在他明白原因后，他就改变了和他孩子的沟通方式，以较温和的方法和孩子沟通，现在与孩子的关系改善很多了。

我当时心想：「他妈的！这不是多此一举、脱了裤子才放屁吗？你直接改变你的沟通方式不是更省时吗？」

**权谋法则：**赢家为自己的错误人际关系负上责任，输家认为自己人际关系上的错误，全是人家的错。

### 以算命看性格

我不排除可能真的有高人能很准确的算出一个人的命运，但我觉得这种机遇几乎是万中无一的。不过，大部份学算命的人都陷入算人性格这种迷思，这是我对算命没什么信心的原因。

其实要推测一个人的性格是最易的，根本不需要算命。任何一种性格分析，如：DISC、MBTI、Eneagram 等都能够做得到。但这些名家的心理性格分析还是照样的模棱两可。所以，在算命的角度来看性格的话，是不可能吸引到我注意的，因为人的性格最常变。你有时外向、有时内向、有时「内外都向」、有时「内外都不向」，心情好一点就外向、心情低落时又内向。所以，不管我讲你是外向或内向的人，基本上都没讲错。

**权谋提示：**所有的性格分析法都是假借的，你刻意学一套人家的「假借法」，亦未必适用于你。你要自创一个专属自己品牌的性格分析法，其目的纯粹用以分析你每天要见的人。

如果要给人算命，不要让对方跟你算性格上的取向。讲性格是最易「千禧问屈」



他人的，因为每个人的性格都是多元化的，只要你字眼用得好，你讲什么几乎都有人信。我当年也常用看人家的性格来跟女生聊天，我基本上是 Bullshit（讲屁话）的。讲到模棱两可都有女人信，真是罪过、罪过。

（广告时间：要明白如何有技巧的讲这种屁话，参考我们的《勾魂夺心洗脑催眠》和《印象洗脑术》。）

要我相信星象学的话，除非很明确的能够从八字看得出一些很实际的信息，如一个人身体上的特征、血型、肤色、哪个部位动过手术等。再不然就是要能够准确的预测未来，但不是圣经中的那种预言。

### 宗教家的含糊算命法

圣经中的预言是很模糊的，例如：「在未来世界会有更多治不好的病。」我也大可以如圣经般预言：「未来的世界，会有一种透过呼吸就可以传染的病，你被传染后无法马上看到任何症状，但病毒会潜伏在人体内。多年后，症状会忽然爆发，让人在很短时间内死去。」

（备注：现在我们就花几千年时间等待，等各种病毒不断进化。有一天，我这个预言一定得以实现。）

佛祖当年也为一个皇帝预言过。他说皇帝的儿子会杀他取得皇位，然后他的孙子又会杀他的孩子而夺权……后来真的实现了。但你有花些时间去看看历史的话，任何一个王朝中，都有很多杀亲夺权的记载。

基督教徒比较爱渲染圣经中的各种预言，美国一些传教士还说圣经中有两千多个预言都实现了。我就曾经跟基督教徒辩论过：这种预言，是否可以归纳为预言？如果可以的话，著名的科幻小说家，如：Isaac Asimov、Arthur C. Clarke 及倪匡等也变成预言家了，因为现在的一些科技也在早年被小说家写过啊！

相信算命的人，就希望从中找到可以满足自己的「解释」，而且就算是没有意义的解释，也好过什么解释都没有。但有些人觉得算命看相只看今世，无法给到自己一个满意的「解释」，所以就要从「前世」去找寻答案。

## 如何误导一个人回到前世？

一个静坐者

某位经常打坐的朋友告诉我，打坐时不断的把精神凝聚于自己鼻端所感受到的



呼吸，心定了下来后，就可以在鼻孔前见到水晶般的光明。再等到你感受不到呼吸后（实际上是达到静坐呼吸的细慢之要求，再进一步才能到达道家的胎息法），下一步是将呼吸也给忘掉，只专注在一片水晶光明中。

这位朋友是根据南传佛教中一个最重要的经论——《清净道论》（Visuddhimagga）而修行。此论中有记载，见到水晶光明（即禅相 Nimitta）仅是入门功夫，接下来就要借禅相进入起码初禅的定境。那么，入定来干嘛呢？

主要是在得到高度的精神集中后，再转修另一方法来启发智慧，其中一门方法就是开发普通人所没有的功能——「神通」。

### 最早期的前世回溯催眠法

据说，佛教六大神通中的「宿命通」是可以知道前世因果。一个人不但知道自己的前世因果，还能知道其它人的前世因果。而「宿命通」是可透过修炼得来的，凡静坐功夫高深者，自然地会得到「神通」，也自然得到「宿命通」。一般佛教大师虽然不反对，但也不鼓励，任其自然就算。在《清净道论》中，启发这种功能的技巧是描述得很明确的。

静坐者首先要入于很深的禅定（四禅），然后在出定之后马上给自己一个指令，观照你的前一个念头是什么，透过不断追问观照，你过去的记忆就可能如实般的立体显现，身历其境。首先出现的是这一世的记忆，接下来就可以追踪到自己的前世今生，明白前因后果……

### 轮回思想的价值

虽然听起来十分神奇，但我只是很好奇地问这位朋友：「为什么要看到前世今生呢？」

「就是要经过前世今生的体验，我们才能真正的明白因果轮回，深深体验佛教的无常思想啊！」

然后他跟我讲他的出家师父有透露过自己的前世，她是在佛祖的时代就出家修行，但当时的她虽见过佛祖，但修行得很懒、只顾着玩，所以当时没修成正果，然后轮回回到这一世云云。又说他有些师兄在回溯前世时，发现到某一世只是发出了一个念头、讲了一句话，然后就导致他之后有怎样可怖的果报。所以很多能进修此道的，都开始对因果业报有坚定无惑的信仰。

近年来，回溯前世不再是宗教界打坐修炼多年者的专利。在多年前美国某位心



理治疗师以一本《前世今生》(Many Lives, Many Masters)而闻名世界，带出透过用催眠来帮助他人进入前世记忆的概念。

从宗教信仰角度，若前世回溯让你深深体验因果报应，无可厚非。但如果不是以宗教来看前世，问题还是回到原点：「知道了又怎样？」

对你来讲有什么帮助？多了解自己？为自己交待？

你是大有来头，还是头太大？

假如前世是神仙或是伟大人物，现今却是普通人物，你岂非退步了？你怎对得起你的前世？

若你的前世是普通人，今世同样是普通人，你既没进步也没退步，理论上至少也可以自我安慰说是打和。

但我发现很多人在催眠过后，往往发现自己的前世是皇帝、皇后、太子、公主、大官、将军、秀才，修行人、和尚、神仙等，大部份都是大有来头的人物。

我身边不乏好此前世催眠的朋友，有的刚开始只是客人，最后自己亦去拿个前世回溯催眠师专证，帮其它人回溯前世。

前世的埃及公主

有一次朋友告诉我，他公司里有一位美女同事，在催眠状态之下，发现自己是埃及公主的转世。据说她做公主时，有个下人跟她有了情愫，但碍于身份的关系，他们始终不能在一齐。两个人都死了以后，这下人的灵魂不断跟随着这位「公主」，不管公主转世到哪里，下人的灵魂就跟随着她、保护她。

（注：这种跟着人的灵魂，俗称「缠身灵」。但「缠身灵」这概念是有漏洞的，何解「公主」需不断的转世，而「缠身灵」却不需要？「缠身灵」可保留着自己几千年的记忆，同时又保留着几千年来不需轮回的权利，还可以缠着自己的爱人，但「公主」却不能够。有时我看到佛教徒迷信「缠身灵」的思想时，认为自己的人生不如意是因为被「缠身灵」影响，我就有冲动要告诉他：「你的『缠身灵』修行得比你好啊！他可以不需要轮回，但你却仍要不断轮回。」）

由于这位前世为「公主」的女生，在催眠状态下明白有「缠身灵」跟着她，所以她发现自己目前的每一段爱情也不长久，通常只是几个月，或者最长的也只是一年。原因无他，是「缠身灵」把自己的男友赶走。每次她和一班相信前世的信徒们去吃饭时，大家都用想象力来发功，想象有一道火墙包围着整座餐厅，不让「缠身



灵」进来干扰。

我笑着对朋友说：「你以后跟他们吃饭见面时，先说要介绍一个很好的作家朋友给他们认识。然后我来到餐厅外时，就假装进不了去。我再打电话给你，你就通知他们暂时把火墙收下……」

### 如何做前世回溯催眠？

催眠是大部份能够获知前世的方法。催眠的意思是透过第三者的帮助下，进行引导、暗示，来唤醒你前世的记忆。这种催眠的方法，要受术者与催眠师紧密配合，并在完全自愿兼有心理准备的状态下进行催眠。

首先，催眠师可能会诱导客人进入所谓的催眠状态。要诱导人进入催眠的恍惚状态，其实十分容易，没有什么神秘感可言。这些诱导可能是透过放松身体、冥想走下楼梯、想象打开一扇门等。各个催眠师皆有他喜好的方法，但不论是何种方法，万变不离其宗，那就是「精神集中」。

受术者先集中精神闭起眼睛，根据生理因素，凡是精神集中闭目一段时间后，眼膜内可能会出现浮光掠影（Phosphene Effect）。在作精神集中而又注意到这些光影时，催眠师才会开始问关键性问题。

当然，问问题的方法是要有技巧。催眠师要配合他所观察到客人的反应，然后才依据反应作出引导。

这里是有口诀的：催眠师不断留意闭目的客人，当他见到客人的眼珠在眼皮下开始移动时，往往客人是看到一些「东西」了。此刻催眠师问问题的时机就对了。催眠师会开始问：「你看到了什么？」

这时候，催眠师的问题和客人正经历着的经验没有冲突，客人也较容易顺着问题而进入状态。但若果客人当时的脑海中没有「看到」任何东西，催眠师又问：「你看到了什么？」，客人反而就会有所抗拒。

权谋法则：厉害的催眠师会不断将客人的反应纳入自己要给的指令，厉害的销售员也会不断将客人的反应纳入自己所做的呈现。

### 催眠引导？催眠误导？

客人说：「我……看到一些光，有黄色……有绿色……有……」

催眠师就说：「好！请继续看着这些色彩，让它自然变化，你等一下就会渐渐透



过这些色彩，看到一些『东西』……」

（此处催眠师没讲明是什么「东西」，只是给了一个模棱两可的指令，客人下意识就会开始选择一些「东西」来浮现。）

「我好像看到一片大地，但不太清楚……」

「你觉得是一个怎样的大地？」

「好像是沙漠……」

（此处客人开始描述，「描述」本身就是会开始让任何脑中的影像变得清晰的方法，读者可参考《印象洗脑术》中所述的「重新逼真化」）

催眠师说：「唔，做得好……（此处催眠师给受术者正面肯定，加速他的体验）……在这沙漠中，你看到其它『东西』吗？有没有什么建筑物？」

（请问，如果弄到你看到了沙漠，再问有什么建筑物，你觉得你脑中会浮现什么建筑物呢？应该不会是中国式神庙吧？）

如是者不断地死缠追问，直到受术者开始被引导到看到一个人物的出现……

催眠师就说：「对！继续看着这个人……看着他的眼睛……好！你觉得这双眼睛给你的感觉最像谁？」

（此处催眠师是问着「引导式」问题，把催眠境中人物和现实中你认识的人物作连接。但说难听点就是开始误导客人。）

「啊！有些像我一个刚认识的朋友的眼睛……」

结果，他就他妈的感到这个人的眼睛就好像《奸的好人》系列作家的眼睛。

**催眠法则:**引导人家进入催眠状态是很容易学会的，任何人都可以做到。进入催眠状态后，催眠师讲的话就需要负责任。

## 前世催眠的死无对证

这样的催眠法可靠吗？除了很主观的体验，真的能证明你体验中的前世身份是真的在历史上存在吗？

我注重事实，更注重主观和客观的分别，我会对这种前世身份很质疑。当年，为了全职修行而到香港向一位高人拜师，刚开始时还相安无事，但后期他就开始逐步透露其前世身份。

首先他说他是佛陀的亲生儿子「罗侯罗」的转世，其实以佛教理论，「罗侯罗」是罗汉，罗汉就是不再转世了。不过，当时我听到这种身份时，心中也不以为意。后来，



他又说他其中一世是「诸葛亮」，另一世是「十全老人」乾隆皇帝。

此时我便开始纳闷，我来修炼的目的不是要听你的前世是谁、有什么来头。你若只讲一两次，也许我还不会太在意，因为你讲的这些角色都是历史上久远的人物，不但历史记录难以断定之外，亦很难去追查、求证。但你三番四次的提醒我，我的下意识就开始「不舒服」了。

后来，我的「不舒服」终于被他引爆。

### 乾隆身边的一个红人

他告诉我他目前的侍者（我们叫他阿邗），其实就是乾隆当年身边一个叫「周日清」的人转世。

一听之下，我已按捺不住心中的疑问：你说你是罗侯罗、诸葛亮和乾隆，这三个角色都死无对证。不过，你说出乾隆身边的人物，我自然要将真相找出来。

我专为此事，到香港一些旧书局中翻查历史典籍，查了好几天，结果我真的找到「周日清」的数据，他果然是乾隆身边的一个近身红人。

但「周日清」只是一本民间小说《乾隆下江南》中的虚构角色。历史上，乾隆身边并无「周日清」此人。

之后，我每次听到这高人讲述其前世故事时，感觉上就如同一个人很认真跟你说：「我其实是令孤冲的转世，我再前一世是郭靖，再之前一世就是罗宾汉……」

你若开玩笑的问他：「吓？黄蓉不是转世为任盈盈吧？」

「哦……不，她转世成章子怡，所以你有没有注意到，她这一世都只是演古装较唯肖唯妙？」

你在这时恐怕会双手颤抖、双眼反白，舌头从嘴角伸出而口吐白沫吧！

### 此生无意义

每个知道自己前世的人，都好像有些来头，我较少听到有相信前世的人对我说：「哦！我前世是卖车的，再前一世是卖脚踏车，再之前一世是卖牛车……」或者说：「我前世是一个普通的牛肉面小贩。」

大部份相信前世的信徒，可能没办法在这一世的生命中找到人生意，所以往前世中寻找其人生意义。我认为这些人在回溯时，总要追溯一个有来头、很有意义的前世就对一了不起的将军、大王、神仙等。



倘若你前世是畜生呢？

其实，如果你发现自己前世是一头猪、一只老鼠，甚至是微生物，那么应该蛮可喜可贺，因为你已经进步了！

**题外话：**佛祖本身所有的前世故事被结集成《Jatakamala》，可以媲美中东的《一千零一夜》，他每一世的故事都很精彩、他每一世都在做伟大贡献，而且每一个故事中都带出很重要的宗教教训。换句话说，他「每一世」投胎都做着很有意义的事。

### 理想中的前世回溯

我曾与江老师讨论过这些前世回溯经验，他说到佛陀当年修行时，确实是有在成道之前，看到自己的无量前世，体验众生的轮回与无常，并明白缘起法则，最后悟道。

不过，江老师继续发挥他天马行空的幻想，他说：「如果这些回溯到的前世记忆，只是知道自己前世的身份和故事片段，是完全没有意义的。但如果回到前世的诠释是将多生多世的智能和知识累积，而非故事之片段记忆，那么这样的回溯就充满意义了！」

果真如此的话，每个人应马上修炼这种前世记忆，这样一来，你的智慧和思考方法就会和一般人不同。举例：若你已转世了五百世，不管是什么角色，若能启动五百世的人生经验，你的思想、见地，甚至乎手段都远远超越普通人。

除此之外，若你问我：「难道你不好奇，想要知道自己的前世？」我告诉你，完全不想知道！更不关心自己前世是什么，今世已有很多问题值得我关心，我哪有时间关心前世的问题？

**权谋法则：**要引申前世的「意义」，用来证明自己这一世的意义，无疑是逃避这一世。

不断寻找自己前世的意义，就像一些人只会「想当年」，说什么想当年他多厉害，或者想当年他多惨。通常讲这种话的人，突显出他日益老迈的事实，而且无聊得很，所以才在话题中常常潜逃到过去的威风或凄凉中。

### 脱裤放屁的前世回溯教义

我不知道人是否真的有前世，但我觉得知道了前世对我来说一点帮助都没有，



难道我知道了前世的因果，我就可什么都不做，等着前世欠我钱的人送钱给我？

或者我和我爸的感情不好，是因为我发现前世的他是一个很妒嫉我的官员，他在前世用计杀了我最心爱的老婆，我在前世则因为没办法报仇，最后郁郁而终。而这个前世的老婆，在今世投胎为一个我喜欢的女生，但我们目前相互为有情人而不能成为眷属，是因为我今世的爸爸看她不顺眼，她也不能接受我爸。

好！现在的我明白了前世，看到「历史」重演，我该如何和我爸互动呢？

我要原谅他？我要宽恕他？我要以德报怨？难道我也要弄到他和老妈分手？还是我也要杀掉他心爱的女人，这个因果才能平衡？如果她心爱的女人又是我老妈呢？

我这一世是要来报仇，还是要学习原谅？

催眠师会对你说些较像是心灵学上的官方言论：「明白前世因果业报，就是要学会原谅。」

我会照样讲回同一句话：「脱裤放屁！干嘛不直接教我原谅？我花几千元在你身上，还回到几千年前，你现在才叫我原谅？为何不早说？」

当然，见过大场面的催眠师会说：「哦！没问题，我们也提供『原谅疗法』服务……」

### 精神手淫，心灵自慰

告诉大家，大部份参加这类前世因果回溯的大哥大姐还是跟以前一样，没有太大的分别。知道了前世今生又如何？可能只是多了些故事和大家分享，其实这样跟看了一本小说的效果没两样。

知道这么复杂的故事有什么好处呢？

不断追查自己前世今生，就像你今天大便后，还很有兴趣在厕所搅拌着臭屎，分析其成份：哪部份是今天的食物？哪部份是前天的宿便？哪部份是上个月不小心未嚼烂就吞下的牛肉干？

回溯前世后，若无很「实际」或很「物质」上的改变，这就叫心灵自慰，只让你比人多了个孤芳自赏的「解释」过去。

很多人以为研究算命、回溯前世、寻求心理咨询，或者参加自我成长研习会等，目的就是要了解、明白自己。其实，他根本不是想了解自己，他只是想兜个圈来麻醉自己。



## 心灵的软性毒品想了解自己

「了解自己」是一种「操控欲」

很多人所说的想要了解自己，目的是想认识和明白了自己后，可以选择做「对」的事，或者做适合自己的事情。所以，一些公司就会有很多心理测试问卷要员工填上，有些华人公司甚至要你的生辰八字。

学府中也有什么帮你算出未来合适从事的事业之心理测试，婚介中心也可透过心理测试来帮你找到真命天子等等。

但是，人真的能了解自己吗？

这种种的行为，看起来就像是想了解自己，其实背后动机不过是种「操控欲」。

### 内外的操控法

每个文化和种族都有类似算命或宿命思想的例子，这是人类一种本有的「操控欲」——想操控未知的世界和未来的发生。

但当人类想操控未来而不成功时，我们就要为自己的失败作解释。而解释自己的失败是因为：一、为了解决未来可能遇到相同的问题；二、为了让自己好受一点。

你们可能会认为前者是「主动」，而后者是「被动」。不过，我认为后者并非「被动」，而是「不想动」。

这种「不想动」的人，表面上好像是不想操控，但若果看深一层，你会发现他们其实也是有「操控欲」，只不过他们对外在的世界操控不到时，选择操控自己内心的感受——给自己一个合理解释，好让自己能够「接受」。

**权谋法则：**人类在长时间没有方法「解决」问题时，他就需要想办法来「解释」问题。

### 要修行就嫁个十恶不赦的老公吧！

曾经读过一则台湾的新闻，内容说一个女人的丈夫不但在外风流快活，回到家还打她，又逼她当陪酒女郎赚钱。之后她信了佛教，师父（鼎鼎大名的和尚）告诉她：「这是你的业障，嫁得不好是妳的前世因果，妳就当作修行吧！」

她对记者说：「我的婚姻就是最好的修行、最大的考验，我会在这修行中得益最大。我丈夫让我学会慈悲和宽恕。」



(他妈的!原来这就是慈悲,你未必太看低你们的开山祖师释迦牟尼的智慧吧!)

**权谋法则:** 把聪明人变成笨蛋是宗教界的强项。

这和尚可能也是本着一片善心提供建议,希望这女士能「操控」自己的内心感受来应对外界的不幸。但他这称操按内心的建议,就像你看到一个女生被人企图强奸时,你不但没有救她,还过去跟她讲:「妳不能完全怪他啊!为什么你偏偏要生得这么漂亮?身材又这么性感……这是妳前世的业障,妳就当作修行、学会慈悲,人家要的话,妳就给啦!」

过不过份?

我做人的宗旨很简单,妳如果还年轻,与其跟这样的丈夫纠缠不清,倒不如划清界线,妳还有很多选择和机会,为什么要为了错误的选择让它继续的错下去?

别把一切都怪因果

如果你继续拖下去,搞什么因果?玩什么修行?那和尚就算是大名鼎鼎的人物,但他根本没有修到行,也学不到佛祖的精神—佛祖当初修行时觉得方法不究竟、不适合,他会马上放弃,并重新开始。台湾那个和尚未免太有智慧了吧!

不要将所有的事情都怪到因果业障头上,有时就不过是选择错误而已。

**权谋法则:** 对因果信徒的劝告:一个比较健康的想法是:如果这个世界真的是有因果的话,你选择性的去相信它对你这一世的影响力,只不过占了少过百分之二十,其余的百分之八十以上,就是你有意识的决定。

我不排除算命或风水之类的学说,只不过我不认为它们对你的一生有「关键性」或「致命性」的影响。

我本身不想算命,因为算命是个很被动的行为,更是个很认命的思想。

## 潜龙潜逃记

有些人认为就算命运不存在,但一个人若算命算到自己命好,起码他就会有信心,而有信心的人不就可以掌控自己的命运吗?

我有个女性朋友,很相信算命,玄学、八字、塔罗、求签等,样样都来一下。前几年我们还有联络时,每年都听到她讲算命佬算到该年就是她的人生起飞之年。她也算是个聪明人,在工作上确实是很有信心,而且她也自命不凡,认为自己绝非池中物,目前只是潜龙勿用。但我每年听她讲同样的「起飞论」,可是每年也看不到她一飞冲天,反而听见是生意上谁对不起她、公司中谁跟她敌对,或者是做生意时



周转遇上瓶颈。

去年她这潜龙终于「起飞」，但不知飞了去哪里，因为她欠下大耳窿（高利贷）很多钱，已经隐姓埋名、潜逃躲起来。

所以，算命算得有信心又怎样？

这种信心最多只是种孤芳自赏的癖好，让自己心中暗爽一下，通常有这种暗爽欲望的人，除了给人算命，也会开始有兴趣去学算命。

### 人怎样自己拍自己的马屁？

有兴趣玩或学相命的人，大部份是因为觉得它蛮准确。其实，这往往不过是他觉得自己的一些优点被讲中，选择性地听自己认为是准确的，借此增加自己的信心。

有些人觉得算命很准，就因为有人曾对他说：「你有种『能力』，但这能力还未正式开发出来，你这『能力』是上天赐给你的 gift（恩赐、天份），但要得到任何 gift 的开发之前，都要经过考验……」

我听到的尽是模棱两可的浪漫废话，但他却对我讲，这个人算得很准……

（注：上面的这些浪漫废话，对还未得志的年轻人最有用，如果气氛营造得好，只讲这句话就够了，他会开始将心中梦想、烦恼全盘托出的告诉你。）

换句话说，人喜欢拍自己的马屁，这也是命相学能够流行多年的原因。

**权谋法则：**普通人喜欢用命理来拍自己马屁，而强者则喜欢用自己所得的财、色、权来拍自己马屁。

所以说，一个人心情很好时，通常不会去看相，因为此刻他的信心已很高。如果是心情普通的话，他去看相就会选择听好话来使自己更爽。

但是，一个心情低落的人呢？

### 心情不好的算命就是毒品

一个人处于低潮时，去研究自己的相命，通常能够很快找出证据证明自己的凄惨，大多数只能怪自己的命生得不好，这是种「自怜」心态。

他会找理由来证明自己的低潮人生不是自己的错，千错万错都是因为自己的风水不好，或者是自己不小心招惹了恶灵，又或者是有人对他下了诅咒降头等。这些行为显示他在找代罪羔羊，尝试将自己的不幸诱罪于他人。

再不然就像我那女性朋友般，年年有困境，但每年都算到会起飞，最终欠债潜



逃，这种人在现实中可能有很多困境，所以他们选择听算命算出的「好话」来麻醉自己。

不管是哪种行为：自怜、找代罪羔羊、麻醉自己，都是一种逃避现实的行为，跟一个服食软性毒品上了瘾的人没分别。他们沉溺于自己的幻想世界中，而不想正视现实生活中的问题。

但我要告诉大家，这些人算命的目的，表面上好像是为了要了解自己，事实上只是想给自己合理化的解释。

我还要告诉你，如果要活得好的话，你不但可以不相信算命，也可以不需要去了解自己。

因为你越想了解自己的时候，你将会越迷失。

## 要发达, 就绝不可问的问题

事前了解自己的自己，不等于事后所了解自己的自己

我不选择用星相、前世、心理测试来了解自己，因为我只对效果有兴趣。我的「宗教」就是「效果」。所以，我选择用现实中的效应来了解自己。

比方说，有两个不曾交过女友的年轻处男，其中一个坚信交女友样貌很重要，另一个则认为胸部较重要，他们的论点是从观察了很多社会、家人和朋友的男女关系而下的结论。好！他们真的了解自己吗？

表面上他们好像了解自己，但事实上不到黄河心不息。到了黄河后才有可能证明确实没错，也有可能觉得「黄河」不及「蓝海」好。

心理学家曾做过一个试验，这试验是要证明看「明白」了原因后，对一个人的喜好度所带来的影响。

讲出喜欢的理由会减低喜欢

这个试验，有两张海报给人选择，而你只可以将其中一张带回家。第一组的人选了以后，心理学家就问他们选该海报的原因、他们有多喜欢该海报等的问题。第二组的人则让他们选了之后，就没问问题了。

第一组的人可归纳为「了解了自己」，因为他们选了海报后，要讲出喜欢的原因。第二组的人则简化的归纳为「不一定」了解自己，因为心理学家没问他们同样的问题。



隔了一个月后，心理学家再找回这两组人问问题，问题是：「现在你有多喜欢这海报？」

他们发现第二组人（「没讲原因」组）还可以维持对海报的喜欢度。反而是第一组人（「了解自己」组），普遍上已大大地没有一个月前那么喜欢他们的海报。

所以女生在被人追求时，不要贪爽而常问男方一个问题：「你为什么喜欢我？」要不然，三个月以后他可能会跟你讲：「因误会而在一齐，因了解而分开。」但为什么明白了自己喜欢的理由，最后反而会更不喜欢呢？

### 人生要过得有意义，千万别问的问题

在我们课程中，常常会听到些「一生人都答不到」的问题，如：「人生有什么意义？」、「怎样找到我的人生方向？」、「我怎可以更了解自己？」等。

我们的答案是：「不要去想这类问题。」\

**权谋戒律：**再重复一次：「不要去想这类问题。」

我们的课程，都是教人很功利的在自己生命中「财」、「色」、「权」的战场上，得到更多的选择权。如果这些「财」、「色」、「权」是你要的，这类问题就不要问。

甚至假如有人叫你去参加一些心灵课程，特别是这些课程的主题是围绕着这类找寻人生意义或人生方向的话，你都要特别小心。这类寻找意义的心灵课程所追求的是一种「喜悦」，但如果在生活上活得很喜悦，它会大大减低你在「财」、「色」、「权」上的竞争力和竞争欲。

**权谋法则：**「喜悦」会让你满足于现况，变得不想竞争。

「喜悦」是种静态之乐，在身体上会激发较多的女性荷尔蒙—催产素（Oxytocin）。「兴奋」是种动态之乐，会激发较多的男性荷尔蒙—睾酮素（Testosterone），特别是在竞争、征服的状态时，人类的身体就会激发睾酮素。

在性行为之前，男方「兴奋」的时候，身体会涌现睾酮素。那么在搞到高潮后，催产素就马上来了，一种满足的「喜悦」就会涌现。如果是以饱餐美食为例，你看到想吃很久，但是都没得吃的美食，你会觉得「兴奋」，一旦吃饱了以后，就会「喜悦」、很满足了。

普通人的经验，「喜悦」是欲望满足后的感觉。另外能够达到「喜悦」的管道，就是心灵成长的思想学派、宗教学派或神秘主义学派。



## 犹太神秘教的实际智慧

犹太教有个神秘主义支派，叫作卡巴拉（Kaballah），这个教派教导各种让人有神秘体验的技巧（包括静坐、灵魂脱体等），甚至最终极的天人合一。不过，在古代最正规的做法，你想入门的话，要在四十岁以上、结了婚和有孩子，才能被师父考虑接受。

设下这些条件的其中理由是：四十岁以上就不再是血气方刚；结婚后对性的幻想就不如青春期般不受控制；生了孩子会让你更脚踏实地的赚钱养家。这样子你就会是个比较「实际」的人。

这些方法会启动心灵中的各种不同的境界，心智不稳定的人可能会引起偏差，更甚者会疯掉，而「实际」的人就比较难走火入魔。同时，他们不要一个正常人修炼了这些方法后，觉得「很有灵性」，但对家庭社会完全失去兴趣。

换言之，再讲得白一点：这教派不要其信徒放弃对世间的「财」、「色」、「权」之追求。我觉得这教派比较人性化。

## 只重佛性不重人性的后果

反之，卡巴拉和西藏佛教对比起来就大大不同，两派虽然都是有很重的神秘主义，但西藏人普遍的信仰认为钱财不重要，只有心灵才是最重要。

所以西藏有三分之一人口都是出家人，人民普遍上会大大的赞扬那些能放下一切、不管明天能否有资源活下去的修行人。

换句话说，西藏的佛教，普遍上鼓励信徒们放弃「财」、「色」、「权」的追求。这导致大部份人民处于中下阶级或位于贫穷线，而西藏人的生财技能也很粗糙，大部份人只是徘徊在仅仅糊口的状况，只有「庙」才是最有钱的。

不管一个人有多重的宗教意识，人……始终还是人，会有欲望。我接触过西藏人，观察到他们是很机械式的接受了这宗教的思想，每个人几乎可以朗朗上口的讲「做人要利他人为先，利自己就不好」，他们对这种「无私」的迷信程度，比那些迷信儒家思想的华人更为深，而这思想也和他们的个人欲望有所冲突。

记念文：我写上一段文字时，身在北印度 Dehra Dun 一间佛教图书馆，也就是畅销书《我就是这样的活佛》的作者以前修学的地方。他放弃活佛身份而重归红尘，我则是混入佛地的红尘间谍，很他妈的讽刺和过瘾，特书此为念。(Dec13,2008)



但如果一个人不是机械式，而是真的是领悟到心灵上的富足和喜悦，会有怎样的结局呢？

### 心灵富足、明白人生意义的后遗症

在美国，我的其中一位 NLP 导师，曾在很多年前于一家公司作内部培训。公司老板要求他多做一件额外的事：公司里面有位最顶尖的销售员有酗酒问题，有时影响到其工作效率，老板想请这 NLP 导师帮个忙。

当时这导师刚出道不久，很多 NLP 疗法的尝试他都蠢蠢欲动。后来，他不但帮这位仁兄解决酗酒问题，同时将更多的问题都一齐解决。结果这销售员的心灵充实得很，还辞掉销售员工作，说他开始明白自己的人生意义云云。

后来他去了搞灵修，就像不食人间烟火般的知足常乐。当然你可以说这个人的心灵十分富足，这是没有对错的。

不过，我这位老师最后的结论是：不要将人（特别是生意人或业务员）的全部心灵问题都解决掉，不然这个人就真的变得无求，而无求的人就是要当隐士避世去。

他还说一个厉害的销售员或生意人，最好保留一点心结、阴影，这样才有动力去不断的证明自己，甚至证明给别人看。

### 善意的教你做畜生

根据英国上百位百万富翁的调查，有不愉快的童年和阴影的富翁，多为当中的顶尖者，这点我们可在李老师身上看到。

李老师有不愉快童年兼被欺负的经验，而他今天的大改变，不是因为他原谅他人和放下心结，而是被仇恨的力量推动。

仇恨有分成熟和幼稚两种。幼稚的就是去伤害、破坏你的敌人，而成熟的是推动自己比敌人活得更好、赚更多钱。李老师的仇恨属后者，所以他有不断证明自己的欲望。

**权谋法则：原谅、放下和知足常乐只会令你失去战斗力，甚至竞争力。**

而且，知足常乐这概念也被宗教界、心灵成长团体，以及儒家思想的人们过度宣扬。教你知足常乐的话，其实就是叫你做「畜生」。

知足常乐的就不是人



所有动物都是知足常乐的，就如老虎在吃饱后，就算看到你在附近走（只要你没攻击性），牠也懒得理你，因为动物的猎杀动机多数是为了吃饱，而人类则与动物相反。

人的猎杀不是为单纯的吃饱，只有人才不能知足常乐。举例，我们捕猎到动物，刚刚吃饱以后，如果见到另一只动物经过，就会想：「咦？又一只鹿？」然后马上再猎杀，把食物储起，等待之后再吃。

动物的猎杀是为了「需要」，人类则除了需要吃，还有「喜欢」、「要」、「爱」和「上瘾」的念头，这样就是人性。

**权谋法则：接受自己的「人性」，忘掉知足常乐。**

除非你想超越「财色名权欲」，追求那种无上的喜悦，你才去想「人生有什么意义」的问题。

### 问「有什么意义」的后果

试想一下，当你在追求着你的事业时，却问自己「我每天这样做，有什么意义」，这样子会有什么后果？

告诉你，你会对自己的决定越来越质疑，觉得越来越没有意义。通常一直都没做到成绩的人，才会问这种「有什么意义」的问题，而你的头脑或许已经铺排着怎样转换路线。

如果做出成绩还问这种无聊的哲学问题的话，就是「男性监狱里吃伟哥」了。

当你一问「有什么意义」时，所谓的意义就已经开始没落。

**权谋法则：想「有什么意义」的问题，就会将自己抽离而成为旁观者。**

试想想，如果一个女生跟男友相处的节目也离不开看戏、吃饭、聊天、上夜店、见朋友，而且每个礼拜、每个月皆是如此。若你有办法让她很认真的去想：「又是看戏、吃饭、聊天、上夜店，有什么意义？」，会有什么后果？

或者是一个家庭主妇忙于家务，照顾顽皮不听话的孩子，还要跟老公骂架，骂完架还要在床上「交功课」，又疲倦又有压力时，如果她很认真的问自己：「这样辛苦，有什么意义？」，她就会觉得人生越来越没意思。一个能够活下去的家庭主妇，通常不会对这个问题作深入探讨。



**权谋法则：**不快乐时，不要问「有什么意义」，要不然你会连解决问题的欲望都没有。

### 有意义的人不问没意义的问题

就算一个人很快乐的时候，也不要问他：「你快乐吗？」不要叫他解释他怎样快乐和为什么快乐。他只要一想这些问题，其快乐度就会削减。

你想一下与情人约会时，大家擦出火花，玩得不亦几爱，在嘻嘻哈哈时，忽然间你问：「你快乐吗？」

「我快乐！你呢？你快乐吗？」

后果会是什么？别傻啦！

**权谋法则：**正在快乐着的人没有时间问自己快不快乐，很有意识的「想」要得到快乐，反而追求不到。

你看到小孩子天真活泼的玩着，你去问他人生有什么意义。他不知道，也讲不出，但他们恰恰就是活出了意义。

当你追寻「人生的意义是什么」或「人生有没有意义」时，所谓的意义就开始瓦解。

只要你一天还追求人生意义的话，你就永远得不到人生意义。你越想了解自己，你就会发现你越不了解自己。

### 为什么你不需要了解人生意义？

我只可以告诉你，如果你还有时间和空闲去想「什么是人生意义」的话，你的方向就已经有偏差。

这个人生意义就是不能透过「想」而明白。

我还要讲你听，每个人的人生意义都不是真的，但你一到达那个境界时，你的感受却是超真实、超实在，而且你还会对自己有种宗教式的信仰。

一旦到了这境界时，这个世界上将没有任何一样东西可阻碍你接下来的发展。

所以，达到这境界的人就会被形容为很「自我」。

甚至是「极端自我」。



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 极端自我就是王

### 不听他人意见的成功法则

你要不要提拔这个人？

想象一下你是一家国际大企业的老板，现在你公司的其中一个负责上亿元业绩的部门，缺了一个主管。公司的人力资源部给你看了其中一份主管候选人 W 先生的分析报告，报告中大部份都是讲着他的缺点。

这报告最后给你的建议是：「这个人不合适胜任这职位。」

好！你看了以上分析后，你知道人力资源部没有夸大这个人的缺点，身为老板的你会听人力资源部的建议吗？

应不应该听人讲吗？

世界上的好心人或有心人士，往往都喜欢给人建议、意见，有时是在你没有要求之下，他们都会不断的给你意见。

我相信大家的亲友圈子当中，最起码有两三个人一见面就会给你很多提议。说真的，你喜欢见到这些人吗？

老前辈们对你讲他吃盐多过你吃饭，告诉你做人的道理就是要听人家的意见，而一般人要批评你时（特别是你的伴侣或家人），都是说：「你这个人就是不听人讲，所以才会失败。」

请问真的听人讲就能成功吗？

人人都是顾问

我在还未出道做讲师前，一个讲师界前辈曾建议过：「你刚从加拿大回来，不应马上自己出来做公开课程的讲师，因为目前根本没有人认识你。你应该先到一家培训公司受聘，先做企业界的内部培训讲师，等你有了人脉网络、知名度后，再出来办公开课程也不迟啊……」

当我们的书快要计划销到国外时，身边朋友也开始给我们很多建议。有的讲台



湾很注重学位，没硕士博士等名衔，很难会有说服力。或者说国外（港台）读者群胃口比马来西亚读者挑剔，我们这种马来西亚写作方式未必会被接受。

我有时候到朋友家拜访，当他们知道我是写作人和讲师后，都会很善意的给建议，包括叫我应多点去大企业办培训，提醒我写些什么题材的书可以赚钱。

另外有位不常见面的朋友，他则是一见面就问我近况，我也照实回答我们出了多少本书、书题、销量。他问我用什么营销策略，由于他不是我们的竞争者，所以我也照答无误。但答了以后我就忽然间又多了位顾问。

### 没资格的人如何给永远不会错的建议？

这位「顾问」会针对我们目前的状况，加上其观察过的例子，开始给我营销建议。当中包括书名设计、市场定位等。而最过瘾的是这些人从没写过书，没有从事过出版行业，也不是开书局的，但却告诉我们这本已经是畅销书，应该要怎样做，才能够变得更好。

通常朋友自动献身做我的顾问时，我的反应通常是既不认同亦不否定，听了就算。比方说：如果对方说我们书中有些字眼要修饰得更专业，这就适合企业性质，而字眼太麻辣，可能难登大雅之堂。这建议我不能说他错，也不能说他对。

权谋法则：采用 A 计划而取得成功，并不代表 B 计划差；采用 A 计划而失败，也不代表 A 计划会更加好。

因为我也可对《蓝海策略》的作家讲：「我觉得你写《蓝海策略》只是用大企业的例子，但普通人像家庭主妇或学生们，就不一定能感同身受。如果你写得更大众化，就能够获得更大的读者群。」

请问我有讲错吗？

其实我的建议非对非错，因为我是讲着还未有机会发生的事，我要怎讲都可，而你也没一个百分之百的办法证明我错。

### 「做顾问」和「骂人笨」只是一线之差

所以，这类建议我听了以后，最好、最公道的反应就是一不否定亦不肯定，只要给些模棱两可的回应就好。

无可否认，这些尝试做「顾问」的朋友，的确是真的为我们好。这也很可能是他们在朋友间表示关心的一种方法，或者说也不过是应酬式的关心而已。



我发现有些人执意给我建议时，只要我有丁点的稍微谦虚求教，他就会越讲越爽、越讲越有诚意、越讲越给多点建议。最后，在逼不得已的情形下，我会开始用事实上的「证据」，来「提出」他建议中的漏洞，间接阻止这种「建议攻势」。

好像若有人对我说书名一定要易记，越易上口越好，而我们第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》的书名实在太长，总共有八个字，读者很难记得。这个时候，我就会对他讲：「不过，我们这本《勾魂夺心洗脑催眠》甫上市就十分畅销，而且在马来西亚出版了近三年，到今天还能够长销长有，最近在台湾也成了畅销书……」

好了，当我讲到这里，你觉得对方会和我再辩下去吗？他一开始就站在当「顾问」、给建议的位置，就算我以现实成果反驳得他哑口无言，你觉得他肯不肯下台？

**权谋法则：**肯辩论的话，一定有办法找到反证的证据；就算找不到证据，也可以找出反证的理论。

当双方都认为自己的理论是对的，话题就很难延续下去。

说真的，朋友圈里常常主动不断做「顾问」的人，通常难以与人深交，因为没人愿意被视为一个极需要建议的「傻瓜」。

**题外话：**做国际企业界的顾问，通常都有个如算命佬的行规一只讲七分真话。例如你算到客人短命，这个信息你绝对不能讲，只是对他说要注意身体或小心驾驶之类的话。如此，客人才肯不断的给你算，还会再去介绍其它人给你。

做顾问的通常给建议一家公司时，就算你有本事，也不能讲你可以提升公司业绩超过 X 百分比。（这个 X 百分比在不同行业，有不同的数目。）

如果你说你能够提升超过 X 百分比的业绩，你是间接说你的客户很笨！

### 听而不闻、接而不受的结果

当戴尔计算机（Dell），第一次宣布要在英国做其厂家直销给消费者的商业模式时，办了一个记者招待会。那天共有二十二位记者在场。第二天的报章，共有二十一位记者预测戴尔会失败，但戴尔最后还是很成功。

如果戴尔当时把这些批判听进耳，会有什么后果呢？

Ray Croc 当年要买下第一家汉堡包品牌时，被他的会计师警告了很多次，劝他不要买下一个没潜能的产业。Ray Croc 就是不听他会计师的劝告，最后他造就了汉堡包王国——「麦当劳」。

当年有人告诉我广告词不能用具争议性的字眼，不过我不听。今天，我们的竞



争力其中一个强项就是「争议性字眼」。

题外话：我们与报章广告部有过多冲突，因为我们选用争议性的字眼。还曾与一家报馆结怨，因为他们竟然笨到要我们在广告上，改掉《财色战场》的书名。

当年，有人叫我在讲座中不要用男女关系的例子，当然我仍旧不听。但我后来发现一些男女关系的例子，就是我办招生说明会的商业秘密武器。（怨难透露，如果要知道的话，来上课问我。我只知这样行得通，但不肯定为什么会行得通。）

甚至，有文化界的朋友批评我们的写书模式，说我们为什么不能每一篇就一个故事作一个结论，偏偏却要每一篇中有多个故事，甚至一个故事还未完结，又接了另几个故事。文人朋友批评我们以后，再看我们的新书时，显然地发现是我们没将他的话听进去，还叫我们要反省反省。

相信我当年的华文老师，如果看到我这种写作模式，会不敢认我是他的学生。在网上，亦有人颁了个「全球华文不及格大奖」给我的部落格。

（我们暗中祷告，希望有更多文人雅士指名道姓地公开批评我们，并且找出我们的语法矛盾和错别字。如果是这样的话，我们俩、出版社、经销商和各大书局的老板，都会衷心的遥拜大家。）

这种「不听」的心态是怎样的呢？

（请注意：别以为我们举了些「不听」的例子，你就认为「总之我以后不听人言」就对。若果只是一味顽固的不听，未必能够帮到你，本书的后半部会讲到为什么我会有这种「不听」的心境，这「不听」的心境是由几个关键性元素串连而成的。）

我不知道戴尔和 Ray Croc 是以什么心态来「不听」，但我可以告诉大家我们个人「不听」的体验。

## 男子汉和好男人的细微分别

有次办完课程后，我留下继续回答学员的问题。当天我刚巧介绍了「追女班」的课程，其中一个女学员在听我回答很多问题后，有感而发的笑曰：「老师，我看你追女班教的方法应该很有效，因为我觉得你不是靠外型来吸引女生的。」

（严格来说，她应该说我「不能」靠外型吸引女生才比较正确。）

当时其中一位在场的男学员，事后有在我的部落格上留言，他说当时一听到女学员这样说时，心中微微一惊：「哇！妳为什么这样不给面子？就算是真的，也不需要这样直接讲人吧！」



但当他看到我的反应只是轻松的笑笑，他马上便明白一个道理。

他就是明白到为什么很多好男人特别易栽在女人手上，因为他们对女生有感而发的一些言论，有太多反应。而他则看到我如如不动的，根本不觉得有必要去响应，这就是那细微的分别。

## 一曲二听

其实这位女学员多年前上我们另一个课程时，亦都问过我：「老师，你驾 Kancil，怎能追到女生？」（注：Kancil 是马来西亚国产车中最便宜兼最小的，普遍属中下层打工一族的车。它是我人生中的第一部车，我到今天还是驾着这部车。）

这类说话在一些人耳中会变成具攻击性的话，但在我耳中不过像是听到人家打了个喷嚏般。为什么我可以如如不动呢？

第一个理由是：她没讲错，我的样貌身材确实不怎么样，她讲的是事实。

第二，我只是觉得她对我有感而发的言论，就是众多女生对男女关系的看法：认为男追女除了要有诚意，还要有外型、车子和职业来衬托。

每当我见到女生有这种「信仰」，我就会有种无言以对的快意。我会想：「哈……请继续保持这个信仰，我的男学员会更易追到你们。」

第三个理由就比较的商业立场：她是女生，而追女班是不允许女性在场的，她不是我的客户，更何况她又刚刚称赞我的追女班，帮我打了一下广告，所以，我无需再加把口多说什么。

就算这个女生继续有感而发，说我如果减减肥的话（我有两百多磅），应该会好看一点。但是，我想我听了之后，应该还是会照样没太大反应，但有些人则觉得这好像是人身攻击。

一般而言，听了人家的建议，我们大约会有三种反应。

## 听建议的三种境界

第一种人，一听到别人给不同建议时，心就会动，或者心虚了。他们会采取柔顺的姿态，然后虚心求教，或者回去面壁沉思人家的建议。当然，沉思后可能会改，也许可能不会改。

第二种，一听别人给不同建议时就动气了，而且会跟别人大辩一场，向对方证明他才是对的，那是种反抗的姿态。他回去后可能会更巩固自己的决定，或者会偷



偷的改，但他改的方式必然是跟别人提的建议不完全一样。

第三种，听了别人给了与你的取向不同的建议后，心如止水。

权谋法则：第一种的反应是「喜」；第二种的反应则是「厌」；不过，第三种反应是一「不喜不厌」，没有波动到情绪。

### 如何看芸芸众生？

第一种的反应是你觉得人家的建议比自己的好，第二种反应是觉得自己的建议好过人家的，对比之下，后者的自信当然比前者高。但是，第三种「不听」的自信才是最高境界。

他自觉自己的境界已高到可以看着你们这些云云众生，轻描淡写的傲笑着江湖（我们在本书后半部将透露如何让自己的头脑进入傲笑江湖的状态）。

权谋法则：没有情绪的自信，才是最高境界的自信。

就好像 Simon King（西门庆）刚刚跟潘金莲大战了五个回合后，在茶坊咬着牙签、回味着适才的战绩时，恰巧有位十二岁情窦初开的茶童很兴奋的过来对他说：「嘿……告诉你一个秘密，你别告诉其它人哦，昨天那个漂亮的潘阿姨来喝茶时……她一直看着我，还摸了我的头呢！」

Simon 可能就开怀而笑，也摸摸茶童的头说：「加油！我对你有信心。」他心中则想「哈哈，你根本想象不到她摸了我的头头多少次……」

第三种境界，你不喜，因为不认为对方的建议一定比你的好、正确。你不厌，因为你也不认为对方的建议是差劲的。你只是认为这些人都不明白你，你也没有欲望要向他们解释，更不需要他们明白你。 -

权谋法则：极端行者没有尝试讨好全世界的欲望。

### 最恐怖的无声攻击者

我用打架来比喻：你跟第一种人起冲突，然后你挑衅他跟你打，但因为怕了「硬手段」，所以你一说开打，他就退了。

如果你跟第二种人冲突，然后问他是不是要打架，他就会破口大骂：「打架？打就打！难不成我会怕你？你以为你吓我，我就会怕你？哼！我是被吓大的！」

而第三种人就最可怕，因为他被挑战时，既不退缩，也不会骂人，我们称这种



人为会咬死人的「无声疯狗」。

第二种人是先骂，然后再打，但第三种人的「无声疯狗」是完全不骂，无声无息而又突发地直接打人，通常也是打得最凶的，而且打到一个人遍体鳞伤后，他还可以若无其事的打电话回家给妈妈：「妈，晚上要出来吃饭吗？」

而我在事业上决定「不听」他人言，通常都是第三种境界。

### 如何找出最「完美」的总裁

曾经有位美国心理学家被一家瑞士银行聘请，当这家著名银行的顾问。当时，这银行的总裁想在成功将多家银行合并后退休，所以想心理学家帮他作决定，好让他公司在公司中选出最合适的代替人选。

心理学家就用了问卷和访谈的模式，跟全公司上下的主管和员工搜集了很多重要信息。像是问他们一个理想中的总裁要有何种条件。而几个月之后，他就得到了答案。

根据所有人的意见和立场，他总结出十四种特质。这些特质中，除了要有办事能力外，还有「肯接受他人意见」、「谦虚」、「开明的接受批评」(Open to criticism)等。结果他们花了不少时间，真的在公司中找到完全具备这十四种特质的人。总裁看过报告后，也将这个适合的人选升职为新任总裁。

### 最「完美」的总裁将会是最没用的总裁

五年后，这家瑞士银行在一个慎重的会议后，把这个具备十四种特质的总裁辞退，原因是他没办法胜任工作，与及快速作决定，而且公司盈利还急速下降。

其实，当时那心理学家为什么不问自己一个简单问题：「为什么下属会说要一个『接受他人意见及批评、谦虚』的总裁？」

很简单，如果我是员工，我都会要求自己的老板谦虚的接受批评。请问有哪个员工会笨到说：「我理想中的老板是完全强硬派，一点也不将下属放在眼内的。」

前任总裁在事后被问及他当年的成功原因，他讲了一句：「我能有如何的成就，不是因为我肯听人讲。」

### 蛙林盟主故事

曾听过一个成人童话故事，大概是这样的：在青蛙圈之中，曾有一个蛙林盟主



的争霸竞赛，前任盟主开出了接班人的条件，就是第一只跳上巴黎铁塔的青蛙才有资格做盟主。

众蛙闻之而议论纷纷，青蛙甲说：「我们的蛙腿厉害，但并非真的可以跳上一个近千呎高的建筑物，这是不可能做到的。」

青蛙乙也说：「蛙妈的，牠现在是盟主，就开一个不可能完成的任务来愚弄下一代盟主……」

青蛙丙也发出埋怨的蛙声：「青蛙是需要水的动物，上面的风这样大，我们被风吹得久了，皮肤会干燥、手足失去黏力，这样高的地方掉下来，肯定会死得很难看……」

其它青蛙也纷纷「哇哇」的同意，大家相互吵闹了半小时，正当众蛙喧闹着时，其中一只青蛙看到盟主眼睛圆瞪的上望（当然青蛙眼睛本来就是圆的），牠也跟随盟主的视线往上看，这次轮到牠双眼圆瞪，大叫：「哇！大家快看看铁塔！」

原来有只青蛙已跳到铁塔一半的高度，并在那儿休息一下，看看铁塔下的众蛙，对牠们微笑一下，然后继续的上跳。

再过半小时，众蛙则在塔下疾呼：「加油！加油！加油！哇！」

最后，在塔上的小青蛙跳出牠最后一跃时，大家一齐欢呼：「哇！哇！哇！哇！哇……」

此时，蛙林盟主才对大家说：「牠可以跳上铁塔的顶端，是因为牠是只聋蛙……」

这个故事是告诉我们聋蛙因为听不到你一言我一语，所以才有机会完成「不可能」的任务。

（当然，这个故事也有很大的漏洞，聋蛙既然听不到抗议埋怨之声，也不可能听到盟主说要跳上铁塔吧！）

现实中，常常听人讲的人，最高成就可能就是达到不亏不损、不饱不饿的普通境界，而最惨的下场就是你听取和接纳太多的意见，最后导致错乱。

要不听人讲，才有机会到达最高境界，而上面那个瑞士某银行的总裁，就是因为听人讲而错误的下了一次判断。

「不听讲」的英雄识另一个「不听讲」的英雄

这篇文章开始时所提的人力资源报告书，其实是个真实个案。这家跨国企业的老板不听人力资源部的劝告，决定升这个人的职位，而且往后这个人还升了职很多



次，直到他成为该公司的总裁，这个人最后也成为举世闻名的人物。

这份报告是该公司人力资源部在一九七一年所准备的，而这个大人物也很坦诚的说，若当年自己有看到这份报告，可能也会反省而改变自己的态度和行事作风。

但有更大的可能性：如果这位人物因为报告书而改变，今天他的名字就不能流传四方。这个人就是美国 GE（General Electric）的前总裁—Jack Welch。

Jack Welch 这位传奇领导者的风格，与市场上有名的管理大师 Stephen Covey 的「成功者七种习惯」和 Daniel Goleman 的「EQ 理论」大相径庭。

## 管理大师在企业界散播的谎言

### 菩萨领袖 VS 魔鬼头目

EQ 大师都认为做领袖（甚至是做人）要有同理心，但「同理心」有办法解决问题和冲突吗？

基本上 Stephen Covey 和 Daniel Goleman 的模式，都是教你做个「好的好人」。Daniel Goleman 本身是典型佛教徒，达赖喇嘛是其偶像和恩师。他的 EQ 模式用以辅导是没问题，但却不合适用以面对高竞争和高变化的行业。在高竞争和高变化行业中，如果还要去顾虑每个人的痛苦，你的领导将会没有效率。

一般市场上每个人际或管理大师都说：「要关怀对方，用【心】来跟人沟通，公司里面要实行爱心政策……」

**权谋法则：**「同理心」的管理模式，只适用于不竞争的行业，或者华人有口碑的「老字号」公司。

我们且看美国 GE 公司的人力资源部在一九七一年分析 Jack Welch 的报告中，怎样描述这位未来管理界的传奇人物：

这个人（Jack Welch）若升职成为此部门的主管，会给公司带来高度风险……其优点是对业绩拓展有强劲推动力、具天生企业家本能、有创意的企图心、具领导和策划能力，以及雄厚的技术性专业知识。但另一方面，这个人极度傲慢、被批评时常有过度情绪化的反应、意气用事；而且他遇到问题时，会武断地依赖自己的直觉做决策，忽略做足功课地去调查；同时很叛逆的看待自己公司的领导层……

说真的，你若是老板，看到「傲慢」、「意气用事」、「武断」和「叛逆」的字眼，你敢升 Jack Welch 的职位吗？



现实当中，的确是傲慢、意气用事、武断、叛逆，我相信还有很多其它所谓的「缺陷」。他根本就没有「同理心」，但为什么他这样的成功？

### 大师教人如何面对骗子

我参加过一个著名管理大师的课程，他就是 Stephen Covey，写过《高效率人士的七种习惯》，而其中一个成功者习惯就是「双赢」(Think Win-Win)。

当天，在课程中有个人问了大师：「我们虽然知道『双赢』的重要性，但如果我们面对一个已经知道他是骗子的人，而他也一定会骗我们，我们要怎样跟他『双赢』呢？」

大师气不喘、语不颤，淡定的说：「他坏，并不代表『你』也要跟着坏。」

言行至此，大师停顿下来，用「深奥」的眼神看着问问题的人。接着，开始有人拍手，然后就是全场鼓掌。

大师这时才说：「他要赢，你就『让』他……不要紧的，你让他赢几次后，他会开始明白，以后他就开始也让你赢……」

提问的人，没有太大的表示就坐下，我也看不到他的表情，但我却按捺着自己不跟旁边的人讲：「斯睹笔发克！神经病！」

权谋法则：大部份人类分不出「喜欢听」和「需要听」的资讯。

### 听君一席话，肯定十年输

自 Stephen Covey 后，我还在其它的演讲大会中听过这类「以德报怨」的教义。其中一次是某著名辅导员被听众问起，怎样应付一个不断叫你做额外事情的主管。辅导员说：「吃亏就是占便宜，人家叫你做的就尽量做，别人才会记得你，以后你就可能有机会得到别人的重视。」

事实上，辅导员所说的这种沟通互动模式，其实是十分 EQ 式、辅导式的世界观。问题在乎，这种方法有百分之九十的机会如泥牛入海般一去不返、音信全无。在现实的职场上，吃亏就是吃亏，几乎没有人能记得你肯被占便宜的功德。

另外有一次，我就听到一位教化妆的女讲师教女人「吃亏就是机会」(我会在现在是因为我是大会的另一位主讲嘉宾)，她说在公司中给人占便宜不要紧，多给人占便宜，就算对方是骗你的，久而久之他就会不好意思，反而回过头来帮你。然后，她还讲了一句让我摇头的话。



她说：「女人在外面，也不要随便向人埋怨，有什么不开心的话，受了的气要收着，回到家才跟自己的老公讲。」

我被她勾了魂、呆了一下，她接着说：「你要对你老公说：『老公，我对你讲埋怨的话，是因为我爱你，你见到是我最真实的一面。』」

**权谋法则：人类最有办法将任何不道德的行为，解释成最伟大的动机。**

真的是听君一席话，肯定十年输。

「同理心」是小人用以诬赖好人的伎俩

这位太太是要老公以「同理心」来了解她满腹的怨言。原来，要对不爱的人好一点，但对爱的人却可以不好。「同理心」的真正意思原来就是：「老公，你要以无量宽容之心，接受你老婆所有的任性，就算她拿你出气，你也得要接受。」

我感叹这种有创意又误人子弟的教导，若我是她老公，我会用回她的逻辑对她说：「老婆，你知道我为什么要召妓而不搞婚外情？你要有同理心啊！因为我们男人都好色，我找给钱的来泄欲，而不找有感情的，是因为我还是很爱你啊……」

很无稽对不对？

甚至老公在外「风流」，老婆责问老公时，他也可正气浩然的说：「你没同理心吗？你认为有外遇是我一个人的问题吗？你可知欲望是什么？相爱相处了这样久，难道你没发现我『食量』很大吗？为什么你不能用同理心来明白我的苦衷？」

（各位男士，不要随便认祖归宗的告诉太太，这些话是《奸的好人》系列书的作家讲的。这些话在现实中我们有听过，只不过我们将这些对白写得稍微戏剧化而已。）

辅导派的「最基本」不能成为企业界的「最重要」

我从来不相信「同理心」可以解决种种人际关系的问题。讲「同理心」的人，就像谈「双赢」的人般，说的永远都是输家讲的话，想的永远是弱者想要的结局。

「同理心」其实是强者所玩的游戏。如：你对客户说：「老板，现在通货膨胀、能源暴涨、百物飙升，我们公司迫于无奈，需要提高价钱……」你认为，客户应该以「同理心」认同你们的立场？

你说起价就起价，他日后怎控制你？强者会这样告诉你：「胡说！人家还是用旧价钱卖给我，起价的话你就不要找我！」



这个时候，难道你还期望客户会用「同理心」来了解你的苦衷吗？

EQ 模式是教你要能够以同理心，去感受和了解别人的需要，问题是如果你太过顾虑你客人的感受、太过顾虑你下属的感受，你就是一个没有业绩的销售员、没有效率的领袖。

**权谋法则：战场不是讲道理的环境，商场不是做辅导的地方。**

很多人因此误将辅导学派的「最基本」转成为企业界的「最重要」。

### 「同理心」的领袖不是领袖

试想想，你想叫员工 OT（加班），要不然你就不能准时交货，你对他下令时，他说他很疲倦、不想加班；或者你叫员工负责某个计划，他说他觉得还不是时候负上这种责任。

你若用 EQ、同理心去了解员工的话，发现他们真的很疲倦，所以你就想：「算了，找另外一个吧！」最后，你发现每一个员工都跟你讲疲倦、要见未来岳母、要回家照顾怀孕的母狗等，哪怎么办？

你果真这样想，就不能做领袖，因为现在是下属领导上司。

你有 EQ、同理心，客户在销售时对你讲钱不够，你「同理」他的话不就不用做生意了吗？

这个世界没有客户会坦白到肯跟你讲：「不要紧的，我公司有很大的预算消费，你不妨把价钱开得高一点。」

在军队中，一个将军所下的命令，很有可能就是派人去死，所以，一个以同理心来领导军队的人，将会是一个没效率的领袖，因为他作不了「艰难」的决定。

### 能人所不能

领袖的其中一个最重要责任是：作出「艰难」决定，甚至做别人都不愿意下的决定。

例如：马上解雇一个没效率的员工。有时还要解雇一些大家都喜欢但又完全没效率的员工，公司才可以长远的做下去。

理性的做法才能永续经营一家公司。你说如果总裁很关心每个人的感受，他能否当机立断的把没有用的人解雇呢？

Jack Welch 这位著名的总裁，与及电视上曝光率蛮高的总裁 Donald Trump（唐



纳?川普)都是解雇高手。电视上,我们见到川普指着一个人说:「You are fired! 你被炒!」(现实中,他可能在 fired 前加多一个 F 字头的字),而且炒了之后也没有「气」,更没有「歉意」,这才是大将之风。

EQ 模式的领袖是不实际的,如:领导者要接受别人的批评而改过(Open to criticism)。在高竞争工作中的顶尖领袖如 Bill Gates、Jack Welch 等,你是不可能看到他们屈服在别人的批评中。这种乍听之下,很极端又好像没有人情味的作风,却是人生道路上要登峰造极的必修科。

这个必修科就是「自我」。

## 极端自我就是王

### 黑胶唱片和黑社会的关系

素有「发明之王」之称的爱迪生(我们的《财色战场》中就有提到他很多的专利权,其实是用钱和手段夺回来的),在一八七七年研发出另一项伟大发明—留声机(phonograph),并于第二年成立了爱迪生留声机公司(Edison Speaking Phonograph Company),在美国国会展演这项发明,此举轰动世界,法国政府还因此授予爱迪生爵士的头衔!

那时候的唱片是圆筒形状的。

一八八五年左右,电话发明专利持有人贝尔(其实电话不是他发明的,他只是持有专利权而已)与朋友合作改进了爱迪生的留声机,成为播唱机,取名为 Gramophone,而且还把圆筒形的唱片改成黑胶碟形。

当他们向爱迪生提出合作时,爱迪生很不给面子的说:「留声机是谁发明的?是我!你们只不过是將圆筒形状的唱片改成碟形,发明者最厉害,为什么我要跟你们合作?」

最后,爱迪生还使用金钱、权力、阴谋来挤压贝尔和他的朋友。这两位仁兄只好与另一家有黑社会背景的公司配合,成功推出了黑胶碟形的唱片。

一九二九年,爱迪生因把钱花光在打官司上,变成了又可怜又破产的爱迪生。在这位「伟人」死去前两年,他痛苦地看到自己的发明被市场淘汰,而当年找他合作的两位仁兄却享有很大的成果。

这个当年成功推出黑胶碟形唱片的公司,就是现在众所周知的 Columbia(哥伦比亚)。



## 爱迪生的成败因素

很多历史评论家都说：「爱迪生最失败的地方，就是没有办法听取他人的意见、太固执。他太过自我中心，自以为自己是世界上最重要、最伟大的人物……」

但讲这些话的人忘了一个事实，这个缺点也就是爱迪生最成功的地方，所以说爱迪生「成也自我，败也自我」。

这就是我们要告诉你，成功者最重要的一个性格：「自我」。

**权谋法则：**如果只想静悄悄的平淡过一生、安份守己，你不需要「自我」。获取非凡成就和兴风作浪是「自我」行者的份内事。

我们可以想象，当全世界在晚上都点蜡烛取得光明的时代，他却很固执、很自我为中心的相信自己会发明电灯泡。换成你是当代人，你是他的好朋友、兄弟或太太，你看到他为了研究而散尽家财，近乎破产，你肯定会苦口婆心的劝他，甚至骂他别再沉溺下去。

但他就是劝不听，也不管他人的讥笑，只是埋首固执地研究。如果没有他的自我为中心，也不会有今天的电灯泡！

很多人第一次听到成功者最重要的性格就是「自我中心」时，心里会很不舒服。你有不舒服的感觉就对了，因为你以前听了许多以「无我」为天下等伟大的想法，相信了儒家「先为公，再为私」的思想，事实上又有多少人做到无我？

就算很多的伟人事迹，表面上看起来好像是「无我」，但事实上这些伟人都是很「自我」的极端人类。

## 越无私的事业，需要越「自我」的人

印度的圣雄甘地也是很自我的人，他认为印度人民要得到快乐和自由的话，就必须独立，而且他很执着的一定要以「无暴力」的方式，带动整个印度的民族搞独立运动对抗英国。请问谁「无我」？谁又「自我」？

如果他不够「自我」的话，身旁的人左一句「历史上的革命，有哪个是不需要流血的」，右一句「为了自己的利益而暴力，当然不应该，但我们是为了千千万万印度同胞，为了我们印度的子子孙孙的利益，这不叫暴力，这是解放」，他有没有这个能耐带动「无暴力」对抗呢？



权谋法则：只是「不听」并不能让人臣服，「自我」行者必备雄厚影响力。

他可以影响到全印度的人，就是因为他「自我」的世界观太强，透过他的演讲，强到可以影响到每一个个体都根据他的自我世界而改变。

可想而知「自我」的力量有多恐怖。

### 恐怖事业也需要「自我」的人

所以，真正的「恐怖份子」不是那些当人肉炸弹或驾飞机撞高楼大厦的人，这些只是「无我」的傻瓜。

九一一事件这种狂热行为，在宏观的历史上也不是常发生的，所以一旦发生恐怖袭击的时候，就会得到更多的报导，所以我们也比较有印象。但是，人们却忘记了去检查另一个报导。

在宏观的历史上，恐怖事件的死伤与一个正式的合法战争所引致的死亡人数比起来，简直是小巫见大巫，就好像你整个屁股的面积对比屁股上面的一粒小暗疮般。

权谋法则：有极端的「自我」、有接触人民的「管道」、兼有影响群众的「手段」，才有机会成为历史上真正的「恐怖份子」。

奥卡依达杀的美国人和美国政府「合法」杀的伊拉克人，哪个比起来较多？哪个组织更「恐怖」、杀了更多无辜的人？

### 越神圣的地方就越「自我」

那么，如果大家把视线在看得宏观点，就会开始注意到就算在宗教界里面，也是充满了一个极端「自我」的人物。

历史上的主要宗教人物，如佛陀、摩西、耶稣、穆罕默德等，就是最经典的例子。而每一宗教里面可能又分不同的支派，每一个支派的创办人也必定是一个「自我」的家伙。

如果这些创办人不「自我」，何须再标新立异，把教主的思想作额外或深化的发展？

### 一个很「自我」的「无我」人

佛陀当年参学了当代印度各派的修行方法，都觉得不够好，最后采用了自己的



方法而悟出了一番道理，然后就开始跟全印度的人讲：他的道理才是真理，才是「正见」，其它派别的都不够究竟，而且还是「邪见」。

这不是「自我」是什么？

当时全印度的人都遵守人民「品种」的阶级观（Caste，主要是四个，印度到今天还是保有这四个阶级），佛陀就独具一格的标榜没有阶级之分，他够「自我」吗？

**权谋法则：宗教上的营销也需要用上市场差异化的策略。**

更过瘾的公案是：佛陀所宣扬的就是要人证得「无我」，这个「无我」不同于儒家的那种无我而为天下。佛家的无我是一种领悟到「自己」其实是「假我」，所以才可以破除执着和烦恼。

好了，佛陀是一个证了「无我」的人，不过，他告诉你「他」的想法才是正确的，请问这个人「自我」还是「无我」？

### 很有策略的神子

博爱的耶稣在当年也是位标新立异的宗教家，人家说要跟神祈祷的话，就要到神殿透过祭师的管道。耶稣却说：「不用了，我就是上帝的儿子，你们祈祷时用我的名就可以了。对我祈祷和向上帝祈祷一样，因为我和上帝其实也是一体的。」

在当年的民情来看，他够不够「自我」？

**权谋法则：宗教创办人大都明白如何创造无人竞争的「蓝海策略」市场。**

所以，从古至今的犹太教（即《旧约圣经》的信仰者），都认为耶稣是一个冒充的救世主。

当年犹太教的经典中说救世主会倒骑驴子从一个特定的城门进入耶路撒冷，而耶稣当年看了旧约的这一记载后，自己也就倒骑着驴子入城。

好了，那么这是圣经的预言实现，抑或是有人看了预言而冒充？

有宗教历史学家认为耶稣的这个举动，就无异于一个现代人，比如拿着中国的国旗，中午十二点走到天安门广场，大声喊：「喂……有东西看啊！」然后当众把旗烧掉。

但是，他有胆识搞这种「示威活动」，可说是一个够「自我」又敢用「超争议性策略」的宗教家。



社会公讯：各位读者，这历史公案的主角是上帝的儿子，受过「专业」培训才能做出这种特技。若你不是上帝的儿子，万勿模仿。

### 沙漠教和沃土教的分别

目前有三个教是在同一个地方发源的，这三个教就是犹太教、基督教和回教，这个发源地就是耶路撒冷，而三个宗教都是一神教，但三教也互相敌对。

为什么在沙漠一带所发展出来的宗教都是一神教？而在中国或印度等地所发展出来的主流宗教，要么就是走多神教的路线，再不然就是走无形无相的思想路线——原始的佛教是走无神路线。

有史学家认为，沙漠最重要的就是水源，而古代的人们在沙漠中要寻觅水源时，必须要坚定的朝一个方向走，不随便改变方向直到找到水源为止。

假设一群寻水人向北走了五天还找不到水源时，老二跟老大说：「我听说水源是在西北方。」然后大队开始朝西北走。过了三天，还是找不到水源，老三又跟老大说：「不要听老二的，我明明记得老人家跟我讲过是北方有水源的。」

假如你是老大，你不够「自我」、不断听人言，会有什么后果？在沙漠地带中，随意改变方向是十分危险的，因为最后可能会在沙漠兜圈。

权谋法则：领袖的责任就是要「自我」，要为自己的选择负上全部责任，包括做错选择时，负上被人唾痰的臭名。

史学家认为这个不随意改变方向的生活模式也奠定了其宗教的信仰模式，就是以一神教为主，即除我外，不能有其它的神。这个策略是倾向于「极端式」的。

反观在中国和印度是土地肥沃的地带，水源多，农作物和猎物也多，人们可以口渴了才去河边取水，肚子饿了可以到附近采果，天然资源多，发展出来的宗教就以「多神」为主。

但是，目前哪一个宗教发展得最厉害？最多人信？

### 越极端、越自我，形象就越鲜明

答案是：回教。

你如果要跟一个回教徒结婚，你一定要成为回教徒，没有其它选择。基督教虽然也想这样，但没有一个硬性的执行，回教却很「极端自我」的说明：永远只有你



入我教，没有我入他教。

当然，多人信回教的原因可能是回教徒可以有四个老婆，所生的回教孩子就多了。况且回教的离婚手续是最方便的：只要跟老婆讲一个字三次，在回教法律上，你们就不再是夫妻，届时你又可以找一个新老婆，再生多几个回教孩子。这个字是：Talak。你只要跟你回教的太太说：「Talak 1、Talak 2、Talak 3。」就可以跟她说拜拜。

权谋法则：在外，越「自我」，你的个性就会越鲜明；在内，你的思想和行为就不会「兜圈」走冤枉路。

在商场上也是如此，如果你是个不「自我」的老板，你的公司今天相信了「长尾理论」，实行了半年后，市场上开始流行「蓝海策略」，你又改信蓝海……再多半年，你又改信 20/80 对比法则……你的公司将会变得没有方向，你的领导能力也将严重被质疑。

「自我」者，如 Jack Welch 等的领袖，才有办法把一家公司，在一个资源有限、竞争性高的战场中，成为胜利者。

所以，就算在自己的职场上，社团里面，甚至社交圈，你够「自我」，人家才很快的看到你，老板才有机会留意你，心仪对象才会偷偷注意你。

这也是为什么当年有个无名小子，胆敢脸不红、耳不赤、眼不眨的对自己歌功颂德，进而得到权贵之人的赏识，最后还成为风云人物。

真相是：不是每个人都有资格可以谦虚的。

## 普通人没有资格谦虚

一个澎涨着的自恋狂

有一次我们与马来西亚的两位大型广告公司著名「创意人」宵夜，闲聊之中，开始聊到他们的广告节目都是大马电视台最高收视率，兼最有市场效益的广告，当然也是最争议性的广告。接着他们就开始批评自己的创意总监。

由于创意总监是所有广告的主干，他也因此而意气风发，觉得自己才华盖世，自恋得在创造与画稿时，会中途忽然间停下来：「Wow！他妈的！我的创意点子实在太他妈的好……」

（注：这两个「他妈的」是我们加上去的点缀词，但其它的字眼没改。）

旁人、下属听到这种自赞的言论，虽然毛骨悚然，但碍于他是上司，而且还是



近期当红的创意总监，唯有忍气吞声，用手抚平冒起的鸡皮疙瘩，然后继续工作。

在座的其中一位「创意人」就不断这样形容他的上司：「这人现在自我澎涨着，这是最危险的。因为一个人如果自我澎涨，我很担心他会原地踏步，不能再进步了……」

另一位「创意人」也认同他的说法。

### 骄傲和谦虚的灰色地带

看到他们如此担心（其实，我觉得比较倾向于压抑了自己的毛骨悚然太久，而最后爆发出来的现象），而且也看到他们的机械式反应，我们两位权谋行者就一齐给了同样的回应。

我们反问这两位「创意人」：「为什么你会担心他不再进步？因为一个人是否自我澎涨和他进步与否，根本是两回事。」

自我澎涨的人，未必会不想进步。而很谦虚的人，亦不见得一定会自强不息。这是我们华人受了很多儒家思想的荼毒，迷信了「骄兵必败」之类的成语。

谁说骄傲的人就不上进？一个人不能又骄傲又上进吗？如果「骄兵必败」的话，那么是否「谦兵必胜」呢？

**权谋法则：**「普通家」看世界非黑即白，「极端人」看世界则是七彩缤纷的。

「极端人」能够更灵活的看到「骄傲也可以好学」的可能性。不过，「普通家」的想法就是：骄傲就不好学，只有谦虚的人才好学。

我们做讲师这一行的，有时就要探讨我们是否要在台上展示自己的谦虚。

### 空降部队会遇到的问题

某次和几个做演讲的同行叙旧，由于大家都被不同企业邀请过做公司内部培训，我们就谈起提供培训时会遇到的一些问题。

我称我们这种被邀请演讲的人为空降部队—「天兵」，即公司从外请回来做事的人。而做我们这种演讲者，是最下品的「天兵」，因为是「一夜情」性质：做一两天的培训，大家可以拍拍屁股各分东西。

公司从外面请来的顾问就是中品的「天兵」，不再是一夜情，而是做男女朋友。那公司从他处挖角过来当高层的，就叫上品「天兵」，就好像找老婆一样，因为是长期的，而且如果最后要「离婚」的话，还要给赡养费（即遣散费）。



当一家公司邀请你到他们的地方演讲一两小时，你遇到的问题不会太大。但如果你是邀请你做一个一天或两天的培训时，你可能会遇到几种人：老臣子（他想：「我什么都懂了，还要你教吗？」）、不想听课的人（他想：「我宁愿工作、去见客户，也不愿意上课，只不过老板逼我来而已。」）、捣蛋的人（通常在公司演讲的话，他们就不敢乱来，但会制造一些小干扰，像一直和同事私下讲话，或者刻意问一些问题挑战你。）

## 天兵如何应付小妖

其中一名叙旧的讲师就说他遇过一个捣蛋的个案，他觉得自己应付得不是很好，因为动了气。我就分享自己应对捣蛋者的经验：一、如何设限（可以很大方的情况下，让对方停止捣蛋，而且得到群体的尊敬）；二、如何分化（捣蛋者通常是与自己圈子的人坐在一齐，只要策略性的分开他们，并且孤立捣蛋者，捣蛋行为就会剧减。）

当然，如果你的「勾魂」做得好，很快就制造了专家形象，再播多一个让人尊敬你的种子，这些捣蛋问题就可以避免。

听了我们两位演讲者的分享，最后一位讲师就分享了他的见解。他说他每逢到人家的公司讲课时，一定会说一段话来开场，目的是用以应付老臣子和捣蛋者，这段话大概意思是：「我讲的东西不一定完全对，你就当作是参考，你觉得有用的部份就接受，你觉得没用的，听了之后就暂时把它摆在一边。」

听起来很谦虚、中肯，但这个谦虚是有问题的。

## 你要做骄兵还是卑兵？

听到这句话的人，脑中不会记录你谦虚的印象，反而只是记得你不嚣张而已。人们听了你谦虚的宣言后，只会想：「哇！难道听到了没用的东西，我还要接受吗？」

就好像一个营销顾问毛遂自荐的来到你公司，他向你提议：「老板，我帮你设计营销策略。我很公道的，赚到钱的话我才收费。赚不到钱的话，我分文不收，你没有任何风险。」

遇到这种人，我会对他讲：「你以为我是傻瓜？赚到钱就收费，赚不到钱就免费，谁不会做？如果业绩比上个月少，是否我亏多少，你就赔双倍？」

不要以为你谦虚人家就会看得起你，因为谦虚是需要资格的。

## 谦虚资格论



谦虚的资格就跟「银行借钱论」有关……你要向银行证明你不需要借钱，他们才肯借钱给你。

银行要借钱给你前，要看你在户口有多少存款，然后再从你本来就有的数目推断出他们肯承担风险的贷款给你。换句话说，你越有能力不需要借钱，你借的数目才可以越大，他们也越放心借给你。

**权谋法则：**你能向客户证明你不需要他，他越放心跟你交易；你能向正妹证明你不需要她，她不但会越放心跟你交往，还很好奇的想跟你交往。但，不能直接讲，要靠「换种」。

谦虚，只在一种人身上会很有用：当李嘉诚或比尔盖茨到你公司演讲时，讲出这种很谦虚的话，跟你说他讲的东西未必完全对，只是给你们参考参考，你就对他有深刻印象。你越有不需谦虚的筹码时，你的谦虚才能产生形象上的效应。

不过，如果你还未达到这种受万人肯定的境界，谦虚是不会给你带来任何明显的利益。

**权谋法则：**你的个人成就越不需要谦虚时，就刻意的谦虚；反之，你觉得你越需要谦虚的话，谦虚反而帮不到你。

### 一个对自己歌功颂德的小伙子

在「三国」里面，被称为一代儒将的就是诸葛亮，但他根本不是一个谦虚的家伙。

当年他才二十多岁，还未打过一场仗，而且一生人只做过农夫，如果他很谦虚的话，能不能引得刘备聘他为军师？

常挂在诸葛先生口中的一句话就是：「我自比管仲和乐毅。」他讲的这句话，就好像一个二十多岁的男生来到你的公司应征，他跟你说他有 Jack Welch 的管理能力和比尔盖茨的眼光。这个人是谦虚还是自我？

很多人以为谦虚人家就会给机会你，但在现实的世界中，「谦虚」只能帮到你属于自己的机会让给人。当年我在台湾药厂工作时，就是因为不够傲，才被大老板的「自我」压下去，有位够傲气的经理，被老板挑战时，为了突显自己的「自我」，结果反被老板器重，之后还荣升为亚太区总经理（详情可看《财色战场》一书的前言）。

当年的孙子、韩信等人，亦非谦虚的人种。韩信本来是兵团中打杂的小伙子，



负责收拾士兵们练武时留下的兵器。后来他跳槽到刘邦处，只是做个普通的接待员。当他毛遂自荐时，他跟刘邦讲明他要做就做三军总司令，不然他没兴趣，这样的他谦虚吗？

这些人很年轻就打出属于自己的天地，未出道前可能读过几年书、谙熟几本兵书，但也不足以让一个人「自我」起来。

一个人要「自我」，还需修炼内功和外功。

## 「自我」行者的内外修炼

### 一个「自我」行者的社交习惯

众所周知，美国有位当红炸子鸡的亿万富豪叫 Donald Trump。这个人在美国拥有自己的赌场、娱乐场所，以及饭店，他代表了美国典型致富的大富豪。

这个大富豪的个性非常特别，其中一个个性是他非常讨厌跟人家握手。如果坐着的话，握手的时候，他总是不情愿站起来。你要跟他握手的话，你就要走过去，你站他坐着的握手（我们猜测他的身体角度，可能还是后躺着的）。

**权谋法则：**如果想让某个人觉得你不把他放在眼内，就用这种被动式的方法来跟人握手（请自行断定在你的环境该不该用）。

他的官方理由很牵强：他觉得别人的手肮脏，细菌可能会感染到他的手，所以他不情愿去握手。

### 「自我」行者的内心世界

正确来说，在他眼里没有其它人，他喜欢活在自己的世界中，他觉得自己的世界才是最重要的，不是你们云云众生的世界不好，而是他的世界比你们更好。所以他自我得可影响别人来接受他的世界观。

甚至说，如果你没有名气地位，但又要跟他配合的话，他可能就会「强暴式」的要你进入他的世界。

他有这种财力和条件，所以可用「强暴式」的做法。如果各位还未达到这种境界，我们要做的是「诱奸式」手法，用以达到来引诱对手进入你的世界的目的。如果你的「诱奸」功力高的话，对方还可能来「求奸」（即恳求你让他进入你的世界），而且还觉得是他占了你的便宜。



（要引诱人进入你的世界，可参考我们之前的《勾魂夺心洗脑催眠》、《心魔营销》和《印象洗脑术》。）

这位 Donald Trump，曾经受到邀请去教堂演讲，他竟然自我到在演讲当中，尽是细述别人如何得罪他，他又如何报仇等的细节。会后牧师问他为什么要在一个神圣的地方讲这些内容，他却晓以大义的说：「圣经也讲过的……以眼还眼，以牙还牙（An eye for an eye, a tooth for a tooth.）」

（其实这句话是旧约圣经所说，新约则反其道的说：「人家打你右边，你就给他打你的左边。」）

### 强我和弱我的游戏规则

在任何一个互动关系中，如果一方的世界观弱，世界观强者则会自然强逼或吸纳世界观弱者进入自己的世界。当然，如果世界观强者又有各种勾魂或印象洗脑的手段，弱者会更快被卷入强者的世界观中。

所以，假如你是一个不自我的人，你绝对不能影响到别人走进你的世界观，你不自我只有一个后果—你会或自愿或被逼的走进别人的世界观里面。

一个够「自我」的人，才有机会令其它人走进他的世界观里面，跟着他的游戏规则来玩。你依着他的游戏规则，他的价值就高，他就有主控权。他有主控权，他就是主角，自然的逼着你走进他的世界，影响到你去附合他—Donald Trump 就是这个典型的代表。所以你们要记得，在商场或战场上，所玩的权谋格局游戏，最重要的一个口诀是：

**权谋法则：同理心容易输，自我才容易赢，自我再加手段则如虎添翼。**

如果你身边有朋友，从无权、无势、无钱，渐渐到越来越有钱和权，你就会看到这个人的一些行为上的细节变化。记得，他一定得逐步变化，你才能观察到这种微妙的转化。若突变式如暴发户般，你就可能看不清楚过程中的细节变化。

### 「自我」行者的边际行为

我有位朋友曾经是个很普通的人，但在他开始学习上进、逐渐看到成果时，我们看着他从小销售员，到顶尖销售员，到公司某部门主管，到公司的区域经理等，他开始逐步高升时，我们和他一齐用餐时，发现他开始会比较「有要求」。

而且，在各个不同的阶段与他一齐吃饭时，他对食物、服务、口味等方面，都



越来越「有要求」。

**权谋法则：**「自我」行者对自己喜欢什么和不喜欢什么有明确要求。

「有要求」的意思，不是「哦，我现在有钱了，我不再到露天的大排挡、小贩中心或夜市吃东西」，他还是照样会到小贩中心消费，不过他会对这些简单的食物「有要求」。

比如马来西亚有种汤面叫「猪肉粉」（有面、猪肉、猪肝、猪肠、炸猪脂、蔬菜等），当你叫这种汤面时，你可以叫老板打个生蛋上去。我这位朋友叫老板加蛋时，会要求蛋黄不可以弄破，弄破的话他就不要。他的理由是：他不要生蛋黄的味道，破坏汤的原味。

由于他不是暴发户，他不是用一副很了不起的样貌来命令面档老板，他只是很稳定的告诉老板，他是「有要求」的。但他这个「有要求」的举动，在他还是一名普通员工时是完全看不到的。

**权谋功课：**要修炼「自我」的行者，请今天开始对一些日常小事情「有要求」。

各位，千万别自以为是的用臭脸跟炒面的老板说：「喂！炒面一个，葱要三片半、虾要四只，但七成熟的……」老板可能跟你鞠躬说：「马上到！」然后一转身就挖鼻孔、清理出所有的鼻屎，如放暗器般，全数弹到你那碟面上。

若在餐室喝咖啡，老板娘递上一杯「糖尿病加速剂」的咖啡（即甜得过份），我向老板娘投诉后，她马上拿一杯热水放在我的桌上，我会跟她说：「哇！加了水我的咖啡不就没了？我不要加水，麻烦你给我无糖的咖啡。」

这就是一个「有要求」的「自我」行者。

### 卡着在中间勃勃兴致

曾经有一次与女友到城中一间著名的牛排屋进餐。我们八点半到，马上就点了食物。开胃菜的小食很快就端上来，但我们要的那两块牛排却一直不知所踪。

情况就像你跟女友要进行敦伦之乐，一上床就来个火辣辣的前戏，很快就到了「兴致勃勃」的阶段，女友向你眨了眨眼，说要去拿蜡烛。你听到后更兴奋，因为你以为她要玩滴蜡，其实她只想制造暗中微光的气氛，岂知道她一出去拿蜡烛，你一等就二十分钟了。你卡在中间，很是懊恼，但又不想借助任何其它方法来维持你「勃勃」的「兴致」。



我当时越等越烦，中途还提醒侍应两次。最后终于来了，我看看时间，已十点了。我跟侍应说要见他们的经理，他指着一个正招呼着客户的人。我马上过去打断他，用平稳的语气跟经理说：「你等一下写完这个订单，马上过来我的桌子。」

他还回不过神，正在能量最低点，口吃吃的问我有什么事。我还是重复用平稳的语气对他讲：「你先做完你的事，总之你写完订单后就过来。」

这是我第一次向经理提出我的「要求」。

### 「有要求」而得到额外惊喜

不久，他写完订单，然后我遥遥的看到他询问刚才端牛排给我的侍应，接着就走过来很有诚意的跟我道歉，说今天的人手不足，如有不便，多多包涵之类的话。

我打断他说：「不，你不需要向我解释，我也不要听什么道歉。我等了一个半小时食物才来，这是完全不能接受的。」

接下来我叫他把他的名片给我，然后跟他要公司总行的投诉电话，并问他需要联络谁。他继续向我道歉，不断解释当天的情况，但我还是照样打断他说：「不，你并不需要解释，错已经犯了，解释是没用的。」

我还告诉他在那一个半小时内，我已经帮他送走了一对想进来用餐的伴侣。我还对他讲：「这一餐我会吃、钱我会付，但我告诉你，我是不会给账单中的税和 service charge。」

马来西亚一些较大的餐厅，通常账单里都有百分之十的 service charge，即「服务费」。就算法律上我是要给全费，但我坚定的告诉他：我不给全费。

此处我又再展示我的「有要求」。要注意，我不是要求他给我什么，而是我已经决定了事情要怎样解决，现在只是通知他「我会做什么」而已。

**权谋法则：**「无声疯狗」式的投诉，就是冷静的讲出你的无理要求，其效果会强过大骂式的讲出自己的无理要求。

用餐完毕后，我叫侍应过来收钱。侍应就对我讲：「我们为表歉意，这次晚餐费用全免，我们希望你以后仍继续莅临……」

当然，我再贪心也要假装冷静，因为那餐是要马币两百多元。我应酬式的说了些好言的教训，然后拉着女友的手走出餐厅。一出门我们不约而同的笑说：「Shit！早知道就叫多点食物！」



## 我不要对方道歉的原因

如果读者们有留意到我如何应付上面的这个经理，你们会发现我有两次打断了经理，并且不让他道歉，亦不让他解释。

你们可能会问：「为什么不要他道歉呢？做错事不是应该道歉的吗？」

我不需要他道歉，因为只有弱者才会要求人家道歉。

而且，弱者只是机械式的以为自己需要得到道歉，因为他没有一套伤害管理的系统。

## 真心道歉是最 Cheap 的诚意

### 一句打油诗名句

几年前在香港的一部巴士上，有位中年人坐在一个年轻人前面，中年人讲电话太大声了，所以后面的年轻人就看不过眼，拍拍这个阿叔的肩膀，叫他讲话小声点。

岂知这个阿叔被惹之后，盖了自己的电话，转过身来粗声粗气的纠缠着年轻人，问他是不是想打架，还骂了不少脏话。

这是几年前，被人偷拍上载到 YouTube 后，被成千上万的人点击的经典—「巴士阿叔」。阿叔当时讲了一句话来解释自己为何讲电话讲得这么大声，他说：「我有压力！你有压力！大家都有有压力！」，此句就像打油诗般的话，一时之间成为城中的经典名句，在 YouTube 上还被人弄成 Rap 版。

### 高 EQ，抑或是「冲突管理」的白痴？

若大家留意巴士阿叔的语调，就知道他其实不会真的动手打人，他只是一个动口的佼佼者，而且他那种骂人的投入感，会让人看得很过瘾。由于年轻人没有与阿叔动粗或对骂，在片段高调曝光后，城中的专栏作家都说这个年轻人有高 EQ。

但如果你留意片段中的这位年轻人，他不是高 EQ，他只是很简单的没有「冲突管理」能力，因为他根本招架不住对方的骂势。他不是不骂，而是没有能力骂。

**权谋法则：没有动粗骂人和有没有 EQ 是两回事。**

没有能力骂不代表他不想骂，更不代表一个人是否大量。

其中我觉得最好笑的是阿叔所骂的一句粗口：「你老母 X」（X 是生殖器），当他骂完后，年轻人也渐渐静下来，阿叔就告一段落的转身坐回自己的位置。岂知那



位高 EQ 的年轻人就在对方转身后，用一个很不投入的正义感，似指责非指责的，指着对方的背后说：「要骂就骂我，不要骂我妈。」

此处就暴露了他不是不想骂，而是不知道怎样骂，最后就针对人家的粗口，指责阿叔骂他妈妈是不对的。

### 矛盾的高 EQ 者

在 NLP 里面，这叫作 Incongruence（不一致性）的表现。他所骂的那句话的内容及其情绪成份配合不到，因为这种话要以怒目金刚的表情，以及好像见到奸母仇人的声调来骂，才能发挥到这句话的潜能。

年轻人不讲则已，一讲这种半软不硬的话后，阿叔又再大发雷霆，对年轻人说：「我条 Y 在哪里？（Y=阴茎）……我条 Y 在这里。你老母的 X 在哪里？我告诉你，『你老母 X』是粗口……粗口是我们华人文化……」

面对阿叔的强势，那个高 EQ 的傻瓜却还只是重复着「不要骂我妈」。

我猜测这年轻人应该很下意识的知道，这位阿叔不会是动粗的人，所以才敢抛出一句：「要骂就骂我，不要骂我妈。」

他不是高 EQ，还很想骂人，但又不知道怎骂，所以才会有这种不咸不淡的「不一致性」举动。

### 骂人阿妈的几个真相

首先，如果有个精神病人用粗口来骂你妈，你需要生气骂回他他妈的妈妈吗？

一个陌生人和你有冲突，然后骂了你妈，他是骂你，还是骂你妈？要知道，他根本不认识也没见过你妈，你需要把他骂你妈的那句话当真吗？

如果精神病人骂你妈，你很生气的骂回他妈的话，这表示你跟精神病已相差不远。

那么，如果一个正常的人骂你妈，你需要人家道歉吗？

假设一个人用了三十六个字的脏话「问候」了你母亲，然后你很生气的指着他说：「要骂就骂我，不要把我妈妈扯下水！」

我们假设对方因此面很真诚、很后悔的跟你连声道歉说：「对不起！对不起！对不起！Oh My God！我真不应该讲你妈是×★#%@\*……」

好！现在对方道了歉，你会怎样？



原谅他吗？

只有弱者才执意要人家道歉，而且就算施害者道歉后，弱者也很矛盾，不知道要怎样去接受人家的道歉。

「自我」者不相信道歉

强者就明白为什么「自我」的 Donald Trump 会在教堂大谈「报仇经」，因为当界限已经被人侵犯，实际伤害已经形成。

你总不能打了人家一拳，然后以为诚意道歉就算数。

权谋法则：弱者要人家道歉，强者要人家赔偿。

我曾经在某个社团担任其中一个特别委员会的主席，某一次开会，我迟到了半小时以上。该会的一个元老级人马就用很婉转和间接的方式说了一大堆不应该迟到、大家为公不收分文的道理，然后他提议以后若有人迟到的话，那个人就要被罚款五十元，当你该会的基金。

这元老花了近十分钟婉转的含沙射影，真的蛮有功夫，因为过程中没提到我的名字和职位，只是很模棱两可的大讲道理，但大家都知道是讲我。那么，我有道歉吗？

其实，他还未讲完，我已知道要怎响应，他一讲完我就马上说：「某 X（即元老）的建议很好，那么秘书请将这个记录在案，因为今天我迟到，这里就由我先放五十元。」

这一下，那个元老反而有点不好意思，因为我并无脸黑黑，我就只是很平稳的像报告一个事实般讲话。我那整句话的词汇中完全没有「对不起」、「不好意思」、「道歉」、「Sorry」、「希望大家原谅」等字眼，我只是以实际行动来表示我已承认迟到这事实。

当然，其中一个他很不好意思的原因，其实是他没想到我这样快的承认，而且还马上付钱（这策略在《印象洗脑术》中有更明确的讲解）。会议完毕后，那元老还请我到酒吧喝酒。

道歉是最 Cheap 的诚意

平日阅报，往往看到会有些名人、政客等在公开发言时，讲错了一些话，碰触到一些敏感话题，因此得罪了某个群体，然后这群体（所谓的受害者）就公开发言



要对方道歉。

事实上证明这些讲错话的人不可能真心道歉。通常都是说：「这不是我的本意，这是被人曲解了，如果有人因此受到伤害，我愿意道歉。」

言下之意是：「我根本没有讲错话，是你们这些笨蛋听错话，但我大人有大量，就算你们是因为笨而听错话，我也会退一步海阔天空的向你们道歉。」

**权谋法则：道歉的意思：伤害已经完成。**

马来西亚前卫生部长蔡细历，被人偷录了他偷情（可能是偷腥）时候的个人风采，并制成性爱光盘流传。桃色事件发生后，他很快开了记者招待会承认光盘中的男主角就是他，最后还辞去部长之位。

各位读者如有看过《印象洗脑术》的话，就知道这招叫「盗雷」。他做得很好，全国的媒体很快就放过他，但不少马来西亚的专栏作家也看不清真相，还傻傻的赞这个人勇于认错。

**权谋法则：只有弱者才相信政治家有能力真心道歉。**

### 名人偷腥后的道歉法

他认错的表白大概是这样：「很多男人（暗指政治人物）都有女朋友，我只是被捉的那个，我最大的错误就是常常到同一家饭店用同一间房……」

请问这道歉吗？他这个「道歉」方式跟成龙的如出一辙。

当年成龙偷吃还忘了抹嘴，对方还生下「小龙女」，成龙在事发后，在记者招待会上发言：「我做了一件全世界男人都会犯的错，对唔住（对不起）！」

然后成龙就站起来、鞠躬、撤退，亦不接受任何记者提问，此举也在香港媒体圈中开了一个先例：往后名人如果一有丑闻给揭发，所谓的记者招待会并无设下发问时间，只有他可以讲，其它人都不许问。

**权谋法则：题外话：理论上，名人搞不搞额外性关系，是不需向任何人交待的，这不过是华人社会的道德情义结不放过他们。反观当年 Paris Hilton 的性爱录像曝光，就没有炒得像华人社会媒体般火热。如果在美国，更不可能需要像阿娇出来向群众道歉，因为她单身，阿冠也单身，两个单身男女要搞，关我们什么屁事。**

不要给上面这两位仁兄的「诚意」而模糊你的视线，这伎俩叫做「宏观道歉法」。



## 如何用宇宙来减低罪名？

基本上，若你的社会地位高，群众又想把某特定罪行套在你头上，你的「形象公关顾问」（国外称这种顾问为 Spin doctor，更多情况下，较常被译作「政治化妆师」）会告诉你，你若完全不肯被钉在群众设给你的十字架上，就会惹起公愤。

所以，碍于社会地位太高，Spin doctor 会教你向社会认一半的罪，另一半就要把群众的视线转去更宏观的地方。

上面两位大哥就将视线转移到社会上的「所有的男人」，因为当一个人从「宇宙宏观」的立场再看回这个错，就会觉得这个错其实也没什么大不了。（注意！这种转移法只是用以应对群众，它不是用来应对受害者的最好方法。）

很多人也会用这种「宇宙宏观转移法」来减低自己的罪恶感，例如一位皇太子，想密谋杀父夺权，但迟疑着该不该这样做。如果他博览历史，就会发现「古往今来很多皇帝都是杀掉父亲才上位的」，当你从这个宏观的角度再看回来时，这个夺权事件就好像是微不足道。

（一些厉害的 Spin doctor 或律师还会借「宏观转移法」来将施害者变成半个受害者。）

所以，肯用头脑的人，就不可能轻易的接受一个人的道歉。

这就是为什么我觉得听别人道歉会浪费我的时间。发生任何事件后，我只要求解决问题。

## 在大型书局买书的经历

有一次我在一家十分大的书局买了本很新的书（是位国外作家的书，我与这个作家有一面之缘，他对我说密切留意哪一个月才可在书局买到他的书），我叫服务人员用计算机帮我找，他们说书已来到，但还在仓内的箱子中，他讲到这里时就停下来看着我。我其实是有点火，我心想「那么还需要我提醒你进去仓库拿给你的客人吗？」

我很礼貌的对他说：「你们能否进去仓库，开箱拿给我？」

他才说：「哦……不能，因为我们開箱子是有一个次序的。」

他告诉我这本书在两星期后就应该会上架，这时他就记下我的手机号码，还说会打电话通知我。但因为我质疑这公司的效率，所以我在一小时后，又到服务处找另一个服务员。



他告诉我的响应和第一个一模一样，最后他也是记下我的手机号码，说两星期书上架后通知我。结果四个礼拜后，还是没人打电话给我，我决定到书局去兴师问罪。

当我甫到服务处时，告诉服务人员我要找的是哪本书。他在计算机上耍了耍，然后对我说：「先生，这本书已卖完了。」

### 不要对方道歉，要强逼对方解决问题

我跟他投诉说：「你们怎么搞的？这本书我在上个月前的同一天内，将我的电话交了给你们两次，你们说两个礼拜后会通知我来拿书，现在你却告诉我已卖完？」

服务员向我道歉后，还问我：「那么……先生，你还要跟我们订这本书吗？」

我说：「这本书我要定的，我知道整件事情与你无关，但我一定要见你的经理。」

过了大概七八分钟，经理来到，她一来到时，眼睛也不敢看着我，斜看着地上的连声道歉。

我很快就打断她，我说：「你不需要对我道歉，我很喜欢来你们书局买书，我相信有很多人像我一样喜欢来这里买书，但你们这次的服务太令人失望……」

她又想道歉，我还是打断她说：「不，我不要听解释，你也不用道歉。我要你对讲以后会怎确保这种事情不会再发生？你要告诉我你会做些什么？」

**权谋法则：要犯错者思考下一步要做什么。**

她马上将她的名片交给我，她在上面写上她个人手机号码，然后告诉我：「任何时候有什么问题，都能打这个电话给我，我会尽快帮你。」

在收下她的名片后，诡异地在一小时后，我就接到一通电话，告诉我他们已找到我要的那本书。

但若果你遇到一些人在犯错后，完全动不到脑筋去想他的下一步，你该怎么办？

### 如何强逼犯错者思考他的下一步

我曾到银行要求马币五百元的五角钱硬币，因为整一千个硬币，所以，银行是要我先向他们预订，然后才于特定的日子领取。

当我到达时，负责人告诉我前几天服务我的女出纳员刚巧去了午餐，那一千个硬币就在她的抽屉，而抽屉锁匙则在她身上，要等到她回来才可以。

我说：「如果那天她对我讲我不可以在午餐时间来，我就会选其它时间来，你们



现在是浪费着我的时间。」

负责人只是一味的道歉，我打断了他之后，就对他讲：「不要对我讲对不起，你要跟我讲你现在可为我做什么。」他还是照样一直道歉的说：「对不起，真的非常对不起……」

在这情况下，通常有两个可能性：一、对方是真的笨，以为应对客户的投诉方式，就是展现诚意的道歉；二、对方是有点小聪明的人，他想用纯道歉的假动作来过关，反正这公司又不是他的，他只是受薪而已。

不管对方的思考不出是真是假，你就丢出一些稍微夸张的例子，令对方的头脑有个思考标准，从夸张的要求降级下来。

我当时很认真的对银行负责人说：「我没时间等你员工四十五分钟，这件事也根本不是我的错，那么你们的银行是否会将硬币送到我家？」

他才好像刚惊醒过来说：「吓？没有！我们的银行没有这种服务的。」

我很认真的说：「这不会很麻烦，因为我家就在这里附近。」

他这时候才说他马上打电话叫那个女员工回来，结果十分钟后，她就急忙的回到银行。

**权谋法则：人的头脑往往是要被推到边缘时，才会开始动的。**

而市场上的一些较具竞争力的公司，都明白只是道歉并不足以完全应付客户投诉，所以他们会用一些更直接的技巧。

**真正的负责是什么意思？**

我记得某次一家马来西亚的英文报馆，在刊登我们的说明会的「地方版」广告时，将说明会日期印错。我在早上就马上摇了通电话给负责我们广告户口的业务员，跟他讲广告上的日期印得不对。

他马上叫我稍等，不久（半分钟内），他就回来跟我说：「不好意思，我们明天免费补回一个『全国版』的广告给你。」

老实讲，就算本来是有火气要爆发，但一听到「免费」二字，所有怨气都烟消云散。这家报馆完全展现其「投诉管理」的能力，而且还会将「地方版」升级到「全国版」，再生气的客户也会马上原谅他们。甚至还会把这件事，变成一个八卦的故事和朋友分享，无形中又多了位帮他们做宣传的客户。（注：这家马来西亚的英文报馆就是 Star。）



换句话说，我们要做错的一方，为自己的错作出实际付出，而非什么道歉或引咎辞职之类的不负责任行为。

**权谋法则：**强者明白「道歉」不是负责任，「辞职」也不是负责任，唯有「付出」才是负责任。

强者要做错的一方作实际付出，就是「有要求」。

如果一个人真的得罪了你，你「没有要求」，他道歉你就马上原谅他，你无形中在训练着对方可随时踩到你头上。

你想象一下，老公出轨后道歉，老婆拖了一阵子就原谅他，老婆在传达什么信息给出轨的老公？

所以，华人有句话：「好人难做」，因为大多数好人都不快乐，他们相信「算了、算了」的思想。当有人踩上来时，好人的反应通常是「算了、算了，多一事不如少一事。唉！人家都已道歉了……」

他们会抗拒「有要求」的思想，对于自己可接受什么和不可接受什么，没有一个明确的「界限」。

这令他辛辛苦苦建立起来的资源，会很不甘愿的免费赠送给他人，更令人懊恼的是：他竟然是送给不尊重他的人。

## 如何拒绝人而更受尊敬？

本应是你的，为何变成人家的？

一个没界限的人，就像一间窗门永远不关不锁的房子，就算这房子在法律上是属于你的，事实上这是个公共场所。因为门不锁，任何人也可以走进去，看到里面有价值的东西，很多人也会顺手牵羊。

一间房子之所以是你的，除了法律上的定义，你还要有一样东西——房子的锁匙。

同样地，一个人如果没明确的界限，或者界限有漏洞，任何人都可以随意走进来，拿走你界限内属于你的资源。

**权谋法则：**有要求才会有界限，有界限才会得到人家的尊敬。

这些资源可能是你的……

钱：被好朋友、女朋友，甚至普通朋友借去，并且不知何时才还。



感情：你爱对方远多于对方爱你。

精神：你关心对方远多于对方关心你。

性：你花很多心思跟对方搞，对方却随随便便跟你搞、草草了事。

时间：常帮朋友、亲人做事，忙到自己的事也没时间做好。

这种事若发生在你身上，错不在别人，而是在你自己的界限划不清楚。好人常犯的错，就是不知道或不好意思说：「不！」

他们不知何时说「不」，更关键的是他们不知怎样说「不」。

**权谋法则：**说「不」是划清界限的开始。

其实华人是个很婆妈的民族，在这文化下长大的人，大部份人也不会说「不」，同时也不太会说「要」。

## 要得很辛苦

当有人要将一个东西送给你时，很多人其实很想「要」，但却说些「不需要啦」之类的话，应酬式的推掉别人的好意。如果对方还是执意要你收下，又已经如太极推手般来来去去一番，结果硬要搞到好像「逼不得已」般，你才肯收下。

华人眼中叫「美德」，但我眼中则是「做戏」。若要收下一样东西都这么辛苦，请问这人敢主动向他人提出「要求」吗？

**权谋功课：**下次有人送东西给你，请「马上」说谢谢而收下。真的不好意思的话，可跟对方说：「我代两位作家收下。」然后寄给我们。

## 「不」字的情操

华人也非一个会拒绝人的民族，拒绝人的时候通常走两个方向的极端。

第一个极端是：怕得罪人。所以，兜了又兜、婉转再婉转、借口接借口，最后可能还放弃拒绝。很多人就是这样傻傻的、在不得已的情况下，借钱予朋友或跟从事保险丛的亲人买下一份自己不需要的保单。

另一个极端就是：只要决定拒绝人，就一定会动气，认为跟一个人划清界限就表示对方是敌人。

面对敌人时当然要划清界限，但除了敌人以外，面对上司、同事、朋友（甚至是好朋友）、家人（甚至是伴侣）都「一定」要划不同程度的「界限」。



**权谋比喻：**自己的房子，钥匙永远都要在自己手上，谁能进来、谁不能进来，都是你作主。

如果你对夫妻、亲子、朋友、老板、员工的任何关系，都千依百顺的话，你会发现他们就会开始得寸进尺。所以，我见过很多好人，他们有才华，并懂得付出，但却完全得不到最简单的「尊敬」。

### 界限的层次分明

中国人说的慈母出败儿，就是因为慈母没划清界限。严父为何能够控制到孩子呢？因为严父划的界限比慈母更明确。

但如果界限设得太僵硬时，你就好像筑起了一道墙，会令人觉得你毫无人情味，人家只会怕了你，但不会尊敬你。最好的办法，就是你的界限是有窗有门的，若某人胡来的话，你会立刻送客，然后界限的门窗就会关上。相反，顺从你的，你可打开大门让他进来花园聊天，再好一点的才邀他到客厅喝茶。

要小心的是，大部份时候他们都只能在你的「客厅」坐坐，有时你会即兴的将深一层的界限（如「书房」）打开一下，目的是令人看到你的内心世界，这就是一种魅力！这样就能制造「尊敬」。

至于「睡房」，就不要将每个人都带进去了……呵！呵！

「睡房」中，就算你是个很想天天搞三次的色男，有些时候你还是要「把持得住，压抑得下」，选择性的和你太太或女友说「不，我今晚头痛」或「有点累，明晚好不好」。

**权谋法则：**好色所以才要拒绝色，会拒绝房事才有房事的价值。

但可怜的好人，通常是「界限白痴」，他会把「房子」的锁匙复制给所有朋友和家人，甚至连「保险箱」的密码亦公告天下，因为他不知道如何坦然的说「不」，所以，就无法得到他要的尊敬。

### 第一次犯错叫无意，第二次犯错叫故意

我曾到过一间公司做「一夜情」的天兵，负责一整天的培训。课程当中，有两个男学员明显地无心上课，只是相互在聊天。通常我不管出现课堂中的「无心人」，因为钱我已收了，你们无心是你们的事。但他们聊天的声量开始干扰到我，这就是



踩过了我的界限。

（我忍受不了有人在电影院中边讲边看戏，对喜欢边看戏边与朋友做旁白的人，我会马上喊：「喂！Shh……」）

所以，我就很坦然的跟这两个男学员讲：「你们讲话的声音影响到我，也影响到其它人，希望你们可以安静下来（I appreciate that you can keep it down.）」

他们就马上静下来，但十分钟后他们又开始聊天，开始时还算小声，然后渐渐的大声起来。第一次踩过线，我还能原谅他们，可能他们以前的讲师准许他们上课时打电话、传真、打太极，甚至是抱着婴孩露乳喂奶，他们可能以为我跟以前的讲师也一样吧！

但第二次踩过线，就是明显地不尊敬。若我只是用回「安静点！」这句话，可能还会有第三次的干扰，如果我动气而讲他们，就与骂人没分别。所以，我选择了设限的方法。

### 如何设限让人尊敬你？

我对他们说：「其实你们可以继续聊天……」

他们进入能量最低点，我接着说：「真的，你们可继续聊，只不过你不可以在这房间里聊，因为我在这里有工作要做。你们有东西聊的话，可到房间外聊，聊完以后可以再回来，我绝不介意、No hard feelings，真的，因为我已收了讲师费。不过，假如你们是在这课室内，我希望你们尊重我的要求，保持安静。因为我收了钱就有责任要把我的工作做好。你们做得到吗？」（学过 NLP 的人注意：上面这段话的最后一句「不过，假如你们……把我的工作做好」，我的语气是变成另外一个声调的。）

这两个年轻人，微微点头，并立刻静默下来。我跟他们说「谢谢」，然后继续我的讲课。直到课程完毕为止，这两个人就没再对我有聊天的干扰了。

这过程我没动气，因为只要一动气，整堂课的气氛就会被讲师本身破坏掉，更何况讲师是主角，绝不可以做坏人。我也没有像一位管不到学生的老师，不断的在喊：「安静点！安静点！」更非蛮不讲理，亦无严禁他们讲话，我只是开出我的条件：「你绝对有讲话的自由，只不过不能在我的课室范围内。」

---

权谋法则：自己房子的钥匙在自己手上，谁乱来，你就执行「关门」，让要乱来的人在界限外乱来。

---

执行你的设限有两种，一种是猛力关门，然后上锁，钥匙还在钥匙孔中扭断，



半截钥匙塞在里面，让人永远不能再进来，永无上诉之日。另一种关门，就是让对方能够上诉。

这两种关门策略是两种不同的强者所喜爱的：霸道强者和稳定强者。

## 两种强者

如果有一天你驾车到一个停车场，看到一辆车从停车位后退出来，你就赶快把车子闪进出。但你留意到原来之前已有一辆车子在等着这位置，这个车主可能因此会过来跟你理论。

如果他是霸道强者，就像一个人手上拿着一把鎗，指着你的头粗声粗气的命令你把你的车子移开，要不然他就会在你头上轰个洞，因为他先打了灯要进来该停车位的。

稳定强者则像一个人很有礼貌的过来，敲敲你的车窗，然后跟你讲：「先生，不好意思，这车位是我先打灯要进来的，你再兜兜看，应该还有位置的。」

不过，稳定的强者虽然有礼貌，但你正想响应他时，却从眼角看到他其实是持鎗的。他没举鎗指着你，只是右手下垂很轻松的拿鎗指着地下。我有个师父称这策略为「Carrying a big gun and ask nicely.」（佩着大鎗，然后有礼地提出要求）。

**权谋法则：**霸道强者会「刻意」让人惧怕，稳定强者会让人尊敬。但要注意，稳定强者是「肯」让人惧怕的。

当我遇到有人踩过界线，而我要说不时，我一贯做法，多属后者这种稳定型的强者作风。

好人往往没办法让其它人觉得他是强者，因为他不敢说「不」，是因为他把诸多的情绪元素、道德包袱加在划清界限的举动上。必须记得，其实划清界限只是一个「时间管理」的决定。

## 资源管理

划清界限后，隔离了浪费你时间的人，你将能够更有效率的善用你宝贵的时间。

举例：一个好男人想追一个女生，但女方只当他是朋友。好男人以为只要留着好印象，继续给她看到自己的诚意，终有天会感动到她。所以，他会不断花时间在一个人不会有结果的追求。对方叫他帮忙就帮忙，呼之则来、挥之则去，为女方赴汤蹈火、在所不惜……这就是一个不会划清界限的男人。



有些好男人可为追不到的女生，维持这种模棱两可的关系多年。如果他不跟这个「女主人」划清界限，然后将时间和资源投资在另一个更好的对象上，他要改变自己的命运将会难如登天。

在情场上，这种做法会浪费你的青春；在商场上，同样地浪费你赚钱的资源。

### 大丈夫做干净利落事

曾有个传销业的领袖，要召我进他的公司，他要把我变成一位受薪兼分红的传销商（传销商是没薪水的，而他提供我的职位是做有传销收入的经销商之余，也在公司内另做收费的培训，同时总公司每个月也发薪水给我）。

他们盛意拳拳的请我吃大餐，边吃边向我提呈，但是，我在他们说完此事后，就直接向他们说「不」。他们很惊讶，我也很惊讶他们为何会惊讶。

然后大家一齐致力游说我，我坦白向他们讲传销非我要进入的领域，主要的游说者半紧张、半关心的对我说：「Please，不要这样快说 No，你可以考虑，但不要这样快说 No，没东西是绝对的，我想你再想想，答应我，起码回去想想……」

这下轮到我很好奇。第一，我都不要了，为什么还要再想？第二，为什么他们这样怕我说 No？我也直接拒绝他们，就不能干净利落点吗？大家没必要在浪费时间啊！

### 短痛好过长痛

自从我们的书在马来西亚破了本土作家的局限，打进港台市场后，有些只见过几次的作家，来跟我套交情、拍我的马屁，同时又顺便赞赞自己。他们闲聊式的问起我们的书在台湾的发展，然后就顺势问：「你们在台湾的经销商，能介绍给我认识吗？」

我心想：「我当然能，但我为什么要介绍给你认识？」

权谋法则：商场上是不是「朋友」根本不重要，只有「利益」和「成绩单」才是最重要。

遇到这种情况可以有三种做法：

一，就是模棱两可的好像说可以。这是大多数人的做法，认为不要太过直接的拒绝人家、让别人难堪，所以就讲些「我要回去跟股东谈谈，因为这些东西我不太清楚……」之类的话。希望用婉转的方式响应对方，等对方跟进几次以后都没下文



就知难而退—这方法是最浪费时间的。

二，长篇大论的编个谎话、讲些恐怖的事件，阻吓对方的意愿，好让他临阵退缩—这方法最需要演技和编剧能力。

三，轻描淡写的直接讲「不」，告诉他这是我们公司的一个重要资源，也不需要讲：「非亲非故，我为何要帮你？」直接了当即可—这方法最省时间。

第三个方法通常是对我和对他都很公道的。但往往我用这个方法时，我留意到对方会进入能量最低点，好像还希望我可以婉转些。

**权谋法则：**真的要拒绝人时，要「直接」兼「礼貌」。

除非对方真的激怒你，你可以选择不礼貌的拒绝对方，大部份时期在做「假拒绝」我们才以不礼貌的方式来刺激对方情绪，这是你想玩手段时才用。通常这策略不能单枪匹马出战，你一定要有另一个伙伴做后续动作。特别是在商场上，都是讲金不讲心的，发脾气是策略、不是动真气。

说不的目的是为了更专注我们的要

拒绝，在理论上只是表示你不能接受对方的某个提议，你只是对事不对人，并不代表你看不起对方或讨厌对方。

拒绝的主要目的是因为要善用我们的资源、才能、精力，将这些投资在自己身上。其次要目的其实也是在告诉对方，不要在你身上浪费他们的时间。

我向一个一面之交的作家说「不」，是因为我「要」更专注做为我生财的事情，而非生财之余又顺便帮一个非亲非故的人。我向传销公司热情的招聘说「不」，因为我「要」更专注的做我的讲师行业，而非又做讲师又做传销商。我向在课室聊天干扰到我讲课的人说「不」，因为我「要」更专注的教其它要听课的人，而非一边教又一边分心的叫人安静点。

**权谋法则：**敢说「不」的人，就会敢说「要」。

说「不」以后，你「要」的才有机会出现。不要相信华人所说的什么「今日留一线，他日好相见」或「做人要圆滑婉转」之类的话，你只会徒增自己的拖泥带水的麻烦。

对比之下，受西方文化影响的人对于「要」和「不」，就没这种婆妈情怀。所以，西方文化的「辈份」虽比不上中国五千年文化，但它却较标榜「个人」，因此造就了



更多「自我」的人，也造就了更多影响世界走向的人才。

这些「自我」的人才因为知道怎样说不，才能把自己的精力集中在一处而得到最大成就，但很可惜这种专注的气魄若落在华人的文化中，就会被人唾弃。

因为华人的文化用伟大来包装其变态。

## 自我的极端专注—狠心心法

### 一个影响不到你的故事

曾经有个很有名的商人到一个景色明媚的湖畔游览。在欣赏着美景时，他看到一个老人家懒洋洋躺在小舟上晒太阳。

商人问他是不是船家，他微微张开眼说：「是，不过我正在休息着，在晒太阳。」

商人说：「喂，你这样就不对了，现在景色这么好，你应该多载点人游湖啊。」

「为什么我要多载点人游湖呢？」

「你可以多赚点钱啊！」

「为什么要多赚钱？」

「那么，你就可以多买几艘船啊！」

「但，为什么我要多买几艘船呢？」

「哎唷！你这样也不明白吗？你多买了几艘船，就可以把它们租出去，由其它人帮你载客人到湖上遨游。如此，你就能不需要工作也能赚钱了啊！」

「那……我又为什么要这样做呢？」

「到了那个时候啊，因为你很有钱，你就可以随便做你喜欢做的事情了！」

这时候老人家再度闭上眼睛，理直气壮的微笑说：「我现在就在做着我喜欢做的事情啊。」

各位读者，这个影响不到你的故事，你看到了一个层次的意思，还是两个层次，抑或还是更多？

### 人类欲求的最高境界

在著名心理学家马斯洛(Abraham Maslow)的人类欲求金字塔理论里面，他把人类的欲求分为五个层次，而金字塔的最高层需求就称为「自我实现」(Self Actualization)。自我实现的简单定义是：一个人实现了他本有的潜能。



诸如爱因斯坦、德兰修女或达文西等人，都是典型的例子。

达到这个境界的人，如果你问他：「人生可以重来一次的话，你会做出什么改变？」

他会告诉你：「不需要改变，一切照旧即可。」

在这个境界中的人，很自然的投入他要去做的工作，他不会问自己有什么意义，但他就如小孩子般，工作就是他的玩乐和乐趣。他还会把一生的精力，几乎全部投资在自己的领域，他的「行为」告诉你他的人生充满了意义。

### 没有时间想了解自己

旁观者会觉得他们对生命有热诚，甚至可能觉得他们是工作狂。这些人都不退休，而且长寿，都是八十岁以上才去世。

权谋法则：真正的「热诚」在普通人眼中就是极端。

据称，只有百分之二的人能够达到「自我实现」的境界，而且他们所过的生活就是大家所追求的一「有意义」。

他们没时间去想「不了解自己」的问题，因为他们的生命很充实，而且还嫌不够时间。如爱迪生、特斯拉（Tesla），甚至现代的丰田和本田汽车的创办人等，都被人形容为工作狂，每天只睡四小时，你认为他们有时间去问「有什么意义、了解自己」的问题吗？

根据马斯洛的说法，一个人若还没有满足他下层的需求，他就没有欲望追求上层的需求，一个人的追求就是一层一层的往上升，直到最高境界的「自我实现」。

但是，马斯洛的说法不完全正确。

### 只顾自己，不顾家人的潦倒男人

曾经有个人，他的生活非常潦倒。他在一家公司做简单的文职，薪水低微。你如果去到他的公寓，你会看到房子里挂着刚洗好的衣服，很凌乱。房子里的家具也很简陋，环境邈邈。但你会看到他坐在桌边看书，口中叼着一支劣质雪茄，一手还抱着自己初生的孩子。这个人除了在办公室上班，其它的时候都在家里看书。

他在看什么书呢？

是他个人喜爱的书，这些书的题材都关于他追求的个人嗜好，而这些嗜好跟赚钱没一点关系，但他恰恰就很沉迷其中。



你可能会和许多人的想法一样，认为一个有了孩子家室的男人，在一个这么潦倒的环境中，应该要面对现实，暂时把兴趣搁在一旁，想办法去多赚点钱，不应该花时间去理会自己的嗜好。

但，这个男人却可以在这种环境下，痴迷着他最爱的兴趣。

若我们是他朋友，可能会劝骂他：「你多少岁了？怎么一点都不实际？难道你不爱你家人？为什么你不赚多点钱来改善家人生活？你不想照顾他们吗？为什么没钱你还这么痴迷你的兴趣？你都不为家人着想吗？你怎么可以这么自私？」

这个潦倒的男人是谁？

### 从最低层次跳到最高境界

他就是鼎鼎大名的爱因斯坦。

他还未写出「相对论」前，就住在那所破落的公寓，在一家专利权注册公司上班，赚着微薄的薪金糊口。那段潦倒的生活时间很长，但他还是照旧很沉迷的研究着他从小到大都感兴趣的物理学。而且，他还突破了马斯洛的说法：「下层需求满足了，才能追求上层。」

爱因斯坦当年只是满足了最下层的需求——「生存」。

但他是从最下层，直接跃进最顶层的「自我实现」，在一个仅维持生计的环境，继续着他对物理学的乐趣。其它层次的马斯洛需求，如「自信」、「被认同」等，就在他发表了「相对论」后，自然而然得到满足。

但这些其它层次的需求，对他来说，只是额外的，因为他老早就已经「自我实现」。普通人只看到爱因斯坦的外层，以为他发表了「相对论」才「自我实现」。如果你看深一层的话，你会发现他在小时候就开始爱上物理和数学，他在最潦倒的时候就已经做着自己最喜欢的事情，已经是「自我实现」了。

### 「没有我，全人类会死」的家庭观念

爱因斯坦的这种沉迷当然值得赞扬，但很多人往往会想：「我上有父母，旁有伴侣，下有兄弟姐妹，就算有一门会让我沉迷的学问，我又怎敢沉迷？因为我要照顾他们，让他们开心生活。」

这就是我们华人文化的死结：原来家人、伴侣的任务就是要阻碍我们的成长，束缚着我们的发展。



**权谋法则：**华人「普通家」有很天真的伟大情怀，认为自己是人家的「唯一」开心泉源。

这种人有一种「没了我，全人类会死」的想法。

我认识一个受过情暴的女生，她跟着一位打她、骂她、用她的钱、住她的地方的男人。这男人在我们看来，就是一个最没用的男人，但这个女生会很认真的跟我们讲：「没有了我，他会死的。」

当然她所指的死是比喻而已，而不是照字面的意思。她认为这个男人没有了她，他的人生就会崩溃。

我告诉你，通常这些口中讲「我不能只是为了自己，我还要照顾家人」的朋友，他们的家人也不是被照顾得特别好。这种想为自己又想兼顾家人的做法，最终会两头不到岸。

### 一个不在家的好男人

多年前在马来西亚有一个大型演讲大会，邀请了本地和国外的演讲嘉宾。其中一位很有名气的台湾讲师（姓林的），在讲台上大讲全方位人生的概念。

他说他一年演讲三百场，常不在家，所以他就用了一些方法来维持夫妻关系。例如：他若那一天要出国，临走前会跟太太说他挂念她，接着在去机场的路途中，会再摇一通电话给老婆，到了机场又一通，飞到国外机场时又一通挂念电话，他讲得蛮幽默的，全场哄堂。他说这样才有办法把家庭、太太的关系兼顾得好。

过了不久，有另一位女讲师（台湾名作家施寄青）上台，她是当天唯一一个让我聚精会神去听的演讲嘉宾。其中我很欣赏她的地方是她肯讲真话。她有一句话很过瘾：「我平常要演讲，又上电视台，又要办工作坊，又写稿。整天下来，回到家时可能已经是晚上十一点了，疲惫不堪。你说我还有心情张开大腿来夹着老公吗？所以哦，林老师，你说你一年有三百天在演讲，别跟我讲你把家庭照顾得很好。」

**权谋法则：**「自我」的强者不迷信两边兼顾，他们一就是不在乎家庭，再不然就是把家庭拉进他的事业。

其实，就像一个超级大忙人跟我讲：「跟伴侣维持关系，最重要是 Quality time，有素质的在一齐，而不是在一齐的时间有多久 Quantity。」

我通常会判断这个人在讲废话。



## 全方位就是没方位

「普通家」之所以会停留在普通的境界，就是他们迷信了「平衡人生」。

换句话说，又要赚钱，又要美满的感情生活，又得照顾健康，又想旅游增广见闻，又想发展自己的嗜好，又要有很多朋友，又要享受休闲，最好还加多个心灵上的修养。

要有良好的人际关系，就要常常见朋友联络感情。但是见朋友风花雪月的时候，你就不能做个人进修了。

你又要健康，就表示你每个星期起码要有三次以上的运动，每次是二十五分钟以上，吃喝都要控制。换句话说，你应酬朋友的时候，就不能跟他们一齐大鱼大肉、大烟大酒的享受了。

你又很想赚钱，所以常为钱打拼，但你打拼时你又想起家人的重要，因为现在你牺牲了陪孩子或陪伴侣的时间。

你又想要自由，又想得天下。你拼命的去夺天下时，又想起追求心灵上的喜悦感也很重要……

我只看到一个结论：一开始就什么都想要的人，通常最后什么都得不到。

权谋法则：撇开运气，人生所有的成就，皆来自专注；所有的突破，更来自沉迷式的专注。

## 平衡的人生最痛苦

最后的结果，他们真的很「平衡」，因为每一方面就只做到那一点点的成绩。财务，健康，家庭，男女关系，朋友等，全部都不上不下，饱又饱你不死，饿也饿你不亡。

其实这种「半桶水」的境界是最痛苦的，因为大部份人都有成功的梦想，但做了二十年后还是每个桶子都「半桶水」，相比之下我倒觉得彻底失败的人可能会比你更快乐，因为他老早的就认了命，没有压力。

所以，台湾的严长寿总裁就曾经说过这些大部份的「普通家」，想成功但得不到，心灵就会开始不平衡，制造更多的社会问题。他给的建议很值得玩味：他提倡用宗教和艺术的熏陶，来平衡这些人的心灵。

更诡异的换句话说：精神鸦片。



权谋法则：自古以来，政治家为维持社会稳定，大都鼓励宗教的弘扬。

毛主席当年的做法，就是以一个新的精神鸦片，代替所有旧的精神鸦片。

不过，如果你想脱离「普通家」的魔咒，我鼓励你要有「狠心」。

### 为自己而狠心

一开始就狠狠的专注，你的成就不可能就只有「半桶水」。你别苛求所有的桶都满，你有一个「满桶水」的话，就恭喜你了。至于其它的桶，只要有一点点水就算了，别放太多的期待。

如果因为一桶的水满了，而间接的带动到另外两个桶变成半桶或四份三满，这就是你额外的收获（Bonus）。

所以，在你需要「狠心」的时候，「自我」的性格就能帮到你。很清楚的知道自己的界线是什么，就会了解要把精力和资源先投资在哪一个桶上。

权谋法则：「自我」的人行事一定是先为了自己。

### 抛家弃子的伟人

这一种狠狠先为了自己的作风，乍听起来好像很自私，但是，不要忘记在强调无我的佛教，其教主当年就是为了自己（「自我」）的理想，抛弃了父、母、妻、子，逃出皇宫去修行。按照常理来说，他岂不是既不孝又无情？这个人够不够自私？

鍾丽缇主演的《色戒》（不是汤唯的那一套），她就在戏尾时抛出了一个公案：「每个人都记得佛陀，多少个人会留意他的妻子耶输陀罗？抛妻弃子的行为是男人才做到，女人是做不到的。」

纪念文：我是在北印度 Dehra Dun 一个佛教图书馆的食堂看这情色电影，而且是和女出家人一齐看，还用我写这本书的计算机看。别误会是我让她看，是她自己要看的，我还劝阻她，说这电影有性爱镜头，但她还是要看。所以，当电影播到有性爱镜头时，我就很不愿意的把光盘转快，越过性爱镜头，害我没看到三场床戏。很他妈的不甘愿，特书此为念。（Jan 20, 2009）

但是，如果佛陀当时顾虑到爸爸、妈妈、老婆等人的想法，多出了一点的同理心，佛教可能就不会出现在世上。

当年的刘备，在乡下与几个策略伙伴（桃园三结义）决定要打江山的时候，他



是一个没钱的人。你说他当时有没有本事先安顿他的母亲，然后才出去闯？

没有。基本上，如果用华人的价值观来判断，我们就会骂这个人不孝了。据三国的记载，他的母亲叫他放心的去打他的江山，不需要挂念她，她会照顾自己，这种母亲才叫是真正的家人。

**题外话：**李老师当年抛下家人、女友、朋友到香港修行三年，为的就是自己。江老师旅居加拿大九年，隐瞒着父母，在国外十年寒窗，为的就是自己。当年，我们都没有「要先照顾家人」的想法，但多年后的今天，我们的家人都被安顿好。

除非一个「自我」行者是出生在一个有钱的家庭，而且父母又是那种「真正的家人」，看到你有某方面的专长时，会全力支持你去专注。

如果不是，你若不狠心，就会被华人的家庭价值观或情义结锁住。为了要得到家人的认同而牺牲你的专长，你这一世人的潜能就不能发挥，也莫想「自我实现」了。

幸好他没有「被认同」的需要

我相信爱因斯坦在生活潦倒时，他的太太、家人、朋友都应该有劝导过他别沉迷于自己的兴趣，要多照顾家人。如果当时他有马斯洛的「被认同」需求，在家人和朋友的压力之下，他可能会听人家的劝告，而开始转变方向，暂时把物理学搁在一旁。

但爱因斯坦就是爱因斯坦，他就是「不听」，他颠覆了马斯洛理论，他根本不需要「被认同」，而我们今天之所以有「相对论」，就因为他够「极端自我」。

你不需要追求什么人生意义，你要做的是：强化你的「自我」。

在这里要先给你一个警告（但，我知道你是不听警告的人）：

凡是走「极端自我」路线的人，其「个性」会变得越来越鲜明。随着「个性」的极端鲜明，身边的人就会开始两极化：喜欢你的人，就会「很」喜欢你；讨厌你的人，也会「很」讨厌你。

**权谋法则：**在你「极端自我」后，认识你的人，一就是敬佩你，不然就是唾弃你，少有骑墙派的。



## 第三章 极端食物链见地被吃的智慧

### 互相利用的人性食物链

#### 「自我行者」的财富观

首先要记得，「自我」的人不一定要追求发达，特别是如果他追求的不是财富，就像爱因斯坦或历代的宗教家，他们就不会向「聚财」的方向发展。

但如果一个「自我行者」要走财富的路线，他一定要明白市场上的游戏规则，才不会步上爱迪生大起大落的后尘，并在财富路上一步步的高升。这个游戏规则就是「食物链」。

他要明白如何有效率的被人吃。

#### 小鱼怀疑大鱼

回想我当年做生意时，可能因为我开发市场的能力，有位我们行内人都叫她「一姐」（意即大姐大）的女商人找我合作。

当时她开出的条件是：市场由我开发，她会跟我们组成一家新公司，所有的生产都交给他们的工厂做，他们的工厂还会安排好所有的运输，完全不需要我们联盟的公司支付额外的费用。

接着她列出工厂生产给我们未来联盟公司的产品价格。我看到他们列出的估价表，价钱在合理的范围内，某些产品的价格甚至比市场还要低。

我将这计划带回公司开会讨论，股东激烈反对，他认为这家大公司跟我们小公司合作一定不安好心，他估计她会等我们开发好整个市场后就会和我们分家。

我很不客气的跟他讲：「你以为『你』是谁？」

#### 互相利用的真相

当时我坚持的理论是：我们公司是什么？像这种大公司即使要吃人，她也会等到联盟公司「具备条件」成熟了才动手。我们目前的规模不符合她胃口，也不能满足她胃口。我们只是「具备被利用」价值，所以人家才会想到要与我们联盟。



商场上，合作的条件就是：「各尽所能，各取所需。」

很多人都对「互相利用」这个字眼反感，但是，你又有没有想过「互相利用」的规则，或「隐」或「显」都「嵌入」我们的生活中？

父母对孩子有要求吗？老婆对老公有要求吗？男友对女友有要求吗？朋友对朋友有要求吗？你对你的宠物有要求吗？你的宠物对你有要求吗？

答案是：都有！

### 一命活则一命死的道理

基本上一个生命要活下去，就有另一个生命要为这个生命的活下去而牺牲。一些爱惜生命的素食者，他们吃素的原因是不想杀生，但如果我们不以「质量」来衡量一个生命，纯以生物学来看待生命的话，就算你吃一碗饭，农民也得杀很多虫，你才有机会吃到一碗饭。

一颗苹果长在树上，还未到你的手前，有很多生命都想吃这个苹果，只不过很不幸的，这棵苹果树是属于人类蔬果公司的合约果园。他们为了确保果实能卖到你手中，请问有可能不杀死一些虫吗？

生命就是矛盾的牺牲与收获，而在所谓的「伟大」爱情之中，互相利用的情况则更严重。以最原始的男女交易来讲，男要美女、女要富男，这就促使了很实际的互相利用关系。

### 古今男女的互相利用关系

男人要美女，原因是美女间接象征了男人追求的东西：爽的性（在生理学上研究过，与美女性交的话，男人比较会容易达到高潮。哈……真的不知道他们为什么要做这个研究。同一时候，若果女人和俊男性交的话，也是比较容易获得高潮。然而，容易获得高潮的话，就比较容易怀孕）、生育能力、地位。

女人要富男（即供应者）的道理，其实也很容易明白：在原始人的时代，女人在怀孕之后便开始行动不便，需要男人的照顾。生下孩子后，她要照顾那个很麻烦又可爱的孩子，所以，也需要一个人提供生活上所需的食物，不然的话孩子也长不大。

有人可能会讲：「喂，这是原始人时代的爱情观，现在不是这样了。爱情是讲感觉的，不是互相利用，现在的女人都可轻易的照顾到自己和孩子……」

女的可能说：「我要的男人是心地善良的。」男的则会说：「我要的女人是聪明贤



慧的。」听起来又没铜臭味，亦不肤浅。但我们要问得更深一层：为什么要心地善良的男人？为什么又要聪明贤慧的女人？

简单来讲，你「还是」要从对方身上得到一些东西。

### 男女爱情中的公平交易

要一个心地善良的男人，讲得好看点就是要有个体贴的男友，讲得难听点就是要有个可以纵容自己的男人。如果自己犯了错的话，可以改就改，但改不来的话，男人还是要全然的接受她（我见过一些女人认为这种不公平的男女关系是「天公地道」的）。

女人也知道她自己也要付出，她虽然知道天下没白吃的午餐，但有近乎免费的午餐也不错。这很明显是一个不公平的交易，而且还是一个「互相利用」的关系。

男人为什么要一个聪明贤慧的女人？我是男人，知道男人的虚伪。当男人说要聪明贤慧的女人，他就好像选美赛般的虚伪：「我要的是美丽与智慧并重的女人。」

其实，男人就是贪心。他希望自己的女友除了可以上床，还可以在不上床时成为他亲密聊天的伴侣。

情场上的合作条件就是「各尽所能，各取所需」。

**权谋法则：天下间没有白吃的午餐，世上没有无条件的付出。**

只不过情场的结合附带更多「机械性」的道德包袱和社会包袱。所以，才衍生了很多痴男怨女。如果商场上也有人自动背上这些道德包袱，就会有许多的「痴商」诞生。

### 最多「痴商」的两个行业

在我们办课程的生涯中，见过不少学员很相信自己加入某一个行业的目的就是为帮人，其中保险或传销业是最迷信自己的行业是「帮人」的行业。请问这世界上真的有帮人的行业吗？

曾遇过不少人告诉我，加入他们的传销公司，只要跟对领袖、做对事情，就「一定」能快速赚大钱的，我需要重申，他们真的是说「一定」。其中一个还对我讲他搞的创业说明会，成交率是百分之百！我也不知道自己应该挑战他，还是应该佩服其说谎不眨眼的功力。

首先，「传销赚的钱又快又多，而且又一定会赚得到」这句说话，就正正是做传



销业的人，在召人入会的时候讲的，你要不要相信？

如果我遇到这种人，恰巧我那一天又很顽皮的想玩一下的话，那么我就会讲：「反正你都说一定会赚钱的嘛，那倒不如你就借钱给我入会啰，而且，你又说你的行业是要帮人的，那你就当作帮帮我。既然一定赚钱，就自然不会亏，那么在赚到钱以后，我除了还你本金之外，连利息也还给你，甚至我所赚到的，跟你五五对分也没问题，反正钱就是要大家一齐赚的……」

**权谋法则：**「普通家」需要相信这个世界上真的有帮人的行业。因「帮人成功」的概念就是另一形式的宗教，能平衡他们还未成功的心灵，甚至用来「循环解释」他们未成功的事实。

这世界上没有帮人的行业，只有赚不赚钱的行业。

### 我吃你多过你吃我的假象

帮人成功的行业不会对你讲：「我们这行业是一定发达的，但首先你要先给我们X万元买产品。你未用过我们的产品，你怎样跟别人讲呢？」

当年有个讲师口口声声说要帮人成功，而在课程中不断宣扬要成功的话，就要与成功的人工作，言下之意，「他」就是你要跟的那个成功人士。你要帮他工作的话，就是要帮他推销课程，不过，你要先付费上了他的课程，才可以做他课程的推销代理。

你当然不可以说他完全不帮你，他只不过是先帮自己，而「你」……就不知道要摆到第几位了。当然，只要代理员先付费上课的话，他们也会错误地觉得上课就是先利益自己，并在课程中获得成功的秘诀。

这就是交易的真相：双方皆主观觉得自己占到了便宜，或者将会占到便宜。

**权谋法则：**交易的达成，通常双方都觉得「我吃你多过你吃我」。

我根本不认为做保险、传销是「帮人」的行业，它是先利己，再去想要不要利他人。但这两个行业的业者成功的被「洗脑」，觉得自己的事业是以「帮人」为前提。

请问如果我每个星期拿一份自己或朋友的保单出来给你分析，你帮我分析过七十九份保单后，我还是对你讲「我还在考虑着」，并没跟你买任何保单，也没介绍任何客户给你，你敢说自己永不抱怨吗？

如果有抱怨的话，你还能说你的工作是为了帮人吗？

客户生病了，你则有传销界的神药，你是要送，还是卖给客户？



## 两个帮人行业的真相

保险和传销公司的老板知道他们行内业者的成功率并不高，因为他们是掌控数据的。马来西亚的一家国际保险公司，约有八千名业务员，只有百分之五的月收入是在马币一万以上，百分之四是五千到一万之间，而其它绝大部分的保险业务员的月收入是在马币五千以下。而美国一间最著名和历史悠久的传销公司，只有 0.02% 的经销商是赚钱的。为了要慰藉冲锋者，上层决策人只有灌输帮人的概念于冲锋者的脑中。

我有买保险，可是我总不觉得保险在帮我。这是一个很公平的测试，保险公司的精算师评估过所有保单的风险，它只是一门生意。我认为保险是：客户给钱我，我肯承担你风险的买卖交易。不特别伟大，亦非特别渺小。

**题外话：**传销业的保健品就是无法获得药物局（FAD）的通过，也达不到百分之三十以上的药效率，所以不能以药物的通路来卖，只能打出保健品的名堂，但它却卖得比通过了药物局的药更贵，而且是贵很多很多倍。

保险业的医疗赔偿是有定额的，保险公司有本身的医生和律师，会尽量在每十个赔偿个案中，找出一两个个案的漏洞而拒绝赔偿。一位国际心脏病药厂的经理对我们讲，每十个心脏病的赔偿索求，保险公司的医生和律师会找三个有漏洞的个案。所谓的漏洞可以是你在填写保单表格时，问题问得模棱两可而令你忘记宣报某些事实，而在法律上就会促成不需赔偿的漏洞了。

曾经，美国一名单亲爸爸的保单中说明了糖尿病的手术有得赔，但器官的移植就没得赔。可是这名单亲爸爸的糖尿病严重得要了他的命，医生说要移植一个新的肾脏给他才能活下去。保险公司就看到了保单合约上的法律矛盾，决定不赔，让这个人自生自灭。

著名导演 Michael Moore（拍摄 Fahrenheit 9/11 的导演）就针对此事，以自己的电视节目出动，将整件事搞上美国电视，众所周知后，该公司才愿意赔偿。

所以，这两个行业都没有什么神圣伟大的帮人使命，它们跟其它行业一样，都是以赚钱为主、帮人为次。

只有做义工的人才资格讲帮人，保险公司或传销公司的老板根本不会将自己的公司视为帮人的企业，但是他们还是会不断的向自己的业务员灌输这个「帮人行业」的信念。

商场的有害文化—「销售是为了帮人」



我曾经在一家传销公司做内部培训，当我一讲：「我不管你们在做什么，你们全部都在做销售……」

我马上看见几个人面露紧张之色，其中一个还立刻纠正我：「其实我们不是做销售，我们的工作就只是做分享。」

但具有「奸的好人」思想的我就反问他：「那么，最后如果对方要你们的产品，他们需要给你钱吗？」

「当然要，这是很公平的交易，但我们不是做销售，我们要不销售而销售……」他也觉得我在挑他的矛盾，所以才对我说这些浪费废话。

不过，他这句话又是另一个矛盾——「这是很公平的交易，但我们不是做销售」。

**权谋法则：**不管是被人家或被自己洗脑，言谈中往往会如录音机般重复有矛盾的话。

这样子就好像有一个罪犯，在法庭上被盘问有没有犯罪的时候，他说：「我没有犯罪，我只是没有遵守社会法纪而已。」也好像一个女生问好男人想不想跟她上床，而好男人就说：「我不是想跟你上床，我只不过是想更进一步的『深深』了解你而已。」

**弱者需要「理由」，强者提供「借口」**

我们怀疑这些「我们是分享，不是销售」的话，是公司老板用以骗那些刚入行的新手，因为怕他们思想纯洁到不好意思去赚人家的钱，所以，美其名说些如「伟大使命」的话来误导下属，这样才可以让新手们安心替他打拼业绩。

这也好像一个国家要发动战争攻打另一国家时，都要给自己的士兵和人民一个伟大的籍口，什么保护家园、维持和平、解放被压迫者等，但事实上打仗就是为了两国字——「利益」。

而且，很多时候只是为了国家领导人的利益，但你总不能够对那些即将上战场最前线的士兵说：「这次打仗的目的是因为老大看不顺眼敌国的老大，等待攻陷敌国后，老大的家族生意就会进入该国……」

如果这样讲，请问士兵们会怎样想？

**权谋法则：**强者要学会编造「借口」，因为芸芸众生需要很好的「理由」才能为你牺牲。

（注：在 911 事件之后，美国某个政府部门举办了一些专门为大企业而设的讲座，题材就是伊拉克被攻克后，美国企业将会有怎样的商机。其中一家美国 A 字头



的海运公司，单单是运载美军所需的日用品，已超过亿万营业额了。）

若果销售业新手被这种伟大化的想法洗脑，认为自己是在悬壶济世，他将面临一个「男性监狱吃伟哥」的挑战。

### 圣人和骗子的冲突

你一接受了这个「推销你的产品或服务时，你不是『卖』而是在『帮人』」的信念时，你的思想和行为就会有冲突。除非你是非盈利组织，不然你又怎能催眠到自己相信是在「帮人」呢？

这个与赚钱产生矛盾的信念，一方面要你接受一个「无私」的角色，一方面这个角色的行为却又是「为私」，这会导致什么后果？

打个比方，一个单纯的销售员的思想包袱就好像一个十来二十岁的年轻人，想在便利店买安全套，但又不好意思买，所以就进去顺便买其它日用品。他拿了牙刷、牙膏、厕纸等东西到收银处。这个时候，他才顺便拿起一个安全套混在日用品中一齐买（这年轻人家中一定有很多牙刷、牙膏和厕纸，因为每当和女朋友过夜一次，家中的日用品就加一次）。

上到战场时，还有内心冲突的话，就是思想包袱了。

你的上司有权要你迷信其伟大事业，但做业务的一定要明白，做销售即是「为私」。为了赚钱，不需要用其它的「无私」理由来将它合理化，一家不赚钱的公司就是面临倒闭的公司，达不到业绩时就会被老板骂，难道那时候你敢反驳老板说：「我们不是从事帮人的行业吗？」

**权谋法则：**一个有效率兼具社会道德的销售员，会将赚钱排第一、帮人排第二。

若赚钱和帮人双双挤入你价值观榜首的话，一山二虎只会徒增矛盾，它会令你言行举止有细微的不一致，造成你的客户无法完全相信你。

### 被误认为「超人」的普通人

人人说老师是人类的灵魂工程师，他们的责任重大，是伟大神圣的行业，因为他们主宰了社会未来主人翁的素质。但有多少个老师肯去最贫穷落后的地方教书呢？

我认为慈善团体、社会公益只会弄什么奖学金出来，大家为何不想想，与其关注学生的家境问题，不如先处理老师薪资问题呢？



不要将老师当成圣人或救世主，他们也是一个有私欲的普通人。如果觉得为人师表就应该无私的奉献，就是对一个普通人有「超人」的期待。

所以，在四川大地震时，有位老师很快逃离课室的事件曝光后，有不少人批评这个老师说：「为人师表，不应丢弃学生。」

## 为四川老师平反

但我要反问的是：学校和教育局有给予老师们足够的培训吗？

校方有讲明发生意外事件时，老师一定要确保所有学生先离开危险地方吗？

校方有训练老师，让他知道发生危险时，他每一个步骤要做些什么吗？

如果都没有的话，我们怎能期待老师会「自动」明白要做什么？

有个行业在发生危险时，他们肯定确保客人先离开，那就是航空服务员或空姐。他们都受过很正式的危险处理培训，在发生危机时，他们至少知道要做什么、如何做，以及要依什么程序做。

**权谋法则：没有神不神圣的职业，只有完不完善的制度。**

一个没受过危机处理训练的小学老师，在发生危险时，他就会进入机械式的逃生反应。老实说，如果大陆教育局没花任何经费来训练这些老师，我觉得他逃离课室是正常的，甚至是「应该」的。空姐在有空难时，自己先戴上降落伞，对着所有乘客讲：「我会念经给你们的！」然后推开机门而跳出去，才是「不应该」。

真心「为公」的人，就要宣扬「为私」的思想

所以，私营化确实是有私营化的质量优势。曾经就有人提出过一个争议性的教育政策：大学教授以门票方式来吸引学生上他的课程。

这个大学教授提倡这个门票授课的观点，是因为他看到现代教育的一个盲点，或许我们用韩非子隐喻的一个故事情节来说明：古代有个不会奏乐的人，混在一群音乐家中，一齐奏乐给皇帝听。后果，因为换了皇帝，新皇喜听独奏，这个假的音乐家就逃之夭夭。

同样地，如果学校课程是以售门票的方式来上的话，教授们就会用「心」经营。试问，若我用心的教，月薪是三千，不用心的教都是三千，你觉得我还会用尽我的心吗？

若以门票方式授课的话，不用心的老师就只可以吃面包，用心的老师就能吃点



肉，而很用心的老师就能吃山珍海味。这样就是最好的互相利用，亦叫做「公道」。

卫道主义者就可能说教育不能为了钱。但这种卫道人士是最不道德的，他们认为所有老师都「应该」牺牲自己而付出，换句话说，卫道人士就像共产党以前所批判的那些魔鬼财主和地主：即剥削了老师，又不肯给足钱。

**权谋法则：**现实世界里面，政府不是为民服务，老师也非为教育捐躯。

要推动一个社会的进步，要从「利益」的角度想，万勿相信什么「神圣」使命感的废话。

### 神圣的宗教最「自我」的证据

在宗教界，也遵循着相互交换「利益」的人性原则。别以为宗教一定是无私，恰恰相反，它可说是一个最自私的群体。

所有宗教都对你讲：「你这个『小我』的个体是不重要的，最重要是『大我』，你要为这个『大我』而付出，才有功德。」

这个所谓的「大我」在基督教或回教就是上帝，要你为他救渡更多迷途羔羊。在佛教的，可能就是为了众生、佛法等。好，宗教这样宣传无私的精神，请问宗教是大方，还是自私呢？

当宗教跟你说「施比受更有福」时，他是有自私动机的，因为宗教本身并不相信「施比受更有福」。就算是真的做慈善的宗教，它们本身都要先「受」了你们的施，它才能再去做它们想做的「施」。

其中一个最著名的佛教慈善团体，筹款义工是有「营业额」的，而且当筹款的「营业额」超过了某个数目，会被奖赏某种名衔。情况就如保险或传销业般，有什么 MDRT 或钻石经理之类的封号。

而且更厉害的是：义工就是义工，组织不需给义工一分钱，但义工却奋不顾身的把很多钱带回来。

**权谋法则：**宗教本身就是食物链中居高席位者，「被吃」的人心甘情愿、死心塌地。

当然，我绝对相信这个团体大部份的钱，最后都「应该」有帮到需要帮助的人。但换句话说，宗教界虽然鼓吹你「先利人、再利己」，不过，它本身却是「先利己、再利人」。

明白了人性上的食物链真相，你就会衡量要不要给人吃，同时更明白我当年为



什么认为我们的小公司应该要和「一姐」的大公司配合，为什么我不介意以「小鱼」身份与「大鱼」联盟。

须知，强者不会彻底铲除弱者，因为这就等同杀鸡取卵，他们亦需要弱者来提供资源，如同饲养可提供牛奶或羊毛的家畜一样。

**权谋法则：**不怕被人利用，只怕没有互相利用的价值。

若你连被利用的价值都没有，最重要是你要利用回对方，而「怎样」利用对方，就要看你身份是「后宫」还是「太后」？

## 食物链中的自我定位法

你是二奶还是大婆？

一段人际关系成功与否，就要看你能否很快的断定谁能够与你产生健康的「互相利用」关系。

不健康的人际关系通常是两个可能性：一、很双重标准的只想利用他人，但不愿意被利用。二、堂看错人，以为对方可以互相利用，岂知最后才发现自己投资错误，浪费了很多的资源。

就算你有「被利用价值」，你也要问问自己，你的价值是否对方的命脉。如果不是的话，这个合作关系就是：「他可以有你。但就算没有你，亦不会有什么损失，最多是放慢一步而已。」

你的合作若只是别人的「外快」，那么你还未成为对方的「主干」。

**权谋法则：**明确的知道自己的身份到底是属「外快」或「主干」，才不会有不实际的期待。

「外快」身份是情妇、二奶，「主干」则是老婆、大婆。丢情妇能很快，但丢老婆要经过律师、法官，还有你的会计师。

「后宫」以为自己是「太后」

记得我还在书局的货仓工作时，公司有一个拥有很多追求者的靓女同事。因为给人追求惯了，她曾对我讲，她去到哪里都要做主角，当不成主角她情愿不去。

如果老板需要几个人一齐承担某个计划，一旦她知道除她之外，还有其它人一齐参与，她只是被选中的其中一位而非唯一一位时，她就很不高兴，觉得自己不被



重视。

当时，我只是个常被欺负的弱者，对很多事都没意见，但她却奇怪地常流着泪对毫无意见的我诉苦。我对着她时都无言以对，但有位美女常对我哭，又不用我讲些什么大道理，而且有时她找我做诉苦疗法时，还会请我吃饭，夫复何求！

但如果她今天碰到我，用回同样的话对我诉苦，我一定很不客气的问道：「怎么啦？你没自信？你以为你是谁？你是后宫三千还是太后？为什么你一定是唯一一位，不能是其中一位？你有本事的话，就把自己从其中一位变成唯一一位！」

**权谋法则：**有「能被利用」的价值是最基本的，知道「怎样」去利用你这个价值才是最重要的。

### 借吸血鬼而达长生不老之愿

当年我面对「一姐」的公司时，她有了我们就只是额外的红利，没有了我们她也没有任何损失，她依然是老大。当然，我的股东也可以这样想：我们没有「一姐」的联盟，照样是活得不错啊！

我的想法就是在这里跟股东分歧了，我认为有了「一姐」，我们的生意就「有机会」再上一层。

我第二个想法是觉得，就算将来我被你养到肥肥白白，已经「具备条件」拥有引诱到你想吃我的时候，我的眼界已经被你打开，我已经借你的力量上到另一个位阶。

只要我上到新的位阶，我就会拥有一番新天地，即使被你吃掉整间公司，我都能利用这个位阶找不同的生意。

**我当年的想法：**「一姐」就好像西方传说中的吸血鬼，他们吸了你的血后，如果没砍断你的头，你就会被感染成另一只吸血鬼。当然，坏处是以后你不能见太阳、怕蒜头、畏惧十字架。可是好处是你会飞、变形、行动超级敏捷和长生不老。我当时觉得如果「一姐」真的要吸我的血，那就给她吸吧！因为我等了个「长生不老」的机会很久。

### 理想的境界

当然，还有第三个可能性：你想办法把合作关系做到「你不能没有我」的市场价值。你没有我就会有很大损失，而这点就得靠你的实力或破坏力了！



大家务必记得，第三个可能性是一个「理想」，只有少数的「理想」可以变成「现实」。就好像《蓝海策略》的理论般，每个人都尽量要做到「蓝海」，但就算是位于最顶尖的人，也不一定做到「蓝海」。（举例：比尔盖茨也非达到什么无人竞争的「蓝海」，霸市如 Wal Mart、Carrefour 第也不是「蓝海」，他们只是玩垄断游戏。）

我们未必要做到「蓝海」才能赚钱，因为今天的市场信息流动量非常大，也有太多选择。不过，若你真的做到了「蓝海」的话，就当作是如「横财」般的额外收获。同样地，你也不需要执着一定要把合作关系做到最理想的「你不能没有我」，因为市场上的人才、资金和人脉同样也有很多选择。

**权谋法则：**对自己的时候，不要迷信了「我不能没有他」；对别人的时候，可策略性灌输「你不能没有我」的信仰。

如果断定要不要被吃？

要认清这个社会的游戏法则：

- 一，不管人有多伟大或多自私，人都是互相利用的。
- 二，食物链存在于这个互相利用的关系之中。

「一姐」在该行业中的食物链，属于少数的顶尖食家。联盟条件占尽我便宜，利润分配上我吃了亏，我就想：我应该要怎样占回我想要得到的「另类便宜」呢？

这可以是经验，也能是方法，更可以是经营模式。我可以到对方的工厂参观一星期，看他们的生产流程的运作—这些宝贵的信息都能成为我想占的「便宜」。

即使我将来是给「一姐」吃掉，我的境界也会变得不一样，而且绝对有能力东山再起。

这是个人吃人的世界，你会吃人，同时也要会初吃。

**权谋法则：**聪明人明白怎样的被吃，所以能逐渐在食物链的阶梯中步步高升。

我只有在一种情况下不会合作：被对方当傻瓜来用。

比如说跟「一姐」合作，她除了占大股份，还要我们联盟的公司跟他们的工厂订货，而她供应给我们的价格也比市场的贵，甚至她工厂有什么滞销货也要我们帮忙推出市场。

另一个我不会合作的情况，就是如果我想创业，但跟「一姐」联盟的新公司没机会做大，我不会合作。但如果我只是想打工，现在却有机会和行中的顶尖人物一



齐工作，我会马上合作。

又或者我和「一姐」联盟的条件是：她要我的大顾客，我要通过她的介绍来接洽其原料商，而我又没有人脉通路的话，在我估计过我的实力后，我会考虑与她联盟。

### 危险的资金投资者

但如果情况是：我有资金、我是作家、我有通路，而我要开出版社，有一个有资金的人找我合作，你认为我需要他吗？

或者换个角度：开始时我是作家、我有通路，但是我没有资金，一个有资金的人找我联盟，当然是一拍即合。

但是，这个纯靠资金结盟的股东，他的地位最为危险，因为对他最不利的就是「时间」会冲淡其「价值」。

## 食物链中的因果论—有恩无报

### 一个什么都不需要付出的生意

我身边有些我称他们为「金牌中间人」的人马。金牌中间人的意思，就是自己能什么事业都没有，却可以赚钱。比如他认识银行贷款部的经理，同时又知道某甲的公司需要贷款，金牌中间人就负责穿针引线，帮某甲引见银行贷款经理，然后跟对方协商如果成交后，可以赚取多少佣金。

这些金牌中间人除了会搞贷款，还有很多门路，比如说是如何买卖工厂、地皮、公司，甚至你的公司想挂牌上市，他也可以帮你穿针引线。

这种人生存的资源就是不断出席各类的商业会议。不断认识各行各业的人，因为朋友就是他们最大的资源。我甚至认识一个金牌中间人，专门到政府部门献媚讨好部长们的秘书，目的就是将官和商串联起来，再从中赚取佣金。

**权谋法则：政无商则不能富，商无政则不能霸。**

### 一个骂中间人的中间人

我当时见到这种人，觉得他们未见官先索三千铜板。在他们的立场，他们觉得这是一个很好的生意模式，一种完全靠自己人脉的无本生意，但这些人往往也在这个圈子中浮浮沉沉的混上很多年。



我有个朋友目前在这个「金牌中间人」的圈子混了五年以上，现在位阶也比之前提升了好几倍，他可以说是少见的成功例子。不过，他这个「中间人」却看不起做穿针引线的中间人。

他常说：「老鼠永远就只是老鼠，老鼠见到猫就什么都不是了！」他将中间人比喻为老鼠。

### 中间人情非得已的领悟

这个朋友曾经为两个生意人（猫）穿针引线，而且他还很聪明的跟双方都谈好了要百分之十五的佣金，两方都答应了他，这简直是完美得让人窃笑的生意模式啊！什么都不需要做，但又吃头扒尾。

最后，两方的生意都谈成了。朋友满心欢喜的要吃他的「头」和「尾」，但这时他却紧张起来。

因为「头」根本就懒得见他。当他终于见到「头」时，已经很气了。他用强硬的态度责问对方时，得到更强硬的响应，对方说：「上法庭控告我啊！傻 X！」

题外话：这 X 是女性生殖器官的广东粗俗称号，而我们这位朋友是男性。很诡异的是：男人骂男人时，总喜欢将对方描述成女性生殖器，女人骂女人反而是用回与对方性别相应的生殖器。

中间人永远只是中间人，他凭什么要拿佣金？给你佣金是人情，不给你佣金，难道你能到法庭告他吗？

之后，他找「尾」时，决定不再用强硬态度，只是不断施予人情压力。结果对方在脸臭臭的情况下，开了一张支票给我的朋友，但并非本来大家讲好的数目。

朋友问：「为什么先前谈好的是百分之十五，现在却只有百分之五？」

对方后倾看着他，摊开手掌问：「那么，你还要吗？你不要的话，我可以收回……」

朋友只好在忍气吞声的情况下，将支票收下。

权谋婆心：各位亲爱的读者，你们千万不要在这个时刻做一个「可爱」的商人，傻傻的对他说：「哼！没有我，你哪有今天！你的臭钱我一分也不要！臭 X！」然后，很有骨气的撕烂支票。你如此有骨气的话，你真的是傻 X。

要泄心头之恨，也请你在支票过了帐后，才弄一张很相似的假支票，在他与猪朋狗友把酒言欢时，走到他们面前，声泪俱下的撕烂支票，然后很生气的讲：「你当我是男妓啊！？」



最后的结果是什么？吞下的气也只是权宜之计，忍着的气肯定会爆发。朋友就开始在这些商团交流会企图破坏这个人的名誉，但大家不受影响继续跟这个人交易，他的朋友也继续跟「两只猫」称兄道弟。

### 「时间」和「价值」兑换率

我问朋友：「如果没有中间人穿针引线，他们也做不成生意啊！更没有办法搞什么合并。」

朋友说：「中间人注定不断吃暗亏，时间会改变一个人的价值。」

你们要踏入商场就要永远记得这句话：「时间会更换价值。」要好好的思考这句话的微言大义啊！

当你将双脚放进河流，然后走上岸，再把双脚放进河流，就算你站在同一位置上，你接触的河水已经不是刚才的河水。

**权谋法则：**在不同的时机跟人要钱，你的价值就会有不同的浮沉升跌。

在穿针引线前，你看起来好像有价值。不过，在成交以后，你的价值是什么？

我前有客户，后有供货商，然后我这个中介商将双向的信息切断，我才能有价值。如果我傻到把我的供货商介绍给客户，他们开始眉来眼去、含情脉脉的交往，我还能有作为吗？

**权谋法则：**明白如何切断关键性信息，就可以增加你「被吃」的筹码。

埋怨别人不记恩的中间人，就像一个人在出国兑换美金时，埋怨银行说：「以前都不8是这个兑换率。」——他今天用十年前的兑换率。

站在中间人的角度，他会想：「你们这些奸诈的生意人，没有我的穿针引线，你们会互相认识吗？」

### 中间人「因果错乱」的死穴

站在这两位生意人的角度想：「他妈的，没有理由我们要给你百分之十五的佣金，你出过什么力？有出本钱吗？你有承担过任何风险吗？这个风险是我们两个承担的。」

中间人以为其「介绍」才是「因」（开始），不过在两个生意人眼中，订单签了、合并了才是真正的「因」。两个角度所看到的「因」是完全不同的。生意人还会想：



「如果我们的生意出了状况，你这个中间人是不需要承担任何风险的。」

假设我是媒人的话，我的工作只是在穿针引线。不过，之后我却诸多要求，比如洞房之夜我想要如 AV 片「三人行」般加入你们的床上战场，或等你们有了孩子后我要做干娘，你火不火？

这种中间人就像那些无知的三千后宫，以为跟皇上搞过一次就能做太后。

中间人要明白：「因作果时果亦因，果作因时因亦果。」

**权谋法则：因果关系是很主观的，但是钱在谁的手上，就须以谁的立场来看因果。**

中间人看到他们两人的合作是他的「因」所种中的果，生意人认为现在连种子都还没有下，你怎样向我担保会结果呢？

我这个朋友是位肯用脑的人，他看到中间人的「死穴」，从此不再做不承担风险的中间人，而这就是他的转折点。

### 明白被吃的好处

他要么不做中间人，说的话就必定会看自己能付出什么代价。他的想法是：如果我要做中间人的话，我就打算承担你的风险，实银实码的在你公司「加股」。

他终于领悟到「被吃」的智慧。

一旦他开始用这个方法，他所接洽的人也开始对他有信心。（当然，他也是我们《奸的好人》系列书的忠实读者，而且还将我们的技巧改得更好。他现在已经变成了「播种」高手。）

他利用这种「新中间人」的身份赚到钱，借着这个机会进入地产界，透过一些手段拿到大股份。现在他的身份变了，他不再是中间人，他完全洗底，而且洗得干干净净。

还有，自从他学会了「承担」以后，他还发现到原来只是入股人家的公司，还是不够的。因为他只是「被吃」一次，迟早被人封为有功劳的「开国功臣」，但却不能够成为永续经营的「建国功臣」。

先给一个善意的警告：一旦你成为「建国型」的人，你所修炼出来的「自我」就很重要，因为在这个阶段你将可能会被人视为一个「忘恩负义」的家伙。

但这个阶段的你，也是一个最公道的人。



## 食物链中最忘恩负义的人反而是最公道的

### 开国 VS 建国

一家公司的功臣可以分为「开国型」和「建国型」两种。

上一篇我们讲到一个骂中间人的中间人，他是属于「建国型」的人。在他领悟了「承担」的道理后，不再做无风险的中间人。他除了实际的入股他要穿针引线的公司，还以很关键的手法把该公司壮大。

他是个很有野心的企业家，他找的人也是有野心的。没有野心的人，就不是他要「吃」的。因为他最拿手与银行谈判贷款事项，这变成了他「建国」的筹码。而且，他又用自己的野心去感染他入股后的公司，挑起他们想壮大的野心，然后在适当时机，就用其谈判技巧来扮演「建国功臣」的角色。

我这个朋友，从「金牌中间人」转变成「建国型」的人，可见他绝对是个聪明人。但商场上比我这个朋友更聪明的比比皆是。可惜，市场的真相是：大部份的聪明人都郁郁不得志。为什么？

第一个理由是他们没有明确的去区分两个元素—「恩」与「劳」。

权谋法则：恩和功劳是两个全然不同的东西。

### 时间对恩劳的影响

我不知道你身边有没有开口闭口讲恩情的人，他们最介意别人有没有记得他的恩。好！我的意思不是说我们不要人家记得我们的恩，但我们要知道：有恩的人不一定等于有功劳。

如果你身边有朋友开口闭口就讲个「恩」字，他是一个活在过去的人类，因为他认为一个人的恩情比功劳更重要，他也最渴望人家以恩来看待他。但恩情是 history（历史），功劳是要以 on going performance（即「持续性」效率）来计算。注重恩情的人希望只付出一次，就能够得到永远的回报。

其实，如果我是一个「开国型」的人，在开国后我越早离开便越有功劳；但我越迟走，最后输的机会就越大。我不但没有功劳，可能还会一无所有。

权谋法则：「时间」会把「功劳」变成「恩」。



这就是我们上一篇讲到的「时间和价值的兑换率」的概念，「开国型」的价值在公司的开创期高，但在成长期时，他的价值就开始下降。当「时间」把你的身份从「主干」转成「外快」时，就是你要找新战场的时候。

反之，我见过很多朋友（包括我的启蒙老师）还是停留在「开国」的时候，只记得自己在「开国」时所付出的恩，对于公司往后的壮大几乎没有任何明确的功劳。如果我也是股东之一，就算当初联盟的时候需要你，但如果在「开国」后（即生意上了轨道），我不断的在做「建国」和「扩国」的工作时，我会禁不住的想：我难道要分钱给一个几乎什么都不做的人吗？

### 恩怨混淆的人

这种开口闭口重恩的人，看起来有德，其实是很有问题的人。通常重恩的人会附带另一种很令人讨厌的习惯——「埋怨」。

你别以为重恩的人，就是正人君子。这种人认为自己对人有恩，就把人家的成功归功于自己的恩。我相信认为自己对人有恩，就把人家的成功归功于自己的恩。我相信比尔盖茨的身边一定会有人对外宣布说：「其实，当年是谁告诉比尔盖茨要弄到每一家都拥有一台计算机？如果没有告诉他，他会有今天的成就吗？哼！」

我们出书做出成绩后，也有人马后炮的说：「其实，我一早就叫他们出书……」

问题是，给建议是最 cheap 的。那位曾经在几十年前向比尔盖茨建议过要垄断市场的人，难道真的期望比尔盖茨记得他的恩，将一些大生意交给他吗？

就算当年比尔盖茨曾落魄过，有个人曾租过一个小房间给他两年，你知道这个人今天会怎样讲比尔盖茨吗？（事实上，我们两位作者都知道，比尔盖茨有不错的家境作其基础和后盾。）

他会很不屑的讲，他曾「收容」过这个全球首富。

**权谋法则：常提自己「恩史」的人，不管真假，都是弱者。**

讲这种话的「弱者」会认为比尔盖茨没有饮水思源，也没有帮他一把。

其实，饮水思源的意思是：只要记得源头即可。就算你以便宜的价钱租了间房给落魄时的比尔盖茨，他也没有必要在发达后给你赚钱的机会，除非你能够向他证明你的才华。

### 恩劳的细微界定



通常那些埋怨别人不记得他的恩的人，其实都只是介意别人不报恩。但恩的意思是什么？

恩就是说，在你最痛苦时我救了你，或在你需要帮忙时我帮了你，而且是一个不求回报的帮忙，才可以归纳成「恩」。

不过，当你埋怨别人不记得你的恩时，换句话说，你对回报是有要求的，请问这还可算是「恩」吗？

**权谋法则：要回报的就不是「恩」，而是天公地道的「交易」。**

要别人常记得他恩情的人，其实是一个懒人，不断埋怨别人不记得他的恩情的人，更加是一个弱者。

「恩」就好像约会期到新婚的蜜月期，「劳」则是婚后的情感保温。追求期时就像「开国」般，蜜月是最轻松的，婚后才是真正考你功夫的「建国期」和「治国期」。

爱上一个人有什么难？热恋期的时候，脑中充满了爱情化学元素，你看到对方的一切都是完美的。那个时候的感受和行为，都不能用以作准。

但婚后的太太可能会埋怨老公说：「你以前追我时不是这样的。」

年轻的女生在恋爱过程中，也会有很幼稚的想法：「为什么男朋友在追我的时候会很宠我？热恋期时，我们每天会 kiss 百多次，一年后的今天，每天才 kiss 我几次。」

**权谋法则：堕入爱河靠火花，维持感情靠脑袋。**

想法幼稚的人，就迷信了人家要对他「永恒不变」，对以前的标准执着，对他人抱有不实际的期待，因为他要他的家人、朋友、客人、老板等，「永远」都对他这么好。

同样地，一家大公司（特别是国际大公司），所有的股东都是以「效率」（performance）的计算来分红。只有不成熟、没竞争力的公司，才会笨得用过去的「恩」来断定一个人现在的「劳」。

所以，在竞争激烈的公司，就需要一个如 Jack Welch 般「自我」的总裁，因为只有他能下艰难的决定，快刀斩乱麻的马上解雇有恩无劳的人，那怕这些人是大家尊敬的开国功臣。只有这样，公司才能长远的发展。

### 自己没进步却埋怨别人

很多人不能接受那种「在你有利用价值时，就当你是宝，过后就当你是草」的



观念，甚至会看不起这种抱有「利益主义」思想的人。但他们都没想过：你在没有利用价值后，你凭什么还要别人当你是宝？

以恩来看待自己的人，认为一次的付出就要人家永远的给钱你。这种人除了懒以外，还是一个不求进步的人。

就好像如果一位作家写了一本很畅销、很被受认同的书，之后他写的两本书不再畅销，当他想写第四本时，本来帮他出书的出版社不想再投资在他身上，请问他讲「哦！当初我帮你们赚了这么多钱，现在我只是两本书不畅销，你们就嫌弃我？」有用吗？

或者这个作家在上电视时对观众讲：「我以前写过这么好的书给你们看，你们应该继续的支持我……」，有用吗？

**权谋法则：**只有没效率的人（傻瓜）才会关注「恩」，有效率的人会关注「持续性功劳」多过「恩」。

### 不要误会了饮水思源的意思

有本事的人和「没到阶」的人，在头脑上有明显分别，能不断进步的人不介意自己以前的恩是否被记得，最重要是他明白「九死一生」的道理（参考《冷血救世》来明白九死一生）。他不计较自己的恩是否被记得，因为他不断以效率来看待自己。

故此，以效率来看待自己的人，也会以效率来看待他人，这种人才会成为强者。所以，越大的公司，越是论绩不论恩。

**权谋法则：**交朋友时能论恩，但用恩来衡量股东之间如何分庄，便一定有矛盾，因为时间会转换价值。

记得我们华人的一句话：「饮水要思源」。就是说「思」而已，记之即可。如果你对一个人有恩，他会记得你，但别妄想你可以因为他而发达。你还要问自己是否有「料子」可以帮到他赚更多的钱。

就算他肯给你机会，如果你没有本事的话，他还是会照样的放弃你。

只喜欢喝牛奶不需要将整头母牛买下，只喜欢性交也不需要把一位床上功夫了得的妓女请回家当太太。所以，就算你认为饮水要思源，亦不需把一个曾在你掉下山崖时救你一命的农夫请回家当宰相。

大部份的聪明人多郁郁不得志，因为恩劳不分，所以也没办法分开心中的两个元素——「情」与「利」。



## 情操脑和生意脑

恩是情，仇也是情，只有效率才是利益。很多聪明、有才华的人都不能成功是因为他们不能感情和利益分开。

如果一个人没办法分清楚利益和感情，这种人是还「未到阶」、未达生意境界的人。他们只是在打工仔和打工妹的境界。打工的心态是很简单的：最重要就是开心工作、被认同。

打工时的被认同，可以从老板处得到，也可从同事中得到，甚至还可以不被老板认同，只要同事认同即可（当然，我们是假设了薪水属于「还可以」的情况）。

相对地，在做生意的时候，被不被认同不是最重要的，最重要是看利益（在没害人的情况下唯利是图）。

**权谋法则：算感情的人是打工的心态；算利益的人是生意人和企业领导者的见地。**

若大家都是同等职位的打工一族，大家都有相同的心态，只要大家感情好，这个工作环境就是天堂净土，但如果其中一位同事被老板看重、升了职，并且成为大家的上司，在开始的阶段，理论上大家还会保持好朋友的关系，甚至会替他高兴。不过，时间一久，大家的关系还会和谐吗？

同事之间总会有一个人没将事情做好，也许这个人可能是这个刚升职的上司的好朋友，这个刚升职的上司还是需要跟上头交待，所以他一定要以上司身份来召见这个是好朋友的下属。最矛盾的地方是，他能召见的这个人具双重身份：「好朋友」和「犯了错的下属」。

要注意，以前的你们是「朋友」和「同事」这两个身份的重迭，这不是大问题，但「朋友」和「下属」的重迭，就是分裂的开始。

所以，在我们的课程中，经常会有一些学员问我们为什么有些人在公司中上位升官后，人就会变了？

如果我们从「上到位」的立场来看世界，我们会发现能够上位和持续上位的人，他们都明白「要朋友，但不需要朋友」的道理。

而且，这种「自我」的强者，对「朋友」的定义会比弱者来得更清晰。

强者对「朋友」这概念的注解，可以变成一套人生处世哲学。



## 朋友关系中的食物链智慧

### 我的销售启蒙老师

很多年前，我刚在台湾药厂当销售员时，我什么都不会，也没有做过生意，不时还会有莫名的彷徨。

我当时的主任带我和其它销售员去见一个医生，那个医生不客气的将我们展示出来的药，全部从桌上扫到地上，我们却还得忍气吞声的蹲在地上将每一粒药丸捡起（详细故事可参阅我们的《勾魂夺心洗脑催眠》）。后来，我将这悲惨的遭遇告诉我同宿舍的销售员，这位前辈姓胡，我叫他老胡。

老实讲，我记得第一次跟着老胡出去见客户，看到他生意的手法，真的让我大开眼界。他成为了我的启蒙老师，教了我很多销售手法，而最厉害的就是我们现在系列化概称的「勾魂」手段。

### 一个「比严父更霸道，比慈母更关怀」的人

我第一次能成功运用他的手段是这样的：老胡坐在咖啡厅里用很极端的手法逼我，他说：「我就坐在这里，我不走，你做不到生意不要回来见我，直到你跟三家药店成交，才能回来找我吃饭，否则大家今晚一齐不吃饭！」

其实，之前的那一天，他在宿舍对我训话至通宵。经过那晚被他思想轰炸后，相信他会有办法长篇大论到我连午饭和晚饭都没得吃。没饭吃也没什么大不了，但是听着一个为你好，同时又扬言陪你一齐不吃饭的领导者训话整个晚上，这才真的要命！

于是，我战战兢兢的出去见客户……

当晚我回到咖啡厅时，还未下车我就偷偷的哭了。因为当天我没有成交三家客户。

但那不是失败的哭，而是太高兴了。因为我不但没让老胡失望，还成功与七家客户成交生意！这比老胡之前订下的目标超出许多！

进入咖啡厅，我感动得不由自主的抱住他，他当时对我讲：「你会是我最好的朋友！」

当晚他还向我透露了他有两个老婆的秘密。

### 师徒孙的三代同堂



当时有另一位姓陈的同事，因为长期做不到业绩，常被他的区域经理有事无事的便污辱一番。我还记得有一次跟大伙儿吃饭，当菜刚刚来到时，陈同事很自然的就夹自己要吃的菜，当他把菜夹起时，区域经理忽然用自己的筷子去打陈的筷子，而被夹起的菜就掉回盘中。

陈同事什么话都不敢讲，区域经理就教训道：「你这笨蛋，没大没小的，人家做到业绩的都还未起筷，你竟敢自己先来！」

他不敢正视任何人，只等众人都开始吃了，他才小心翼翼的夹一小块菜。在那之后，如果他跟区域经理同桌吃饭，就算是鸡腿摆到他前面，他也不敢夹。

当他看到我从一个达不到业绩的销售员，一跃而成为全公司的顶尖销售员，他便每晚拿着睡袋，长途跋涉的过来我和老胡的宿舍，向我们取经及学习销售招数。

老胡初见陈同事，曾经问我觉得他如何。由于我私底下见过陈的一些极端行为，所以我觉得他不是个普通人，绝非池中物。所以就对老胡说：「他应该是个可造之材。」

陈同事就这样成为我的徒弟，而当时我们「师徒孙」就常常三代同堂的一齐吃喝玩乐和商讨销售手法，感情非常好。

### 祖师爷的抱怨

直到我们离开药厂，陈加入了国际大公司，成为主管级人物，至今还经常出国。当我打电话给他时，他一定会在呱呱大叫：「朋友，我在科威特」或「我在杜拜」，总之就是在中东回教国家一带。

目前我们三人的友谊状态是：我和老胡是一两年才见一次面，每年电话联络一两次；我和陈是一年见面六七次，电话联络无数次；而陈和老胡已经超过四年没见面，他们的电话联络是……完全没有。

让老胡最生气的一次：陈换了电话号码，他通过短讯将新号码传了给我，却没有传短讯通知老胡，最后搞得我很尴尬。事源有一次我和老胡见面时，他问我为什么打了电话给陈，但却发现该电话已经不再服务。在我们互相查阅陈的电话号码时，我才知道原来陈并没有通知老胡他换了电话号码。

因此，老胡向我抱怨，问为什么陈会不断联系我，而对他就像断了线的风筝般，完全不打电话给他。他很后悔认识陈这种朋友，因为自从陈成功之后，他竟然没有打过一通电话给他，他说陈不会感恩图报。



## 交朋友的经济效益观

我和陈谈起这件事时，他坦然承认自己是以现实主义来交朋友，他说：「我交朋友并非为钱，但却要看那个人的思想有否进步。我发现跟老胡聊天时，他退步了。」

我笑笑说：「是你进步得太厉害，所以才会感觉到他退步吧？其实，更正确的结论是老胡的思想见地仍停留于十多年前的境界。」

老胡到现在还是在马来西亚的「Pleasantville」（只有一街之长的小镇）中郁郁不得志，尤其是看到我和陈的成就时，他的抱怨就更多了。

要知道两个事实：一、人是不可能不改变的，而且每个人改变的速度大有不同；二、人有阶级观念是必然的。

我所指的阶级观念并非指歧视一个人，而是指很现实的经济效益。

**权谋法则：**「自我」的强者必须用「朋友阶级观念」来设界限，管理有限的资源和时间。

因为人的青春、精神、时间、资源都是有限的，所以需要做好管理。我虽然不歧视一个人，但并不表示我就会跟那个人很亲近。要我与一个无聊、无钱、无权兼无样貌的人在一齐，除非是拿鎗逼我，要不然我宁愿看看书和写写作，甚至睡睡觉、上上厕所。

而我们的人生中通常有三种阶级的朋友。

### 「盟友」的利益导向

第一种朋友是「盟友」，意思即是你经常必须见面，就像你的同事老板，你的生活需与他们保持某程度的「温度」。

盟友的意思是你不需将这个人当作是你的要好朋友，但因为彼此需要，彼此有互相利用的价值才一起。换句话说，一旦合作关系结束，双方可以交流的火花可能也不会很多。

**权谋法则：**动机上是为了各取所需，行为上的付出对你有利，可定之为「盟友」。

### 「脑友」的思想共鸣导向

第二种朋友是「脑友」，意即你需用「感情」与「思想」来保温，这之中又以思想为先。

为什么我会说这种「脑友」一定要以思想为主？



你别误会我的意思，以为「脑友」就是喜欢思考、习惯用脑，或者相互讨论政治、宗教、科学、文化、历史、哲学的人才叫「脑友」，其实教育水平偏低的人，也可以互为「脑友」。

肯常花时间见面或联络的朋友，如果不是因工作关系，必定是觉得在见面联络时，会有脑袋火花的激荡。换句话说，只要大家的水平不相上下，又有共同话题的话，就很容易能成为「脑友」。

我不认为我老妈是知识和思考水平高的人，但她也有其婆婆级「脑友」，大家会在电话上评论政治和时事。当然，这些评论对时事评论员来讲，不能算是什么精湛的分析。但我听我老妈在与「脑友」们讨论时的声调，知道她的脑袋正在激荡着。

### 资讯网络站

当然，我较倾向的是找所谓「信息站」的朋友，这当然也跟我的价值观有关。我相信信息的易变性高，它可以随时变成钱，可以随时变成操控他人的权或色，更可以变成自我成长的基础。

我的好朋友中，能够长谈的都是「信息站」（当然，我本身都是一座「信息站」），所以，我选朋友的「阶级观念」就是看对方有什么信息。当然，你选朋友可以看对方所拥有的钱、地位、样貌、品德等。别以为你选朋友是看品德，才叫做高尚，这只不过是价值观不同而已，并不代表你的价值观比「看钱交友」的人高一等。

权谋法则：价值观是很主观的口味，并无高低之分。

### 极端脑友

脑友重思想、听感情，它可以发展成一种很特别的关系。我有数字谈宗教或修行话题的朋友，我们互不关心对方的生活或工作，只关心对方有没有新信息以提升自己的脑袋，我们的关系有时就像陌路人，有时又像有朋自远方来的那种不亦乐乎。

在旁人眼中，这是一种很极端的相处方法。我们从不会刻意联络对方，而是等到「有这个需要」才会联络，或者是因机缘巧合而走在一齐，但走在一齐时又滔滔不绝，如同长江和黄河撞在一齐，彼此间的话题是相通又撞击着的。甚至，我们相处多年，却根本互不知道对方的生日，更不要说送什么生日礼物之类的东西。在喜庆之日我不会传短讯问候或祝贺他们，他们也不会刻意问候我。



题外话：我是个不庆祝生日的人，因为我在任何时候，只要感到心情好的话，就会去大吃一顿，这不就庆祝了吗？为什么等到一年一天的生日、过年或情人节才庆祝？

脑友的关系，可以极端到这个地步。

### 「虚友」的可有可无

第三种朋友是「虚友」，他们就像旧照片，久久看一次、久久才怀念一次，属于记忆中存盘的虚拟朋友，你可能三五年才开档一次（open file，见一见面），甚至见面不如不见，因为只要我知道脑中有这个 file name 即可。

如果我以计算机来比喻，这第三种朋友的档案库存量是最大的，你很多的大中小学的朋友、工作上的盟友，甚至人生中的好朋友，都有机会换档而成为你的「虚友」。

在我的朋友中有位叫阿发的对我很好，可以说是好得不得了，而且很关心我。我每一次见他，他就跟我讲马来西亚民间信仰中的各种关于乩童的灵异故事。每次见面我都试图转移到其它话题，但不一会他又将话题拉回乩童如何帮人济世，而且还劝我吞符水，加入他们的乩童教派……

哗！每次我回想彼此的相处，就问自己：「难道就是为了尽讲些这类的话题吗？」他虽不觉得闷，但我的感觉就像一个跟我性取向不同的人，在滔滔不绝的跟我分享肛交的乐趣般一话不投机半句多。

### 朋友如衣服

自此，我越来越不想见阿发。到了今天，他骂我致富发达了、成功了，已经不想他这个朋友了！

老胡和我见面的次数亦越来越少，我如果不是顺路经过他居住的小镇，是不可能主动抽时间去拜访他的。现在他也骂我、诅咒我，但只要我顺路，我还是会拜访他的。

权谋法则：动机上是对你好，但行为上浪费你的时间，就设限将他变成「虚友」。

像陈氏，他处理的是国际事务。一个处理国际生意的人，你认为他的时间不宝贵吗？陈除了要见盟友，还需要见脑友，甚至要陪女朋友。一个上进的人哪还有时间应酬一个不上进的朋友？



华人常说：「朋友如手足。」但如果你童年时情同手足的好朋友，还是保持童年时的想法，而你已经是公司的策划人，你会逼不得已的把「手足」变成「衣服」——太旧就不要再穿，破旧丢掉就算。

所以，有时候你觉得当你的朋友上到一个位阶，其想法和需求都不同了，他与你的互动是肯定会改变的，他的这个改变不只是用来保护自己，有时还是为了保护你。

### 阶级不同，不得不模棱两可

我认识一个前保险界前辈，他是一个已经上了岸的有钱人。（上岸的意思是：他在二零零八年花了两国月时间到缅甸全日修炼静坐，二零零九年打算花六个月时间在缅甸闭关修炼，不过，生意已经上了稳赚大钱的轨道，拥有大量现金，随时可以出国旅游一两个月以上。）

我以前还在做销售员时，他从没向我透露过任何关于「钱」的心事。甚至在过去，若他花了很多钱在一样东西上，我问他实际数目时，他也只是轻描淡写的说「忘记了」或「总之不便宜」之类的话带过，从不「明数实码」的告诉我。

当我开始与他相约到纽西兰自助旅游二十一天时，他才开始对我另眼相看，不但会间接的用其储备现金向我示高价，还告诉我他内心许多的秘密。你知道为什么吗？

他可能「错觉」我已经接近他的位阶，对我开始表露他的真信息、真性情。我的女友本来跟他太太没有任何话题，但现在她们的话题可多得很，无论要去哪里旅行、买贵重的东西，她第一时间找我女友做伴。

而当年我还是销售员时，我并不了解这种想法，后来我的生活改变了，我开始明白这种想法是必然的。比如说，我准备明年到西班牙旅游一个月，然后又要到澳洲旅游一个星期，我没有理由找江老师谈，因为他不喜欢旅游，跟他谈旅游就像跟他宣扬男同性恋的乐趣般。

我更加不会找一个位阶还不能像我般自由的朋友谈，他会觉得我在炫耀啊！

权谋法则：炫耀一次就叫做炫耀；炫耀多次就等于提醒对方他的「无能」。

### 提醒朋友自己的改变，必定加速朋友的流失

最近在电视上看到一个超重的美国女人施了一个手术，结果一共减了超过两百



磅的体重，最后她身边几乎每一个朋友（都是超重的）都离她而去。

原因是她每个月渐渐瘦下来时，她就会将这个月瘦下来的照片电邮给她所有的朋友。同时她还在亲友面前埋怨自己要买新衣服，或者怎样不习惯新的体重等。

她的朋友几乎皆是「重量」级人马，你可以想得到她们心中的感受。

（注：人与人交友都会有阶级观念，不重的不在一齐，不是我类的就难常相处。所以，你们一看到我们两位作家的照片，就可以看到为什么我们会在一齐：因为我们都是天生靓仔难自弃之士也。）

你可以想想，如果你是男的，每个月进行一次男根驳接增长手术，这让你每个月增长半吋，然后每两个月你就自拍，将照片电邮给众多的男性朋友来 update 他们了解你「建筑工程」的近况；又或者你是女的，要进行隆胸手术，把自己的「杯量（cup size）」从 A-Cup 逐步增加到 F-Cup，然后每半年你就对着自己新的「杯量」自拍写真照，再电邮给所有的女性朋友（包括寄给「飞机场」、「萍萍」和「太平公主」），本着有开心的事情，就要大家齐齐分享。

但你认为你的朋友会真的为你开心吗？

## 不器而张

江老师在离开马来西亚九年后回国，他尝试见回以前中学时期的老同学（大家还曾经一齐做过童子军）。不过，思想不同了，就是不同了。

在他们眼中，江老师是一个吊儿郎当的人，他们则全部都结婚生子了；江老师是一个为自己喜欢的事业活着的人，他们则是为了活着而有事业；他们认为一个负责任的人应该有固定的工作时间、被大公司聘请，而江老师则是自由的工作，并在咖啡厅写书，然后用眼睛「欢迎」进来喝咖啡的美女；他们由于在大公司工作，所以发型要不是短就是整齐，穿长袖衬衫、打领带，而且讲究专业形象。不过，江老师则在大公司里留着长而乱的头发演讲，而从二零零零年起，江老师在大公司演讲时，就不再打领带，也不再名片（Business Card）。

你说他们和江老师容易有共同的沟通话题吗？只要江老师一出现在他们之中，就算他不讲话，他们也隐约觉得江老师是一个不同世界的人。

若江老师很不识趣的不断向他们说：「我现在的工作只是写书，有时间就讲读课……我今年花了一个半月在美国上课，年中花了一个月完全闭关不见人，年尾要去印度三个月……但我的工作是自己作主的，我在印度还是可以写书……」

你认为他们会给江老师有诚意的反应，还是应酬式的回应？



（江老师按：如果我见到他们的话，我确实会向他们炫耀我的自由生活。若我向他们炫耀物质生活的话，他们也许反而会觉得我是同类吧？但我却没什么物质生活好炫耀，只要我一讲我那一辆小 Kancil，他们可能又会觉得我在炫耀我的「自由生活」。）

权谋法则：快乐者，极端「自我」的为自己而活；普通人，一半为自己一半为他人而活；痛苦者，不知要为自己还是为他人而活。

你要保着朋友，还是要变得更好？

若倒转过来，这些朋友不断地跟江老师讲养育孩子和家庭乐趣，或购买大房车的乐趣，你觉得江老师会给怎样的应酬式反应呢？

如果江老师往后不再出现于他们的圈子，他们会觉得江老师看不起他们，还是觉得江老师很自卑，所以回避他们？

我相信他们不会有太多感觉，他们的世界有没有对方，分别也不大。多一个或少一个朋友，太阳还是每天照样的从东方升起、春夏秋冬还是照样的依时出现，陈冠希依然是「女子监狱中吃伟哥」，黑人还是照样会当上美国总统。

新歇后语：男人在男子监狱中吃伟哥——「多此一举」；陈冠希在女子监狱中吃伟哥——「一举成名」。

我的中学同学中，唯一还可以持续见面的，都是那些以前有共同兴趣，现在还不断提升自己的兴趣与理念的人，这种朋友自然的就可以维持感情，不过，若我们其中一方开始对兴趣上的修炼不再提升，或者不再有兴趣的话，这段友情就会循着最自然的情况下终结。

我若心中还执着的要他们还保持以前的热诚，就是我不实际。人是一定会变的，你都会变，问题是你的变，是变得更爽还是更惨？

能接受朋友的流失，才是大丈夫的气概

当你的口味转变、位阶不一样、思想变得不同（比以前更高），也许就是你要换朋友的时候，这是自然发生的。你与一班朋友一起奋斗，当你跑到大前方，你没理由停下来等他们，你最多会继续跑，然后转头向后方大喊：「喂！跑快点！」

若果你大喊三次以后，他们还是不肯或不能加速脚步，你唯有说：「对不起，我再也帮不到你了。」其实，适才你转头的那三次，已经将你的步伐放慢了半拍，你现



在更应该启动你的 Turbo（涡轮增压器），一鼓作气的跑得更快，先跑到第一名才算，然后，再去慰问那些跑在后面的朋友。

如果这些朋友觉得你不够义气，没留在后面跟他们同生共死，他们就是没用的混蛋，是「独惨不如众惨」的病态弱者。你当马上将他眨入「虚友」的档案（甚至该把他们丢到男子监狱中，然后，每天偷偷塞几粒伟哥给他们所有的室友）。

「自我」行者的宣言：朋友重要，但不是最重要；家人重要，但不是最重要；客户重要，但不是最重要。而自己才是最重要。

我们「师徒孙」三人现在的关系如何？

陈氏早在四五年前就视老胡为「虚友」。我和陈互相视为「脑友」，一年当中会保持六次以上的见面，他说最理想是一年聚会十次。老胡则视我和陈为叛徒，咒骂我们。

有时我怀疑他是否下意识的自卑感作祟，所以才咒骂我们，令我们不想再见他，进而不需要提醒他的「无能」，好让他安心的度过下半生。如果在他的小镇中有人在他面前提起《奸的好人》的话，他又会大大声的数我不是。

坦白说，你说老胡算是我的恩师吗？

我可以告诉你们，老胡真的算是我做销售时的启蒙恩师，没有他我不会成为「开发新顾客王」，凡有新市场我都能一一的应付。我的开发模式有老胡的影子，同样的，陈在讲解产品时，都有我的影子，但我已将近一年半没再拜访老胡了。

情绪的利用价值

像老胡这种人才，为什么会不得志呢？是命运使然吗？

老胡的最高境界仅止于开发市场的勾魂招数，他无法再往前突破，因为其思考模式没有进步，而且，他看事情往往只看片面，而并没有宏观的角度。换句话说，其「见地」严重的发育不健全。

他也是在前言中，我提到那个问我买书还是吃饭重要的前辈，他当时还骂我看书看坏脑。因为他完全不看书，所以，其见地和思想仍是维持在十多二十年前的境界。

权谋法则：看书确实是可以提升一个人的见地，但前提条件是你已经有「自我」的骨干。不「自我」的人可以看五十年书，最高境界仅止于书生之见。



我曾以我们《勾魂夺心洗脑催眠》中的成功五元素来给他选，他选的答案是「性格」，而选「性格」的人多为情绪导向。

情绪并无「好坏」之分，只有「有没有用」之分。你会利用情绪就是好，被情绪瘫痪思考就是坏。

老胡以他残缺的见地来看待其情绪，令他开始误用了「循环解释法」，把自己变成一种没效率的伟大。我们称这种没效率的伟大为「笨蛋药物」，而服食了这种「笨蛋药物」的人就会变成一烈士。



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 极端自我行者的冷血修炼

### 「笨蛋药物」—情绪自慰法

#### 权谋者不能碰的恶习

我和陈在一起时会有很多话题：国际事务、管理员工的纵横长短之术、人性话题等，我们也谈未来的合作之种种可能性。我们就是这样无所不谈，但是碰到老胡就不一样了。

陈曾告诉我：「后期我见老胡时，老胡总是花去见面的三分之二时间在抱怨，抱怨当年台湾药厂怎样对不起他、抱怨某家国际名牌公司如何对不起他……So 发庚 what！就算他说的是事实又怎样？难道这表示老胡很伟大、很正义？」

陈认为是老胡不上进，他问我：「你有没有继续抱怨台湾药厂呢？当年我们一齐离开，现在我们虽非大富大贵，但做经理的做经理、做老板的做老板、做作家的做作家，老胡呢？还是不得志，这表示什么？已经骂过两次就算了，何必与我一见面又骂台湾药厂呢？」

权谋法则：界限清晰的人，通常给人犯一次错的机会。因为对方可能真的是「意外」。不过，底线通常是两次。

陈好奇地问我：「你怎样忍受每次和他见面，然后他用三分之二时间，去抱怨十多年前的事？」

我也很好奇为什么一个这么有手段的人，竟然有一个最浪费时间的恶习—「埋怨」。

#### 我妈和女佣人的过节

我记得几年前，我们家请了一个缅甸女佣。不知是否前世有仇，我母亲和这女佣互相讨厌对方。她们彼此讨厌的程度，到了每天两小吵、三天一大吵。

我没写错！不是骂，而是吵。

骂是单向的，而吵则是双向的。换句话说，我妈是个很失败的主人，因为在骂仆人时，还会遭到反攻，对方会很生气的为自己辩护。



除了是个失败的主人，我妈也是个失败的老师。这个女佣在周末到我妹夫家工作时，妹夫家的女主人只教一次，女佣就很听话的照着做。不过，我妈则对她讲了很多次，她仍然是会犯错。

不吵架时，我妈也还是会和她的婆婆级朋友在电话上继续骂我们家的女佣。吐苦水、投诉、埋怨、咒骂等成了我妈的「课外活动」。

有天我终于忍不住。当老妈在电话上的「课外活动」完毕后，我就问她：「喂，你想解决这个问题吗？」

「吓？什么？！」我妈还未从「课外活动」回过神来，不明白我的意思。

### 埋怨者的效率欲

我当时其实是想教她一些管人的手段，准备灌输她一些权谋式技巧。所以，我跟她讲：「你要学些方法来控制这个女佣吗？」

老妈说：「唉……你不明白，你知吗？她这个人……」

我说：「不……」我打断了她，再问一次：「老妈，你要学些方法来控制她吗？」

她随便点了点头，但却是一个很「不投入」的点头。

我接下来就跟她讲我之前准备好的「洗脑式管理」，但不到两分钟，我妈就打断我说：「你不明白，她这个人……」

基本上，她将我误当成其「课外活动」伙伴，以为我很想听她的埋怨和诉苦。现在，反而轮到我很「不投入」的点头，应酬式的听她讲完，再给她一个应酬式的答案：「如果真的没办法，就换另一个女佣啰。」

**权谋法则：还放不下埋怨的人，没有任何意愿要解决问题。**

换句话说，他们根本没有想过要解决问题，下意识中也认为「问题是不可能解决的」。

### 埋怨和生气的不同

若一个人尽全力而得到他要的成果，之后的他就不会埋怨以前的种种。很简单，我得到成功，正在享受着成果，哪有多余的精神去埋怨？

我会有赢的感觉和报了仇的快意，但绝不会埋怨。

但是，如果觉得自己尽了全力，又得不到成果，就会给自己两个解释：

第一个解释是开始觉得自己已尽全力，于是便认了命。而认命后就是进入「接



受」的心态，所以不会有什么的埋怨。

第二种的解释是觉得不服气，甚至生气，认为大家都做得到，我不可能做不到。但这种人也不会有太多的埋怨，因为埋怨和生气这两种情绪表面上好像相同，但其实却是相冲的。

### 受害者和烈士

两者看起来都像是受害者，同样的也可能觉得被不公平的对待。不过，埋怨的人通常缺乏行动力，生气者却很可能有行动力。因为生气的人会视自己为受害者，但埋怨者则视自己为更伟大的「烈士」。

一般人以为生气容易失去理性，可是美国加利福尼亚大学的心理学家的研究指出，若将生气处理得当，可以让人的思维更加清晰，不但不会扭曲人们的思维，凡陷入艰难的抉择时，生气往往可以变成有爆炸性的执行力与采取行动的能量，将不必要的「噪音」与干扰排除在外，做决定时反而会更加干净利落。（要明白什么是「噪音」，可参阅李老师的《有钱人的偏方》。）

可是在弱者的情绪观中，「埋怨他人」和「自封烈士」是双生兄弟，埋怨是兄、烈士是弟，这两兄弟会前后夹攻的牢牢紧掐着一个人，弄得他头脑缺氧，不能再思考。

当「埋怨兄」为你制造了一个坏人出来时，你必然把自己封成受欺压的「烈士」。

### 自封烈士的后果

若你埋怨击败你的情敌是个口花花的男人。你一定会不屑的说：「哼！花言巧语！」然后，就会很执着的将自己封为一个「正直」的烈士，最后还会变得越来越闷、木讷。

如果你埋怨那些穿着性感的「狐狸精」，你必然会讲：「哼！水性杨花！」然后，就会很执着的把自己封为贞女烈士，视性感为恶、穿着尽量保守，又不打扮，最后成为了不折不扣的黄脸婆。

若你埋怨一个很会赚钱的坏人，你必然会很不屑的说：「哼！我不是为了钱。」这个下场你们自己去想想吧！

生气者会有行动力，因为他视自己为受害者，但埋怨者视自己为「烈士」，烈士的意思就是「壮烈牺牲」。

而烈士之所以要做烈士，就是因为他觉得其壮烈牺牲是伟大的。若壮烈牺牲之



后，又再复活报仇，这就不再「烈」了。埋怨者在遇到障碍时，就是有这种「自封烈士」的欲望。

权谋法则：埋怨是消极的，但生气是积极的。

你的敌人若是习惯埋怨你的话，这个敌人是不成气候的。但如果你的敌人是「生气型」的，你就可要小心了，因为他可能会真的采取行动将你打下。

### 使人自封烈士的中国兵法

所以中国的兵法，在打到对方落花流水时，往往会「不小心」留下一条生路，让敌人暂时逃掉再趁胜追击，然后又好像是一个「不小心」让对方暂时又可以逃生。这一个策略如果运用得好，就是逐步的削减敌人士气的绝招，最后他们就会变成凄惨的烈士。

其中一个大家耳熟能详的烈士例子就是项羽，他被刘邦又打又放的，最后就开始进入烈士的情怀，而世人都记得他临自杀前一晚的那首《霸王别姬》的千古绝唱。

试问，临死前还要来首「应节应 mood」的歌，这不是烈士是什么？

不过，如果你封掉所有的路，敌人被逼入死角时，可能就会真的「生气」，索性来个玉石俱焚的一战。这时你虽然可以赢，但自己军团的伤亡却也会增加。

古代的兵法若用得好，其实会是一个「双赢」的策略：我打下你的领土，得到我所要的资源；你觉得自己伟大的牺牲，成为烈士。

所以，项羽的最后一句说话是：「时不予我！」觉得老天对他不公。

但这个世界是公平的吗？

### 埋怨者的弱者「正义观」

埋怨者就像一个超速驾驶的人，平常都不骂人，直到被交警捉个正着时，他才理直气壮的对交警讲：「哼！抢劫谋杀大罪又不见你会捉？我们这些小错你却捉得这么凶？」

他这句话的潜台词是觉得警察捉他是不公平的，请问这种「骂」有意义吗？

对旁观者来说并无半点意义，但在埋怨者本身来看，他其实是运用着其「操控欲」，他操控不到外在的成果，所以他尝试操控自己内心的感受，让自己心中怨了那个人后，宣泄了怨气，再自封成伟大的烈士而得到心理上的平衡。

换句话说，烈士傻傻的觉得：「老天爷虽然不公道，没有判罪于你，但在我心目



中，你已经被判为千古罪人。天没公道，但心有正义，公道自在人心。」

权谋法则：「公道自在人心」是无用烈士的阿 Q 精神。

### 弱者的奇怪报应系统

李老师有次到他那大富豪表哥的豪宅用餐，当时他的舅父也在。舅父曾做过保险业务员，但他是一个毫无手段、技巧、内涵的保险业务员，只因接了大富豪表哥的一份保单，而在短短一年内成为百万雄将。不过现实归现实，没手段的人不久就打回原形，舅父目前是个仅仅能够糊口的驾驶教官。

用餐后，李老师和舅父齐齐离开饭桌，此时、舅父开始对李老师讲：「别看你表哥这样好，他的后代会有报应的！」

事源是他知道大富豪很久以前做过高利贷，虽然人家已经成功的转型(即洗底)，但他还是没有忘记此事。讲这种「会有报应的」言论，是很典型弱者讲出来让自己的心理暂时回复平衡的话。同样地，这也是很变态的一句话。

就算有报应，为什么不他妈的报在当事人身上？

哈……难道我们看到李老师的舅父教人驾驶只能赚到一点点钱时，就对他讲：「那么说，你目前的环境不太好，就是因为你父母以前做过什么亏心事，所以你才有报应？」

权谋法则：弱者极度希望这个世界是有报应的。

弱者所相信的「公道」是个很幼稚、很变态的报应系统：你不好，看你的孩子怎样死！

埋怨者只是为了发泄情绪，但他不可能认为自己其实是在发泄，他只是感受到自己做着一件很有意义的事情。你身边若有这种人，请快快将他与「虚友」划上等号。

### 最没意义的伙伴

曾在课程中有人问过我们：「如果与他人合伙做生意的话，要找哪种人？」

这个问题的答案很复杂，但其中我最关注的就是：这个人是否有埋怨的习惯。

商场、战场，甚至是人生的道场上，若要有效率的最基本条件：双方遇到问题或挫折时，不能马上埋怨对方。



若然遇到问题，第一时间就是要解决当前的燃眉之急。一旦埋怨就浪费了时间，甚至埋怨自己都十分浪费时间。

**权谋法则：埋怨人家很烦；埋怨自己很笨。**

### 效率战场的游戏规则

我曾经有过一个很厉害的股东，他是我多年的好朋友。他有见地又有手段，我到今天还是很佩服他。因为他是个有头脑的人，不过，有头脑并不表示一定能闯出一片天地。他有一个缺点，就是公司遇到问题时，他一定会先埋怨他人，这导致与他合作的人，关系都难以长期维持。

生意上的伙伴，若找个常怨家，就如同拥抱着仙人掌般痛苦。就算他平常不是个常怨家，只在公司出现问题时埋怨，也不是一个好伙伴。

注意，我们不是说你的伙伴犯错后你不能骂人，只不过骂人不是最重要的，解决问题才是大前提。

**权谋法则：企业和职场是「效率」的战场，不是「谁对谁错」的战场，对错是上帝和法官的游戏**

特别是在越竞争的行业中，能够冷静的隔岸观火，才能够长期做下去。

### 埋怨老天爷的人

在各种埋怨中，最笨的就是埋怨自己，最烦的是埋怨他人，而最没用的是埋怨自己完全没法控制的东西，如天气、风水、一个人的生辰八字、金融海啸、经济风暴、政治变天等。

我还记得在早年的时候，曾与一位讲师朋友相约到一个地方见另一个人。当我们搭地铁到了某个站，就在路旁等出租车。等着的时候，天开始昏暗起来，同时隐隐约约感受到一两滴雨洒下来。我的朋友就担心地说：「惨啦！好像要下雨。」

我听了后没太大反应。过了不久，他又在重复「惨论」。但这次他有创意地不用「惨」字，他说：「死啦！就快要下雨……」

两次我都没有给任何反应，他才不继续讲「惨」和「死」。基本上，如果天要下雨，你再怎样讲「惨」和「死」都是没有用的。

我这个讲师朋友曾有位合作伙伴，这伙伴专门负责找酒店、召学生等事宜。曾



经有一次，这伙伴只因为一件小到微不足道的事情，就被这个讲师朋友大骂一顿。

### 什么都骂一顿的后果

原来在课程当天，会议室中的一盏灯，在课程进行当中「爆灭」（并非真的爆炸，而是灯泡中的钨丝「砰」一声的烧爆），这讲师就因此事而大动干戈的大骂他的伙伴。

其实，灯泡烧了是属于控制范围以外的意外，再怎样检查都不可能知道电灯泡何时会烧掉。若为了此事而动气的话，就是一个很不成熟的行为了。

（那么是否表示这情况不能够骂呢？其实做老板或上司绝对有权力找碴，以及在鸡蛋里挑骨头。不过要有策略的骂，如果没有策略而纯粹不断的鸡蛋里挑骨头，后果是你下属一定会怀恨在心，然后伺机报仇。我们在以后的作品中会讲到要人对你死心塌地的话，要会有策略的骂。）

就像我老妈，她只是会很成熟的埋怨，没想过解决问题，长期跟女佣吵。女佣虽没在我们面前报仇，但有天我不小心看到一件让我担心的事。

那天，我妈如常在厨房中骂女佣，骂完她笨后就叫她站到一旁去，因为我妈要亲自出手。不过，当女佣经过我妈的后面时，她就作状挥拳头。

那天过后，我尽快的说服我妈马上换女佣，我不想女佣要报仇时，会将什么害不死人的分泌物渗入我们的食物中。

后来报仇的命运，就在我那位讲师朋友身上被证实了。

### 埋怨者的命运

讲师朋友的伙伴，在不通知对方的情况下与他拆伙，然后与另一个讲师合作。其报仇手段是：当我这个朋友在一家酒店办课程时，对方就在同一家酒店办同一个课程，而且还在同一份报纸、同一天用同一个广告词。

后来，讲师朋友又跟另一人配合，用一些资金来入股。很幸运的在合作头三年中，他所赚到的钱终于让他拥有人生中的第一所房子，但他因为不明白「恩劳之分」（他只是开国有恩，建国无用），最后还是逃不掉要拆伙的命运。

在这两个过程中，他都在之后埋怨其合作伙伴。两次的经验都没让他醒悟过来，所以他到了今天还满怀不甘，常埋怨说这些人没有他哪会有今天的成就，他变成了「烈士」。



## 情绪自慰的恶性循环

很多人以为埋怨他人好像是人的天性，只是每个人的程度不同而已。但是，我要告诉大家埋怨不是天性，而是从环境学回来的恶习。埋怨者想试图操控自己的内心感受，但其方向会害死自己。

埋怨是种会让人上瘾的毒品，每埋怨一次，你心中的那股「烈士情怀」的自我安慰情绪又加强了一点，你下次的烈士情怀「自慰」，就需要更大的份量了。

换句话说，你越「自慰」就越需要「自慰」。

就像狗嚼硬骨头，嚼到牙龈出血，牠还以为是那骨头的血腥味，所以就嚼得更凶，而这又使自己流更多的血……

这种「孤伤自怜」的情绪，只会令你觉得越来越壮烈，因为你不小心用了本书前半部提到的「循环解释法」。

你越埋怨一个人，就会令你越将自己解释成烈士，而当你越来越是烈士时，你就会更埋怨他人……

当你越来越是烈士时，你就越想要保住壮烈牺牲的伟大感，最后就越来越没行动力。

这就是为什么我们称误用的情绪为「笨蛋药物」，因为情绪本身并无好坏之分，但假如你用错了解释，你就会制造了一个万劫不复的世界给自己。

而强者的外观就像一个不受情绪主宰的人，甚至看起来好像是无情绪的人，但这看法是错的。

强者有情绪，只不过强者够「自我」，所以其「自我」才能凌驾于情绪之上，将情绪解释成另一个东西。

但他这个凌驾的方法很危险，因为「自我」的强者是借入魔来提升自己的功力。

## 入魔的极端竞争力

### 巧遇路霸

当我还在药界的时候，某次与一同事一齐出差，当我们到了一家诊所的外面准备要泊车时，看到了「阳人霸阴地」的现象：一辆小电单车霸占了我们的房车位。

同事见状就下车，然后把该电单车推到一旁，他才把电单车摆好，这时从诊所中走出一个男人问他：「是不是你动了我的电单车？」



同事点头默认，这男人就对他破口大骂：「为什么你要动我的东西？！」

然后出其不意「啪！」一声，一掌就打在同事的脸上，再指着他说：「以后不要乱动别人的东西！」然后走向诊所。

我也看傻了眼，但接下来所发生的事情才让我更加不知所措。

### 冷静的猛兽

同事打开了车门后却没进来，他很冷静的脱下了眼镜，把它折好，再放在车内，然后开始步向诊所。我心中觉得不妥，马上把车泊好后，也跟着走进诊所。

当我走进诊所时已经太迟了，只见同事不动声色的走到刚才那位打了他一记耳光的仁兄后面，如疯了般的猛兽，对他拳打脚踢。

那仁兄的太太目瞪口呆的看着自己的老公被突发其来的攻击打得全无招架之力，诊所里面所有的病人和护士也被吓着了，医生也推开了办公室的门，伸出头傻傻的看着这一切。整个诊所的男女老幼都进入能量最低点。

当这位仁兄被打得开始流出鼻血时，他的太太才醒过来，不断的呼叫：「不要再打了！不要再打……」

这时，同事才停了手，然后我跟着他回到之前的停车位。

### 石破惊天的冷静

我认为那一天不可能谈成生意了，更何况刚才打架的一幕已经给医生看到了。所以我拍拍同事的肩膀问他：「怎样？要做生意，还是要去喝茶？」

只见他拿起自己的眼镜慢慢戴上，还用手抚平头发，然后似笑非笑的对我说：「我们来这里的目的是为了做生意吗？」

看到他这个举动，我心中被他那出奇的冷静吓了一跳。

接着我们就回到诊所中，只见他掏出名片交给柜台处的护士。他说：「我们是代表某某药厂的，已经预约了王医生……」

最特别的地方是他的语气跟往常一样，就好像没有发生过任何事情般。当时虽然还有很多病人在等着见医生，但护士却赶紧马上带我们进去见医生。见到医生时，他也像往常一样的有说有笑，当然最辛苦的就是那位医生，我见他是神不守舍的装成若无其事。那一次的交易，医生也出奇的很快下了订单。

大家应该猜到了，我当年的这位同事就是我的「脑友」—陈氏。



我当时见到这一幕，我很下意识的感觉到「这个人不简单，绝非池中之物」，他就是我们所讲的「无声疯狗」。

我称他为无声疯狗，不是完全没有科学根据的。

### 冷血的心理病态者

史丹福大学、卡内基梅隆大学和艾奥瓦大学进行一项研究：研究员向四十一名智力正常的人进行研究，其中有十五人脑部的某个情绪部位反应，与普通人异常。讲得更明确是：这十五人对很危险的事比较没有感觉。

研究员要他们玩一个二十轮的赌博游戏。根据美国这三间著名大学的研究，他们发现一般人到最后几轮都会怕输掉所有钱，或者开始赢到一些钱的人会「见好就收」；但这十五名脑部有问题的人却没有这种恐惧，他们会一直赌下去。

「正常」的脑袋对未知的事物，在面对五十对五十的风险时一般会比较敏感，有害怕的情绪、会逃避风险、恐惧失去自己拥有的。不过，在这十五名「反常」人的脑袋中，输赢好像不关他们的事，他们在风险的事物上并无任何情绪，并可以大胆做决定。

这种「反常」的脑袋是一种神经病，叫做 Psychopath。

（我还没有在华文书中，找到一个很好的 Psychopath 翻译，有一些书把 Psychopath 译成「功能性神经病」，不过，我觉得 Psychopath 最贴切的翻译就是：冷血。）

精神科医生若要断定一个人是否患上 Psychopath，其中一个最重要的测试就是要对方读一些字，从中测量其脑反应。

### Psychopath 的脑内革命

举例，如果我给你以下的这些字眼：

「天气、山、刀、石头、建筑物、车、血、风、桌子、尸体、花园、狗」

一个正常的人读上列的字，一旦读到「刀」、「血」和「尸体」，脑中的情绪中枢就会有反应了。

但是，对一个冷血的 Psychopath，他读到这些特别的字眼时，反应会特别低，一些研究者认为在 Psychopath 思想模式中的「语言中枢」和「情绪中枢」的放电体连接得不健全，这种病态叫做 Semantic Aphasia（语意消失症）。



所以，有些冷血连环杀手被捕后，当被盘问时，他们在描述自己残忍的杀人事件时，好像是在描述第三者的事情，仿佛完全不关他的事。

（近期把 Psychopath 的冷血角色演得最淋漓尽致的就是《Batman: The Dark Knight》里面的「小丑」。印象最深刻的就是他把刀搁在其它人的脸上，说要切开对方的嘴角，然后就「似游戏非游戏」的开始讲他如何被他爸爸切嘴角的故事。）

如果你被敌国捉去，一个审问者为了要得到你所知道的国家机密，打了你很多下，但你还不妥协。对方开始用很生气的语调、粗重的呼吸声，手中还紧握一把刀指着你的左眼，恐吓你说：「你如果再不说我就会先挖出你的左眼，如果还不说，就轮到你的右眼……」

这个人其实还有可能是个讲道理的人。

你最怕遇到一个人在跟你讲他要如何切你耳朵、割你舌头和挖眼睛等等的次序时，讲得很平静，好像电台上的新闻播报员一样。这种人才是最恐怖的，因为他没有残忍概念。

### Psychopath 的如幻性格

根据精神科的学者分析，这种 Psychopath 精神变态的另一个特征是跟人际关系有关，他们会觉得身边所有的人都不是真的，所有的人只是一枚棋子，他要怎样玩、怎样摆放就任凭他的喜欢，一枚棋子的存活对他来说，也没有任何深刻的意义，它只是帮他达到目标的工具而已。

也因为他们觉得身边的人不真实，所以他们在伤害人的时候，他们不觉得是在伤害着人，他们只是在伤害着一个幻影。

他们通常很有魅力和影响力，他们常利用人，但却是一种单方面的利用，完全不管身边人的感受，而且极端自我。

读者们看到上面的描述，可能会拍桌子而道：「他妈的！我明白了，原来我的老板是神经病的！」

确实，在国外已经有专家在研究大企业组织中隐藏着的 Psychopath，这些人不乏是大老板、总裁、总经理等。而且，Psychopath 觉得身边的人好像都不是真的，他们只是棋子，而被运用来达到自己的目的，这不是「自我」的写照吗？

### 骂媚双修的传奇总裁

计算机界的传奇人物，苹果计算机总裁 Steve Job 就是这这种「自我」的领袖。



平常骂下属时会骂得很不给面子，在会议时，听了一些人的建议后，如果他不喜欢的話，他会当着大家的面说：「You call that an idea? My son can come up with idea better than that. 这他妈的算是什么鬼建议？我的小孩给的建議还好过你这他妈的建議！」

但他骂了这个人后，过了一段时间若又需要用到这个人，Steve 又会有办法「引誘」（不是色誘）这个人再度喜欢他。当这个人再度的帮完了 Steve，Steve 又可以暂时不管他，完全不理會这个人的感受。

看起来，Steve 很不应该，但請想想：计算机业是目前最竞争的行业，如果一个最竞争行业的總裁很关心他人的感受，很关心员工的感受，会有什么后果？

权谋法则：任何人都觉得自己是最重要的，不过「自我」行者多加了一个信念——「别人不重要」。

读者可能也开始怀疑那个非常「自我」的 Jack Welch，会不会也有 Psychopath 的倾向？那些厉害的领导人、企业家、伟人（爱迪生）等，是否也有一点冷血（Psychopath），所以他们在做决策的时候，不会因为害怕未知的变量而逃避风险？也因此而大胆做别人不敢做的决定？

那么，若我们也沾上一点点的 Psychopath 能量，我们不就变得不易受情绪影响，并更有胆识，而且也能变得更「自我」？

## 让人又向往又惧怕的剧毒

我们对 Psychopath 的取向属灰色地带。我们不鼓励你完全变成 Psychopath，但同时，就像盗亦有道般，我们认为 Psychopath 的一些特色，若可沾上少许，你的人格可能有意想不到的优势，你的气质也可能附带些常人所无的锐利度。

就好像日本有一种鱼，身带剧毒，不过牠不是全身皆有毒，而是某些部份才带毒。哪一部份的肉最好吃呢？就是越接近剧毒部位的肉就越甜美，这种鱼就叫做「河豚」。

在我们的《印象洗脑术》中有提到的「辩论大师」梁先生，对河豚有以下的精彩描述：

河豚色泽暗青，有黑斑点，肚子大，能否「毒中取珠」，要看厨师刀功，如何将薄如纸的最毒与最具口感部位分开，就是其价值！生死、升墮共存，是最美艳的刹那追求。



权谋比喻：越亦正亦邪的武功，就越能出其不意，越能帮你登上武林盟主之位。

而 Psychopath 的元素就好像河豚肉，沾上了这个元素，一就是成为「自我」的强者，不然就会走火入魔。

## 六种不同份量的 Psychopath

我举六个让大家深思的例子：

一， 极端「自我」的 Psychopath 精神病患者，视身边的人为不真实，把所有人当成达到自己目的棋子，而且因为完全没有残忍的概念，在伤害或杀害人时，不会感受他人的痛苦。我们称这种人为冷血杀手。（例子：Charlie Manson）

二， 士兵本身非 Psychopath，更非极端「自我」，但我们也可称他们为冷血杀手。他们奉国家领袖和将军指令攻打敌国，意图进行种族清洗式屠杀（Ethnic Cleansing）时，会视敌国的人为不真实，男的杀，女的奸了再杀，连女童也不放过。战场上，他们并无残忍的概念，在伤人杀人时不会感受他人痛苦。但他们对家人和自己族人并无冷血，可能还是一个很爱家人和朋友的大好人。（例子：以前侵华的日本皇军和现在非洲的一些军政，甚至古代所有侵略性质的军队。）

三， 极端「自我」的企业领袖，有很明确的企图心，但除了企图，其它的人、事、物皆被他视为不真实，把身边人视为达到自己目的棋子。他有物质上的残忍概念，所以不会杀害人，但他没有精神上的残忍概念，所以不会顾及身边人的感受，随时施展霹雳管理手法。（例子：Jack Welch、Steve Job、Bill Gates、Donald Trump）

四， 极端「自我」的美女，有很明确的企图心。除了企图心以外，所有的人、事、物，包括她自己的身体，皆被她视为不真实，把身边的名人、监制、导演视为达到自己目的棋子。因为对自己的身体没有残忍的概念，所以随时可以施展引诱的人际管理手段。（例子：他妈的，不需要我指名道姓吧！不过，我是由衷的敬佩她。）

五， 极端「自我」的政治家，和极端「自我」的企业领袖，有很明确的企图心，除了企图心以外，其它的人、事、物皆被他视为不真实，把所有人民当作达到自己目的棋子。他有物质上的残忍概念，所以不会「亲自」杀害人，但他没有精神上的残忍概念，所以不会顾及人民的感受，随时可以施展说谎不眨眼的功力。（例子：所有政治家。）

六， 极端「自我」的宗教修行者，有很明确的企图心要解脱，除了企图心以外，其它的人、事、物、富贵荣华、家庭皆被他视为不真实，把所有的人当作他欲启蒙



教化的愚痴众生。（例子：释迦牟尼）

### 江老师的过人定力

某次我巧遇江老师的朋友，闲聊之中这位朋友透露了一件江老师少为人知的事情。

话说很多年前，江老师才刚回到马来西亚不久，他还未拥有自己的车，所以在头几年办课程或到公司做内部培训时，都依赖助理、朋友或出租车。

有一次江老师与某家公司相约好见面，准备洽谈内部培训的事宜，但当助理驾车来到江老师的家门前时，等了很久都不见江老师的踪影，结果那一天他们迟到了一个半小时。

到底江老师在做什么？

原来当天江老师在要出门时才准备要提交给该公司的「培训建议书」，偏偏这么巧，当天他的计算机出现了问题，结果拖了很久才做好。

不过，最令助理佩服的地方是，即使他迟到了一个半小时，他也不会再有内疚的表现。他没有向该公司负责人道歉，他只是很淡定的通知对方发生了什么状况，然后还可以很镇定的与对方继续会谈，真所谓「泰山崩于前而面不改容，千军追杀于后而气不喘」。

### 接受事实的速度和成熟度的关系

这位朋友就拿了这个话题来跟我讨论，他问：「为什么江老师犯了错还可以这么镇定？他到底有没有同理心？他到今天都还没碰过钉子，难道他的念力功真的那么厉害？」

我当时用了「煮到埋黎就要食」这个比喻来回应他。

这是香港人的一句民间谚语：即饭菜已经煮好端到你的面前，你就别想太多，吃了再说。

我再借用佛陀讲过的一个比喻：一个人被箭射伤了后，我们第一时间是要治疗他的伤口。拔箭、清洗伤口，不让它发炎。并不是问他是谁射他的、在哪里被射、多远射过来、为什么他要射你……

也就是说，事情都已发生，再怎样内疚、再如何的道歉，都改不了迟到的事实。与其介怀内疚，不如坦然点，然后做好该做的事情。



权谋法则：弱者要花很长的时间才能接受事实，强者「马上」接受事实。

这才是大丈夫做事的气概，也是「自我」行者该具备的心理建设。

多年前我也曾经载过江老师，他要去见一家传销公司的总裁。通常讲师见总裁都是穿西装打领带的，不过他竟然「自我」到可以穿牛仔裤和 T-Shirt 过去。当天我们到办公室时，还遇到另一位相识的讲师从总裁的办公室出来，他穿着笔挺的西装。当时我在场，只见江老师很坦然自在的与总裁对话，而且总裁也不介意他的穿著。（我们会在未来的书透露江老师与这位总裁互相过招的精彩对白。）

到底江老师是天生「自我」呢，还是他的脑袋也好像我那位「无声疯狗」的朋友般？

（江老师按：我应该不属「无声疯狗」型，由小到大，我没有打过一次架。只有一次在加拿大时，跟另外一个人在打电动游戏 Street Fighter，当我出游戏奸招打赢他的那一刹那，我就被对方打了一拳，整个人倒在地上。我什么感觉都没有，因为处于能量最低点。一生中就被人打过那么一次，当然，被女人撒娇捶打的不算。我没有给任何人打过耳光，我也没有打过任何一个人。假如李老师的陈氏朋友好像我这样在打着电动时被人打一拳的话，我看对方的会有不堪设想的后果。而我相信，李老师就是那种「无声疯狗」型，他要进行一件事，开始时会和颜悦色对他人明说或暗说三次，如果你没有给他任何的明确响应，他就会不动声色把事情做好！有时候，他做好了，当事人可能还不知觉呢！）

江老师这种「煮到来就坦然吃」的心态，在一些理应凄惨的人身上也可以看到更高的层次，甚至还会让我们感受到人类生命力的顽强。

有一千个埋怨的理由，还有能耐不埋怨吗？

朋友曾经借过我一套 VCD，那是中国某艺术团的故事，里面表演者全是先天或者后天残障的，有聋、哑、盲，或者是手脚残疾的，但这些人竟然以其残缺，开创出一套高超水平的艺术表演。

在这群残疾者中，最让我敬佩的是一个没有双肩的舞者。他不但可用脚来穿针线，还可骑脚车、独自生活、下田耕作、打井水。这其实也没什么大不了，一个残障者生活久了，自然学会如何照顾自己。但当他被访问时，我才真正佩服他。

这个残障者受访时，谈吐平淡内敛，一点也没表现出自怜自艾，也看不到愤怒或怨恨的情绪。他如此平静反而让我更为惊心动魄，心生佩服。



我猜想若由台湾人去拍一部这种寻找生命勇士的节目，受访者会否讲到过去时，导演就要他们哭哭啼啼来煽动人心呢？

我曾经看过台湾慈济功德会的一些宣传录像，其中一个典型的例子就是一个女人生了个有缺陷的孩子，她哭着说：「佛菩萨给我一个这样的孩子……呜……呜……我就要接受……呜……呜……」

好了，请问大家，她哽咽的哭着讲，她接受了吗？

## 生命勇士与 Psychopath 的关系

我们的一位朋友就在香港拍过一系列这种弘扬生命勇士的节目。他说香港人拍的就会跟台湾的不一样，其中一个例子就是拍摄香港红极一时的金牌编剧的故事。此君在人生顺风得意时是电影圈内的顶尖人物，后来因一场车祸，脑部受重伤，剧本书写能力大大减弱，被现实的电影圈遗弃。他从什么都有，一夜间变成一无所有。

这位编剧在受访时，没有表现凄惨，反之，他用一种很街坊式的语气，道出自己的过去，描述自己从有到无，再从无走到重生，那些本来「应该」凄惨的部份，都被他讲得如家常便饭，轻描淡写，好像是说着别人的故事，跟自己没有什么关系，甚至还略带跟自己开玩笑的口吻。

## 街坊式语气和「大丈夫」气概的因果关系

所谓的「街坊式语气」其实这也是香港电影的特色，更是香港三分幽默七分现实的文化，比如某黑社会老大中枪之后，假如其中一位门徒很关切地问老大：「老大，你还可以吧？没事吧？」

老大就会像列根总统式的幽默说：「你试一试肚子被人轰一枪后，看一看有没有事？！」然后就笑笑拍一拍对方的肩膀说：「还可以，只要你扶住我就可以！」

言谈间就展现出一种很「大丈夫气概」式的精神。

我最近在北印度学藏文的一位同学是位六十多岁的德国老太婆 Rosita，她虽老态龙钟但在自己的国家还读着硕士学位，每天上完课还会到处走。有一天她在街上行走的时候，跌得头崩血流，而且还流血不止，去了医院两次。

第二天她来上课的时候，就很街坊式的跟我们讲她如何跌倒，如何到医院去。然后还说：「因为我额头上有两条很大的血痕，所以这两天你们会看到我装扮到好像战斗机驾驶员般。」

然后她开始问我们的老师跌倒的藏文怎么讲，我们的老师也笑笑很快的在白板



上写下藏文中「跌倒」的白话文（字典中可找到）、古文、街坊文（口语化，字典中找不到的）和尊敬文（是对尊贵人士时所用的）。

当老师讲完这个环节后，Rosita 就很冷面笑匠的说：「Good, now I know four ways to fall down. 太好了，现在我学会了四种跌倒的方法。」

人性诡异问题：请问人是有了「大丈夫气概」后才有街坊式语气，还是先有了「街坊式」语气才有大丈夫气概？

言谈之间，她带出了一种无论是顺境是逆境，都能随遇而安的人生境界。而她这种街坊式的语气，把发生在自己身上的惨事，很谈笑风生式的讲到好像是发生他人的身上，就跟我们先前所提的 Psychopath 有关了。

Psychopath 杀手被捕后，描述自己残忍杀害他人的时候，会讲到好像是第三者杀人般，而生命勇士在描述自己的凄惨遭遇时，也会讲到好像是讲着另外一个人的故事般。

从 Psychopath 和生命勇士身上，我们看到他们的共同点：把自己的事情讲到好像是讲人家的事情，跟自己无关。

这种共同点是一种心理现象，它就叫做「脱体」。

## 灵魂脱体的处世心态

### 灵魂脱体的经验

有否听过有些人在发生车祸后，会有灵魂脱体的现象，发现自己浮在空中，反观自己在下面的肉身被救护人员抢救着？

有些人则试过在手术台上，发现自己浮在空中反观医生们在为自己的身体开刀。甚至有些人在睡觉时，忽然发现自己的灵魂离开了身体，看着在床上的身体，然后开始神游太虚。

以上现象，令有些人相信人类是有灵魂的，这些人的经历就是灵魂暂时脱体的经验。在道家就有什么元神出窍之说，佛教就有意生身脱体，而西方神秘学则称之为 OBE（Out of Body Experience，脱体经验）。

### 梦里梦到自己

其实，科学家对这现象的解释，并非什么灵魂脱体经验。他们认为这些人只是



在做梦而已，而我们平日的梦会有两种：第一种是自己身历其境的梦。如：我梦到章子怡在我前面，她伸手过来摸我的脸。

而第二种梦，就是在梦里看到「自己」的梦。用回第一个梦为例，我就并不是在梦中看到章子怡摸我，而是我在梦中看到有另一个「我」被章子怡摸脸。换句话说，梦的内容一样，不过前一个我是参与者，后一个我则是以旁观者身份来「看」这个梦。

我们大部份的梦都属第一种，少数是第二种，而科学家认为那些经历灵魂脱体的人，其实是在做着第二种梦：即他们并没有灵魂脱体，只不过是在梦中看到自己的身体躺在床上。

这第二个梦的形态，就叫做「抽离」(Dissociation)。

### 灵魂脱体的生理效益

为什么有些经历意外事件而受重伤的人会有所谓的「灵魂脱体」现象呢？

其实，这是我们的神经中枢的「痛楚管理系统」作祟。因为当身体感受到强烈痛楚时，他下意识要减轻痛苦，所以就会衍生出「灵魂脱体」或者「抽离」的现象，让自己的「主观立场」跳到身体以外。

当你的「主观立场」转移到身体以外时，你只是看到有一个「他」在痛，而非自己在痛。

所以，往往那些经历了很大意外事件的人，当救护人员来到时，会用一句很贴切的话来形容这些人——「魂不附体」。医学上的名词叫 Shock（惊吓）。通常他们的表情是睁大双眼、视焦分散 (Defocus)，对整个环境视而不见，整个人好像傻掉般，因为他们的「主观立场」暂时不在自己的身内。

**身心法则：**当你将视线的焦点分散、保持宏观的视野、微微放松你的下颚，心中的自我对话和念头会暂时停顿。紧张时可以做做这个练习，西藏佛教的一些禅法，也借用这方法来进入状态。

### 可以马上脱一脱体的试验

大家可尝试做两个简单的想象。

第一个是想象自己左手拿着一粒柠檬，右手拿着一把刀，然后想象将柠檬切成一半。接着左手拿起那半粒柠檬塞进自己口中，嚼吸一口酸酸的柠檬汁。（留意自己



的唾液反应)

第二个想象是想象在你面前二十呎以外，有另一个你，他左手拿着一粒柠檬，右手拿着一把刀，然后想象他将柠檬切成一半，接着他用左手拿起那半粒柠檬塞进他自己的口中，嚼吸一口酸酸的柠檬汁。(留意自己的唾液反应)

好！你觉得这两个想象的游戏，你的身体会对哪个想象有更大的反应？或者说，哪个想象会让你觉得比较酸？

答案是第一个。

第一个想象，你是身历其境的想象自己嚼吸了一口柠檬汁，所以你的唾液反应比较大。相对的，第二个想象，你是看着前方二十呎外的另一个你在嚼吸柠檬汁，你的反应自然就没第一个大。

第一个想象是视觉、触觉、味觉皆重迭。而第二个想象，我们称之为「抽离」，特别是触觉和味觉，皆从视觉元素中被抽离、分开，所以在 NLP 中也称之为「视觉触觉分离法」(Visual Kinesthetic Dissociation)。

### 灵魂脱体疗法

在 NLP 疗法中，这个抽离的概念会被运用得更具体化，而且程序更多。大部份 NLP 治疗师，都以这方法来帮人消除恐惧症、心理创伤，甚至帮助人以更宏观的视野来看自己的人际关系。

假设有个妈妈与女儿的沟通有磨擦，一般的做法就如上面的第二个想象般，治疗师会叫妈妈想象有另外一个自己在前方，而前面的这个自己正在重演着女儿吵架，治疗师此刻的工作是帮忙这位妈妈以第三者身份（即灵魂脱体的抽离后）反观自己与女儿的互动，进而从这抽离后的立场得到改善母女沟通的启示。

治疗师就在母亲抽离而得启示之际，将这个启示移植到现实中（通常以心锚来辅助这个移植过程）。

### 脱体后的「再脱体」

若客人的反应实在太大，治疗师还可做「双重抽离法」：

首先是想象前面有另外一个自己与女儿在骂架，而自己隔岸观火般的看着他们在骂架，这是第一重的抽离。然后再想象从那「隔岸观火」的「你」再灵魂脱体。换句话说，你看着「隔岸观火」的你，而「隔岸观火」的你又看着与女儿骂架的你，这就是第二重抽离。



如果真的还是有强烈反应，有些治疗师可能会再抽离第三次，不过一般的个案，一重抽离就够了，严重的个案才做双重抽离，很少需要用上三重的。

请注意，上面描述的抽离治疗法，我只是将一个大概写出来而已。因为本书的目的不是为了教人做治疗。而且，这个疗法有赖于治疗师的引导能力，再配合上客人的想象力，才可以奏效。有兴趣者自行寻找你区域附近的 NLP 持证师。

若要自己抽离脱体的话，该怎样做呢？

### 如何成为宇宙一游魂

这个自己脱体的方法亦非什么新方法，有时当你听人家讲一些浪漫废话，可能已经听过这个技巧的概念了。

有句话是讲给有烦恼的人听的，大意是：「当你心有烦恼郁结时，不妨想想你只是地球上芸芸众生中的其中一个人，然后，再由地球进一步想到银河系，又从银河系冥思浩瀚无边的宇宙，就会明白地球只是浩瀚宇宙中的一小粒灰尘，而你的烦恼就是这粒灰尘上面的微粒子，微不足道。」

我们可将这句浪漫废话变得更具体化，透过你的幻想力，想象自己的「主观立场」（即所谓的灵魂）先飞到空中反观下面那个烦恼的自己。然后再飞到地球大气层处，如间谍卫星或 Google Maps 般反观那遥远的自己，接着再飞越太阳系、银河系，直到了浩瀚宇宙。（可参考 Jodie Foster 的科幻心灵电影《Contact》，电影中的 CGI 计算机设计影像做得很好，好像吃了迷幻药般的飞到宇宙之外。）

当你的「主观立场」站在浩瀚的宇宙时，就去感受一下那种浩瀚感，再保持着浩瀚感反观地球上的那个「你」的烦恼。假如这个冥想做得好，你可能就会觉得自己的烦恼是微不足道了。

这方法其实在本书中的上半部已提到了，这方法就是「宏观转移法」，即成龙所讲的那句话：「我犯了一个全世界男人都会犯的错！」，他尝试让人从「所有男人」的宏观立场来看其偷食事件，试图淡化他的错。

### 宇宙游魂的副作用

但要小心，这方法不要常做，若常做的话，可能会有过度的抽离，变成你的身体在地球上，但你的「主观立场」却常浮游于宇宙间，变成一个不是脚踏实地的人。你可能会觉得你的烦恼和问题都是不需解决的，因为一切都会变成过去。

这情况我们有时候可在一些宗教信仰徒身上看到，他们可能会心灵富足，但生活



上的简单经济问题或感情问题却解决不了，可是他们还说自己看得开、不执着。

（他们心灵富足可能是觉得自己拥有浩瀚宇宙吧！不过，我则宁可你要浩瀚，将财色全部留给我。）

这就是为何犹太人的神秘教派，要你到四十岁后、有起码的经济基础、结了婚、有后代，才能修学他们的神秘体验法。

### 红尘中「自我」行者的选择性抽离

对于眷恋红尘的「自我」行者，要抽离的话，就不需去到这种极端。你只要策略性兼选择性的抽离即可。

若我用回成龙的那句「宏观转移」话术，他将我们抽离到「所以男人」的立场就够，一旦抽离得更远、更宏观的话，反而会更加糟。他绝对不能说：「我犯了一个过去、现在、未来，所有雄性生物都会犯的错。」

换句话说，一个「自我」行者抽离的程度和目的，都是为了该头脑从情绪的捆绑中稍微清醒过来，然后头脑才有多余的空间去想解决问题的方法。

抽离得太厉害的话，你就会变得太清醒，可能会出现「放下」或「随缘」的想法。

**脱体法则：**近距离抽离可帮你看到问题的「缺口」，远距离的抽离是帮你「看破」问题。

这种近距离抽离法，比浩瀚抽离法简单得多，亦不需什么冥想或想象力，它只需用上一个你平常就有的功能——「描述」。

## 文字的恐怖诅咒力

### 我人生中的第一次思亲

有道是：「每逢佳节倍思亲」，你读唐诗宋词，其中不是有很多月圆思乡的情怀吗？但有否想过为什么这些文人都在佳节思亲呢？

我在香港闭关学静坐的最后一年，我记得那年的香港特别冷，根据当时的报道，新界那里某座山的树叶都冷冻得结霜。当时我冷得发抖，偏偏这个天寒地冻来得真是应节，因为那一年是我最彷徨的时候。

我开始对教导我静坐的师父有很多怀疑，看到了各种不对称的信息。我亲眼见



过师父向我们展示其阴部，他的睪丸是收缩进身体的，阳具就如尾指的小指头关节般大小（即一公分许）。

后来读了南怀瑾先生的书，方知这样的修法是有问题的，至于，南怀瑾先生说修此法的人脸色会发黄，我倒忘记了。香港术数界前辈王亭之（谈锡永上师）的某门生也认识这个老人家（师父）。他说这个老人家年少时修道家法，结果误修导致缩阳，老人家还用广东话对他笑称：「年少时的本钱，我现在是吃老本！」

意思是老人家常脱裤子给人看他那「消失的睪丸」，说这是马阴藏相。另外，他展示他没有喉结而自称是打开了喉轮，为的就是得到徒弟的敬重，混口江湖饭吃吃而已。

其中，我怀疑他们的细节很复杂，其中一样就是我师父说他是罗候罗（佛陀的亲子）转世、是诸葛亮转世、是十全老人乾隆转世。他妈的！他害得我无心修禅定，常溜出去呆在书店一整天，寻找乾隆与诸葛亮的历史，然后我回去见他，假装问问题而去套他的话……

当时我心里很烦，更加没有了方向，我能去香港修行都是因为得到一批人的资金帮助，这令我不知该如何回去交代。

我当时真的很彷徨。我从旺角的地铁站出口，漫无目的的闲逛，我走到电话亭打了通长途电话回家向父母拜年……呵呵，两年前的大年初一时，我还在佛堂打坐，现在竟然思亲起来，父亲接电话，我说了句新年快乐就已说不下去、蹲在地上哭泣起来，吓得我父亲一直追问我发生了什么事。

若我是诗人的话，当下就可能诗兴大发的写下一首思亲情怀的诗了。

我真的是思乡吗？

## 我人生的第二次思亲

另一次是我离开台湾药厂跳槽到新公司，从一个「人用药」的顶尖销售员转去做「动物药」。第一个月我做到的业绩少得可怜，我十分失落、不知所措、五味杂陈。

我落寞的回到宿舍后，打开后门预备清洗衣物，看到一条很大的蟒蛇，我吓得关紧窗门，匆匆驾车离去，晚饭都没心情吃，所以买了戏票进电影院看戏。在电影还没有开场，我的脚跟竟然又被老鼠咬了一口，这下连看戏的心情都没有了，于是便回到宿舍，在既怕（因为不知那脏蛇还在不在）又愁时，突然想到母亲孤独一人，又想起已经去世的父亲，还很内疚的想起，我带着大哥他一齐离开台湾的药厂，不知道大哥的现况怎样了。



我偷偷的在落思念亲情、胡思乱想起来……当天这么巧就是八月十五啊！

不过，经一事长一智，今次我用观照的方法看着我的悲伤，看着我的情绪变化，我突然注意到一个我以前没注意过的事实：我被骗了。

### 从真真假假中脱体

我是被自己骗了，原来我当时的情绪中包含了真情绪和假情绪，我发现我的忧愁是真的，思乡反而是假的。

我首先是失意，失意的原因就是很他妈的简单：做不到生意。

接下来的都是借题发挥的假情绪。

当天我带着失意的情绪回宿舍，而且之后看到蟒蛇，又在电影院中被老鼠咬，这固然是失意加害怕加愤怒，然后是彷徨等情绪参杂在一起，复杂得分不开，还在想东想西，想到母亲、去世的父亲……

这一切情绪，首要的条件就是做不到生意的「失意」为前提。

注意，我当时的人生价值观就是要赚钱，所以我的观照就追踪到这里便自动停了，而且也就够了。若我的人生价值观是不同的话，我的观照可能还会追踪下去，还会有更多的答案，但再追下去的答案，未必对我赚钱有帮助，因此也不需要追踪到前世去。

**观照法则：**你的价值观是什么，就会断定你观照到什么；你的价值观不清晰，价值观榜首经常更换的话，你观照出来的答案也会相对的混乱。所以，这就是为什么我们一直标榜「自我」的重要。

我找到元凶、爬起来、重新整理思绪、改良话术、打开笔记簿、重读顾客拒绝我的理由、设计新的话术……嘿嘿，第三个月我就达到了业绩。

我当时用的观照法很简单，它是依赖自我内在对话而做的，而内在对话就得依赖文字。文字有神奇的描述力量，但你若用错了文字来对话，其描述就会伤害到你。

### 文字……仙丹和毒药的一线之差

「描述」是沟通和思考的工具，它是一把双刃剑，可以帮你描述你所观察到的事物，不过在描述着的同时，文字也会扭曲你对该事物的感知。

我常对学员们讲：「小心你的描述字眼！」我们的头脑太喜欢解释，用错字眼便会为自己制造一个错误的世界。



举例：一个小孩子做了某件事而失败，父母可以对他说：「你这样做是错的。」  
父母也可以讲：「为什么你这样笨？」

前者是批评孩子的「行为层次」(Behavioral Level)，后者是批评孩子的「本性层次」(Identity Level)。行为层次属较外在的，而本性层次则属较内在的。如果孩子长期性的接受了「你这样做是错的」或「为什么你这样笨」的批评，两者比较起来，后者的伤害性比较大。

**权谋法则：**为了效率而骂人，用行为层次的骂法；为了制造心灵伤害而骂人，用本性层次的骂法。

### 行为层次 VS 本性层次

你再重听上面的两句话，将「你这样做是错的，以后要改。」对比「为什么你这样笨？以后要改。」

你觉得「做错」后容易改呢？还是你知道「你是笨」之后容易改？

假设一个人是吃了不卫生的食物而病倒，另一个则是基因上的病，前者吃些可能就没事，后者是先天性的、改不了也治不好。

**权谋法则：**改「行为」永远容易过改「本性」。

现在想问问大家：请问孩子犯错是因为他的「行为」还是「本性」？

我告诉大家答案吧！那就是没人可以知道真正答案，也没人能证明这个小孩子犯错是「行为错」还是「本性错」。(注：生理上的病可以证明是先天还是后天，不过心理上的问题，其界线是很模糊的。)

当我们注意到一个小孩犯了错，大人就针对他的错而描述，过程中我们就免不了开始扭曲孩子的思想感知。在小孩的心目中，父母讲的话几乎会被小孩当成真理般的接受。若你将问题归纳成是孩子的「本性」，你只会令他更加无助，无形中你已经诅咒了他。

但同样的诅咒描述法，若知道其运作方程式，你就可以反转过去让自己达到一个不受情绪影响的境界。

## 让你游戏人间的文字魔法

圣人和疯子的无畏精神



在之前的几篇文章中，我们提到 Psychopath 的冷血境界，他们不将人视为真实，没有风险意识和恐惧感。

其实，某些宗教的修行者进入状况时，他在见到人时也会觉得那个人好像没有什么真实性。境界再深入时，连自己也不觉得有什么真实性可言，这就是所谓进入无我相、无人相，甚至无众生相的境界。而他们亦会到达所谓的「无畏」境界，即没有了恐惧感。

这种境界对一个信徒来讲，就被认为是高境界，但对普通人来讲，这种什么都没有、一切如幻的境界，不就跟精神病没分别吗？

权谋法则：圣人和精神病只是一线之差。

而我本身都有一个相似的体验，但我既非圣人，亦非精神病。

### 最自在的演讲者，最不会教人演讲

有些曾见过我演讲的人问我，为什么我在讲台上好像没有丝毫紧张，不只是谈笑风生，而且还很自在，好像讲台就是在自己的客厅般。

这比喻形容得很正确。在心态上，讲台是我所「拥有」了，就好像自己家的客厅般，只不过在客厅我会大大声的放屁，在台上就会稍微控制声量（当然我们也有些策略上的方法来制造「拥有」讲台的印象，这些方法容以后再谈。而控制放屁声量的方法，是为不传的商业秘密。）

其实，如果有人要学演讲的话，我不是最好的老师。第一，我不相信「演讲」，任何传统的讲师训练我都不相信。第二，我没有任何上台紧张的经验，若你问我如何消除你的紧张，如何上台不怕，我很难教人。

老实讲，我听过不少人分享他们上台的恐惧，书上也看过这方面的信息，不过到了今天，我真的还是不明白上台到底有什么好紧张？

### 一个反常的人

我也不是那些从小就上台演讲的人，小学中学都没有上台的经验，直到大学先修班才第一次上台表演魔术（此故事记录于《印象洗脑术》）。之后在加拿大，最多只是跟一班佛教中人讲讲修行方法。从加拿大回到马来西亚后，就直接的出来当职业讲师。

我不知道这是天生，还是我父母将我养大时，不小心灌输了些什么奇怪信念给



我，由我出来当职业讲师上台的第一天，我就没紧张过，一直到现在。

若有人问我：「你在台上面对这么多人时，你不会怕吗？」

我的答案可能会让你迷茫：「不会怕。相反的，我在中学时的人际关系，如果跟朋友一对一相处，我反而会有点怯，但对着一班朋友甚至是一群新朋友，我却没半点怯意，而且还很自在的跟他们谈笑风生。」

### 群体与个体的交换游戏

其实，我在台上看着所有的观众时，观众的个别「人格」就消失了、不存在了，使我觉得这些人非真实的。我就似看着「芸芸众生」般，你说我会否有怕的感觉？

但如果观众中的人，个别来见我的话，他们个别的「人格」就回复存在了。换句话说，阿猫、阿狗、阿花、阿草、张三、李四等，他们个别来见我时，我还可以看到个别「阿猫」、「阿狗」、「阿花」、「阿草」、「张三」和「李四」的存在。

权谋法则：「人格」有其独特性，但一个大「群体」是没有独特性的。

换句话说，一人对多人时，我对着的「不是人」（即没有人格），所以我的情绪反应反而少了；一人对一人时，我对着的就是人了。

但是，若阿猫阿花等人全部一齐来听我演讲，我在台上时，阿猫阿花等的「人格」又消失、不存在了，他们变成了一个群体——「观众」、「芸芸众生」。

这不只是我这个「奸的好人」的体验，有个很著名的「好的好人」都分享过与我一样的看法。

这个人就是伟大的德兰修女（Mother Teresa）。

### 不能用群体来触动同情心

九十年代有两个女人很出名，她们两个都热心于慈善，一个是英国的黛安娜，另一个是德兰修女。

若是论风采的话，黛安娜肯定是个又漂亮又善心的女人，而德兰修女就只是拥有善心而已。黛安娜去世时，很多人都觉得惋惜，不过我却一点感觉都没有。但我记得德兰修女过世的消息一传出，我虽然没有流泪，但却有很大的伤感。

可能我很主观的觉得她才是真心的奉献吧，而我始终觉得黛安娜是个明星。

德兰修女一生奉献给穷人，在她生命的最后五十年，她一直都怀疑上帝是否真正存在，但她还是不断的帮助穷人。台湾作家施寄青就质疑过，若德兰修女不属天



主教的话，其奉献会不会更大？天主教是不允许避孕的，但很多落后国家恰恰需要避孕，而且艾滋病在落后国家也很猖獗，天主教的传教士，若教这些人用避孕套，就是跟上帝过意不去。

德兰修女曾说过：「If I look at the mass, I will never act. If I look at the one, I will.」（假如我看大群体，我不会采取任何行动。假如我只看着一个，我会。）

如果给她看宏观的贫穷数据，比如多少个孩子死于饥饿，她感受不到数据的痛苦。不过，假如她看到一个人的痛苦，她才有办法感受到，她才会主动帮人。

德兰修女的这个宏观微观的感受，美国的经济学家曾将之做过实验，经济学家认为人要有明确化的指示，内心的情绪才会被「定锚」下来，如果没有明确化的界线，再悲惨的故事（死更多的人）都只是一个数字，而不是人。后来，心理学家也根据此理论研究军队杀人时是数字不是人，因为他们头脑的明确界线已模糊掉。最后，这个研究也变成了经济学家如何写文案煽动情绪的一种营销策略。

权谋法则：越宏观的描述就越抽离，越微观的描述就越投入。

### 文字描述的魔力

所以，我每每听到宗教界人士开口闭口讲要「渡众生」，我就会摇头，因为他们想救的是一个宏观「大群体」的概念，不是一个实体的「某某人」！

美国的某位经济学家说过拯救「大群体」，没有明确界线的慈善，很可能会蒸发掉慈善的资源！而捐助者也需要有明确的界线才不会浪费慈善资源。

你想拯救整个宇宙的众生是伟大的，但「众生」这宏观概念，未必能够触碰到你的慈悲心，反而让你的情绪不投入。

所以，当一个上台的人想「这么多人看着我，我会怕」，他是将群体描述成很多个「人」。

「人」就是一个微观个体，每一个「人」都会触动情绪，你说他现在的情绪反应大不大？

而我在台上时，则像那些想「渡众生」的宗教人士般，把能触动情绪的「人」纳入一个更广、更宏观的群体——「观众」。

所以，我看着这些云云众生时，不觉其「实」，进而可以在台上得心应手的「游戏人间」。

权谋法则：「自我」行者选择性把环境的人、事、物纳入抽离的宏观，降低外在世界的真实性，我们称这人生境界为「游戏人间」。



## 训练和比赛的分别

在职业运动员的生涯中，有分「训练」(Train)和「比赛」(Compete)两个部份。

俗语有云：「养兵千日，用兵一时。」运动员大部份时候，就是在做「训练」动作，然后到了收割成果之日，就是他们去参加「比赛」的日子。所有的付出、辛劳、学习，就在比赛当天，兑换成名气、荣耀（奖牌）、奖金（国家给的）、钱财（广告商给的），甚至女人。

理论上，训练得好就比赛得好，但事实上比赛和训练最关键的分别就在于「环境」的不同。

## 强者的游戏人间心法

环境分成两种—内在和外在。

外在的环境就如在训练时只有你的教练、队友、朋友和那个负责扫地的清洁工人在场。但一上到比赛的战场时，你发现整个环境跟你训练时不同了，特别是如果你到敌国的赛场，所有的观众都嘘你，一旦你的对手稍占上风，整个赛场就欢呼，给你带来很多很多的干扰。

内在的环境就是心态上的。有些运动员在训练时，有特别好的表现，容易进入状态，不过，一到赛场却发挥不出来。训练时得失心弱，而比赛时得失心、压力、责任感都强，就会干扰一个人进入状态。

一个运动员如果能不把比赛当真，甚至视比赛为另一场「训练」，放下得失心、不执着，就能挥洒自如。这种不执着的状态我们称之为「游戏人间」。

**权谋法则：**在强者的眼中，没有比赛这回事，全部都是训练，所以极端者的行事才够放、够狠、够胆、够力。最极端的强者可能到了面对死亡时，都当作是训练。

很多人看到我在台上好像在自己客厅般自在，是因为我台上的时候，就会自然进入「游戏人间」的状态，视整个讲堂和观众为一场游戏，而这游戏的主角就是我，其它人都是配角，只有我的角色是真的，其它角色全是虚拟的，因为我把这些观众都描述为宏观的「芸芸众生」。

这种描述归纳法，也可在多方面派上用场。



## 狗心理学的秘密

美国有一个很出名的训狗师，专门训练名人的狗。再凶的狗，见到这个狗心理学家出现时，大概十来二十分钟内，凶狗就会开始听话。有些狗还会对他一见如故，马上听话。

他说很多人都犯了一个错，就是在跟狗取了一个名字很，如 Buddy、Jenny、Lulu、Coco 等，就开始将狗当成是「人」(person)，然后用人的心理学来对狗，结果「把活马当成死马医，越医越惨痛」，越训练就越不听话。

狗是群体动物，在群体里必定有领袖，而狗之所以能被你训练得听话，就是因为牠认为你也是狗：只不过你长得很像人而已，牠视你为他们群体中的领袖。

他也说在狗的心理学中，狗就是需要你將牠当成狗，而非当成人来看，这样才能领导牠。口头上是叫牠 Jenny，但你的心态和行为上，首先要把 Jenny 归纳入更宏观的「狗」。然后将自己定位为牠的「领袖」去领导牠。

情场常失意的好男人，也要好好的向这个训狗师学习，因为好男人也犯上同样的一个错。

## 把女生变成「超真实」的惨局

很多男人都应该有过这样的经验：你越喜欢的女生，就越难追到手；但你不是特别喜欢（但还有兴趣）的，却轻易的就把上。

若你看过我们之前的书，应该知道你越喜欢对方时，你的举止就告诉对方「你需要她」，最后的结果就是她完全掌握主控权，你则要等待她给你「开恩」。

反之，你不是特别喜欢对方的话，她不觉得她拥有主控权，而你的价值就会提高。

但你的问题是：「难道我他妈的一生人就只能跟我有兴趣但又不是太喜欢的女人在一齐吗？」

其实，当一个人很喜欢一样东西或一个人时，情绪一大动，就会将那样东西或那个人变得越来越真实，甚至变成「超真实」，所以才会迷失本性、丧失理性思考，被对方或幻想中的对方所牵着走。

而且，你这外在对象很无辜（被你喜欢的人），因为她根本不知道自己被人当成比真实世界更真实的人来看待。

权谋法则：心中的真假，取决于你注入的情绪的多寡。



男人面对美女或心仪对象时，会将她当成阿花、阿妹、阿怡等微观个体。若他们又将这女生视为「真命天子」或「正妹天女」的话，渴求、压力就大了，然后所有好男人的「毒素」开始浮现：不断打电话给对方、每天十五通问候短讯。

当女方觉得很烦而不回短讯时，好男人就紧张得决定要「破釜沉舟」一传肉麻短讯。

后果将会不堪设想。

### 把妹王的心态……降低美女的真实性

相反，一个男士面对一个只有一点喜欢的女性，得失心就自然弱，对方在自己的脑海中的真实性就下降了，自己会比较理性，也比较容易放松。

有些人说，追求异性要做回自己，若你喜欢对方已经喜欢到接近疯狂的境界，已经迷失了自己，又焉能做回自己呢？

其实做回自己，就应该像身处于自家的客厅般自在。在自家的客厅，自己才是真正的主人，其它的都是客人。

**权谋法则：**一个人够不够「自我」，就主宰了他容不容易做回自己。

好男人要学习如何从「美女」的魔掌中脱体抽离，每次想起心仪的「美女」时，须重新定义，把「美女」纳入更宏观的「女人」里去。

如果见到「正妹」，千万不要沉溺于「哇德发！这么漂亮！哇！你看她的腿……」的想法，这只会触动更多让你紧张的情绪，甚至引起过多的欲望。

你要对自己讲：「好漂亮。但……她还是女人一个！」

冥思一下她只是云云女生，照样会放屁打嗝挖鼻孔流鼻涕，这样你的情绪就会稳定和轻松下来，之后才去和她互动。只要将旧的「美女」标签舍弃，换上一个新的标签——「女人」，你就有办法开始掌控自己的「心」，不让你的「心」乱来。

### 我心乱和性乱的经验

由于我本身对于「心」的修行和潜能开发有浓厚兴趣，于是在二零零八年四月，我前往美国的纽约寻师闭关。整个闭关课程共有十个人参加，它是一个三天的禁语念咒修行。

在入关前，师父就对我们解释关中修行的规矩，其中一个规矩是：念咒时打妄念、神游太虚，我们就要从念珠上倒扣廿五颗珠。



第一天过去，没事。但在第二天时，我就遇到一个措手不及的状况。

那天早上起来念咒开始，我就一直有很多性幻想，一直念咒就一直情不自禁的幻想要搞哪几种女人、要怎样搞、何时搞、为什么要搞等，害得我不断的倒扣念珠。

当性幻想的杂念多得我忍不住时，我就睁开眼睛（静坐时若现幻象，一张眼睛，幻象就会中断）。然后，深呼吸让自己心情平伏下来，之后我再闭眼念咒，但过了不久，他妈的性幻想又来了。

老实说，我不再年轻，已经很多年没经历过这种澎湃的性幻想，更夸张的是，性幻想强到我有点喘不过气来，还他妈的让我有生理反应—「蒙古帐篷」。

### 随「波」逐流，口水直流

闭关参加者中有个墨西哥女人，她的身材一流，特别是她的臀腰比例，应该就是性学家 David M.Buss 在书中所描述那种最吸引男人的 1:0.7（视觉上的横面比例，非立体的圆周比例），有一幕我记得最清楚，当我一面念咒又一面跟自己内心的性幻想交战，最后终于忍不住睁开眼睛中断幻想。

岂知我一张开眼睛，就看到这个美臀女王刚巧就在我面前拜佛，其美臀朝着我的方向。她弯腰下来做全身投地的拜佛动作，然后站立、再弯下去……

眼看着紧包在她运动裤中的「圆润坚挺二姐妹」，简直是虐待。我心中直呼：「Oh shit！」……但我不舍得闭眼，她还拜了很多次……而我心中的呐喊，渐渐的从「Oh shit！」转成「Oh yes! Oh yes, please! Oh!再来一次！」

我一直目不转睛对着墨西哥女人的臀部念咒，就一直用眼睛「品尝」着这种难得的因缘巧合……她拜完后，我看看我的念珠，叹了口气，开始倒数。

### 杂念学

后来我心想，我们念咒是要计数的，再这样下去岂非永远念不完？我决定用抽离的方法来控制我自己的念头。

我发现原来杂念如何影响人是一门深奥的学问。当时我注意到自己有性幻想，或者美臀女王激起我的幻想时，我的念头会被拉了进去，随之就开始沉溺在幻想中，而且幻想中会有特定的题材、有主角、有镜头。我的思想就跟着一个又一个的画面、一个又一个的感受而跑。例如，这些画面有暴乳的、有环肥燕瘦的、有风骚的、有柔情的、有呻吟的等等，这些其实全都是「微观」的念头。

**修行感言：**幻想中的欲望，永远强烈过现实中的欲望。



而且，有幻想的时候，我内心可能也有一些如「Yes!」、「哇！实在够骚！」等的自我对话。

所以，我决定将它们换成宏观的标签。

### 统驭了心魔

当下一性幻想出现时，与其「哇！哦！咦！」的，我就在注意到有性幻想出现时，不管其题材、主角、镜头、感受，我都一一将它标签为「哦，有欲望。」

一律的将不同主题性幻想，全部纳入较宏观的标签——「欲望」。

我开始觉得有一点点效果，然后我再把这些「欲望」（即性幻想）纳入更宏观一点的标签——「贪念」。

很快的在一个多小时后，我的性幻想明显少了，就算出现，其影响力也较弱，情绪的成份也少了。

接下来的一天半，我总算很安宁的过关，不再受性幻想的干扰。

致 NLP 爱好者：我这个抽离法跟 Chunking up 「往上归类」的理念是一样的，只不过我将它用以学习控制自己的意念。

### 因观照而解除情绪的真实性

其实，当你观察着一样东西时，就表示那样东西不是你。我能够观察到前面的一辆车，就表示「车」不是我；我能观察到我的衣服，就表示「衣服」不是我。那么我能观察到我的手，请问「手」是不是我呢？

其实，若以文字和文法的描述，「我的手」这三个字就已经透露了「我」不是「手」，手只是属于「我」的。

那么，若只要我观察到我的「贪念」，贪念就自然与我抽离。这不表示我一贴宏观标签，我的贪念就消失，而是我觉得贪念对我的影响变弱了。也不是说本来很生气，一观察自己的生气时，马上就不生气，而是你觉得那个「气」开始消失其真实性。

举例，在本书的前面，我提到一个朋友要和我去一个地方见人时，天好像开始要下雨，他就开始进入「微观」的描述，一直跟我说：「惨了，要下雨了。」若他要脱离这个情绪的话，他就要将他的这个情绪纳入宏观。他应该要对自己说：「哦，担心的念头。」



甚至可以对自己讲：「哦，这是我担心的念头，但我不是担心的念头。」

你害怕的时候，就重复的对自己讲：「这是我的恐惧感，但我不是我的恐惧感。」

甚至如果你有很强烈的情绪，但你不知道怎描述，就把你的精神专注观照着它的感觉，然后重复的提醒自己说：「这是我的感受，但我不是我的感受。」

若你需要上台演讲，但又觉得后紧张，就先对自己说：「这是我的紧张，但我不是我的紧张……」重复到你的心开始有点抽离，然后躲在一边看着你的观众，对自己讲：「不管他们是谁，他们都只是『人』一个。」

如果已经看过我们的第一本书，你就明白什么叫做机器人，你也可以看着观众，心里说：「不管你们是谁，你们都只是机器人。」用这种观照的抽离法，直到觉得抽离的程度已经足够让你不受情绪的影响，就可以停下来，然后开始问自己问题来激发思考。

而激发你思考的问题可分「哲学家」问题和「权谋家」问题，而我们比较注重后者。

## 权谋家的脑力修炼

### 一则考题

想象一下，有个仙人出现在你面前，他说他跟你有缘所以现身来帮你，但因为仙有仙规，他只能回答你的问题，不管你问什么，他都有答案。

但是，他只能回答你一个问题，你要怎样把握这个良机呢？

### 还未有罪名就已经被定罪

李老师小时候有个缺陷，就是他每逢讲话便会口吃，经常词不达意，比如他想讲：「妈妈，哥哥在床上喝水」，往往会说成「妈妈，床上喝哥哥的水」。他的父亲就将这个口吃的现象与错乱的说话描述成李老师笨。

他的父亲教他织藤椅，他织得不好，被父亲说他笨，教他砌砖他又砌不好，又被骂是笨，所以在小时候他特别胆小、没信心、觉得自己笨。

但李老师的哥哥就不同，他的父亲教他织藤椅、砌砖，他都做得很好，当时全家人都觉得他很聪明。

请问，口吃、错乱的说话、织不好藤椅、砌不好砖，是否就代表一个人笨呢？

答案是：不一定，因为我们还没给「笨」下定义！



换句话说，罪名的定义还未有，人就被定罪了。

### 一个可能会招惹家暴的问题

一个人口吃、织不好藤椅、砌不好砖，就只能简单的代表他口吃、织不好藤椅、砌不好砖。

至于能否代表其它的东西，我们是没法下判断的。

就像你还是小孩时，妈妈吩咐你洗碗，可是你不小心打破了碗碟，妈妈就破口大骂：「连这等小事都做不好，将来你怎样做大事呢？」

她甚至可能因为你家务做不好，而骂你将来会一事无成，如果妈妈的指责能够成立的话，那么洗碗的大婶岂非能够当上微软的总裁？而天天抹地的校工不就可以当 Jack Welch 的接班人？

一个受过思考训练的人，就会挑战道：「你认为洗碗做不好，将来不能做『什么』大事？」

权谋法则：思考的能力，取决于对文字有细密的区别；说服的能力，取决于能够巧妙的运用模糊的文字。

如果有小孩能够问出这个问题，这个小孩绝非池中物。若你是父母的话，应当训练你的小孩多问这一类问题。相反，如果你的父母喜欢乱打人的话，这种问题千万不要问他们，他会觉得你的智慧超越了他们而火大。

所以，当年李老师学不好父亲所教的，他也不敢反问：「我学不好是因为我笨，还是你教得差？」

### 抽象与实体的混淆

请大家分析上面的这句话。请问，有人知道李老师当年学不好这些手艺，是学的人笨，还是教的人差呢？

其实，没有人能够肯定的告诉你。可能是李老师有一个特定的学习模式，而他的父亲又有另一个教学模式，很有可能学的人也不笨，教的人也不差。但他们俩还未找出一个契机的「桥梁」。

当你想：「我为什么会这样笨？」你的思考方向就会朝向自己的「能力」问题。

但当你想：「我们还未找到契机的桥梁。」你的思考方向就会开始朝向寻找「方法」。



「能力」和「方法」有什么不同？

「能力」是很抽象的语意，朝这个抽象的方向去想，就会影响你的情绪，同时也会给自己很多一厢情愿的解释。

一个懒人若朝「能力」的方向去想，他在问自己：「为什么我会这样懒？」之后，他最后的答案必然是「天生的」、「我不知道，但就是懒」或「我懒是因为我懒」。

### 一个触动情绪的资格问题

比如说，美国现在要找你当他们的总统，你会想：「到底我有『能力』做美国总统吗？」你一想到能力，你可能尿尿都齐齐流出来了，没有信心了。

你会想「我是华人，可以吗？」、「我没有参过政，能吗？」、「我没有做过任何大决定，现在又要决定金融海啸的救市计划、又要解决伊拉克问题、搞不好被恐怖份子袭击白宫、如果外星人降落地球，又要决定是要打还是要和谈。我做不到吗？」种种的担心、情绪，都是从你问自己「我能吗？」开始。

「能力」变成了一个资格问题，你一就是有，不然就没有，你的答案将变得非常刻板。

就好像我跟章小姐说：「你讲普通话卷舌卷得那么厉害，可以放一条粗线入口，然后用舌头将之打结吗？因为我只找舌头厉害的女朋友。」（注：《心魔营销》中有教如何表演这个打结的技巧）。

她可能就会捉住我的手，很紧张的问我：「不打结可以吗？我现在正在学西班牙语，是要弹舌的。」

### 理性的出路导向

假如你想：「到底我有什么『方法』可以做好美国总统？」你可能就会开始想：「领导的方法到底有多少种？有什么方法能够令白种人听我这个黄种人的命令？唉……对了！那两个马来西亚作家的《印象洗脑术》中好像有讲盗雷术……好，就先记录在案，我可能到白宫第一天就要学上了……」

你看！一旦从「方法」导向入手，就会激发你的思考与学习力，你就会开始留意之前没有留意到的出路。

再说，你做错了事，你一想「是我的能力有问题吗？」的话，你的情绪就受影响，对比之下，如果你做错了事，你一想「是我的方法有问题吗？」时，你的头脑就开始动，学习的欲望就出来。



## 方法和能力的因果关系

我们在权谋课程中常讲，不要去设想我的能力够不够，而是要设想我的方法够不够多。常讨论「要做什么」和「如何做」，就是开始进入权谋派之门的前提。

告诉你，当你的「方法」越来越多时，就代表你的「能力」越来越强。

**权谋法则：「方法」是能力的种子，「能力」是方法的果报。**

你不需要多想你有没有能力的果地问题，你要从因地开始去想，你的方法对不对！

## 效果导向的思考方法

之前我们提到一个说自己「我懒是因为我懒」的人，这种人与其问他「为什么这样懒？」（这是「能力」问题），不如用更好的问题问他：「怎样的情况下，你才会勤力？」、「你以前有试过很勤劳的用心做事吗？」、「有否认识一些人是很勤劳的？如果你是他的话，你会怎样做？」

若每次被客户拒绝，与其问自己：「他为什么拒绝我？」不如用更好的问题：「还有几个方法可以说服这种人？下次遇到同样的问题要如何应付？」

被女生拒绝后，与其问：「我这么有诚意，她为什么还不要我？」不如用更好的问题：「我已经用过了什么方法？还有什么方法没用到？下次有同样问题的话，我要怎样【勾魂】？」

**权谋法则：要变成「效果导向」的权谋人，你要常问自己 What 和 How 的问题。要成为「解释导向」的宗教家或哲学家，常问 Why 的问题。**

要训练自己在遇到情绪波动之时（一般都是挫折或打击），马上想 What 和 How 的问题。要注意，须训练到自己一遇到挫折就会自然的想「效果导向」问题。

能不能够遇到情绪波动时才想呢？

不能！太迟了！你要在平日大大小小的事情上都着手问这类型的问题，问到习惯了后，你才有机会一遇到障碍时，思考方向即刻趋向效果和手段。

如果平日没有这个「效果导向」的思考习惯，一遇到冲击时，你只会跌回到你平日的习惯中。如果你平日习惯了埋怨，这时候你就会开始怨天尤人。如果你平常习惯逃避，这时你逃避的习惯就会浮现了。



## 效果导向转移情绪的力量

我记得我们的第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》刚上市不久时，我们曾经要将书摆卖在马来西亚的一间小型连锁书店，但书店方面拒绝了我们。第二年我们拿了《财色战场》和《勾魂夺心洗脑催眠》再和他们洽谈，这次他们更明确的拒绝我们，他们说：「这么邪的书，我们是不卖的，以后你们不用再拿书来了。」

老实说，当时我听到这种话，是觉得很生气的，还对李老师开玩笑的说：「他妈的，真想拿石头去丢他店面的玻璃窗。」不过，这个生气大概只是维持了五分钟，我就讲了一个点子出来，我和李老师就大笑一顿。

我当时所想到的点子很简单，既然这家薄有一点名气的书店拒绝卖我们的书，我们就在广告上写：「我们的书太具争议性，连某某书店都不敢卖。」这就可以变成我们的卖点。

很奇怪的在我一想到这个点子时，我的气就没有了。注意，我不是原谅了他们，我只是觉得如果我把挫折变成能帮我赚钱的时候，思考的方向就不同了。我觉得你他妈的不买我们的书，我就用你来做我的宣传卖点。

我能够很快的转换思考，就是长期间 What 和 How 的问题的思考习惯。

这个点子我们有没有执行？

有，但马来西亚的报馆的广告编辑部不批准我们在广告上如此做。原因是马来西亚的广告是不准指名道姓的批评另一品牌，而且若在广告上写「XX 书店也不敢卖我们的书」，又制造不到我们原要的效果。美国是可以如此做的，只要你的广告是事实就可以。

（注：这家小型连锁书店后来也跟我们订书。）

## 仙人考题

在这文章的开端，我们假设了一个仙人，他只能答你一个问题，而且不管你问什么，他都有答案。你要怎样问呢？

你当然可以问你这一世能不能成为千万富翁，然后仙人就会告诉你说：「不能。」

接着他就「咻」一声化作青烟消失了，他可能想不到他的任务可以这么快完成，只留下一个很无奈的你。

但是，聪明的你就应该问：「如果我要成为千万富翁，我要怎样做？」



这样，他才会给你细节上的答案和方法，你问的这个问题就有价值。

但偏偏就有些「普通家」喜欢问「能不能」的问题。

他们给自己的解释是：「我知道『能』我就放胆去做啊！若我知道不能，我就不需要浪费时间去做一个没结果的付出。」

但这就是「普通家」不及「极端人」的地方。

要知道所有的人都会选择骗自己，不过「普通家」和「极端人」因为骗自己的时机不同，最后的境界就有天渊之别了。

（注：下一章会让坦白的成功人士或「极端自我」的人有会心的微笑，终于明白什么叫做「借假修真」。但若你能够在会心微笑之后，选择不相信我们，恭喜！你是「游戏人间」的高手中的高手。我们两个《奸的好人》作家向你致敬。）



## 第五章 借假修真，以骗悟命

### 有计划的目的就是要忘掉计划

做生意能否全依计划而行？

壹传媒的总裁黎智英某次被邀请做演讲，据说未轮到他上台前，有个成功的企业家在台上分享其经验，说他如何有远见、闻一知十、消息如何灵通，又如何设目标的按计划进行、克服挑战、得到成功……

黎智英一听，心想：「Bullshit!放屁！」

他认为做生意是可以有计划，但战场可不会按着原先的计划发展，他觉得该企业家是在尝试为自己制造孔明的先知先觉形象。

曾经也有记者问澳门的赌王何鸿燊：「在未来的十年，何先生有什么大计？」

赌王答得很坦白，他说难道真的有人能够设定了计划，然后百分百依语划行事吗？所谓的生意计划，几乎没有一个是可以依计而行的，因为现实中的变动实在太多了！

多少个企业家可以如黎智英和何鸿燊般坦白？

中国的赌王之王

当年邓小平南巡，大声疾呼：「我们要改革！要开放！」邓小平下决定时并不知道当时的「中国」会变成今天的「中国」。如果现在是失败的话，你又会否觉得邓小平是笨蛋呢？

如果是从「正在做」的那段时间来判断，真正的问题就出现了：邓小平「摸着石头过河」改革中国时，他要让中国一部份人先富起来，站在共产的社会主义来看他的决策，就是不「共产」了，他反而是在做着一件错事。

结果邓小平成功了、中国成功了，大家以结果来判断过程，今天普罗大众皆说邓小平很伟大、有远见。

有些较敏感的评价家则认为与其说邓小平有远见，不如说他有大丈夫赌一赌的勇气。他当年做下这个「改革开放」的抉择时，他根本不能肯定成效到底有多大。



不过，我看到的邓小平则非「远见」，也不是有「赌」的勇气。我看到他有另一种思想……

### NLP 大师「多刀斩一麻」的抉择方法

NLP 的其中一位著名研发者就是 Robert Dilts，他也是个治疗高手，其中比较出名的故事，就是他帮助他的母亲转换信念，从而根治了她的癌症。

曾经有一次在课程中，他被问及：「NLP 有上百种不同的治疗技巧，而每一个客人的问题都具独特性，你在做辅导治疗时，以你这么多年的老经验，你怎样判断这个客人适合采用哪种技巧呢？」

Robert Dilts 抓抓后脑、尴尬的笑笑说：「老实说，我真的不知道哪种技巧适合哪个客人的哪个问题……我只是将十八种兵器，一件一件的扔在他身上，他总会被一件兵器插到吧。」

这可说是个很有智慧的答案，Robert Dilts 也算是一个坦白的强者。

### 有计划的目的就是要忘掉计划

大部份人的计划是这样的：脑袋大概想了一个大方向，从那个方向再分段定下多个不同等级和不同时段的目标（长中短期等），一环扣一环的，然后再从短期目标拉回「目前」，再问自己目前最基本的第一步要做什么，然后就去做。

当计划到达了某个预定的时段，或者出现了计划预定的某个成绩，实行者就开始进行计划中的第二步，如此类推。

其实，更正确的做法是当你从最终最远的目标，回想到最初第一步之后，你最好将计划中接下来的其它步骤全部忘掉。

把你的资源和精神，只集中在第一步即可。我告诉大家，计划中的第二步是很少机会依时、依境出现的。现实中的第二步，就是从你走过的第一步经历中衍生和推算出来的。

**权谋法则：**大部份的计划，只有第一步是真的，对其他的步骤采取不执着的态度。

### 计划是用来骗自己的

换句话说，所有的计划都是假的，它是用以借假修真，骗你走出第一步而已。

一旦你走出第一步，借假修真的目的已经达成，「计划」先生就可以功成身退，



你则继续走下去。你万勿把本来是借假修真的东西当真。

计划弄出来以后，就要将它放在脑中的档案，是用来安心而已，用来安抚自己的理性。因为心安了，所以脑袋能挪出了一些空间，人才能变得灵活，才不会过度紧张而忘记将记忆档案中所知道的对策，拿出来运用。

基本上，Robert Dilts 在做 NLP 疗法时，他观察了一个客人后，只要他一觉得有哪个技巧最可能有效的，他就马上出招，也不去分析，也不去考虑。

如果有效，继续。如果没效，他才想：「咦？他刚才好像有这 X 反应，还有哪招是可能能够帮到他的？」想完后，再出招。有时候还会将不同的招式合起来的用。

太过于执着 NLP 技巧的步骤或方法的学员，看到大师出招，通常会眼花缭乱，而且心里还会问：「咦？为什么你出手的和你教我们的有点不一样？」

### 执着了计划的下场

跟足计划的人只有两个可能性下场：一、跟不到而崩溃；二、可以跟到计划走却没有想象中那样好成绩。

这就好像你已经准备好一张清单，设定了在约会时跟对象要讲什么话、做什么举动，但怎知有意料以外的事情发生时，结果你的全盘计划将崩溃，因为你不知道该如何再讲下去。

或者在演讲时，若完全跟着自己所定下的讲稿去讲，那将是一个没有惊喜的讲座，而且一旦有参加者忽然抛出一个你没想过的问题或状况，你的整个演讲计划就会崩溃。

我以前的一个股东，他所定的计划是最完善的，从何日要花多少钱，到何月我们会赚到多少钱，到何年我们的公司会有多少现金、资产、员工等等计算，他都可以一一的将细节拟定。哇！简直比算命的还夸张不知多少倍。

**权谋法则：**过度详尽的「计划书」就会变成「废话书」。

我从不定什么长中目标与计划，因为我的方法是从每个小变化做起，我称这种做法为「街头策略」。

### 街头生活的抉择法

这种模式就好像一个身无分文、手无寸铁的人流落在完全陌生的街头上，而这个街头是三教九流、龙蛇混杂的地方。你要在这街头活下去，就每一分每一秒都要



不断的做决定。

你必须很快的就做难做的决定，如果决定一做错了，你得马上又从这个错开始，再做下一个决定。

街头上所做的决定，你不能投以太多的感情，更不能太过顾着自己或家人的感受，因为你「没有时间」去感受。所以，这些人会对情绪和感受不大看重，而且还会带有一点 Psychopath 的能量。

一个搞笑版的「街头生活抉择法」就是周星驰在《功夫》里面的其中一幕：他和伙伴假冒黑社会份子来到卧虎藏龙的功夫小镇，打算收保护费，结果没收到保护费，他还被众人包围时，他实时下决定说：「要一个对一个的打。」

然后，他看到人群后有一个弱质的瘦男人，于是挑战他，岂知这个瘦男人一站起来有七呎高，星爷只好马上又转换下一个决定，说对方这样瘦，不应该欺负他……

**权谋法则：**越竞争和变化越大的行业，就是一个很大的「街头环境」，这些业者就越需要明白「街头生活」的抉择模式。

所以，能在「街头环境」活下来的，一就是具有有一点 Psychopath 的能量，再不然就是被环境磨练出来。

街头环境抉择法的第一个口诀是：先生存下来，然后再打算。

在台湾有趋势专家之称的詹宏志先生说过：「我对成功的定义就是做对的事情比做错的事情多一点点而已……事实上，我做决策，采取行动，往往都会出错，问题是出错时，我就想办法补救，将错的纠正成对的。成功与失败到在对与错之间的平衡，也都只是多一点而已，换句话说，错的比对的多一点，就是失败！」因此詹宏志做事是作最坏的打算。他告诉我们他最大的错误就是办《明日报》，今天 PC HOME 的成功，还有以前的城邦组成，都是对与错之间的平衡。

换句话说，詹宏志也是「街头抉择策略」的能者。

## 活在当下的人如何做决定

我当年被宗教打击后，从香港回到马来西亚，由于脱离了社会三年，心感彷徨。当时我内心只关心一个问题——「生存」。

没有梦想、没什么计划，更没时间去想什么人生方向的问题。而且在这种情况下的人，通常也没有时间去想过去：谁对不起你、你有没有不愉快的过去、有没有创伤等。换句话说，当时的我只是「活在当下」。



（注：我还未去香港前，常常关心自己的人生方向，但偏偏那时是我人生中最脆弱的时刻，常想起自己不愉快的过去。）

我当时只想将目前的问题解决，而这种感觉就像香港人所讲的「煮到什么来就吃什么，吃了再打算。」

**权谋法则：**只有实在太空闲的人才会想「人生方向」，然后继续的被这问题迷惑得更深。

这段时间，「街头生活」磨练了我做决策的专注力，前让我可以很快的判断出目前最重要的事，以及要做什么。

### 见一步，行一步的思想

比如说，我们写好第一本书时，我不懂什么印刷技术，也没有排版方面的知识，出书只是很单纯为了在某个场合的演讲，要卖我们的产品，当作是额外的收入，同时也当作是我们做讲师的一个履历，起码交出一本书的成绩单。我不知道其它人的看法，但写不成书、没能力整理出一套思想架构的讲师，我是没信心跟他学的，因为写书时的架构整理，远比演讲更细致。

结果我们印的书几乎卖完，你说我们的信心是否变大了？然后我们就根据这个据点再想：「可以交给书局吗？」就这样一直的做，然后在马来西亚的书市做出成绩，再从这个据点问：「能销到国外吗？」一直做到现在。（嘿嘿，我们现在还问了「能不能销到美欧日？」的问题。）

我们设目标的方法很单纯，就是把目标设在下一步。这种设目标的方法，看起来不太像我们这种「兴风作浪」者的风格，你们因此可能会问一小步一小步的走，走到什么时候？

**权谋比喻：**人是会长大的，小孩子的一步和大人的一步，以及和巨人的一步，其实是不同距离、不同境界。

我当年从港回马后，所用的「街头生活」计划模式及我们进入出版业的模式，其实就是邓小平「摸石过河」的思想。

**权谋法则：**「摸石过河」就是走了一步，才看下一步，看到了一步，再走一步。

邓小平没有勇气，也不需要勇气



邓小平「摸石过河」的心法就是：不要被未来远景和长期目标所骗，把眼光放在可看到的「下一步」。

千万不要迷信需要万事俱备才开始去挑战自己，这就是「普通家」的见地。

在「普通家」眼中，「摸石过河」的人（如邓小平）好像很有勇气、胆量，他们看到「极端人」在没有准备之下，竟然敢放手一搏。不过，这个判断是错的。

邓小平当年「摸石过河」，根本不是靠赌的勇气，他靠的是「接受事实」。

## 安全感的假象

「极端人」看穿了「计划」的真面目，所以不被「计划」所骗；他看破了「万事俱备」的真相，所以不迷信「准备好」的那种安全感。

他接受了「计划」和「准备」都是幻象，请问，他还需要「勇气」吗？

**权谋法则：**「普通家」的安全感来自于完善的计划和准备。「极端人」的安全感来自于不相信有安全感这回事。

所以，「普通家」眼中看「极端人」很大胆，其实是有偏差的。因为如果你是以「普通家」的见地来做「极端人」的行为，你确实是「赌」，确实需要勇气。

不过，「极端人」完全看透了迷惑住「普通家」的幻象，所以在他的眼中，他根本不是「赌」，也不需要「勇气」，他只是要接受事实。

**权谋法则：**「极端人」肯不断的实践，不能靠勇气，因为勇气会时有时无，所以他靠的是见地。

## 不是胆量的大胆

曾经有人问江老师一个问题：「你的第一份工作就是讲师，之前什么都没有做过，你没有职场经验、没有做过销售、没有做过传销。为什么你一出道却会有胆量到传销公司演讲？甚至到大企业做销售培训？」

一确实，江老师在九八年回马之前，完全没有打过任何工。虽然在加拿大曾做过收银员、餐馆带位和清理员（Host and buss boy）、搬货的苦力，但在他的定义中，这些都不算是工作，只是帮他赚取生活费的劳力付出而已。他人生中的第一份工作就是「讲师」，第一份事业也是「讲师」，当时他开始做讲师时，他已经三十岁了。在一般人眼中，三十岁才出来工作，已算是迟熟型了。



一九九九年，他办了他人生中的第一堂销售课程，训练一家传销公司的经销商，之后还到过跨国大企业训练他们的销售员，而在那之前，他完全没有从事过任何销售业，也没有卖过任何东西，但他却教他们如何销售。

所以这个学员才会问：「为什么你有这个胆量？」

他的答案是：「我根本没有想过胆量不胆量的问题。」

这就是「极端人」和「普通家」的分别了……

各位，「你」……被迷惑了多久？

## 普通人的愚蠢就是你的商机

### 凡眼尝试看圣境

曾经有个女人问我：「成功的女人会有幸福吗？」

（其实，如果要搞清楚这个问题背后的问题，正规的方向应该是：先将这个「成功」的定义厘清，然后再去定义何谓「幸福」，接着才问成功的女人有没有幸福。）

由于我不想玩逻辑思考，也觉得这个问题是浪费时间的，所以我反问：「你为什么要知道成功的女人没有幸福？」

她很认真的讲：「我要看到这样的例子啰！我想证实一个女人可以是既成功又有幸福的先例。」

我告诉她：「浪费时间！你找到证据又怎样？」

她说：「找到了我就全力去做啰！」——我敢武断兼主观的担保，就算这个朋友找到了证据，一样做不来，因为她内心真正的问题并非成功女人有没有幸福。

**权谋法则：**普通人等到觉得安稳，才开始去挑战自己；极端人不管安全问题，就直接地挑战其障碍。

她是处于「普通人」的内在境界、见地，去看「赢家」的外在成就。

### 悬挂于两个悬崖中间

常问「成功的女人到底有没有幸福？」、「有钱人到底会不会活得快乐一点？」、「有钱人真的快乐吗？」之类的问题的人是很凄凉的，他们通常都是两边不到岸的人。



他们就好像走在万丈深渊之上的绳索，忽然间绳索一断，他们的右手捉紧一端的绳子，左手也捉住另一端的绳子，整个人就吊在深渊的中间。

这种情况就是：那女人既不成功，也不幸福；既没钱，也不快乐。有钱又快乐的人，不问这种问题。你见过快乐的人问自己快不快乐吗？

有钱而不快乐的也不问，因为他已经知道了答案；没钱但快乐的人也不问，因为都讲明是快乐，哪有空闲去问要不要有了钱才快乐。

所以这个世界上，只有没钱又不快乐的人会问这类「浪费人间资源」的无聊问题。

有能力的话，就追求钱和快乐；没有能力的话，起码追求到钱或快乐其中一样。不要浪费自己的时间和资源去想：「有钱会快乐吗？」

权谋法则：「想」是最安全的，「做」就有风险。不过，「想」是永远不知道「做」的滋味。

### 寻找「先例」的都是庸才

什么叫眼光？需要寻找先例的人，都属于没有眼光的人，他们都被恐惧蒙蔽了眼睛，他们都无法看得远。

有眼光的人，不一定是最聪明的人，也不一定是看得最远的人，但很可能是最有胆识的人。俗语说，豁出去一身胆，敢把皇帝拉下马！

英国一间电视台的决策人，被赞誉为一个有眼光的人，他们将安乐死直播之后，人人都说他们为媒体创造了一个模仿的先例！

这家电视台开始策划的阶段，想直播一个瘫痪的病人要求送到瑞士安乐死的过程。因为从未试过有电视台会播放这样的节目，于是他们就收集「民意」，结果电视台淹没在一大的反对声浪中，电视台的编导和行政人员遭受极大的压力，最后连英国首相布朗亦站出来反对，指责这间电视台违反传媒道德，只有一个导演支持，觉得即使人要死，也要死得有尊严。

最后，电视台的决策人想：「妈的，直播与否非你们的权力，这是电视史上没有人做过的创举，就是没有先例，因此我才要打破先例，如果没有人敢颠覆这直播安乐死的思想，就由我来颠覆吧！」

换了怕船头有鬼，船尾有贼，又怕首相布朗反对的声音会影响收视，也怕爸爸的「爷爷集团」示威抗议的话，接着「怕死」的聪明人就会到全世界的图书馆收集



有没有「先例」的证据，然后才敢模仿……请问，如果是这样，这电视台会否直播出这引起轰动的超高收视电视节目？

### 奥巴马的眼光

你想象一下，如果奥巴马思前想后，要求进入小叮当的时光穿梭机，飞到未来世界看看有没有黑人在美国当过总统。请问，会有今天的黑人总统奥巴马吗？

当美国出现了奥巴马时，奇怪的马来西亚人就会写社论高唱「无语问苍天」呐喊地说：「香港、中国、台湾、韩国、新加坡、马来西亚何时会有自己的奥巴马呢？」

为什么你不学奥巴马的胆识？要等到你看到奥巴马的先例，然后才胆小如鼠的想当第二、第三、第四的奥巴马呢？

真相是，就算出了一个奥巴马的先例，不敢跟的人始终不敢跟！

### 入对行的迷思

就说「入对行」吧！在入行之前，每个人都想先参考先例，确定自己的选择是当时最好的选择。

我们求学的年代（八、九十年代）是会计学科的热门时代。那年头，马来西亚人为了前途铺路，纷纷投奔会计的「热海」。不过，当今最热门的计算机学科，在当时我们身边没有一个人（包括老师、前辈等）看到或预测到其趋势。

若干年后，时代改变了，从你的学科出来的社会新鲜人，当年最热门的科系，会是现今「对」的行业吗？

Bill Gates 在计算机业一飞冲天，那么从事计算机业的云云众生算是看到了先例才入对行吗？

放眼所及，几乎所有的行业都有表现出色、充满传奇的翘楚人物。如果行行都能出状元，那么岂非所有的行业都是「对」的行业吗？看到人家成功，你跟就对了吗？

要跟对的人，简而言之，就是怕！英国直播安乐死的决策人说：「怕就不要干这一行，凡是参考外国有没有先例，即使外国真的有先例，怕没有先例的人敢跟吗？不是我看不起这些人，而是我会很无情的抨击他们，就算有先例还是不敢跟，因为他们最后会说，时机还不成熟，等我们的观众再成熟一点才说！」

同样地，曾经问我们国家何时才会有奥巴马的胆小鬼，你就不要浪费时间问这



先例的问题，不要去跟人家的风。

有个领域天天都看到有人在「跟」，而且会每十年一大「跟」，不过，也都是每十年就会有千千万万个牺牲者，它就是股市。

### 5%吃掉 95%的真理

美国前总统罗斯福的父亲在华尔街的街边擦着鞋时，擦鞋童对他大谈股市的投资，他暗觉形势不妥。在当天回到办公室后，立刻打电话给经纪，将手中持有的股票全部出售，而且还针对此事写了一篇文章。当天是星期五，在星期一美国就发生了有史以来的首次股市大风暴。这故事也成为了一句至理名言：

「当华尔街的擦鞋童也买股票时，就是你卖股票的时机。」

许多人认为在股市赚钱是因为你跟对了势，但跟风是最危险的。换言之，当所有人都说可以买股票，连街上的擦鞋童也建议你买股票，甚至男士在做性服务消费时，妓女小姐也问你有没有买某某股时，就是特别危险的信号了。此时，你便要将全部股票卖出。

香港的黄子华也曾在其栋笃笑中揶揄过买卖股票的人。他说，当所有师奶（大婶）游说你买股票，而且游说到好像黑社会老大般，说什么「有钱大家一齐搵（找）」，那就是你要撤离股市的时候，不然就会变成「有铲大家齐齐冚」了。

市场的真相是：全部人都「跟」时，整个战场就会重新洗牌，留下的就是强者，这必定造成百分之五的人吃掉百分之九十五的资源，而其余百分之九十五的人，就只能分那百分之五的资源。

权谋法则：弱者是强者的必需食品。

我们有位在金融界的学员，他曾经说过一句话：「用『听说』来买股票是最危险的，因为你不知道是听谁说的，说的人大有可能就是即将殉职的『弱者』。」

弱者就是我们在本书的前言中所描述的「普通家」，他们是羊群，人家要的他就要，人家做的他也跟着做，最后大家一齐堕入油锅时，你责问他：「喂，你不是很厉害的吗？我是跟你的，为什么现在在油锅里？」他反驳道：「你跟我？其实是我跟你啊！见你这么有信心，我才敢做啊！」

### 跟先例的漏洞

曾经有一次在馆子吃晚餐时，我对叙旧的两个朋友说起我们要将书推到国外去



的计划。朋友甲听了就讲：「马来西亚人能够接受的东西，港台的人能否接受还是一个问号，他们的文化水平、要求都比我们高。」

**题外话：**这倒是真的，我们到香港时，一个朋友的长辈看了我们的第一本书后，特地告诉我们：「马来西亚人的文化水平不是很高，没想到你们可以写出这样水平的书。」

这是很现实的情形，马来西亚的教育系统是多元语言，所以我们的措辞用字不可能比单一语言的国家强。我们《奸的好人》系列书中的文采不算好，但我们的强处在于「描述能力」。

朋友乙就讲：「你也到过本地的华文书局啊，放眼一看，近百分之七十的书都是香港和台湾过来的，其余的有百分之二十是大陆书，剩下的才是马来西亚书。换言之，本地的书市还是跟港台的走势。人家怎样会看得起从马来西亚过去的书？」

**题外话：**其实，他这个信息也非完全对，我们后来才知道正确的信息：百分之七十是台湾，百分之二十是中国大陆，香港的书不到百分之十，剩下的才是马来西亚书。香港的书市也是跟台湾走势，当然台湾的书也有百分之五十是国外的翻译书，而我们未来的方向就是要将我们的书打入美国市场。

其实我觉得朋友们真正要问的问题，就像先前那位女性朋友问「成功的女人有没有幸福」一样，他们其实想知道之前有没有先例可以参考？有没有这样的证据？

依循先例的意思是：曾经有人做到，我只要找到证据，就表示我有机会做到，也表示此计划值得我投资。

不过，若全人类都是「先例导向」的发展，今天我们就没有飞机、电灯、电视、汽车等。

**权谋法则：**「自我」行者不相信先例所带来的安全感。

## 仿眼光的信息引渡

我将「先例」的矛盾向朋友提出，然后问他们：「如果全马来西亚的出版界都告诉你，出版业是不赚钱的行业，事实又果真如此，在马来西亚也没先例可依循，你还会做出版业吗？」

朋友笑言：「我不会，若你还是决定要做的话，一就是你眼光很厉害，一就是你眼光有问题。」

然后他接着说：「以服装业为例，很多业者都会到国外『扫新货』（即批发式购



买或买样本回去抄袭)，再回到本土卖。如：到日本或意大利年货，若有一种货的款式在很多店或摊位也看得到，表示这种货在国外已经流行着。你将这种货带回自己家乡的市场，可能畅销，也可能不畅销，但比较肯定的是，这批货是不会滞销。」

不过，如果你有到国外看市场趋势，那些没有这方面信息或资源的人，误会了你有眼光。其实这种生意手法，不叫作眼光，你只是做一个「过海抄」而已。

权谋法则：仿眼光是将有利信息，做区域上的引渡。

### 真眼光总是留给不正常的人

我问朋友：「什么是眼光？」

他被我逼得带着不服气的口吻回答我道：「就是人家还未看到某种趋势前，你比人家先看到。」

我说：「看到了先例而做，不叫做『眼光』，叫做『跟风』。」

眼光是什么意思？

有些人是要看到「有血有肉」的机会走到他面前，他才做决定，这不是眼光。所谓有眼光的人，就是在机会还未到来时，他已经看到机会的「影子」来了，所以能够提早做决定。更有眼光的人，可能连影子都还未看到时，就遥远的听到机会的「脚步声」，所以老早的做好准备。

在所有人看不见曙光时，你找到缺口，就可以杀出一条光明大道：在人人看淡的地方看到缺口，在没有人开拓，从还没有看到大道时，你先人一步占得先机，攻占了大道就可以大摇大摆走在路上。

权谋法则：人人看淡时，你看看有没有缺口；人人看好时，你看看有没有危机。

### 我如何打破华人作家的先例？

就像我写《有钱人的偏方》时，页数是五百一十二页，当时的前辈纷纷给我意见说：「我们华人作家写五百页的书是没有人会买的，只有老外写五百多页书，读者才会买。据市场的数字显示，能买得起五百多页书的人大多数是中年人，比你有名的作家，都不写五百多页的书，即使连大前研一的书顶多也是在四百页内……」

我心想：「妈的，死就死吧！没有先例不代表我不能打破先例的。」

结果在我写这段文字的时候，我所收到的情报是：《有钱人的偏方》竟然有着很



年轻的读者群，而到我部落格留言的，有不少都是台湾的大学生，他们说这是他们人生之中首次这么狠心的买这么厚的书，而且，还是第一次在两天内读完五百页的书。

《有钱人的偏方》两大刷新的记录：每间书店出货最快最平均的一次，最多年轻人购买五百页的一次，上市一星期都在博客来网络书店的畅销新书营销类的排行榜排名第十。

其中一名读者还说：「以前我的想法，就是厚书我还以为要读完需要花很多时间，但《有钱人的偏方》打破了我的想法，书厚不是问题，重要的是作者写得好不好看！作者会不会说故事！」

我用五百一十二页的《有钱人的偏方》的先例告诉所有的作家，有我这个勇士当先例，你们可放心写五百页的书，好让中文书媲美外国的翻译书！

要看到「先例」才决定孤注一掷的人，会被「先例」捆绑了眼光，也被没有「先例」而吓破胆。

所以，真眼光是留给「极端自我」者，甚至带轻微 Psychopath 的那种少情绪、大胆的人。

「普通家」就算看到了缺口，因为没有其它众人的带头，也不会有其它动作，他们这个时候通常只会关心一个问题……

### 「万问万答」仙前问错问题

有时候会有学员问我们：「某某行业的前景如何？能赚钱吗？」

他尝试在我们身上，得到一些客观意见，试图揣摩出一些别人看不见的「缺口」，希望可占先机。不过，这个问题显然是问错。

不管是哪门生意，它与其它生意的成败率都是一样的。就像有人要进入讲师这一行的话，他不应该问这行的钱途如何，而是问自己的讲题有没有市场价值。

就算很多人看到某某作家的书大卖，有了先例，不过这这也是一个超级竞争的极端行业，两百个作家挤进去，可能只有一个活着滚出来。

但我们进出版业时，就像遇到「万问万答」的仙人般，不问「能不能」的问题。我们第一时间考虑的不是这行业有没有赚大钱的机会，而是以「效果导向」的问题问回自己：「有什么主题是别人不敢写的？什么主题是大家想知道但却没人写的？我们作品的题材有人肯花钱买吗？如何可写到有人肯花钱买？」



**权谋法则：**「普通家」希望「找到」对的决定，「极端自我者」将决定「弄到」对为止。

跟大势不是眼光，思考的方法对学权谋的权谋行者来讲十分重要，你一生人最宝贵的一堂课，就是要学会看到残局中的缺口，看到胜局中的危机！

如果明白了这道理，将此套在云云股民身上，你就可能不需要任何股票分析法，都可以于股市上保持不败之势。

### 以人性分析市场的方法

玩股票有一个真理永远要记得：当你的所以朋友都像「精明投资人」般谈股票时，你千万不要乱花钱，你一定要省吃省用、存多点钱，你不需依赖任何的分析法。

你等身边的这些「精明投资人」输到「不动声色」（即是不敢亦不好意思对你讲他输了多少钱），从此不在你面前谈股市之道时，你就选购不会倒闭的公司（在马来西亚就是与政府挂钩的银行）。

当然，你猜得半点不错，在马来西亚股市暴跌至每个人遍体鳞伤时，我们偷偷进了不少马来西亚某家银行的股票，即使在今天低迷的股市，我们手中的股票还是有少许的盈利。

记得，你虽然可以幸灾乐祸的买货，但也不要忘记演一下戏，怎样都要装装一面愁容的模样，直到等那些可怜虫又开始耀武扬威的在你面前大谈股市投资时，又是你偷偷离场的信号。

**权谋法则：**别人的愚蠢就是你的优势，别人的机械式行为就是你的商机。

你甚至可以常到那些教导股票投资的场所，看当时的趋势。如果每个股票课程的道场也说买，你就要小心一点。每个道场说卖时你就买。（而我们那个金融界学员就说：当股票行没人时就可以买。当股票行多人时，就是出货的好时机。）

告诉大家一个秘密，这些简单的方程式是没有人会遵守的，因为不够「极端自我」的人，一定会受外在的「噪音」而影响自己的情绪。

若势还未成形，变动还会很大；不过，一旦成形，里面的变化就开始小了。变化越小的时候，人（「普通家」）的情绪就会越大，也会越执着，越认为自己不会输，所以也是最危险的时候。

云云股民在这个认为自己不会输的危险时刻，就会开始相信有「最高价」这回



事。

权谋法则：股票的「最高价」是聪明人被利欲的情绪捆绑着时，所推理出来骗自己继续守下去的理由。

记得永远不去追求最高价才出货，因为最高价是不存在的。

不过，为什么云云股民会相信有「最高价」呢？

因为市场上的分析家确实有办法百分百准确、有数据的算出「最高价」。这是真的，我并没有骗你。

但是，你千万别相信这种百分百准确的分析法。

## 分析「分析」的漏洞

### 人人都可做股神

学过股票分析的人都觉得自己英明神武，没有下场之前个个也都说自己是股市诸葛亮、未来股神。相信我，凡学过的人都说自己很有天赋、看股很准，还能证明给你看，我所认识的朋友无一例外。我所碰见的傻瓜，也都个个如此。

我曾对江老师讲过，如果今天我有相关的计算机软件。我可以表演给他看我的「百分百准确」的股票分析。

最神奇的分析法是「波浪理论」。比方说，1、3、5、B 是起浪，2、4、A、C 是跌，每个浪的长度是用黄金比率法来计算，你只要翻开图表，会这套理论的人都可以证明这套分析工具的神准。「波浪理论」的准确率，就如美国电影《The Number 23》般神奇，让你惊叹不已。

（注：《The Number 23》是由 Jim Carrey 主演的，故事是讲一个普通的住家男人，他看了一本在二手书店买的小说后，忽然间开始疯掉，发觉整个世界的一切人、事、物都逃不过「23」这数字的魔掌。后来，他还发现这本令他疯掉的小说，其实就是他本人所写的。不过你们不用怕哦！你看着的这本书，不是你写的。）

### 股票分析的漏洞

股票分析法针对过去都后准，不过未来呢？

答案是不准。为什么？很简单，无论是任何分析，比如形态、阴阳烛、四度空间、辅助指标等综合运用，或者易经六十四卦、二十四节气等，都无法将未来算准。



问题出在哪里？

答案就是「现在」！即你要进场的时机。

在你考虑进场时，所有的形态都未组成，其形态你今天看是这样，明天看又好像不一样，后天看更不一样，可是你在第一天就已经进场……

形态的形成就像大石从山顶滚下来的那刻，每个人抬头一看都很怕，头脑完全想不到东西，当巨石跌在地上，势尽之时就是形态正确形成的一刻，这时候分析有用吗？

问题是跌在地上的巨石，连小孩也不怕，还敢跳上去撒尿……这就是为什么我说股票的「最高价」不存在的原因。

权谋法则：不要误将「可以分析」当成「可以预测」。

我曾大概画了一个「波浪理论」和「Head and Shoulder」的分析图给江老师看，他是一个股票处男，也没兴趣研究股票，但却马上看到漏洞，他第一个反应就是：「这跟江湖佬算命的『千隆问屈』有何分别？」

## 星象学的马后炮

江老师说他在学印度星象学时，老师给他们看过美国的命盘（即以美国的独立日期来排）。结果，他们看「911」当天的美国流日盘时，命盘中 Rahu 和 Ketu 星的位置（即罗侯计都星）刚巧是面对面的相衡。

星象学老师就解释这两颗星是敌人，不过在古印度的传说，他们本是一体的，后来头和身体分开了。而罗侯是代表回教，计都是代表基督教，「911」当天就是回教攻击基督教的美国。

当时课室中有不少同学恍然大悟的点了点头，但江老师却质疑这是星象学算出来的，还是马后炮找证据出来分析呢？

## 一个当局者迷，旁观者更迷的试验

心理学界曾做过一个很过瘾的试验，试验目的就是要看人如何做分析，更重要的是他们要挑战「旁观者清」的理论。

一般旁观者觉得执行失败，不论原因是什么，最大的那个原因一定在执行人身上。而在试验时，心理学家们还发现自己要有忍笑的功夫才行。

心理学家邀请 A 与 B 来领导一个模型火车运输工程，而这运输工程中所有的工



作人员都归 A 与 B 管辖。

心理学家另外在邀请两位受试者做「旁观者」，要这两位受试者评估 A 和 B 领导的工作队伍好不好，分析他们的领导力与执行力，因为旁观者清嘛！

真相是：A、B 及他们的队伍都是心理学家事先安排好的棋子。

A 领导人的执行工作就像一间物流运输公司，比如怎样将货物由 F 点运送到 G 点，其中的细节像在哪个车站停车、货车的速度操作、每次载多少货物，总之 A 需要用最快、最有效的方法执行心理学家指派的任务。

第一次实验中，A 成功地执行了心理学家指派的任务，并比预估的时间快了一倍，两个旁观者就滔滔不绝分析 A 的成功领导方法——他们两个还分析出 A 的 X 项标准，并且很条理分明地列出成功者如何需要 A 的强势领导，极端自我不听旁人意见的作风云云。

接着心理学家在第二回合中，给模型火车的电力与轨道做了手脚，B 用 A 第一次实验的 X 项标准、同样的领导作风，可是因为电力被做手脚，火车变得忽快忽慢，所以不但无法顺利完成任务，还导致火车出轨，以失败告终——其实心理学家是将客观因素加入，这个客观因素并非 B 个人的领导有问题。

A 与 B 这两位领导人在两项行动中，都用了相同的方法，只是在第二项实验「作弊」。意思是说，第一次的成功与第二次的惨败根本就与 X 项标准与强势领导作风完全无关。

结果，心理学家们需要以冷面来访问两位旁观者，因为旁观者更滔滔不绝的评估与分析 B 失败的因素，而且全都变成了人为因素，比如 B 的急躁性格、领导作风太强势、不听工作人员的意见、没有做 A 的 X 项成功标准。（问题是，A 也是一个极端自我不听旁人意见的领导者啊！）

人人都喜欢事后孔明般指点江山，对失败与成功都给予一个「合理化的理论」来解释，然后给你很多意见，事实上这个「合理化的理论」是真相吗？

**权谋法则：**「自我」行者不随便听人意见，就算全知的上帝提供宝贵意见给你，你还要有改良他建议的气魄，才能堪称一「自我」。

「抨击他人」比「引起他人抨击」更容易

曾经有一次，我的好朋友拿了我们的《勾魂夺心洗脑催眠》给他的经理看，向他介绍说是朋友写的。当经理看完之后，朋友就问他有什么意见。



这个大公司的经理说：「你看这两个人在介绍自己时，没有附上任何学术衔头，又非博士或硕士，也没有告诉人他们是什么身份，为什么我要看他们的书？」

（当我推出《有钱人的偏方》时，有读者对我讲，这本教人赚钱的书，为什么没有专人推荐，也没有找人写代序，更加不长篇大论介绍自己的学术头衔，这个读者心想：他妈的，这作者岂不是很有料？接着不假思索的就买了回家。）

朋友说：「但这本书是二零零六年，全马最畅销的华文书，还打败了华文版的《蓝海策略》。」

经理说：「在华文书的市场可能还可以畅销，不过在英文书的世界，作家没有学术身份的话，不可能畅销的。」

朋友告诉我他经理的看法后，我和江老师谈起这个话题，江老师是个看很多英文书的人，他第一个反应是：「《富爸爸，穷爸爸》的作者不是大学毕业的，没有学术背景，但还不是照样的畅销。」

当我们的书成为马来西亚二零零六年的第一畅销书时，马来西亚的一个文人部落格就批评道：「能在马来西亚畅销，但能否在国外畅销呢？」（答案：我们的书现在在国外已经是长销书了。）

当我们的书在二零零七年登陆台湾时，同样也有人在网上分析说：「书中的技巧很特别，但在马来西亚行得通，不代表在台湾能，因为文化不同……」（答案：据台湾读者和学员的回馈，已证实行得通。）

**权谋法则：**破论容易立论难，每个人都有办法抨击一个理论的漏洞，但不是每个人都有办法建立一个有人要抨击的理论。

这也是为什么很多著名的报章专栏作家，如果没有灵感的时候，最简单的策略就是找一些主题来批评、来骂，因为一骂人就可以很快的写好一篇文章了。

不过，这些评论家往往对一些事件的看法，给一种我叫做「早知道」的无脑评论。

### 评论家的「早知道」分析法

曾经有一次，马来西亚的报章以渲染式手法来报导一则新闻：一家「肉骨茶」（马来西亚著名的华人美食：药材肥猪肉汤）小餐厅被匪徒持鎗打劫。老板娘在被劫时，怀疑劫匪所持的鎗可能是假的，于是她觑准时机，忽然提起热水壶，当头泼向劫匪。岂知劫匪被沸水荡伤的同时，也对老板娘开了一鎗，最后老板娘不治身亡。



一时之间，这个报导成为大众茶余饭后的话题，也成了很多专栏作家和评论家所探讨的话题。

基本上大家都很同情老板娘，但在同情过后就顺便给予「不听老人言」的训话。他们大部份都这样说：「为什么要这样笨？人家要钱，给就是了，何必拿热水来泼他们呢？钱没有还可以赚回来，命呢？命只有一条，没有了就永远拿不回来……」

这些话听起来是很有道理的分析，但却是很不公平，因为人们都在「事后」才来分析事前。

**权谋法则：事后分析一个人的「错」比事后分析他的「对」更容易。**

这种无脑分析法叫做「早知如此，何必当初」，但我不禁的想问回评论家：「他妈的，你早知道，你不早讲？！」

### 事后孔明还算是孔明吗？

若「肉骨茶」老板娘被匪徒鎗击时，她在向匪徒泼了沸水后，踢桃插目、三拳两脚的将坏人制伏，众人又会有另外一套说词——「老板娘【智取】劫匪」。

之前与现在的情况有何不同？同样是反抗，为什么第二个情况我们就说老板妨是「智取」而第一个则说她是「笨蛋」？

两种评价会有天壤之别，是因为大家都以事后的成败来论英雄。打败了匪徒就是匪徒活该、事主厉害；抗匪失败，被匪徒杀害，事主就是傻瓜。

不需要用脑（分析），只是负责将实情描述就叫做「报导」。反之，「评论」就要用脑分析，给予意见等。但这些大部份所谓的评论家，以为自己有用脑，但最后还是给你「报导」。

**权谋法则：用结果来判断过程的对错，不叫「评论」，叫「报导」。**

不要告诉我，第二个案例的反抗，事主在反抗的那一瞬间的决定，就已经知道能将匪徒制伏。同样的，我们又怎样来判断老板娘决定反抗的时候，就已经知道一定会被杀？

事前要批评当然不难，而事后的评论就更加的理直气壮。而且大部份时候，评论家要讲人家的「对」，或许只能讲出两三个理由。但要讲一个人哪里不对时，却可能讲出一千个理由。

当评论家遇上了自己的偶像，此时情况就会倒转过来，要讲偶像的「对」，可以



讲一千个理由，甚至还会将偶像的「错」，讲成「错中有对」。

### 「门外汉」比「内行人」更厉害的原因

世界棋王在苦战前任棋王取得胜利后，有位希腊作家出版了一本分析他俩对拼的棋谱，当棋王买下该书来看时，他看得目瞪口呆，甚至汗颜。

他在书中发现他跟前任棋王对奕时，原来走的每一步棋，竟然是一举手皆有其预设伏笔，一投足皆隐藏着天罗地网的布局，就算一些看起来是败的棋步，其实都是为了布下一个不知多少步之后的局。换言之，他没想过原来自己是如此厉害的棋手。

权谋法则：事后分析也叫做「创意分析法」。

从结果做的分析，绝对可以分析得超级精彩绝伦和博大精深，甚至可以分析得连原版者也汗颜。棋王坦白的讲，在战场的时候，自己有考虑，也有做分析。但不可能做得像书中所描述的这么详尽，就算他比赛后想马后炮而写一本书，也未必能写得比这位希腊作家好。（棋王也承认在某程度上，这棋谱确实有其价值。）

希腊作家能够分析得如此入微，是因为在比赛后，所有的「形态」已经定型下来，所以，才能够抽丝剥茧的宏观微观的分析每一步棋的动机、理论、技巧等。

### 影评人比导演更了解导演

我相信很多影评人，若遇上自己喜欢的导演所拍的电影，也会胡乱的分析一番。我曾在电台上听过一个影评人分析一位很另类的韩国导演的影片。这部电影中，有一个不断出现的年轻女生角色，但此角色却跟这电影的故事完全没关系，她只是纯粹出现而已。

电台的影评人说：「这部电影的题材是复仇，而且还是很极端的复仇，这女生是复仇者的女儿，但她象征着纯洁，因为她是唯一一个和故事发展几乎没有任何关连的角色，就像人家说的莲花般『出淤泥而不染』……」

我当时心想：「是吗？连这样抽象的象征你也看得出来？」

（我们所有《奸的好人》系列书中也有一个角色是每本书都有出现，而且也都是和文章内容毫无关连的，这角色的名字就是一「他妈的」。不知道有人可以看出这个角色代表什么吗？）

欧洲一个著名的诗人在出版了自己的诗集后，就有各方的文人给予评语。其中



一位文人对他也有很高的评价，而且还给予很详尽的分析，从用词到布局，从技巧到意义，甚至讨论到诗集所带出不同层次的讯息等。

不过，当事人看到这个如此高深的评价时，他自己也很惊讶，因为他压根儿没想过自己可以写出如此君所讲般的博大精深的诗集。

我猜测如果他是在记者招待会上听见这个评价的话，很可能就需要用毕生的功力来控制他的表情，他可能会忍着气，透露一点点「识英雄重英雄」的惺惺相惜的神色，然后慢而稳的说：「嗯，现在很少人能明白真正的诗境了……」

### 「自我」行者与「事后分析法」的双重关系

这种事后的分析是一文不值的，因为过度主观、不切实际，只能分析过去，却分析不出未来，而且，门外汉还可分析得比内行人更厉害。所以，我们鼓励极端的「自我」行者不要随意接受别人对你的分析和意见，最多只是将它们归档为「参考」。

我又要告诉你，这种分析法会深深的影响「自我」行者的命运。

这种分析法落在「普通家」手上，的的确确是一文不值。不过，若没有了这种分析法，「自我」行者却也会大大的逊色。

## 不需要知道自己的人生方向

### 使女人回溯一生的聊天

我有次在飞机上搭讪了一位女生，在航程中我们聊得不亦乐乎，话题就是围绕着我们的工作、人生等。我们又交换了电话，不久就约了出来见第二次面。

第二次见面时，她就跟我讲了一句话：「不知道为什么我见了你两次，每一次你都会让我很 serious（认真）的去想我的人生，上次见你的时候，我们一下了飞机以后，我就一直在想自己目前的事业，到底是不是我想要的？」

我就笑问她：「人家是死前才会看到自己的一生在眼前闪过，我有这样的厉害吗？为什么你会这样想呢？」（其实我当然知道自己厉害，不过礼貌上还是要问问。）

### 无意中引爆人家的种子

她的答案，我记得十分清楚。她说：「没有啦！只是你这个人实在很清楚的知道自己要什么，然后你付出、得到成果。现在很难找到有人能如此 passionate（热衷）于自己热爱的事业了。」



其实我跟她两次的聊天过程中，我完全没有用过什么「我知道我要什么」和「passionate」（热衷）的字眼，不过她很自然的，也很武断的就认定了我有这两种特质。

其实，我只是在聊天时透过讲自己的故事，来带出这两个特质，我们称这种技巧叫「播种」。

**题外话：**有生命热诚的人通常不会将「热诚」挂在口边。反之，我所认为的一些人，开口闭口讲自己做一些事情是因为有热诚（I do it for the passion.），但往往有后续信息：他们会说他们做的这个热诚事业亏钱了或赚不到钱，甚至不是为了钱。但他们又再补充说那是他们的生命热诚。

**题外话：**注意其「循环解释」：我不赚钱因为我为了自己的热诚，我为热诚所以不为赚钱……最后，还可能将自己封为烈士。

飞机上认识的女生，之所以会回溯她的一生，其实不是我所播下的种，那是她本来就潜伏在心底的种子，只不过间接被我所播的种子引爆。

**权谋法则：**讲故事是最快、最有效、最经济的「播种」技巧。

我要重申的一点：我对她分享的信息都是事实，所以从听了这些信息后，她判断我是个「知道自己要什么」和「有热诚」的人。

但我要告诉大家，我的「知道自己要什么」和她觉得我「知道自己要什么」是两个完全不同的意思。

你一定要知道「你要什么」？

有听过「要成功的话，你一定要知道你要什么。You must know what you want.」吗？

我常听到一些人在教训后辈时，或者成功人士被请教如何获得成功时，多喜欢用「你要清楚的知道自己要什么。」、「出来做事，一定要知道自己要什么，要明白自己的方向……」、「要给自己一个目标，五年内要赚多少钱，十年后要赚多少。」、「现在的年轻人，很多都不知道自己要什么。」等等同类型的话。

我曾听过一个靠保险致富的百万富翁前辈讲：「要成功，一定要跟对人！」

我相信从事传销事业的人，也讲过和听过这句话。而华人则有一句差不多的说



话：「女怕嫁错郎，男怕入错行。」

最后得到一个论点是：要成功的话，就要「知道自己要什么」、「入对行」、「跟对人」、「做对事」……

我有两个疑问：

一，有哪位仁兄会正在做着「那件事」时，会知道自己做错事后还会继续的做下去？在正常情况下，有人会故意做「不对的事」让自己失败吗？

二，有谁在做着一件事时，就已经百分之百肯定知道是对还是错？你是从结果来判断的呢？还是以「正在做」的那段时间来判断的？

若是以「结果」判断「过程」的对错，就叫做「马后炮」。

### 我的关键性远见

马来西亚应用着两种中文字体：繁体和简体。在我小学三年级时，全国的华校一致通过开始采用简体字，所以，今天在马来西亚出版的书刊报章等，大多是用简体字。

但即使全马的出版社也用简体字，我们出版《奸的好人》第一本书时，却眼光独到、鹤立鸡群的要用繁体字。

后来，事实证明我们的选择是对的。当我们要将书推销到马来西亚以外时，国外的经销商首先会问我们：「你们的书所用的字体，是简体还是繁体？」

我们的书是马来西亚所出版的，不过我们却是不用简体字的作家，但这个坚持最后变成我们的其中一个优势：要在繁体书市场（港台两地）上阵的话，就得用繁体字。

后来，有些马来西亚的作家问起我关于出版书的细节，我就会对他们讲这个故事，然后建议他们如果要将眼光放远到马来西亚以外的市场，就一定要用繁体字。

听的人也觉得我讲得有道理。其实，我是讲着废话。

而且更好笑的是：我完全不知道自己在讲着废话，直到李老师点醒我，我才知道原来并没有自己所想的这样厉害。

我只是「神人」讲废话而已……

### 人喜欢将自己神化

我一直以为我们的书用繁体字，是我们有远见，打算杀出马来西亚市场。不过



和李老师讨论过后，他提醒我一个很简单的事实：早在多年前（一九九九年），我在马来西亚讲师行业刚出道时，虽然报章的广告都用简体，但我那时已很执着的一定要以繁体字来登广告，而且，还很执着的要以繁体字来编写我们的课程讲义。

其实，真正的答案是：我就只是很单纯的喜欢用繁体字，没有其它原因。

而且开始写第一本书时，我们根本就不知道能否进到马来西亚的书市，所以更没有可能会想到要发行到台湾和香港。我只是依自己的习惯做事，然后以为自己的「碰巧」做了正确的决定，最后将自以为是的碰巧，神化成厉害的远见。

就像那个世界棋王般，我必须承认我根本没有我想象中的厉害。

这件事的提醒，让我重新再看回自己的人生方向。

### 让人觉得你对工作有热诚的方法

我在飞机上跟那个女生讲了我是讲师的身份后，我就说：「我很喜欢我的工作。我希望我可以做到八十岁，甚至临死前的那一天，我还是讲师。」

试想一下，有多少人会有这种想法？有这种想法的人是一怎样的人？

再加上我跟她讲过自己的一些信念，如：我完全没有退休的想法、不喜欢旅游（除非是到国外上课或做事）、没有休假观念（因为我的工作本来就很好玩）等。

种种的信息加起来，让很多人认为我是一个「知道自己要什么、有人生方向、对工作充满热诚」的男人。

**权谋法则：**印象「播种」的方法是间接给对方一幅拼图，再当拼图组合在他脑中时，他就会武断的坚信你就是这种「印象」的人。

不只这个女生相信我是这种男人，就连「我」也相信了自己是这种男人。

好！你们可能会讲：「呵……你别对我说你不是那种人，不过，自己骗自己直至自己也开始相信。」

不！我绝对就是这种人，起码到现在还是。但经我回想后，我才发现原来我讲「我希望做讲师做到八十岁」的这句宣言，大概是二零零一年才开始讲的。

### 我对工作有热诚的真正原因

那年我的月收入首次有了重大突破，之后还不断增长。与我其它在国际会计公司当 Partner 的朋友相比，我们的月收入差不多一样，但他们每天要工作十多小时，我则可能一星期最多只工作三天，其中两天只是做一下两小时的说明会，甚至有时



一星期只工作一天，其它时间就逛书店、看戏、暴食（没暴饮）、约女生喝茶等。所以，难怪我会振振有词的说：「这工作我要做到八十岁！」

我有骗人吗？没有。不过我讲的这句话是「以结果来判断过程」的废话。

**权谋法则：**成功人士「知道」自己要什么，不过是成功过后才「知道」，但却以为自己「一直」都知道。

而二零零六年时，我们的第一本书破天荒成了全马第一的华文畅销书，继而拓展了我们在马来西亚书市的地位，同时也成了我们打出国外市场的基石。

所以，今天的我又会讲：「我希望我可以写作写到临死前一天……当然，我还是很喜欢演讲。」

呵……今天的我讲这句话会比较清醒，因为我知道这是我做到了之后才自以为是的。

### 成功前、成功时、成功后

我们在第一本书《勾魂夺心洗脑催眠》中，讲过我的一个千万富翁的表亲（李按：我怀疑他现在应该有上亿身家了，他目与寮国合作城市开发计划），我曾将「733」里面的百万富翁，所认为「诚实」是他们最关键的成功因素的信息对他讲，问他有什么看法。

我和他从小玩到大，他不会在我面前讲太多「公关形象」的宣言。他想了想之后就说：「其实，能做生意的人，若说他是百分之百诚实的话，我打死也不会相信……」

我就帮帮他，开口把两个完讲得长些：「不过……」

「不过，我觉得他们应该将诚实二字改成『心态』，就像我现在的公司中有多位股东，如果大家不同心协力，搞内部斗争的话，我就头痛了。所以，我觉得『心态』是最重要的……」

其实，我这个表亲在很久以前曾告诉过我：「做生意要成功的话，『眼光』是非常重要的，而且做事一定要有『手段』……」

当年的他，完全没有提到「心态」，但现在他越来越像那七百卅三个百万富翁了。

**权谋法则：**从果论因容易，从果乱论因更容易。

请注意：一个人成功「前」、成功「时」和成功「后」，他们所讲的话、所相信的，甚至他们的价值观，都可能不同，甚至还可能前后矛盾。



我们可以从简单的物质生活，看到这个前、中、后的变化。

### 买名车的「期待期」

试想一下，如果有一个人一直以来都很想买一辆宝马或马赛地，他买到前、买到时和买到后的心理，有分别吗？

我们可将三个阶段分为买到前的「期待期」，买到时的「享受期」和买到后的「习惯期」。

他在买到手之前可分为两个阶段：「遥不可及」和「一手之外（即还差那一点点）」。  
在很想但又「遥不可及」这个时候，他处于最多幻想、憧憬、欲求感最强的阶段。

在「一手之外」时，期待感则是最强的。

### 买到名车时的两种「爽」

刚把名车买到手时，就是你的「享受期」。你的心情可能会分为两大类：「明爽」和「暗爽」。

「明爽」是跟亲人朋友不断讲自己的车，或者刻意联络很久没见的的朋友，执意的一定要来载他去喝茶。甚至周末将车驾到最热闹的夜店区，看到很多年轻人在夜店外排队时，你就在附近停车、打开门出来，然后屁股靠在车上，满面堆笑的假装听着手机。五分钟过后，你自信满满的如超级型男般进入车子，准备要去街尾的另一家夜店门前……再来一次。

「暗爽」就是当你驾著名车在高速公路上以危险驾驶者的姿态飞驰，或在市中心塞着车时，后面刚巧跟着一部二十年的烂铜旧铁车，你心中就会有「暗爽」的感觉。

又或者当你买下名车时，你知道当年看不起你的人还是驾着很普通的车子，这时候你心中的快意是难以形容的。

曾经有一个当年看不起我的朋友，当我知道我买下的一所房子，相等于他房子的两倍价格，我一辆车的价钱可以买三辆他所驾的车，而且他还吃力的供着房子和车子，你别告诉我什么「做人要宽容，有钱不需要骄傲」的大道理，我当时的心中超爽就对了。

当然，若要把这个「爽」从暗变明，就刻意的制造「巧合性」，比如故意驾车碰



上他，最好还要给他看到你载着他以前「追求失败」的女生。这种报仇的快意，毕生难忘。

### 终于习惯了

这三个阶段中，最长的就是「期待期」和「习惯期」，有些人的「期待期」是十多二十年，甚至一生人，而最短的肯定是「享受期」。

无论是「明爽」或「暗爽」，三个星期后，这种爽的感觉就会渐渐的消退，三个月后就可能完全消失了。

那时你理性上虽然知道自己高人一等，不过，感性上则没有什么大的感受。

「习惯期」会一直维持到作的下一个「期待期」出现。这情况在男女关系上也常看到。

### 对惹火尤物可以视而不见的正常男人

我在餐厅用餐时，常看到一些夫妻或情侣，女的花容月貌、骚味十足，美到八十岁的老人家看到她，也会好像吃了十八颗伟哥（Viagra）般，但她的男友或老公，正眼也没看她一眼，只是留心阅读报纸，女方却还是很体贴细心的帮他斟茶递水。

我们这些旁观者心中会呐喊：「哇……暴殄天物！」

这么漂亮的尤物，相信在餐厅的诸位男士，如果是单身的，都会很乐意成为她的男友，就算已经是双身的，也不介意与她搞地下情。

但同一时候，我更相信，这尤物的伴侣在追求她的三个阶段，追到手「前」、得手「时」和成为情人之「后」，他有不同的想法和价值观。

### 男人的好色是……得不到时才最色

那些有经验的男士就知道你「成交」前想的，跟你「成交」后的经验，往往不能妥善的配合。例如：成交前你认为你喜欢她的原因是她有高贵的气质，成交后你心里可能就会嘀咕她怎么在床上的时候还要这么高贵。成交前你觉得她很性感，成交后你可能就觉得她是「电厂」一乱放电。

假如章子怡是我的梦中情人，最初期的「遥不可及」阶段，她在我心中是女神，全是幻想出来的完美。当有机会追求她时，我可能会为她神魂颠倒。追到手的头三个星期，我肯定会有「明爽」和「暗爽」，甚至有很纯粹的「器官爽」。



不过，三个月后呢？

我可能就会想「范冰冰不知道怎样？不知道阿怡认不认识她？」

### 起码我们很坦白

所以，在得到前、得到时和得到后的三个阶段，所发表的意见、看法、想念皆不同，甚至前后矛盾也不出奇。同样地，一个人成功前、成功之时和成功后，所讲的话也未必能够前呼后应。

当一个成功过后的人说「要成功一定要知道自己要什么！我之所以成功，中因为我知道自己要什么。」这句话时，他会讲得振振有力，而且你若用测谎机来测试他，他也肯定是百分百在讲诚实的话。

但这些成功的人没有坦白问过自己，如果当时他所实行的「做对事、跟对人、看对前景」都失败了，他还敢讲「要成功一定要知道自己要什么」吗？

我问过自己，如果我一直痴迷的研究演讲，也去演讲，不过，做了几年之后，还是做得很辛苦、没成绩，我还会夸口讲要做讲师做到八十岁吗？

我更坦诚的问自己，如果我们出版的书，销量只是马马虎虎，我今天还会讲要写作写到临死的那一刻吗？

不要以为我对演讲和写作没热诚，只是对钱有兴趣，我的那种痴迷和执着的程度，是普通人所做不到的。我记得科幻小说名家 Isaac Asimov 曾在一本书中透露，他可以一天花十多个小时在写他的小说，当时我第一次看到这信息时，觉得很不可思议，但现在我明白了，因为我也能够做到。

### 人生方向的真相大揭秘

成功前的「知道我要什么」其实是「我『猜』我知道我要什么」。

成功过后的「知道我要什么」则被扭曲成为「我『一直』都知道我要什么」。

而成功过后的这个「我一直以来都知道我要什么」，就是大家所追求的人生方向。

（他妈的，就是这么简单！但却要花了我们整本书的长度，才能写出这么简单的道理。）

「人生方向」在内心的主观世界是超真实的，不过，它落在客观世界中就好像《达文西密码》般一半真半假。



权谋法则：「人生方向」是从经验中扭曲出来的结晶，它不可以靠「想、问、看书、算命」等来决定。

人生方向就是靠「以果论因」的事后分析法：即走一下、走一下，结果走出了一个人生的好方向，然后就继续的马后炮解释下去，相信这就是对的方向。

这时候，你就不会再问人生有什么意义，因为都已经知道了，你也不关心自己了解不了解自己，因为由无始以来，就一直知道自己要什么。这个时候，「不听人言」的个性也开始有火候了，因为你的「自我」已经成熟。

一旦到了这个「自我」的境界，没有任何一样东西可以阻碍你人生继续要走的路、要爬的山、要过的海和要越过的云……

## 最后要问问你的一个问题

很多人在小时候可能跟自己说过：「When I grow up, I can do what I want.我长大后，我就可以做『我』喜欢的事情。」

不知道你还记得那时候你喜欢做什么吗？

几年前我遇到一些中学的旧同学，他们才提起我在中学时的一些「创意反叛」行为。

### 闷中作乐的学校功课

原来，我在中学做造句课时，因为写来写去都是同样的闷东西，所以我开始写一些「带色」的造句。因为我的华文老师是女的，可能是我想在思想上轻薄她吧，只是行动上不敢轻薄她而已。

例如功课中要做「因为……结果……」的造句，我就在作业簿上写：「因为他在河边大便被野兽咬伤，结果他就断了子孙根。」

当时还跟另外一个朋友比赛写「带色」造句，他的「既然……不如……」的造句就是：「既然你是个暴露狂，不如你去跳脱衣舞吧。」

结果我们两个都被老师当众扭耳朵。

### 小时候的市场差异化

我们中学时会写一些「我是一个脚踏车」或「我是一棵树」之类的作文，有一



次马来文老师说给我们自由发挥，就写「我是一个 XX」，XX 是什么都可以。哈哈，我就写了「我是一个云南大理石的马桶」，故事内容牵涉到我如何被人从云南挖了出来，弄成一个高级马桶，卖到一个富贵人家的房子，最后结局是个悲剧，就是当那个胖胖的富翁越来越重时，他有一天一坐在马桶上，我终于就崩溃了。

作业簿交了上去给老师改，老师也奈我不何，她应该是在做老师的生涯中，还没有见过一个学员写这个主题。她就在我的作业簿上写评语的地方写下了一个问题：「为什么要写这样龌龊的东西？」

我再看回我十三岁时的校刊照片，我发现原来我拍照时就是喜欢跟别人不同，照片中每个人都站直，就只有我一个身体弯去一边，还扮了一个鬼脸。

我中学时的花名叫 Monster（怪物），记得在中五时，有些不认识的学弟在学校附近见到我也会叫我 Monster，当时我的样子很怪，头发不梳、戴极厚框的书呆子眼镜（当然我现在的样子也很怪），所以在中学时期我就已经做市场差异化的举动。

## 青春期定江山

我还在小学时期（大概九岁）的时候，就会带邻居的漂亮小女孩回我家（他妈的，我真的不知道自己是怎样说服她们），而且是回到我家玩医生病人检查身体的游戏（即是我给你看我的，你给我看你的），现在长大了就在书中和课程中教人追女把妹之术。

我十多岁时看了两本有关催眠的书，其中一本叫做《催眠百大法》，里面的技巧是蛮粗糙的，只是胜在它真的记录很多种催眠的方法。当时看了书后就兴致勃勃，试过要催眠两个朋友，但不成功，所以放下。

后来就去了加拿大，本来父母是要我读会计的，却没读成。不过，我在一九九八年归国后，某天跟一个客人做催眠做到一半时，才记起原来我少年时已经试过催眠人，我竟然兜了一个大圈而回到原处！

这种青春期时候就隐藏着的人生轨道，不只是出现在我的身上。

爱因斯坦发表的「相对论」，其实就是他十多岁时就开始一直做的一个冥想。他想象自己骑在一道光上飞，自己手中拿着镜子，然后他问自己：「我还能在镜子中看到自己的样子吗？因为要看到自己的样子，光要从自己的脸反射到镜子，再从镜子反射回自己的眼。但如果看到的话，这个光岂非快过光速？」

他一直不断的思考这个问题，在十多年后就有了一个很惊世骇俗的突破，写出了著名的「相对论」。



佛教的创办人，曾在孩童期于一棵树下，无意中开始注意自己的呼吸而入了很深的禅定境界（初禅）。后来，他决定要离家修行，用过各种不同的方法，都不能达到他要求的效果。最后他放弃他那六年的修行，在菩提树下用回他孩童期的静坐方式：注意自己的呼吸。

结果他就用这方法进入更深层的禅定，最后他得到开悟，进而开创佛教。同样地，他也是兜了一个大圈而回到原处。

由此可见，很多很重要的东西，其实一直都摆在你的眼前，但大部份的人没珍惜，所以没有好好的利用。同样地，我相信你虽然是今天看到这本书里面所描述到的一些很有道理或很有用的东西，其实很可能这些很重要的信息也一直都在你的眼前，只不过你是到了这一刻，才被我们这本书「点了睛」。

很多人在小时候，都恨不得快点长大，你在小时候还可能跟自己说过：「When I grow up, I can do what I want.我长大后，我就可以做【我】喜欢的事情。」

现在你长大了，你是做着「你」喜欢的事情？还是做着「人家」喜欢的事情？



关注微信公众号：**【重构文字】**获取更多女性成长的内容



## 后记

### 为什么没有结论？

我们的文章曾被一些文字工作者（编辑和文人）看过，通常他们都问道：「为什么你们要用这种写法？为什么你们的文章这么混乱？为什么你们一篇文章要写这么多不同的重点？」

有些则说：「写作就是要一个故事，就一个结论，这样才不会乱。你们很奇怪，有时写了好几个故事都还没有结论？」

### 为什么还是没有结论？

李老师当年的怕事、软弱、沉迷象棋、被欺负、闯入销售界、制造销售奇迹、迷宗教、闭关修行、再被宗教打击、自己做生意、做讲师、在马来西亚的出版业开创出一片新天地和创造出奇迹……

江老师小时候迷上说服心理学、气功、修炼、迷上宗教、研究各派宗教、看破宗教、追女失败多次、研究 NLP 和催眠、将传统神秘主义及宗教修炼口诀颠覆和创造出革命性式的理论……

当我们看回自己的时候，也看不出有什么结论。后来我们俩结合、办课程、写书……有结论吗？

还是一切的经历都是伏笔？

### 直线式和平行式

一个故事、一个结论的文章，就好像我们小学时老师所教的，是一种直线式的发展：有 A 才有 B，有了 B 才有 C，然后，各位小朋友，有了 C 才能有 D 哦。

直线式的故事会是这样：大雄对小叮当诉苦，说小胖子要打他，小叮当叫大雄等他一小时，因为他将自己的百宝袋留在未来世界，所以先会回去拿，然后才可以帮到大雄。接着，小叮当就跳进时光机回去了……好！各位读者，直线式的故事发展到这里就要「停」，等待小叮当从未来世界回来了，这个故事才可以继续「动」，然后才会有故事的结论。

平行式的故事则有更大空间，如：小叮当跳进时光机后（我们称故事 A），在他



还未回来前，大雄这里可以同时发展多一个故事 B，甚至小叮当回到未来世界时，他在那边又同时发展多另一个故事 C，现在我们有三个还未有结论的故事了。

若想搞得更过瘾，我们最后可能发现大雄在这里的故事 B 原来和小叮当在未来世界发生的故事 C，其实是有关连的……

直线式的故事比较单层次，而平行式则可以看到多层次。

## 脑海地图的资讯组织法

在几十年前，就有一个人系统化了一个思考组织的方法，进而得到举世的公认，他就是「脑海地图法」(Mind Mapping)的创办人—Tony Buzan。

所谓「脑海地图法」，就是将一个主题写在纸的正中央，然后从中央延伸出旁支，如八爪鱼的触须般，在每一根触角上写上相关的信息。然后又于该触角上的信息再生出其它旁支……如此类推。

Tony Buzan 说其「脑海地图法」是用着与脑细胞的神经联机相同的模式，他用的另一个比喻就是太阳系：一个太阳连接着九个行星，然后每一个行星又连接多少个卫星，而每个卫星又有多少个陨石围绕。

而较传统的思考组织法，就是用直线式的笔记：先有 A，再有 B，接下来是 C。他宣称「脑海地图法」的写笔记方式不是直线式，而是水平式的，他还说这种思考组织法才比较像我们头脑的天然运作模式。

我当年上他的课时，都试过他的方法，但我觉得人脑不是用一种方法来思考的。

## 水平式的直线思考

以他的方式，虽然是多了很多条分支，不过，我还是觉得他的「脑海地图法」属于直线式思考。也就是说，若用回他的比喻，其直线是一定从太阳连接到九大行星，再从行星连接到卫星。

但我当时的想法是：卫星不可以直接连接太阳吗？行星不可以连接另一个行星吗？这个行星的卫星也可以连接另一行星的卫星啊！

真正的头脑细胞联机，是每一个个体都可以和任何一个个体连接。勉强来说，脑细胞的联机就像蜘蛛丝。不过，它不是在门口处结个平面的网，而是在整个房间立体交错的结网。

而且，在脑袋里面有越多的联机，头脑就可以用得越好、运作就更快，而且较



能够有创意。

我觉得「脑海地图法」的模式，对我来讲很不实际，因为当我的头脑在迸发创意时，根本不可能还要跟着什么分支法之类的排列，我还嫌「脑海地图法」过于整齐，因为我头脑的速度是「脑海地图法」模式所跟不上的。

权谋法则：大多数有创意的人是需要借用混沌的力量。

### 街头式思考记录法

我记得我在做马来西亚的一个电视预录节目「男人私房话」时，我是躲在电视控制室中偷看嘉宾们的肢体语言和话题，然后从中分析和带出更多的专家话题。

例如：当嘉宾们谈到一夜情时，我忽然想起在书中读过的一个美国的统计，就是从小没有爸爸的女生，比较容易有一夜情或婚外情的倾向，接着我马上将联想到的信息快速写在纸上。

我压根儿顾不得要写在哪里，总而言之我一听到什么话题而触发到我脑中的信息、想法、感受，我先不管它是否用得着，写了下来才算。我更没有时间去想我脑中提取出各个信息时，这些信息的质素如何。若我关心的话，我的反应就会慢，而且还会没办法留意嘉宾们当时的反应。

这就好像「街头抉择法」的那种「煮到来便吃了再算」的态度，有了一步才想下一步。

### 不问有什么结论

我当时写着我的笔记，因为我要将很多东西记录下来，又要写得很快速，而且我没有时间去想在节目来到尾声时，我身为一个专家要给些什么结论。

我当时的心就只是在注意当下。

这个情况就像我们之前所讲的，若我们活在当下，并忙我们应该忙的，就没时间去想「人生方向和有什么意义」的问题，因为人生方向不是靠「想」而得到结论，而是靠事后分析才能「忽然间」领悟的。

当然，学员来到我们的课程，每一个课程的内容全部都有结论，没有结论的话就没人来上课了。不过，课程可以有结论是因为在课程当天结束时，所有的形态已成形。

但学习是否一定要有结论才会成长呢？



## 一派无结论的修行

在中国的禅宗修行，有一门很奇特的方法，专门激发一个人思想上的突变和悟境，这套方法叫做「参话头」。

简单来讲师父会给徒弟一个问题，而徒弟就日以月继、无时无刻的去想、去「参」这个问题。不过，这个问题的目的并非要一个人透过直线式的逻辑思考来参，而且也没办法透过逻辑思考来参。

师父所提供的这些问题都有一个特色——它们都是没答案的。

举例，问题是「当你不思善、不思恶，那一刻你的真面目是什么？」、「单手拍掌的声音是什么？」

在一个不属这门道的人眼中，「参话头」的人就真的很无聊，因为要不断的问自己一个没有答案的问题。而且一个专修此道的人，一旦开始用逻辑推论的思考，然后将推理出来的答案告诉自己的老师，通常都会给老师大骂一顿，有的老师还会打人，因为学员太早「下结论」。

## 就算明白了，也是无结论

如是者，学生不断的「参」，不断的想一个没答案、没结论的问题，当水落石出、时机成熟时，学生就可能会忽然间「啪！」，马上明白——这就谓之「悟」。

但最特别的地方，就是他们所明白的，亦非一个结论。

好！这个「终于明白了」的悟境，到底是理性还是感性的呢？

这个是很玩味的问题，「明白」应该是理性的，不过这种「哦！我终于明白！」却很诡异的是感性的。

基本上，从这个时候开始，这个人的思想和见地，就会产生了一个很大的突破。有些本为文盲的，竟然在悟后能够滔滔不绝的讲经说法，单单针对一个字的含义就可以讲很多年，有些本来文学底子不好的，但在悟后能不断的写出很好的诗词。

而且，这些徒弟亦未必在师父身边才会有悟境，有些可能在街头闲逛时，可能是看到或听到一些东西，甚至乎是卖猪肉的小贩所讲的一句无关紧要的话，而这句话就成了一个扳机，让徒弟在那一刻完全明白了。

## 形态、结论和题材



古代有一个修禅士跟着老师时，他所参的一个问题很久了。不过，老师一直不给他任何的认可，也不让他下任何结论。

这个修禅士在一段时间后，决定到其它地方继续修行。

有一天他在清理自己修行的地方时，发现地上有一小块碎瓦，他随手捡起来往后一扔，这么巧这片碎瓦击中了一棵竹，就在击中时发出「啪」一声，这个学生忽然就整个人愣了一下，接下来他就马上顿悟，终于「明白了」。

在他明白的那刻，他也心生无尽的感激，泪眼婆娑的遥拜他的师父，感激他师父当年没有为他下结论，不然他今天就没办法顿悟大道理了。他的师父明白这个修行者的形态还未成形，因此也不为他下任何结论。

就好像我们两位作家过去的际遇般，我们的形态尚未成形，若勉强要为我们的生命下结论，其实是做不到的，而且还是「男子监狱里吃伟哥—多此一举」。

我们不能下结论，但是，可勉强地为我们的生命定一个「题材」。

这个共同的题材是：不管生命丢什么给我们，好的和坏的都会被再循环成为我们的燃料。一切的好坏都好像能够连接形成一幅精彩的画面，这幅画的题材就是「成长和进化」。

所以，我在任何的学习过程中，会以题材式的方式来搜集我要的信息，但我不马上下任何结论。

### 街头思考乱图

同样地，我在做节目观察着嘉宾们的反应时，我也很快的不断收集所有的信息，不执着信息的质素和结论。

所以，当受访的嘉宾们的分享告一段落后，整个访谈的形态，就是在那一段落时「成形」（我手头上就可能有几张纸都是写得满满的笔记，而且还写得很他妈的乱）。

接着导演和监制会进来控制室与我商讨，我需要将纸上所写的一一告诉他们。他们要先看看哪些信息可以上电视、哪些过于敏感，而且在我和他们解释着第三页的某个信息时，我可能还要告诉他们这信息和第一页的哪一个信息是有关的。然后，我还要与他们一齐马上的铺排各个信息的前后次序。

节目的监制是个香港人，他甫进来看到了我的写笔记方式，第一时间跟我说：「看你写笔记写得这么乱，就知道你是可以做这一行的。」



有了结论，但是真还是假？

因为我所写的笔记，要比 Tony Buzan 的「脑海地图法」乱上百倍。我的眼睛还得在乱中，看出信息间的无形联机，然后，再将它们连接起来制造出一个很精彩的结论。

但我所看到的无形联机，其实是真还是假呢？

其实，从已经成形的形态，就算是同样一组的信息，如果我们做不同的联机，就会有不同的结论。

权谋法则：在信息学，这叫做 Data Mining（通常译作数据采矿、数据探勘），即重开旧信息的档案，再重组出新的结论。

换句话说，再闷或再精彩的结论都不是真的，因为它是客观和主观混沌了的结论。

我在这个节目所定的结论，有一半是我脑中提取的信息，另一半则是嘉宾们外在的反应，彼此相互的结合而成。如果纯粹是我脑中的信息，我的结论将会与节目格格不入，因为那只是我的主观意见。如果纯粹只是讲嘉宾的反应，就变成只是客观的在报导。

但因为当嘉宾们访问告一段落，形态已经成形，我的笔记也已经写好。这时候我再做的事后分析，就能好像棋王说的那本希腊棋谱般，抽丝剥茧的分析得精彩绝伦，还充满创意的分析出很多个层次。

这个节目本来只是每集每小时，但因为第一集一录好后，导演、监制和嘉宾们都大呼过瘾。当晚，导演特地的拷贝了这一集，然后她还马上拿去给老板看。

——End——

