

出位—— 便要世界看重我

小人物也有出頭天，
以權謀奇招，
做一流人物！



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

鄭匡宇、李民傑著

權謀系列 2

出位

硬要世界看重我



【出位】

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

【上位】

香港俚語，意指攀升至更高位置，或變得更有名氣。

「出位」是手段，「上位」是目的，如果你的「出位」行為，變成無人不知、無人不曉，你將成功「上位」變成明日之星。

注意：本書內容不屬於學術性探討或專業性指導，閱讀之後，讀者會否癡迷、瘋狂、偏激、極端、憤怒、嫉妒，皆與本書作者、出版社、經銷商無關。

如果你籍籍無名，請無事化小事、小事變大事，透過戲劇化包裝「真相」，凸顯你的光彩！

若你只有廿分鐘的時間，請以「五指山行銷術」壓住顧客大腦內的孫悟空！

當你什麼都沒有，請買死馬回家，用一字真言，透過媽媽叨嘮術，替你老闆洗腦！

向老闆報告時，只是輕輕鬆鬆地以「我」和「我們」交替運用，輕而易舉在老闆前面搶走同事們所有的功勞！

如果你不出名，你一定要把這本書當作聖經，反覆閱讀；

如果你已經有點出名，只是不夠紅，你肯定要讀這本書；

如果你已經很出名，大紅大紫，你更加要讀這本書！

目錄

013 序言：卑微者的傳奇，高尚者的墮落

017 前言：看搭訕教主與權謀大師如何脫衣服

十七天的奇蹟

當狂人與狂人相遇

大膽賭一把

戲劇化的說話術

戲劇性的轉變

眾生不要聽真話

039 第一場對談：用「五指山」與「英雄」行銷法得到偶像的「恩寵」

040 李民傑：如果你只有廿分鐘

你與英雄有緣無份

讓偶像爽死，有用嗎？

把英雄嚇壞，讓他進入能量最低點

「五指山行銷術」

「英雄」行銷法

不能控制的「對比法則」

057 鄭匡宇：把你的「親戚」推出來當槍靶

鄭匡宇與詹宏志「發生關係」

心不在焉偷吃步之搶鋒頭法

063 第二場對談：數風流人物要看朝廷

064 李民傑：厲害的手段，吊詭的無用

見面三分情

徒弟教師父如何令讀者買一本書變成兩本書

一腳踢開大門

打開保險箱，脫衣服

076 鄭匡宇：兩百萬的搭訕故事

與名人的「錯亂」關係

渾水摸魚的秘密口訣

台灣舞蹈王子向貴婦們借五十萬？

不賣屁股賣什麼？

087 第三場對談：無事化小事，小事變大事！

088 李民傑：用兵之際與多兵之秋的「錯亂」

這麼簡單，人人不是都發達了嗎？

如何製造焦點話題？

一定要出名

原諒敵人與消滅敵人的策略

1 0 5 鄭匡宇：我是安東尼羅賓，他是黎智英

做一個不要面子的人

謙虛的專利權

大事變小事，小事化無事

我是安東尼羅賓，他是黎智英

1 1 5 第四場對談：把自己「膨風」成一流人物

1 1 6 李民傑：「膨風」與垃圾桶的親密關係

將垃圾再循環

變成垃圾桶的最大好處

1 2 6 鄭匡宇：膨風騙術的運用秘訣

欺騙技術的分量

歐巴馬附身了嗎？

鄭匡宇式的權謀騙術

1 3 5 第五場對談：窄化視野，扭轉乾坤

1 3 6 李民傑：造神運動與窄化視野

打你死穴的面試個案

「打架王」不是武功高

媽媽嘮叨術

造神運動

如何窄化他人的檢視標準？

一個無理取鬧的面試

演示尋找答案的水平思考

解答時刻到了

1 5 6 鄭匡宇：造神的心法，嘮叨的精神

不找我做神，那麼該找誰？

用「媽媽嘮叨術」搭上王偉忠

163 第六場對談：窄化視野，扭轉乾坤之經典參考案例

164 李民傑：我是怎樣改變我的未來岳母

岳母政策對腰豆手段

既陰謀又奸詐的話術

四面埋伏，留一條生路的戰略

173 鄭匡宇：我是怎樣取得韓國的「肥缺」工作

脫褲子與賣關子

請你忘恩負義

搶「肥缺」的秘密

不問自答的面試手段

183 第七場對談：血淋淋地剖析鄭匡宇與李民傑

184 李民傑：暗爽的行銷話術

鄭教主清醒處理與王偉忠的關係

李民傑比較黎智英

你可以不做光頭佬

亂拳揮打只為一拳

沒有聲音比有聲音有更大的破壞力

不知道要不要你？

讓顧客「暗爽」的招數

201 鄭匡宇：看鄭匡宇如何引誘李民傑

陰謀裡面有更大的陰謀

浪費也變成不是浪費

你一定會買完我們的作品來閱讀

207 第八場對談：將小世界玩大的心法

208 李民傑：怎樣利用你的敵人

李民傑想「殺死」鄭匡宇

狂人與狂人的合作

你的成績單是什麼？

毒辣的改變心法

不看新聞，只看罵人的留言

早點知道總比不知道強

2 2 1 鄭匡宇：如何將輸變成贏？

小鄭飛刀與老李飛刀

心機重的成功術

李民傑對龍應台的愛慕

癡人的狂傲其實就是謙虛

2 3 1 第九場對談：當英雄與英雄相遇

2 3 2 李民傑：我還是會很戲劇化地跟你說故事

教人殺害自己的朋友，就是好朋友

沒有龍震天與鄭匡宇之前

情勢逆轉的想法

買死千里馬的策略失敗了

錯把驢子當作千里馬

一千元一杯檸檬水

一首新詩的感想

2 5 1 鄭匡宇：我成為搭訕教主的心路歷程

一夕成名的想法

成為作家的秘密

我與城邦集團的緣份

我如何搭訕周杰倫？

再踢爆自己的內幕

很不滿意的韓國老師

我接受李民傑合作提議的秘密內幕

2 6 7 第十場對談：在你朋友面前搶走他的功勞

2 6 8 李民傑：天下沒有不爭的權力

你就是要做給老闆看

一個錯誤的暗示

直接式的炫耀 II 五指山行銷術

讓臭屁王再替你們洗腦一次

傑克·威爾許的秘密

「我」和「我們」搶功勞的毒辣手段

運作的秘方

287 鄭匡宇：哈哈哈哈哈

出書成功的秘密

李民傑的不明白

哩假咖賣欸

李民傑到底要騙財，還是騙色？

鄭匡宇就是愛被罵

踢爆《商業周刊》的秘密

鄭匡宇如何報仇雪恨

305 後記：不是結束，只是開始

序言：卑微者的傳奇，高尚者的墮落

在馬來西亞，我是一個毫無競爭力的人，我不懂英文、也不會馬來文（即馬來西亞的國語），這種人正是廣東話說的「廢材」——意思是指沒有用，只能拿來燒菜的木材。

我聽過一句話：「卑微者可以高尚，但也可以繼續永遠卑微。」

西方有一個故事說，一位大畫家，想畫一雙天使的眼睛，他找了三年，終於找到一個六歲的女孩，她那雙靈動善良的眼睛，不正符合了天使的眼睛嗎？

於是畫家得到六歲女孩父母的同意後，終於完成天使的雙眼，他欣賞著自己的作品，流露出會心的微笑：「這是史上最完美、最善良的眼睛！」

一年之後，畫家想以這幅畫參展，可是這時，他卻覺得作品不夠味道，感覺上這幅畫總似乎欠缺了什麼神采……但他想破頭，就是找不出原因。

三年過去了，畫家某日經過貧民窟，突然醒悟：原來，天使的眼睛實在太完美了，不符合人生的真相，因為自古以來總是正邪對立，貧富也對立，這個社會就是交錯重疊著是非與黑白，人性也總是因為各種情景而交錯重疊著善良與邪惡，這叫做交織的人性。

因此，他想在這幅畫裡頭多畫一雙邪惡的雙眼，與這天使的雙眼重疊交錯地對立。

他尋找了五年，甚至到監獄探訪囚犯，卻始終無法找到他所想要的充滿邪惡的雙眼；因為邪惡的人總有一丁點善良的部份，而且這些人多半是被環境所逼才淪落至此。了解這一點之後，畫家對他們產生了憐憫之心。

又過了一年，有一次，他在毒窟碰到一個吸毒的妓女，她以狠毒的眼神瞪著路過的畫家——因為這個妓女將自己三個月大的親生嬰兒捏死，剛剛才將嬰兒屍體丟棄在大垃圾堆裡——所以當畫家與她的雙目交會時，他感到，全世界最邪惡的感覺就從妓女的雙目「噴射」出來。他當下決定付錢給妓女，要求她當模特兒。

妓女來到畫家的住所，當了一陣子的模特兒。看到畫家畫完，她就想看看畫家完成的作品。當妓女看到畫家的作品時，她突然蹲在地上啜泣起來，畫家趨前慰問，妓女投入畫

家的懷中哭著說：「你所畫的那雙天使之眼，其實就是六歲時的我……」

卑微者固然可以高尚，相同的邏輯，高尚者也可以變得很卑微，端視他身處於怎樣的舞臺與機遇。

我經常想：一個人能否成大功、立大業，在於他站在怎樣的舞臺上，而當他站在舞臺的那一刻，他具備了演好角色的「演技」嗎？

我的出身很卑微，所以對我而言，機遇總是少之又少，可是當機遇來臨時，我會告訴自己千萬不要放過；在應該「出位」和「上位」時，我會極力爭取，用盡周身所有資源極力發揮，在這個機遇中想盡辦法、用盡手段得到最大的效益。

如果你要我闡述這本書的特色，我會告訴你，這是一本包含著我和鄭教主人生觀裡「出位」和「上位」的書。

有人說李民傑與鄭匡宇很紅，但我們兩人都不認為如此。我之所以和鄭匡宇相遇，我認為這是一個很好的機遇，我會用盡周身所有的資源發展這個機遇，想盡辦法得到最大的效益。

因此，我必須將我所知、所識的權謀手段與策略，用最赤裸、最坦白的方法呈現出來。

前言：看搭訕教主與權謀大師如何脫衣服

十七天的奇蹟

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

理由是：10月28日這天是市場開發王李民傑大師與搭訕教主鄭匡宇腦力激盪後，發出第一篇文稿的日子。

在10月19日，鄭教主在我的個人臉書（Facebook）上留言說：「李老師，近來可好？我透過郵件通知，知道你在臉書上找我，於是直接加你好友了。也從你的部落格知道你即將有baby的消息，真是恭喜了，看來我也該加把勁囉！」

於是我們就在10月23日談妥一切，就此展開了這段合作的緣份。

第一次閱讀鄭教主的第一篇文稿，我立即被吸引住，因為他談到如何在演講會當第一位提問者、如何趨前與演講者搭訕交流；同時他以自身經驗告訴我們，他是怎樣與詹宏志先生「發生關係」等等……接著，他教導我們如何做好發問的準備，即使心不在焉也能做到偷步吃的手段，在最後又賣關子，提到：「透過搭訕，認識世界知名音樂家譚盾，混進他們的晚宴，並認識有力人士，替偉淳籌措到台幣兩百萬就學基金，前往中國大陸念博士學位精彩故事。」

哇勒，鄭匡宇到底是怎樣的人……我簡直被他的文章勾了魂，當時我心裡咕噥：「他那種搭訕精神與勇氣，我有沒有？」我先「脫光衣褲」（毫不隱瞞）地給你知照：我未必有這種勇氣！

他告訴我們，他透過搭訕而認識譚盾，且附上照片，又說替好友籌措到台幣兩百萬就學基金，我驚訝地嘆道：「這麼厲害？」！我充滿期待等著看他下一篇文章，很急切想知道他葫蘆裡到底是賣什麼藥？

當我們進行了五場的對談之後，我不由得很敬佩鄭教主，我發現他行文的最大特色就是：文中所述，幾乎全都是他自身經驗，我必須告訴大家：「哇，鄭匡宇根本就是狂人！」

！

當狂人與狂人相遇

此後，我狂性大發，鄭教主寫了一篇文稿給我後，我無論駕車時、走路時、看書時、做任何事都好，無時無刻都想著到底要如何寫下一場的對談。因為這一切耗費我太多的精力，那時我就對太太說：「如果在古代，遇到鄭匡宇這個狂人，若我不能成為他的盟友，最好是將這個人殺了比較好！」

太太回答說：「不好嗎？鄭匡宇這狂人激發了你的狂性，現在不正是狂人與狂人的對對碰嗎？你們兩個大狂人就脫光衣服、褲子，表演給大家看一看，你們衣服底下藏的是什麼吧！」

是的，只有依照鄭教主的提議，我們要脫光衣褲讓大家看清楚我們的「裸體」——讓粉絲們知道我們是怎麼想，怎樣被對方的文稿激發情緒，如何引起一連串的思維變化，又因為不想被對方比下去，腦筋如何急轉彎，寫新的文稿來回應……將內心的這些衝擊全都

赤裸裸寫出來，才能完成一本類型新穎、話題特殊，又震撼讀者心靈的好作品。

經過十場對話之後，我可以用八個字來形容鄭教主：「毛遂自薦，脫穎而出。」

這裡先說一個故事給你們聽：話說春秋戰國時期，趙國的平原君想找出二十位門客，前往楚國遊說楚王，好商量並接受聯合抗秦的「合縱」計劃。平原君嚴格篩選人員之後發現，選來選去，就只有十九位門客夠資格。正在傷腦筋時，有一位叫做毛遂的傢伙突然跳出來，向平原君推薦他自己，平原君哪看過自己的門客有如此的膽量？因為這位毛遂已經是他的門客，一直以來吃他的、住他的、用他的，現在老闆我沒選你，你自己竟然大言不慚主動介紹自己？於是想為難他，便說：「先生是我的門客吧？請問先生待在我這裡有多久了？」

毛遂說：「報告老闆，有三年的時間了。」

平原君為了讓毛遂明白他的話中有話，便做了這樣的比喻說：「我聽說過，一個有才能的人就像很尖銳的錐子，只要你將錐子放進袋子裡面，錐子最尖的地方一定會刺穿袋子冒出來才對啊！」

毛遂是何等人物，自然明白這句話中話。老闆的意思不過是說：我才智平平，所以在老闆門下當食客三年之久，仍然沒沒無聞，這不是擺明了說我毛遂沒有任何「突出」的地方嗎？

沒有被老闆的質問嚇退的毛遂，以鎮靜的態度，堅定的眼神，對平原君說：「那麼，老闆，請您今天就把我放進袋裡面吧！如果老闆一開始就把我放進袋裡，我早就脫穎而出了。」這句話無非是埋怨老闆：是你從沒有把我放進袋裡面啊！是你三年都沒看到我的才華，所以我毛遂才會自己推薦自己，要你給我機會脫穎而出啊！

這就是「毛遂自薦」、「脫穎而出」的出處。

大膽賭一把

每次看到這個故事，我就油然發懷古之思，想想歷史中那樣的畫面：二十位說客來到楚王那裡，從日出談到日落，都談不出什麼成果，這時毛遂又開口說話了：「楚王先生，為什麼我們要聯合起來抗秦呢？其實兩句話就說清楚了……」毛遂邊說話的時候，邊走到

臺前拜了一拜楚王，繼續說：「我們從早上談到現在，都還沒有結果，是因為大王不知道我毛遂是誰的緣故。」

楚王很看不起毛遂這個被平原君豢養的食客，不客氣地說：「下去、下去！我跟你主人平原君談話，關你這個下人什麼屁事！」

毛遂立刻手握寶劍，再往前走幾步，大聲說：「大王你敢罵我，是因為你倚靠人多勢眾，加上這裡又是屬於你的地盤；雖然如此，我仍然可以在十步之內，舉劍殺死大王，你們人很多沒錯，但一時之間卻也救不到你……」之後，毛遂說出當年秦國名將白起如何輕易舉打敗楚國的故事，接著口氣放軟下來，說：「其實聯合抗秦，說穿了是自己不夠強大，才需要合作，否則大的吃小的、強的吃弱的、快的吃慢的……」

各位粉絲們，你們有沒有想過，毛遂是一個狂人，是一個狠角色，所以他才敢做這種舉動；先是「硬要」引起平原君的眼球注意他，接著又「硬要」楚王看重這次的會談，最後以半軟半硬的口氣「硬硬」地成功說服楚王聯盟抗秦。你有才華，覺得自己不平凡，想脫穎而出，但在沒有人注意你時，你敢不敢毛遂自薦？如果機會來到你身邊，你能否狠狠地大膽賭上一把呢？

我是一個很喜歡比較的人，尤其喜歡找比我更強大的人比較，當我看到他們的書銷量比我好，我就會問：「為什麼？」我不會想：他用了多少年的時間才有今天的成就？而是看：到底他做了什麼，才有今天的成就？然後我直接模仿他，或者直接向他學習就對了！

例如：搭訕教主鄭匡宇在台灣頗有名氣，我翻查過資料，雖然與我們的銷量成績不相上下——以《勾魂奪心洗腦催眠》三萬本的銷量，對比《搭訕聖經》三萬本的銷量——但是，如此的成績，其實就是比不上鄭匡宇。我們的書在馬來西亞、新加坡、香港、台灣四地發行，而鄭教主的《搭訕聖經》是台灣發行，也就是說：光一個國家的銷量，便等於《勾魂奪心洗腦催眠》在四個國家總銷量的總和。

我的比較邏輯是：即使我在亞洲頗有名氣，然而，對比於在台灣取得實際亮麗成績的鄭匡宇，又有什麼用？即使我在馬來西亞排名第一，但鄭匡宇光在台灣一地的成績，就與我們四地的成績不相上下，請問誰比較厲害？請問，誰贏了？如果你與一千人比較，你拿冠軍，在你後面有九百人；但，若你與一萬人比較，你是排名第一千人，實際上在你後面的則有九千人。因此，我情願與一萬人比較，即使我排名第二千人，也不願意在一千人群中，排名第一。

我個人的偏見是：鄭教主的總成績贏了我們，我需要他這位盟友兼「腦友」，需要他的腦力激盪，透過與他合作，看清楚他寫書的套路；我要當《天龍八部》的星宿老妖，用吸星大法吸收鄭匡宇的功力，需要與他交換資源。

有人問我：「要是將來，鄭匡宇的成就比你更強大呢？」

我說：「那時候，我也會跟著壯大起來；鄭匡宇即使將來比我更紅，有什麼關係？我希望拉著他的衣角，沾一沾他的大紅大紫。而且你永遠不要忘記，我和鄭教主因為這次的合著，他越紅，相對的我也能因而起舞。雖然可能有人在背後笑我是配角，或是老二，為人作嫁，這又有什麼關係呢？」

各位粉絲們，你看到了我的裸體嗎？沒有穿衣褲的裸體（赤裸告訴你，我想與鄭匡宇合作的算盤），的確很難看，但脫光衣褲的勇氣，是鄭匡宇教主帶給我的勇氣。

戲劇化的說話術

所有的事情都發生在這十七天，十七天的時間我們寫成一本書。

你們想一想，這對我而言，豈不又是一個全新的嘗試？這十七天，是我做出版人以來最大的突破，無需一個月就寫好一本書。但你們也許會問：「有素質嗎？質量夠嗎？」

各位粉絲們，我說：絕對有料！因為這是一本脫光衣褲教你權謀手段的書，讓你在學權謀手段的過程裡，看到我們是如何「思維」出招的。

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

戲劇化的說話術，首要條件是故事一定要有起伏、有轉折，用「主觀鏡頭」描述情景或強化感受，配搭「客觀鏡頭」描述情景強化感受，二者重疊。

二者交替重疊的例子如下：「……我看到一個年輕人從門口進來，坐在我隔壁的小花發出驚嘆道：『哇，搭訕教主！』然後小花推一推小芬的手肘，向小芬低聲說：『他就是

鼎鼎大名的搭訕教主鄭匡宇，我很怕他來搭訕我，我怕受不了他的誘惑……」小芬說：『他可能搭訕的人是我……』我心裡想：搭訕教主是誰？我在美國十三年，根本就沒聽過誰是搭訕教主。我看到搭訕教主對著小芬與小花微笑，她們兩人就像融化了一樣。這時，子怡與冰冰都放下手上的工作，看著搭訕教主，互相耳語著……我用眼角注意到，在場所有的女人既防備又期待，而所有的男性都以來者不善的眼神瞪著搭訕教主的舉動。當他走到我的面前，伸出手說：『你好，我叫做鄭匡宇……』所有的男人都呼出一口氣，但，所有的女人卻都流露出失望的眼神……』

你與其跟同事說：「老闆今天脾氣很壞，大罵陳課長，小心別惹他們兩個……」還不如說：「今天，老闆一進辦公室，我立即感覺到氣氛不對，看到他眉頭緊蹙，我連說話的聲音也變得很小。老闆來到我的位子，我向他打招呼，他卻好像什麼都聽不到，只看到他用手指著陳大文課長。他們兩個進了老闆的辦公室，我們在外頭聽到突如其來很大聲的『碰』，陳課長就氣沖沖走出房間，老闆辦公室外的秘書也嚇得低下頭，連泡好的咖啡也錯端給我喝了。課長的屬下成員，今早全部都不說閒話，專心工作……」（注意，後者的說法不是下結論，認定老闆「罵」陳課長，但，經過主客交替描述後，我們都意識到，今天千萬不要招惹老闆和陳課長。）

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

戲劇性的轉變

「戲劇性的轉變」是第二個要修煉的心法。

戲劇性的轉變，暫定兩個方向：

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

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

第一個方向的目的，是讓你說自己的故事時，表現出功勞過人，讓對方記得你的付出

（這本書的重點，將集中說明這個方向）。

第二個方向的目的，是讓人對你好奇，表現出你是權威專家，使人有興趣聽你說下去。（譬如：鄭匡宇來到李民傑身邊說了五個字，李民傑當場傻了，他問自己：為什麼成為千萬富豪這麼多年，卻從來都沒有想過這五個字？李民傑遇到馬應九時，李民傑也對他說了這個五個字，馬應九拍了一下自己的額頭說：「媽的，為什麼我沒有想到呢？」剛好郭態銘經過，聽到這五個字，就轉身對李家誠轉述。李家誠分析了有做這五個字和沒做這五個字的差別——各位，這五個字到底是什麼？就是我刻意隱藏起來的資訊，因為當你問我到底是哪五個字時，就表示我已經成功了。這個架構之後的演練，可以參考《心魔行銷》第三章〈一本很奇怪的書〉第107頁，以及《勾魂奪心洗腦催眠》之〈如何吵架吵出智慧〉。）

我用《看穿女人心，迷惑男人陣》這本書的封面做例子（第一個方向）：我想將這本書的封面「神化」，對象是江健勇老師念力班的學員，因為江老師的念力課程「紫花冥想法」有很多神蹟。

假設真相是：設計這本書的封面時，我們根本沒有想過用江健勇老師念力課程的「紫

花冥想法」來設計。我們從三個封面中，選擇了這個有紫色玫瑰的封面，當書出版之後，某位粉絲在我的部落格留言說：「李老師，你是不是運用江老師的『紫花冥想法』來做封面的呢？」

哇勒，我是行銷人，他這句話觸動了我的行銷頭腦，於是開始找資料，將這個封面的故事戲劇化。加上這本書印好之後，我強逼朋友購買一本，放在餐廳後，發生過一些故事，我把這些經驗全部串聯在一起，改編了一個具有戲劇性的故事。各位粉絲們，我只是提供這個故事當作教學案例，如果想用這個故事，前提條件是：你必須是講給自己的粉絲聽。

封面故事戲劇化的包裝：

《看穿女人心，迷惑男人陣》出版之後，我在朋友的餐廳做了一個實驗：在餐廳內，我特地将我們的書擺放在雜誌堆裡。根據以往的經驗，顧客進了餐廳，第一時間一定會在雜誌堆裡拿最新的雜誌來翻閱。這次，我發現大家都不看雜誌、漫畫，而將這本書拿在手裡翻閱。我觀察到這個現象後就想，是不是因為雜誌堆裡只有一本書，所以才會特別吸引人呢？（脫光衣褲的解釋：我描述大家在雜誌堆裡，第一時間拿書而不拿雜誌，這就是客

觀鏡頭「描述」的情景。」

於是我就做了第二次的實驗。我另外拿一些兩性關係的書，都放在雜誌堆裡，這些人還是一樣什麼書都不拿，只拿起《看穿女人心》翻閱。（脫光衣褲解釋：這就是一個起伏轉折的鋪排。真相是：我送了五本封面又破又爛的兩性關係舊書給他，強逼他做這個實驗，當然沒有人願意看爛封面的書，我只是給自己製造一個自欺欺人的證據。）

最過癮的是，他們不是靜靜一個人看書，而是看了之後，就用手指一指身邊的人，還將其中一頁翻給對方看說：「哇，你看像不像你？」（脫光衣褲解釋：我描述少數人的反應，目的是要讓我的粉絲們覺得：我成功地將大多數人的故事寫進書裡，因此讀這本書的人深有共鳴，感覺好像在看自己或朋友的故事。）

這時我就想：嗯，一定是書名很吸引人，所以那些人連新雜誌也不看了。（脫光衣服解釋：進行誤導觀眾，說出主觀的感受：書名起得很好！）

於是我和太太、岳母三個人，又開始做了另一個實驗，我們跟朋友說：「最近我寫了一本書，叫做《看穿女人心，迷惑男人陣》……」

我們發現這些人一聽，第一時間，第一句話的反應，一定是：「哇，這麼厲害？看穿女人心之後，又可以迷惑男人，哇！，犀利！」

那時候我們心想，這可能是年齡層的問題，這話題對17歲到30歲的人都很吸引。但是我岳母那邊的實驗結果更嚇了我一跳，因為當我的岳母一提到看穿女人心時，那些大嬸大叔也是哇哇大叫：「厲害，看穿女人心之後，甚麼都可以做了，呵呵，迷惑男人之後，我就可以拿到很多錢了，哈哈……」

於是，我和太太很確定的認為：「這就對了，我們的書名起得很好！」

接著，我那位開餐廳的朋友卻開口反駁說：「你錯了！你的書名根本沒有力量！如果不是我碰到那個印度人，不是他的那句話，我也會以為是書名取得好，結果我發現不是書名的力量……」（我推翻這個書名的說法，誤導你們的是我，推翻的人也是我。）

不是書名的力量，又是什麼力量呢？為什麼我的朋友持反對意見呢？

我的朋友告訴我，有一天，他看到一個很有名氣的印度算命師走進餐廳，當他走過雜誌堆，突然像被磁力拉住般，一下子停住腳步，他慢慢轉身，後退數步，轉向右後方

四十五度的方向，眼睛注視著雜誌堆裡的一本書。接著他完全轉身，兩三步走向雜誌堆，將《看穿女人心》這本書拿在手上，一直看著這本書的封面，微笑點頭，閉起雙眼深深吸氣，然後又睜開雙眼，注視著封面露出微笑，接著又閉起雙眼深深吸了一口氣……印度人的舉動，吸引了朋友的注意，他很好奇地用英文問那位印度人：「你懂中文嗎？」

印度人說：「不！我只是看到封面這一朵紫色的花，它很吸引我，這朵紫色的花有迷人的力量，對增長人緣運有很大的幫助，裡面隱藏著每個人見到你就會喜歡你的神秘力量，我看了這本書的封面，連我也想跟你買這本書……」

哦，那時候我恍然大悟，原來我們是沾光了「紫花」神秘的力量……就在同一天的晚上，偏偏這麼巧，我在部落格看到粉絲問我：「李老師，這本書，你是不是用了紫花的秘密……」

我心想：哇！有這麼巧合嗎？我的朋友竟然與這位學員同一天做出這本書最大力量的是紫花做封面的評論；他們兩個人在不同的地方，竟然產生相同的想法，我很不服氣：「紫花有沒有這麼神？」後來我回想起，當我們確定採用這個封面後，發生在我們身邊的神蹟（接下來，就是報告一個比一個更厲害的神蹟）……

簡單來說，這種鋪排是推理小說的模式，進行很多主觀的描述，窄化你視線的客觀證據，讓你誤以為是這樣，答案揭曉時，卻並不是你所認為的那樣。

你有沒有想過，你如何將這個方法用在你的職場呢？

如果你是採購員，以超低價格談成一筆買賣（大功勞或新記錄），你用以上的模式進行的誤導是：你收購這家企業時，你和團員以及其他競爭對手，一直以為要提高價格，而你每次看到你們談價錢時，企業主嘴角一定有一個動作，後來你經過洗手間，發現他們走廊上的幾幅畫，你才看穿了企業主的心。你回到會議室，放棄用提高價格的策略，只是說出我們公司的前景與夢想，告訴企業主我們總裁的為人，他曾經在太湖見過南懷瑾老先生，所以才決定加入這個行業，這番話果然使得企業主放下心防……而我們便以比市場低三倍的價錢，收購了這家企業。

如果你是銷售員，你靠鄭匡宇教主的「一字真言」談成大買賣，而這個顧客三年前，課長拜訪過、主任也拜訪過，五個銷售員都拜訪過，大家都以為要賣很低的價錢，提供很多服務；結果，你卻用高價格、少服務談成這筆生意。你進行誤導的方向是：開始時，你用問問題來找出顧客的需要，但看了《印象洗腦術》，用了「盜雷術」做開場白，聊天時

以ZLP用手指指自己就變成神的做法，再配搭權威一指解說產品，以陰陽二分毒害競爭對手；就是這個轉折，你成功以高價格談成——真相是，這些手段你都用過，但顧客是因為你用「一字真言」，時機到了，才真正有了這個「需要」。

眾生不要聽真話

各位粉絲們，你有沒有想過為什麼李民傑要這麼做？何必將真相經過包裝，變成戲劇化的真相呢？

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

很多時候，大多數的人往往不是要聽真話，而是要聽經過戲劇性包裝後的「真話」！但很多人不會想，一百個故事裡面，可能只有一個很經典的故事，可是人類就有「神話情結」，忘掉了九十九個很平實的故事，奢望每天上演很經典的故事。

各位粉絲們，當你看懂了如何戲劇性包裝你自己的故事，明白了這個架構後，我們預計你會走火入魔，以後你看到書本、講師述說具戲劇性的故事時，你的「疫苗」對戲劇化的故事便產生「抗體」或「免疫」作用，舉凡是戲劇性的故事，你頭腦就會自動過濾：到底有多少是平實的「真相」？因此，一聽到有「演員」懂得這種「出位」演技，你將會像我一樣想：「大哥，你只不過是將存活偏概率的故事變成戲劇化的故事而已，我還不知道你其他九十九個『平實』的故事，我要看你最『平實』時的表現是什麼……」這時，你會產生一種極端的「偏見」：我不要聽太多，我只是要看最後的成績單——今天你可以戲劇化地成交這個案子，我會繼續給你機會，問題是，若你一年的總成績比不上最平實的銷售員，於我而言，這個人就不是「人才」！

我認為，當你傾向於以冷酷無情的眼光，看待「平實」與「戲劇」演出的走火入魔態度，是一件好事，因為你看到我的啟蒙師父老胡之勾魂手段，確實會讓你大開眼界，可是一年後他的總成績為什麼比不上老老實實的陳大文呢？你的頭腦就會判斷：老胡不過如此，言過其實！這時，為了讓你自己不惹人厭，你只需要收斂你逼人交出「總成績單」的態度即可。我知道我這樣寫會害了自己，你要是只看總成績的話，你會問：「既然李民傑這麼厲害，為什麼他的書本銷量總成績，比不上很平實的龍應台？」

最後你過度極端、走火入魔，當你聽到「陳寶發人際關係魅力學」，戲劇化地告訴你陳寶發如何用了八大法則將敵人變成朋友，將奧客變成忠實顧客，你的頭腦首先會想：「我現在不喜歡你，鄭匡宇與李民傑也不喜歡陳寶發，放馬過來，令我們喜歡你！你總不能將你少數的例外、意外、偶然，就當作是號令天下的通行證吧！市場的總成績還是證明，你有用陳寶發人際關係術，或沒有用，結果還是有人喜歡你、有人不喜歡你，有人會記得你、也有人忘記你。學陳寶發人際關係魅力學真的很多餘！」從此，你不會輕易相信戲劇化的成功故事，你開始從宏觀多角度分析與著眼。

在真實的世界，即使你學了很多權謀手段，本身也在職場上要了很多手段，可是你會很冷靜地看到，為什麼一年下來，自己的總成績比不上那個不會手段，只懂拼命做、拼命試、拼命實驗的陳大文呢？果真如此，你在該平實時就平實，因為在人生的爭鬥中，你必須變成像陳大文一樣，在大多數的情況下你都需要平實。我的比喻是：你買了手槍不是要经常開槍的，你學過武功並不需要天天打架的，大多數的時間，你、我、他都是很實在的人，你「要」有戲劇化說故事的能力，但，你不一定「需要」這種能力，你最需要的是陳大文的精神——正如你看香港黑幫電影，難道你真的認為，香港每天都上演著滿街都是黑幫火拼的「戲劇」嗎？

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

但你一定要留意鄭匡宇式的精神，他那種精神，才是你需要一併修煉的，如果你經過這個戲劇化的免疫系統洗禮，你還看不到鄭匡宇的精神，我真的無話好說了，你只好繼續喜歡你的戲劇化吧。講殘忍一點，你很有可能繼續耗費了很多無謂的精神，在廚房翻了十八個筋斗，打了十八招雷火神掌，用了半小時炒出一碟炒飯，可是殘酷的現實將會是：你、我、他都可以用十分鐘時間，炒一碟一樣好吃的炒飯。

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

第一場對談： 用「五指山」與「英雄」 行銷法得到偶像的「恩寵」



李民傑：如果你只有廿分鐘

你與英雄有緣無份

如果你有機會與偶像相見，但你卻只有短短廿分鐘，請問你打算怎樣做才能吸引他的注意？

我所說的硬要讓人注意到你，是指你的偶像此後會對你有深刻的印象。我說的偶像，是指你最想模仿與崇拜的對象。比方說：你想成大功、立大業，而你覺得在世界上最能代表成大功、立大業的人物就是李民傑與鄭匡宇，這兩位是「出位」達人殿堂級的代表人物，李民傑與鄭匡宇就是你的偶像。

現在我要求你掩卷沉思：你只有一次機會見李民傑與鄭匡宇（你的偶像）——但你只有廿分鐘，你若要好好利用這短暫的時間，請問，你該怎樣硬要讓李民傑與鄭匡宇的眼

球看到你，然後答應與你合作寫書呢？

難道你會跟他們戲劇化展示你的能力？但，你回想一下，李民傑與鄭匡宇是華人世界非文學類暢銷書最火紅的作家，你沒有寫過一本書，敢班門弄斧嗎？

你或許有兩個策略可以施展，第一就是戲劇化展示高價值；第二就是戲劇化展示低價值。到底何者為優呢？

讓偶像爽死，有用嗎？

採取展示低價值的人會很平實地想：「還是爭取時間向他請教成功之道，然後很謙虛地聆聽偶像的教授，即使他看不到我，或對我沒印象，我還是可以在他身上學到東西，這樣比較符合成本效益。」

於是開始談話時，你會說：「哇！李大哥、鄭教主，我很佩服你們兩位這本合著的新書，這本書寫得太棒了，而你們倆出過的書，我全部都買了，天天都在背誦……你們兩位一直是我心目中的神。我想寫書，想要像你們一樣出名、出位，請問我應該如何寫一本很

出位的暢銷書呢？」

如果你想模仿李民傑大哥做市場開發王，或者你想變成搭訕教主鄭匡宇，你開口第一句話問：「大哥、教主，請問如何成為市場開發王與搭訕達人二者合而為一的無敵綜合體呢？我想學李民傑式與鄭匡宇式的權謀與偏見，學如何出位、上位……」你再細心想想，換了你是李大哥和鄭教主，有辦法在廿分鐘內，將所有的知識與經驗，全部傳授給這位沒有寫過一本書的年輕人嗎？

你看，這句話是先給我們高帽戴，讓我們爽死，他直接吐露我們是他要模仿的偶像，他是我們的追隨信徒。但，偏偏太多人給我們戴高帽了，正是多他一位不算多，少他一位也不會少，他以這種虛懷若谷的精神來向我們請教，會導致我們對他產生兩種印象。

第一，因為他問的問題涉及範圍很大，不是一時三刻能說完，因此你只是逼我們以「門面話」來回應：「哦，要出位的話，最重要是你要懂得如何戲劇化包裝真相，接著，你要透過五指山行銷術窄化對方的選擇，用英雄法則讓對方喜歡你，以『買死千里馬』來佈局，當『立木為信』之後……最後，你為了搶你同伴的功勞，你可以用『我』和『我們』交替運用……」——朋友，我們重複了本書觀點，暗示這位年輕粉絲：我們的書不是

說得很清楚了嗎？因此讀《出位——硬要世界看重我》越多次就越好，因為你會看到李民傑與鄭匡宇脫光衣服褲子，赤裸裸地看清楚教權謀策略與手段，將內心世界最赤裸的情緒變化、思維脈絡全都寫出來，你只需吸收完，再消化變成自己的偏見，照著做就對了……

李民傑與鄭匡宇〇&〃的任務完成了，不過我根本看不出這位年輕粉絲會在我們頭腦留下什麼深刻的印象，再直接一點：我們對他根本不會有任何印象，因為〇&〃之後，我們都各自回飯店睡覺了——如果這位年輕粉絲只是「示低價」地問爽，我們的關係就到此為止，但他是懷有目的與意圖，「示低價」是為了想與我們合作寫書或收他做接班人，這種做法無異是鬼鬼崇崇、扭扭捏捏地浪費時間！

如果你真的想要與我們合作寫書，就不要拐彎抹角，直接說：「李大哥、鄭教主，你們兩位是我最崇拜的狂人，我想要與你們合作寫書……」你當然可以這樣說，但不符合「出位」手段。

把英雄嚇壞，讓他進入能量最低點

如果要出位，選擇「示賤價」更加會讓我們印象深刻。假設你在演講會之後，勇敢走到我們面前，在數百人面前立刻跪下來猛叩頭，李民傑與鄭匡宇雖然都是「出位狂人」、「上位達人」，不過看到此情景，肯定進入「能量最低點」，被你出位的演技嚇傻了……接著我們兩人會扶你起來說：「有話好說、有話好說，起來再說……」

你繼續勇敢地「示賤價」說：「大哥、教主，我默默無名，現在想要成名與出位，我不知道該怎樣做，看了你們《出位——硬要世界看重我》這本書，我知道只有你們能教我，所以我現在只有兩條路可走，第一，就是與你們合作寫書；第二，求你們收我為接班人，教我如何成名出位……」（註：跟你們開玩笑，千萬不要跟著做，否則後果自負。）

好了，印象固然會留下，但我們會有後續的發展嗎？

答案是：看這位小弟弟後續的動作如何。

如果你既不想「示賤價」，也非意圖與我們合作，或成為我們的誰是接班人，你只是純粹想跟我們交流，但，你要留取印象，該怎樣做呢？在沒有教你招數前，你先看一看以

下兩個具有「暗示」教你該怎樣做的策略。

「五指山行銷術」

「你可以沒有相貌、沒有金錢、沒有地位（名氣），無需口才、不要勇氣、不必堅持、不需努力，我只要教你三招肢體語言，你就可以使得有錢的富豪送錢給你，有地位的名人給你地位……」（這是不符合現實真相，誇張式的宣傳伎倆，已經極大化了手段的功用）

這句行銷的話術，我一旦說出來，你們已經逃不出我的魔掌，因為聽了這番話的人肯定會蠢蠢欲動，畢竟你的選擇已經被窄化了，第一你相信，第二你不相信，第三你半信半疑……注意一下，在我沒說這句話之前，你根本不會想我是誰？說了之後，你現在只有三個選擇，這根本就是西天如來的五指山，任你是孫悟空也逃不出這五指山也！

但如果我如實告訴你：「成功沒有捷徑，靠得是累積你的資源、努力、堅持……」我相信你會阻止我說下去：「不！不！不！李大哥，這些理論我聽過了……你有什麼權謀手

段讓我一步登天呢？你說那些靠努力、有資源才有格局的理論，我也會了……」

我會跟你說：「哦？我當然有一步登天的方法，不給錢來上我的權謀課程，我是不會教你的！」

這時，你又有三個選擇，第一，無可奈何之下交錢上課；第二，很憤怒地罵李民傑是江湖郎中；第三，不相信李民傑能教你什麼，李民傑要求你付錢上課只是想多賺你的錢，而其實李民傑所有的料已經都寫在書裡，你只需要讀完李民傑的書就足夠了，自己可以根據書裡教的招數，慢慢磨練成才。

其實你有沒有發現，我有三分之二的贏面，你很憤怒地罵我是江湖郎中，等於承認了我有方法讓你一步登天，只不過是將這些資訊用來販賣，不是免費幫助他人成功。即使你選第三個判斷，李民傑也是贏家，因為你說我有方法，只不過是寫在書裡。

孫悟空又逃不出五指山！

讀了以上這兩則話，我猜讀者會想：「嗯，我明白了，我只要極大化偶像的光環，或極大化自己的成就，針對人性的『貪』念，或針對人性的『癡』念下手，不就行了嗎？」

（你不貪、不癡，沒有人可以騙你）

嘿嘿，你知道我為什麼不直接教你這招，而需要轉折暗示教你這招呢？道理很簡單，我怕你拿捏不好，把自己吹噓過頭而招致反效果，會回來抱怨我教你這些招數不對。要學這招，請留意鄭教主是如何吹噓自己的成就，但鄭教主是沒有講過一句謊言的吹噓，而且拿捏得很精準。

其實當你看了「五指山」的行銷話術之後，你有沒有發現，越戲劇化的東西越容易讓人印象深刻？例如《看穿女人心，迷惑男人陣》引述了西方戀愛專家的分析：「男人跟女人說話只要三十秒的時間；女人只需要三十秒就可以判斷，要不要與這個男人繼續交往下去。」各位粉絲們，這段文字得到了許多女讀者的迴響，但是你們細心想想，三十秒合理嗎？這是真實世界發生的事情嗎？

再比如，我經常說：「在權謀課程，我可以教你一種方法毒害你的競爭對手，讓你的顧客仇視你的競爭對手！」（註：這個說法，已經被我將某些資訊鎖在保險箱內，我極大化了這一招的成就，或者是利益）

真實的世界是如此嗎？我是有毒害競爭對手的招數，但如果價錢沒有競爭力，產品品質不如人，顧客暫時沒有這個需要，你認為我毒害對手的招數有用嗎？再加上，在真實的世界即使我毒害了我的競爭對手，結果還是有一些顧客繼續跟我的競爭對手交易，但我不說出整個客觀條件，如價錢的競爭力、產品的素質，我為了凸顯毒害對手的招數，將之片面極大化到很戲劇性，所以讓人錯覺：即使價錢沒有競爭力，產品品質不如人，顧客暫時沒有個需要，顧客與競爭對手關係很好，我還是成功毒害了對手。

是你不夠平實才會被騙！如果你夠平實，你會問：「李大哥，你成功的案例是九十九個平實故事裡面，只有一個經典的故事吧！」你也會說：「哦，當然囉，要是李大哥的權謀手段這麼厲害，李民傑已經是世界第一了，因為他已經沒有了競爭對手，既然他那麼厲害，只需要在消費者面前毒害他的競爭對手，令我們只買他出版的書，而不買其他出版社的書，他就是世界第一了！李民傑你還要在作家面前毒害其他出版社，令全台灣暢銷書作家都投靠你的出版社，李民傑做給我看！」各位，當你變得如此極端平實，凡事都要看總成績的話，我會老實告訴你，我沒這麼厲害的手段。

是不是平實的話術就是很好的策略呢？

請你再看以下的銷售話術，用來對比上述的話術，看哪個比較有吸引力：「如果你的產品素質夠好，價錢有競爭力，你具備了一切客觀條件後，你來學我們權謀課程毒害競爭對手的手段，雖然不是每個顧客都會中招，但你還是有機會，在小部分不是智慧型的採購員面前毒害你的競爭對手，只要你的顧客跟競爭對手關係不好，這招還是能取得效果。」喔！老天，你不會對這招存有任何幻想空間吧！

你認為隱藏客觀資訊的話術，比較讓你有幻想的空間，還是老老實實的話術有幻想空間？

聽了老老實實的話術，不但沒有幻想，還延伸出很多問題，如：「李大哥，我要搞好我的產品、價格、服務、關係……我做好了這些，才來上你的課程好嗎？」各位粉絲，事實證明了，我沒有用「五指山」壓住「孫悟空」，他跑出來在各位粉絲的頭腦「大鬧天宮」了，同樣的道理，請問你如何收服顧客的「孫悟空」？完了、完了，這是平實但絕對失敗的銷售手段！

戲劇化的話術，可以讓你看到你自己幻想出來的畫面，因為大腦內的「孫悟空」被壓在「五指山」下：顧客會忘了回歸平實，顧客會忘了毒害對手的手段只是給那些具備客觀

條件的人一個「順風」的加持。

在真實的世界，根本不會有最犀利的手段，可以讓你的競爭對手死得清光，從此之後在你面前就是一片藍海，殺出無人競爭的市場——你會有這個幻想，就是你不夠平實，你在痛苦的廝殺場面裡希望出現一把「神鋒利器」，幫助你取人首級於萬里之外。

人類喜歡走進小說、電影的世界，為的不是想看世界真實的模樣，而是想看到另一個世界——我說一句很絕的話，在課程裡，你聽了我們的故事，你學了我們的手段，但在你的行業用不到，可是你還是會很心滿意足，這就是人類的「需求」。

人的頭腦就是需要被戲劇化的東西荼毒！沒有多少人是理性的。

在這裡我必須負責任地告訴你，如果你要在偶像，如鄭匡宇與李民傑面前極大化你的成就，說：「我是五百年來華人世界裡最瘋狂的未來作家！」千萬要小心點，你要多做功課，否則你會得到反效果，「死」得更慘！因此，你一定要知道鄭教主是如何「膨風」得很合理。

當然，我已經知道你將來會走火入魔的症狀是，一旦你聽到一個很犀利的資訊時，你會想：到底有沒有極大化了成就？到底有多少資訊是被藏了起來？然後你會從宏觀面檢視這些犀利的招數，你會用總成績來衡量一個人說的行銷話術。用你的權謀手段毒害微軟，你會取得勝利嗎？要是這招這麼厲害，李民傑早就出來競選總統了！

但我希望你明白這就是喜歡上課的人之「通病」，講師越是用平實的內容教人，學員就會罵講師沒有料，很多人不是喜歡「吃」激勵課程的「精神鴉片」（其實「你就是自己的激勵達人」），就是「迷戀」上手段效果被極大化後的「手段迷幻藥」（其實「做實驗就是成為手段達人的捷徑」）。

「英雄」行銷法

如果你說，只是想與鄭匡宇和李民傑聊天，最好是用「英雄」行銷法。

第一步，你先用識英雄重英雄的手法——如果對方是李民傑與鄭匡宇，你必須說：「大哥、教主，你們教我的『立木為信』與『買死的千里馬』的策略，讓我在權力鬥爭中贏得最壯觀的勝利，看到你出版的動態，我發現（說出你發現的行銷策略）……原來就是

根據這兩個原則，現在我才知道大哥與教主的胸懷與遠見，不過我還發現到，你有一個對比法則與羊群心理的法則沒有寫出來，但你卻將這兩大法則運用得出神入化。」這時，我們可能會被你嚇了一跳，因為我們的行銷策略確實是有這兩招權謀手段。

第二步，故意講錯他的想法，讓他滔滔不絕地糾正你——你說：「大哥、教主，你們教搶功勞的手段，如何活用『我們』與『我』的說話術（說出錯誤的招數，但只能是小小的差錯）……」這時，我們可能會滔滔不絕地糾正你，但前提條件是你必須先讓我有識英雄重英雄的感覺。

第三步，如果你真的是他的信徒，你應該表演你對他的熟悉度有多深，對偶像熟悉的表現是多用偶像常引用的比喻，或書裡獨特的術語，而且還要點出一些你獨一無二的觀點。例如李民傑在《有錢人的偏方》用「攤在陽光底下的資訊」，你看到李民傑在臉書與出版的行銷佈局，且猜透李民傑的意圖與遠大的目光，這時可以像「謀略」（一位網友的暱稱）那樣說：李民傑現在寫臉書和出版這本書，就是「攤在陽光底下的暗箭」，高明！高明！

李民傑心底裡肯定會感嘆：「知我、識我者，『謀略』也！」

不過，為了對得起你買這本書，我還是老實告訴你：即使你能達到這個境界，做到這個效果，你只不過是跟對方開展了一段「一夜情」，但你心中的偶像，他背後還有后宮三千佳麗等著他，暫時還輪不到你。

我當然知道權謀學員心裡會想：在這短短廿分鐘的時間之內，我對偶像做「天堂地獄」法，就有很大的機會得到皇上的「恩寵」了。但，如果你是沒有資源的人，未必對你往後有任何的作用，問題是沒有資源的人（沒有相貌、沒有金錢、沒有地位（名氣）、沒有口才的人），又該如何做追蹤的動作呢？

答案是：有不能控制的「對比法則」，與能夠控制的「一字真言」。

不能控制的「對比法則」

什麼是不能控制的「對比法則」？我先說一個故事給你聽：

清朝慈禧時代，有一位很有魅力的皇室成員，他有遠見、具謀略、有性格，這位政治家叫做恭親王。據說本來道光皇帝要選這位排行第六的孩子當太子，但道光皇帝為了公平

起見，特意安排了兩個場合來篩選太子。

第一個篩選的考驗是眾皇子要在道光皇帝面前打獵，看誰的箭法與騎馬技術最高明。眾皇子都知道打獵對六皇子來說簡直就是強項，於是四皇子的老師就對他說：「千萬不要硬碰硬，每個皇子為了展現體育精神，必定盡力表現自己的實力，因此他們會保持輸了也光榮參賽的態度，記得當所有人賣武德，你就是賣仁德……」

結果第一場比試，四皇子故意在眾皇子衝進森林打獵時，向道光皇帝報告：「父皇，此時正值春天，正是許多小動物孕育的季節，孩兒實在不忍殺生。」道光皇帝乍聽之下，覺得第四皇子很仁慈。道光雖然很喜歡六皇子，但又很擔心六皇子仁德不夠，於是開始在四皇子與六皇子之間拿捏不定。

接著等啊等，一直等到道光皇帝病重之時，才進行最後的考試。當每個皇子都摩拳擦掌準備應考時，唯獨這位四皇子說：「爸爸啊，爸爸，我不想考試，我只希望您健康起來……」

這一招衝擊性更大！道光皇帝看到每個皇子都只顧太子位，沒有這份孝心，而惟獨這位四皇子不但仁慈又沒有野心，甚至還有孝心啊！六皇子固然是有才，但品德顯然比不上四皇子！因此道光皇帝就這麼決定，傳位給四皇子咸豐皇帝。

當你們聽完這個故事之後，你們會說：「我明白了，《勾魂奪心洗腦催眠》一書說賣玉的故事，當所有人賣真玉，你要賣假玉，當所有人賣假玉時，你要賣真玉……」結果你就想：如果每個人都稱讚李民傑與鄭匡宇的《出位—硬要世界看重我》，我要引起他的注意，我就偏要貶低、攻擊他們……

你認為這個出位的策略正確嗎？

我勸你還是看完《出位—硬要世界看重我》再說，因為李民傑與鄭匡宇要不要起用攻擊他的人合作寫書，要看他們是在什麼位置，所以我才說，「對比法則」有太多不能控制的因素存在。

至於什麼是「一字真言」呢？

當你繼續看下去時，你自然會看到鄭教主是如何發揮這「一字真言」的威力。

各位粉絲們，無論你對誰展開了一個成功的搭訕，並讓他產生一個初步的印象，但面對位階比你高，資源比你多的人，若你選擇「展示賤價值」，只會讓對方應酬與附和你，因為他只是想打發你離開；如果你要「展示低價值」，他會忘掉你是誰；如果你想「展示高價值」，隨時有可能引起對方的反感；如果你使用不能控制的對比法則，萬一賭輸了怎麼辦？因此你唯一的辦法是讀下去，慢慢看這市場開發王與搭訕教主如何脫光衣褲，從中領悟與變化出屬於你個人的風格！

鄭匡宇：把你的「親戚」推出來當槍靶

鄭匡宇與詹宏志「發生關係」

遇到自己崇拜的對象，或者是面對上司老闆的時候，想讓對方看見你，正如李老師所說的，有兩種方式。展現低價值，獻上你的崇拜，猛拍對方的馬屁，當然也是一種方法，不過效果有限。因為這時，對方就像一位集合三千寵愛於一身的正妹，又多被一個阿宅稱讚了一句，根本無關痛癢，也不會記得你說了或做了什麼，留下的只是一種很爽的感覺罷了。但在他（她）心中，那種爽的感覺，又完全跟提供感覺的那個人分開，所以這絕對是一種最不值得的付出或投資。

至於展現高價值的部分，李老師提到了識英雄重英雄法（讓他覺得自己不可一世，而你也個獨具慧眼的英雄），故意講錯對方論點法（讓他可以滔滔不絕地再次闡述自身論點），以及提出獨一無二觀點法（讓他覺得眼前一亮，彷彿你是個頗具潛力的新星），都

是非常實際又有效的做法。為了讓讀者們能夠更加融會貫通，我提供幾個自身的經驗與做法，讓大家在職場和生活中都能靈活地運用。

各位熟悉我的讀者們都知道，我除了時常到處演講之外，也喜歡參加其他知名人士的演講，目的是為了吸收新知，同時拓展人脈。和我一樣前往現場的聽眾，大多也對講者有著些許的崇拜，希望能和對方多多交流。但問題是聽講者眾，到底要如何才能從中脫穎而出，讓對方記得你呢？

有幾個偏方在這裡教給各位。首先，要是現場主持活動的單位，沒有為講者提供休息室，而讓他在正式開場前先坐在第一排的貴賓席時，請你一定要趁著其他人還搞不清楚狀況之前，一個箭步，走上前去跟他噓寒問暖，毛遂自薦！之前，我參加一個由台灣《Smart 智富理財雜誌》舉辦的趨勢論壇時，就是用這樣的方式，成了全場第一個認識知名趨勢家詹宏志先生的人。當然，聊天的時候除了講重點之外，最好還能「攀親帶故」，加深對方對我們的印象。例如，我就特別提到我的書正是在他一手創辦的「城邦集團」之下出版的，還順便提到他以前幾個同事的名字，於是他馬上把名片給我，說他對我的書也有印象（誰知道是不是客套？），也告訴我隨時都可以和他聯繫。

心不在焉偷吃步之搶鋒頭法

另外一個跟主講者建立起特殊連結，或者迅速讓對方對你產生印象的方法，就是在講者演講結束後，主持人詢問大家是否有問題時，當那個第一個舉手的人！為什麼當第一個舉手的人如此重要？因為人很奇怪，特別是我們華人，受了過分溫良恭儉讓思想餘毒的侵害，總覺得第一個舉手問問題，好像太愛出風頭了；於是按照習慣，都喜歡看看是不是已經沒有人要問問題，之後才當那個舉手的人。問題是，你如果不當第一個舉手的人，根據我的經驗，之後你也很難問到問題了，因為大家都開始踴躍發問，接二連三，輪也輪不到你！而當第一個發問的人，既可以被主講者記住，又可以訓練自己在大庭廣眾之下被注目的勇氣，何樂而不為呢？

除了第一個舉手問問題外，如何問出一個好問題也相當重要。要是有不會或不敢問問題的的朋友，我也可以提供一個簡單上手的做法。那就是，請你在一進會場開始聽講的時候，就開始找問題！例如，當講者只講了十五到二十分鐘左右，你發現他有個地方說得不夠清楚，或你針對那個論點有不同的意見時，請馬上用紙和筆把那個問題記下來。又因為你以前也許發言的經驗不多，怕舉手問問題的時候會緊張到不知所云，結結巴巴，你乾脆就

低下頭來，開始猛背自己寫下的問題，不必管臺上的人在講什麼了。

就這樣，全場演講六十分鐘，你花了剩下的四十分鐘來背誦自己的問題，當演講結束後馬上第一個舉手問，我不相信你還會結結巴巴。而且，正因為你是第一個問問題的人，除了演講者對你比較容易有印象之外，再加上你又問了一個準備充分的好問題，於是，即使你和其他聽眾一樣，在結束後打算和他進一步交流，你也會是最容易被記得，或者被接受度最高的那位。跟各位講，真正心機重的人，也許根本在聽演講之前，早就已經熟讀講者的著作和言論，也老早就把問題都準備好了呢！我的一位讀者，就是用了這樣的方式，進了某家知名的投顧公司，跟著一位經驗豐富的老師（前花旗亞太金融購併部門的總裁），在中國的未上市公司中淘金，尋找類似像「阿里巴巴」或「比亞迪」那樣的明日之星。

於是，在職場上想要被老闆注意到的你，應該知道怎麼做了吧？那就是，不管你開會的時候有多麼心不在焉，昨晚的宿醉有多嚴重，還是可以運用這種偷吃步，聽了幾句開會的內容或看了議程資料後，盤算出想要問的問題，然後在大家討論發問時，說出你的問題或觀點。這樣即使你根本沒有很認真，老闆也會覺得你很認真，這比起旁邊那些咕咕不講話的員工，你在老闆心中的印象，要來得突出又有能得多！

下一篇再和大家分享我和好朋友李偉淳，如何在參加音樂會時成功搭訕認識世界知名音樂家譚盾，混進他們的晚宴，並認識有力人士，替偉淳籌措到台幣兩百萬就學基金，前往中國大陸念博士學位精彩故事。

第二場對談： 數風流人物要看朝廷



李民傑：厲害的手段，吊詭的無用

見面三分情

在馬來西亞，我是頗有名氣的出版人與職業演說家，而我出版的《奸的好人》系列作品，《李民傑作品集》、《權謀派系》作品都是馬來西亞暢銷書前五名。因此我出席公眾場合，都會碰到不少人前來向我搭訕與毛遂自薦。除此，也有人會透過電郵，或在我的臉書上向我毛遂自薦。

我發現一個現象：面對面時，我碰到大多數人都採取示低價的策略——可能是見面三分情吧；但，在網路的世界，我收到的電郵，幾乎統統都是示高價。你不妨想一想，對方既然前來向你搭訕，沒理由第一時間就挑戰你，如果他當面挑戰你，等於他什麼機會都沒有了。

我記得在唐納川普的電視節目「誰是接班人（The Apprentice）」某一集裡面，當

他淘汰參與者時，有一位女性黑人講話很毒舌，很容易得罪人。這位黑人女性即使是讚美他人，也會說：「這個沒有品味又不入流的女人，今天終於讓我看到她有一點點的才能……」

川普看到黑人女性如此一說，馬上問被黑人女性貶低的當事人：「妳對黑人女性的印象怎樣？」

這位女士說：「我很喜歡她……」

川普打斷這位女士說：「妳的喜歡很『假』，如果是我，黑人女性說我沒有品味又不入流，我不會喜歡她。我相信妳的組織中沒有人會喜歡她。」（川普說的全中，組織內的確沒有人喜歡這位黑人女性，每個成員都希望她被川普趕走！）

我想告訴大家，任何人刻意在面對面時踩低你，那位踩人的仁兄肯定得不到歡心，得不到歡心就等於他沒有任何機會，甚至極有可能，周遭的人會將這位仁兄視為「異類」，他既得不到眾人的歡心，也贏不了掌聲，所以沒有多少人會冒這個風險。（註：除非現場這位仁兄有支持者。）

徒弟教師父如何令讀者買一本書變成兩本書

各位親愛的粉絲們，你們千萬不要衝動；我之所以會稱呼你們為粉絲，的確我們是用「五指山行銷術」來窄化你的頭腦，現在你只剩下三個選擇：第一是承認自己是粉絲，然後不斷合理化你是我們的粉絲；第二，你不是我們的粉絲，這時你就要重新考慮到底要不要做我們的粉絲；第三，你懷疑自己是不是粉絲……

在這一刻，你恍然大悟，突然明白了為什麼我們許多書本，本來不需要用李民傑與鄭匡宇做例子，行文可以用梁文道，也可以用龍應台或李敖做例子，但我們的書總有李民傑與鄭匡宇的名字不斷出現，這當然又是「五指山」的行銷佈局了——你頭腦中重複很多次李民傑與鄭匡宇，讀完這本書，我相信你們會記得我們叫做李民傑與鄭匡宇，這就是為什麼你讀過很多本書，但就是無法記起作者的名字，但你讀了我們的書，你不但會記得我們的名字，還會收集我們所有的書。

這裡要帶出的資訊是：你即使對陌生人不是進行踩低對方的價值，而是當好心人給對方意見時，也會收到反效果的。

話說每次我們在演講大會擺攤位賣書時，我的電腦恩師林奕融都會過來幫忙，林奕融是分析力很強的人。有一次賣書時，他告訴我他所觀察到的現象：「李大哥，你有沒有發現，假如是準新讀者，來到你們的攤位，當他手中拿著《勾魂奪心洗腦催眠》或《心魔行銷》時，他不知道要選擇哪一本，這時你若給他建議說，你是新讀者，先看《勾魂奪心洗腦催眠》，這位準新讀者會將兩本書都放下離開現場……為什麼？」

我當時心想，可能不是每一位準新讀者都這樣吧！但林奕融既然有這個想法，一定有其獨特的觀點。聽大多數人的意見，跟少數人商量，一個人說了就算，是我做生意的座右銘，於是我問：「如果你呢？你是準新讀者，攤位的賣書人向你建議，你先看《勾魂奪心洗腦催眠》，你會怎樣？」

林奕融說，他會兩本都放下，理由很簡單，他不知道該不該相信你？而那時又想留取現金，看有沒有其他更好的選擇。林奕融繼續分析說：「如果對方已經拿著《心魔行銷》付款，然後你再建議他多買一本，對方往往會兩本都一起買。」

因為林奕融的激發，我將擺賣攤位的銷售手法定了一個模式。

第一，凡是來到攤位手中拿著《心魔行銷》與《勾魂奪心洗腦催眠》，不知道該選哪一本書時，銷售員系統化的說法是（如果對方先拿《心魔行銷》）：「《心魔行銷》這本很好，如果你連《勾魂奪心洗腦催眠》配搭一起看就更加好……」

因為對方先拿《心魔行銷》這本，我們這樣說的目的是告訴對方的下意識，你拿的是對的，而你第二本拿《勾魂奪心洗腦催眠》也是對的。對方即使沒有錢也會選購其中一本，總比兩本都不買強得多。

第二，已經準備買《勾魂奪心洗腦催眠》，而從錢包拿出鈔票時，就跟對方說，如果你配搭《心魔行銷》一起買會更加好。

雖然不一定推銷成功，但有一半的機會是多銷售一本書。換句話說，這個策略是你一定要先順著對方的意思。

一腳踢開大門

先說一說我的感受，在公眾場合向我示低價者，我碰到的大多數是想找我出版的小弟

弟，他們開口第一句話都是說：「李大哥……我想寫書交給你出版……」

在我的立場，既不能給他任何承諾，也不想拒人千里，因此我只好說：「好的，繼續努力，多寫、多讀就可以了，你寫好之後，再電郵給我吧，我很樂意閱讀……」

我碰過很多想出書的小弟弟，我幾乎每次都說同一句話來回應，我已經很麻木了，我還可以很準確的告訴大家，這些小弟弟根本不會有後續的行動，也就是他們會拖拖拉拉，然後，過了數個月你還是看不到他們一篇文章。請你想像一下，要是其中有一位小弟弟說而言起而行，果真將文稿寄過來，你說我對他有印象嗎？

這裡又向你宣告：你搭訕之後的後續動作很重要！

如果你可以像鄭教主般讓對方將名片交予你（當然有聯絡電話），還多說出一句：「你隨時可以聯絡我……」這表示你有了成功的開始，接下來就看你後續的動作是什麼，因為你心中的偶像已經將門縫打開了一點，關鍵就在於第二步：你如何一腳踢開這沒有上鎖的大門。

如果你沒有後續的動作，一樣是得不到任何效果。

不過，你千萬不要誤以為，鄭教主教你聽演講時第一個舉手，在○&△的環節第一個發問，然後再上前搭訕這個不重要。畢竟沒有這個第一步，哪有第二步呢？

換句話說，鄭教主已經提供了一個讓你訓練與強化自己的舞臺，就是要多去參與作家的新書發表會或演講，然後第一個舉手發問，結束時，也第一個上前搭訕。

只要你做得越多，你搭訕與市場開發的功力就會越好。這就是你的生活習慣，正如我和太太享受二人世界出國旅行時，我們要節省金錢，通常我們倆夫婦都會在飯店大廳四處搭訕陌生人，目的是湊足人數之後，我們租車的金錢就能節省回來。沒有這個生活習慣，你大可想像一下，你有否勇氣做搭訕王？如果沒有搭訕的習慣，如何做市場開發王呢？

告訴你，沒有捷徑，只要聽從鄭教主的做法，你肯做，而且連續不斷做，一年之後，你會看到自己的變化。

我們說回示高價……

打開保險箱，脫衣服

對於示高價的電郵，我一向都不會回覆，有一次一位讀者來信向我示高價，指導我該如何寫書之後，話鋒轉變，威脅我說：「李民傑，我寫了一本書，我先考慮將書交給你出版，因此我只寄一篇文稿給你看，你看了之後，儘快回覆我，因為如果你不出版我的書，我也能自資出版……」我沒有回覆他的電郵，我心想，你當然可以自資出版。

你說你自己行，也要使得出版社說你行；出版社說你行，你也要有大集團的連鎖書店說你行；就算大型連鎖書店看你行，但最後最大的考驗是，讀者得認同你才行，否則只有你自己說自己行，你還是不行！

這些想示高價的人，無非是看了《極端自我就是王》，誤用了書中所教的心法。因為極端自我就是王，「王」與「亡」往往是一線之隔，極端自我之後，你若沒有資源、沒有位置，最後將變成孤家寡人，那就是你了。

因此要人看到你，其中一個心法就是要不亢不卑，意思就是「態度」上你是示低價，「舉動」上你是示高價，然後製造出識英雄重英雄的印象。

正如練老闆聽了我們的演講之後，他主動接觸江老師說：「聽了你們的演講，我發現香港、新加坡、馬來西亞眾多講師都沒有你們課程那麼厲害，也教不出你們兩位的辣味，甚至沒有看過這麼精闢深入的內容……」

聽到這番話心情固然甜絲絲，輕飄飄……但練老闆話鋒一轉就說：「不過，為什麼到了今天，你們還衝不出馬來西亞呢？」

那一刻，我們的情緒馬上起了波動，是一陣又一陣的痛。對啊！我們從2002年開辦權謀課程，現在已經是馬來西亞第一，但為什麼第二、第三、第四的講師都衝出了馬來西亞，我們還留在馬來西亞呢？

因為這句話，我們跟練老闆經過多次的交涉後，展開了新的合作——拍攝了六套演講光碟。

在這裡我必須說清楚一個鎖在保險箱的資訊：是不是練老闆的方法用對呢？

真相是：練老闆與我們的關係是廿年的朋友，所以一拍即合。

但，如果練老闆出招之後，就擺起高姿態，不做追蹤後續的行動，我們根本不會跟他合作這六套演講光碟，有可能是跟西門李合作，也可能跟理查楊合作……

這裡又看到一個很吊詭的資訊：完全沒有觸動情緒的勾魂搭訕招數不行，但成功做了具勾魂力量的搭訕，只不過是一個開始而已，還沒有勝算。

（留白思考：如果我們不是練老闆多年朋友而是陌生人，他以這番話對江老師說，你猜我們會推出六套光碟嗎？但，練老闆即使是陌生人，如果他不是找江老師，而是找李民傑說這番話，你認為結果又會如何？）

我做生意的精神是：做實驗！

我們來一個更吊詭的可能性思考：老兄，如果你個人很莽撞，沒有亮麗的搭訕招數，一見面即說：「鄭教主，李大哥，我們一起合作寫書吧！」

接著他有鄭匡宇式的權謀，每天固定寄一篇文稿給我們，雖然可能我們不會理睬他，但你不要忘了，他這樣做，也有可能我們會注意到他了，正所謂「花無百日紅，人無千日好」，一旦我們碰上一「朝廷正值用兵之際」，我們的頭腦第一時間想到的，就是這位每天

堅持寄一篇文稿的仁兄。

我知道自以為聰明、沒有行動力的人會恥笑這一招，這只不過他們的頭腦看不到一個事實：「你肚子餓時，才會想到去餐廳吃東西吧？」（你聽懂這句話嗎？）

但你肚子餓時，你可以選擇吃西餐、中餐、越南河粉、日本料理、韓國菜……選擇是多樣化的。如果你家裡的信箱，每月都收到臨近一家韓國餐廳寄來的優惠通知，雖然你每次看了都隨手丟了，不過有一天，你一定會跟老婆說：「太太，我們去試一試臨近那家韓國餐廳吧！」（你不知道為什麼那天特別想吃韓國菜，但又不想開車到更遠的地方）

各位粉絲們，這就是「朝廷正值用兵之際」——我想到這家韓國餐廳吃晚飯，是他們每個月寄來我隨手丟棄的優惠通知，在我腦內留下的印象，到底這笨方法算不算有效呢？

我估計到，當我們這樣說，已經走火入魔的粉絲們又看不起這招了，派傳單這等事，你當然可以不做，但做足了「功夫」之後，你有什麼損失？除此之外，我們從沒說過，不能將傳單的宣傳文句寫得更加有吸引力！

你有沒有想過一個很恐怖的畫面：如果有一天，你跟老婆去該韓國餐廳吃晚飯，接著

夫婦走出韓國餐廳的大門即吐口水說：「媽的，又貴又難吃，去死吧！」

粉絲們，你明白了嗎？這裡留白了許多空間，如：宣傳手段第一流，普通好吃，但價錢很貴；普通宣傳，普通好吃，但你覺得物超所值……你們繼續往留白的地方去思考各種可能性，然後想想到底是怎樣經營一門生意，經營生意有沒有笨手段呢？

鄭匡宇：兩百萬的搭訕故事

與名人的「錯亂」關係

的確，很多人看了李老師的《極端自我就是王》之後，容易誤用他介紹的心法，向自己崇拜的對象，或政經及社會地位比自己高的人，展現所謂的高價值。

這也正像許多看了《把妹達人》或《把妹達人之謎男方法》的讀者一樣，以為學會了「打壓法」，就可以用裡頭的方法來打壓正妹，引起對方的青睞一樣。但是他們都忘了（同時謎男也沒有在書中告訴大家），要能夠妥善地把打壓法使用出來，也得你是真的具有高價值的人才行得通啊！

否則，說完那一兩句展現高價值的話，然而你自身或者後續的動作無法繼續呈現高價值，那麼正妹一樣會把你當成是一個虛有其表的「遜咖」，連理都懶得理你。

因此我不得不說，只有堅強的實力，才是讓你真正受對方矚目，也能持續吸引對方關注你的基礎。

在這裡，就說說我和我的朋友舞蹈王子李偉淳是如何認識音樂大師譚盾，而偉淳又是如何拿到那兩百萬台幣的私人獎學金吧。

譚盾是世界知名作曲家和指揮，關於這點，應該不必多做介紹了。正因為他實在太有名了，因此當「XXX科技發展基金會」邀請他在2009年1月來台灣表演時，現場除了粉絲眾多之外，更是冠蓋雲集。包括台灣的副總統蕭萬長先生，當時的行政院院長劉兆玄先生，都受邀前來欣賞那場精彩的音樂會。

渾水摸魚的秘密口訣

我和偉淳是買票來聽音樂會的眾多觀眾之二。但我們倆一直有個很不好的習慣，什麼習慣呢？那就是我們兩人總是喜歡在類似這種大型的表演結束之後，想辦法認識台上的表演者，特別是男女主角；更喜歡參加主辦單位在表演結束後，幫表演者和特別來賓舉辦的

晚宴。

可是，身為一般觀眾的我們，到底要怎麼樣才能順利進入那個晚宴呢？這得要靠方法了，而我們的方法，就是搭訕！

我們最初的想法是，因為在節目還沒開始之前，已經遇到了同樣身為特別來賓，也是譚盾好朋友的吳興國老師。吳興國老師是台灣知名的表演藝術家，和他的夫人林秀偉老師成立了「當代傳奇劇場」，有時候還會客串電影演出，大家在《賭神2》這部電影裡頭，能看到他精湛的演技。

因為吳興國老師和偉淳，都待過「雲門舞集」這個世界有名的舞蹈團體，所以兩人是以師兄弟相稱（當然是偉淳稱吳興國師兄，不過這位師兄到底想不想認這位師弟，我們就不得而知了）。我們的盤算是，表演結束後直奔表演廳樓上的晚宴會場時，要是門口有人問我們是誰，只要用「我們是吳興國老師的師弟」這句，應該就能蒙混進去了。

不過，為了保險起見，最好還能找到更有力的人士，來保障我們的進出。於是，我和偉淳在表演開始前，便埋伏在大廳的出入口，看看能不能認識什麼位高權重的人士。

突然，一位慈眉善目，玉樹臨風的老者出現在我們的眼前。他和其他幾位先生女士們站在門口，等著迎接即將到場的蕭副總統和前行政院長劉兆玄先生。我們一眼就可以看出來，他是當時現場地位最高的人。於是趁著大人物們還沒到場，我拉著偉淳，一個箭步上前，立刻向他毛遂自薦起來。我介紹自己是在韓國教中文的匡宇，之前取得了一個舞蹈博士，而身邊的則是青年藝術家偉淳，我們希望可以認識眼前這位老先生。

老先生露出笑容，和我們寒暄了幾句，詢問我們一些簡單的背景和資訊，然後拿出名片給我們，還囑咐我們往後記得多多和他保持聯絡。看了名片才知道，眼前的老者，正是這次邀請譚盾來演出的「LXX科技發展基金會」的Y董事長！幾句對談結束之後，我們便告退，前往觀眾席坐好。表演一結束，我們馬上直奔晚宴廳。當門口的小姐問我們是誰時，我們泰然自若地拿出董事長的名片說：「我們是Y董事長的朋友！」

就這樣，不費吹灰之力，我們進入了會場。Y董事長又看到我們，顯得非常高興，把他的姪兒姪女輩以及員工介紹給我們認識，當然也拉來了譚盾。然後，我們在裡頭左右逢源，吃得酒足飯飽，跟現場所有人哈拉得不亦樂乎，包括譚盾邀請來演出的幾位日本女性音樂家們，我和其中最漂亮的那位到現在都還有聯絡。因為她們沒問，所以我們當時也沒

講，她們應該到現在都還搞不清楚我們是怎麼混進去的吧？有些祕密，就永遠讓它們成為祕密囉！

我想，當時老先生願意和我們寒暄，還把名片給我們，除了是一種禮貌以外，我還可能感覺出來，更是一種對年輕人的欣賞，或者說是鼓勵。他大概對我們的毛遂自薦印象深刻，又對我們的談吐感到滿意，於是願意和我們多多聊聊。

故事到這裡還沒結束……

話說認識了Y董事長以後，因為我平時在韓國教書，一年之中有一半的時間在國外，因此要和Y董事長碰面，並不是那麼容易，於是這個保持聯絡的擔子，就交到了偉淳手上。

台灣舞蹈王子向貴婦們借五十萬？

偉淳他呢，雖然是個自封「台灣舞蹈王子」的青年藝術家，也著實做過幾場很棒的演出，但因為身處於台灣這個芝麻綠豆大的藝術市場裡頭，再加上名氣不夠，在經濟方面實

在過得非常辛苦。不過辛苦歸辛苦，他的志向可不小。拿完台北國立藝術大學的舞蹈表演碩士後，還想去北京藝術研究院進修博士。問題是，平時早已負債累累的他，如何負擔得起一年加起來大約台幣五十萬的學費和生活費呢？

他為了籌錢的事情，可說是傷透腦筋。偉淳過去幾年也搭訕認識了不少貴婦，原本期望能跟十位左右的貴婦借錢贊助（一人五萬，十人不就五十萬了嗎？大家別笑，以前的梵谷和高更等藝術家，也是靠企業家以及貴婦們的贊助支持，辦沙龍維生，才能苟延殘喘，持續創作的）。不過，聯繫了一輪之後，沒有一位貴婦回應他。

於是，他又把目標轉向企業家。但同樣地，所有企業家旗下的基金會，都表示目前沒有這種贊助研究生到大陸攻讀舞蹈博士的前例與經費。傷透腦筋的偉淳，想到了譚盾音樂會上認識的Y董事長，決定聯繫看看，畢竟這是他最後的希望。

Y董事長的祕書收到偉淳的email後，立刻安排了他們兩人的會面。Y董事長看到偉淳很高興，兩人天南地北地聊了起來，偉淳也把這幾年努力的心路歷程，以及未來的規劃，包括想攻讀博士，和成立台灣舞蹈博物館的構想，都告訴了董事長。

會談快結束的時候，Y董事長說：「偉淳，關於你去大陸拿博士學位的事情，基金會這邊是沒有辦法贊助的。」就在偉淳感到一陣晴天霹靂，陷入絕望的時候，Y董事長接著說：「但是我個人出資，給你三年一共兩百萬的經費，你去那裡好好讀書吧！我下禮拜一就先把一部分的錢匯給你。」

偉淳一聽，差點當場飆出淚來。在他啟程前往大陸讀書的前三天，他去了Y董事長家。偉淳把他到目前為止的演出光碟和海報，送給了董事長，而董事長也現場給了他一萬美金。

就這樣，拿不到政府公費、基金會贊助或者是貴婦們支持的偉淳，拿著Y董事長的「私費」，開開心心地前往北京就讀！

不賣屁股賣什麼？

大家看到這裡一定很疑惑，難道天底下真有這種好事？Y董事長沒有要偉淳拿什麼東西來換嗎？

告訴各位，身為偉淳的好朋友，我比你們更關心這個問題！於是我非常謹慎小心地問偉淳：「你確定你沒有把自己的屁股賣出去？」

「當然沒有！」偉淳回答。

「而且乾爹還說（Y董事長馬上變乾爹了），等我學成歸國，看是要搞舞團還是成立舞蹈博物館，他都會找朋友們幫忙出資贊助。他說：台灣需要真正有心從事藝術工作的年輕人！」偉淳接著講。

可見，世界上真的有一些人，是非常懂得愛才惜才，也願意將時間與金錢投資在自己看好的人身上的。他們不怕贊助你，只怕你沒有那個勇氣向他們開口，或者沒有那個能力贏得他們的信任。偉淳和Y董事長的故事，就是一個最好的例子。

看到這裡，許多人一定對我們搭訕的成效感到震驚，也興奮莫名地想要效法一下。

不過我得提醒大家，搭訕固然很好，不過一個成功的搭訕，更是你自身實力的展現！

你想想，要是我和偉淳在和Y董事長搭訕的時候，說話結結巴巴，或者因為緊張，手

不知道往哪裡擺只好搔癢亂動，又因為平時沒有什麼文化素養，嘴裡吐不出個象牙，你認為老先生還會理會我們？會把名片給我們嗎？有可能在晚宴的時候把他的子姪輩、員工，以及譚盾大師介紹給我們嗎？又可能在後來給偉淳私費獎學金，讓他順利一圓留學的梦想嗎？

答案當然是否定的！因此我要說，在看書的各位粉絲們，權謀和方法固然重要，使出那些權謀和方法的基本功更加重要，而那些基本功的來源，正是你每天生活的累積。

你平時看什麼書，做什麼事，過什麼樣的生活，就會在你遇見別人時，完整地呈現出來，就算偷吃步能让你暫時瞞天過海，往後過程中還是容易露出破綻，前功盡棄。

反觀我和李民傑老師的合作出書，聯合宣傳也是一樣啊！要是我沒有在過去幾年持續不斷地寫作，不停地創造話題，成為在台灣和大陸小有名氣的作家，李老師會願意和我聯繫嗎？同樣地，要是李老師沒有大膽地喊出「奸的好人」這個口號，並且努力不輟耕耘他在台灣、香港和馬來西亞的市場，我有可能跟一個默默無名，毫無未來性可言的海外華人作家合作嗎？

當然不可能！我們兩人的結合，就是為了能夠互相幫忙開拓出更大的市場，發揮影響力改變更多的人。與其說是權謀手段相互利用，還不如說是一種強者間的良性競爭與合作。我們未來還會有更多驚人的作品呈現給大家，保證精彩可期！

第三場對談： 無事化小事，小事變大事！



李民傑：用兵之際與多兵之秋的「錯亂」

這麼簡單，人人不是都發達了嗎？

在權謀術策略裡有句話叫：「立木為信。」這是一個經典的故事。當年商鞅為秦國立法，在南邊的城門立了一根三丈高的木柱，寫了一張通告說：「誰要是能將這根木柱搬到北邊的城門，賞十金。」

所謂重賞之下必有勇夫，只要有力氣誰都能搬動木柱，而且這一根木柱不會很重，只要是男人就有力氣搬動。但通告發出之後，卻沒有人來搬木柱。理由很簡單，很多看到通告的人都不相信，他們都防備其中有詐，認為天下哪有這等便宜之事；每個路人都這樣想時，接著人性正常的反應就是：「你看，要是這麼簡單，早就有人搬走了，就是不會有這種獎賞，所以才不會有人搬嘛！」

各位粉絲們，其實這就是「先有雞還是先有蛋」的爭論。人性就是這樣，當我跟你說

：跟我合作寫書吧！你會想，權謀大師會做這等事嗎？然後，就想再看清楚一點再說……其實，你要知道會不會有賞金，先搬動了再說，你不搬永遠就不知道答案；你肯搬，就知道會不會有賞金，即使被騙，你搬動木柱也不會有什麼吃虧吧！

正如我告訴你，做業務不是學什麼古靈精怪的花招，而是要老老实實、腳踏實地去拜訪顧客，多見、多做、多學（注意順序），你有跑業務，肯定會有生意回來……嘿嘿，以我辦權謀課程多年的經驗，固然有學員異想天開，天馬行空地告訴我：「李老師，要是如你所說的這麼簡單，每個人都這樣做，不是人人都發達了嗎？」

如何製造焦點話題？

商鞅就是看穿人性本質，立刻將賞金加碼，再發通告：「誰要是將這根木柱從南邊的城門搬到北邊城門，賞五十金。」頓時，這賞金變成了全城的焦點話題；問題是，誰相信啊？

根據人性，大家都是你看看我，我看看你，就是沒人願意去試。彼此都沸騰熱切地討

論：這是真的嗎？你看，十金都沒人搬，現在五十金，難道「真的」會有人搬嗎？

自作聰明的人看到這個故事，一定又說：「這證明了多等一會兒，是一個正確的做法！」我告訴你：「放屁！」這個立木為信是一個案例，你只要將之變成我上述跟你說的李民傑找你合作寫書，結果你多等一會，要看看再說，可是當李民傑、龍震天、鄭匡宇成功合作寫書，結果這三個人大紅大紫時，機會還會輪到你嗎？

李民傑、龍震天、鄭匡宇即使要接受你，你肯定要被更嚴格地挑戰與過濾，因為門檻提高了。

商鞅提高賞金，有兩個目的：

第一，是製造話題——正如李民傑與龍震天寫兩性書，所有的粉絲們都沸騰討論：李民傑與龍震天根本不是兩性專家，憑什麼寫這個？當李民傑與龍震天寫兩性書提醒女人，沒有錢，一切都免談時，幾乎所有男讀者都罵我們；而當李民傑與鄭匡宇合作寫書，又引起另一場討論，為什麼與搭訕教主合著不寫兩性關係的書，而寫權謀職場學？這兩位狂人還脫光衣褲咧！各位粉絲們，這就是我們免費的話題。讓我們看證據與效果：《看穿女

人心，迷惑男人陣》兩個星期，即在馬來西亞與香港賣到缺貨了，而這本書又開創新的記錄。各位粉絲們，當你看到李民傑與鄭匡宇在十七天內寫成一本書時，你又會哇哇怪叫了……這就是話題！

第二，是樹立獎勵的信譽——正如將來平凡企管圖書出版的作家都成為名牌暢銷書作家，新作家只要加入平凡企管，或者待在寫作工作室兩年，就會成為當紅作家。這時，你幻想一下，你想當作家，你會投靠最大的出版集團，還是投靠一個專門製造名牌作家的出版社呢？——對了，你看穿了商鞅的意圖，如果五十金沒有人試，商鞅會繼續將賞金提高到一百金，他就是要做到只要一個人肯搬，他就會得到賞金，因為商鞅很清楚：這一次送出賞金之後，就會有很多人相信。

現在我要求你以局外人的立場，試一試這個思考題：只要你有這個力氣搬動木頭，為什麼不試一試呢？你不試永遠不能得到賞金，你試過了，還有一點可能性的機會。但是，因為你看過商鞅立木為信的權謀策略，你的立場是民眾，你會不會想：多等一會，商鞅一定會提高賞金的……對，你說得不錯，看得也很準，但你看不到鄭教主搭訕精神的「深度」，因為你只是站在主觀的角度想：如果你不搬，所有人都不搬，商鞅會再提高賞金；

但，在真實世界，你永遠控制不了其他人會在什麼時候搬，可能是十金的時候，可能是五十金的時候，如果你控制不了的陌生人在十金時搬，當真那一位仁兄已經到達「見山還是山」的那種「深度」，就有鄭教主的搭訕精神——「第一位舉手」（看到了通告，立即搬）。如此一來，你這位看穿商鞅用意與策略的「智者」，碰上鄭教主的結果卻是連十金也得不到，因為「第一個舉手的人」已經搬走木柱，拿到賞金了！

「看山是山」的人，看到「看山還是山」的人，會嘲笑對方沒有「深度」；可是，當到達「你看山不是山」的境界，一旦看到對方「看山還是山」時，你必然發出一聲驚嘆的讚賞！

這就是我為何很欣賞與敬佩鄭教主的特色，尤其當我知道偉淳與教主的兩百萬搭訕，我更加不得不敬佩教主這種精神。

我在《有錢人的偏方》說過，做好「必然的因素」的功夫，等待「偶然的因素」機遇出現，在你不能控制的情況下，要把握好你能控制的範圍，凡事要試，你不試永遠沒有機會。在《有錢人一定有偏見》我也告訴你，我們有做和沒做是有分別的，這兩百萬的搭訕就是最好的典範案例。

商鞅為秦國變法的第一招，就是用「立木為信」來教育大家、啟發發大家，站在民眾的角度，你要去試，站在老闆的角度，演這台戲的目的就是要你相信，還有，讓你看到一個事實！

根據歷史記載：有一個人真的肯將木柱搬到北邊的城門，商鞅馬上賞此人五十金，商鞅的威信傳遍全國，因為民眾看到了這個「事實」。

你碰到心中的偶像，出示高價，態度傲慢，極端自我，說話居高臨下，刻意與他唱反調，或許老闆會因為「立木為信」而用你，為什麼我說「或許」呢？答案就是你控制不了這一項：你永遠不知道，你的偶像是不是處於「朝廷正值用兵之際」。

請認清楚一個事實：「朝廷正值用兵之際」是會起用那些「不可一世」，極端自我的員工，因為這是權謀手段，樹立大老闆有宏大「器量」的策略。

所以，用「不可一世」、極端自我的手法，等於你是見山不是山！你以為這一招，是一個萬能通行證，這種思考模式是以窄化後的主觀立場來思考。如果你看清楚這個形勢，即能明白，為什麼真正的高手不常採用「極端自我就是王」招數呢？為什麼李民傑會虛懷

若谷，不斷接受有用的建議呢？

李民傑在等待一個機會，就是：讓無事化小事，小事變大事！

因為只有當你發生無數的小事，你從中挑選幾個經典的小事，透過戲劇化的包裝，用五指山行銷極大化你的功德，這件小事就能變成「大事」，變成「大事」之後，用來「立木為信」！

一定要出名

在這裡，李民傑與鄭匡宇又再次脫光衣褲告訴你一個真相：在10月19日，李民傑與鄭匡宇開始「眉目傳情」，產生了聯合寫書的念頭，我想問大家，你認為當時李民傑與鄭匡宇是不是先知先覺地知道，我們會在十七天內完成這本震撼人心的書？

真相是：沒人知道，我們都不是上帝，沒有先知先覺的能力！

但在擬好大綱，10月28日彼此交換了第一篇文稿後，李民傑因為被鄭匡宇一篇文

稿引得狂性大發，雙方拳來腳去，僅僅在十七天就寫成一本書。

這永遠是一個最真實的「戰績」！

各位粉絲們，這，已經是一個「立木為信」的證據了，你不挺身而出大肆宣傳，誰會知道？

假如李民傑與鄭匡宇是某國際出版社的作家，這時，李民傑與鄭匡宇就要臉皮很厚，用「前言：看搭訕教主與權謀大師如何脫衣服」所教的戲劇性說話術，包裝我們合作的過程。記得，你要採用的資料最好全部都是真實的，沒有虛構，但你要將之戲劇化，你就用貫通戲劇化的方法，只要一見到人就「刻意」說出來。注意，只要是「人」，你也可以很無厘頭突然「刻意」說出來，總之就是你要無事化小事，小事變大事……

你知道我們在你頭腦內重複了多少次，我們用十七天就寫寫好這本書，只要十七天就寫好的這本書，能開創出我們出版所有的書最快速的記錄，你猜我們會怎樣呢？

我知道你會問：如果碰到李敖與劉墉，他們會笑你，十七天寫好一本書，這沒什麼了不起啊！

但你管不了這麼多，這世界上有多少位李敖和劉墉？他們都是稀有動物，可以不理，我再重複：如果你不說出來，誰知道？

我再問大家：你認為李民傑與鄭匡宇是不是每本書都用十七天寫成？

李民傑與鄭匡宇會捫心自問：希望如此！

當你看到這裡已經明白了，即使你只有一次的輝煌戰績，只要你會戲劇化地說出來，其實就等於窄化了他人對你的印象。他只剩下佩服你，不知道要不要佩服你，或者討厭你（不佩服你，你過度的炫耀，太令人反感了）。但你說十七天寫成一本書，討厭你的人能反駁這一點嗎？

不能！他們是根據你說的「十七天寫成一本書」來抨擊你：「哦，有什麼了不起，很多人都可以在十七天寫成一本書！只有華人才喜歡用十七天寫好一本書來自滿，老外絕對不會做這等事！」

細心想一想：即使這位仁兄抬老外出來壓你，或者抬前科來壓你，請問你這個宣傳成功否？（討厭你的人都得承認這個事實，他只是看到你突出，想借他人之力來打你。用話

術讓人錯覺，他可以做到，只是不做而已，這等小事根本不值一哂！）

我再重複：你是需要像鄭匡宇式的搭訕，不斷去做，管他的，做得越多越好，在「多」當中應該可以選一兩個經典的故事，用戲劇化的手法來包裝。如此類推，你會有越來越多厲害、犀利的戰績，你快要被這些戲劇化的故事包裝到成為神了！

你看懂那個順序了嗎？

還是要先有故事（戰績）才能包裝。記得，你不說那些醜事，誰知道？但，如果你已經熟練了戲劇化的包裝，你做過的醜事正好用來包裝你的威風史。

你還記得《勾魂奪心洗腦催眠》裡，醫生將我放在他桌子上的藥全掃在地上嗎？記得就好了。你再回頭看《勾魂奪心洗腦催眠》的鋪排，這不是將醜事變成：「我現在教你權謀」的姿態嗎？

各位粉絲們，李民傑雖然身經百戰，但你們仔細想想，如果李民傑拜訪過五百位顧客，你認為那五百個開發市場的故事是不是每個都那麼精彩呢？

不可能！這些精彩故事都經過我們篩選，然後將小事變成大事渲染。

例如李民傑寫了一本權謀派系書，搭訕教主鄭匡宇開了一個搭訕賣書網，如果李民傑的書，在搭訕教主的網站銷售量排名第一，即使只是賣了區區的二十本書，你認為李民傑是不是要將之小事變大事般渲染呢？

各位粉絲們可能會問：「李大哥、鄭教主，我……我……我沒有戰績怎麼辦？」

用心讀一讀第十場會談，看如何用「我」和「我們」搶人家的功勞！

原諒敵人與消滅敵人的策略

我再以一個例子來說明：A在一家國際企業工作，在權力鬥爭中頭破血流才當上執行長的，由於擔心位置坐不穩，他要進行「立木為信」的策略，最好的方法就是起用敵對派系有才能的人。這招是宣告天下自己的器量大，而讓其他人都往這個方向去想：「哇，以前陳大文這樣對A，A還起用他，證明了A的量度啊！」（大家的思想都被A窄化了，而合理化解釋A的用人策略）

起用敵對派系有才能的人，也隱含另一個意思：「只要你有才能，肯投靠A，你就有機會。你看，像陳大文獻計他老闆，幾乎弄到A下臺，A也不計較，A是一個識才、愛才之好老闆。」

當大家往這個方向想時，眾人（尤其是自認有才華的人）就會對A產生一種幻想：「嘿，以前我這麼支持A，以我的才能，他必然也會賞識我、重用我。」——注意哦，A是真的明白這招策略的背後意圖，這時也要馬上起用一個曾經支持他而有才華的人，A若沒有做這個步驟，他就會引起組織的不滿，而且A起用陳大文的策略也要看當時的情況，如：要「重用」、「關鍵用」、「實用」、「先用後冷」，都需要檢視自己手中的資源。

這個策略還有一個好處：本來與A作對的組織，也會開始被分化，A亦因此而拉攏到敵對派系裡的某些成員。

你從這裡看到衍生的權謀策略，即明白為什麼有時候權謀家希望「亂」、「鬥」、「爭」、「是非」出現，因為他是等著「洗牌」的機會，在「亂」、「鬥」、「爭」、「是非」的過程中，才有機會取得不一樣的資源，準備要當老大的人在洗牌時，也要懂得

如何演戲，什麼時候是演激情的，什麼時候是演冷靜的，什麼時候是演退縮的，權謀策略家都要知道如何拿捏。

現在我們再看看，「朝廷正值多兵之秋」的情況：

B為了要攀上執行長位置，B隊大獲全勝，這時B就不能用A的策略，因為B不是「朝廷正值用兵之際」，而是「朝廷正值多兵之秋」，如果在「朝廷多兵之秋」還起用示高價、態度傲慢、極端自我、說話居高臨下、刻意與你唱反調、迴避進入主流派系的人，B組織成員必會起哄，原因很簡單，他們會想：「豈有此理，我們如此尊敬你（B），張小明每次開會必跟你唱反調，態度傲慢，我們組織內沒人才嗎？為什麼偏偏要起用態度囂張的外人？」

B這動作隱含了「原來我們是不需要對你客氣的，只要我跟你唱反調，你才會注意我」的意思。

根據權謀的策略，原諒你的敵人或起用你的敵人，要看你的位置在哪裡。

曹操是量大的人嗎？當他開始打敗袁紹時，他燒了曾經與袁紹眉來眼去的騎牆派下屬

的信件，他原諒騎牆派的人，原諒出賣過他的人。但曹操在「朝廷多兵之秋」時，他會殺掉該殺的人，換句話說，老闆已經擁有很多資源時，他的門檻就要建高，可以不必起用示高價而囂張的人。

至於偉淳和Y董事長的故事，我認為偉淳做到三個很關鍵的要素：第一，Y董事長很欣賞偉淳；第二，Y董事長對偉淳有信心；第三，Y董事長對偉淳有惺惺相惜的感受。

正如我當年貧苦出身，離開世界書局的倉庫，立志當銷售員，後來在駐馬的台灣永信藥廠成為頂尖銷售員時，我看到一個年輕人也是貧苦出身，為了向我學銷售，不惜每天下班後，花四十五分鐘的車程，來到我的宿舍以求與我親近，然後又耗費四十五分鐘回家。我看到他的熱誠，很欣賞他，也生起惺惺相惜之感，最後決定全心全意教他——各位粉絲們，冷靜想想：這是示高價，還是示低價？

套用激勵講師的話：是那位年輕人感動了我。以我當時的資源，我可以不必教他。

正如我有一位女性朋友，她想投身藥界，經朋友介紹之後，到一家「學名」藥廠當銷售員。在面試過程中，面試官要她說出三個僱用她的理由時，她覺得自己的應對方式很普

通，於是她問我太太：「為什麼這家學名藥廠會請我呢？」

我分析，即使她應對面試官的理由普通，這位面試官也可能會請她，理由是她是經過朋友的介紹。同樣的理由，我中學未畢業，講話結巴，根本沒有資格進入永信藥廠，為什麼永信會請我？

因為有人介紹，有人幫忙推薦的話，等於建立了一點信心。我希望你記得鄭教主說：表演一結束，我們馬上直奔晚宴廳。當門口的小姐問我們是誰時，我們泰然自若地拿出董事長的名片說：「我們是Y董事長的朋友！」——這句話不就是解開信心門檻的鑰匙嗎？也就是說，對你這個陌生人建立了一點信心。

當時我進入永信藥廠工作，只是一個開始。因為我有拼搏的學習精神，雖然我講話結巴，但我或許感動了我的師父勾魂老祖宗老胡，否則我跟老胡非親非故，他為什麼要將他做銷售的絕技傳授於我呢？

我相信老胡也許是欣賞我「主動出擊」的搭訕精神，而認為孺子可教也（他對我有信心），甚至生起惺惺相惜的感覺，才會將絕技傳授與我，沒有老胡這位師父，我不會成為

日後的市場開發王。

記住，如果你是沒有資源與履歷的小伙子，格局和主控權不會在你手上，不要幻想極端自我，刻意唱反調，亂示高價，以為這樣就能被賞識。其實最關鍵的還是：我不知道你是誰？

正如你沒寫過一本書，我不知道你是誰，你衝上來說要跟：我李民傑或鄭教主合作寫書，我們很自然會想：「你是誰？你能不能寫呢？」

雖然我對這位莽撞青年的能力質疑，但他無意中成功用了五指山行銷術，但這是一個起步。你不主動出擊，我就不會懷疑你，一旦你主動出擊，我開始懷疑你了，我被你窄化了，現在我只有三個選項：第一，相信你；第二，懷疑你；第三，不相信你。

各位粉絲們，想清楚一點，出版社也是需要新作家的，只是你做了窄化思考的第一步，你沒有走第二步、第三步，雖然這個笨笨莽撞的行為沒有勾魂的力量，但只要他有後續動作，一定會窄化我的視野，他應該考慮第二步怎樣走，而不是回頭學第一步。從這句話，你又會發現，第一步真的很莽撞也行嗎？我會告訴你，起碼你窄化了對方的思考，因為

「立木為信」已經預估了一定有人不信，就是不信，我才要「硬要」讓他看到，進而去相信。

如果第一步，你態度囂張，極力爭取主控權，刻意唱反調，與我們倆抬槓，一開始我對你就不會有好感，而我又不是面臨「朝廷正值用兵之際」，也無需用「立木而信」的權謀策略，你認為我會起用你這個人嗎？

你若能採取不亢不卑，無需刻意示高價，也不要示低價，不必取悅我，但更不能與我抬槓而令我不想理睬你，你應當想法子取得我惺惺相惜之感。

當然，你們多想一步，你們會問：「其實我示高價，對方的思想也被窄化了……」

對，不過你忽略了一件事，我可以不爽你，不喜歡你，因為我不爽你，不喜歡你而不給你機會！

鄭匡宇：我是安東尼羅賓，他是黎智英

做一個不要面子的人

看到這裡，相信很多人都已經感受得到，李老師和我都鼓勵大家採取行動，把握機會。去試和不去試的人最大的區別就在於，試了的話，還有那麼一點機會，不去試的話，一點機會都沒有。

也正因為如此，熟悉我的讀者們都知道，我最常擺在嘴邊的話，就是：Nothing to lose。

拿搭訕這件事來說，不就是這樣嗎？去搭訕的你，本來就沒有男朋友或女朋友，搭訕失敗，對方不鳥你，也不過就是回到原點，沒有女朋友的你繼續沒有女朋友罷了嘛！有什麼損失嗎？沒有嘛！

對於剛出社會尋找工作，或者遭遇金融海嘯後被裁員的人也是一樣。沒有工作的你，本來就該積極地到處投遞履歷，參加公司提供的面試機會。試得越多的人，也就越容易找到自己能做也想要做的工作。即使運氣不好，一再被應試的公司拒絕，原本就沒有工作的你還是沒有工作，根本沒有什麼損失。

這個時候別告訴我，你損失了面子。老實跟各位講，在你還沒有成名，還沒有做出什麼驚人的成就時，你的面子根本不值錢！

李老師在《有錢人的偏方》裡頭曾經講到類似的論點，在此容我用另外一個例子，再來闡述一下自己的觀點。

我們華人都崇尚所謂的「溫良恭儉讓」，也就是做人一定要謙虛。不過，基本上我認為，謙虛是成功者的專利！什麼都不會、什麼都沒有的人，沒有資格在那邊講謙虛，因為你的謙虛是沒有價值的。

為什麼我會跟傳統的觀念唱反調呢？

謙虛的專利權

大家想想，如果華人圈的頭號音樂才子周杰倫，在結束大型演唱會後，接受記者訪問時說：「今天的成功不是我的，是屬於所有工作團隊的，我要感謝我的經紀人楊峻榮大哥、幫我伴奏的樂隊和負責燈光及音響的工作人員、我的舞者們，還有身為觀眾的你們。如果沒有大家，就沒有今天的我，我的成功是你們給我的，謝謝！」

所有人一聽他這樣講，必定對他的謙虛印象深刻，更加喜愛的他表演和音樂，覺得他這個人實在了不起。

但要是今天是一個路邊素人小鄭，其貌不揚，毫無歌藝才華可言，大家聚會時拱他上臺唱歌，他唱得不好，也直接告訴大家：「我唱得不好，請大家多多見諒！」臺下的人會怎麼想？

「沒錯，你就是唱得不好，還好你唱完了，快下來吧你！」

同樣是謙虛的話語，卻會造成完全不一樣的效果，這是為什麼呢？完全就是因為講那些謙虛話的人自身的實力啊！

因此我才要說，謙虛是成功者的專利！只有他們的謙虛才有意義，也才有那個價值；還不是成功者的你和我，不要被謙虛給限制了自己的腳步，反而要更積極地加強自己的專業，瘋狂地開發能讓自己有能力在能力和事業方面向上發達的機會，這才是我們應該做的事。

另外，許多人不管是在搭訕還是在業務開發上，也許想要有所作為，但又害怕自己的行動也許會導致失敗，擔心周遭的人都在看你，還會笑你。這個論點又相當令人玩味了。

大事變小事，小事化無事

大家想想，要是有一天你到一家餐廳吃飯，突然聽到在結賬的櫃檯那裡，傳來了吵架的聲音，是一位中年男子，大概是懷疑餐廳多算他菜錢的原因，和櫃檯經理吵了起來。請問當你回到家，要是想和家人提到今天有人在餐廳發生的事，你會怎麼描述？

「哦，就是有個大叔和餐廳經理吵架！」

沒錯，就只有一句話而已！你不可能知道那位大叔的名字，不會記得他說了什麼，更不可能記得他的長相，原因是：他不出名！

注意，如果你念茲在茲，覺得你一定要出名，就表示現在你還不夠出名，所以你應當站在你不出名的角度來思考。從不出名的位置出發，而不是站在很出名的角度去思考：那家餐廳所有人記得我怎麼辦？大叔不出名，群眾是沒辦法記得他的。半年之後，你在同一家餐廳吃飯，又是同一位大叔和櫃檯經理吵架，我猜有可能，你已經忘掉了半年前大叔吵架的事件了——你要是印象深刻的話，除非是這家餐廳發生了一「媽媽嘮叨」的情形，也就是你每次來餐廳吃飯，每次都有大叔和經理互罵，我肯定你會印象深刻，即使你去到別家餐廳，看到另一位大叔又吵架，這時，你的頭腦肯定會回憶起第一位大叔吵架的餐廳。（註：要知道「媽媽嘮叨」的秘密，請繼續看下去）

同樣的，去搭訕還害怕丟臉的你也是一樣！就算有人目睹了你搭訕失敗，回家之後跟朋友提起來想嘲笑你，也頂多就是：有個人今天在公車上搭訕被拒絕。如此而已。沒有人會知道你是誰，也沒有人會記得你的臉——你不出名啊！！

不出名的人，什麼都好，假如引不起話題，還是繼續不出名，沒有人知道你是誰；半出名或很出名之後，才會有人記得你！（你聽懂這句話另一個涵義嗎？）

更何況，你這麼在乎所謂旁人的眼光，那麼請問，這些所謂的路人，會主動幫你介紹

女朋友嗎？不會嘛！他們不會主動給你幫助，又會在你失敗時打擊你，請問這種人有理會的必要嗎？

完全沒有！

堅定信念，採取行動，你才是自己人生最好的保證！

而且，許多人都把失敗的定義給搞錯了，將努力嘗試後沒有達到預期目標這件事情，看作是失敗。

但其實，事情不是這樣的。

去嘗試但遭遇挫折的人，比起什麼都不做而停留在原點的人，表面上看起來好像所處的地位一模一樣，但其實內在的實力天差地遠。

嘗試過的人，藉由一次又一次的失敗，漸漸能摸索出成功的方法，他知道哪些方法不可行，哪些方法可以讓他跟目標更靠近。他的下一次永遠都是無限可能的開端。

於是，不管在愛情上還是事業上，你都應該把搭訕精神衍生出來的毛遂自薦，充份地

發揮運用出來，機會還沒降臨的時候，按部就班每天充實自己的實力；機會來臨時，像餓昏的瘋狗一樣，緊緊咬住那難得的機會。把那些說你太愛現、笑你太貪婪、罵你不謙虛的屁話，全都拋在一邊，用你的實力和勇氣，去贏得你應得的機會，邁向屬於你的成功。

我是安東尼羅賓，他是黎智英

剛才李老師還提到，我們在倡導的所謂「奸的好人」、「權謀做人」，以及「積極搭訕」、「毛遂自薦」等等觀念，真的有這麼簡單嗎？要是每個人都像我們這樣去想做，那麼不是大家都發達，都能開創愛情與事業上的雙贏了嗎？

我很老實的告訴各位，觀念和方法，我們都和大家講了，但是很多人就算聽了也不信，信了也沒有真的搞懂，搞懂也不願意實際去採取行動，就算採取行動了，也沒有保持一顆開放的心去接受可能的變動，或相信自己的熱情與能力可以解決未知的難關。

於是，永遠就只有那20%的人能夠爬到頂端，而底下80%的人繼續庸庸碌碌。

而且，李老師讀者群中的某些人，果然和我讀者群中的某些人一樣，都幻想能在我們

書中學到什麼完美必勝的話語和心法，能夠一語迷惑客戶，一搭訕就讓妹妹愛上你……

而我們也都很明白地在書中說了，所謂必勝成交話術和搭訕必殺絕句，都是狗屁！

我們當時用出來，或者某些人用出來，能夠一舉擒得，馬到成功，那是因為我們過去許多年累積的經驗，以及培養出來的實力所造成的結果；一個毫無業務經驗、對產品不熟悉、或者完全沒有搭訕過的人，就算跟我說出一樣的話來，還是達不到應有的效果。

你只要想想，同樣一句臺詞和動作，由獲獎無數的梁朝偉說出來和演出來，跟由初試啼聲，從歌唱跨足演戲的王力宏表現出來，會有多麼大的不同，應該就能了解我們在說什麼了。

不過看到這裡也千萬不要覺得氣餒。積極思考的人，就會付出更多的時間和努力，在事業上衝刺來攀登高峰，利用有限時間閱讀書籍來增加自身底蘊；而負面思考的人，則會選擇相信且接受自己先天條件的缺陷，以及後天運勢的不足，於是放棄努力，甘於平凡。你要選擇哪一個？

而且不要忘了，當大家都真的夠努力，也懂得運用權謀，聰明地讓自己的成就被看見

時，這個社會的階層分布不會是繼續呈現金字塔型，而能成為所謂的倒梯形，也就是上層和中上層的人口最多，越往下的人口越少，這應該是最能成就大同世界的理想態勢。

那些在我們更上層的人，也許比我們付出了更多的時間，花費了更多的心力，你是要選擇對他們的成就不屑一顧，嗤之以鼻？還是分析效法，急起直追？

這都是你的選擇。至少我和李老師都會選擇後者！

他選擇了黎智英、何飛鵬當學習的榜樣，我選擇安東尼羅賓和蔡康永作為效法的對象，我們與那些名人和企業家發展的路徑，也許看來類似，但一定會走出不同的天空，因為我們都是擁有極端自我個性的王者。

那麼，你要選擇誰當你的模範典型，又打算採取什麼樣切實可行的行動，來成就你極端自我的王者地位與領土呢？

下次來和初出社會的年輕讀者們，談談面試時的權謀應對術！

第四場對談： 把自己「膨風」 成一流人物



李民傑：「膨風」與垃圾桶的親密關係

將垃圾再循環

我以前是一個有口吃毛病的人，即使到了現在，我在興奮時亦會「舊病復發」。我曾經思考過，到底是發生了什麼關鍵的事情而令我改變呢？

答案是：我本是一個不喜歡讀書的人，但我逼自己讀書！如果我讀了兩頁書打瞌睡的話，就會捏自己的大腿，我曾經試過將自己的大腿捏成瘀青。最後我將自己變成閱讀的垃圾桶，在拜訪顧客、面試時，我很快就能順手拈來一個話題。而養成戲劇化炫耀自己的威風史，有可能是亂讀小說「薰陶」而成的。

所謂變成閱讀垃圾桶的意思是，有一些書，我已經知道裡面的觀點，即使重複閱讀，也只是快速瀏覽；接著，我會很好奇，為什麼這位作者會從這個角度切入此一觀點，讀到最後，閱讀一本書會變成其實是閱讀一個人。

例如，我看到一個話題變得人云亦云時，我就會想到「源頭」、「行情」、「趨勢」等要素，我會從這三個角度切入這個人云亦云的話題。所以我會將同類的書買回來，先不管這本書寫得深入與否，只是收集相關資料，接著試圖尋覓，到底是哪位具代表性的仁兄先提出這個觀點？

例如我看到80/20這個理論，我看了很多這方面的書，後來找到義大利的經濟學家是如何提出這個觀點的。再比如，我們都熱衷討論的「六度分離的人際關係」，我是被葛拉威爾的《引爆趨勢》（時報出版）觸發興趣，看了數本相同的書，最後我還看到一個女性數學家找出六度分離人際關係的漏洞。

閱讀多了，我很自然將看過書本的內容跟朋友討論，尤其當我找到「驚世駭俗」、「顛覆傳統」、「打破常規」、「嘩眾取寵」的理論時，我必然將之變成我的生活話題。例如我看到美國經濟學家史蒂文·蘭茲伯格寫過一本書《性越多越安全》，我就會用裡面的理論來逗那些好色的老闆開心。

經理把你誤認為很犀利的角色

正如鄭教主說面試時，我頭腦就閃出一本書《如何移動富士山》，然後腦中又聯想到在另一本書裡看過的面試故事：

有一家國際企業，經過筆試、面談，而進行最後的面試。應徵者在會議室見面試官時，一位陌生的經理加入了他們的面談。當這位經理走進會議室，他好像發現熟朋友一樣一拍應徵者的肩膀說：「哦，原來是你，在上一次的研討會我們見過面了。當時你提出了ABC的問題，我就覺得你很有見地……接著我提出CDE來考你時，你又用FGH來解答……我對你很有印象，很欣賞你。」

你不妨設身處地想想，本來你在面試時緊張得不得了，可是突如之間經理好像跟你很熟，但問題是你根本就沒有出席過什麼鬼研討會，他說的經歷，你全沒記憶；這時你肯定會進入能量最低點，簡單來說，小弟弟你被勾魂了，頭腦呈現一片空白，不知所措。但最重要的是，在最後你聽到這位經理說了一句話：「我對你很有印象，很欣賞你。」

這句話彷彿顯示著，小弟弟你已經被被招聘了。你既然來了，就表明著你對這份工作

的渴望，畢竟這家公司是數一數二的國際大企業，對於你的前途而言可說是天降甘霖，如虎添翼……這時你該如何應對？

你沒有理由否定這個經理的話，若是直接表明你們根本沒見過面，說他一定是認錯人了吧？這樣做太不給他面子了；其實只要你看前面的對談，你會想：媽的，不出名的人要無事化小事，小事變大事，馬上承認，還戲劇化地炫耀一番，如此做，等於這份工作你就能手到擒來——呵呵，你是不是感到很幸運，自己能買到這本書呢？

但你再細心想一想：當時經理有沒有跟那位他很欣賞的仁兄做過什麼互動，你根本毫不知情，倘若他談起互動的細節，你該如何回應呢？所以該怎樣回應經理認錯人呢？

如果你很狡猾地順著經理的話，假裝謙虛一下說：「噢，那時候還很不成熟，如果您不提，我也不記得了……希望您日後多多指教……」

哇塞，多得體的話啊！原本他只是欣賞以前的你，但你這句話等如告訴經理，自己已非昔日阿蒙，你比以前更厲害了，這等小事，也沒放在心上，細節也記不起了，多完美的答案。

不過，根據那本書說，這一切都是經理的幌子，因為根本沒有這個研討會，經理是對每個應徵者都如此說，無論你默認也好，回答得多得體也罷，總之你——不老實，就完了——他們的標準答案是：「不好意思，你認錯人，我沒參加過這個研討會……」

這個面試案例，經理是「以假試真」，目的是要引蛇出洞，看你是否老實？

據說這個部門因為涉及多層很重要的商業秘密，他們要聘用的人是：有誠信的人。

好了，鄭教主一句話，引發了我的感想，所以整個頭腦的資料如「水平思考」以橫向發展，浮現這場「認錯人」的面試畫面，因此拋出這則面試考題給大家思考。

而你們買了這本書，閱讀到這一段，你應當如此想（深入、垂直式的思考），如果我不想只是表現老實，當我說了「不好意思，經理，你認錯人，我從沒參加過這個研討會……」之後，接著你該說些什麼來提升自己的價值呢？如果你不說其他的話，你只不過是將「老實」這個特點賣給經理，但對於一個要出名、出位、上位的人，賣了「老實」之後，最好還要能夠表現出：自己其他的附加價值是什麼。

因為看了這個以假試真面試的思考案例，你就應該多想一步：現在根據這個案例，想要給經理看到你的老實，同時也要根據這本書的精神，你一定要出位、上位、出名，讓經理看到你的實力，然則你該怎樣做？

變成垃圾桶的最大好處

為了讓你的頭腦不停地運作，我在這裡打住，不說下去，也就是沒有答案，突然離題。因為我要先引導你們看看，我們閱讀的思維變化。

注意，鄭匡宇與李民傑脫光衣褲，向你示範如何閱讀：你若能在每本書多加一個自己的偏見，多想一步，日積月累，就可以發展出自己一套理論。因此，閱讀垃圾桶就是你奮鬥的目標，你把自己變成閱讀垃圾桶，什麼書都閱讀就是你的策略，而書本只是你的工具、媒介，你的頭腦水平式或垂直式的運作，才是你自己提升自己的關鍵。

水平思考的閱讀訓練方法是：當你看到李民傑與鄭匡宇的書之後，你覺得很對口味，你就應該將李民傑與鄭匡宇所有的書買回家，舉凡是有關李民傑與鄭匡宇的書，也買回家。（註：當你想研究權謀，就要收集完所有各家各派，互相衝突的理論，我是說研究，

不是出招，真正出招時你只能用一種最適合你的方法。）

時間久了，只要你在其中一本書，看到某個很類似李民傑與鄭匡宇的理論時，肯定會閃現出我們書裡的理論、方法、口訣、精神，這是很自然浮現的，就好像鄭教主一提面試二字，我就會很自然聯想讀過的相關書籍。

垂直思考的閱讀訓練法是：你在李民傑與鄭匡宇的書裡，看到他們兩位多次提過何飛鵬、黎智英、王文華、龍應台，你也應該沿著這個脈絡去尋找他們的書。理由很簡單，到底是誰影響了李民傑與鄭匡宇的見地？他們為何能發展出這些出名的奸詐步數？（註：我們雖然身經百戰，累積回來許多實踐經驗，但，你不要忘記，當我們要寫書時，我們整理自己的經驗時，不知不覺會將曾經刺激過我們的文字、書籍引用出來，就好像「奸的好人」是被溫瑞安引發的：「好官要比奸官更加奸」，是周星馳《九品芝麻官》的對白烙印在我們頭腦內，所激發的。）

你只是讀一本書就滿足，哪會變成李民傑與鄭匡宇呢？

讀書對我最大的幫助是，提供了很多話題讓我與人交談。有一次我聽到太太與她的朋

友討論餵孩子吃飯有多麼勞累時，因為我看了許多教育嬰兒的書，可以在這班婦女的圈子中說：「很多研究嬰兒行為的專家都說，孩子拖拖拉拉跟媽媽糾纏不吃飯，其實是想引起媽媽的注意。對老外的這個研究我認為只能說對了一半……」接著我發表了自己綜合起來的觀點，並要她們試一試我的方法。

而這些媽媽級的女人，都靜靜地聽我發表著簡短的演說，然後我又說：「為了收集很多床邊故事，準備說給自己即將出生的孩子聽，我發現西方的童话故事過程很好，天馬行空、有想像力，但故事結局都有『毒』，因為西方童话故事結局多是美女看到美男子，沒有跟父母交代就嫁給了那位美男子……中國的故事過程太悲慘，但結局都以宏觀的角度切入，不過也是一種沉重負擔的『毒』……」接著又討論，如何透過讓孩子看到你做的身教「儀式」，灌輸孩子衛生的觀念。

現場所有的焦距都集中在我的身上，為什麼會如此？我亂讀書，我是閱讀的垃圾桶啊！

詹宏志先生也說過，他自己即使是旅遊書，因為工作上的關係也讀過一千多本。有一次他去日本旅行，到了一個他在書裡看過多次的地方，當時他們正坐慢車，然後停在一個車站。接著詹宏志先生想起一本書，就跟同行的那群人說：走過對面的車站，再轉個彎，

就會有快車載我們到我們的目的地去。

果然真的如此！詹宏志先生的朋友便問他，是不是曾經到過日本？其實沒有，他跟這群人一樣是第一次來到這個地方。

為什麼我會告訴你變成閱讀垃圾桶的重要性呢？

各位粉絲們，你們以後聽到朋友向你訴苦，那位面試官如何刁難你，你腦海中會不會閃現李民傑與鄭匡宇這本書談過的面試案例呢？

希望各位粉絲們以後告訴李民傑與鄭匡宇，製造話題一點都不難，沒有口才的，沒有話題的，自從變成閱讀垃圾桶之後，整個人生就改變了！

接下來我會告訴你，當時在追求我的準女友時（現在已經是我的太太），我一共有五位競爭對手。當時有一位競爭對手實行「岳母政策」，而那時候我並不是很有錢，換句話說，五位對手當中，我的條件最弱；而這位財力雄厚的競爭對手，每次來拜訪我準女友的母親（現在是岳母），不是送鮑魚就是送燕窩等等禮物，而我送給岳母最貴重的禮物，就只是一包腰豆。

話說某次，在岳母的家裡吃飯，飯後岳母拿了一疊旅遊照片給我看，我憑著一張照片的景點，水平思考想到蘇東坡的故事，於是將蘇東坡的故事很戲劇化的說給她聽，然後我看準機會，問了她一個問題。當她回答了我這個問題時，我已經使得她心中斷章取義，認為我是五位競爭對手當中最有頭腦，最有可能給到她女兒幸福的男人。

鄭匡宇：膨風騙術的運用秘訣

欺騙技術的分量

李老師在上文中提到了一個關於面試的故事，我看完也有很多感觸，關於面試技巧的討論，也許可以就從這個部份來著手。

首先我們來談談關於誠實的部份。

李老師舉出的例子裡頭，面試者對受試者說出的那些聽起來像是攀關係、或是欣賞對方的話語，其實只是一個煙霧彈，更可以說是請君入甕的陷阱，目的是用來測試受試者的誠實度。

我想，很多讀者如果是當事人，想必在當下都會覺得不知所措。到底自己是該附和著經理，用敷衍的方式帶過（輕微的欺騙），還是應該打蛇隨棍上，編扯出自己也參加過那

個研討會的謊言（重度的欺騙）呢？

在此，告訴各位我的做法，而個人也認為應該是最好的做法。

那就是，誠實告訴經理自己並沒有去過那個研討會，但可以話鋒一轉，立刻提到自己參加過其他和目前面試公司的產業接近，或者關於經營與管理的研討會，說出自己在該研討會中學到的新知，以及自己咀嚼過後得出的心得與感想。

No one can know every thing, but every one can know something!

（沒有人能知道所有事情，但每個人一定可以對某些事情有一定程度的了解！）

我將這句話奉為至理名言，也用來鼓勵華人世界的年輕人們。

我在台灣各大學校演講的時候，因為喜歡用互動的方式與聽眾接觸，於是常常說著說著，就把麥克風遞給台下的某位同學，要他（她）對我剛才說的東西提出些看法。但很遺憾的是，某些同學大方應答，也有不少人試著閃躲，更有人用困窘害羞的口氣回答：「我不知道！」

我認為，「我不知道」這四個字，是對一個人自信的最大殘害！而想用這句話來避開所有麻煩事的那種心理，更是讓一個人處境江河日下的罪魁禍首！你若想成為極端自我的王者，第一個就是把這四個字從口裡和腦中戒掉。

就算對我的問題不知道如何回答，也可以說：「教主，你說的這個東西，我不知道正確答案是什麼，但我自己的經驗是這樣……」或者：「我曾經讀過某本書，作者提出某個觀點，我想我的想法跟他比較接近……」

用這種方法回答，不是比一句「我不知道」要好得多了嗎？你不但沒有逃避落到眼前的問題（困難），拒絕放棄表達自我的機會，還趁勢把自己以前學過的東西，在腦中做了整理與反芻，用自己的話語把它大聲說出來。

回到剛才李老師提到的那個例子，面試的主管要是遇到你直接否認彼此曾經見過面的事實，但隨即又聽到你關於產業或企業經營相關的論點，會做何感想？

「好個誠實又好學上進的青年，我們一定要錄取他！」

這就是你在面試時應該具備的基本態度。

歐巴馬附身了嗎？

但除了誠實是基本盤之外，請大家不要忘了，我和李老師都反覆強調，平日生活的累積，才是你在當下脫穎而出的制勝關鍵。

沒有平時勤於閱讀的習慣，沒有把習得的知識用自己的語言文字表達出來的練習，沒有積極參加各種和自身專業領域以及生活興趣相關的演講或研討會，請問又如何能在面試的當下，臨危不亂、舉一反三，做出精彩的演出呢？

這又讓我想到，我曾經參加一場辦給大學畢業生的就職討論講座。被邀請在台上分享的，是華碩電腦（ASUS）全球銷售的總經理。他說，很多年輕人都喜歡問：「面試的時候有沒有什麼技巧？」、「有沒有什麼該說的話或該做的事，能夠贏得主考官的青睞，讓自己順利被錄取呢？」

但實際上，根本沒有！根據那位經理的說法，公司就是要挑選出真正有實力的戰將，也為了避免有人是巧言令色、臨時抱佛腳的投機份子，於是他們的面試很簡單，就是一個二十分鐘的英文自我介紹，再加上臨時發到受試者手上，關於公司產品的介紹，要你想

像自己已經是公司的業務，該如何對客戶用英文做簡報？

你想，這種面試的方式，還有所謂的「偷吃步」可言嗎？你如果大學四年沒有好好學習英文，或者至少在面試前的三個月到半年都沒有好好加強字彙和口語，有可能在面試的當下突然像被歐巴馬附身一樣，說出一口流利的英文，過關斬將嗎？

當然不可能！

所以大家知道了，越是好公司，他們挑選人才時的手段就越「機車」，你如果沒有過去累積的實力當基礎，想要進去簡直比登天還難，更會覺得面試的當下，根本就是對自己的一種凌遲和羞辱。

不過我不得不說，有時候，沒有實力的人，還是可以用「騙」的方式，獲得一份自己喜歡，也條件不錯的工作。

鄭匡宇式的權謀騙術

我的一位讀者曾經和我分享他自己的故事。畢業於台灣某科技大學工業設計系的他，當兵退伍後，想找份關於設計的工作。幾次投遞履歷石沈大海之後，終於有某家公司給了他面試的機會。

當時主管只問他，會不會用專業的軟體畫設計圖？他其實大學時代超級打混，根本不會，連那個軟體是什麼都還搞不清楚，但為了趕快找到一份工作糊口，於是只好騙對方說：「我以前學過，但因為當兵兩年了，有點生疏，能否給我兩個禮拜的時間，我再把它摸熟一點？」

公司主管大概是用人需求恐急，他還沒回到家，就接到主管通知三天後上班的電話。於是，他趁著這三天，趕快日以繼夜地買書來看，找學長來問；開始工作的那兩個禮拜，也是每天加班到十二點，背著同事偷學該有的繪圖技巧，以及應該具備的專業知識，終於在兩個禮拜後自己也能交出不錯的繪圖作品，也獲得正式的留任。主管還特別在其他同事面前嘉獎他呢！

所以，有時候連我也覺得，僅管你覺得自己的實力不夠，一開始得用「騙」的，那也沒關係，重點是你有沒有督促自己，拼死拼活地要在短時間內把能力向上提升？有沒有像李老師那樣，把自己的大腿捏到淤青不睡覺，也要靠閱讀來改進自己口吃的精神？

既然說到騙，那我們就特別來談談，怎麼在面試或面試前的履歷表上面，藉由文字的力量，讓自己看起來實力堅強，與眾不同吧！與其說是「騙」，還不如說是閩南話的「膨風」，要來得貼切一點。

大家應該都知道我非常強調誠實的美德，但在某種不違反這個原則的範圍之內，我們是可以藉由文字和敘述的力量，讓自己聽起來或看起來非常厲害的。讓我隨便舉幾個自身的例子。

各位如果看到我的自我介紹或簡歷，會發現我曾經幫美國洛杉磯的警察（LAPD）當過口譯員，協助辦案。聽起來很厲害吧？

其實我不過是在他們抓到一些只會講中文的小罪犯（男盜女娼之流）之後，大搖大擺地走進偵訊室幫忙翻譯，不僅跟槍林彈雨、出生入死一點關係沒有，就算翻錯了，老美也

不知道。

你在我的履歷上會看到我寫著：自己曾經擔任過中華人民共和國人民大會堂的司儀！怎麼樣，聽起來夠棒吧？

事實上，我只是參加了一個香港某基金會舉辦的「海外傑青匯中華」活動，一行一百多人到北京作客，受邀在人民大會堂和高官們吃飯，因為我的中文比其他海外華裔青年好一點，英文又不比他們差太多，剛好沒有真正的高手在場，於是遴選我擔任晚會的主持人……

你還會看到我書上的自我介紹寫著：我是台灣活動主持界裡頭，唯一能講流利中英、日、韓四國語言的活動主持人。

不過真實的情況是：沒錯啦，我中英日韓語是挺流利沒錯，但離真正的精通或達人境界還差遠了；更何況能力是有，但也沒那麼多人找我主持啊！所以我只是先將自己寫得很厲害，把自己的書當成是行銷自己具備多重能力的廣告罷了。唉，一個不紅的作家，就只能在自己的書上動手腳啊！

可是無論如何，你把我前述那些台面上的簡歷拿來一看，再搭配我那沒什麼搞頭的舞蹈博士學位，乍看之下，不覺得驚為天人，哪來如此優秀的人才嗎？

請仔細看看，我可沒有一句謊話哦！只是透過描述的方式與文字敘述的能力，使我自己「看起來」很厲害罷了。

我也覺得，我們華人的教育，就是把謙虛精神發揮得太極致，以至於不敢積極地表現自我。但在現今的社會，不積極表現自我，誰又會主動看到你呢？

而且我真的認為，有時候強迫自己擠進一個超出自己能力範圍的工作或位置時，才能push（推進）自己真正花時間和努力，去養成並具備與那個位子相符合的實力與風範，否則永遠都只能當個畫地自限、綁手綁腳的Average Guy（普通人）。閣下當普通人當得夠久了，是時候選擇當個強者與王者了！我的例子剛好可以給大家做個參考。

於是，我在找工作的時候，幾乎很少失敗，包括現在這個在韓國輕鬆工作的肥缺也是一樣，到手不費吹灰之力。下一篇就來分享我的韓國面試經驗吧！

第五場對談：

窄化視野，扭轉乾坤



李民傑：造神運動與窄化視野

打你死穴的面試個案

我很喜歡教主說的「膨風」，而這種態度就是不亢不卑的態度，正如李開復說的「自信中不要失去謙虛，謙虛中不要失去自信」，現在我要多加一個偏見：誠實中不要沒有包裝，包裝中不能沒有誠實，鄭教主給自己的行銷包裝，不是如此嗎？

我曾經看過一位雜誌編輯說過他的一個面試故事，話說當時，台灣大學要求新聞工作者以英文面試，因此應徵者多數是外文系的畢業生。

當時這位雜誌編輯用英文筆試尚沒有大問題，勉強可以過關，可是筆試之後，就得口試了，主考官問了他一個問題，要求他發表自己的觀點。

如果你是雜誌編輯，該如何「膨風」？

如果知道自己的英文對話不好，你能不能用「膨風」的騙術來過關呢？可是正當臨急關頭時，碰到偏偏是你最弱的地方，人家就是要攻打你的弱點，你該如何過關呢？

當時雜誌編輯放膽對主考官要求說：「我能不能用中文回答？」

呵呵，你會說這位雜誌編輯的臉皮夠厚了，整個面試的程序大家都知道是要用英文口試，這位雜誌編輯自己英文對話不行，還膽大妄為地要求改變遊戲規則，你認為可能嗎？

遊戲規則就是遊戲規則，不會因為雜誌編輯大膽、老實就因此而改變，所以主考官拒絕了他說：「不行，你用英文試試看！」

各位，你該如何化解？

「打架王」不是武功高

有位激勵的大師如是說：「如果你在街頭打架，不只是看你功夫好不好，你的功夫厲害，也不要忘了一山還有一山高，強中自有強中手。你以為你很會打，不過市場上還是有

比你更會打的人。所以跟人對打，取勝的關鍵是，要懂得如何化解他人的攻擊，還得忍得住給人打……最後的勝利者，往往都是能熬得住被打的人……」

這雖然是激勵，但也道出一將功成萬骨枯的現實，其實上述這話無非是說明，被拒絕、被人攻打你的弱點時，要咬緊牙關忍住、忍住、忍住，你只是等待一個反撲的機會……

但在這裡，我要求你忍住的同時，還要多想一個方法，如果你只是在心態或想法上作調整，不會讓你實際上有所成長和進步。所以，請先想想你曾經學過的招數，不必急著知道答案——你最好現在掩卷沉思。

很多人看書的態度是，當你在書裡看到作者提出一個問題，是不是希望作者教你一個答案呢？你有沒有試過先自己想一，接著再翻書看答案呢？

如果你沒有思考的習慣而想直接看答案，我只能說，你仍然沿用填鴨的模式在看書。你喜歡吃填鴨，我可不喜歡吃填鴨，因為我不想直接給你魚吃，我和鄭教主的目的是要教你釣魚。

要我們直接將答案寫出來很容易，但如果我們直接寫出來後，你是看不到我們的頭腦變化的。因此我們要告訴你，這本書最特別的地方是，你要看到我和鄭教主文章一來一往中的大腦激盪、心情變化、思維是橫向推進，還是直向「演化」。

我喜歡跟教主合作寫書，是因為我經常被鄭教主的文章衝擊我的頭腦，看他的文章，我簡直受到嚴重腦震盪。正如教主一提出「膨風」的騙術，我一聽之下，就想：哇！我們的教主可是一個行銷高手，同時，教主還不愧是實力雄厚的人啊！

媽媽嘮叨術

我知道很多粉絲們，一旦讀過我們的書，肯定會發生三種狀況：第一就是會買完我們整套書回家；第二，就會把我們當作是神；第三，也把自己當成是神！

但，也有一部分的粉絲們，沒有鄭教主與李民傑大哥的履歷，他們是白紙一張，完全沒有成績單，這時該怎麼辦？

如果你想寫書，可能看到李民傑與鄭匡宇的模式，就發現：哦，像他們一樣，連舉例

子都不斷使用自己的名字，這根本是硬要將作者的名字放進讀者的頭腦內，而且還不止一次。（重複嘮叨說明：其實很多例子根本無需用作者的名字，可以用張三，可以用李四，可我們偏偏要用自己的名字。還有，只有李民傑和鄭匡宇會在我們自己的書裡不斷替我們自己的書打廣告。）

這樣做的目的只有一個：製造出一個很明顯的風格！（因為很多作者都不好意思這樣做）

你看穿這個秘密的運作架構嗎？

像不像你媽媽經常在你的耳邊嘮叨個不停？我們不同的是，借用了不同的文字與情景在你耳邊嘮叨。

而你的感受也有所不同。不是李民傑與鄭匡宇不煩，也不是你媽媽很煩，因為是你的心態不一樣，你認為李民傑與鄭匡宇有資格嘮叨你，你願意聆聽我們的教誨，但不願意聽媽媽的教誨。

所以，如果你是白紙一張的話，就要開始邁向造神的運動。

造神運動

對我而言，我要造神，我肯定會大賭一手。你不要誤會，以為我叫你到賭場去大賭一手，我是要求你兵行險著，冒險試一個沒有人敢試的舉動。

我這裡不會深入解說，只簡單告訴大家，我曾經和BOSCH（博世）名牌國際企業交涉生意的經歷。當時，他們要在馬來西亞進口數個貨櫃的電鑽，所做的宣傳是：顧客買一個電鑽，即送一件衣服。當時我沒有正式拿到訂單，只是尚在交涉中，即決定狠狠賭一注。在交談過程中一了解了他們的需求，我回到公司就馬上訂了足夠數量的白色布料（足夠做兩萬件衣衫），甚至也將他們的LOGO印花的絲印版做好。萬事俱備，在成交關鍵時，我只是對採購經理說：「我不知道其他工廠的實力如何？但我可以告訴你，我們的公司有辦法在半個月內交貨給你！」（電影《蜘蛛俠》的宣傳衣衫，我只用了三天即做好所有成品）。各位粉絲們，對我而言，即使那產品不賺錢，我也會冒險一試，理由很簡單，我知道自己的公司小，不夠大，一開始我要樹立可以宣傳的神話是：三天做好《蜘蛛俠》的電影宣傳衣衫，十五天做好BOSCH的宣傳衣衫。

粉絲們，你知道我要搶攻什麼顧客群嗎？

很急的顧客，需要效率快的製衣工廠服務。

你們細心想想，如果我對每個顧客都如此，你認為我會不會死得難看？公司早就倒閉了！

在自我造神的運動中，當公司有一個爛攤子沒有人敢接，你就舉手告訴老闆，你願意去試！

注意，造神只是第一步的策略，下一步你就要變成「媽媽的嘮叨」，從此這個神話還需要透過戲劇性化的演變，變成一個動聽的故事。

你還記得我們的原則嗎？這個神話，你要挺身而出，見到人就刻意戲劇化渲染！

你的目的是要窄化眾人的視野。

如何窄化他人的檢視標準？

如果我們對自己的讀者們說：「各位粉絲們，一本書寫的好，第一要看他有沒有做勾

魂；第二看他有沒有顛覆其他作者的看法；第三、第四、第五……」

我們再細想想，真的嗎？你能說《自慢》和《我是黎智英》寫得不好嗎？你敢說《自慢》與《我是黎智英》寫得淺嗎？（這兩本書一點都不淺，只是很多人並非站在創業者位置思考，因而見不到其深。創業者往往需要好的概念，恰恰這兩本書就能提供這方面的參考資訊；但若硬從權謀派的觀點來看，極大化了手段的功能，就看不到其深了。）

不！根本不是這回事！只是我們要將你們頭腦窄化，變成只有權謀派的標準、權謀派的視野，因為你一旦離開權謀派之後，你總是覺得不對口味！

同樣的，如果你跟顧客說：「在我們這個行業內，如果在一天裡面做不到樣本給你看，這家公司就不夠專業！」（當然，你的公司為了競爭，真的要成立一個起樣本的專業部門，而這個起樣本的部門，對其他同行來說就是他們不願意做的事，注意，這部分教授你的不是手段，而是策略了。）

當你的顧客遇到其他的競爭對手，其他競爭對手無法達到這個標準的話，你猜你的顧客會怎麼說？

他已經被你窄化了視野——但真的嗎？專業的公司一定要一天內起樣本嗎？他們忘了李民傑的公司可是一家中小型企業啊！所以才有這個「方便」。

接著，讓你們多看一個案例：

當年我跟江老師寫好《勾魂奪心洗腦催眠》時，整家出版社就只有這本書，書店哪有興趣擺我們的書賣呢？（真相是：我們根本不算出版社，沒想過做出版，只是想將我們的書擺放在書店，增長自己在演講領域的名氣。）

當時書店負責人最喜歡問我：「你們的出版社有多少本書？」

如果我們回答「只有一本書」的話，書店負責人會想：「這本書如果不能賣，你的出版社能繼續經營下去嗎？你還是不要浪費我的時間吧！台灣每年出版很多書，你們在出版界還是籍籍無名，要成為暢銷書，不太可能！」

你已經看過窄化視野的方法，現在是你回到雜誌編輯英文不好、和我們只有一本書的案例的時候了。這當下，你等於是被人看穿了你的弱點，當人被看穿弱點時，沒有學過權謀的讀者或多或少都會很不自在，接著就會出現心虛的情況，所以常犯的錯誤就是不斷解

釋——你不斷解釋，就等於你正在不斷掩飾！

一個無理取鬧的面試

還沒有公佈答案之前，我又多告訴你一個案例：我的朋友陳寶發先生在諾華國際大藥廠擔任經理時，當公司進行新人第二輪面試，他往往擔任黑臉的角色。他會闖進面試室，假裝跟面試者說：「等等，我們的主任等下會對你進行面試……」他滿臉笑容，好像普通家常的寒暄問道：「你是哪裡人？」（在馬來西亞問這句話，等於是問：你家鄉在那裡？如果面試者是住馬來西亞南部最末端就說新山，如果是北部可以說是檳城。）

面試者若不經意回答：「我是安順人。」（馬來西亞有一個小鎮叫做安順）

陳寶發聽了會臉色一沉，然後說：「我問你哪裡人，你說是安順人，如果我是你的面試官，你已經不及格了，因為你的回答太普通。我問你這個問題，不正是給你一個機會好好介紹你自己嗎？不懂得借題發揮、推銷自己的人，不是我們要的銷售員。」

注意哦，這是陳經理的幌子，無緣無故地罵人不是他的目的，他是先以黑臉打擊對方

（而且還是一件很無謂的小事），再窄化了面試者的思想：「你回答得太普通，你不是我們要的銷售員……」這咒語會鎖住對方的頭腦，你該如何解決呢？

就在面試者來不及回應陳寶發的問題時，主任這才走進來，陳寶發就假裝擺起臭臉跟主任說：「你對他進行面試，我在這裡看看！」說完交叉雙手在胸前，然後蹺起二郎腿，看著面試者。

面試者若憤怒或緊張得不知所措，將不被錄取，因為他看不穿，這個場合中其實是主任與經理在演一場戲；而被人打擊之後，不懂冷靜化解，將來遇到顧客的憤怒，這名銷售員又如何沉得住氣呢？

面試者若擺出謙卑的態度說：「……我很有誠意來學習……我會很認真學習……」

陳寶發會不禮貌地打斷說：「對不起，你要學習回去學校學習，我們公司不是付錢給你學習的！」陳寶發有一個最起碼的標準，即面試者要自信中不要失去謙卑，謙卑中不要失去自信——即使沉默以對，但也不能張惶失措！

為什麼陳寶發會發明這種面試手段呢？

因為我告訴了他兩個故事，他以這兩個故事的版本設計了這個黑白臉的面試手法，這兩個故事，我會在下一篇文章寫出來。

演示尋找答案的水平思考

我們寫書都希望能衝擊讀者的頭腦，其實我是可以將這段陳寶發的黑白面試留在下一篇文章才說，但我故意放在寫雜誌編輯遇到英文口試，以及我和江老師只有一本《勾魂奪心洗腦催眠》如何做銷售手段的中間，目的就是不要你一下子立刻讀到答案，我們希望這個鋪排，能令你的頭腦動起來。

當然你也可以把我們這種做法看成是樹立個人風格：一個故事的答案還沒有解決，又跳開說第二個案例、第三個案例……

你學我一招化解的招數，你的價值就只有這一招，但，我要你動腦筋的目的不是要你學一招，而是要你以後碰到問題，自己能開創出自己的招數，這就是這本書的目的。

先告訴你們，當我們碰到書店問：「你們有多少本書？只有一本書嗎？」顧客看穿了

我們的弱點，我固然熬得住對方打，而且顧客這句話，打掉了我的牙，我沒說話，只是將被打掉的牙往肚子裡吞。

做生意碰到被拒絕，已經來不及悲傷了，你應該要像《勾魂奪心洗腦催眠》一書所說〈向老千學習〉——就是馬上想出應對的方法！當時我的腦中是想：「對啊，只有一本書。我們該如何使別人對我有信心？即使我不斷跟對方強調我會陸續出書，我對出版業很有熱誠等等……但在商場上混過的人是不會相信你的，就如同為什麼商鞅要立木為信……」

這時我腦中浮現讀過的一段歷史：在春秋時代有一個謀士去拜訪一位國君，國君想考驗這位謀士，就說：「小弟弟，我並不覺得你很有才能！現在我的國家正是要找人才的時候啊。」

這位謀士聽了國君的話，點點頭，很坦然地說：「大王，對啊，我知道自己不是個人才，但是您有沒有想過，我為什麼知道自己不是人才，竟然還敢來找您呢？」

要知道，春秋時代《奸的好人》之《印象洗腦術》還沒出版，這些謀士並不知道自己

的權謀手段叫做「盜雷術」，但他們還是憑著這招達到目的。

謀士繼續說：「大王，只要讓天下人都知道您聘請我，這樣，天下的人才就會來到您的國家。」

國君聽了之後，不說話，雙眼瞪著謀士，謀士這時用了「神話情結」的行銷手段來說故事，他接著告訴大王：

在古代，有一個喜歡千里馬的商人，找了三年都找不到千里馬，有一天，他的管家花了五百金買了一個死的千里馬回來，這個商人很不高興地罵：「你做這種笨蛋行為，豈不是讓天下人笑我是傻瓜嗎？」

管家回答說：「我就是要讓天下人都知道我是笨蛋，您是傻瓜，您還要很興奮地將這個消息傳出去，當天下人都知道您肯花五百金買死的千里馬，那麼他們就會幻想：『哇！這個傻瓜，死的千里馬都肯買，活的千里馬不就可以賣他一千金嗎？』老闆，您想想，人家只是笑我笨，認為您傻，以為您很好商議；但當大家都賣千里馬給您時，您就變成有主控權，有很多選擇，因為大家都爭著想賣千里馬給你。當馬商明白他的競爭對手有很多時

，您說，價錢是不是會因為競爭而變低呢？」

當這位謀士說了這個故事之後，又繼續說：「大王，連我這樣平庸的人您都聘請，甚至還要幫我建一座尊賢堂，如果您給天下人知道這件事，天下的人才就會蜂擁而來，向您投靠了。」

國君因為聽了前面的故事，加上謀士最後的一句話，很自然就會將兩者連結在一起，其實這跟陳寶發窄化大腦的面試手法是有一「相通」之處的。你有沒有想過，既然這位謀士說自己平庸，我可以請比他更平庸的人，為什麼一定要請他？還有，國君如果冷靜去思考，即使我請了很平庸的人，也未必能引來厲害的角色，說不定可能招來更多的平庸之輩……

注意，如果我們的頭腦不被窄化，大腦的騙子不會出來活動，我們人類就會如是胡思亂想，你講一個理由出來，我可以舉一百個理由反駁它、質疑它。一旦我們被窄化之後，我們就會根據設計者的「有色眼鏡」來看世界。我舉一個很簡單的例子：讀過《奸的好人》的讀者很容易走火入魔，一旦看到他人分享概念時，就會說對方這句話是「浪漫廢話」；碰上談概念的，就罵這個人沒有教手段，其實權謀派的人不夠清醒，誰最需要手段

？答案是：談判者、銷售員，而管理者或董事長則需要有良好的經營概念。

現在這個國君的頭腦被窄化了之後，這個自己說自己平庸的謀士，其實國君已經把他當作有料之人了。

為什麼會如此呢？因為人類有「神話情結」。比如我說，做講師的最需要身經百戰的經驗，才有辦法教人，你若沒有實戰經驗，而又想當講師，聽到這句話當然不爽；所以一旦有人反駁說：韓信、諸葛亮沒有打過一場戰，但依然能夠成為一代名將，而一流的足球教練，通常都不是一流的球員，這時，沒有經驗而又想當講師的人就會以這番話，作為自己的「護身符」……問題是，你是韓信或諸葛亮嗎？千百年來，有多少位韓信與諸葛亮？再者，一流的足球教練即使不是一流的球員，他仍是下過戰場的球員。

我再多舉一個例子，請看這番話：「我們要以其不能而敬畏人，所以當你看到你不如別人時，你要敬畏地問：『他是怎麼辦到的？』我們不要以其所不能而不信人，因此而懷疑：『他有這麼厲害嗎？是不是真的？』」

但是我們將這番話多加四個字：「成功者以其不能而敬畏人，失敗者以其所不能而不

信人」，如果你現在不是成功者，但你處世的態度是因為自己不如他人，而打從心底尊敬人，偏偏你的豬頭上司，即使看到比他更加優秀的人，也往往不相信他人有這種能力，你會作何感想？答案是：他是未來的失敗者，你是未來的成功者，這就是一「神話情結」的移情作用。國君沒有人才，有人毛遂自薦，自己都不知道要不要請他，這時聽到買死千里馬的故事，即產生移情作用了——神話情結的移情作用簡單來說，即是彌補現實的不足——如果國君人才很多，就不會產生移情作用。

我必須在這裡說明：我們不但要以敬畏態度問，他是怎樣做到？同時也要保持懷疑：他有沒有隱藏或戲劇化了他的才能？

一開始提到的雜誌編輯，又是如何窄化面試者的頭腦呢？

解答時刻到了

雜誌編輯是這樣說的：「先生，如果我用英文回答，您只會覺得我英文不夠好，頭腦也不怎麼厲害……」（這句盜雷術的開場白，真的很類似當年，我不會英文卻跑去國際企

業面試時的開場白：「……您有沒有想過，為什麼我不會英文，竟然敢上來您的公司談生意呢？」大家可以參考《印象洗腦術》。）

雜誌編輯繼續說：「但是，先生，如果您肯讓我用中文回答，您雖然知道我的英文不好，但您會看到我的大腦、思考、分析力夠好！」

雜誌編輯看著面試官繼續說：「您，可以決定只是要一個英文好的編輯，還是一個頭腦好的編輯？」

這句話有道理嗎？表面看起來似乎有道理，實際上他窄化了面試官的視野。試想，難道沒有英文好、頭腦又好的人嗎？

不過，據我所知，這位編輯的頭腦確實很好，所以他通過了面試，並得到新聞編輯的工作。

現在回到我的故事。整個出版社只有一本書，這固然是弱點，然而我「盜雷」即可。我說：「老闆，您有沒有想過，為什麼只有一本書，我們竟然敢來找您呢？」

這時，沒有熟讀權謀歷史的傢伙，一定不知道天下謀士（說客）最厲害的就是這種手段，我已經將書店老闆的頭腦轉成：對啊，這傢伙為什麼只有一本書，竟然也敢來見我？

而書店老闆會這樣想，不是他沒有頭腦，他只是錯覺我是行內人，用行內人講的話跟他說話而已。因為只有行內人才知道，只有一本書的出版社，書店是不願意直接跟他交易的。書店會希望他將書交給代理商，然後他再從代理商那裡選書，而不想直接面對出版社。

當然，有這一招做敲門咒語，書店的門是開了一點，但如果想一腳踢開他的門，我就必須要引用「神話情結」的話術了。將死千里馬的策略修改。

我說：「您有沒有想過，您進過很多不能銷的書，也進過很能銷的書，但，書還沒有放進市場時，您根本不知道這本書能不能銷，就好像一開始您很看好的書，推出市場後反應冷淡，那些您不看好，好像沒有什麼大不了的書，最後卻讓很多人跌破眼鏡而成為暢銷書。所以很多書，您不試一試，怎麼知道它會不會成為暢銷書呢？」

在這裡我刪除了當時舉出一個有「移情作用」的「神話情結」的例子，因為涉及商業

秘密，所以刪除了。內容大致上說，即使你進了不暢銷的書，沒有人知道，但如果你進了一本大家都沒注意到的書，結果這本書卻因而暢銷起來，你認為，你的老闆會因而錯覺你有眼光嗎？而你也可以事後孔明地向老闆邀功勞說，當時為什麼你會進這本書的理由了。

你覺得我說的有道理嗎？當然很有道理，這情況書店看得太多了，但，書店的老闆可以這樣想：「對啊，多你一本不多，少你一本不少，既然如此，你還是可以將書交給代理商，因為我們可能會選你的書，也可能不選你的書。」

但，老闆是被我的話術窄化了，他錯覺：我這本書可能也有機會變成暢銷書，其實就是那時市場上暢銷書很少，我這番話觸動他的「神話情結」，產生了移情作用，而產生「不試一試怎麼知道它是不是暢銷書呢」的感想。

最後，我們的《勾魂奪心洗腦催眠》一書，在2006年成為年度暢銷書第一名！

鄭匡宇：造神的心法，嘮叨的精神

不找我做神，那麼該找誰？

李老師在上文裡頭提到的那位雜誌總編年輕時應徵工作的經歷，在網路上算是一個流傳甚廣的故事。至於那位編輯的真實身分，不知道大家有沒有興趣知道啊？

告訴大家，我不但知道她是誰，還和主角有過一些淵源呢！放心，並不是過節，所以可以大方地和大家分享。

故事中的總編，是台灣《Cheers快樂工作人雜誌》的副總編輯盧志芳小姐。我和她的第一次見面，是在2006年某次《Cheers雜誌》舉辦的演講會上。當然，我並不是受邀的主講者，只是以一個聽眾的身分出席活動，獲取新知。

演講結束之後，我依照慣例，上前向主辦單位，也就是《Cheers雜誌》現場的工作人

員介紹我自己，並表明希望能被《Cheers雜誌》報導的心願，現場人員於是把我帶到了盧志芳副主編面前。

當時我已經出版了大約五本著作，包括《全民搭訕運動》、《第一次搭訕就上手》、《脫離好人幫》、《正妹心理學》，以及《情挑MSN》，而且已經到韓國教授中文一個學期。因此我對盧副主編毛遂自薦的時候，特別告訴她，要是能上Cheers雜誌受訪，除了能分享如何藉由搭訕來自我推薦的方法，克服面對陌生開發恐懼的訓練，介紹自己用搭訕來行銷的藍海策略外，更能傳授給想到國外工作的大學畢業生加強外語以及面試能力的訣竅。

所以，不管橫看還是豎看，我好像都是應該趕快被《Cheers雜誌》報導的不二人選啊！（沒錯，正如你所看到的，我一直都是那麼自我感覺良好）

盧副主編露出笑容，收下了我的名片，也和我相談甚歡，她並告訴我要是有合適的主題，一定叫她手下的記者立刻採訪我。

但大家知道等《Cheers雜誌》真正報導我，是什麼時候嗎？

三年後！是三年後啊！我整整等了三年，才被《Cheers雜誌》採訪，而且還不是主角，而是整篇關於〈面對老闆責罵時該如何應對〉的專題中，一個小小受訪者而已。（因為我2009年出版了一本《就是愛被罵——史上最強被罵應對心理學》）

這三年之中，我又在其他場合，跟盧副主編見了兩次面。每次碰面，我都會把自己的近況告訴她，包括自己又出版了什麼主題的書籍，以及能和讀者觀眾分享的新話題。每次她都告訴我有合適的專題一定採訪我，但卻一再延宕。終於在2009年《Cheers雜誌第8期》裡頭，針對我新書的內容，做出了採訪和報導，雖然這次我的內容並不多，但我相信日後應該很快就會有我的專訪。

把這個故事說出來，搞不清楚的讀者也許還以為，我的目的是不是要挖苦或責備盧副主編？

絕對不是！把這個故事說出來，是要告訴大家，如果你和我一樣想做一件事的時候，不管失敗幾次，或者要去「煩」那個能夠協助你成事的人多少遍，你都要鏗而不捨，一而再、再而三地堅持下去——「煩」這一字真言，正是「媽媽嘮叨術」的精髓。

而且，請大家再回頭看看，這三年中我可有停下腳步，無所事事？並沒有！我依舊以每年三本書左右的速度，不斷在書市裡頭製造話題，創造媒體的曝光率，希望能因此提高《Cheers雜誌》或台灣《商業週刊》採訪我的意願。

我不是要突顯《Cheers的雜誌》沒眼光不早点採訪我，或者表現出自己有多麼了不起的成就，而是希望用自身的故事告訴大家：當你還不出名，沒有什麼醒目的作為時，別人沒有青睞你或支持你的義務；但你要成為那一個不斷做出突破，並且用成果來說服對方到頭來願意助你一臂之力的人！

一個人要成功，除了堅持，還要找出能讓自己被看見的方法。對當時的我來說，不斷出書，就是一個能讓媒體看見我的方法。

用「媽媽嘮叨術」搭上王偉忠

同樣的精神和手法，我還拿來「煩」台灣綜藝節目界的天王製作人，王偉忠先生。

認識我的讀者們都知道，我的短期目標是當一個亞洲最棒的多國語言記者會和節目主

持人，不管外賓來自日本、韓國還是歐美，我都能用他們的語言，和他們暢所欲言，賓主盡歡。想要達成這個超級主持人的夢想，除了每天自己在語言方面的努力外，就需要像王偉忠先生這樣的貴人相助了。

於是，從我出版第一本書開始，便很有毅力地不斷把自己的作品寄給他，還在台北的誠品書店直接搭訕他，沒事就把自己的新idea打成報告書寄給他。終於，他最近主動透過底下的經紀人和我聯繫，打算出版關於「超級星光大道」參賽者的新書，以及邀請我聯合主持一個關於「把妹達人」的新節目。

這些結果聽起來雖然很棒，但老實告訴各位，根據我的經驗，演藝圈無法成事的「芭樂票」實在太多，等節目真的開成功再來大笑三聲還不太遲；應該說，等節目真正創造超高收視率後，再來舉杯慶祝都還來得及！畢竟這個領域需要太多不同人、事、物的配合，才能成事。於是，當機會還沒有真正降臨的時候，我能做的，就是每天持續地加強自己的外語，精進表達能力，不斷另闢戰場，創造話題，和李老師合作的這本關於職場權謀的系列書，就是一個很好的武器。

成功，很少來自於一次皆大歡喜的全壘打，而往往是不斷推動自己向前邁進的連續安打！希望讀者們也都能把這句話牢記在心裡。

第六場對談：
窄化視野，扭轉乾坤
之經典參考案例



李民傑：我是怎樣改變我的未來岳母

岳母政策對腰豆手段

在上文裡提過，我在追求女友的階段（現在她已經是我的太太），一共有五位競爭對手，其中一位是比較強的對手，他實施的策略就叫做：岳母政策。

這位對手的背景是某個進口大型卡車公司的「太子爺」。他是獨生子，每次去我未來太太的家吃飯，一定送禮物，他的禮物不是鮑魚就是燕窩，有時候還搭配冬蟲夏草等；而我送給未來岳母最貴重的禮物只是一包腰豆。

最經典的是「太子爺」不但有相貌、高身價、還細心，例如他喝岳母的湯時，可以分辨出此湯料有什麼成分在內。

他應該是我最大的競爭對手。

但我是如何窄化了岳母的視野，而扭轉乾坤呢？

話說有一次，我在太太的家裡吃飯。晚飯後，岳母拿出她去中國旅行的照片給我看，從照片中的景象，我借題發揮，談到蘇東坡這一號人物，而蘇東坡與佛印之間又有許多趣事，因此我打開了話題，一口氣說了幾個蘇東坡與佛印的鬥嘴故事給岳母聽，正當她聽得津津有味時，我突然岔開話題。

各位粉絲們，岔開話題打廣告是銷售員很重要的策略，就像你讀我們的書，我們的書最喜歡就是不斷錯亂地岔開話題打廣告。

在現實的生活裡，我親眼看過我的師父老胡（勾魂手段老祖宗）與顧客聊天，談到最興奮之處，他突然一拍桌子說：「老闆！廣告時間到了……」然後他拿出採購單說：「跟你聊了大半天的時間，現在趁著你這麼興奮，就是打廣告的時間了……」說完，顧客也笑彎了腰，同時真的順從著老胡的意思下訂單。

我突然問道：「伯母，我有一個從來沒有人問過您的問題，想問您……」

岳母說：「你問啦！」

我就問了：「您覺得，一個女人要嫁給怎樣的男人才會幸福呢？」

既陰謀又奸詐的話術

她回答：「真心愛女人的男人。」

我問：「怎樣才算是真心愛女人？真心愛女人的意思是什麼？」

她想了一想說：「一個會照顧家庭的男人，可以帶給家庭溫暖與幸福的男人囉！」

「怎樣才算是會照顧家庭呢？可以帶給家庭溫暖的意思是……」

這次的問題好像有點難度，她略停頓了一下，然後說：「要照顧家庭，除了要有愛之外，還要有經濟能力，最少要有一間房子、一輛汽車，每月有馬幣五千令吉的收入……」（其實在馬來西亞，馬幣五千令吉的收入，對有家庭的男人來說還是相當辛苦，通常最後都是月光族。）

「哦？！您的意思是說要有經濟能力……」（你看到我如何進行窄化嗎？）

我在一張白紙寫著「經濟」這兩個字，然後畫了一個圈圈住「經濟」這兩個字後，我繼續問：「還有呢？」

「他們兩個人當然是要真心相愛，感情要很好，沒有感情，再有錢都沒有用……」

我在紙上寫了「感情」，又畫上圈後，我喃喃說：「感情……嗯，還有嗎？」

「呃……呃……性格要好，不亂發脾氣，做什麼事都能彼此商量，對老人家好，會孝順，脾氣溫和等這些性格……」

我繼續寫上「性格」，說：「唔！性格，還有嗎？」

岳母像抓破頭皮也想不到了，到此，我才開始出手（出招了），我問：「相貌重不重要呢？」

岳母好像不必細想，馬上回答：「正所謂靚仔無本心……」然後是長篇大論罵「靚仔」！

四面埋伏，留一條生路的戰略

各位粉絲們，注意我岳母的價值觀順序，她先說「經濟」，然後說「感情」，接著說「性格」，而我引導了她說「相貌」，這就是她本來判斷好丈夫的定義。

你要留意我的做法，我到底是如何將岳母的「順序」改變，當時我心裡想著，這四項條件，哪一項對我最有利，而我在那一刻想到的是：「心智」！

這時我看時機到了，我就說，跟您玩一個遊戲……我將紙推到她面前，指著紙問：「女人要找好的男人，要有經濟、感情、性格、相貌這四個因素，我想問，假如要排第一、第二、第三、第四，您會怎樣排？」（我故意不將心智這兩字寫出來，因為一旦我寫出來之後，萬一岳母選的不是心智，我要改變她的想法可就很困難了。這裡我不會多費篇幅跟你介紹什麼是心理學上的一致性行為，你若想了解更多，可以參考《透視影響力》）

岳母拿著紙，想了一下，對我說：「第一是經濟，第二才是感情。對於做父母的人來說，只要眼中看到自己的女兒幸福、快樂，就足夠了。第三才是性格。沒有錢，即使有感情，最後還是為了錢吵架，有錢沒有感情也不好，有錢，再加上感情最好。然後還要有孝

順、溫和的性格，否則也沒有人會理睬我們老人家啊！最不重要的是相貌……」

我說：「您有沒有見過，有一些人本來很有錢，後來不知道什麼原因，變得什麼都沒有，有一些人子承父業，也是很有錢，到最後敗完家業，結果變成很窮呢？」說到這裡，我停頓一下，看到岳母有點頭的反應，我繼續說下去：「有沒有見過一些人本來沒有什麼錢，後來卻變得很有錢呢？」（這是你、我、他都知道的現象；其實我事先已經了解過，岳母有一位親戚原本什麼都沒有，跟老婆借了一筆錢做生意，現在這位親戚已經是千萬富豪了，而這位親戚與她感情最好——你說，做功課重不重要？）

岳母果然非常興奮地說：「當然有啊！我的侄女兒嫁的丈夫，就是本來什麼都沒有，是駕電單車的，現在，嘩！多有錢，他是超級有錢人，可以捐贈教堂……」（我必須花5分鐘聽她闡述這個故事）

「那麼感情呢？您有沒有發現，拍拖的時候，彼此是真心相愛，熱戀過後，感情變淡了，雙方沒有了話題，然後變心呢？」（對年老的夫婦而言，你說我會不會說中她們的心事呢？你要知道其中的心理運作，請參考《有錢人的偏方》裡面的一篇文章〈先知先覺的秘密〉）

這次，她非常氣憤的說：「當然，一天不進棺材，那個老公都不是你的，哪裡有什麼天長地久的愛情……對了，性格不是這麼容易看得出來，追我女兒的時候，就千依百順，什麼都得到了以後，真面目就露出來了……唉，這就是命運囉！」（這是她切身之痛，當然這點我早已經聽我太太提過）

當我用大家都熟悉的常識，動搖了她的價值觀「順序」後，並不等於我可以改變她的想法，你不要忘記心理學上的一致性，因此到了這時，我才將紙拿在手上，寫了「心智」兩字，也畫上圈，於是我就這樣說：「我覺得還有心智這個要素，您的侄女婿可以從什麼都沒有，做到今天的成就，靠的是心智。他有上進心，有智慧，所以才會變成有錢人；而沒有心智的有錢人，將很容易敗完所有的錢，給他再多的錢都沒有用……」（我引用了她剛才最興奮的5分鐘演講內容，但至於她的侄女婿是不是有心智，那時候，我還沒和她們攀上親戚關係，我哪會知道呢？）

岳母以肢體語言來附和我的說法，頻頻點頭同意。

我把聲音放柔，繼續說：「要維持一段感情不容易，熱戀期過後，還要保持彼此相親相愛，第一你要看得很遠：當兩個人開始吵架，吵架之後要怎樣處理彼此的問題，靠的是

什麼？心態和智慧囉！你的心要放得下，然後還要用智慧來解決……」這就是權謀派在必要時，用浪漫廢話來影響人的方法，我也沒有推翻岳母的「順序」，只是從她排列第二的「順序」，很勉強地添加「心智」對於感情的「運作」會產生怎樣的利益。

「心智成熟的人，他就不會亂發脾氣，也會明白老人家的心情，知道她寂寞時，會抽出時間來陪她……」（真的如此嗎？我只不過多添加一個理由，我的做法是：對，你是對的，不過如果多添加這個就會更好！）

「伯母，現在我們再看一看，心智、經濟、感情、性格、相貌，到底哪一樣，才是最重要呢？」

岳母拿起筆，在「心智」寫了上第一……

從此之後，岳母就不斷灌輸給我太太聽，說我是一個很好的男人，而且她為了要搶我這個好男人，試過逼我承諾娶她的女兒，還威逼我偷偷寫給一封承諾娶她女兒的信件。她見到親戚們都對他們說：「李民傑是很好的男人，他對我很好，很有本事……他是作家……」

最過癮的是，她在任何地方都向人推薦我，她在外頭是這樣對人說的：「你知道他是誰嗎？你常常去書店嗎？他，他就是李民傑啊，他的書一定會在書店的暢銷書排行榜第一名，他是亞洲暢銷書作家！你去過新加坡嗎？……你去過香港嗎？你去過台灣嗎？你有沒有在書店看到他的書……」

但你們永遠不知道，我的岳母有一段時間常常說：「選男人最重要的是心智……」而到了我買豪宅之後，她改變了，她說：「選男人，第一個條件是要有錢！」

鄭匡宇：我是怎樣取得韓國的「肥缺」工作

脫褲子與賣關子

看到李老師解說自己如何贏得未來岳母的青睞，從眾多競爭者中脫穎而出的故事後，我不禁有點感慨。

身為李老師讀者的各位，是不是和我一樣，以前閱讀李老師的作品時，都有種意猶未盡的感覺？好像他老是喜歡在最重要的地方賣個關子，或者，在應該給大家答案的時候卻跳開去講另一個主題？

於是，為了成全各位讀者，也為了滿足我自己的好奇心，這次和他共同書寫的時候，我繼續承襲自己以往毫不保留、實話實說的風格，希望能引誘李老師也慷慨赴會，傾囊相授。畢竟，我要是先把自己的褲子脫了，他也不好意思不脫吧？（李民傑的感想：我本來有很多不想教的、不想講的，全都被鄭教主引爆出來了，不知道為什麼，也不懂是什麼原

因，讀一篇鄭教主的文章，我就很想說話，腦內充滿了資訊，很衝動想要宣洩出來。）

但看完他這次的系列文之後，我才恍然大悟，其實他特殊的「賣關子」寫法，實在是用心良苦啊！

正如他所說的，太多讀者在閱讀的時候，都自動放棄了身為一個讀者的權利，不去思考作者說那些話、做那些事背後的動機與邏輯，單純只想獲得解決問題的答案。

但很可惜的是，就算給你知道這個問題的解答，要是沒有學會解決問題背後的邏輯與方法，外加有效的思維模式，那麼，下次再遇到類似的問題，或者你以為遇到了類似的問題，還是無法迎刃而解，手到擒來的。

為什麼？因為從B處得來的解答，是沒有辦法拿來解決A處的問題的，更可怕的是，看不清問題重心的你，很有可能以為A和B是同一件事情，但事實上它們可能相差了十萬八千里。

不學會辨識問題重心的智慧，以及明快解決問題的邏輯能力，你就只能像牛一樣，被鞭一下，才往前走一步，再被鞭一下，才能再往前走一步。但很抱歉，我們出書的速度，

絕對比不上你遭遇問題的速度，所以建議你還是趕快把我們的書多讀幾遍，找出我們思考與行事的邏輯，再加上你自身的智慧與經驗，研究出最適合你個性、以及最能有效解決當下難題的方法吧！

請你忘恩負義

我和李老師最希望看到的，不是你們把我們當成偶像般來崇拜。各位最好在讀完我們的書後，能夠忘恩負義，說：

「哼！李民傑和鄭匡宇不過如此，我早把你們的功力吸收殆盡，而且想出了更好的方法……」

我們衷心地希望，你看完書後能成為一個高手，然後從容地把我們當普通人看待。

看到這裡，不要輕易地覺得感動。你怎麼知道我不是在勾你的魂、奪你的心，要你更打從心底佩服崇拜我們，成為我們永遠的信徒？

記住，我們好，你不見得會因此而更好；但如果你傾全力讓自己更好，那麼你的親友家人通常也會因此而過得好，連帶地我和李老師也會更好……你看出這其中詭異的邏輯了嗎？

感嘆的話語說太多了，現在來聊聊，我如何拿到目前韓國教書這個工作的面試故事。

不熟悉我的朋友還不知道，我除了在台灣和大陸持續出版作品之外，從2006年9月開始，還到韓國的弘益大學教授中文。這個工作呢，簡單說來就是錢多事少，只是離家遠。我一個禮拜只要工作十二個小時，一個禮拜工作星期一到星期三，平均一天四小時，其他時間都是自由時間，所以可以學習韓語，持續寫作，偶爾到台灣和中國大陸演講或者舉辦活動。還有，韓國寒暑假的時間特別長，通常一個學期只有三個半月左右，放假的時候薪水照發。大家猜猜我這個工作的薪水多少錢？

一個月十二萬台幣！雖然現在韓幣嚴重貶值，但我上次看了一下，至少也還有一個月十一萬左右。

你看看，這不是「肥缺」是什麼？不過我當時又是怎麼拿到這個肥缺的呢？

搶「肥缺」的秘密

話說當年回到台灣，在實踐大學擔任一年的應用外語系兼任助理教授後，我突然想周遊列國。使用google搜尋之後，發現韓國的弘益大學有這樣一個不錯的機會，於是二話不說，立刻動身前往韓國參加面試。

面試當天，據說一共有三十位左右的老師，不過好像只錄取一名！於是每位等待面試的老師都顯得心神不寧，戰戰兢兢。充滿熱情而喜歡搭訕的我，當然不可能閒著，便開始跟周遭其他受試者攀談起來。在我看來，這除了是一種禮貌以外，更是刺探軍情的最好方式啊！

終於輪到我上場了。我當時是第三號，被安排在面試廳外面等候時，剛好一號結束後出來，二號走進去，於是我便和一號簡短地聊起天來，順便問問裡頭的情況如何。一號告訴我，面試官們有三位，但很奇怪的是，學校要我們來面試之前，明明要求我們準備好相關著作和推薦信，但面試官們當下卻完全不看。一號一進去後，便被要求坐下來，主考官們依照之前我們email給學校的個人簡歷，開始詢問問題。

於是我當下心裡有個底，大概知道待會兒進去後會是什麼情形了。果然，二號一出來，也跟我抱怨同樣的事情，說主考官根本不看什麼推薦信，害他還準備了國內的大腕兒（指內地有權力地位的人）寫的推薦信，但完全無用武之地，根本是一種時間和精力的浪費嘛！

掌握了這個資訊之後，我立刻在腦中整理出待會兒最好的應對方法。當我一走進面試教室後，不同於其他面試者被要求坐下就坐以待斃，等著被主考官問問題，而是馬上向三位主考官說：

「各位老師你們好，我是來自台灣的中文老師鄭匡宇！這是我在台灣出版的著作和簡歷，請你們過目！」（全程以中文面試）

然後，我走向三位老師，把我的著作和簡歷，一份一份，從容不迫地擺在他們面前。

大家知道這樣做的目的是什麼嗎？目的就是，我一「偏要」呈現我到目前為止的著作，讓三位主考官被我的成就震懾住（哇，台灣來的作家要來我們學校教書啊？！雖然我的著作書名都是什麼《全民搭訕運動》、《脫離好人幫》、《正妹心理學》，但我想韓國人的

中文應該沒那麼好，一時之間還搞不懂我的書內容到底講什麼），而且，當我準備的履歷放在他們面前時，他們很自然地就會照著履歷上面的內容來問問題，不容易天馬行空出難題，這是一種NLP裡頭的限定做法。

不過，這還不夠！來韓國面試之前我就想，住在韓國的大陸中文老師和台灣中文老師那麼多，他們憑什麼要聘請一個從台灣特地飛過來的我？更何況我大學和研究所的主修又不是中文，說不定根本不在他們考慮的範圍之內，他們會不會只想要具備韓語教課能力的老師，不會韓語的一律不考慮？（當時我的韓語很破，跟不會差不多）每個老師的中文能力都差不多，我到底該怎樣才能脫穎而出呢？

不問自答的面試手段

為了突顯我的個人特色，早在來韓國之前，我便準備好了一句石破天驚的話語，打算用來替自己加分，並且特地請我在台灣的韓國朋友教我，如何把那句韓語用標準的韓國腔說出來。因為內容過於經典，我打算無論主考官問不問相關的問題，我都得找機會把它當成答案說出來。

（李民傑感想：正如很多人在面試時常碰到的一個問題：「你可以告訴我，為什麼我的公司要聘請你嗎？」

我就曾經教一位女性讀者面試訣竅，在面試官還沒發問之前，妳要先說：「我覺得你們公司有三個理由要聘請我……」這時，妳應該略停，眼睛看著面試官，然後接著說：「第一個理由，我是女人；第二個理由，我是女人；第三個理由，我是女人……」（接著妳說的三個理由，可以是：我英文不標準，為什麼身為一個女人竟然敢來面試呢？或者，也可以說出妳在書中看到的女人特色等等。）

天助我也！其中一位考官在快結束的時候問我：

「鄭老師，你也知道，我們學校每位老師需要教授漢語的課時並不多，所以你每個禮拜課程結束後，有很多自己的時間。請問你打算如何利用自己的休閒時間？韓國文化裡頭有沒有哪個部份，是你最感興趣的呢？」

我眼神銳利，態度堅定地立刻用韓語說：

「저는 한국에서 가장 아름다운 여자를 찾습니다！」

（我正是為了學習你們大韓民族的精神與文化而來的！）

（當時韓語能力有限，只有這句說得好，後面就用中文了）

我接著說：「我讀歷史，知道韓國經過二次世界大戰後，又面臨了韓戰。在戰爭的摧殘之下，全國百廢待舉，一貧如洗。但，四十多年後的今天，你們卻創造了世界矚目的經濟奇蹟，不但有三星電子、現代汽車這樣全世界知名的品牌，平均國民所得也快要突破兩萬美元。我很好奇，是什麼樣的民族精神、什麼樣的文化，能夠創造這樣的奇蹟？我是特地來這裡學習你們這種奮鬥精神的！」

這席話一說完，我感覺在座的三位韓國老師，彷彿像吃了興奮劑一般，眼神因為亢奮而渙散，同時還閃爍著淚光（是我的錯覺嗎？），他們連連點頭，不知道在我的評分表上面寫了些什麼。之後又問了我幾個簡單的問題，面試便結束了。

我懷著忐忑的心情回到台灣，等待面試結果。才不到一個禮拜，便接到弘益大學的email，通知我順利錄取了這個工作！這個工作採取兩年又兩年的合約制，至少能工作4年，之後還有可能繼續續約下去。於是，2006年的秋天，我踏上了韓國的土地，在這裡

享受不錯的薪水，過著悠閑的生活，每天閱讀書籍學習語言，偶爾跟可愛的韓妹約會……

不入虎穴，焉得虎子；不用策略，面試難成……我的故事大概就是最好的寫照。下一篇還有更驚人的事實，和大家分享！

第七場對談：

血淋淋地剖析鄭匡宇與李民傑



李民傑：暗爽的行銷話術

鄭教主清醒處理與王偉忠的關係

鄭教主說：「王偉忠先生主動透過底下的經紀人和我聯繫，打算出版關於『超級星光大道』參賽者的新書，以及邀請我聯合主持一個關於『把妹達人』的新節目。」接著鄭教主話鋒一轉，說：「這些結果聽起來雖然很棒，但老實告訴各位，根據我的經驗，演藝圈無法成事的芭樂票實在太多，等節目真的開成功再來大笑三聲還不太遲；應該說，等節目真正創造超高收視率後，再來舉杯慶祝都還來得及！」

我不知道你看了鄭教主這番話，頭腦產生怎樣的波動？既然我要突顯本書的特色，要讀者們看到我們的大腦波動，我不妨告訴大家，我看到了鄭教主的「胸懷」和「清醒」。

我說鄭教主有「胸懷」的道理很簡單，有勇氣和自信的人才會「毛遂自薦」，因為凡是「毛遂自薦」者，在現今的社會不一定能夠成功，也未必有人理你。「毛遂自薦」看似

很容易，但你若沒有胸懷就無法做到。鄭教主不但做到，還讓我看到他的「清醒」！當王偉忠的經紀人聯繫了鄭教主，並提議兩個合作的方向，鄭教主卻以超現實主義者的眼光說：成功開辦才大笑三聲。只是「三聲」而已，因為創造高收視才是真正的慶祝；這就是我說他有足夠胸懷與清醒的原因。

各位粉絲們，清醒與胸懷是很重要的，正如有人在臉書對我們說：「鄭匡宇與李民傑好棒！加油！你們是亞洲第一流的作家，我很喜歡你們……」

聽好話固然會開心，但我會強逼自己清醒，例如在馬來西亞，我們出版新書都會登上排行榜，我一定會將之自吹自擂一番，但我知道這是宣傳手段，在心底，我可不是這樣老王賣瓜的。我知道自己不是亞洲級的大師，也知道自已不是大紅大紫，最多是一個半出名的李大哥。

我出版的是商業書，也從來就不與高素質的書（如龍應台的書）比較，因為比不上就是比不上。如果我向你吹噓說：我的廣告手段是市場上最「辣」的，但我不會真的相信自已就是最辣的。我所定義「最辣的」不是跟真正的大師比較，而是「比下有餘」，比起下面的人，我只是屬於小山頭的辣；比我更「辣」、更懂得宣傳的高手，在黎智英旗下的

「壹傳媒」多不勝數。這就是我要求的清醒！

不過我要說明，懂得做行銷的人，一定會小事變大事來宣傳自己的狠辣，在策略上，我認為這是應該的，但在內心的世界，你應當清醒！宣傳與清醒是兩回事。為什麼我要提出這個觀點呢？理由是，我看過很多人自我宣傳一段日子之後，就開始真的以為自己很犀利了。所以我十分佩服鄭教主的胸懷與清醒。

但，話一定要說清楚，你一定要「相信」屬於你自己個人風格的辣，並想辦法「進化」或「突破」你自己的辣，開創出世界頂級的辣！（如果你宣傳的個人風格是辣的話）

李民傑比較黎智英

於我而言，「毛遂自薦」一定要，可是「有用的毛遂自薦」更加重要，這裡就涉及了許多「功夫」與「手段」。

但我還要說，一個人一定要去做不知道有沒有用的「毛遂自薦」！以我教課程多年的經驗，我知道要求粉絲們去做不知道有沒有用的「毛遂自薦」，大多數的人也未必會做。

這些人看到鄭教主主動出擊的做法，第一時間會想：「如果每個人都毛遂自薦，每個人都得到自己想要的東西囉！鄭教主，你可以教深一點的東西嗎？」

如果讀過《奸的好人》的讀者，因為讀得不好而走火入魔，第一時間會想：「《勾魂奪心洗腦催眠》說，你先主動搭訕，你的價值就會往下跌，如果我毛遂自薦，就等於我的價值不斷往下跌……」

各位粉絲們，如果你們讀了《勾魂奪心洗腦催眠》讓你錯覺：「可以不必做不知道有沒有用的毛遂自薦，要毛遂自薦就要學有用的勾魂……」讓我告訴你真相吧！我的師父老胡，和我李民傑市場開發王，你認為我們每次的開場白都會成功嗎？你們知不知道，當我還沒想到完美的毛遂自薦時，我就一定會做不知道有沒有用的毛遂自薦。

你冷靜想想，要是我們的勾魂奪心洗腦這麼厲害，你可以不留情面地質問我：「李民傑，你用勾魂奪心洗腦所有的招數，向馬英九或歐巴馬毛遂自薦，看你能否成功？如果你毒害競爭對手這麼犀利，將毒藥放在買書人的頭腦，能讓全天下的讀者只買你們出版社出的書嗎？……你能令台灣、香港、星加坡、馬來西亞的書店，主動先送錢給你，再跟你們交易嗎？……」

你認為我的手段可以達到這個效果嗎？（雖然我勉強算是有錢人，也是住豪宅，但我與黎智英比較還差得很遠，簡直是不用比！）

你可以不做光頭佬

所以我會說，你要有胸懷，這個胸懷就是要你放得下你的身段。今天你既不是億萬富豪，也不是社會名人，你有什麼身段可言？

套用鄭教主的比喻：「你是光頭佬。光頭佬向李民傑自我推薦失敗後，誰會知道？最大的可能是，李民傑回家跟老婆說，今天我碰到一個光頭佬，他不要臉地要求我幫他出書……」

如果自我推薦失敗的光頭佬回家後不跟老婆說，光頭佬的老婆肯定不會知道自己的老公做了所謂「不要臉」的事。即使後來李民傑在臉書公佈光頭佬這件趣事，但這世上這麼多光頭佬，誰會知道你就是那位光頭佬，大不了你以後出席李民傑的演講大會，你不做光頭佬不就行了嗎？

一個人的一生能不能成大功、立大業，要看他站在什麼平臺上表演自己；你根本不知道人生的機遇何時會出現，一旦機遇出現之時，譬如你聽到李民傑要和你一起寫書，或許你根本不知道這就是你的機遇，也不會知道這個機會能否成功，但對我和鄭教主這種人來說，碰上任何的機遇都不會放棄。我們都不會當「法官」，判定說這根本不是機會，也不會當陪審團，檢查這個機會到底會不會變成真的機會，更不想當辯護律師，為了怕自己做錯決定而不斷合理化解釋，只為了自己的形象。

我們只知道，要做好必然的準備，等待偶然的因緣。

我一直以來都覺得自己是能屈能伸的人，因為我相信，一個卑微者可以一生卑微，但也可以變得很高尚。話說有一次，我在一個聚集馬來西亞六位講師的演講大會，租了一個攤位賣書，當時我的夥伴江健勇在臺上演講，我則負責在臺下賣書。當時我們沒有足夠的人手，我必須忘掉自己是董事長的身份，也必須放下自己是權謀大師的身份。不要忘記，我在馬來西亞算是赫赫有名的講師，我出版的書在馬來西亞不是第一名，就是第二名，論名氣、論身份與地位，這大馬六傑的演講會，除了一位老前輩講師之外，很有可能我的財富、名氣、成就都比臺上的講師高。補充一下，我只是猜想自己財富有可能比他們高，但

名氣與成就我可以肯定地說，自己比他們大。我也知道這樣說，可能會令他們不爽，但我要表達的不是要將他們比下來，而是告訴大家一個精神：你要有足夠的胸懷，放得下你的身段。

我只會做我應該做的事，而不是做我不想做的事，多餘的事我不想，也不會做。所以我可以完全不管身份的問題，蹲下來幫忙整理書，在我的角度，雖然我是老闆，但我要的是效率高，管他身份不身份，把事情做好才是最重要！

亂拳揮打只為一拳

為了強化這種精神，我必須告訴你們一個事實，在馬來西亞有一位講師條件比我豐厚，他學歷比我高，也比我聰明，甚至腦筋轉彎速度比我快，會NLP，也懂潛能念力，精通英文，華文，馬來文，論條件我樣樣比輸這位講師，而我只有一「單一」的權謀思想與手段，問題是為什麼我的成就會比他高呢？是手段決定一切嗎？千萬不要被「手段極大化」提煉出來的「迷幻藥」麻醉了你看「總成績單」的清醒頭腦。

各位粉絲們，我除了有手段，最最重要的還是：我李民傑放得下身段。我一看到機會就握住不放，我可以很笨，但我不能放棄任何一個機會。我李民傑即使想不到招數，一樣胡亂出招、亂闖、亂衝，即使被人笑話，我也無所謂。但我亂攻了一陣之後，會冷靜下來分析形勢，然後再做第二輪的猛衝！

各位粉絲們，當你讀到這個精神時，你是不是要說：原來有師父對我而言是紅利，沒有師父對我而言，一點都不重要，只要我學李民傑胡亂揮拳，胡亂間打中對方一拳，就該冷靜想想，為什麼我可以打中對方，然後慢慢系統化你打中對方的拳法套路。

所以我一聽鄭教主的故事，就非常感動，覺得我們都是同類人，一旦讀到他寄來的文稿，我就狂性大發，「亂」寫文章。

我在大馬六傑演講會場搬書時，有一位游泳濟講師看到了，他在臉書來了一封電郵給我，說：「……很可惜我沒有拍到『李民傑蹲下身子親自搬運書的樣子』，因為我可以想像，再過幾年，這樣的『畫面』可能不再出現！很多人看見成功者『光鮮體面』的外表，卻看不到背後『默默流汗』的樣子！」（看到游老師這封信，我感到多麼的光榮，我心裡想：是的，游老師，你看到的，也是我想要做到的；而另一位叫「謀略」的網友，他每次

看到我的策略，看到我的佈局，他來信告訴我他的想法時，也總是讓我心想：知我者，謀略也！）

一個有身份，但放不下自己的人（半出名），是沒有足夠的胸懷；一個有身份（很出名），沒有分寸亂放下，就是沒有智慧；一個人不看情景局勢，胡亂放下，只不過是莽撞的舉動。

沒有聲音比有聲音有更大的破壞力

正如上文陳寶發的黑白臉面試手段，就是要看銷售員的胸懷夠不夠。上文我說過，因為我告訴陳寶發兩個故事，所以導致他以黑白臉來測試新晉的銷售員。

有一次，我們兩個人一起喝茶聊天、做腦力激盪時，我告訴他：無聲比有聲的破壞力更大，我分享了一個本身的經歷：「我去拜訪一位顧客時，顧客見到我遞上名片後，什麼都不說，只是招手示意我跟著他。當時我一時之間不知所措，被他的無聲舉動搞得跌進能量最低點，跟著他從門市店走進倉庫。他打開倉庫的門，什麼都不說，可是我腦海裡不斷

問，他想做什麼？什麼意思？我該說什麼？我還沒想清楚時，他就順手把門關上，然後走回門市店的櫃檯，我也傻傻的跟著他，接著他很簡單地說：你可以走了！當時，我心情失落，頭腦空白，真的就這樣傻傻聽話走了……」

當時我說了這個故事後，再告訴陳寶發，我試過使用一招打壓銷售員價錢的招數，方法就是：剛開始時，對銷售員裝出很熱切想買產品的樣子，之後要求他第二天給我報價，第二天，銷售員拿報價表給我看時，我什麼都不說，第一時間翻開報價表，看了估價單，然後伸出手掌示意他離開，接著說：謝謝！

你想像一下，如果你是銷售員，你第一時間想到的是什麼？當我示意銷售員離開時，我估計銷售員一定會胡思亂想：「昨天還談得很好，今天看了報價表，卻突然變了臉色，什麼都不說，只是看了估價單一眼，就要我走？我明明將價錢拉低了，他只看價錢，到底是不是價錢的問題……？」

當看到銷售員即將傻傻離開時，我看著他的背影，突如其來冷冷地說：「回去做一個新的估價單給我。」

當銷售員聽到這句話，猶如看見了黎明的曙光，他轉身回頭時，我又說：「你們還有什麼服務？」

銷售員滿臉笑容，口氣帶點興奮，一口氣說完他們的服務……

因為銷售員看不出這是一場「無聲戲」，被嚇得自動降價，還得說完他的服務。

銷售員最怕看不出這是「假情景」，導致他的情緒「亂波動」，當他把眼前的一切當真，我壓價就會成功了。但我始終沒有說過一句：「你的價錢很高。」為什麼我不說呢？因為我根本不知道他開的價錢到底高不高，加上我手中沒有貨比三家的資源，我這個動作裝成好像我很有料，知道很多，然而真相是我根本沒有料，一點都不知道。

不知道要不要你？

各位粉絲們，你們要留意一下陳寶發的回話，你可以看出一個不同職位的人，在腦力激盪時，都是從他所處的位置與角度看世界的。由於現在他不是銷售員，當時正需要招聘銷售員，他從我口中聽到資訊後，將腦筋一轉，就說：「呵呵，這招用來對付應徵者最好

用；如果差勁的銷售員被假情景觸動情緒，一定會自亂陣腳，亂成一團，潰不成軍了；但如果是犀利的銷售員，他要對所有顧客給他的反應，都持有保留的態度，不能馬上相信。所以我想在面試時，製造一個假情景出來，考驗面試者的耐力，在我給了臉色看之後，我要看他會如何應對？是不是能沉得住氣！」

陳寶發的理由是：我既然想聘請銷售員，在進入第二輪面試時來玩黑白臉，有謀略見識的銷售員一定明白這是我們演的把戲，因為到了這階段，我們沒理由這樣沒頭沒腦地刁難應徵者的。其實刁難應徵者的目的只有一個，就是要考驗他們！同樣地，顧客在你面前百般挑剔時，不是他不要，而是他還不知道要不要，值不值得要！

面試者考驗應徵者的目的也是同樣：並不是公司不想要你，而是公司還不知道要不要你，你值不值得公司要？如果不要你，乾脆在第一輪的面試就把你淘汰掉，那不是更直接，更符合成本效益嗎？何必浪費第二輪的時間來玩刁難遊戲？

如果面試者連這點都看不穿，表示他同樣看不穿顧客說出來的那些話，其背後的意圖是什麼，因為一個犀利的銷售員是要看穿人性的，銷售不只是要會「傳道」而已。

讓顧客「暗爽」的招數

記得，任何的銷售都是針對人性。鄭教主在韓國應徵成功的那句話，是針對人性，練老闆對我們說的那句話，也是針對人性。聽了這些話，肯定會「暗爽」。

當年我在藥廠跑業務時，曾經去一家中藥店，藥店老闆看到我，只是冷冷地問：「維他命B，有沒有折扣？」

我翻開公司給的一本簿子，我們銷售員稱為：BLUE BOOK，這本簿子是記錄了這位顧客歷年來的訂貨記錄，比如他們拿過什麼貨，給過怎樣的折扣，量是多少等等。這本BLUE BOOK的方程式都詳盡記載，這對銷售員來說非常好用，你只要用心做記錄，日後翻開這位顧客那一頁，都有很詳盡的銷售歷史，你可以在進店之前，就知道該怎樣做銷售，如這個藥他已經多久沒有補貨等。而你從進貨記錄，也知道什麼時候該推什麼貨給對方，他的訂購習慣是怎樣等等，總之很方便。

我看BLUE BOOK的記錄，是沒有給過折扣，於是我便直接告訴這位顧客：「維他命B現在還沒有特別的折扣……」話還沒有說完，顧客揮一揮手告訴我：「你可以回去了，

我們沒有什麼好談的。」

我呆立現場，啞口無言，不知道該如何接話，只好很勉強地擠出皮笑肉不笑的嘴臉說道：「謝謝，現在已經是下午六點多了，我無法打電話回公司確認，不如這樣，我下個月看到有折扣，再回來向你報告。」

顧客沒有搭腔，繼續埋頭整理他的藥櫃……

在玻璃市（馬來西亞北部其中一個州）我一共有九位顧客，前面八位都順利取得訂單了，這位剛好是我最後一位顧客。如果我做不成這筆生意，就得等下個月才能來服務他了。當然，即使這位顧客的訂單拿不到，對我來說也不會有何損失，因為當月我一定可以達到業績。不過我就是不服氣，我開始駕車從玻璃市回飯店，離我飯店的路程需要一個半小時，回到飯店已經是晚上八點，聯絡不到我的營業主任，只好先回房休息。

我很不服氣，第二天一早，我打電話給總公司，要求他們翻找記錄，因為我擔心前任的銷售員沒有將折扣記錄在BLUE BOOK內。結果公司查到，我們向來跟他交易都有給他折扣，只不過這個折扣是我們的區經理簽發給他的，如果沒有區經理的簽發，公司是不會

給這樣的折扣的——原因是他每次訂維他命B的數額都非常大，故需要經理簽字批准他的優惠——當我收集完公司提供給我的資料後，我決定再前往拜訪一次，這次關鍵性的拜訪，我就用上了簡化版的戲劇化說話術。

我到了顧客那裡，第一時間裝得很緊張地說：「嘩！老闆大事不妙了！」在這裡我略停一下，先勾起他的好奇心，看到顧客放下手中的工作，凝望著我時，我就說：「今天早上我打電話回公司，吩咐營業助理小姐翻查過去公司的記錄，維他命B在以前有做過什麼優惠折扣？幾時才會有維他命B的折扣？誰知道助理小姐先問我：『你是不是去過愛生堂？』我很好奇地問助理：『妳怎麼知道的呢？我都没跟妳說過我去過愛生堂，妳怎麼會知道？』助理小姐說：『全公司都知道啊！全公司的助理都知道愛生堂拿維他命B有最大優惠的折扣，因為全馬所有的顧客中，下最大數額的維他命B訂單就是愛生堂，而且我們公司一般是不會給維他命B開放優惠折扣的。』助理小姐還罵我，怎麼沒有做好功課就來見你們愛生堂？」

你可以分析一下，這招我用了怎樣的人性法則？

我是要讓顧客暗爽：「嘿嘿，你知道我是誰嗎？原來我的中藥店在你的公司是這麼有

名氣的『大咖』！其他人沒有折扣，只有我有這個折扣，當然啦，我吃貨的量夠大！」

在我跑業務的生涯當中，我發現一個「真理」：往往，越鳥的奧客，他們的吃貨量都是很驚人的，否則他們憑什麼鳥？！他們吃貨量大，自然會有更高的要求（當然，我不排除有鳥而又沒有實力的奧客，正如我用無聲勝有聲的話術來鳥銷售員一樣）。

同樣的原理，搞越多花樣整應徵者的公司，往往都是比較有規模的公司，而對一家「朝廷正值用兵之際」的公司，又何需搞這麼多的花樣來過濾應徵者呢？

這時候，顧客嘴角流露出笑意，我看得出他是強忍著笑，但得意的神情卻不自覺表露出來，我繼續說：「到今天我才知道，原來全馬只有你買維他命B會有這種折扣……」

他問我：「優惠是多少呢？」

我將優惠說出來後，接著告訴他：「老闆，你千萬不要拿超過XX盒（這個數目比他以前的訂單都多），因為公司下個月可能會缺貨（這是假消息）……」我故意停下來，等他回話。

他問：「你們現在的庫存是多少？」我將一個事先預設好的數目說出來，他聽了，很高傲地說：「你將全部庫存寄過來，我就下這個數目的訂單給你！」

據說，到現今為止，依然沒有人破得了那張訂單的記錄。

鄭匡宇：看鄭匡宇如何引誘李民傑

陰謀裡面有更大的陰謀

在上文裡頭，李老師針對我向王偉忠先生毛遂自薦的故事，提出了一點感想，更對我做出了一些稱讚。我也打算藉由這個機會，和大家聊聊上文裡頭沒有詳細說明的部分。

很多人一定覺得很奇怪，到底是什麼精神狀態和原因理由在背後推動著我，讓我這樣不屈不撓、勇往直前地一直毛遂自薦呢？為什麼一般人害怕的丟臉、失敗、被他人嘲笑等等阻礙一個人進步向前的理由，我都能棄之如敝屣，不屑一顧呢？

讓我告訴你其中的秘密吧！

我能把別人的嘲笑當糞土，又完全無視於失敗，原因在於我根本一開始，早已在心裡做好打算，準備用自己不斷毛遂自薦的經驗，當成是寫作的內容，和最好的激勵故事。

於是，要是我毛遂自薦成功，便能在書裡頭把那個經驗描述成一段勇敢推銷自我，又光榮勝利的精彩故事。

而即便是遭遇拒絕，推銷自我失敗，只要後來事情出現轉機，甚至否極泰來，例如出現我跟王偉忠先生之間所發生那些良好結果，一樣能變成一樁有志者事竟成的良言佳話。

而就算事實證明，到頭來所有的努力還是換得了失敗的下場，大家還是會看到我把那個故事放在書裡頭，它至少能成為一個佔據版面，又可用來換取版稅的片段文字啊！

看到這裡，請你先不要在心裡大罵一聲「幹」，想說你這豈不是花錢買書被鄭匡宇耍了嗎？怎麼有人可以把「阿Q精神」發揮到如此極致的地步呢？

其實，我真正想要表達的是：當我們在追求心中的目標以及渴望的成功時，所付出的努力，沒有一點是所謂的浪費！

各位粉絲們，也許你在追尋目標的當下所付出的努力，會因為沒有達到預設成果而覺得挫折失敗，但在這個過程中，你所習得的經驗與體悟，卻很有可能幫助你在另外一個領域成功。而且，在另外一個領域上的成功，或許比原本你在既定目標和領域裡頭所追求的

成功，要大上許多倍，也可能給自己的人生帶來更多正面的效益。

浪費也變成不是浪費

舉例來說，我當年聯考時，沒有考上自己理想的台灣大學法律系，而考上了一般人覺得未來沒有搞頭，畢業後等同於失業的哲學系。因為不甘心，於是我大一一整年，都在準備所謂的轉學考，希望能考上臺大政治系。儘管後來，我的轉學考還是名落孫山，但當時在英文、憲法、本國歷史地理方面付出的努力，卻在後來大學畢業後考預備軍官，以及考教育部公費留學考試的時候，讓我能迅速抓到共同科目如國文、英文、本國史地等科目的重點，也多出其他的時間來準備別的專業科目，以至於最後金榜題名。

在美國攻讀舞蹈博士的五年中，我一直是以畢業後回台灣某大學的舞蹈系任教為目標。雖然因為在撰寫畢業論文的最後一年，讓我接觸到安東尼羅賓，而決定改弦易轍，希望像他一樣，成為一個世界聞名的激勵大師，以至於後來做的事情，都和舞蹈研究沒有關係；但事實上，在美國那五年扎實的英語和研究方法訓練，讓我隨時能用英語書寫和表達，也能立刻擬出寫作大綱，下筆寫作五六萬字，或者提出一針見血的論點與內容。所以後

來能在台灣和大陸以一年平均三本書的速度持續寫作，培養人氣，更能夠出版像《搭訕英語》或《就是愛被罵》這樣另類的主題，拓展我的領域。

這就是我為什麼時常說，一個人在追求自身目標時所付出的努力，永遠不會白費，即使在目標領域裡頭未竟全功，也能在其他領域裡大放異彩。

但是，要能夠達到這樣的效果，其實有一個但書。那個但書，就是不管做任何一件事情的時候，一定要全力以赴，而且必須時常告訴自己，要活用自己的腦袋與能力，來面對這個詭譎多變的局勢。

大家看到這裡，不覺得非常正面，也為我用我自己的故事來激勵大家的行為，感到感動嗎？

可是你有沒有想過，這正是一種鄭匡宇式的權謀啊！

正如我說的，不管我的毛遂自薦成功還是失敗，我都有辦法把它變成一個正面積極的故事，放進自己的書裡頭，把正面的影響帶給讀者。

你還會看到，遇到有人在網路上批評或謾罵我，我居然可以不動聲色，收集資料，在兩年以後，把所有不同人用不同方式，依不同理由罵我的話語，整理分類，出版一本《就是愛被罵——史上最強被罵應對心理學》。表面上說是用來幫助其他遭遇謾罵或批評的人，給他們一本應對防身的手冊，但實際上，卻是以身作則，教導大家如何把謾罵批評轉化為讓自己更好、更強的動力，甚至直接獲取豐厚的版稅，同時等於是給罵我的人放了一記回馬槍，好叫他們氣得七竅生煙，卻束手無策。

你一定會買完我們的作品來閱讀

在我的《你就是自己的激勵達人》裡頭，你還會很驚訝的發現，怎麼會有一本關於勵志的書籍，內容居然全部都是發生在作者自己身上的故事？那也是我的一種策略，目的在於讓讀者們驚覺：原來每個人都有自己的故事，而自己的故事，也可以這麼真實、豐富、有趣，而且振奮人心！於是，看我書的人轉而對他自己的人生有興趣，也對自己的思維與行動負責任，同時把我當成是人生的榜樣，做我永遠的粉絲。（李民傑感想：每次讀鄭匡宇教主的文稿，我腦中一定想，為什麼全都是你的故事？因而我被激起狂性！你知道我為什麼會激起狂性嗎？第一，我做不到鄭匡宇那種精彩故事的精神；第二，我很想自己變成

鄭匡宇；第三，鄭匡宇的搭訕人生，太過於美妙了，這是多麼豐富的人生。）

正如我在上一篇裡頭提到的，我都先把自己褲子脫了，李老師又怎麼好意思還穿著褲子（關於共同寫作）？我已經對讀者們這樣毫不保留地分析了自己失敗與成功的心情，讀者們又怎麼好意思不對我熱烈擁戴，不一本一本地把我出版的書全部買回家？

這是一種博取感情，籠絡人心的方法。

沒有任何一個作家能像我們一樣，把自己的思維方式和行為動機，如此清楚地再讀者面前做血淋淋的剖析。我和李老師的這一本書，就是希望搖動你的腦漿，挑戰你的自信神經，把自己「操」成一個極端自我、不斷挑戰既定規則、勤於訓練大腦，又能搭配行動力來實現自身目標的王者！

再提醒你一次，不要被我和李老師的文字感動，而要想辦法把我們的思維方式和表達技巧內化，發明出屬於你自己的語言和文字，去感動（操縱）別人！！

第八場對談： 將小世界玩大的心法



李民傑：怎樣利用你的敵人

李民傑想「殺死」鄭匡宇

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

當然這句話，放在今天的商業競爭裡，我也會這樣說，如果在某些零和遊戲的行業內，碰到鄭教主這種人，一是你把他變成你的盟友，再不然就是用最短的時間將他除去。還好，我現在是鄭教主的盟友；除此之外，出版業雖然很競爭，但不是零和遊戲。

鄭教主說，無論他對王偉忠毛遂自薦成功與否，都會將之變成他寫作的資源，我將這種心態形容為：「只是炫耀自己的威風史，卻隱藏自己失敗史的人，只不過是普通平凡的

銷售員；會炫耀自己的威風史，還敢將自己的失敗史公告天下，這個人肯定是胸懷寬闊，勇者無懼的企業家。」

我們不妨想想，很多江湖講師總想將自己變成寫書人（最起碼推出一本屬於自己的作品），江湖講師有誰不想當大師？據此，只寫自己如何威風，然後將許多背後的糗事，像《有錢人的偏方》所說的，全都鎖在保險箱內，沒有多少人有鄭教主的精神——勇者無懼！

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

狂人與狂人的合作

我喜歡找人合作，尤其是不太正常的人合作。不太正常是什麼意思？簡單來說就是不守規矩、不乖、不聽話、不順從、夠狠、夠瘋狂的人，我都願意找他們合作。只有這些

人才有辦法突圍、突破、創新！

狠其實是一種勇氣！是強者的條件！

做生意，強者贏、弱者敗；狠者贏、柔者輸。做強者、狠者都需要勇氣，然後才可以談智謀。智謀正是你披荊斬棘的利刃，你若沒有勇氣拿起它，它又如何為你服務呢？智勇雙全，正是成為強者最基本的條件！

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

跟這些人合作，會讓我血液沸騰，使我思想澎湃。

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

但是有一部分讀者，電郵告訴我《有錢人的偏方》沒有教手段，我覺得這些讀者不夠細心，只要他細心讀一讀如何操控他人大腦的算命師、我如何修正教人投資外匯的江湖講

師的招數、八字真言，還有第53頁提醒大家的痛苦情緒三階段，你若是腦筋一轉，即可變成你的招數和手段。

我未免覺得，有些讀者讀書讀得太老實了。

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

為什麼我會這樣做呢？

你的成績單是什麼？

因為，我是一個很喜歡用「成績單」來衡量來實力的人。

當我準備進入新的行業，我第一個關心的問題是：「在這個領域裡，最厲害的成就是怎樣？他們可以交出怎樣的成績單？」

鑑定標準是看他的收入或銷量。

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

第二個問題是：「最差的作家是賣多少本？」

有人問我：「你這麼喜歡比較，不痛苦嗎？」

我喜歡與比我更有成就和更加厲害的人比較，這是我用來推動自己的方式。

因為我會從比較之中，很快找到奮鬥的方向，為了要超越對方，必然激起高昂的鬥志、狂態、傲氣、野心一湧而現。萬一覺得難以拉近彼此的距離，就燃起無窮無盡的學習欲望，五體投地的拜服他的能力，學習他的技能，即使不能做到他的成就，起碼還能站穩自己的陣地吧？！

若真的是距離太遠，我一定會想盡一切辦法，查探他成功的秘訣，觀察他到底有什麼通天徹地的本領。換句話來講，我想與他較量一番，看看我們彼此的距離如何，我是否能

夠超越他，能否接近他？因為我想藉此反思自己的做法。

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

又或者，我見過這個行業最差的人，我同樣要拿他來比較一番。假設，我覺得這位最差的仁兄比我還厲害十倍，或者，他與我智力相等，通常我一定會在此領域溜之大吉！連碰也不會去碰！

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

因此，我會再多引用另一位仁兄，就是比我更厲害、更高成就的人，來對比陳大文寫書的市場，看看有什麼不同。如果看了雙方的背景，知道比我厲害、比我成就更大的人當過官，也是大學教授，還在數個國家的著名大學擔任客座教授，我即明白他的市場肯定不是我的市場；因此我會將陳大文鎖定為我要超越的目標，我會稍為改變作風，看看有沒有

辦法拉近陳大文的市場，以吸引陳大文那群粉絲。

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

我在《有錢人的偏方》說過，成功沒有定律，成功靠的是做實驗的精神，還要你「活用人生三大境界」，接著我在《有錢人一定有偏見》告訴你「十年人事幾翻新」，明白說出「有做和沒有做的分別」。這就是我經過比較之後，進行超越對手的信仰哲學與實行策略。只要有這樣的態度，何必怕比較？

毒辣的改變心法

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

進行殘忍毒辣的比較，讓我回想到以前，我在網上看香港《蘋果日報》的專欄，好過

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

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

看回應也超過癮，有讀者評論該專欄是：「呃稿費！」（意思是：該作者其實騙專欄稿酬），其中一篇專欄的回應，讀者甚至用「呃稿費」貼滿整個回應欄。簡而言之，裡面的留言都很「麻辣」，甚至用人身攻擊來說也無不可，例如我就看過讀者罵作者：沒有料、這麼膚淺的見地，你不懂就不要說……等等。

不留情面的批評與留言很多，建設性的意見比較少。

每篇專欄清楚註明了閱讀人氣是多少，有的專欄作者人氣很旺，在互相比較下，有的差距達到五千人以上。而評分或許會令專欄作者感到「一陣痛」，有的被評分為二分，有的則被評為八分以上。

你可以從三個角度來感受，像我這種讀者，看到這種「毒辣」兼「殘忍」的遊戲，就

有莫名的興奮（像是有點變態）。這個「評分遊戲」讓我每篇專欄都用心看一看，接著「腦筋大動」，思考：「為什麼這篇文章會引起讀者產生這種激烈的回應？」「作者文章的哪些文字觸動了讀者的情緒，令他們很生氣？」「閱讀率跟文章的標題是否相關？」「這個作者平均人氣為什麼只在這個數目浮動？」「為什麼讀者會打這個分數，是跟內容與評論的角度有關嗎？」

讀者罵得越兇的文章，我就越要看！（但，蔡瀾的專欄上看不到被罵，人氣指數卻很高，雖然如此，我還是會看看其中隱含著什麼原因。）

我還看到，某些讀者只要看到某位作者的專欄就罵，我會想：是因為政治立場與價值觀不同的關係嗎？還是像李敖常常講的，我寫文章罵ABC，ABC就一定要買我的書，看我怎樣罵他，同樣的，你想要罵我，你就要買我的書，讀我的文章……

嘿嘿，如果這些讀者「因立場不同」而找機會罵作者，這些人豈不是要每天都一定要看這位作者的專欄？豈非養成了閱讀該作者專欄的習慣？被罵還是一種福氣！

不看新聞，只看罵人的留言

自從香港《蘋果網路》設有這個評分制，我第一時間不是閱讀新聞，而是搶先閱讀副刊的每篇專欄。要注意，我這個改變是因為《蘋果》有了這個評分制，才引發我讀每篇專欄的興趣。以往，我絕對不會每篇專欄都閱讀。

站在編輯的角度，有了這個評分制，大概可以知道哪位作者的人氣最盛，接著看其專欄內容是否值得推薦；或者這個專欄內容素質很好（編輯覺得是如此），為什麼讀者群沒有注意到？是不是要推廣宣傳（給一個專訪，或撥出一個顯眼的版位推薦這個專欄）？甚至有情況是由讀者來提醒編輯：「你是時候當掉這位作者了！明年你該知道找誰繼續寫專欄，明年你該知道淘汰誰，找個新人上位頂替……」

對作者而言可分成兩派，可能某些作者覺得：這種評分制太過殘忍，甚至已經被「有心人」濫用，沒有必要赤裸裸地被讀者貶低，讓好的、不好的全攤在陽光底下。

對於有我這種思想的作者而言，就會覺得是好事！我不怕被罵，不怕被攤在陽光下比較（但這不代表我沒有情緒反應。這裡我舉一個例子，如果該篇文章被罵得很厲害，但人

氣很高，不一定代表文章夠爛，有可能是激烈詞彙的原因。如果作者要測試，可以修飾一下激烈的詞彙，但要是因為修飾過後，沒人罵，人氣下降了，以後就不必修飾）。

我也欣然接受被人「拍馬屁」（但我清楚知道這些是噪音，不是訊號，群眾有可能是迷信與盲目的。這裡也要注意一下，為什麼你能令人家崇拜你？）。

不過，我在2008年9月19日星期五，上香港《蘋果》的網站，發現上述的評分制被取消了，我頓然大失所望。再回查昔日的新聞時，發現專欄內的回應與評分都一一給刪除了，我不知道是什麼原因？我甚至不明白，為什麼要取消這個殘忍的評分制？

為什麼我建議要保留這種殘忍的遊戲呢？

我在假設，我是該報專欄作者，倘若我的人氣最旺，是被罵得最兇的一位，我倒是無所謂，因為我對歌功頌德者之馬屁留言「爽」過就算了，而被罵之後，「氣」過就檢討，為什麼這個人會這樣說，改天我可能嘗試另外一種寫法；甚至，我清楚知道自己為什麼要這樣寫，你罵你的，我繼續保持我的寫法，或許我會更加極端利用這種寫法！

早點知道總比不知道強

假如我是該報人氣「中等」的作者，我就會問自己：為什麼C這麼受歡迎，主要因素是題材？是風格？還是內容？我學得來C的方法嗎？假如我學不來，我該如何發揮自己獨有的風格呢？

萬一，我是沒有人氣的作者呢？或許我會想想，到底寫專欄是不是我的專長？為什麼我總是在吊車尾？

既然這裡不是我的天地，我早一點知道，總比完全不知道來得好！

即使你在專欄評價最低，那又代表什麼？我在這個領域不成功，不代表我在其他的領域不會成功！

日本的大前研一先生，曾經以為自己可以搞政治，可以改革日本，可是他卻在選舉上慘敗。但是慘敗之後代表什麼？一事無成嗎？

不！他在政治上跌了一跤，只是表示這個領域不是他的天地，結果他迅速回到屬於他

自己的領域：寫書、教商業理論。

這個世界可以很小——你在這個領域輸了，代表什麼都沒有！

這個世界也可以很大——我在這個領域輸了，還有另一個領域！

在很小的世界，你可以玩得很大，在很大的世界，也有可能被你局限得很小。一個有如此心胸者，哪怕比較？！

鄭匡宇：如何將輸變成贏？

小鄭飛刀與老李飛刀

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

老實告訴大家，如果我活在古代，是某個一國之君或者亂世梟雄，遇到像我這樣的一個傢伙來遊說獻策……

不瞞各位，我真的會像李老師說的一樣，要嘛大大的重用他，要嘛立刻殺了他！

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

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

各位連考慮都不必考慮，就應該知道，我一定在去面見大王之前，早已經在心裡做好不同盤算，排過沙盤推演，精密地計算每一步的後果。即使不能順利成為國君身邊的頭號紅人，也能從容逃出他布下的殺頭陷阱。原因無他，這是一個有膽識、有想法的人，一定要替自己規劃好的後路和出路啊！

大家知道我有這個替自己的未來多想好幾步的習慣之後，大概就可以猜出來，活在現代，沒有殺頭滅身等後顧之憂的我，之後對自己會有什麼樣的規劃了……

當然是：能寫作就繼續寫作下去，能跨領域就不斷地跨領域，把自己的影響力最佳化和極大化！

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

等一兩年，自己真正在國內大紅大紫以後，我想寫一本「硬」把自己「搞紅」的心路

歷程，書名取為《誰叫我不紅》，看起來既悲憤又搞笑，目的在於和想紅的年輕人分享，如何讓自己人氣倍增、受人矚目的祕訣，以及成名之後如何打好關係，讓自己聲勢可以長長久久的方法，最好能像演藝圈的常青樹劉德華或周潤發一樣，一紅二十幾年。

我最近還開始跟搭訕認識的女孩們密集interview（面試），打算在一年內結婚，出一本《搭訕結婚》，用自己的成功故事來鼓勵大家，用搭訕創造屬於自己的幸福，也吸引更多信徒。所以我對那種不是搭訕認識的女孩子，都顯得興趣缺缺……（呵呵，這是玩笑話，我不會真的那麼傻，笨到連朋友介紹的優質女孩都自動放棄，因為我前幾個星期就透過朋友的女友，認識了一位韓國的女演員。）

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

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

好的爸爸們。我甚至還打算出一本更嚴肅一點的書，叫做《我與父親的愛恨情仇》，仔細分析自古以來，不論東西文化都存在的，父子之間複雜又微妙的情結（complex）。（李民傑感想：本來李民傑已經想過要寫這本書，想不到鄭教主也有這個想法。）

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

然後等年紀再大一點，肚子肥了、頭髮禿了，還連攝護腺（前列腺）都肥大了，再寫一本討論男人和女人的中年危機，面對自己生理與心理劇烈改變時，能夠怎樣調整自己的心態，和維持自己最好的生理健康，來面對眼前生活的種種壓力……

心機重的成功術

大家看看，我今年才三十歲出頭，卻已經想好未來二十年自己可以做的事、寫的書，而且不管發生在自己身上的是好事或壞事都能寫，你說這不是「心機重」是什麼？

但我要說，擁有這種心態的人，通常都會過得不錯。他們早有預謀，也積極採取行動，誓言一定要讓自己的規劃與夢想成真；即使遭遇失敗或挫折，也沒有停下來掩面悲嘆的時間，一定立刻苦思最佳對策，來扭轉乾坤，開創新局。

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

大家或許還不知道，自從和李老師開始合作寫書之後，我們彼此的日子都不好過啊！

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

這是一種非常良性的互動，我稱之為「競爭性的合作」。惟有如此，才能把我們彼此的潛力、知識和經驗都激發出來，帶給讀者許多更新更好的東西，也讓權謀大師和搭訕教主的市場，透過結合後加以擴充，怎麼看，都是一種雙贏的局面！

這個時候，個性屬於比較小心眼的讀者，就會有點看不懂，或者應該說看不下去了。因為在他們的腦子裡，想到的只是：別人的優秀會打壓自己出頭的機會，或者他人的成功只將更加顯示自己的無能，於是傾向於對別人的成就不屑一顧，或者，在沒有搞清楚別人所做所為背後的目的前，恣意攻擊。

但是，他們不知道，他們的那些攻擊行動，其實都是無效的。因為真正的強者，並不會因為他們的攻擊而挫敗，或者失去前進的動力；你看李老師和我行文背後的思維邏輯，應該就能了解。而那些攻擊別人的人，自身也不會因為攻擊他人，而獲得進步與成長。於是，你只會看到兩造之間的差距越來越大，有成就的人越來越好，沒成就又愛批評、攻擊別人的人，原地踏步，或者江河日下。

這便是我從來不攻擊任何人的原因，也是我喜歡跟強者如李老師合作的理由。

李民傑對龍應台的愛慕

再和大家講一個祕密。

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

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

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

說真的，我也不知道我們兩個是不是在痴人說夢，但可以確定的是，我和李老師將透過不斷的閱讀寫作、持續出版、策略聯盟、開發機會，讓自己的目標實現，夢想成真；而那些批評或不看好我們的人，就繼續在網路上大加撻伐，成為我們的「忠實粉絲」。如果這是他們希望看到的，那麼對我們兩造來說，還真是一種雙贏局面啊！

這篇的最後，再來和大家分享一點我的感想。

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

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

癡人的狂傲其實就是謙虛

但實際上，不瞞各位，在我的骨子裡，我真的覺得自己很謙虛啊！

怎麼說呢？

跟各位報告一下我的心理狀態，你就知道我為什麼這麼說了。

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

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

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

看到這裡，各位應該就能了解，我真的如我所說的一樣，非常謙虛了吧？只是我的謙虛，跟一般人的謙虛定義不太一樣罷了。

一般人所定義的謙虛，是否定自己的功績，或虛偽地宣稱自己成就不足掛齒；但我對謙虛的定義是：總對自我感覺良好，但永遠相信自己還可以更好！在這種心理狀態下，人會付出努力達成自己的目標，可是一旦達成後，頂多開心個幾天，便又再去尋找下一個比現在的自我更好、更高的目標；整個人生就在這種反覆的修正與進步中，越爬越高，越飛越遠。

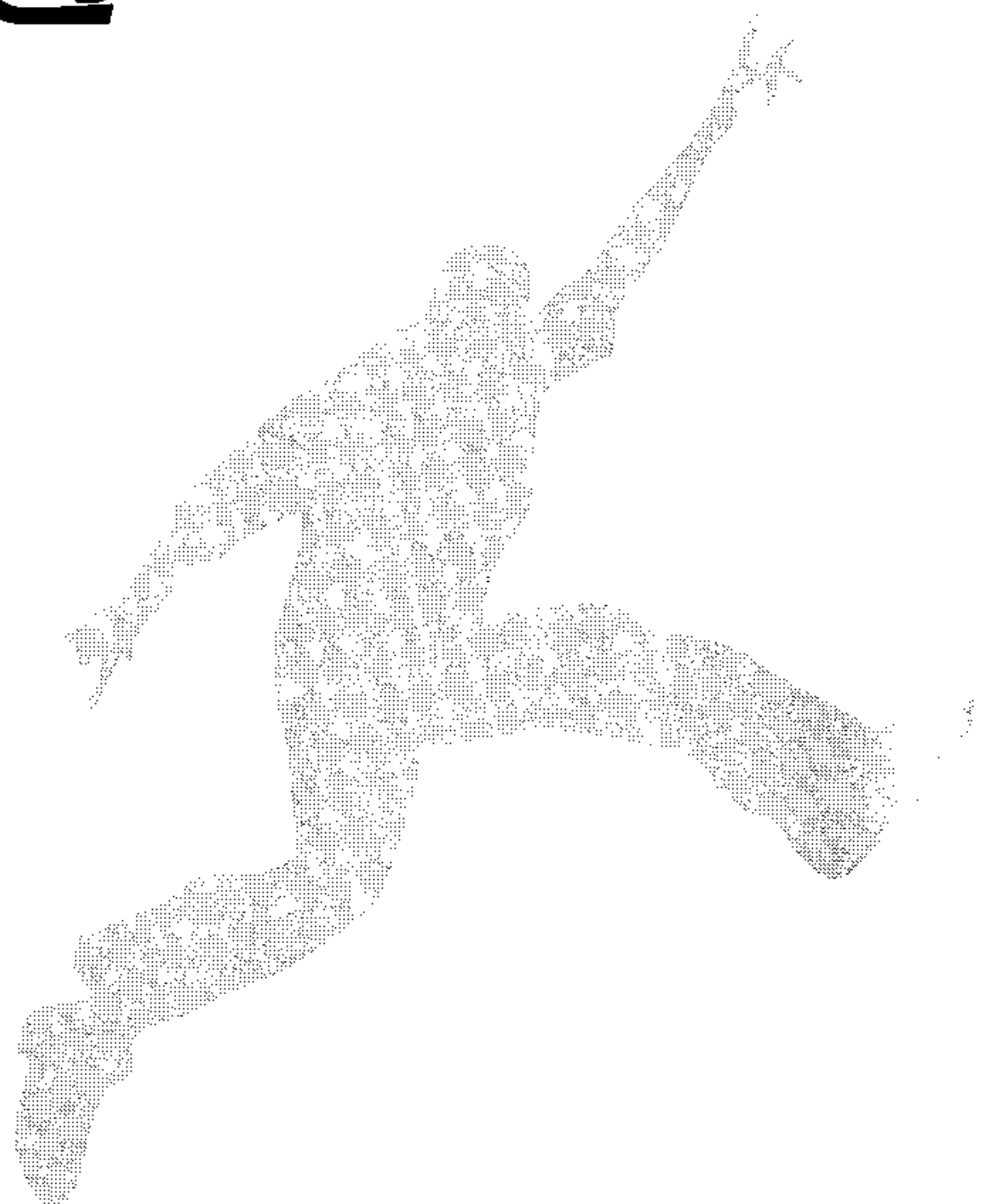
特別是，那些罵我們，叫我們謙虛一點的人，其實不是真的希望我們謙虛，而是希望我們消失，因為我們越是功成名就，他們就越是眼見心煩。

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

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

相信我，等你到了那個境界，你將愛上我們，而不是痛恨我們！

第九場對談： 當英雄與英雄相遇



李民傑：我還是會很戲劇化地跟你說故事

教人殺害自己的朋友，就是好朋友

鄭教主所說，謀士獻策時會想好自己的退路與出路的那段話，讓我感觸很多。我想到，春秋戰國時代，公孫座是一個忠於魏惠王的謀臣，話說公孫座病了，還病得很重，魏惠王特地拜訪公孫座問道：「萬一，公孫先生離開人間，我該找誰來幫我治理國家啊？」

公孫座先生回答：「你找我的手下叫做商鞅的這個謀士，他看起來很年輕，但謀略很深，看得很遠，也想得深刻。」

魏惠王聽了默默無言，這時公孫座猜到魏惠王不想重用這個人，於是說了一句以退為進的話，希望能扳回他的心意。他故弄玄虛，刻意要求魏惠王清場，當剩下魏惠王與公孫座兩人時，公孫座說：「大王如果不重用商鞅這個人，一定要殺了他，千萬不要讓他跑到其他的國家去。」

魏惠王走後，公孫座馬上吩咐門人叫商鞅過來見他。商鞅來到後，他就說：「剛才魏惠王來找我，問我誰可以重用，作為謀臣。我盡力向大王推薦你，但我看到大王的神色反應，我覺得他不想重用你，所以為了表現忠誠，我做了反面的推銷術，我告訴大王，如果不用你，就要殺掉你。因為我做人的原則是先國家後人情，你我朋友一場，我完成對國家盡忠的責任了，現在我以朋友的立場對你說，你趕快逃命吧！」

商鞅拍拍公孫座的肩膀，安慰他說：「公孫先生放心吧，大王如果不聽您的話而重用我，又怎麼會聽您的話而殺我呢？」

歷史證明，魏惠王沒有殺商鞅，這步棋商鞅看得比公孫座遠。

但你們有沒有試圖從另一個角度想，當時，公孫座是魏國的宰相，他地位夠高了吧？我們說他是一人之上，萬人之下的地位，而他對自己的門生推崇備至，這份精神就是我在這裡要告訴你的精神。

為什麼有地位的人不要面子了？

一個沒有地位的人，推崇一個有地位的人很容易。

一個有地位的人，要推崇一個比他更有能力的人，不但要具備慧眼，還要有胸懷與勇氣！

換言之，有地位的人要讚揚一個與自己旗鼓相當、實力相等的人，是胸懷大志；讚揚比自己更優秀，更強大的人，是勇者無懼！

古人有句話說：「用師之者稱王；用友之者成霸；用徒之者必亡。」

如果說地位，我相信李民傑這三個字，在台灣、香港、新加坡、馬來西亞經常逛書店的人，大概都知道我是「奸的好人」作者，也知道我是平凡企管圖書出版的董事長，加上我的書還經常登上排行榜內的第一、第二名，在馬來西亞出版界內，我的名字行內人都知道，可是最近我卻做了許多「不要臉」的事……

我用李民傑這三個字，四處去跟默默無名的人談合作寫書的計畫。我找過的人，超過二十人，換句話說，當我一聽到有人說：「我喜歡寫文章」，我就像傳銷商急著拉下線一樣，跟他談合作計劃。

各位權謀派的讀者，你們的李老師是不是傻了？大家都在背後笑我：「李民傑四處招

搖地想跟很多人寫書，他做得來嗎？」

學過權謀手段的各位粉絲們，你們都知道，我不是告訴過你，先找人等於你自貶身價嗎？你先找人，等於你的價值很低，對方的價值比你高，對方可以因此而吊高來賣，希望賣個好價錢……這根本就是違反了格局的精神。

我會告訴權謀派的讀者與粉絲，這個世界可以很小——你在這個領域輸了，代表什麼都沒有！在還沒有遇到龍震天大師與鄭匡宇教主之前，你們可能抓破自己的臉皮，做了許多會在背後被人恥笑的舉動，大家都在看：李民傑如何演這臺戲……

但對我而言，這個世界是很大的——我在這個領域輸了，還有另一個領域；同樣的，你過了這個階段，就變成另一個階段！

在很小的世界你可以玩得很大，在很大的世界，有可能被你短淺的眼光與見地局限得很小。

沒有龍震天與鄭匡宇之前

你可以想像一下，當我沒有找龍震天、鄭教主之前，我找了许多沒有寫過書，但有興趣寫書的人。我向他們建議我們的合作計劃，但大多數的人給我一個不是YES，也不是NO的答案。他們可能覺得不太相信，心想：「不可能吧！你這權謀大師會不會騙我？」（也許有人會用格局思想而闡述說：「你看，果然是先找人合作的人，價值會變低……」，這裡涉及太多的可能性，也有可能是對方很忙，分身乏術。）

事實上，在《勾魂奪心洗腦催眠》一書中，我們說過成功者的五大因素是：見地、手段、性格、資源、機運，這五大因素很多人沒有深入思考與玩味。例如，他們看不到「現在是誰擁有資源」，一個權謀家要玩弄權謀，其實是要看「誰擁有最大最多的資源」。沒有資源，手段無法發揮到極限。用見地是先看資源在誰的手中，用手段是說服對方肯將資源與你分享。

如果他們看到，資源在我的手中，與我合著出書，肯定第一刷書會過六千本書。或許當我說出這個數字時，不是出版業的朋友根本看不到這個六千本的數量，其實是讓一個新晉作家少奮鬥好幾年的資源。

老實說，如果權謀大師李民傑沒有資源時，看到有這個資源的人找我合著，我馬上點頭答應，並立刻寫稿交給他，根本不會懷疑他。因為沒有資源的人憑什麼吊高來賣？沒有資源的人，憑什麼要拿主控權？

或許，他們只是想看清楚一點才說。即使是想看清楚一點的人，我說他們還是看不透什麼叫做資源。重視見地，會權謀手段的人，一定懂得如何及時運用他手中的資源。

這些人看不透，資源其實是讓權謀家玩弄手段的平臺。

如果我沒有資源，我會做老二、老三、老四、老五，慢慢累積本身的資源，什麼鬼格局思想，我都會全部暫時放在一邊。等到我累積足夠的資源，或有相等的資源時，我才來審視格局，甚至扭轉格局。

權力會變動，格局也會變動，這就是我的根本思想。

這是我還沒有遇到龍震天與鄭匡宇教主之前，所做的傻事。

情勢逆轉的想法

但李民傑可不是傻瓜，一定像鄭教士說的為自己準備後路。當時我是這樣想：我對談過合作寫書的對象，一直以來都是找沒有經驗的人，他們雖然有心要寫書，但會不會有太多的心理障礙？例如我看到一位17歲的年輕人想寫書，結果一位中文系的教授好意勸他說：「看多一點，體會多一點，再來慢慢寫……」（大意）

這些都是心理障礙。

那時我念頭一變，我想：還是不要找這些人，否則永遠成不了大事，不如我先出版兩本自己的作品之後，再找有出版過書的人合作。因為這些人就是作家！

好吧，沒有寫過一本書，但有心寫書的人，可能像商鞅「立木為信」的故事，需要等到有人搬走木柱之後，拿了千金才肯相信。可是你有沒有想過，當別人拿走千金時，還輪得到你嗎？

那時候我的門檻肯定會建高了！

那些人永遠想不通，為什麼李民傑會找沒寫過書的人合著呢？

我脫光衣褲向你解釋：我當時想實行的策略叫做：買「死的千里馬」，吸引「活的千里馬」。

買死千里馬的策略失敗了

結果沒有資源的人，沒有人肯理睬我，大家都在拖拖拉拉，幾個月就這樣過去了。我說過，世界可以很小，也可以很大，那時我就想，既然如此，倒不如找寫過書的人合著。當時我多麼希望和香港的龍震天大師，與台灣的鄭匡宇教主合著寫書，一位在香港大有名氣，另一位在台灣是名人。我心想，找到這兩位合著多好！我們會形成一個金三角勢力，馬來西亞有我李民傑，因為大眾集團對我們信任，在馬來西亞，無論你多行，你都需要大眾集團說你行。

各位粉絲們，你們要知道真相，我如實告訴你：龍震天大師與鄭匡宇教主，一看到我談合作的事，馬上答應，那時我就想：他們兩位都是第一流爽快的人，做事絕對不會拖拖

拉拉，行動效率簡直是快、狠、準！

他們引發了我豪氣干雲，一拍胸膛說：「馬來西亞有我！」

龍震天大師也一拍胸膛說：「香港有我！」

鄭匡宇教主也一拍胸膛說：「台灣有我！」

各位，如果你不看結果的話，你用權謀派跟所謂格局的角度去看，我李民傑找香港與台灣有名氣的作家合著，是不是違反了格局的規矩呢？先談的人價值會變低，前面的證據顯示，李民傑跟沒寫過書的人合作，沒有人談成。

我李民傑開始時也是這樣想，不找有名氣和寫過書的人，所以才用買死千里馬的策略，但不成功，我是不是該暫時放下主控權的考量呢？（你要注意，我不是說買死千里馬和格局沒用，而是想告訴大家，用不上時，就暫時忘掉，否則你所知道的一切，反而會障礙著你亂拳出招！）

但在我的字典裡，不先談，不做實驗，什麼都不會發生。

錯把驢子當作千里馬

可能現在市場上沒有死的千里馬，那些都不是死的千里馬，而是驢子，是不是李民傑將死驢子當成了死千里馬呢？不如試一試找真正賣千里馬的商人。

結果我發現，我主動找龍震天大師與鄭匡宇教主談，並沒有貶低我的價值，他們都很爽快，效率第一流！他們不是藝術家，他們有著企業家的本色！

我這一下想法的改變，整個結局都改變了。

在跟鄭教主合作期間，我在駕車、走路、睡覺、吃飯都很好奇，鄭教主會寄來怎樣一篇「臭屁」文稿，然後我又要怎樣臭屁回鄭教主？我總結一句：鄭教主寫文稿的速度驚人！這次我們為了爭鋒頭，我們雙雙脫光衣服褲子，赤裸裸給大家看清楚我們內心的世界、我們感情的世界、我們思維的地圖，你不太可能再找到一本這麼「老實」的書了吧！

有一次，我收到龍震天大師的電郵，那封電郵很讓我感動，龍大師說：「李老師充份帶出了你自己的辛酸史和奮鬥史，也讓我看到，一個人的信念是如何影響著他所做的一切——我想到孫正義（SOFTBANK 軟體銀行的主席）在創業初期，他對三個員工發表演

說（當時公司中就只有三個員工而已），他沒有因為只有三個人而隨隨便便，他鄭而重之的站在台上，因為他矮，所以要多加一個紙箱站立，他說話句句鏗鏘有聲，一臉認真的樣子，語氣就像是對著一千個人說話一樣。他說：『今天，只有我們三個人，我說這些話，它日有一千個員工，我也會說同樣的話！』員工們深深被他所感動。李老師感動我的也是這樣，今天你說這番不甘於現狀的發言，他日李老師成功，成為全世界都認識的出版社大龍頭，給電視、雜誌訪問時，你記著，你一定要說同樣的話！（你看，龍大師果真是說話高手，他用了一「神話情結」的話術，李民傑又怎能不對號入座呢？！）

我說過什麼話？我覺得自己不夠紅！我覺得為什麼我比不上我所尊敬的龍應台教授？對比龍應台教授，我半年內破一萬本算得上什麼？

如果我一個人的力量不夠，我就需要找到香港的龍震天大師，台灣的鄭匡宇教主，希望在短時間內暴增我的讀者群。

當我四處遊說合作計劃時，我根本不在意他人對我的看法，因為我知道自己手上的資源是什麼，我知道該用怎樣的姿態去扮演好這個角色。

但是不是每次都需要這樣呢？

一千元一杯檸檬水

例如，我曾經看過美國億萬富豪川普狂人的節目《誰是接班人（The Apprentice）》，在第一季第一集是說，男人組與女人組比賽賣檸檬水，女人組以美人計，在街邊奉送親吻，而成功賺到四倍的利潤，男人組雖然也很成功，不過只賺得一倍的利潤。

這一集讓我印象最深的是那位醫學與企管雙博士，當時他在港口，為了賣檸檬水而掛起牌子，追逐著行人兜售，結果被說成看不到他的特色而被踢出局；另一位差點被淘汰出局，不受歡迎的仁兄，則因為對行人兜售美金一千元一杯的檸檬水這個舉動，而被川普賞識。

當時我看到這個環節，我有認同與不認同的地方。

我不認同的是，我認為這個節目會產生誤導，有人會誤以為自己可以從中學會做生意的秘密，相信那個賣一千元一杯檸檬水的行為是對的，而把醫生四處兜售的行為看成是錯

的，那麼就很危險了。因為在真實的世界，醫生的態度才是你賣檸檬水成功的關鍵。

你想像一下，你是經過那裡的路人，看到那位跟你談美國夢，兜售一千美元一杯的檸檬水，又看到有攝影機在拍攝，你內心已經並非衡量這杯水值不值得這個價錢，你那時的身份不是消費者，而是參與遊戲者了。這就是那位顧客不捨得出錢，但又願意站著聽這位參賽者演說的根本原因。

如果換了在真實的世界，有人向你提出一個千元一杯美國夢的檸檬水，你只會匆匆離開，不會聽這麼無聊的建議吧！在真實的世界，你真的是賣檸檬水，若你學足《誰是接班人（The Apprentice）》那位有創意的英雄，你一定失敗！

但是我們回到這篇文章要告訴你的一個重點，你看懂什麼是資源嗎？

這就是我認同川普欣賞這位賣一千元一杯檸檬水仁兄的理由。

既然你投入參與《誰是接班人（The Apprentice）》的節目遊戲，如果你用現實的角度來玩，你註定是沒有特色的。你玩這個遊戲時，你知道你的資源是背後的攝影機、川普的名氣，當攝影機拍攝著你與路人交談時，你賣美金一千元的檸檬水就是一個對的策略，

就是對的行為！

如果連這個資源都不會運用，你就不是權謀家。同樣的，回到現實，你手中沒有資源，你就不能玩這個遊戲。

因此在《誰是接班人（The Apprentice）》第二季第二集，有位得到「免死金牌」的律師，在會議室內因為自己建樹過很多功勞，而很豪氣地說，即使自己沒有「免死金牌」都不怕。結果，律師因為這句話而被唐納·川普踢出局——這位律師不懂得應用自己手中的資源，將之極大化，這就是最愚蠢的行為。

如果我跟你說：「你要有相貌、金錢才能成功把妹。」你會覺得這句話有吸引力嗎？

但若我跟你說：「你不必有相貌，不需要金錢，你還能令正妹送錢又送性給你……」對比之下，這句話就算是有錢人聽到，也會充滿了興趣。

人不喜歡真實的東西，肯定喜歡戲劇化的東西。

神話與戲劇化的故事，聽起來當然很爽，不過你再冷靜想想，我李民傑不會英文，不

懂馬來文，初中三不及格，我能有今天的改變，背後付出過怎樣的努力？

我2002年12月才與江老師舉辦第一場的權謀課程，2005年才寫第一本書，2009年我出版了九本書。我從權謀派的山頭，跨足到香港找到龍震天大師合著，再飛到台灣，找搭訕教派鄭匡宇教主合著，這根本就是翻天覆地的改變。我在合著的過程，學到龍震天大師的能力，也學到鄭教主的功夫，不但如此，我們還做了資源交換。

各位粉絲們，過程一點都不戲劇化，但我們還是會戲劇化地跟你說故事！

一首新詩的感想

我的學員hermiony寫過一首新詩，因為「移情作用」令我對號入座，深深打動了我，她寫：

「我沒有翅膀，

仍要飛翔；

我以老鷹的姿勢，

全副武裝，

蒞臨每個陌生的土地，

迎接我的，

是一個又一個，

不同風情格調的都市。」

論資產，我們平凡企管圖書出版比不上台灣二十大出版集團，我李民傑只是小山頭的董事長。所以我知道自己沒有翅膀，不過我李民傑還是有辦法全副武裝，蒞臨每個陌生的土地，直到我得到龍震天大師與鄭匡宇教主的信任，與他們兩位合著，等於讓我看到許多不同風情格調的都市，無形中擴大了我的視野，不斷改變了我寫作的風格。

「我用振奮的音樂，

煽動人心；

我以現實裡出現的神話，

為你鼓舞。

我用顏色及魔棒，

為每一位灰姑娘，

打造獨特美麗的晚裝。」

在《勾魂奪心洗腦催眠》還沒有出版前，我每天逼自己寫一篇網誌磨練自己，當時我跟我的學員Eliane對賭，我每天寄一分文稿給她修改，如果做不到就罰錢。那時沒有寫過一本書的我，跟Eliane說：「我要證明給妳看文章有價！」Eliane見證了我寫《勾魂奪心洗腦催眠》的整個過程。

我說出口的話，雖然不知道能不能成功做到，但我一定想辦法做到為止！

在我開始尋覓默默無名的有興趣寫作的新人時，他們沒有寫過一本書，我認為自己應該是出版界的神話，我符合了《心魔行銷》說的偶像、天堂、橋樑這三個原則，我是神話，與我合著的策略就是橋樑，尤其是對於沒有寫過書的人。那時我想：沒理由你不上橋吧？

可是，很奇怪的現象是，這些不紅的人，總是想得太多！當然我在不是說那些已經先告訴我他個人事務纏身而無法順利完稿的人，我說的是那些不對我說YES，也不說NO的傢伙。

你說了NO，今天你看了我跟龍震天大師合作後，或再看到我跟鄭匡宇合作，然後看到我與馬來西亞漫畫家車太炫即將出版新書，你回來找我，我依然會用我的魔術棒為灰姑娘你打造獨特的晚裝。

你說了YES，你交不了稿，再回來找我，我依然歡迎，因為經過與鄭教主的合作，我學會了效率與互動的微妙關係，我會想辦法讓你增快速度。

只有那些不說YES或NO的人，他卡住我，我等著他，我會利用這篇文章告訴他，我

的門檻又建高了。

Hermiony說：「我讓你相信，未來，有無限可能，無限期待，無限夢想。我是誰？我是造夢者。」

也許有人會問我：「李老師，寫書不能讓你變成世界首富，為什麼你會選擇做出版呢？」

因為將普通平凡的人變成大紅的作家，就是造夢者的功夫，出版業就是一個製造神話、造夢者的平臺，換句話說，我是出版人，我早已經把自己定位成造夢者，因為我還發現，只要你是作家，就如同鄭教主說的，可以什麼都寫進書裡面。如果你與鄭教主在上文所說的心態與思想同樣，你已經知道對寫書人而言，遍地黃金，即使你跟朋友聊天，甚至被朋友打了一巴掌，或者與老婆離婚，這些都是你「反手」變成黃金的資源！

寫書對我而言，也是可以將輸的一次全贏回來的豪賭！

鄭匡宇：我成為搭訕教主的心路歷程

一夕成名的想法

李老師在上一篇裡頭，特別討論了發現資源，以及運用資源的議題。那麼我也透過這個機會，來借題發揮一下。

很多人都想成為作家，但往往不知道第一步該怎麼做？是要有令人驚豔的文采？還是得與出版社的關係良好呢？

讓我用自己的故事，和大家分享，我是如何成為一個作家的。

當年從美國拿到博士學位，回到台灣之前，我便開始思索著如何能夠一夕成名？反覆考量之後，打算用搭訕當作是我的藍海策略，帶出關於絕對的自信，極佳的溝通技巧，以及良好應對挫折的能力等種種不同的演講與課程。

於是，用一本著作當作是媒體曝光以及吸引人氣的墊腳石，看來便是一個相對而言付

出成本最小，而回收效益最大的投資。

可是毫無背景經驗、名聲人氣，又不認識出版社編輯與社長的我，要怎麼讓出版社願意出我的書呢？

我只能想到一招，就是衝！拿出搭訕的精神，向出版社毛遂自薦！

我把自己的寫作概念和大綱，寫成一張A4紙大小的提案，然後走到誠品書店和金石堂書店的賣座暢銷區，翻開那些書的最後一頁，把出版社的電話、傳真、email，以及編輯的姓名抄下來，回家後立刻把寫作提案寄給那些出版公司。

成為作家的秘密

其實，書寫那個寫作提案的時候，還是有些技巧的。既然這本書是我和李老師腦力激盪和坦誠相見的作品，那就把更多的祕密和紅利，一次送給大家吧！現在就告訴各位，如果你也想出書，也想把寫作提案寄給出版社，希望獲得他們青睞的話，到底該怎麼寫呢？

首先，一定要想出個吸引人的書名和大綱標題。當時在台灣，王偉忠先生製做的「全民大悶鍋」電視節目創造了超高的收視率，裡頭有句所有人都朗朗上口的台詞，是「解悶救台灣！」於是我靈機一動，也決定把自己第一本書的書名，就叫《搭訕救台灣！》怎麼樣？這個書名夠響亮、夠聳動了吧？無論如何，一定能第一眼就吸引編輯們的目光。（後來在書籍出版的前夕，因為編輯擔心可能讓讀者有過多的政治聯想，偏離了主題，於是我又把書名正式定為《全民搭訕運動》）

除了書名吸引編輯眼球之外，我還特別提到自己這本書訴求的讀者群，以及解釋為什麼這本書會大賣！這其實也是一種說服出版社的謀略。畢竟從2000年以來，台灣出版業就一直嚷著不景氣，讀者的消費量大幅下降，出版社出版一本書的首要考量，就是它不能賣錢！就算不賣錢，至少也要不賠錢吧？

我可以直接告訴各位，在台灣，一般的新作家出書，首刷是兩千本，只要能賣兩千本，出版社就不賠錢，能賣到四千本，便可以算是暢銷作家了。

雖然這些也是我後來成為作家後才知道的事，但在提案的時候，我便很清楚地告訴出版社，我的這本書為什麼一定有閱讀族群（只要是男人應該都是我的讀者群，但主要分佈

在15歲到35歲），也說服他們為什麼一定能大賣（男人都想搭訕美女，一定想買本祕笈來看看，這書充滿話題性），後面再附上內容部份清楚的大綱，以及我的簡介與聯絡方式。於是，不到一個禮拜的時間，馬上就有三家出版社主動聯繫我，想找我去當面詳談。

老實說，當時我本著「亂槍打鳥，必中一隻」的精神，將寫作提案寄給了12家出版社，根本也搞不清楚到底哪家的知名度怎麼樣？主要出版書籍的方向是什麼？每本書的銷量怎麼樣？行銷的能力怎麼樣？毫無概念的我，覺得反正只要自己的書能出版就好了！但是出版社聯繫我的時候，其中一家叫「紅色文化」，當對方告訴我他們是「城邦出版集團」的一員時，馬上挑起了我濃厚的興趣。

我與城邦集團的緣份

為什麼？畢竟「城邦」是台灣最大的出版集團，裡頭的各家出版社，共享了集團裡頭包括倉儲和行銷等等各種資源。要是能透過「紅色文化」的出版，享受「城邦集團」在出版方面的資源，應該能幫助我的新書大賣，也推升自己的人氣，這便是我當時心中打的算盤。這也是一種辨識資源，利用資源的能力展現。

後來我才知道，「紅色文化」在簽下我之前，早就有兩位鼎鼎有名的作家，大家要不要猜猜他們是誰？

一位是號稱網路愛情小說始祖的痞子蔡（蔡智恆），一位則是活躍文壇而作品又暢銷的青年小說作家數米漿！

於是，在擁有大出版集團的背書，以及能和有名作家聯合造勢的光環加持下，我的《全民搭訕運動》順利出版，也在很短的時間內，銷售破萬。

但我還要再告訴大家一個秘辛。其實，當我和「紅色文化」的編輯討論這本書的寫作細節時，她曾經告訴我，希望我的書稿每完成一小部份後，就先寄給她看看，她能給我一些建議，做一些方向和內容上的修改。

我當然知道她是好意，不過我也藉機告訴她我的想法，我說：「這本書我是一定要出版的。如果能跟貴出版社合作當然是最好，但如果你們看完我的手稿後，覺得不滿意而放棄出版，我還是會再去找下一家，若失敗再找下一家……即便沒有出版社要我的書，我最後自己跟銀行借錢，都要把它出版出來！」

各位，我那麼說，不是什麼所謂的豪氣干雲或破釜沈舟，而是我打從心底認為，如果你真心想要做一件事情，絕不應該讓任何人阻止你，就算四周沒有任何一個人要幫你，你也必須是那個堅持到底，絕不放棄的人！

我這樣的精神也不是天生具備，而是後天學習而來的。特別是當我看到一位老先生的事蹟後，更加強了我這種決心與行動力。

住在台北的讀者，不知道有沒有去過捷運民權西路站附近？幾乎每天晚上5點半左右的下班尖峰時間，你從民權西路捷運站的1號出口出來，往右手邊走，在天祥路和民權西路的紅綠燈交會處，會看到一位老先生，因為患有小兒麻痺症，手和腿都不方便，坐在輪椅上，旁邊落了一疊書，上面放著一個牌子，寫著：

「自己寫的書自己賣！」

<http://www.peopo.org/portal.php?op=viewPost&articleId=20700>

這是一個多麼感人的畫面啊！打從我還沒出書，便曾經見過這位老先生，出書之後，更是暗暗告訴自己，要是有天我不紅了，沒有通路書店要放我的書上架，我就會效法那位

老先生，也帶著自己的一套書，穿梭在台北的大街小巷，「自己寫的書自己賣」！

不過，要我像那位老先生一樣，自己在大街上賣自己的書，想來還真是件蠻困難的事。為什麼我這樣說？

我如何搭訕周杰倫？

誠如我在前一篇裡頭所說的，我不但把未來要寫的五到十本書主題早已想好，還四處異業結盟，跟像李老師這樣不同領域的傑出人士合作寫書，還將版權賣到大陸及日本、韓國，並試著跨足電視圈當起主持人。當我努力把觸角這樣外延擴張，一定能持續拓展和維持人氣，創造多重收入，實在不需要自己一個人跑遍大街小巷賣書。

所以當我看到李老師說，他自己除了跟我、和香港的龍震天大師合作以外，其他許多成功人士也都在他希望合作寫書的名單上時，我就更有「英雄所見略同」的感嘆了。

我的讀者們一定都知道，我的《正妹高峰會》，正是和台灣的知名模特兒公司「多利安事務所」合作下的產物；除此之外，我還主動提案給周杰倫的「杰威爾公司」，希望能

毛遂自薦替周杰倫寫自傳，目前還在等他們的回應；下一步，則是藉由我人在韓國的地利之便，打算替韓國最紅的女子團體「少女時代」寫本韓國版的《正妹心理學》，或者幫韓國第一男星張東健寫傳記。

跟那些名人和明星合作，為的是什麼？還不是希望透過跟我人氣更高、更旺人士的結合，讓粉絲們了解到他們除了演藝方面外，真實又正面的故事，同時搭他們的便車，把我自己的人氣推向高峰。

我曾經跟朋友和讀者們講，正因為我知道自己不紅，所以才要每三到四個月便出版一本書，把書當成像路邊隨處可見的戶外廣告和宣傳單一樣，「強暴」走進書店購書或逛街者的眼球。就算平時電視台不報導我，平面媒體也不採訪我，沒辦法，只要你走進書店，還是會看到我的書大刺刺地躺在你面前。

即使你不看關於兩性的書，但隨著我出版內容面向的多元化，以及跟不同領域成功人士合作的普及化，當你走到大眾心理區會看到我的書，走到明星藝人區會看到我的書，走到商業企管區會看到我的書，走到學習語言區會看到我的書，日後連逛到養兒育女和健康養生區都會看到我的書……我早已佈下天羅地網，你想逃都逃不掉——Sorry——

再踢爆自己的內幕

根據我看李老師上文之中，對自己出書規劃的描述，感覺上他和我打的是類似的算盤。既然他特別提到了跟我合作的事情，那麼我也趁機告訴讀者們，我對於跟李老師合作這件事又是怎麼想的。但在說出我的想法前，讓我先用前文裡頭所提到我在韓國面試成功故事的後續驚人內幕，來讓論述更加精彩完整。

之前我說了，正因為我在面試的時候表現精彩，於是順利拿到目前韓國教書工作的肥缺，每天過著輕鬆自在，又收入豐厚的生活。每次我在台灣各大學裡頭跟學生們分享這個故事以後，都會趁著大家高漲的情緒，丟出一個問題：

「請問各位，你們有誰覺得我是靠那句：『我正是為了學習你們大韓民族的精神與文化而來的』，所以才拿到韓國的工作？這麼認為的同學，請舉手！」

當有人舉手後，我再露出奸詐的笑容告訴他：「同學，你太嫩了！」

大家認真想想，如果你是當時三位韓國評審老師中的任何一位，你會因為一個人說了一句拍自己民族和國家馬屁的話，就不顧一切地決定任用他嗎？

用屁股想都知道，那不可能！

如果我沒有在美國五年左右教授中文的經驗（我是舞蹈史暨舞蹈理論博士班的學生，但同時毛遂自薦，擔任東亞研究系的Teaching Assistant教學助理，負責教授中文）；

如果我沒有費盡千辛萬苦地拿到博士學位（我的那個學位，要嘛花五到六年拿博士，要嘛什麼都沒有。而當時和我競爭韓國工作的對手們，每個至少都有學士和碩士以上學歷）；

如果我當場沒有趕快把自己的著作拿出來，讓他們知道我的寫作能力；

或者如果我沒有針對他們琳琅滿目、刁鑽多元的問題，從容不迫，有條有理地圓滿回應的話……

你覺得他們有可能決定雇用一個沒有教學經驗、缺乏漂亮學歷、毫無任何著作，以及答非所問、口條欠佳的中文老師嗎？

所以你看到了，我能夠被錄取，連我自己都覺得，真正決定性的因素，應該不是在於

我講的那句馬屁話語，而是我過去那麼多年來累積的中文教學實績、寒窗苦讀後獲得的學位、題材豐富的出版作品，以及不斷訓練自己而培養出來的應變能力與良好口才。

很不滿意的韓國老師

但現在我要告訴你一個更驚人的事實！

前一陣子，在韓國弘益大學中文老師聚餐的場合裡，一位比我晚半年進來的台灣同事陳老師，告訴我一個她埋在心裡頭很久的疑惑和「不滿」。陳老師告訴我，其實當時我去面試的那次，她和另外一位也來自台灣的中文老師，同樣參加了那場面試。她們都是在韓國留學，也嫁給了韓國人的女老師，學歷也都有碩士以上。

當時面試結束之後，她們當然彼此互道祝福，希望兩個都能順利獲得這個工作。不料結果出來，學校那次面試只錄取了一位老師。我同事以為理應是她那位朋友錄取，沒想到恭賀對方的電話一打過去，對方卻抱怨錄取的根本不是她，而是一個據說學術專業不是中文或教育，年紀非常輕，而且連韓文都不會的傢伙！

她們實在無法理解為什麼是這個結果，於是打電話問了一下當時三位評審老師中的金老師。金老師現在是我的同事，但早在跟我面試之前，就已經認識了陳老師和她的那位朋友。金老師告訴她們，其實當時，三位評審老師雖然都很喜歡我，但並沒有給我最高的分數，可是誰知道，當面試初選結果送給了學校理事長之後，最後居然決定雇用我？

大概是為了安慰陳老師，金老師告訴她，早就耳聞學校理事長非常喜歡從美國拿到學位的人，而且這次招收老師明明只開出了碩士的條件，沒想到能撈到個博士，大概就是因為這個原因，所以捨棄陳老師和她的朋友，選擇了我。

看到這裡，身為讀者的你有沒有恍然大悟，心想：媽的，原來什麼馬屁話語、出版記錄、臨場反應等等全都是假的，拿個美國的博士才是真的！

然後，不喜歡我的人可能會覺得：哼，你鄭匡宇還不是因為有博士光環加持，勝之武。

說真的，我實在不知道弘益大學最後選擇我的真正原因到底是什麼！金老師和陳老師再怎麼推斷和猜測，沒有理事長親口確認，也無法知道事實的真相，到底是不是只因為我

有個美國的博士學位？

不服氣歸不服氣，但我請大家想想，難道我是天生就有美國的博士學位嗎？如果沒有在美國那五年的夙夜匪懈，奮發苦讀，我能拿到這個博士學位嗎？

不了解的人大概還以為我從野雞大學混了個博士學位出來，殊不知加州大學河濱分校的舞蹈系博士班，是舞蹈研究裡頭的全世界第一，網羅了最優秀的史學、文學與人類學學者，用做研究的精神來探討舞蹈與史學、人類學與社會學的關係。打混是不可能拿到學位的，我們每年都有一個資格考試，考不過就滾蛋，三年後得經過重重的考驗，才能開始動筆寫論文，論文完成後還要答辯才能正式獲得學位。

於是，就算我真的是因為擁有博士學位，才能被弘益大學錄取去教授中文，那也是我辛苦努力多年後，「贏得」與「應得」的結果！

我接受李民傑合作提議的秘密內幕

那我上述的這個自己的面試故事，和李老師跟我之間的合作，又有什麼樣的關聯呢？

大家想想，當李老師說他和我聯繫，希望共同出版作品的時候，你覺得我是被他的熱情給打動的嗎？是被他的提案與想法刺激，覺得希望無窮嗎？還是我覺得他長得很帥，被他深深吸引？

都不是。

願意跟李老師合作，是因為打從他出版第一本《勾魂奪心洗腦催眠》後，我就注意到這個作家，也成為他的讀者，常常對他書裡頭提到的觀點感到驚豔，也訝異於彼此雖然生長於不同的環境、有著不同的背景，卻在許多問題上面「英雄所見略同」。我早就希望能和這個人合作，因此當他提出一起寫書的建議時，我根本連考慮都不必考慮，就答應了。

所以，與其說是因為「李民傑」這三個字夠響亮，或者說他能幫我打開馬來西亞的華人市場，因此我才跟他合作，還不如說是因為他過去四年來持續寫作不輟的成績，或者是過去數十年來熱愛讀書，並且融合古今智慧後在著作中所分享的論點，打動了我，讓我說什麼也要跟這樣一個優秀的作家合作，並且感到與有榮焉。

我真正想和大家說的是，懂得使用權謀技巧和手段當然很好，也很重要，但如果要用

一個百分比來衡量的話，一個人要能成功，百分之八十到九十還是靠自身的實力，剩下的才是權謀，再加上一些運氣。

沒有實力的人，就算用權謀，或者行大運，也很難維持既有的成功，若是日後不幸顛覆失敗，也沒有東山再起的能力。

要想成功使用權謀，必先妥善累積實力！

下一篇再來特別討論：發現資源後，如何運用資源，以及遭遇負面能量襲擊時，怎麼扭轉乾坤。

第十場對談：
在你朋友面前搶走他的功勞



李民傑：天下沒有不爭的權力

你就是要做給老闆看

我聽過一句話：「天下沒有不爭之權。」意思是說，權力是要靠你自己爭奪來的。希望大家要將這句話，烙印在你的頭腦中。

如果你為公司做了百分之一百二十的貢獻，千萬不要以為你是做給自己看的，你不但要做給自己看，給自己挑戰，你還要做給老闆看，讓老闆和所有人都知道你的成績。

你很努力，但不懂「爭權」，即使人際關係圓融，同事們只會說你人很好，老闆未必會因為你人很好而記得你的貢獻。因為在一家企業裡，貢獻、功勞大比人很好更加重要，你人好未必能因此而升職加薪。

如果你做了百分之一百二十的貢獻，你就要想法子告訴老闆你做了一百分，另外那

二十分要用權謀手段，借大家的口讓老闆無意中發現。如果你不這樣做，老闆根本不知道你的貢獻，老闆會忘了給你升職加薪。理由很簡單，你不能期望老闆會對你一日不見如隔三秋，所以你有功勞不但要讓他知道，還要讓你周邊的人都知道，因為一旦你做出貢獻而不領取功勞，你的同事會搶走你的功勞。

實力、勤力、創造力是你爭取「上位」最基本的資源，但不懂得如何及時「上位」、不懂得如何加大自己的權力、不懂讓他人看到你的實力、勤力、創造力的人，沒有人會特別留意你做過什麼貢獻。

我的朋友告訴我，有一次他的上司經理跟老闆頂嘴，不久後，上司因為不爽老闆而離職了，經理這個職位空缺三個月尚沒有人填補。某天，我的朋友碰到他的老闆，老闆問他最近工作狀況如何？

他老實回答：「還是跟往常一樣，我們最近如何如何（報告最近的工作狀況）……只是我不知道，以後有一些關鍵的決定要向誰報告？」

我笑著說：「朋友，你為什麼那麼老實？你老闆是在試你，他也正頭痛到底要請誰來

接替這個職位，你這麼一說，證明了你沒有當老大的勇氣啊！你有沒有想過，為什麼你不直接向老闆報告，而要問不知道該向誰報告，你這句話使得老闆會認為你們沒有人管是不行的，你們目前很渴望一位上司管理你們。你已經錯失了一個爭權的機會，沒有乘機搶攻到你上司的職位！你的權力與資源並沒有因為這次的機會而強大！」

「哦，原來如此，自從我說了這句話之後，老闆就請了一個人接替經理這個職位了。」

我這位朋友的實力與經驗，絕對有資格接替上司的位置，但他老老實實多問這句話，導致他錯失上位的良機。

一個錯誤的暗示

各位，你不要以為我的朋友不想出位和上位，他之所以會這樣說是有原因的。我的朋友告訴我：「其實，當時我是想向老闆講『暗話』，我說該向誰報告的目的，是暗示這個位置空置了很久，你應該請人了……而我就是最好的人選。」朋友的意思是，他想推銷自

己，不過想用間接的方式讓老闆看到他，而不想用太過炫耀和直接的方法，因為這種自吹自擂的風格不適合他。

但是為什麼，他的間接暗示會導致反效果呢？

在《心魔行銷》這本書，我們提過如何設假障礙這個做法，當時有一位學員是O品牌按摩椅的銷售員，他看了設假障礙的方法後，便自以為很高明，每一次臨成交前就對顧客說：「……你不一一定要跟我買，你可以先到其他的店看看……」但是很奇怪，大多數的顧客就真的馬上離開，然後從此不再回來。

這位蔡同學問：「為什麼？」

在這裡我先跟大家分享我本身的經驗：我在馬來西亞，用馬幣一百五十萬買了一棟四千三百平方公尺的半獨立式洋房（這個價錢在台灣和香港買不到這麼大的房子，但在馬來西亞已經算是很豪氣了），由於我想在孩子出生之前，就先把新房子裝修好，我們匆匆找了一位設計師幫我們設計，設計師先做好五張設計圖的樣本交給我們過目，然後就對著我們，滿懷自信地說：「……其實，你不一一定要找我幫你做設計，你可以先看一看我這張

圖，然後拿我這張圖跟其他的設計師比較創意與價錢……」（哇，他是想暗示，不怕你拿我的設計圖與價格去做比較，因為我是最好的，也許這是他的心理戰術。）

當設計師說了這句話時，你們知道我當時的感覺是什麼嗎？

我並沒有覺得這位設計師很厲害，我是被他一言驚醒夢中人，因為事前我根本沒有貨比三家就找到他，只是想在孩子出生前裝修好新房子。可是經過他這樣一說，我和太太就商量：「我們真的需要在孩子出生前就搬家嗎？我們現在住的房子也是自己買下的產業，也有一千三百多平方公尺，說大不大，但有必要急在一時嗎？」我還豪氣干雲地說：「反正我應付兩家房子的開銷也不成問題……」

太太附和我說：「對，設計師叫我們拿他的設計圖去比較，我覺得我應該要拿去與其他的設計師比較。」

「你覺得他這個以退為進的話術好嗎？你不覺得他很有自信嗎？」

太太說：「絕對笨蛋！這個市場的設計師很多啊！」

所以我們將新房子的設計擱置，然後進行貨比三家的遊戲。

但，是不是你不能運用「假虛偽」或「以退為進」的銷售話術呢？

直接式的炫耀——五指山行銷術

也不是，當我與太太檢討設計師的話術時，我說：「如果設計師與我們第一次見面時說這句話『其實你不一定要我幫你設計……』，感覺就會很不一樣，因為當時我們的心態是：住新房子是火辣新鮮的事，而你說這句話，我們可能會理解為：這個設計師很有自信，因為我們不想花時間去比較，所以就會合理解釋他是很有自信；但，現在我們與新房子的『蜜月期』已經過了，設計師在『蜜月期』這個階段以退為進，也許我們不會被這句話『消暑』，我們反而會更加熱切地說：不！你已經是最棒了，我需要你！可是，一旦過了我們的『蜜月期』，設計師的話就變成是提醒我們。」

設計師錯置說這句話的時機，這句帶有「你不需要比較了，我是最棒的」此種暗示性的「虛偽式」話術，最好擺在前面，不要在臨成交前說出來，破壞或提醒了對方。

其次，很多人以為看了幾本銷售相關的書，看到作者的銷售技巧如何厲害、又如何超神，便因此看不起也不想使用最直接、最草根的銷售話術。

例如，我以前是駕箱型車（VAN）向店鋪、路邊攤兜售塑膠袋的銷售員，當時我的銷售話術只有一句：「老闆，請問你要不要塑膠袋呢？」

於我而言，銷售話術沒有高明或低下，只有「有效」和「沒有效」——你千萬不要認為直接式的炫耀沒有效果，正如我的岳母與我一起出門時，我的岳母在餐廳遇到陌生的服務生，或者碰到與我第一次見面的親戚朋友們，她的開場白一定是拉著我，用食指指著我說：「你知道他是誰嗎？你看過他的書嗎？他就是李民傑，他就是馬來西亞第一暢銷書作者李民傑！」

媽的，雖然我也很自戀，但每次她如此向不認識我的人介紹我時，我臉上總是會有火辣辣的感覺，只是我故作鎮定而已。

你會問，有效果嗎？

不要想太多，肯定會有效果，而且還是很有效果！因為我的岳母已經窄化了他們的思

維，這些人看到我只有相信，或懷疑，如果對方是懷疑更加好，那麼他肯定會到書店去看一看，這個人沒有三頭六臂，到底有什麼厲害？

我說有效果，是我看到過驗證的，因為以後我再到岳母「唐突向服務生推薦過我」的餐廳吃飯，那位被岳母唐突推薦李民傑是誰的服務生，在我第二輪光顧他們的餐廳時，第一時間就說：「李老師，我買了你的《勾魂奪心洗腦催眠》，我也有上臉書看你每天寫的故事喔……」

哇，直接式的炫耀，誰說沒有效果？

再者，你買李敖的書回家，看看李敖大師是如何強勢直接，從不拐彎抹角拐彎抹角介紹自己，他還說，這五百年內，白話文寫得最好的是他。當你看到他這樣說時，第一你就是相信他，再不然你就是懷疑他。即使你是閱讀垃圾桶，你對他這句話不置可否，或者極力反對，但你還是會記得他這句狂傲炫耀式的話——李敖說自己是這五百年內，白話文寫得最好的作家！

你不說自己厲害，根本就沒有人會知道你厲害！

讓臭屁王再替你們洗腦一次

你先看看這個例子，然後重複溫習五指山行銷術：

李民傑與鄭匡宇是華人世界裡最狂、最顛、最膽大妄為、又最有行銷力的作家！你不紅（不出名），一定要看我們的書；你半紅不紅（半出名），一定要看我們的書；你大紅大紫（很出名），更加要看我們的書！因為你若不想與我們結成盟友，最好就把我們殺了——所以，我建議你買這本書回家，看清楚李民傑與鄭匡宇兩人脫光衣服褲子的腦力激盪，內心世界的變化，你要從書中的文字脈絡，將我們兩人的功力吸光！

要是沒有讀過這段文字，你根本不會想到你出名不出名，現在我先很臭屁地向你炫耀我們是華人世界裡最狂、最顛、最膽大妄為、最有行銷力的作家，接著我將你出名、半出名、很出名三個可能，連結於我們的能力，以及我們可以幫到你。

我們不說，你根本沒有想過，原來這兩個臭屁王在這裡吹噓的目的是幫助你，經我們一提，我們等於窄化了你的視野，我們將這本兩個大男人脫光光、赤裸裸的臭屁書變成三個可能：

第一，你讀了之後很同意——恭喜你，你會不斷向朋友推薦我們的書，你還會在生活中，看到正反面的例子，都自我驗證我們的理論與觀點是對的；

第二，你讀了之後很懷疑——更好！你要恭喜我們，你會根據我們提供的方向尋找我們是這麼厲害的證據，我們已經控制了你的頭腦內的算命師）；

第三，你讀了之後不同意——嘿，你會很憤怒，尋找證據反駁我們，從此我們變成了你頭腦內的敵人；李民傑與鄭匡宇的大名烙印在你的頭腦中，當你經過書店，看到我們的書時，你會指著我們的書跟朋友說：「這兩個人既邪派又臭屁！」我們要謝謝你，因為你做了我們的銷售員。

正如我的岳母強勢地向與我第一次見面的人（親戚朋友）直接推銷，成效很大，這些人與我第二次見面時，一定會說：「我在大眾書局看到你的書咧！很多、很多，全部擺在一起很壯觀！」

第一，他們相信我岳母的話後跑去書店，自然會在大眾書局看到這種壯觀的場面，自我驗證了岳母的強勢推薦；第二，他們懷疑岳母的推薦，親自到大眾書局求證，結果還是

看到或注意到這種壯觀的場面；第三，他很反對，但在大眾書局看到這個壯觀的場面後，會說：李民傑哪裡比得上龍應台和李敖的書好賣？小小的成就，何必到處炫耀，真是臭屁！——你看到吧，他不同意，不過他將我與世界名作家放在同一天秤上比較了！

傑克·威爾許的秘密

在這裡，我再跟喜歡讀商管書的朋友做一個實驗：請問，你聽到奇異（GE），你想到誰？

告訴你們，現代人第一時間是想到傑克·威爾許，對吧？（這個實驗我做了很多次，不知道為什麼沒有人想到發明大王愛迪生？）

因為傑克·威爾許是奇異的管理之神！但是據我看過的書，我知道傑克·威爾許出位和上位都是靠自己掙來的。話說每當他與上司在一起時，上司帶著他陪同老闆巡視工廠，傑克·威爾許一旦聽到老闆提到某個市場到底會有什麼變化，或對某個市場、產品研發有興趣時，傑克·威爾許一定會在三天之內，寫好報告，跳過上司的審核，直接交給老闆

看——他這種做法，明眼人都可以看出，他是越權讓老闆看到他，你認為傑克·威爾許的上司爽嗎？

當然不爽！傑克·威爾許每次都越權寫建議書和市場報告書給老闆，上司肯定會壓著這頭莽撞的狂牛。所以過了一段日子，傑克·威爾許開始抱怨上司盡是分派沒有意義的工作給他，等於是打壓著他的才華。而那時候，傑克·威爾許在公司裡是抱怨最多的人，最後他大賭一把，又再次越權向老闆辭職，這次他成功了，老闆給了他出位和上位的機會。

看過傑克·威爾許自傳的人都知道，他第一個成功的戰績是把PPO發展成商業用途的塑膠原料，後來這個生產線叫做Noryl，也為傑克·威爾許帶來「製造發展經理」的光環，意味著他大膽冒險的決策為公司帶來豐厚的利潤，傑克·威爾許就是憑著這個光環出位、上位，引起董事會的注意！

其實後來，我讀其他的商管書才發現，開發出Noryl的主角原來不是傑克·威爾許，而是沒沒無聞的ERIC CIZEK。

但，為什麼奇異的老闆與我們這些普通人不知道他的存在呢？

關鍵就在於：你懂不懂得如何使用「我」和「我們」的說話技術。

「我」和「我們」搶功勞的毒辣手段

我們只是向你提供這個「項羽式」的炫耀方法，因為這個「項羽式」的方法你一定要知道，要不要用，是你們的選擇權。（註：我說項羽式的炫耀法，是因為在項羽眼中，沒有人是有功勞的，要求他分出功勞，他也會將大家拼下來的功勞一個人獨享。）

一旦你用了這個「我」和「我們」的搶功勞法，你身邊的人一定會很不爽！

為了讓大家學到這個方法，我將這個權謀手段演化成你最貼身的例子，就是拿搭訕教主鄭匡宇與市場開發王李民傑做例子。

假如市場開發王李民傑忍辱負重，在圖書館當了三年的管理員，接著又在出版社工作了三年。而李民傑之所以離開銷售行業，而在圖書館與出版社工作，是為了完成一個夢想，就是想當作家。這個計劃從2010年一直想、一直想，想到2020年10月28日……

剛好這個時候，我的朋友鄭匡宇剛從美國回來，鄭匡宇約李民傑出來喝茶，他告訴李民傑他想出版一本書，李民傑一聽歡喜若狂，建議合著出版一本教大家如何出位與上位的書。

因為鄭匡宇是行動積極的人，接著他便以主動搭訕的積極精神不斷發稿給李民傑，李民傑終於被激發出靈感，兩人共同成功完成了一本書。

後來，開始宣傳這本新書，鄭匡宇提議用脫光衣服褲子，赤裸裸來做話題，李民傑被激發靈感而說：不如將我們看過彼此的文稿而引起的想法、情緒變化，都老老實實寫出來，讓讀者看清楚我們這本書演變的心路歷程！（你看，李民傑只是在鄭教主面前用另一種說詞，重複了鄭教主的理念。）

結果，因為這兩個宣傳重點，而使得這本書狂銷一百萬冊，被翻譯成六十個國家的語言，甚至後來鄭匡宇與李民傑再接再厲，將這個過程寫成小說，又被拍攝成電影……

這時，如果將這個「真相」告訴各位讀者，所有的讀者會認為是鄭匡宇激發與推動了李民傑成功寫成一本書，但陰謀家李民傑想用「我」和「我們」來轉移大家的觀點，該如

何做？

你們先不要看下去，把這本書蓋起來，自己先想一想怎樣做？

記得，整個遊戲規則是你不能講一句謊言！

停！你不能看下去，我要求你自己先想，再看答案！

運作的秘方

這個權謀手段的運作如下：

有一次，李民傑在公開的記者招待會上對記者說（可以當著鄭匡宇面前搶功勞）：

在2010年之前，我已經是市場開發王，可是我還是願意到圖書館工作三年，在出版社工作三年，我的目的就是要學習寫作的方法，準備將我多年市場開發王的經驗，以及從中領悟到的權謀手段教給各位讀者。可是我按照圖書館與出版社的工作模式寫書，一直都寫不成書。當鄭匡宇從美國回來，那時剛好我看了恐怖小說家史蒂芬·金談寫作的書，

那時「我」才知道圖書館與出版社的工作模式，根本不適合真正寫一本暢銷書的模式，因此直到2020年「我」才完全放棄了在圖書館與出版社學回來的資訊，「我」認為史蒂芬·金的寫作方法最好。鄭匡宇從美國回來後，「我們」一起討論出書的梦想，「我們」都想出版一本書，鄭匡宇想出版一本具備搭訕精神的書，而「我」建議：何不將「我們」兩人的經驗寫成一本書，結果就寫成了這一本書。（本來是鄭匡宇想出一本書，現在變成我們想出一本書；本來鄭匡宇說要寫搭訕精神，變成李民傑建議一起寫成兩人的經驗。）

各位，從這段話，你看到陰謀家李民傑如何偷走了鄭匡宇的功勞嗎？

李民傑沒有講謊話，李民傑是不是根據史蒂芬金的方式寫書，天知道？可能是真的，可能是假的。真相是：鄭匡宇從美國回來建議寫書，李民傑在這段話中，沒有否認過這件事，李民傑只是簡化了整個事情的流程，而告訴記者：後來「我們」想到，何不將「我們」兩人的經驗寫成一本書，結果就寫成了這本書——各位粉絲們，你又有沒有留意到，李民傑在2010年進入圖書館，再投身到出版界，目的是為了寫書，意思等於是告訴大家，這個計劃李民傑早就在2010年時想到了，但這個世界並沒有多少人會因此反思：

為什麼你花了十年的時間還寫不出一本書？大家都會這樣想：李民傑放棄了圖書館與出版社的工作模式，用恐怖小說家的寫書方式而成功引導鄭匡宇寫書成功。

這裡還有一個最毒辣的是：現在最成功的是鄭匡宇與李民傑合著的書，但李民傑的話裡有引導性的錯誤，本來鄭匡宇想寫搭訕的書，可是這個世界對成功的定義，永遠都只說最後的三個叉燒包，大家看到現在最暢銷的書是脫光衣褲這一本，沒有人會用《有錢人的偏方》思考模式去想：說不定，鄭匡宇推出搭訕精神主題的書，會更加犀利呢？

這裡還有一個不算高明的小手段，說出來給你看。例如，記者會有記者向李民傑提出陳寶發的書，以「穿衣褲」的策略寫書，這時李民傑可以說：「哦，其實很早的時候，美國某位作家早就以穿衣褲的方法寫書，因此（述說自己的威風史）……」（用這個小手段有危機，如果記者是針對李民傑，就會進一步逼李民傑：「李大哥，其實你這種脫衣褲寫書的方法，美國人也用過這種方式寫書……」）

假如李民傑要繼續搶功勞，李民傑可以這樣說：

其實這本書最成功的地方是：「我們」用脫光衣服褲子，赤裸裸來做話題，而接著

「我」又想到，不如將我們看過彼此的文稿而引起的想法、情緒變化都老老實實寫出來，讓讀者看清楚，我們這本書演變的心路歷程。

各位，一旦李民傑用了這個「我」和「我們」的炫耀手法，假如李民傑碰到的是二等角色，可以搶奪了對方光環、功勞，李民傑是一個「用徒者」的極端自我的人。如果這種「用徒者」的極端自我者碰到的是鄭匡宇這等人才，後果便是，鄭匡宇肯定會用行動與策略告訴李民傑——鄭匡宇雖然不會放棄與李民傑的盟友關係，但肯定會讓李民傑知道：「你不是我唯一的選擇，你繼續當我的盟友當然是我的紅利，可是沒有你，我鄭匡宇依然可以大紅大紫！」

因此，在權謀的策略是不建議你當「用徒者」，而是當「用友者」、「用師者」，除非你的事業不需要任何的夥伴。

永遠記得：敢讚揚與自己旗鼓相當，實力相等的人，是胸懷寬闊；讚揚比自己更強大的人，是勇者無懼！

我必須再強調：即使陳大文懂得使用這些招數，但，他不一定能成功，因為背後還涉

及了許多其他客觀的因素。你從主觀的因素來分析一個人的成功，可以說是他的個性，但你也可以說成是他的手段，甚至你也可以說是他的機遇，一切的討論都是從單一主觀的角度出發。但，我最相信的哲學是：做！

這本書是10月28日開始寫作，因為鄭匡宇的激發，因為鄭匡宇的主動，激發了李民傑的效率，我李民傑從來沒有試過這麼快寫成一本書！

所以，我很希望有鄭匡宇這位盟友，因為我知道鄭匡宇可以激發我寫更多的書，寫更好的書，我希望與鄭匡宇寫的書，能一本又一本地在市場推出。

我還是如此看鄭匡宇：如果你不能和他成為盟友，最好殺了他！

鄭匡宇：哈哈哈哈哈

出書成功的秘密

這本書已經到了尾聲，想來和大家仔細探討一下：如何創造資源，然後運用資源，讓自己「出位」又「上位」的手段與方法。別人的故事太遙遠又不真實，就以我和李老師各自成功出書的例子，當作教材來看吧！

不知道讀者們有沒有發現，想要出書，然後大賣，其實是有脈絡和成功法則可以依循的。我大致整理出四點，只要有其中一項符合，就有很高的機會勝出，那就是：

第一，擁有像龍應台女士或王文華先生般凌雲縱橫，文采斐然，下筆千字，妙語如珠的文字能力，讓讀者一看就愛不釋手，想立刻買回家閱讀收藏，而出版社也覺得如獲至寶，一定要用盡所有資源，打造你成為作家界的明星；

第二，文筆不夠好沒關係，但你可以創造出震驚世人，引人矚目的Title（標題）與話題。例如當年紅透半邊天，預言大陸即將攻台的《1995閏八月》和它的作者鄭浪平，或者是利用人類想認識異性的慾望，同時又探討人際關係開發的搭訕教主我；

第三，長期觀察社會時勢，生活經驗豐富，並保持寫作習慣，持續耕耘不輟，沒事寫文章便發表在報章雜誌、BBS或自己的部落格上面，從而凝聚人氣，成為意見領袖或一方之霸，終於吸引出版社願意幫你出書，例如女王、九把刀，以及《原來我不帥》的作者Lowes；

第四，自己寫的书自己賣！這又分成兩種，一種是我在前文曾經提及的那位患有小兒麻痺症的老先生，用自身的行動，展現自己書中闡釋的驚人毅力，達到書人合一，四處行銷，市場無限的境界；另一種則是別有所圖，想先用自己寫的书來測試水溫，接著打造一個作家們的造夢平台，最後成為出版界的巨擘，例如權謀大師李民傑。這兩種人的財務風險也比較高，因為必須自己出資。

簡單來說，你若非天賦過人、思想前衛、勤奮耕耘，或者靠毅力驚人並加上雄心萬丈的話，實在很難成為一個作家，順利讓自己的作品出版問世。不知道掂掂斤兩之後，你覺

得可以把自己歸到上述四種人裡頭的哪一類呢？

確定自己是其中的某一類後，便可以採取和上述先行者類似的做法和策略，讓自己的作品問世。方法已經告訴你了，剩下的便是你自己的行動而已。

李民傑的不明白

在看李老師的文稿時，我時常有拍案叫絕，又英雄所見略同的感慨，覺得他的許多經驗和見地，都和我的想法與理念非常相似。他曾經提到，很不能理解為何有些人，明明知道接受他提出的寫作提案並共同創作的話，馬上便能從默默無聞，一躍成為台灣和大馬地區的暢銷作家，但他們在面對他的提案時，為何不說「好」，也不說「不好」，而是拖拖拉拉、遲不表態呢？他們到底在遲疑什麼？或者是在害怕什麼？

李老師或許不能理解他們，但是我可以理解他們。因為在我很年輕的時候，自己也曾經有過類似的情緒。我把那種情緒和心態，定義為「想成功的人最要不得，一定要趕快丟掉」的心態。到底是什麼心態呢？

那種心態就是：我覺得自己付出的努力，應該得到應有的報償！

話說當年，我在台灣的成功高中就讀時成績不錯，老以為自己一定能考上理想中的台灣大學，就算不是第一志願的台大法律系，那麼政治系、日文系或者社會系也挺好的啊！

但事與願違，我考上了政治大學，而且進了江湖上號稱最沒有搞頭，畢業後一定失業的哲學系。不甘心又不認份的我，決定在一年之後，嘗試校內轉系，並且同時報考台大的轉學考，以及政大的轉學考。（在台灣，校內轉系失敗後，除了報考他校的轉學考之外，還可以再報考自己學校的轉學考，等於有三次機會）

於是，我的大一生活，簡直可以用「臥薪嚐膽，挑燈夜戰」來形容，不僅心情上愉快不起來，也犧牲了許多和跟女生約會的時間。

但考試的結果出來，全部「槓龜」（失敗）。記得那時，乖乖回到政大當哲學系二年級學生的我，在自己擔任幹部的「國際事務研習社」留言簿上，寫下了這樣的文字：

「老天啊，到目前為止，我做了好多事情，卻沒有一件成功！我不是害怕付出努力，但老天你為何不能給我一點小小的肯定，讓我知道自己的付出不是白白浪費呢？請給我一點小小的成功，當作是努力的保證吧！」

當然，當時自己留下那些文字的時候，心裡真是百感交集，又失望又感慨。但大家知道嗎？多年後的我再回想起當時的場景，以及再看到自己留下的文字，你認為我有什麼感覺呢？

「他媽的，鄭匡宇，你是在感慨個屁！」

說真的，那種以為自己付出就應該有回報，乞求上天，或者埋怨上天的心理，正是典型的弱者思維！

型的弱者思維！

哩假咖賣欸

讓我再舉個例子來加強自己的論點。

我在台灣各大學演講的時候，時常會問底下的同學們，是不是很羨慕「台灣之光」，目前在美國「洋基隊」擔任投手的王建民啊？他不僅名滿天下，且又荷包滿滿！

同學們當然都齊聲稱羨。但當我繼續說：「你們羨慕王建民，那要是我讓你過著和他一樣的生活，從小學開始便接受專業訓練，滿腦子想的都是棒球，數十年如一日，每天被操到死，投幾百、上千顆球，還要承擔受傷後可能得永遠退出球壇的風險……這種生活你過得了嗎？你還想當王建民嗎？」

我看到台下同學們的表情，就知道很多人又不願意了。因為他們覺得當王建民雖然風光，但要付出的努力和代價實在是太高太大了，還是算了吧！

但我更知道，某些同學心裡想的是：

「我願意啊！我願意過著像王建民一樣辛苦的生活，只要能保證我能達到像他一樣的地位和成就，再辛苦我都願意！」

對於這種心理，我只能說：

「哩假咖賣欸！」（台語，意思是：你想得美勒！）

要是人生裡頭的事情，都能如此美好，付出努力便能如願以償，那豈不是天下太平，

極樂世界了？

但很抱歉，世界不是這樣運作的。努力與成功之間，不是像數學公式一加一等於二那般理所當然的關係，付出努力不一定能夠成功，但想要成功，卻一定得付出努力！

你能做的，是直接採取行動，然後從做中學，憑藉著小結果來修正，多多閱讀書籍，向先賢智者的智慧取經，和同儕「腦友」思想激盪來交換經驗，增加戰鬥值，朝著目標永不放棄地邁進……惟有如此，才有可能邁向真正所謂的成功。

注意，我這裡說的是「有可能」！

所以，別再幻想你的努力付出，會有什麼保證。真正看清這一切的勇敢和智者，要的不是保證，而是修正，以及從失敗中學來的經驗，讓自己能真正更加接近想要達到的境界。這是你能慢慢獲取資源，掌握資源的唯一保證。

李民傑到底要騙財，還是騙色？

李老師還曾經提到，或許有人不跟他合作的理由，是出自於害怕，害怕李民傑是權謀大師，自己會被他的「坑了」！

看到這裡我不禁更加莞爾。一個什麼都不是，什麼都沒有的人，可以跟李民傑合作，還怕被他坑？

請問他是要騙你的財，還是要騙你的色？

出版社是他的，印刷發行的成本他來付，版稅日後直接匯入你的戶頭，我看不出你哪裡會虧錢。

騙色？李民傑家有美麗嬌妻，應該對閣下的「冰清玉潔」或「凸肚肥臀」興趣不大。

財和色你都不會被吃虧和佔便宜，那麼你還害怕什麼？

有些人或許會說：鄭匡宇你沒看到嗎？李民傑都說了。他會用「我」和「我們」的話

術，盜你的雷，搶你的風采，把你的功勞說得像他自己的一樣……

說真的，我覺得沒有實力，又不懂得運用權謀的人，才會讓自己從頭到尾，只有那麼「一招」可用，然後當那「一招」被別人偷去或共享的時候，還不知道借力使力，或者扭轉乾坤。

當我看到李老師那樣舉例的時候，第一個感覺是：

很正常啊！雖然一開始是我和他主動聯繫，但正式提議要寫書的是他，所謂的一鋒頭「被他拿去，不也是件很「應該」的事情嗎？況且當我們共同寫作的時候，雖然他謙虛地說是我激發了他的潛力，但我不也正因為他的刺激，所以才加快了寫作的速度，也透過寫作，釐清並和讀者分享了許多新觀念嗎？我怎麼看都覺得是好事一樁啊！

同時，難道我鄭匡宇只有那麼「一招」，除此之外別無所長，無法在其他的領域裡頭受人矚目，發光發熱嗎？當然不！除了跟李老師合寫這本書之外，我還透過各種其他的方，例如演講與上電視節目，累積自己的資源與實力，必將成為不可忽視的力量。李民傑就算要利用我、「坑殺」我，也該等我這隻「雞」真的又肥又大時，再宰來吃也不遲。善

用權謀手段，又聰明如他，應該會知道「放長線才能釣大魚」，先跟我不斷成功合作，又取得我的極度信任後，再來「騙」我還不遲。

鄭匡宇就是愛被罵

說到這裡，我又忍不住要分享一個觀念了。

之前才在我的部落格上遇到讀者提問。他說：「很奇怪，教主，我觀察到，你每次放文章上來，為什麼都不怕別人複製盜用後，說成是他自己的東西呢？你為什麼不怕別人的盜版或剽竊呢？」

我還真的不覺得被剽竊或盜版是一個問題呢！我真的認為，因為我自己的寫作風格與議題特殊，因此別人就算動用了我的內容，其他人一看，馬上就知道這一定是鄭匡宇寫的，不是盜用者自己寫的，他的剽竊，等於是替我多多宣傳罷了。

另一方面，如果被剽竊，不正顯示我的東西夠好，才會有人想要偷嗎？老實說，許多人知道我的書即將在中國大陸全面問世時，都很好心地要我小心，因為在內地的盜版實在

嚴重，說不定我到時候連版稅都拿不到。

我自己的想法是：要是我的書真的能被瘋狂盜版，隨處可見，不等於是最好的宣傳，加速我在大陸人氣的攀升嗎？

當然，我還有官方說法，也就是如果在中國大陸的大學演講，學生問我同樣的問題時，我會這樣回答：

「各位現在看到，美國如此地重視智慧財產權的保護，但你們可知道？當年他們脫離大英帝國獨立後的幾十年內，為了加速教育的普及、知識的提升，根本不管什麼著作權，大量盜印來自英國和歐陸的書籍，在短期內大大提升了國民的教育水平和素質。」

「於是，我認為在今天，要是我的書因為好看又有料，在中國大陸被盜版，其實也不是一件壞事。要是能為『祖國』的知識傳播與進步做出一番貢獻，那麼我在版稅上面的那一點小小犧牲，又算得了什麼？！」（我腦中已經出現現場觀眾熱烈的掌聲，以及我被冠上「愛國主義者」後賣書賣到手軟的畫面了……）

最重要的是，我衷心以為，自己的作品和觀念被剽竊，正是推進我奮鬥不懈、激發鬥

志、創新觀念、不斷前進的最佳機會啊！一個議題觀念被偷走，我就逼自己再「生」出一個議題觀念，再被偷走，就再「生」一個！我將一直砥礪自己不能鬆懈，不停向前跑，把剽竊者遠遠地拋在身後。這樣看來，到底真正獲利的又是誰呢？

我用這種觀念來看待自己和別人，又怎會害怕機會被別人搶走，地盤被別人佔走？

因為我將不斷創造機會，也開拓更好、更大的地盤！

談完獲取資源的方法，以及看待資源的胸襟，接著要和大家分享的是利用資源的方法。我特別想講的是運用負面資源的方法。

我之前曾經提過自己的故事，也就是搜集所有批評謾罵我的人和他們的話語，集結成《就是愛被罵》這本書，它不僅成為一本情緒管理的工具書，幫助了許多人，更讓我賺進不錯的版稅。這裡要和大家介紹的，是另一種更為另類的方法。要提到這個方法，得先用一個事件來起頭。

踢爆《商業周刊》的秘密

台灣的《商業周刊》是一本製作嚴謹，獲獎無數的平面雜誌。我本身也是它的忠實讀者，非常喜歡裡頭的報導與專訪，也推薦給自己的親友和粉絲閱讀。我對它唯一的「不滿」，就是幾次毛遂自薦，希望他們對我加以報導，卻落個石沈大海，毫無回應。簡單地說，他們連「鳥都不鳥我」就對了。

但是，根據幾位被《商業周刊》報導過的朋友的說法，以及網路上的一些傳聞來看，《商業周刊》的報導，看似嚴謹，實際上卻時常「先射箭，再畫靶」，也就是先把想製作的專集方向和概念底定，之後那些所謂的調查和訪問，只是「強迫中獎」、「對號入座」，選擇性地把受訪者的話填入他們既定的劇本和框架罷了。

大家不要覺得奇怪或不屑，因為絕大部份的媒體，包括平面和電視的，都在幹相同的事，只是你不知道而已。

例如，有位曾經上過《商業周刊》的受訪者在網路上表示，他當年離開台灣的工作去追尋自我，一年後，因為老同事的邀請而去上海工作，接著由於不喜歡上海的環境與那份

工作，主動辭職離開上海，回到台灣，參加了讀書社團來結交朋友，也一起閱讀好書，獲取新知。

《商業周刊》找到他，請他分享自己的經驗與感想，還特別錄音以示慎重。但沒想到，當該期雜誌出版後，他看到關於自己的報導，發現自己居然被《商周》寫成：「一年來嘗試了好多次都找不到工作，好不容易有一份工作在上海，卻因能力不夠，無法勝任而離開，只好落魄地回到台灣，最後在讀書會社團裡獲得救贖……」

《商業周刊》會這麼寫他，只因為那一篇報導的主軸想要突顯的，是台灣年輕人堪慮的競爭力，以及探討近年來在台灣興起的讀書會風潮。但沒想到結果卻扭曲事實，把該受訪者寫成個大Loser（失敗者），而且聽說「受害者」還不只他一個，好幾個讀書會的朋友，都被寫成了可憐者陣線的一員，讀書會彷彿成了「失敗者聯盟」。

（原文見連結底下的讀者回覆：<http://www.wretch.cc/blog/billypan101/11379481>）

大部份的人要是遇到這種事情，要嘛是默不做聲，吃個悶虧，要嘛是跟朋友抱怨，稍

做發洩，頂多像上述的那位受訪者一樣，上網發發牢騷，聊以慰藉。

但是，如果學過李老師的權謀大法，也把我們這本書從頭到尾翻爛，將精華摸透，想要借力使力，企圖扭轉乾坤的你，會怎麼做？

接下來我當然會告訴你，如果是我，遇到這樣的情形會如何反應。但請先別急著看我的答案。

把書合上，在腦中擬好你的策略後，再繼續看下去！

鄭匡宇如何報仇雪恨

答案現在揭曉：

如果是我遇到這種情形，簡直會雀躍不已，覺得根本是上天掉下來的良機，打算幫助我一舉成名！

我會把《商業周刊》的報導好好留下來，原文重現，再附上自己當時自述的版本，撰

文比較後，透過讀者投書的方式，寄給像《中國時報》或《聯合報》這樣的媒體，控訴《商業周刊》的報導偏離事實、誤導讀者，並傷害了受訪者的情感。

也許你會質疑，這樣的讀者投書，《中國時報》跟《聯合報》會願意刊載嗎？

如果各位讀者們如此老實，以為我會束手無策，就此罷手的話，那就太小看我的應變手段和操作能力了。

《中國時報》和《聯合報》不刊，我難道不會找跟《商業週刊》「偏藍」立場相反，又和《中時》、《聯合》是死對頭的《自由時報》嗎？報導要是順利刊出來，還可以再接再厲找立場「偏綠」的「三立電視台」和「民視」來大大報導一番，同時找出擁有類似慘痛經驗的其他受訪者，一起聲援造勢，營造出我堅持媒體真實報導，又維護社會公理正義的形象。

這些舉動為的是什麼？還不是希望《商業周刊》能刊登一個道歉啟示給我，或者特別在下一期裡頭對我來個專訪，以示補償！（我知道你心裡一定想罵：X！好個鄭匡宇，什麼時候都想著要上媒體、搏版面、自我行銷啊！）

總之我想表達的是，再怎麼樣負面的打擊，只要善加運用你的大腦，都可以讓它成為對自己有力的資源，這也是我和李老師最想傳授給各位的絕招。

最後我也要再次附和李老師所說的：你如果不好好重用我、欣賞我，那麼最好趕快把我殺了！

但你應該也知道，我不僅不可能那麼容易被你「幹掉」，閣下還將成為我爬得更高，飛得更遠的墊腳石與工具。討厭我的人，就繼續陪我玩這精彩的人生大戲吧，哈哈哈哈哈！

後記：不是結束，只是開始

閉門造車

全球寫小說最賺錢、最暢銷的恐怖小說家史蒂芬金談他寫作的經驗，提過作者要先閉門，後開門的概念。他認為創作初期就是閉門造車，當作品正式推出市場時，就是開門的階段。

創作過程不受外界干擾，將自己的靈感、感覺、感想化為文字，將自己認為是最好的、最滿意的東西寫下來，你當然可以說：這就是閉門造車。

作品完成之後，直到新書推出市場，就是史蒂芬金形容的把門打開之時。接下來你能將聽到讓你最爽的讚揚，也可能會聽到最難聽的批評，這就是當一個作家需要擁有的胸懷，不管心裡如何不爽，都得咬緊牙根，聽這些令人難堪的話。

對一個生意人（出版人）而言，你可以批評得我體無完膚，把我打得傷痕累累都無所謂，我最希望是，你買了這本書回家之後，才向我吐口水，這證明了我行銷的成功。不過，當你被書中的內容折服，覺得我們的書提醒了你時，拜託，我們需要你將這本書推薦給你身邊的朋友。

但我必須在此告訴各位粉絲們，我固然很會行銷，每次都成功把書寫得很吸引人，並成功將書銷售出六千本以上，不過我們不能永遠靠行銷的包裝，我們還得堅固我們的實力。要堅固我們的實力，方法很簡單，就是我們打開門戶，歡迎無論是好的、壞的、讚揚的、謾罵的……所有的聲音，我們都準備接受。

「聽大眾的意見，跟少數人商量，個人說了就算」是我們做生意的座右銘。

各位粉絲們，在閉門造車的這個階段，雖然我們用了十七天，不過看到我們兩人的腦力激盪，我們對這本書很有信心。於我而言，這本書是能夠令我稀罕地在後記中發出：「我覺得這是高水準之作」讚嘆的作品。一直支持著我的粉絲們，沒有聽過我如此評價自己的作品吧？

但我也得承認，這是我閉門造車時的感覺。

據說，在香港壹傳媒的大老闆黎智英，聘請香港詞神林振強到他的公司工作，而林振強的工作就是什麼都不需要做，每天不斷罵自己的報紙、週刊、雜誌就對了！這就是林振強的任務——即使《蘋果日報》已經是香港銷量最大的報紙，黎智英依然不介意被林振強大罵，甚至，黎智英接受員工們在他的報紙上寫文章來罵他，聽說也不會被炒魷魚。

對寫書人而言，閉門容易開門難，聽取批評，就要做好心理準備——不會有好聽的話。

神童天才的故事

告訴大家一個秘密：一直以來，我都很羨慕天才。好比說，天才數學家高斯在八歲那年，學校老師跟他們玩一個數學遊戲，要求班上同學將1到100每個數字都加起來。這個老師喜歡偷懶，每次玩這個數學遊戲，他便可以休息幾個小時，因為所有的學生都會低下頭慢慢計算。但所謂「上得山多終遇虎」，這次，天才數學家高斯僅僅用了三分鐘就把

答案找出來了。

這位老師很不服氣，認為高斯不可能用三分鐘就做到，他交叉雙手置於胸前，不能置信地看著高斯。老師心裡浮現無數個高斯作弊的可能性，但他想不出，到底他是如何作弊的。他看看班上的同學，班上的同學都將焦距集中在高斯與老師的身上，老師只好說話了：「高斯，你怎樣將答案算出來的？你將你的計算方程式寫出來……」

老師還沒把話講完，高斯就老神在在說：「老師，我只是將101乘以50就得到5050囉！」

老師進一步逼問高斯：「我是要求你將1到100每個數字都加起來，不是叫你101乘以50，你聽懂嗎？」

高斯很奇怪說：「老師，開始時我也是這樣計算，不過我看到其他的同學是1加1，再加2，於是我看到這樣算很費時又很麻煩，我只是將1加100，結果我發現是101，然後我再將2加99，答案又是101，當我再用3加98，還是101，到了4加97，也還是101……老師，我看到如何運算這道算數的秘密架構了，就是這樣加下去

的結果是50個101，因此，我只需要將101乘以50，不就是答案了嗎？」

老師看了看這個數學天才，高興地擁抱著他，內心激動不已：原來他是天才，原來他是天才！

各位粉絲們，我不是天才，但這次我們用十七天寫成一本書時，很多人都驚訝著，李民傑與鄭匡宇是怎樣辦到的？

瘋狂的導演

在香港這麼多導演與編劇當中，我最欣賞韋家輝。他做任何編劇（劇本或電影）都是有話要說（有一個中心思想告訴觀眾），只是在於說得好或不好而已。

從第一齣電影《和平飯店》不對我的口味，接著他拍《嚟咕嚟咕新年財》，甚至接近瘋癲的《最愛女人購物狂》，還有很多人罵到他狗血淋頭的《大隻佬》，什麼好壞評價參半的《神探》……總之，只要可以找到的片我都不放過。

而我印象最深的是《一個字頭的誕生》。運用那種拍攝手法，看了電影後頭會暈，我帶著太太與岳母走進戲院，結果是她們不斷詛咒著韋家輝而離開電影院。她們還說：「這個導演拍的電影，以後你不要叫我去看……」結果，我還是繼續連哄帶騙，帶太太與岳母進場看韋家輝其他的電影。

在香港電影中，只有韋家輝有這個勇氣，不斷「變」。

變，沒有人知道是好是壞，不過我們卻要打開門，需要聽到不同的聲音，變的人在你的擁護與支持下，又能聽到你們的聲音，才會變得更好，變得更棒。

以身體做實驗

世界上最赫赫有名的探險家，有哥倫布第二之稱的亞歷山大·洪堡，以他驚人的意志力去探險，推翻了舊有的理論，發現數以千種的生物，而成為地質學家的一代宗師。

他為了要探知海嘯的衝擊力量，吩咐下人把他雙手綁在背後一星期，這是他要磨練自己的耐力。直到真的在大西洋遇到驚人的海嘯，他再度「歷史重演」，叫人將他綁在船頭

，讓他的身體當作儀器，用身體的感受做實驗，用身體的感覺來量度這大自然的怒吼。

到了南美洲，亞歷山大·洪堡為了探知火山口，叫人綁著他放進火山口慢慢觀察；據說他還發明了氧氣筒，攀爬當時最高的山峰；甚至他熬過瘟疫，找到了亞馬遜河和奧利諾科河之間的天然運河。

當亞歷山大·洪堡以身體測試的探險回來之後，想發表他的報告時，卻發現新時代已經發明了新儀器探測地質，其準確度比他的探測還要更加精確。雖然如此，但他還是贏得眾人的擁護，成為地質學的一代宗師。

各位粉絲們，你有沒有想過，為什麼我要向你闡述這兩個傳奇故事，數學天才高斯從1加100，2加99……找到101乘以50的運算方程式；李民傑與鄭匡宇的權謀故事，是以亞歷山大·洪堡般的身經百戰探險回來的結晶，但李民傑與鄭匡宇卻以高斯的頭腦呈現，給你看清楚其中的「運算方程式」。

我們深切的希望，當我們第二本、第三本、第四本的探險對談錄面市時，你會寫信告訴我們：「兩位狂人，我們已經發明了比你們兩位更加精準的新儀器了！」

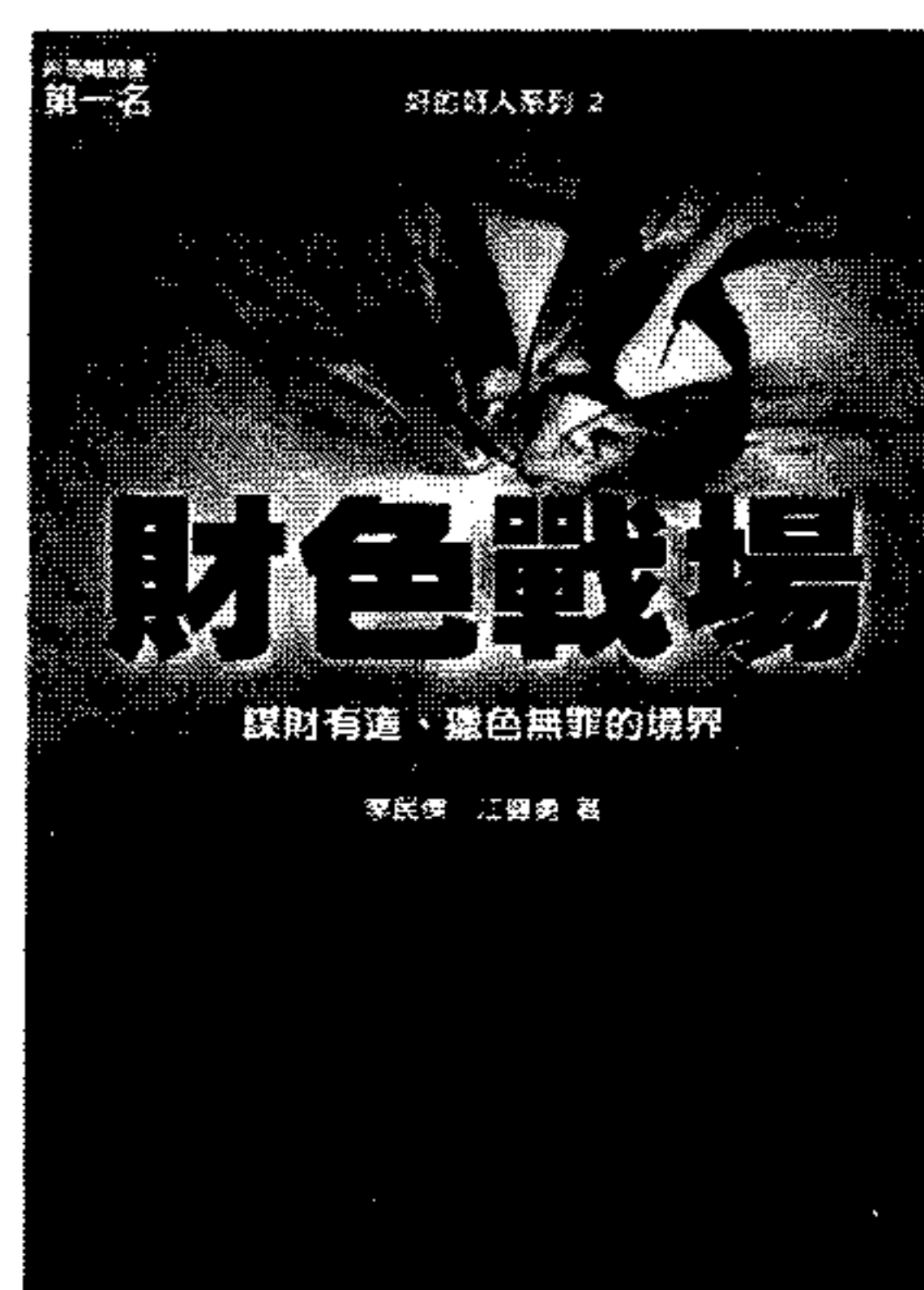
你無需擁護我們成為一代宗師，到最後，你只需要叫我們一聲：「李大哥、鄭教主，我會繼續讀你的書」，我們就已經心滿意足了。

我們不是結束，而是剛剛開始……

【延伸閱讀】



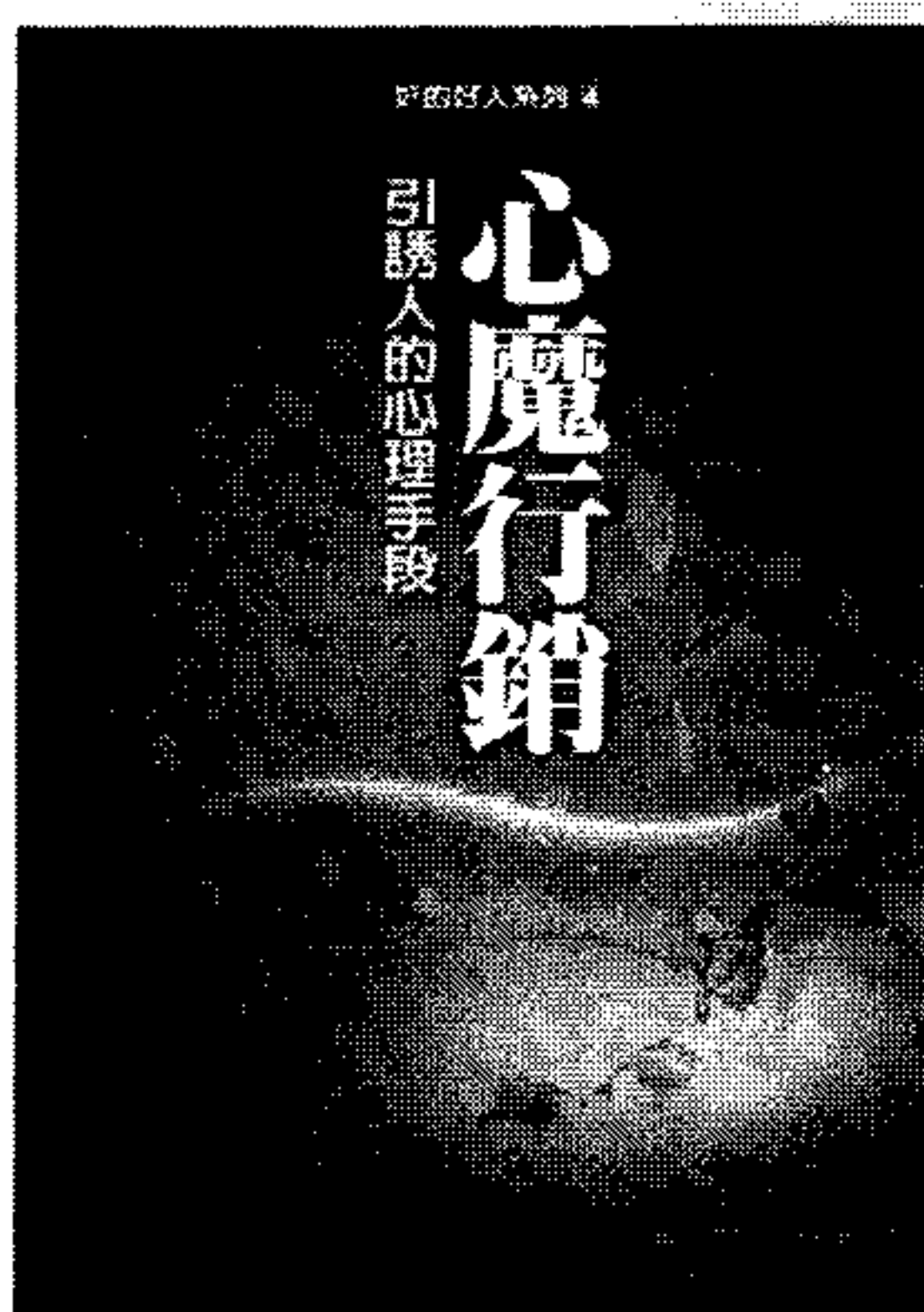
勾魂、奪心、洗腦、催眠



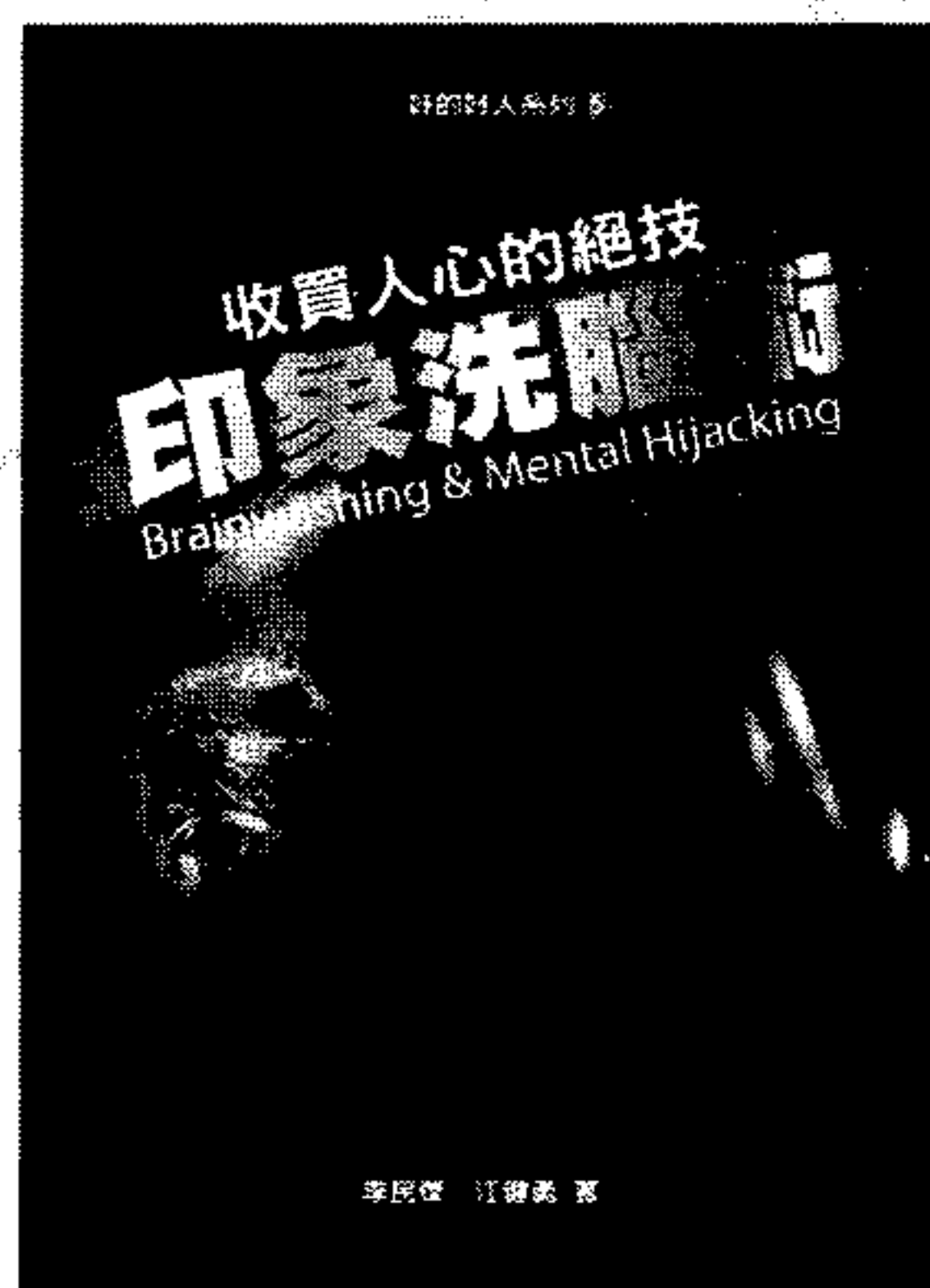
財色戰場



冷血救世



心魔行銷



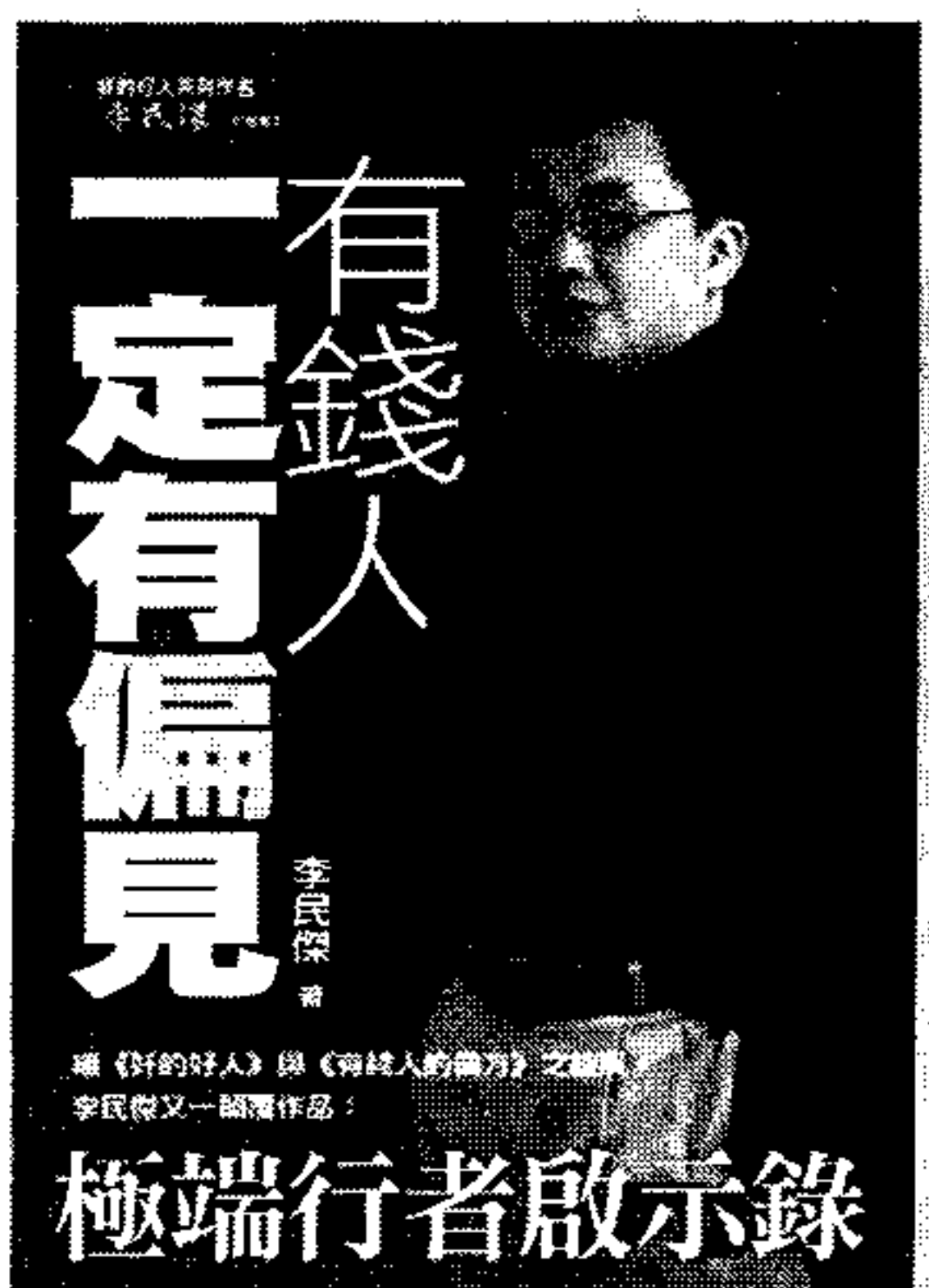
印象洗腦術



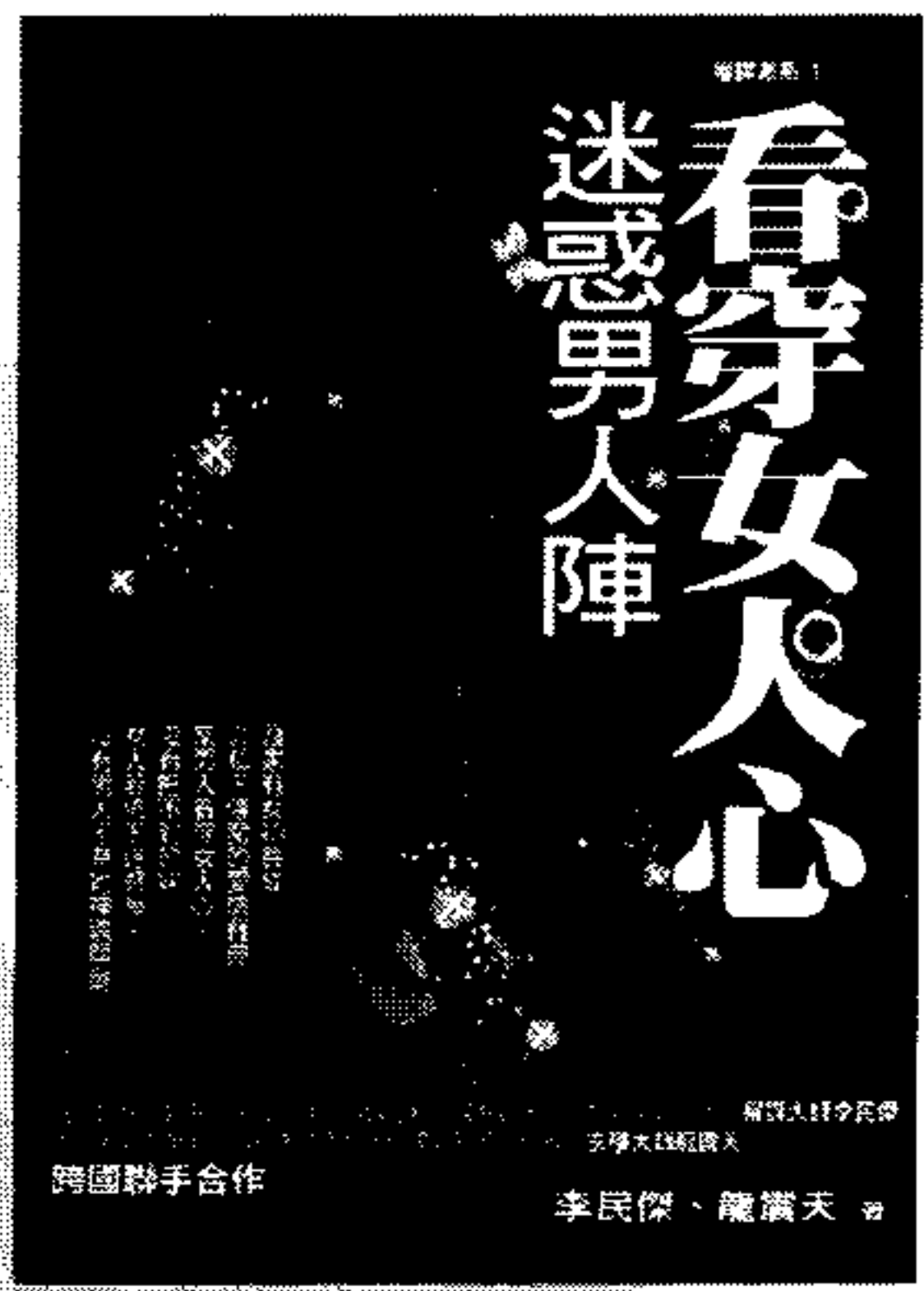
極端自我就是王



有錢人的偏方



有錢人一定有偏見



看穿女人心迷惑男人陣

導讀介紹

【奸的好人系列作品】

- 《勾魂奪心洗腦催眠》 2006年新馬暢銷書第1名，台灣誠品網路書店人文週暢銷榜第21名，博客來2008年累計分類排行榜第14名。
- 《財色戰場》 出版5個月持續雄踞十大暢銷書排行榜，19期亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第10名。
- 《冷血救世》 2006年新馬最震撼的新思維，亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第15名。
- 《心魔行銷》 出版4個月持續雄踞十大暢銷書排行榜，13期亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第7名。
- 《印象洗腦術》 甫推出即登博客來網路書店商業類月暢銷書第12名，馬來西亞連續4個月雄踞十大暢銷書排行榜，12期亞洲週刊十大熱門指標。
- 《極端自我就是王》 甫一上市即登博客來網路書店行銷類新書排行榜第9名，金石堂暢銷書，亞洲週刊十大熱門指標第一名，馬來西亞暢銷書第1名。

【李民傑作品集】

- 《有錢人的偏方》 上市即登博客來網路書店行銷類新書排行榜第10名，亞洲週刊十大熱門指標第3名，馬來西亞暢銷書第2名。
- 《有錢人一定有偏見》 登上金石堂預售書綜合類第2名，金石堂注目商品第2名，亞洲週刊十大熱門指標第1名，台灣博客來網路書店暢銷書，馬來西亞暢銷書第2名。

【權謀派系作品】

- 《看穿女人心，迷惑男人陣》 台灣誠品網路書店當日最熱商品第1名；金石堂分類預售書第2名，注目商品第2名；博客來網路書店分類排行榜第5名；亞洲週刊十大熱門指標；馬來西亞暢銷書第5名。

★若要以權謀奇招做一流人物，硬要所有人把你當作「大腕」（大人物），必須讀《出位——硬要世界看重我！》和《印象洗腦術》

★若要學銷售，必須讀《勾魂奪心洗腦催眠》和《心魔行銷》——這是必須中的必須。

★若要學社交，讀《心魔行銷》和《印象洗腦術》

★若要學把妹，看《財色戰場》和《心魔行銷》

★要走火入魔，看《極端自我就是王》和《有錢人的偏方》

★若不要給人騙和佔便宜，看《冷血救世》和《有錢人的偏方》

★若變成有爆炸行動力的有錢人，看《有錢人一定有偏見》和《出位——硬要世界看重我！》

★若要對付壞男人，看《看穿女人心，迷惑男人陣》

E m a i l : manvy.law@gmail.com / manvyllaw@hotmail.com

2

台灣銀行戶口：5126 7176 15214

3

銀行戶口： 5141 1433 9045



56100 Kuala Lumpur, West Malaysia.

送貨地址：_____

請將此單直接傳真或放大影印，如不夠填寫，也請自行影印！

李民傑 鄭匡宇

出位一硬要世界看重我

作者 李民傑、鄭匡宇
封面設計 鄒瑞員
版面設計 鄒瑞員

發行人／出版者 李民傑
出版／聯絡人 平凡企管顧問有限公司／劉敏慧
聯絡通訊處 ORIDINARY CONSULTANT PTE LTD (TAIWAN)
CORNER STONE CONSULTANT SDN BHD
No. 3 JALAN BAYU SEGAR 3,
TAMAN BAYU SEGAR, CHERAS
56100 KUALA LUMPUR, WEST MALAYSIA
電話／傳真 (6) 03-79809422
手機 (6) 012-2055276 / 6012-3705276
劉敏慧EMAIL manvy.law@gmail.com
manvyllaw@hotmail.com

李民傑個人臉書 <http://www.facebook.com/kofflee>
李民傑嘆浪網址 <http://www.plurk.com/kofflee>
鄭匡宇部落格 www.wretch.cc/blog/drpickup
鄭匡宇大陸博客 blog.sina.com.cn/drpickup

台灣總經銷 聯合發行股份有限公司
UNITED DISTRIBUTION CO.LTD
231台北縣新店市寶橋路235巷6弄6號4樓
電話：(02)2917-8022 傳真：(02)2915-6275

製版印刷 沈氏藝術印刷股份有限公司
初版一刷 2010年1月1日
售價 新台幣 350.00
港幣 116.00

ISBN 978-983-44419-3-7

有著作權，翻印必究（缺頁或破損寄回更換）
Copyright 2009 © by Lee Min Keat
All right reserved

【延伸閱讀】

《權謀派系》



看穿女人心 迷惑男人陣

《李民傑作品集》



有錢人的偏方



有錢人一定有偏見

《奸的好人系列》



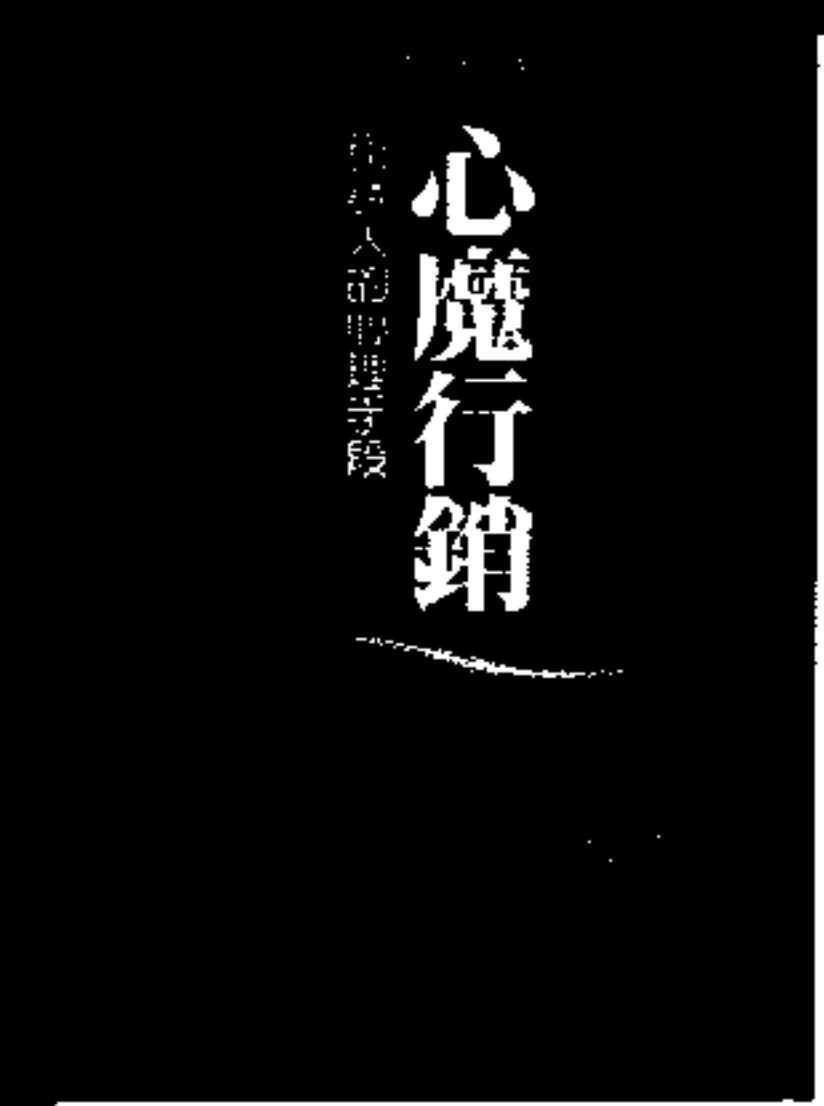
勾魂、奪心、洗腦、催眠



財色戰場



冷血救世



心魔行銷



印象洗腦術



極端自我就是王

世界華文史上
最瘋狂、最臭屁、最厚臉皮、
最膽大妄為、最具行銷力、最陰謀詭計的組合——

鄭匡宇與李民傑

脫光衣褲震撼人心的十場對談：
教你如何用權謀奸計成名、出位、上位、得天下！

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

受制於人下的小人物，沒錢、沒相貌、沒地位、沒口才、沒上進心、沒堅持力、沒意志力，如何不需努力，突圍而出？如何讓老闆逃不出你的五指山？如何在老闆面前輕鬆搶走同事們辛苦付出的功勞？讓權謀大師李民傑一次打通你的任督二脈，教你如何以「魅」得「權」？

用本書內的奇謀妙計：「戲劇性說話術」、「五指山行銷術」、「膨風壯大術」、「無事化小事，小事變大事」、「窄化視野，扭轉乾坤」、「立木為信」、「買死千里馬」、「媽媽叨嘮術」、「親戚槍靶術」、「三字真言」奪取千萬身價，成為引入注目的一流人物！



讀完本書後，你會發現一個很有趣的現象：原來書裡所教你的每個策略與手段，
都對你的大腦做了相同的行銷策略與手段
——你已經逃不出我們的五指山，你大腦中的孫悟空被壓死了！！！！

