出版社告別聲明

本書不屬於學術性探討或社會良心的指陳，
閱讀之後，
讀者會否瘋傻、瘋狂、精神錯亂、憤怒、抑鬱、縱火……
皆與本出版社、作者、經銷商、書商無關！
斷章取義，以偏概全本書內容摘要，
信不信，任憑君斷！

你從不知道「認為」是會跟「知道」打架的，當你的「認為」戰勝了你的「知道」，你將會是輸家；反之，當你的「知道」打敗了你的「認為」，你就是贏家！

一個比你強的人越過了你，你若沒有牛兒聽牛角尖的精神無所謂，但你至少應該問：「到底是他進步了，還是我退步了？又或者是我從來就沒有改變過？」

假如你是生意人，今年賺十萬，明年也是賺十萬，再過了四、五、六年後，你還是賺十萬，請問你是退步，還是進步呢？

怕得罪人根本做不成大事；沒有偏見的人根本沒有個性。

為什麼喜歡聽他節目的觀眾每天聽他一個小時廣播，討厭他的人反而每天收聽三個小時的節目呢？

對作者來說，肥是一件很難的事，他用了十年時間從六十五公斤變成八十二公斤的大胖子，可是他卻用了一個半月的時間恢復十年前六十八公斤的身材，對他而言，瘦身實很容易！

「貧窮基因」會影響一個人的情緒，令人產生負面的生命態度，會壓抑人脫貧向上的慾望，令人們的工作態度散漫，導致他們有「不可能擺脫貧窮」和「活下去沒有意義」的想法。

有錢人就是要搞許多不切實際的東西，才使是有錢人，花錢在不切實際的地方，從痛苦中得到快樂！

病態多的人，身體就越健康；有兩棟房子與兩輛車子的人會比只有一棟房子與一輛車子的人長命。

窮人的思考方向是：檢視你的身價，問一問自己到底是「投資客」還是「能力客」？

有精神分裂傾向的家族會比正常的家族，在事業上的成就高出很多倍。

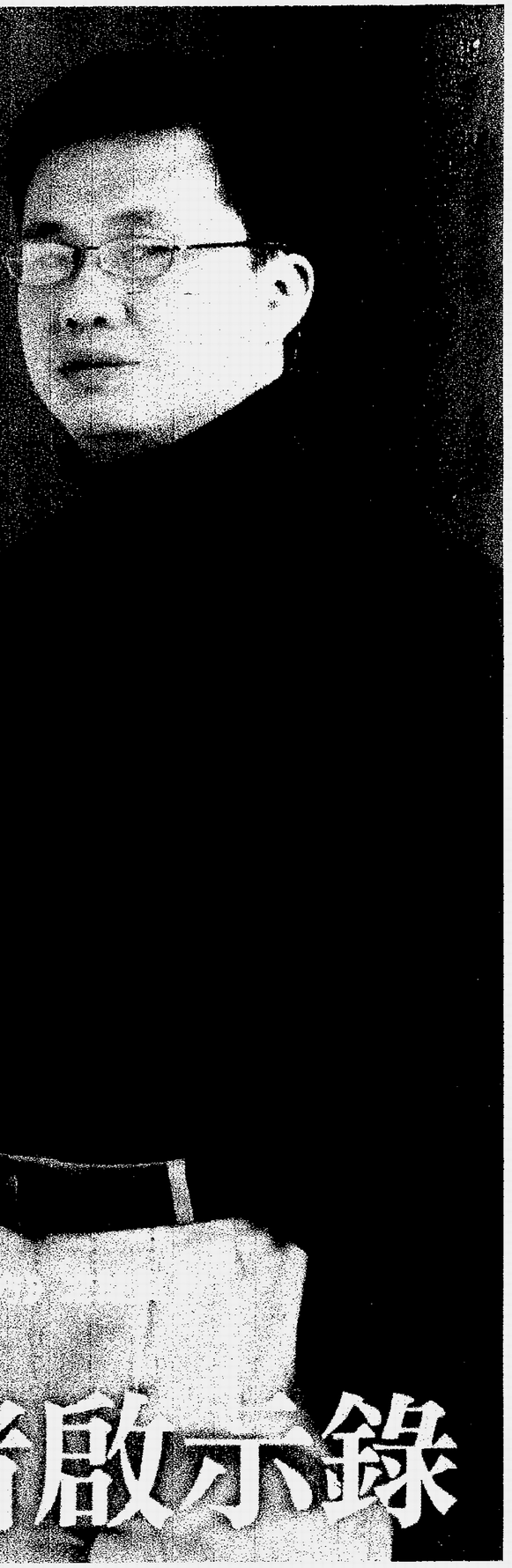
你可以用「種子數字」設定法，每年在收入後面多加一個零，你的總收入馬上倍增一百萬/一千萬/一億。

李民傑 作品集2

有錢人一定有偏見

極端行者啟示錄

ISBN 978-983-44419-



奸的好人系列作者
李民傑 作品集2

有錢人一定有偏見

李民傑 著

繼《奸的好人》與《有錢人[illegible]》
李民傑又一顛覆作品：

極端行者啟示錄

目錄

前言：「認為」PK「知道」……001

第一篇

粉碎認為，活在知道……020
失去與擁有……026
借牛頓談二心……032
手段與概念的戰爭……054
偏見與歪理……062
有個性一定有偏見……077
我只需要一個名號……091
我不走平衡線……100

第一篇

最大的享受與最大的幻覺……126
為你的生命下定義……133
不一樣的奢侈……145
將沒意義說成有意義……158
文化人與生意人—都有共同的目標……174
富貴不能淫，貧賤不能移，威武不能屈……186
人窮志短……192
貧富天注定之對談錄……200

第三篇

蟑螂、老鼠、壁虎—快意恩仇記……208

第四篇

一毛不拔的偏見……226
透視金錢背後的野獸力量！……244
錢代表一切對談錄（上）……253
錢代表一切對談錄（下）……267
有錢，有健康，有快樂……286
金錢與壓力……297
越有錢就越勢利……304
到底你的貴人在哪？……318
十年人事幾翻新……338
有做和沒有做的分別……358
《秘密》不敢說的秘密……373
將軸的一次贏回來……378
後記：北斗七星的信仰精神……387

前言：「認為」PK「知道」

誰能救你？

寫這本書的目的是煽風點火、掀風鼓浪。

很多人因為看了我的書，特地飛來馬來西亞參加「權謀課程」，還在我的部落格私人留言，告訴我他們人生種種的困惑，想尋求我的意見，「希望」我能改變他們的人生。

有此現象，正是《有錢人的偏方》第53頁所強調的痛苦情緒三階段：當我告訴你冷門的資訊，或顛覆了你的常識，打破你所認知的常規時，引發你迷失了思考的方向（第一階段），接著我又在書內例舉了真實世界的故事、案例、證據（第二階段），進一步激發出你類似痛苦的經驗，或似曾相識的案例（第三階段），最後，我只需要將你經常「忽視」的細節，慎重其事告訴你要「重視」，你就會產生「豁然頓悟」的錯覺。

但，這「豁然頓悟」並不屬於理性之悟，而是「期待」逃離痛苦、欲「避免」痛苦之「悟」，你猜，是誰令你有這一「悟」？

能令你有這一「悟」者，就是拯救你的大師嗎？

或許我想問一問你，讀了《奸的好人》與《有錢人的偏方》之後，你認為誰能救你？

水變酒的神跡

在南傳的佛經記載，有一次，表弟阿難與表哥釋迦牟尼佛經過恒河，阿難看到法師對死去的人念經超度，於是問：「佛陀表哥，他們這樣念經是不是可以超度死者升天呢？」

佛陀沒有答YES OR NO，只是在地上拾起一塊石頭丟進恒河，「撲通」一聲後，佛陀就說：「你跪在河邊念經，看看石頭會不會因為你念經而浮起來？」

有沒有奇跡發生呢？

我不知道！

因為佛經沒有將答案告訴我們，結果變成相信超度的人就說可以，不相信的人就說不可以！

但，到底有沒有奇跡呢？

在中學的時期，我臨睡前在房間端起一盤水，對著它唸了四十九遍大悲咒……

第二天睜開惺忪睡眼時，發現房間充滿了酒香，原來這盤水變成了甜酒……

後來我將之分發給許多朋友，有人告訴我這神奇的水可以治病，相信的人，非常相信，結果越傳越神……

雖然我無法用科學解釋，但告訴你們真相，這水一點神跡功用都沒有，癌症病人喝了之後，並沒有因此而痊愈，神經病的人喝了之後，繼續的住在精神病院。

我唸大悲咒時只有很卑微的心願：為自己的房間灑靜！

同樣的，我開辦課程也很「自私」：我沒有想過要拯救貧、賤、窮的眾生，我只是跟學員們做資源交換，我只是想賺錢而已！

我本身曾經當過「迷信者」，相信有「大師」可以拯救我這個曾經貧、賤、窮的「傻瓜」，結果我發現自己成了「受害者」，大師卻是「得益者」！

我最忿怒江湖講師欺騙三種人的金錢：

第一種，雖貧、賤、窮，但卻想要改變人生，他會盲目相信大師可以拯救他，他一心信奉大師……真相是沒有人可以救他，也沒有三天兩夜的課程可以改變他。

第二種，做生意破產之後，一無所有的人。

第三種，患上重病，四處求醫，身無分文的人。

這三種人都「奢望」神跡出現，他已經被無恥的講師成功洗腦：借錢上課！

曾經想過「借錢上課」或「將所有積儲拿來上課」的朋友，你可以到我的部落格留言告訴我：「為什麼你會認為上了課程之後就能夠改變你的命運？」

謀殺你的「認為」和「希望」

從學員們的切身問題，我察覺到很多人都「知道」自己只會講而不會做，雖然知道很多知識，也知道自己沒有自制力、執行力、不能堅持（朝三暮四）、沒有持續行動（三分鐘熱度）等缺點，他只是「想要」一步登天地改變，卻從沒腳踏實地，一步一腳印做過任何改變。

也有一些人已經下決心踏出第一步，但只要看到自己的缺點或陋習重現時，他就開始用虛構的「認為」來PK「知道」——他「知道」只有靠自己，沒有人可以幫他，但他卻「認為」一經明師點撥，就可以使他改頭換面，更「希望」（奢望）明師有這種神奇的魔力，他可以不必那麼「辛苦」——雖隱約「知道」真相，卻「奢望」神跡出現，進而產生了矛盾與衝擊，凸顯出種種的痛苦、掙扎、疑問、困惑，他才「認為」需要大師的引渡。

當然，李民傑也有一點擔心，假若這些人都把這些困惑搞掂了，不知道還會不會有人來上我們的課程？

你若有此感悟，你已經是處於明白之後，希望自己能夠做到的階段，但我不得不提醒你：「小心一點，知道不等於做到，希望做到也不表示你能夠做到，關鍵在於你有沒有用『極端的知道』來摧毀你『虛構的認為』！」

若有讀者能從「想要改變人生的傻瓜」變成「抓狂改變人生之瘋狂大傻瓜」，你可要小心留意「認為」和「希望」這一對孖生敵人是如何攻擊「知道」。

你可能每一天都需要用你的「知道」配搭「自制力」和「意志力」，添加「觀照力」和「思考力」來謀殺你的「認為」和「希望」，你或許還有機會改變。

李民傑　有錢人一定有三見

「知道」與「認為」的戰爭

比如說我們「知道」過胖不好，但我們卻「認為」自己沒有減肥的需要；我們「知道」每天多做運動、不暴飲暴食不但可以減肥，還會對身體有益，卻偏偏「認為」無需運動，「希望」只是買一條U品牌「瘦身震動腰帶」綁在自己的大肚腩一小時，然後繼續暴飲暴食就能成功減肥！

我們也「知道」吸菸、酗酒對身體不好，但我們「認為」沒有必要改變，因為需要應酬顧客，故「希望」菩薩保佑自己長命百歲，身體健康。

我們更「知道」天下沒有免費的午餐，做任何事都需要付出代價和承擔風險，但卻「認為」自己有可能、有機會遇到免費的午餐，可以零風險、不勞而獲，付出少少，「希望」只是靠著「想像」，就能得到多多——這就是所謂的心想事成。

我們「知道」執行的重要，但我們卻「認為」學了權謀手段就天下無敵，「希望」從此不必再聽從老闆的指令，可以反過來操控老闆。

我們也「知道」成功的作家每天都會用八小時專注寫書，但卻「認為」自己學過《超級總裁快速成功寫作法》，「希望」自己寫出比史提芬．金更加暢銷的恐怖小說，甚至還會聽信喜歡滿口胡言的江湖騙子之說法：「即使你還未寫成一本書，但市場所有的讀者就已經等著搶購你的書，平凡企管出版社等著簽你這位未寫成一本書的未來大作家。」

我們也知道商場必然有對手的存在，但卻希望你的競爭對手沒有讀過く奸的好人》系列作品，還「認為」自己讀過之後，只要將《奸的好人》收藏在很隱秘的地方，不介紹他人閱讀、不當作禮物送人，你就可以打贏所有的競爭對手！

我們都「知道」練武功需要打下扎實的基礎，卻偏偏「認為」自己拜了明師之後就可以在一天之內變成武林高手，也「希望」明師會將全身功力一次過灌注在你的身上！

我們有很多的「知道」，卻有更多的「認為」，最後增添更多的「希望」。

很多時候「知道」會和「認為」交戰，「認為」還會製造「希望」合力攻擊「知道」，假如「希望」幫助「認為」打敗了「知道」，我們的人生就是輸家。

倘若「知道」是贏家，或許你還有機會脫胎換骨，改頭換面！

在這本書，李民傑要以「極端偏見」為武器，幫助你的「知道」戰勝你的「認為」！

最爽大方的副作用

在「認為」的世界裡會影響一個人慣性的觸覺、想法、反應、做事方法，甚至是價值觀。

前言：「認為」PK「知道」

如果陳大文認為做人應該要四海之內皆兄弟也，對人要豪爽大方，因此每次跟朋友吃飯就搶著付錢，朋友財務上有困難也會義不容辭，慷慨解囊。

對！這是他認為好的價值觀，不過，我們不排除這種人生觀有「副作用」：他會有很多酒肉朋友，喜歡拿好處、佔便宜的人都會找上這位仁兄。

關鍵在於陳大文到底是清醒「知道」這個真相，還是一廂情願的「認為」？

如果陳大文是清醒的「知道」，我估計他不在乎這些喜歡拿他好處、佔他便宜的酒肉朋友混在他身邊，這是他豪爽大方的「副作用」——豪爽大方根本就是「單行軌道」，無論對象是怎樣的人，他就是喜歡出錢！

陳大文若一廂情願地「認為」我對你豪爽，你也應該對我豪爽，當他「奢望」有此「雙行軌道」時，他已經不是清醒「知道」的人，他只不過是「認為」自己是一個豪爽大方的人，最後「看不開」人家拿他的便宜！

據此，我建議陳大文既然「看不開」，就得「知道」自己不屬於慷慨解囊，豪爽大方的人，倒不如做回自己，坦然、乾脆承認自己「看不開」，是斤斤計較的「算死草」，一旦他誠實面對自己，他此後根本不會在意有人在背後批評他是吝嗇小氣鬼。

最起碼這個“知道”和“坦然的承認”能幫助他剷除拿好處、佔便宜的酒肉朋友，不會讓不會讓他產生矛盾與衝擊，凸顯出種種的痛苦與掙扎。

從這個論據，我們可以發現一個人的價值觀會直接影響他的手段。

比如A「認為」社會上大多數人都喜歡跟「有誠意」的人做交易。因此A一定想盡辦法，透過暗示或明示告訴所有人他很有「誠意」，甚至有時候為了包裝「誠意」這個形象，而做了許多不情願的事情，在想不到任何好方法時，只好送禮又送花。

假如他是銷售員，他會對人說：「我是不會用銷售手段來影響顧客做決定的，尤其我不認同李民傑說的理論：即使準顧客沒有需要，你也可以透過權謀手段『引誘』顧客產生迫切需要的幻覺，讓顧客『犯賤』求你賣產品給他。」

「不，不，不，我不會用權謀手段，不會用李民傑所教的秘訣，我做銷售時充滿了『誠意』……」

李民傑對人性陰暗面的幻想：

其內心的慾望很想窺探權謀課程，偷偷賣完李民傑的書，揣摩書內影響人的手段。

人性實驗場

有一次，我的夥伴江健勇提議在【權謀說明會】做一個實驗，我們問現場的觀眾：「你們認為一個人要成功，需要具備怎樣的性格呢？比如，誠實、謙虛、勤勞、自我、狂傲……」

百分之七十的觀眾都會選擇誠實和謙虛。

當我們進一步「拷問」時，他們就開始解釋：「哦，人不能太過老實，否則你會被很多人佔便宜……香港人也說忠忠直直，終須乞食……尤其在爾詐我虞的商場，越老實的人就越吃虧。」

「有時候你的謙虛，在其他人的角度會認為你虛偽，在職場上有很多人都不願意教新人，而且老闆比較喜歡帶點狂傲的人，謙虛的人往往會被狂傲的人搶走機會和功勞，結果謙虛會變成『有功沒勞』。」

為什麼他們前言不搭後語、自相矛盾呢？

為什麼一開始，他們會說誠實很重要，後來卻說越誠實就越吃虧呢？

理由很簡單，他們一開始的回答，是從小到大一廂情願的「認為」，導致他們「希望」這個世界是如此，一經拷問，摧毀了他們的「希望」，終於恢復清醒，將他所「知道」的現實告訴我們。

很可惜，很多人沒有用他「知道」的現實回頭檢視他的「認為」，導致他們乃舊活在「希望」裡面，結果產生了矛盾與衝擊，凸顯出種種的痛苦與掙扎。

其實任何銷售員都隱約「知道」要成交任何生意，只有一條途徑——有沒有辦法令顧客產生「迫切的需要」，即使這是「假需要」也無所謂，有迫切感，顧客才會採取購買的行動。

A若被這「極端的偏見」衝擊下，清醒了，因而轉換了價值觀，放下了過去的認為，今後A出手做銷售，肯定會透過「播種」、「假障礙」、「得寸進尺讓顧客犯賤」、送顧客上「天堂」、推顧客下「地獄」，再以「賜封形象」這一連串的手段「引誘顧客」，讓他產生幻覺。

只要任何的銷售員做到上述的手段，即使他是壞人、無心幫助人、沒有誠意，顧客當下的感受也會覺得他是好人、真心想幫助人、很有誠意！

李民傑　有錢人一定有三見

前言：「認為」PK「知道」

我經常強調，尋寶只有一條規則：誰有藏寶的地圖，誰就會得到寶藏。

在你奪取藏寶地圖前，你先要有分辨「噪音」與「訊號」的能力。

市場上最集中「噪音」與「訊號」的媒介就是：書！

讀爛書，罵人罵出名

不用看書而能成為出色的有錢人是天才；不用看書而有出色銷售技巧的人也是天才。

我不是天才，因此追尋財富的過程看了很多商管、行銷、影響人、談判技巧等書。

沒有理論基礎，沒有思想見地，不經過系統化整理自己的經驗與知識，無法開創全新的領域。

正如黎智英常說，創業就是往無知的領域開發，這也是《有錢人的偏方》所強調「其實你並不知道你是不知道的」。

坦白說，你若懂得分辨「噪音」與「訊號」，會發現有很多書都是「噪音」，幾乎都是「只吃叉燒包無需吃饅頭」的理論（參考《有錢人的偏方》叉燒包與饅頭的比喻）。

雖然我知道很多書是「噪音」，但我的做法是：即使是爛書，也會買回家隨手翻閱，因為看書的目的是要激發我的想法，有可能我會大罵這本爛書之後，寫出一本轟動世界的作品。

當年萊德，哈嘉看了史蒂文生的《金銀島》，大罵《金銀島》是寫給小孩閱讀的膚淺作品，還諷刺史蒂文生浪得虛名，結果因為他的極端偏見而寫出大受歡迎的探險小說《所羅門的寶藏》成為英國最火紅的作家！

對一個能夠分辨「噪音」與「訊號」的人來說，他根本不關心這本書內容是不是「噪音」，反而會專注在如何在「噪音」堆中尋覓「訊號」！

假如有一本書，百分之九十九篇文章都是「噪音」，只有一篇文章是有用的資訊，對我來說已經足夠了。

比如B在書裡得到百分之一的「訊號」是：奧普拉說：「人與人之間的交往，是透過交換秘密和把柄來維繫關係的。」

B被奧普拉這句話衝擊後，導致他明白了朋友之間的交往能否受到尊敬，在於自己是不是「秘密資訊」的掌控者。

於是B拼命收集「秘密資訊」，遇到朋友時就會有意無意向朋友展露他是擁有「秘密資訊」的專家。

接著B又讀了《冷血救世》，第二輪的衝擊導致他知道了人性非善非惡，乃「趨利避害」，朋友的交往也是在於「利」與「害」兩字。

B將奧普拉的觀點與《冷血救世》的理論結合，讓他產生「只要是『秘密資訊』的擁有者，凡想獲得資訊者（趨利者）就『定會自動『送上門』」這想法，日後他想在公司上位，就得掌握下屬或上司的把柄，因為凡欲避害者，必顧忌B三分，乖乖聽從B的指令。

我們再假設D只看勵志書而不看其他書（只收集單一資訊），導致他認為朋友交往在乎「誠」與「心」兩字。他認為「誠」與「心」是人際密碼成功的關鍵——結果他只會用這單一的資訊，沒有經過新的衝擊，只有用單一資訊強化了他的價值觀，鞏固了他做事方法，進而成為他的慣性思維、觸覺反應，構成了他的「偏見」。

但，這個「偏見」不一定就是他的「偏見」，若這是沒有經過千錘百煉，烈火焚燒若等閒的考驗，只要現實從他微弱「知道」的指縫流出來，就能凸顯他的痛苦與掙扎，進而產生矛盾與衝擊，人生將出現許多的困惑……

但D只要肯多走一步，讓李民傑PK他原有的「偏見」，讓彼此的「偏見」手底下見真章，D有兩個可能：

第一，D會拜服在李民傑的偏見之下，下品者會趴在地上盲目敬佩李民傑讓他有此一「悟」；上品者會將李民傑的偏見消化，將之提煉，內化成自己的獨白！

第二，D會更鞏固自己的「偏見」，然後激起他原始的忿怒，拍一拍桌子後，走到電腦，手指按著鍵盤舞動，到李杰的部落格轟炸我的偏見與歪理，誓死維護自己的立場！在李民傑部落格告訴我：「李民傑大哥，你錯了，我才是對的！我今天終於可以證明給你這個破壞社會規範的可憐蟲看看，我陳大文是用誠與心致富的！你的權謀手段不是唯一的路，我陳大文也可以另闢新路！」

有錢人一定有偏見

在真實的世界，有錢人一定有偏見，他們都是用極端的偏見鞏固他本有的「知道」，幫助他的「知道」戰勝其他人的「認為」。

詹宏志說：「當你強烈地覺得全世界都錯了，才值得你去創業，因為這種憤怒的力量能夠幫助你度過一切艱難和險阻！」

人生第一滿意的是做到自己知道有機會做到，但認為自己做不到的事；人生第二滿意的是做到人家認為自己做不到，但卻知道自己做得到的事。

我不希望你一口氣讀完本書，我希望你掩卷沉思，好好收集與整理你的偏見，將之聚沙成塔後，轉化成極端的偏見，顛覆與打破所有人的「認為」，甚至在我的部落格攻擊我的偏見，與被我們同化後的權謀分子交戰，PK這本書每一個偏見！

我也歡迎你在我的部落格為《有錢人一定有偏見》搖旗吶喊，繼續深化、超越我的偏見，當你看到有人PK權謀派的觀點時，請站出來誓死奮戰！

但我從不擔心，也不回應這種鬥爭的聲音！

我更希望你到我的部落格分享你的「知道」和「認為」是如何交戰的——我也很高興聽到這種和平的聲音。

期望我能衝擊你的想法，然後你會告訴我，在這本書你發現了哪些段落，有什麼句子啟發了你，改變了你的「認為」——因為這本十四萬字的書沒有用黑體字標示任何重要的句子，也不會有框架勾勒出重要的摘要。

我顛覆了《奸的好人》與《有錢人的偏方》之做法，這次輪到你們邊讀書邊拿起你的筆破壞這本書（用螢光筆畫下你認為的重點，用原子筆在書內寫下你內化後的觀點）！

還有，如果你覺得這本書衝擊了你，請介紹你的朋友閱讀，如果這本書沒有衝擊你，請將它送給朋友。

謝謝你的幫忙！

《有錢人一定有偏見》讀書交流網址：

tw.myblog.yahoo.com/kofflee/

李民傑部落格：

http://hk.myblog.yahoo.com/kofflee

PK《有錢人一定有偏見》問題引導1：

注意！

你不一定要遵照這篇問題引導發表你的觀點，你可以不管這些討論主題，發表完全屬於你的偏見。

1.《有錢人的偏方》是針對讀者的優越感下手，因此導致讀過《偏方》的人，都會引用《偏方》的詞彙、字眼、名詞、故事挑戰與質疑開課程的講師……你認為《有錢人一定有偏見》的《前言》是針對你們什麼情緒下手呢？

2.在〈前言：認為PK知道〉你有多少個「悟」？

3.請告訴我你的認為是如何與知道交戰？

4.有什麼偏見是可以讓你覺得全世界都錯了，只有你自己是對的呢？

5.「其實你並不知道你不知道」跟「有錢人一定有偏見」這觀點是互相衝突與矛盾的，前者有謙卑，後者極端自我，請問，你會堅持你自己的「偏見」嗎？你怎樣看待這兩個衝突的觀點？

第二篇：偏見人生

見不盡者，天下之事；

讀不盡者，天下之書；

參不盡者，天下之理。

粉碎認為，活在知道

開天眼，通心眼

如果你說《有錢人的偏方》開拓了你的天眼，你開始懂得思考的方法，《有錢人一定有偏見》就是打開你的心眼，影響你價值觀的一本書。

天眼讓你分辨噪音，活用噪音迷惑他人；心眼是個人的價值觀，是一家之言，是你人生的偏見，你無須認同我的觀點，但我期望我的偏見與歪理能衝擊你的頭腦，引發你的感想。

什麼是「心眼」？

這是篡改自「心明眼亮」這句話。

「心明眼亮」這句話是指心裡明白、眼睛雪亮、洞察事物、明辨是非。明辨是非在這本書是指面對真實的世界，不要自欺欺人，不要給自己虛構的「認為」增添「希望」，打擊「知道」。

比如說，當一位仁兄不斷向你強調，他開課程的目的不是為了要賺錢，而是為了服務大眾和做慈善，即使虧錢也無所謂，因為他安貧樂道，即使窮也窮得很開心。

我估計這位仁兄「知道」金錢的重要，但他用「窮得開心」這個「偏見」來消滅他虧錢的「痛苦」。

其實，他很想賺錢，但在苦無對策，又不能轉行的情況，給自己「合理化的解釋」，讓自己虧錢也虧得比較「快樂」。

有可能他看到李民傑的【權謀課程】一帆風順、水漲船高，恨得牙癢癢，但又不願意承認李民傑的手段高明，只好說「窮得開心」。

我也看到很多馬來西亞的作家在報紙寫文章說：「我出書不是為了賺錢，只為了完成自己的心願。」

當在報紙看到這些作家的吶喊時，我內心怪叫一聲：「噢！老兄大姐，你為了完成自己的心願，竟然拿出版社的錢丟進大海，過不過份！」

我猜他看到李民傑作品集大賣，頻頻高踞排行榜前五大，還以為自己的文筆比李民傑高明，出書後能大賣，結果……因此為了好下臺，只好自欺欺人地說是要完成自己的心願。

李民傑　有錢人一定有偏見

不過這些人的言行都告訴了我們他還沒有打開心眼。

他情願自己不要明白，更希望自己的眼睛不要雪亮，說白了，他不想面對現實，希望自己會「窮得開心」，還加強地鞏固他的「認為」：有錢不能代表一切，金錢買不到快樂和健康。

如果他們肯早一點「心眼明亮」地面對現實，反思與檢討自己的不足，參考李民傑的行銷策略，重新「洗牌」後，或許還可以另闢新天地（他可以找李民傑跟他合寫一本書，或許可以開拓新的讀者群咧）！

譬如你叫一個大胖子減肥，他會告訴你，只要我快樂，肥也是一種福氣，他還加強鞏固他的「認為」：「超瘦也不等於有健康的身體，瘦人還是會有高血壓、膽固醇過高，你看不到很多瘦人都躺在醫院嗎？」

可是，他也知道肥胖和許多疾病有直接或間接的關聯，比如肥胖者比普通人得糖尿病的幾率是五倍、高血壓是三點五倍、膽結石是三倍、心臟病是兩倍、關節炎是一倍……

如果他們肯早一點「心眼明亮」地面對現實，反思與檢討，或許這位癡肥的仁兄還可以恢復健康的身體，降低血壓、膽固醇等指數（建議你把這本書當禮物送給肥胖者看吧）。

將沒“錢途”的人幻化成有“錢途”

我也看過很多男人暗戀或苦戀一位女人，苦苦糾纏，被女方多次的拒絕後，還不懂得如何放手另覓春天，「希望」用誠意打動對方，「認為」自己還有機會！

大家都知道在真實的世界，並不會因為沒有她而活不下去的，關鍵是你「認為」自己無法放手，你只是「希望」還有機會，事實上你「知道」自己可以重新出發，是你不想面對現實而已。

無法放手是因為「奢望」奇跡，不肯坦然「承擔」真相、「背負」事實！

有一次，權謀課程結束後，我和劉小姐享用著宵夜，突然被一位不禮貌的男學員唐突「騷擾」。他沒有經過我們的同意就坐在我們的旁邊，然後告訴我他如何苦戀一位女人。

據他的說法，當女人拒絕了他之後，他就退一步跟女方說想跟她做朋友。

後來在女方生日時，又送花給女方，還寫了很一封很肉麻的情信，自此女方就不再跟他交往、不再聽他電話，男學員求我教他起死回生的方法，我專心吃著我的食物，頭也不願抬起來說：「放手！」

但他還繼續說：「她的男朋友雖然是工程師，雖然他們即將結婚，不過我對女方是真心的，我現在雖然沒有錢，但我可以跟她一起努力組織家庭，我會對她很好，因為我很愛她！」

當時我聽到這句話，腦海浮現著他說「沒有錢可以一起努力」，這句話的潛臺詞是希望要女方跟他一起挨窮，言下之意他認為女方不接受他，是因為他沒有錢！

這就是他虛構出來的「認為」，他沒有勇氣「承擔」自己沒有把妹手段，女友不愛他的真相；他更加沒有種「背負」自己無法給女人幸福、女人已經有了愛人、即將結婚的事實！

他還一廂情願地「希望」我這位權謀大師設局令女人看到他的「錢途」。

雖然他說了這麼多雖然，不過我還是冷冷地說：「放手！」

其實這位仁兄是隱約「知道」真相的，只不過他想透過「希望」來打擊自己的「知道」而已！

等死的人尋找不死的人

佛教有一個很著名的故事，話說有一位老婦人的獨子去世了，她哀傷難過了整整一個月。碰巧釋迦牟尼佛托缽經過，老婦人供養佛陀後，唐突拉住佛陀的雙足嚎啕大哭，祈求佛陀將她的兒子起死回生。

佛陀摸了一摸她的頭很慈悲地說：「可以！沒問題。不過，你只要找到一家三代內沒有死過人的家庭，然後跟他們拿一根吉祥草給我，我就有辦法救活你的兒子。」

像釋加牟尼佛這種“戲弄”人的招數，旁觀者清醒“知道”沒有不死的人，尤其是三代內沒有死過人的家庭更是萬中無一。

可是，老婦人「希望」自己可以找到，「認為」佛陀可以起死回生。

據說，佛陀有很多這種辣手段幫助人用「知道」摧毀「認為」。

結果，老婦人找遍了整個村落，終於明白了「人，終須一死，你我他都是等死的人，這世界並沒有不死的人。」

於是老婦人「死氣沉沉」回到佛陀足下，皈依佛教。

然後老婦人加了一句李民傑虛構的對白：「當你看到這個世界沒有不死的人時，再大的不捨你也能放下。從現在開始，我要學會孤獨，忍受寂寞，並做到放下，我老婦人今後一定會粉碎虛構的認為，活在真實的知道。」

失去與擁有

上帝的門

聖經說，上帝為你關上一道門，就會為你打開另一道門……

有位企業家，在商場是富豪頂級人馬，他白手起家，開天闢地，力拔山河，能人所不能。他的事業如日中天，達到巔峰，正所謂「會當凌絕頂，一覽眾山小」，其威風八面的英雄氣概，傲視群雄。

常言道：人生得意須需盡歡。這位企業家春風得意，也想及時行樂一下。而且，他很有孝心，想讓勞碌一生的父親也分享一下自己的成果。

因此，在父親節便請爸爸在全球最高貴的七星級飯店——阿拉伯的杜拜飯店——乘坐潛艇享受海底大餐，現場還有一位鋼琴家為父子兩人演奏。

企業家聽著悠揚的鋼琴樂，無限感慨，想起自己童年的夢想，就是想當一位出色的音樂家，於是指著鋼琴家對父親說：“如果當年我好好學音樂，會不會有他今天的音樂造詣呢？”

父親笑笑凝視著這個傻兒子片刻，彷彿他從來不曾長大，然後以一種像安撫小狗的口氣說：「乖，GOOD BOY，GOOD BOY，如果是這樣的話，你就不會坐在這裡享受了，老爸也是為了你好，才逼你做生意……」

好了，故事講完。

我會像《心靈豬菜湯》的作者一樣，打個黑體字標明給你知道的格言是：

「我們常常為失去的機會而嗟嘆，但往往忘了為現在的擁有而感恩。」

我患上了「口號敏感癥」

告訴大家一個秘密，其實我是一個患有「口號敏感癥」的人，我認為這個「病」不是每個人都有，不過卻應該人人要有！

什麼是「口號敏感癥」？

李民傑　有錢人一定有(三)見

就是當我聽到如「我們常常為失去的機會而嗟嘆，但往往忘了為現在的擁有而感恩」等相似口號，我自然就產生「抗體」，視之為哄小孩的傻話。

我會這樣想：如果真有輪迴，高喊這類口號的人，不知道下一世會不會轉世成駝鳥？

失去了，就是失去了。我是人，為什麼不容許我有所遺憾？

如果我的志願是成為朗朗（中國著名的鋼琴家），結果卻成為比爾蓋茲，我算成功嗎？回到源頭，當你的成就與你從小到大的志願互相違背，你成功了嗎？

舉個例子，陳大文追求章子怡十年，最後發現她在海灘裸露上身，老外男友還替她搽太陽油，用身體壓住她，陳大文只好嗟嘆自己不夠有錢！悔恨沒有追求「我即傻又天真」的女明星。

最後，陳大文被父母逼婚，無可奈何下與如花小姐結婚。

多年後陳大文看了《奸的好人》，嗟嘆沒有學過把妹手段，遺憾當年追求不到子怡而跟如花結婚……

送《奸的好人》給他的朋友，安慰他說：「大文，不要常常憶起失去的子怡而嗟嘆，而忘了為現在擁有的如花而感恩……」

郭富城有一首歌曲叫《差不多》：「差不多就差太多……」

聰明的你必定清楚知道自己要的是什麼。

不過，即使達不到最初的目標，也不是什麼奇恥大辱的事，就允許自己偶爾有點遺憾吧！

做不到就放下，得不到也要放下，無需為自己找任何下臺階，人生並非無論什麼都要拿一百分的，何必這樣死不認輸呢？

乾脆坦然承認自己有所不足，我們都只不過是很平凡的人，千萬不要幻想自己會變成超人！

感想一則：

坦白說，在朋友圈內，我自認口才不屬於最好，我只是普通平凡的人，我會忿怒，也會流淚，有時候會路見不平拔刀相助，但我從不把自己安置在神位上。

有人問我：「李民傑，你辦課程的人數比得上老外哈福艾克嗎？」

我會很老實告訴他：「我不認同哈福艾克的《有錢人想的和你不一樣》，但我會承認辦課程不如他成功！這也證明了我辦課程的行銷策略不如哈福艾克！但我不認同這些江湖講師，所以我才寫一本書重新闡述自己對成功的觀點！這完全屬於我的偏見！」

如果他因為我對哈福艾克有偏見，進而詰問我：「你只是會批評他，你弄多一個《有錢人想的和你不一樣》的課程出來吧！」

如此我會笑笑說：「我去館子用餐，批評食物不美味，對他們服務不滿意，這時餐廳老闆走出來用潑婦罵街的方式告訴我，你說我們的食物不美味，服務不好，你開一家跟我一樣的餐廳給我看看！」

我曾經如此想過，既然我能在講師界中跑江湖，我公開批評過江湖講師，其實我也準備了自己會被公開批評與質疑！

我有此心理準備，才寫《有錢人的偏方》，我也不在意讀者用《有錢人的偏方》來質疑我的講師身份——你也是江湖講師，你高貴到哪裡？

我的意思是，我不會在意有人罵我：“李民杰，你罵其他的講師是江湖講師，其實你自己也是江湖講師，你只是五十步笑一百步！”

我對任何學員都是說同一句老實話，我從不認為自己可以改造他人的命運，如果你真的想借錢來上課，拜托，你就不要問我！

但良心一句話，你千萬千萬要記得：上課不是你的必須品！

還是老話一句：我是人，我不準備做大師，也不想上神位！

我的理由很簡單，我曾經當過傻瓜、盲目迷信而被欺騙的滋味！

寫放下這個觀點，是因為我接觸過很多大商家，我發現所有的商家從高峰跌落谷底時，只有兩種性格，一種叫項羽性格，另一種叫劉邦性格。

借牛頓談二心

＊＊＊（一）隨緣心 ＊＊＊

《有錢人的偏方》的讀者可以懷疑到底李民傑的成功是必然因素，還是偶然因素？

他們可以思考：李民傑代理北極咖啡，「攤在陽光的資訊」（顯因）是：好喝、有市場；但「鎖在保險箱內的資訊」（潛因）是不是李民傑破產了，逃到北極躲，在沒有選擇的情況下，才引進北極咖啡而東山再起呢？否則為什麼一個江湖講師會賣咖啡？

一向來都會趴在地上追隨偶像的人，也許很佩服與尊敬李民傑而說：「你看，李民傑就是李民傑，突破又突破，顛覆又顛覆，他可以將沒有人想過的東西想出來，將毫無人知的商品打造成無人不識，無人不曉的熱門潮流。」

噢，我也想過了

妒忌李民傑而患上「眼紅症」的朋友，同時他也去過北極旅行，他一定會說：「噢，我也喝過北極咖啡，曾經也想過引入亞洲開連鎖店，也有同樣的想法，只是被李民傑捷足先登而已，他在北極喝第一杯咖啡，也是我陳大文請客的！他幸運而已！如果沒有我告訴他這個點子，他哪有今天的成就！」

李民傑肯定有運氣，也許真的引用了他的點子，但，這不是重點！

其實去過北極喝咖啡的朋友，絕對不是曾經有過同樣的想法，他們只不過是閃現「曇花一現」模糊的意念，但他卻沒有李民杰的思考方法，把模糊的意念給予具體化的功力。

一個想法，需要一顆心培養，還要靠一股意志多走一步，甚至要擬定一份計劃，最後以一種決心來執行！

中國人的《易經》概念是：大自然都是一個連鎖反應，一物跟著一物，物物相依，最小的跟最大的都是一個連鎖反應——你看一顆樹苗（最小），放在土地後，經過數十年，破土成為大樹（最大），開始的「種」，就是不起眼的樹苗！

一個想法開始時是很微小的，你放在土地後，會出現種種的可能性，有可能被害蟲「吃掉」你的想法，讓它無法長大，這樣你就無法知道這個微小想法（樹苗），有可能發展到多大？你不知道它會不會長到一百尺高，然後獨與天地往來，要是這微小的想法死掉了，你永遠看不到它的可能性！

成功是開創了一個可能，但失敗也意味著失去另一個可能！

黎智英講過一句話：「概念和點子都是從無知開始，創業就是挑戰未知的領域，再透過無數的實驗，讓毫無生命的概念與點子重生！」

創業者都是從「想要」的星星之火變成燎原大火，比如說他喝到北極咖啡很美味，他就多想一步：「如果我將之引進台灣，這種咖啡在台灣將會怎樣……」

雖這是點火的開始，但我們不要忽略另一個思考的方向：「如何從『不要』走向『要』」，這也是可以激發出「新」生意的微小想法。

胡思亂想只是創業的緣起，譬如我本來就沒有動過念頭要去澳洲旅遊，因為我在幸運抽獎項目中，得到黃金海岸飯店三天兩夜免費住宿的禮卷，才啟動了我們澳洲之行，最後為了盡情的玩，我們也放棄了這禮卷，但沒有中獎的緣起，就沒有澳洲之行！

只是想，誰不會！

我再重複：一個想法，需要一顆心培養，還要靠一股意志多走一步，甚至要擬定一份計劃，最後以一種決心來執行！

我李民傑不想做一個講到做不到的人，我更不希望是一個只會想而不會做的傻瓜，我相信行動才能將想法變為現實。譬如當我聽到博學和尚告訴我馮馮跟宣化老和尚的小故事，造成我的心結，我就會找他幫我解開這個心結！

我從不追求完美的行動計劃，因為當行動犯錯時，我們才會發現原有的資源、知識、技術不足，接著我們需要上窮碧落下黃泉地繼續探索、尋找更多的資源、知識、技術。

牛頓就是從「鑽牛角尖」、想得太多開始，然後發覺現有的知識不足以解釋蘋果落地的現象，他肯定如癡如醉、走火入極端自我的尋找更多的資料，才能衝破無知的界限點燃大自然常態的新生命，發現了萬有引力定律！

無關痛癢的題外話：

大家是不是覺得我說得很有道理呢？

不過……嘿嘿，我要令大家失望的是，牛頓本人說過，蘋果落地之說，是他虛構出來的故事，他是希望透過一個很簡單，很容易明白、記得、流傳的故事作為解釋萬有引力學說。單憑這點我們就可以說，牛頓絕對有資格寫一本科普暢銷書。

據此，李民傑要告訴大家，我只是借用牛頓的故事來談「二心」，而不是求證蘋果落地真假之說。

隨緣與放下的精神

李民傑要談的第一個「心」就是一些人經常掛在嘴邊安慰人的話：我們要隨緣——「隨緣心」。

什麼叫做隨緣？

是不是當你遇到挫折（失敗了）或準備做「不知道能否成功的事」時，就安慰自己說：「隨緣吧！」

——是不是說了「隨緣」之後，即使不成功也會讓自己好過一點？

在我的書還沒有發行到台灣和香港時，朋友告訴我拓展海外的市場，還是隨緣吧，不必那麼執著，只要能在馬來西亞站穩、能銷，賺到足夠的錢，生活過得不錯，做你自己喜歡的事，每天很開心、輕鬆自由就足夠了……

如果我以這種隨緣心，沒有多添一顆心，一股意志，一腳步，一份計劃，一股決心，你認為我的事業能不能拓展到海外呢？

不談事業，談感情。

我有很多人朋友會故作瀟灑地說：「有沒有伴侶都要看緣分，隨緣吧！」

在我的立場，我會認為這是追求不到屬意對象才說的話。

我遇到屬意的對象，就拼命追求，暫時沒有試過失手（當然我是從結果來立論，你們可以當作風涼話來看）！

如果我總是情場的失意者呢？

我不會說隨緣就了事——你自己沒有把妹的技術，又有把妹的需要，難道就說一句「隨緣」自欺欺人，就能自我安慰嗎？

注意，這是你的需求之一，你能選擇壓抑、逃避、憤恨，也可以選擇追求、轉化、超越。

「想要」把妹是星星之火，一句「隨緣」就像來了一場「及時雨」將之熄滅了。

你背負追求不到屬意對象的現實，承擔把妹失敗的真相之後，你無需死纏爛打，畢竟「市場」還是很大，只不過你一定要上窮碧落下黃泉地尋找把妹的資訊與技術，放下舊有的目標，重新開發

新的「市場」。希望你記得「當行動犯錯時，我們才會發現原有的資源、知識、技術不足，接著我們需要上窮碧落下黃泉地繼續探索、尋找更多的資源、知識、技術。」

一件事你有做它與沒做它是有分別的，你隨緣去做（可有可無）和拼命去做也是有分別的，有差之毫厘失之千里的區別。

我的意思是，當你閃現曇花一現模糊的意念時，你以隨緣心態看待，錯失了機會，就千萬不要嗟嘆：「噢，我也喝過北極咖啡，曾經想過將之引入亞洲開連鎖店，也有同樣的想法，只是被李民傑捷足先登而已。」

李民傑與這位只會嗟嘆的仁兄，唯一的分別是，李民傑不但捷足先登，還拼命爭取！

我知道有人會問：「拼命爭取還是得不到呢？」（言下之意，這時好像可以隨緣吧！）

答案還是重複：「我若上窮碧落下黃泉地尋找把妹的資訊與技術，但還是追求不到章子怡，我會忘掉子怡妹（放下），但絕對不會被父母逼婚。我會將追求子怡眉妹失敗列出兩大可能性——」

「第一，自己的把妹資訊與技術還不夠，需要開創更新的技術，繼續進行無數的實驗，開發更多的方法；第二，用同樣的方法，對不同的人，意思是對章子怡沒有效的方法，說不定對范冰冰有效，你不多走一步，你不多試一人，怎麼知道你的方法沒有效。」

從我出來辦課程到今天，我還是堅持認為：所有的方法都是在實驗階段，並沒有定案和結論！

因此，李民傑從不「神化」權謀手段！

題外話：

雖然有一位老外在電視節目，成功催眠群眾去搶劫銀行，表演拿著不中獎的票根成功領錢，在購物中心（大賣場）做群眾催眠聽從他的指令，還讓現場觀眾精神分裂，把自己當作木偶……但，我對這些魔術表演有所保留，或者說我只是當作魔術表演來看！

練老闆對我說的一句話很對，這位魔術師有一大群節目追隨者，看這種節目很過癮。

練老闆認為，他不是單單運用NLP的技巧，還加了魔術的特技、催眠、心理學等技術綜合運用，所以才會這麼成功。

練老闆告訴我另一個理據是，這位魔術師，在做節目時，徵求觀眾配合，觀眾同意被拍攝入鏡頭，已經等於觀眾走進了同意被催眠的第一步，開始了催眠的互動！

我的疑問是：「要是這位老外『真』的是那麼厲害，你是美國的CIA總長，你會不會覺得這個人是恐怖分子？他若動了人類看不到的善惡之念，偏善的話就是好人，偏惡的話，你猜他是什麼人呢？還有，你怎麼知道這個有『神通』的人會不會競選總統……而你是CIA的老大，請問你會用他嗎？除非你也有他同樣的技術，你才考慮聘請這位仁兄，對嗎？」

各位，你看懂了這句話嗎？

至於你再一進步逼我相信這位老外（魔術師），要我解釋他種種的「神跡」，坦白說，我不懂得如何解釋，但我會告訴你：「神打可以刀槍不入，難道我就得學神打；譬如有人為盧性艷蓮性活佛見證他種種神跡，告訴我們盧性艷活佛醫治好許多疾病、夢中與他相遇、如何被灌頂之後，快速發達，難道我就要信仰假佛宗？」

「在〈前言〉我告訴你們，我可以將水變成酒，難道我就是人類的救世主？這跟改變我的人生，做生意賺大錢可沒有直接的幫助！」

看到了吧，對我傳教的仁兄大姐，跟我說神跡見證，是很難勸服我的，倒不如向我展示你的教理更有說服力。

同樣的，盧性艷可以傳授一天發達的修煉法，他有數百萬的弟子，但只有不超過百分之一的人修這種法有效，否則這個世界會有很多億萬富豪，據此，你要因為見證而去信他嗎？

佛教界會不會因為他的神跡而去承認他呢？為什麼佛教界不承認他？難道真的如盧性艷所說的妒忌他的成就嗎？可是，又有誰檢視過假佛宗的教理是不是佛教的根本思想呢？

「不過，我也可以告訴你們，在當年我同樣無法解釋大衛高柏菲神奇的魔術表演，如果我只是想做生意，賺大錢，我覺得魔術這類東西對我的幫助不大！」

儒家說：「君子有所為，有所不為。」

智者說：「別人給你什麼，你都要，你是傻瓜；別人給你什麼，你都不要，你也是傻瓜。」

箇中道理，等同於「君子有所為，有所不為」；總不能來者不拒，照單全收。

我不言怪力亂神，在我內心深處是有底線和原則的！

佛教的隨緣與林肯總統的兇悍

隨緣這個觀念來自佛家思想，你試想想，如果佛教中人說：「即使不修行也無所謂，反正你都會生老病死，六道輪迴，在六道任何一道都隨緣去吧！」

倘若如此，佛教中人就沒有必要參禪打坐了，何不隨緣輪迴？

即使達摩祖師《四行論》說過要隨緣行，但並不是那種安慰自己，無可奈何的隨緣，它是那種你能做多少就做多少，能進取一分則多進取一分的精神。

這就如同林肯騎馬走在很窄的橋，剛巧對面有另一人也要過橋，林肯第一時間向對方吼叫：「對面的人，你到底讓不讓路？唬々～～～」

通常對方看到林肯喊話，第一時間就會讓開一邊，不想惹事生非，因此林肯才很炫耀式地以這逼人讓路的案例四處「造謠」，但上得山多終遇「虎」……

有一次，有一位記者聽到林肯唬人的案例，就問他：「倘若對方比你更大聲吼叫『我不讓，你讓！』，然後發出比你更兇悍的低唬之聲時，你會怎麼處理？」

林肯笑笑地說：「我門不過他的話，馬上讓路！」

我現在的資源有多少，就用多少的資源去努力嘗試，就像佛教徒打坐修煉，他明知道自己是凡夫，還是要參禪打坐，能做多少就做多少，他專注的是做。

隨緣不是用來安慰自己的話，也不是可有可無的心態，更不是你不拼命、怕辛苦的藉口。

我常常在想，你讀成功企業家的自傳，幾乎每個企業家都告訴你「成功只是通往下一個失敗的

過程」，你成功前後都必定遇到不曾見過的驚風駭浪，挫折、痛苦……折磨必定如影子般緊貼著你，何飛鵬更說出一句儒家的信仰「以身相殉」來形容創業者，只差沒有說出下一句捨身取義而已。

這到底是噪音還是訊號？

若是訊號，你有沒有想過他們暗示了什麼？

正如詹宏志說：「事業本身風雲詭譎，創業之後的我，生命軌跡當然是不同了，但，我也說不出自己應該感到幸運，還是應該悔恨……」

從這句話，你有沒有感受到成功家其實根本也沒有一套指令可以幫助他們一帆風順、水漲船高，甚至有可能大眾認同的「成功結論」都是另一個經歷的伏筆……

海星與海膽的故事

經濟學家曾經幫助某個慈善團體寫過以下這則宣傳文稿：

風暴過後，有一位住在海邊的美少女看到很多海星被沖上岸邊，她俯身而下拾起海星，用力扔回大海。美少女不斷彎腰，不斷做相同的動作，她只有一個單純的念頭：拯救海星的生命，保護大自然的生態。

商人看到了，很無可奈何地說：“美女，你何必那麼辛苦呢？你救不了所有的海星，你改變不了他們的命運，即使救了他們，最後其他人還是會將海星當作裝飾品，殘害他們的生命，你完全做不了什麼！隨緣吧！」（李民傑插口：我寫《有錢人的偏方》時，有人告訴我，信你的人會信你，不信你的人始終不會信你，要被騙的始終會被騙，你根本做不了什麼……）

美少女眼神閃過傷心難過的神情，瞬間也浮現出灰心失望的神態，不過很快地她又彎下腰拾起海星扔進大海，接著用凌厲的眼神看著商人說：「你看，至少我改變了這顆海星的命運吧！」

商人靜默了片刻，目光瀏覽了海灘，像發現新大陸般說：「美女，你看到還有很多海膽被沖上岸嗎？」

美女平靜地說：「我知道。」

商人摸一摸後腦，陰險地笑了一笑，想散播噪音說：「既然你是有愛心的人，你花整天的時間去拯救海星，眼光會不會窄了一點？你不是應該將目光放大一點也去拯救海膽嗎？難道海膽不屬於大自然的生態之一嗎？海膽不值得你去救嗎？你不是應該等同視之嗎？」

美女堅定地告訴商人：「不過，我還有很多海星沒有救完！」

商人無言以對，因為他從美女的語氣和那悲涼的眼神，察覺出美女已經作出一個抉擇：用每分每秒的時間拯救海星而不是海膽！

這就是不隨緣，而又要放下的精神！

請問你能意會出其中的精神嗎？

＊＊＊　（二）平常心　＊＊＊

笨人也會超越你

你看到十年前比你笨的人超越了你，他現在做國際事業，你告訴我平常心看待，不要比較，你確實會舒服一點！

的確如此！

但我並不建議你以平常心看待。

當蘋果落地，牛頓「鑽牛角尖」探究原因，導致廢寢忘食，骨瘦如柴時，我不知道你會不會規勸他：「牛兄，你何不平常心看待呢？這根本就是大自然的常態，你何必管那麼多呢？」

黎智英的朋友想創業，她告訴黎老闆的理由是，工作了十多年都是替人打工，所以很悶，想做生意。

黎智英不留情面告訴她，悶不是你出來創業很好的理由。

這位女士想辦幼稚園，因為她看到很多毫無本事的女人將幼稚園辦得有聲有色，她認為不要跟其他人比較，市場很大，不必贏過這些很成功的幼稚園，只要拿到對方一半的市場，能經營下去就足夠了，一切平常心看待。這種心態不正是很多生意人創業時的心態嗎？

范冰冰寫《有錢人一定有偏見》有五萬位讀者，如果我的張小妹的《有錢人的偏方》搶到她三分之一的人數，我就發達了！

要是我李民傑寫書，我不是想搶范冰冰的三分之一讀者群，如果我看到她有五萬讀者群，我就會問自己為什麼我寫的書沒有五萬名讀者？是我寫書的方法不比她好嗎？是我還把握不到這群消費者嗎？還是我的行銷策略做得並不好嗎？

雖然我有這種想法，但我從沒想過要在財富超越她！

黎智英對創業的觀點是：「只有現在，沒有未來，投下我所擁有的一切，跟他同歸於盡，死而後已。」

他做生意不求平衡，不求平穩，想法激進，做法極端，想盡辦法超越對手，完全沒有平常心。

你有沒有想過，假如跟你一起出道的朋友，這位比你笨的人超越了你，你最好不要用平常心看待，你何不想想，為什麼？

有句話說：成功之人必有可敬之處，可憐之人必有可恨之處。

一個比你笨的人超越了你，你若沒有牛兒鑽牛角尖的精神無所謂，但你至少應該問：「是他進步了，還是我退步了？又或者是我從來就沒有改變過？」

你可以用我詮釋的「隨緣行」面對你的人生，但你最好不要用「平常心」看待自己的不足。

八卦新聞：

有一位歷史學家研究，牛頓的萬有引力學，不是他獨門理論，而是抄襲他朋友的理論。

換句說，他根本沒有這篇文章所說的亂亂想（鑽牛角尖）——將普通一件事想出它特別的道理——他是想也不想，順手牽羊就把朋友的理論抄了過來。

不要以為牛頓是偉大的科學巨人，他抄了人家的理論還破壞朋友的肖像，試圖在圖書館將他朋友的一切資料毀屍滅跡，誰知天網恢恢，疏而不漏，牛頓還是留下他的犯罪證據。

眾所周知當年牛頓根本無心在科學研究，他迷戀發財，專心研究「煉金術」。

況且在那年頭，最流行的迷信思想就是「煉金術」，所以，千萬不要笑牛頓笨與傻。就是他夠傻，傻子才有傻福，在誤打誤撞下竟然給他碰上他的朋友，還在無心插柳柳成蔭的不公平原則下，拿到朋友的手稿，發現了人人歌功頌德的「萬有引力學說」。

你可以罵牛頓是無恥之徒，不過罵完之後，你要稱讚他馬上行動的性格造就他的成就與地位——李民傑北極咖啡的比喻，你可以在牛頓的身上看到其威力。

手段與概念的戰爭

到底你看到多少個層次？

《奸的好人》作品集6：《極端自我就是王》有一則寓言故事：

曾經有一個很有名的商人到了一個景色明媚的湖畔遊覽。在欣賞著美景時，他看到一個老人家懶洋洋躺在小舟上曬太陽。

商人問他是不是船家，他微微張開眼說：「是，不過我正在休息著，在曬太陽。」

商人說：「喂，你這樣就不對了，現在景色這麼好，你應該多載點人遊湖啊。」

「為什麼我要多載點人遊湖呢？」

「你可以多賺點錢啊！」

「那麼，你就可以多買幾艘船啊！」

「但，為什麼我要多買幾艘船呢？」

「哎唷！你這樣也不明白嗎？你多買了幾艘船，就可以把它們租出去，由其他人幫你載客人到湖上遨遊。如此，你就能不需要工作也能賺錢了啊！」

「那……我又為什麼要這樣做呢？」

「到了那個時候啊，因為你有錢，你就可以隨便做你喜歡做的事情了！」

這時候老人家再度閉上眼睛，理直氣壯地微笑說：「我現在就在做著我喜歡做的事情啊。」

《極端自我就是王》一書問：從這個影響不到你的故事，你看到多少個層次？

船家故事的後續發展

老人家與商人的價值觀不同，其經營的模式也會有所不同。

李民傑　有錢人一定有（三）見

有一次我勸在文化界的朋友拓展事業，朋友引用這故事告訴我他現在也是做他喜歡做的事，需拓展自己的事業。

我只是問：「假如你是生意人，今年賺十萬，明年也是賺十萬，再過了四、五、六年後，還賺十萬，請問你是退步，還是進步呢？」

可能你會回答，要看生意的性質。

你若說：「比如你是在廢墟和垃圾堆旁，擺路邊攤賣范冰冰炒飯，十年後還是維持穩賺十萬，這個人已經非常了不起了！」

我對這說法既讚成，也反對！

讚成的理由很簡單，在廢墟和垃圾堆，擺路邊攤還有人光顧已經很難得，證明了這位仁兄的冰冰炒飯滋味一流，美味可口，香噴噴的炒飯竟然可以掩蓋過臭味燻天的垃圾堆，否則哪有可能賺十萬？

但，我要反對的是，只要這位仁兄多走一步，遷移地點，肯定生意會更好，為什麼他不多走一步呢？

即使他多走這一步也不會影響到他喜歡炒飯的工作，這個邏輯是多麼的簡單。

當然，如果你碰到李民傑這種不斷追求突破又突破、顛覆再顛覆的狂徒，你也可以用船家這故事規勸我不要太急進：「李民傑，你是寫書人，你致力在這個領域做你喜歡做的事就可以啊！想什麼拓展計劃呢？」

但，請你們看看，我重複我的邏輯（天馬行空式，脫離現實，超級誇張的比喻）——即使我業務拓展，在出版社多成立一個小說部門，用小說改變他人的價值觀，用小說教授手段，在小說面預設了許多潛意識的密令，讓讀小說的人可以讀了之後，不知不覺地改變了——我即使多走這步，也不會影響我喜歡看書和寫書的癖好啊！

我們可以從別人的意見、想法、經驗得到啟發，但在我的角度，看到自己還有空間可以讓我揮，我就不會放過這些機會。

站在商場的「利益性」檢視一盤生意，你十年前只有一艘船，十年後還是只有一艘船，當產結構轉變時，這位船家還能不能這麼瀟灑說出這種享受工作的「風涼話」？

你不相信產業結構會變化嗎？

這種例子太多了，我可以證明。

李民傑 有錢人一定有偏見

你以前經營的店是沖洗軟片（膠片）的攝影照相館，因為你喜歡攝影，喜歡沖洗軟片的照片（相片），當第一代傻瓜相機（數碼相機）出爐時，朋友勸說：「多增設一個傻瓜相機的部門吧！」

你像船家的回話：「為什麼我要增設部門？為什麼我要增聘人手？為什麼我要多開分店？我現在不是在做我最喜歡做的事嗎？我最喜歡沖洗軟片的照片，因為這種照片很有生命力！」

結果當全世界的消費者都用傻瓜相機，軟片照相機沒落了，軟片照相機將會全面被淘汰，倘若這店的老闆具船家的見地，在軟片照相機被送進博物館紀念時，你猜他的命運會怎樣？

大家沒有猜錯，很可能這位喜歡洗軟片照片的老闆也是一名超級老古董了！

手段概念對對碰

寫到這裡，讓我聯想到有很多讀者私人留言給我，要求我在書內多寫手段秘技、銷售話術。

我告訴他李民傑作品集開始的前三本書會以三個大方向發展：第一是思考的方法，第二是價值觀，第三才是手段，之後的書會有談概念的，談生活的，談價值觀的，當然也會教手段的，但我寫書的其中一個方向就是要變！

可是我們的讀者群，有一小部分人完全不重視做生意的概念，他只要我們教他手段秘技，但我告訴他：”即使讓你抄足我做做藥廠的銷售話術，或者模仿足我在發書時的銷售話術，除非你是處於我的領域、時空，否則光學我的手段對你也未必有用。」

如果我告訴你我做生意的概念是將公司變成快艇，這概念你卻可以沿用在你的公司，你可以精簡人手、部門，不讓公司變成大笨象，再配上手段的運用，你是有可能因為我這句話而水漲船高，假如你做出版社，很可能你只是成立一個五人工作室，其他的工作都是外包的！

就正如你是船家的心態，給你再多學手段，你只不過是一個多招幾名顧客的生意人罷了，即使船家設計出旅客跪求載他遊湖的『格局話術』，通達了《秘密》中的《吸引力法則》，我還是可以肯定：「船家若不改變他的心態，他的生意肯定做不大，尤其當生意產生結構性的變化，我們就會瞪著眼看船家如何被淘汰出局！」（只有一艘船，再多的遊客，生意再好，也無法多載遊客，但你若有了多走一步的概念，再配上你的手段，你的格局可就不一樣了。）

你多了一份進取的心態、想法、概念，你可能就會多增設部門，多購置幾艘船，同樣是「多做」自己喜歡做的事，不過最大的不同是：你會因為這個概念而成為擁有更多船，更賺錢的企業船家，即使產業結果出現變化，只要船家有隨時代變化，日新又新的想法，每次都肯多走一步，一樣能開創出新的局面。

你說，手段與概念是不是也有相同和重要的位置呢？

我也不排除我們小部分學員已經將做生意的概念把握得很好，甚至認同他們懂很多，不過我還是將焦距放在觀念還沒通達的讀者身上。

中國有句老話說：「欲求靈藥換凡骨，先挽天河洗俗情。」

在華文世界，諸位都知道李敖寫過一本小說《虛擬十七歲》，這本小說雖然超不好看，完全沒有小說的味道，但李敖大師的概念是不同凡響的！

一般科幻小說的概念是：科技，電腦人性化之後將發生取代人類與殘害人類的危機。

而李敖大師卻反其而行，《虛擬十七歲》的概念是說，將電腦晶片植入人腦，將人腦科技化和電腦化，人與科技合一，最後還是人腦操控電腦，甚至有可能不需要電腦了。

這概念跟電腦人性化有天淵之別，李敖大師這本不好看的小說的是天，科技操控人類後瀕臨的危機是地！

諸位，你將靈藥與科技這名詞轉化成手段來看，再將天河與人腦科技化看成是概念來思考與意會——即使給你脫胎換骨的仙丹靈藥，你也要先用天河洗掉你的俗氣；即使你要發揮第一流的手段，也要先有第一流的概念！（李民杰注：我這裡的比喻是將天河的修煉方法給錯解，我只是借來發揮自己的偏見與不理。）

在此，我也拋出一個問題給大家思考：

我們華人常常說，火藥，是源自中國的偉大發明，古代道教人物欲求靈藥換凡骨，結果「意外」發明了黑火藥，這種火藥只有燃燒的功能，而不能構成爆炸的作用。

最吊詭的是，西方人發明的不是黑火藥的系統，而是有爆炸力與發射功能的黃火藥。

同樣是火藥，道教是用作修煉的想法，但是什麼念頭促使老外發明黃火藥呢？

我很玩味西方一句浪漫廢話：「不要看他做了什麼，而是要看他是什麼人。」

一 偏見與歪理

何飛鵬最怕的事情

城邦的老大何飛鵬先生說：「每一次演講完的Q&A時間，都讓我覺得困擾。因為有許多問題，並不是讓我發抒意見，而是直接尋求我的解答，而且這些問題，很可能是他們正面臨的困擾，而我的解答，很可能會被他們直接採用。這種狀況，經常讓我猶疑不決，深怕我即席的回答，在未深入了解問題的前因後果下，可能會下錯藥方，陷詢問者於不義。」

何老大還說：「因此我一再強調，我的說法只是『一家之言』，絕非標準答案，僅供參考，請讀者要比較、分析，尋求自己相信的最佳解答。因為別人的建議，都是不負責任的，而你要為自己的決定，負完全責任，受益、受害都要一力承擔，因此你要自己尋求你自己相信的答案。」

出版界的何老大要求大家尋找自己的答案，在聽完所有人的「一家之言」之後，重新整理、分析、歸納、判斷，為自己下一個決定。

這個決定才是自己真正的答案，而自己的命運也會和這個答案緊緊相連。

自《有錢人的偏方》出版之後，引起廣泛的討論，單單是我的部落格少說也有三十篇回應，其中有一位讀者因為看了另一位讀者的評論，造成很大的困惑，他竟然很可愛地問我是不是好人？是不是騙子？

大家要知道詳盡的資訊可上網閱讀我的網誌：http://hk.myblog.yahoo.com/koffiee/article?mid=10701

龍應台女士說：「有些事只能一個人做；有些路只能一個人走！」（這真的是極端自我就是王了）

假如這位讀者聽過這句話，也許不會問我是不是好人、是不是騙子、也不會有這種可愛的困惑，或者這位讀者看透、想通了船家與商人對談的故事，就明白無論是誰說的人生觀都屬於一家之言，絕非標準答案，僅供參考而已。

偏見獨白是毒藥

有讀者說我所寫的書，內容都屬於主觀的認知，都很像在說歪理（合理化我的偏見），但又不知為什麼他很喜歡聽我說這些偏見與歪理？

譬如我非常相信的人生哲學是對人性、對事物抱有「九死一生」的態度。

當然，有讀者認為這個說法太過絕對，因此，還需輔以《易經》中「變」的原理，根據所發生的各種變數加以調整方可平衡這種極端偏激的人生觀。

另一位學員林奕融先生告訴我：「你在書內描寫九死一生的人生觀固然震撼，也容易變成讀者大腦內永不磨滅的記憶，這證明了你寫書的『烙印技術』很高明，不過根據我接觸過許多學員和讀者，我發現很多人將『九死』放大，結果什麼都不做了，九死一生的原意，不是要放大那九條死路，而是要專注在那『一生』，這是先『趨利』再『避害』，有先後之分。成大事者應該不拘小節，不拘小節是指『害』與『死』都不要被放大，甚至說得豪氣一點，『害』與『死』可以根本不在乎，你若夠極端自我到目空『害』與『死』，將『害』與『死』拋諸腦後的話，你必能爆發出極大的行動力！」

這位學員分析得很好，將我的偏見消化之後，變成自己的獨白！

你若是無法將我的偏見消化，再變成自己的獨白，這些觀念往往會變成你的毒藥。這就像武俠小說的醫王往往都是用毒高手，能解除萬毒的人，一定是用毒的高手。

因此，假如你要百毒不侵，你必須親嚐百毒而不死，要不被毒害的首要條件就是別趴在地上拜人！

處世手法，我認為：「怕得罪人，做不成大事！」

評價事物的觀點，我認為：「沒有偏見的人，根本沒有個性！」

人很難不存偏見，即使是科學的研究也不會有絕對的客觀。

畢竟科學需要先從「假設」下手進行推理，「假設」根本就是主觀的東西，當然推論就需要客觀的理據。

主觀與客觀兩者之間相互為用，缺一不可。

即使是在選書時，我也有偏見，自以為「很聰明」地先看標題、目錄，選看自己有興趣的內容。

很多讀者要我介紹他看書，但我卻認為我喜歡的書，未必是你喜歡的書——喜歡也是一種偏見。

香港的陶傑曾經這樣來比喻：「書房裡的書就好像是你的女人，你最喜歡讀的書就好像你最愛的女人，男人很少會將最心愛的女人種種房事公諸於世。最重要的還是，每個人的口味、興趣、愛

好都不同，我喜歡的，未必你會喜歡。當你愛上一種學問時，你自然會追根就底的將它們的衣服一件又一件把它脫光。讀書要花心，見一位愛一位，你碰的書越多，你才有辦法分別書的品種。」

例如，當我看到一百個激勵人心的小故事，我認為讀這種書即使看了三百個小故事，可能只有一個故事可以參考而被引用，不過，但這些書卻會增強我的「口號敏感癥」，激發我更多的靈感，寫更多推翻這種口號的網誌，甚至會引爆我憤怒的情緒，推動我寫更多的文章。

活在今天的大時代，我們不缺資訊，反而需要用偏見過濾多餘的資訊。

當你看到我這樣解說時，你一時難以反駁，就說這種選書的態度不是叫偏見，是李民傑曲解了偏見的原意，這種解說就是你「李民傑式的歪理」！

我很懶辯論，也不會花時間辯論，我始終認為辯贏了之後，我沒有錢賺，倒不如花更多的心思寫多一本書比較實際！

因此我會告訴你：「好吧，歪理就歪理，偏見就偏見，這是我的獨白！」

既然是屬於我的獨白，你可沒話好說了！不過，我還是要追問你們，依你們的看法，孔子、孟子、墨子、楊朱、老子、莊子，這些思想家是不是有極端偏見的人呢？

我告訴你“是”，你會不會不服氣呢？

我說「是」的道理很簡單，墨子批評儒家的仁愛，孟子又取笑墨子的兼愛，還諷刺楊朱的一毛不拔，莊子說逍遙自由，看不起做官的人，他像佛家的修行人一樣，法家又看不起這種人，真的沒完沒了……

有人說老子是智的代表，莊子是慧的化身……

他們開的藥方、對社會病態「把脈」後的「診斷」都有不同的偏見，你讀《論語》也會發現連孔子也有偏見！

最後，我還要告訴你，有錢人一定有偏見，當所有人向理查．布蘭森進行逼宮，要他將維京航空賣掉，他還是一意孤行，這不是極端偏見是什麼？（各位讀者，我就不舉比爾蓋茲，傑克．威爾許等世界大富豪一定有偏見的例子了，你們日後讀他們的傳記時，自己分析他們的偏見吧。）

很多人之所以不覺得這些人有偏見，關鍵在於「結果」：這些人成功了，你會稱讚他堅毅不拔，目光遠大！

如果陳大文有相同的性格，但失敗了（或還沒成就），你就可以批評他固執己見，橫蠻獨裁。

正如你買了一顆紐西蘭蘋果，咬了一口就獻給你的老闆吃，老闆若是喜歡你，就會稱讚你是一個能夠與他分甘同味、貼心的好下屬。

因為當你吃到美味的水果，只咬了百分之一口，就將百分之九十九口留給老闆吃，這份「口水心意」全公司無人能及。

若換了老闆不喜歡你，他會向你吐口水罵道：「你當我是什麼？誒，我是你老闆，你竟然敢將咬過一口的蘋果給我吃？你以為我沒錢買紐西蘭蘋果嗎？你是不是在這顆蘋果做了口水降頭，讓我吃了你的口水後乖乖聽你的話？」

喜歡與不喜歡就是一種偏見，但他的偏見會因為你做了什麼，而把你當作是什麼人。

對、錯之間的平衡

坦白說，我自覺自己的偏見對我而言很有用——我相信對我有用，很可能也對你有用，但還是要補充何老大的那句話，我的一家之言，僅供參考而已！

有一位朋友問我：「你怎麼知道你的偏見是對，還是錯呢？」

我繼續用買書的偏見來做比喻，有一些書，我是因為看了書名就很衝動買下。比如我看到在日

本有比爾蓋茨之稱的江貴文寫《賺錢是最重要的美德》，我就想：「揭江貴文這種人，有資格說賺錢的美德嗎？

我很不服氣，結果因為這「一氣」而買了這本書，閱讀後竟然對他有一點點的佩服——原來我買對了一本書。（注：我不因為堀江貴文犯了商業罪而入獄就否定他對賺錢的觀點。）

又有一次，我看到一本書名叫《怕水的魚》，心裡暗叫：很好！這位作者竟然用莊子的哲學思想來寫投資股票的書，借用怕水的魚形容投資股票的人。於是，我沒有看內容，就很衝動買了下來，結果很失望。

這種偏見有時對，有時錯，到底該如何平衡呢？

這種偏見會造成我做錯許多決定，同時又會讓我做對很多決定。

我重複PC HOME的詹宏志先生說過的話：「我對成功的定義就是做對的事比做錯的事多一點點，那就是成功！」

注意：對與錯只是多一點點而已。

分解招數後的形象變化

在歐洲有一位企業家叫巴納威（億萬富豪，有歐洲傑克．威爾許之稱），他最出名的是在三溫暖蒸氣室批改文件，態度傲慢自大、蠻橫專制、極端自我。

巴納威是工作狂，據說一天工作二十小時，即使航海休假也不停地以電話處理公務，他強調做事的方法是：「最上品的行事方式是帶有風險、顛覆性、打破常規地做事；中品的行事方法是，有理由地做錯誤的事，只要次數有限即可；而最無法忍受的下品態度，就是什麼事都不敢做的人！」

巴納威繼續說：「策略不能執行，不如沒有策略。擁有良好的策略固然重要，但要執行策略遠比想像中困難。偉大的公司不但只有偉大的策略，還有偉大的執行，唯有執行偉大的策略，才能成就其偉大。」

嘿嘿，對這話我想多加一句自己的獨白：「執行策略是通往失敗與放棄的驛站，所以一點都不偉大，你因為執行而變通，往可能性與超越性的方向思考，才能真正顯示出你的英雄豪氣！」

你看，這就是我示範給你們看將他人的偏見溶入自己的偏見其中一個做法。

當你有一個想法，你要多走一步；當你看到一個偏見，你也要多加一句自己的獨白！

你若從權謀的角度去思考巴納威的話，你可以將之變成他的「包裝話術」。他說的偉大公司，偉大策略，偉大執行，這三個偉大都在暗示他自己的偉大，大家不要忘了之前他已經告訴你“最上品的行事方式是帶有風險顛覆性、打破常規地做事……”。

我估計有一些讀者看到李民傑竟然能夠憑著三段話就解讀了巴納威的包裝手段，並分解出對方話中之話的玄機，還多加一句自己的獨白，你會否錯覺我很有智慧呢？

當你讀到這裡，你也許會拍一拍桌子，嘩然一聲，回去翻閱《勾魂奪心洗腦催眠》一書，看我們是如何分解大師級如克林頓、安東尼羅賓、羅伯特．T．清崎的群體影響術，接著你讀了之後，我肯定你重讀《奸的好人》系列其他書時，你一定會很小心注意我們分解他人的招數時，引發你錯覺我們比這些人更厲害的情緒反應。

這時，你有可能豁然大悟地感嘆說：「哦，原來包裝自己成為高手的其中一招秘密武器就是做分解招數的人。」

但，你要小心一點，因為這是一個陷阱，你能分解招數不等於你會分解的「好」、「精彩」、「過癮」！

除此，即使給我分解出巴納威的招數，第一，不能證明我的分解是對，還是錯，只不過這是我一家之言而已；第二，分解的人不等於自己會使用巴納威的招數；第三，分解的人也不等於比巴納威的成就高。

倘若你走火入魔變成分解狂之後，你就要讀一讀以下這則故事了。

福爾摩斯與華生在紐西蘭的草原露營，他們搭好帳篷之後就進去睡覺。正當華生睡得正甜時，福爾摩斯將華生搖醒說：「華生醫生，你抬頭看看紐西蘭天空上的星星，告訴我你發現了什麼？」

華生咕噥地低聲抱怨福爾摩斯為什麼連睡覺也要訓練他的思考分析力，但為了要做福爾摩斯的接班人只好表現一下自己的思考功夫，他說：「我看到北斗七星、太極煞星、藍海策略星、世界是平星、嘩，很高興還看到奸的好人星，福爾先生，你看左邊那粒，微軟發光就是有錢人一定有偏見星……」

福爾摩斯不耐煩地打斷華生說：「好了，你的推論是什麼？」

華生說：「我想到偉大的偵探可以憑著掛在天空的星星看到世界趨勢的轉變，偉大的推理專家可以憑一滴水看出到底是來自大西洋還是尼加拉瀑布，可以憑一個人的袖子、指甲、鞋子、口音知道他來自哪個國家，就好像你第一次看到我時，就知道我來自阿富汗……」

福爾摩斯拍了一拍華生的頭說：「華生，你這個白癡，這表示有人偷了我們的帳篷！」

我對這篇文章的聯想：

據說股神華倫巴菲特選股票有三大偏見：

第一，假使某公司對員工福利照顧得特別好，千萬不要買進它的股票，尤其是對老員工的退休計畫花樣百出的公司，更加應該避之趨吉，因為這些公司可能會有很多未處理的「股票認股證」。

股神這樣形容：「廚房的蟑螂一定不止一隻，也就是說，這些公司的帳目上會有很多疑點，令人防不勝防。」

你看，股神看東西看得多透澈，他從人性下手。做生意的人只要用大腦想想就知道，像對員工退休計畫這麼大的福利，要在帳目上要動手腳「偷天換日」是一件多麼容易的事！

第二，凡是會計帳目好像保險公司的細節條文，有很多你不太明白又模稜兩可，像蒼蠅一樣小的備註，都是顯示這間公司有許多不可告人的秘密。

高手就是高手，在商場上，股神根本就明白：老千多如天上的繁星！

第三，大公司對前景作出太樂觀的預測，說得好聽就是將目標夢想放大，說得直接就變成膽大妄為或膽大包天。

股神說，不可信！不可信！

商場上從沒停過競爭，變化漠測，今年有百分之三十的盈利，並不代表明年會有。

股神自己說，他連下一季的情況都不清楚，預測第二年的利潤根本就非他的能力專才！

各位，看了股神的這三大偏見，你有什麼感想？你能多加一句自己的偏見嗎？

取捨靠的就是偏見。

當然你也可以反駁，取捨靠的是見地或累積足夠的知識與經驗，不過，你細心想想，知識、經驗、個人見地，在第三者的角度極有可能是你的偏見。

問題是有了偏見之後，如果要進步與突破的話，需要提升嗎？（或言改變偏見亦可）

《有錢人的偏方》的讀者，還記得這句話嗎？

「我不只要打破我學過的所有規則、顛覆我所知道的常識；還嘗試打破我根本不知道的規則、顛覆我根本不知道的常識。」（注：如果你是邏輯學的信徒，你當然可以在這句話找碴。）

為什麼要提升偏見？

若永遠都是不變的偏見就是固執了，等於過多的膽固醇導致血管阻塞，因此偏見是需要不斷調整與提升。

怎樣提升？

答案是透過極端偏激的比較，重新整理、分析、歸納、判斷，為自己多加一個全新的獨白。

這就是訓練自己有獨到觀點的一個開始！

題外話一則：

有人問我，可以靠讀書提升自己嗎？

我的方法是問自己三個問題，第一，你能不能用自己的語言將書本的重點重講一次（做不到等於你還沒讀懂那本書）；第二，你能否以自己的偏見列出哪個部分是你同意的，哪個部分是你反對的？第三，你有沒有想過，如果這本書由你來執筆，你會怎樣寫？有什麼辦法寫得比作者更好呢？

用三字真言概括：破、立、用。

用四性論思考：真實性、利益性、可能性、超越性。

一有個性一定有偏見

做人一定要夠個性

沒有偏見的人，難有自己的特色與個性！

香港有一位編劇說：撰寫一個好的、精彩的劇本，要從人物性格下手，並非編排故事佈局為先，不同的人物才能帶出不同的故事，很好看的故事，人物的角色肯定是鮮明的。

這位編劇說：「學了什麼是『人物性格』，才有能力『選擇場面給予演員演戲』。更重要的是：編寫劇本都不是以「橋段」先行，要以「人物性格」先行，一切優良的橋段皆從鮮明人物性格中互動而來的。很簡單，人類自身的劇本便是由自己撰寫的，什麼性格便產生什麼劇情，絕對科學。」

你先看看以下這則網上流傳的故事（我在電郵收到，不知出自哪位作者的手筆）：

李民傑　有錢人一定有偏見

有一輛旅遊巴士在荒山野嶺行駛，突然遭到三名匪徒攔途截劫，這三名匪徒不但洗劫車上遊客身上的財物，還將駕車的女司機拖出去強姦，你可以想像，車上的遊客已經怕得要死，女司機雖然哀鳴呼救，可是大家還是怕得縮成一團，沒有人敢多說一句。

以理性分析，大家一擁而上，三名匪徒應該六拳難敵三十四手吧？

但，普通人始終無法戰勝自己的「情緒噪音」（恐懼），終於有一名女遊客忍受不住，哀求大家聯手抗匪，可是大家還是怕得要命，頻頻勸告女遊客明哲保身，不要多事，女遊客忍受不住，下車對匪徒說：「你們拿了錢就走吧！」

這時，其中一名匪徒看到女遊客原來也頗有姿色，只是剛才沒有留意到而已，因此一個箭步沖前，拉她到草地一旁「飽嘗獸慾」。

最後，匪徒都揚長而去，留下女司機與女遊客赤裸躺在地上哭泣，車上的遊客還是好好的安穩坐著，不敢多看一眼。

女司機摸乾眼淚把衣服穿好，走回巴士，女遊客亦隨後跟著，但女司機卻拒絕讓這位女遊客上巴士，並把她推倒在草地，用手指指著她說：「你，不準上車。」

這次輪到女遊客跪地哀求女司機讓她上車，但女司機卻將巴士駛走了，車上的乘客也不敢向女司機多說什麼求情的話。為什麼這位女遊客好心沒有好報？

她為女司機挺身而出，拔劍而起，反受其害，結果還被女司機遺棄……

你說這位女司機狗狠嗎？

第二天，女遊客在醫院療養時，在警察錄完所有的口供之後，警察告訴她，遺棄她的女司機開巴士直衝懸崖，全車乘客罹難，生還的遊客，唯獨是那位因為正義而被受連累的女遊客。

讀者讀到這裡會拍一拍桌子說，我終於明白女司機為什麼不準好心的女遊客上巴士了！

我對這種有個性的故事印象很深——因為女司機恩怨分明，個性剛烈，快意恩仇！

若改換了女司機的性格，忠忠直直，懦弱的扶起女遊客，開著巴士前往警局報案——請問這個故事有什麼好看？

再換轉成兩位女性是貞潔牌坊的烈女，被強暴時乾脆咬舌自殺，故事也根本沒有後續的發展——這個故事沒有流傳的價值，只會變成一宗強暴新聞，沒有人會知道巴士上的遊客見死不救（人情冷暖），也不會有人知道女遊客的見義勇為，更不會有人對女司機的快意恩仇的強悍有印象。

李民傑　有錢人一定有偏見

女司機用極端偏激的手法表達她對一眾遊客能救她而不救的仇恨，她也用奇異的方式斷然拒絕女遊客上車，其實是感恩於她的見義勇為——因為女司機想讓女遊客活下來。

美好的結果告訴我們世界存在的某種可能性或超越性。

同一件事，三種不同性格的人遇上，便有三個不同的故事版本。性格越是極端偏激、快意恩仇，越是讓人印象深刻。

怎樣才算是有個性？

你是不是一個有個性的人？

最廣義的答案：你的性格要很鮮明。

所謂性格鮮明就是給人一個很強烈的感受，當你與此人接觸、相處、共事，他一定能激發你的感受。

你對他的感受一定複雜，你可能覺得他：極端、偏激、固執、古怪……你絕不能用一句話來形容這個人，他亦正亦邪，亦狂亦聖，大情大聖。

一位研究比爾蓋茨的學者說：" 比你蓋茨是一位雄心勃勃、強悍難纏、不妥系和不服輸的人，這種性格在他被光環包圍下，他可以被讚揚是聰明、有遠見、堅韌不拔；但換了不同的情景，他就是好鬥成性、橫蠻粗暴、固執己見、意氣用事的人。"（注：個人覺得維京集團的理察．布蘭森Richard Branson也是這樣的人，做事不顧後果、一廂情願；壹傳媒的億萬富豪黎智英就承認自己是一個有偏見的人，他在壹週刊的寫的專欄是《事實與偏見》。）

他們做事不怕得罪人，會說歪理，極端偏激，看事情都過於主觀偏見！

在虛構武俠小說的世界，東邪黃約師，楊過，令狐沖都屬於有個性的人。

一套好的故事，好的電影，可以讓人津津樂道，成為茶餘飯後的話題，其中必然的條件是：故事裏的角色要很有個性。

我們可以發現日本劇，韓國劇最特別的是，他們的主角都很有個性，因此才締造出所謂的日劇與韓劇的旋風（其中一個例子：大家對《死亡筆記》的L還有沒有印象呢？）。

在現實的社會，你完全沒有個人的特點，就很難出位，別人也很快把你忘掉。

李民傑 有錢人一定有三觀

對比下的錯覺

已故的管理學大師彼特．杜拉克遇到一位看起來相當厭惡的銀行家，因為這位銀行家盡是說些無聊的廢話，直到有一次他看到杜拉克大衣的紐扣，這位無聊的銀行家竟然在杜拉克的面前細說紐扣的演變史：紐扣的發明、形狀演變、材料配搭、功能和用途等（這情節太像福爾摩斯第一次碰到華生醫生的情節）。

自此杜拉克對這位銀行家大為改觀，覺得他是一個很獨特的人——各位，這情景像不像武俠小說《天龍八部》掃地的和尚，原來是可以不費吹灰之力打敗當世三大高手：蕭遠山、慕容博、喬峰。

（注：要知道這個包裝手法，請參考《印象洗腦術》之〈如何不認真工作而得老闆賞識〉。）

也許你讀過我們《奸的好人》系列作品，你會拍一拍桌子說：「我明白了，難怪《印象洗腦術》這本書教我們陰陽二分、宏觀微觀的說話方法，還要求我們成為三個領域內的專家，目的就是要為我們包裝成有個性而鋪路。」

對，你若能把握到這個「對比法則」的要訣，並掌握陰陽二分、宏觀微觀的說話方法，的確可以將你的印象烙印在對方的頭腦內，這就是已故的管理學大師彼特．杜拉克對銀行家的「錯覺」！

感想一則：

看來管理學大師彼特．杜拉克雖有見地，但對手段的運用的法則還是很陌生。

企業文化＝群眾的偏見

話說杜拉克在通用公司做旁觀者，寫著《企業概念》時，他遇到另一位讓他印象深刻的人，這位仁兄就是通用的高層。

這位仁兄見到杜拉克時，用勾魂來做開場白：「我有一個不可告人的秘密，你翻查我們公司的人事資料時，如果被你察覺了我有所隱瞞的話，我希望你千萬不要告訴任何人！」

各位讀者，你們若讀過《勾魂奪心洗腦催眠》，可能你又會拍一拍桌子說：「如果我要引起他人對我的注意，我除了要用勾魂手段，我還可以配合一招『此地無銀三百兩』的說話方式，讓他去挖掘我要他自己去發掘的『此地』！」

因為這位仁兄這句話，害得杜拉克辛苦了一整天，在人事資料上特別留意這個人的履歷，但反反復復看了很多篇，根本看不出他有什麼隱瞞，因此只好親自問他。

這位仁兄只吐出兩個字：「學歷！」

我估計當時的杜拉克一定一臉疑惑，張大了嘴巴，下巴跌到四十寸的大肚腩上。

他說：「我不但上過大學，最慘的我還是博士，沒有進通用前是一名教授！」

《奸的好人》讀者看看這對白，可見這位通用的高層是用權謀話術的高手，這下，杜拉克肯定是墮入一片的迷霧當中了，我們也可以預估杜拉克吶喊著，為什麼？為什麼？

你說，杜拉克是不是必定拋開自己的成見，打開頭腦，準備聆聽這位通用的高層的演說了。

看穿這個秘密的人也許會再拍一拍桌子說：「哦，顛覆常識的手段原來具有勾魂的效果，只要我有技巧將大家認為重要的說成不重要，將『是』變成『非』，對方肯定會被我迷惑住。」

小錦囊：

我曾經教一位很出色的瘦身教練一句勾魂話術：「很多人會告訴你肥很容易，瘦很困難，不過我今天向你證明，肥其實是很困難的，瘦反而會很容易……」（停下來看著對方。）

「你看看我的照片……十年前我只有六十六公斤，十年後我三十三歲變成了八十二公斤的大胖子，我肥胖是用了整十年的時間，不過我可以告訴你，我只是用了短短一個半月的時間，我就成功從八十二公斤變成六十八公斤，恢復了十年前的身材，你說肥是不是很困難？瘦是不是一件很容易的事情呢？」

原來當時通用提升員工成為高層都有一套偏見：因為通用的管理層大多數是從基層出身，小學沒讀完就當技工，都是按部就班普升到管理層！

杜拉克嘩然一聲稱道，原來有這不成文的準則。

據說，杜拉克聽到他如此一說，剎那間明白了什麼叫企業文化；而李民傑看到這個故事瞬間也解釋成：文化就是從群眾的偏見所組成的。

杜拉克的領悟是：當時通用人不喜歡被人看成是靠文憑才普升到管理層，而形成群眾有這種觀點，就是文化的影響力。

對李民傑來說，群眾之所以有這個偏見，完全是第一個發起無需文憑論，對學院派存有偏見的人大說歪理所造成的，只是這個人的偏見強大到足以凝聚成群眾的力量而已。

在這裡，我相信懂得分辨噪音與訊號的讀者，一定看到一個留白的地方：對，偏見是靠會說歪理來傳播，問題是我應該怎樣訓練自己說歪理的能力呢？

我告訴你，不怕，不怕，你耐心讀下去，會在〈將沒有意義說成有意義〉看到一些軌跡，發現一些修煉的方向，這時你也會拍一拍桌子說：「嘩，得到了〈將沒有意義說成有意義〉的概念，原來可以幫助我發展出說歪理的能力，整個修煉的地圖與功課表都昭然若揭了！」。

一支筆與個性的關係

有人曾經質疑我的說法，他認為有偏見的人不會討人喜歡、沒人歡迎，不屬於有魅力的領袖！

我冷冷地說：「越有魅力的領袖，為人越有偏見！」

香港有一位前輩說：「以前的一支筆，大人用，小孩用，老闆用，夥計用，男人用，女人用。只要實用，各人皆用。如今一支鉛筆，可能超過一千種不同的類型。一千個人走在一起，身上的鉛筆可能也會不同，因為每個人都有自己的品味，分類越細，個性化越強烈。」

這位前輩的意思是：現代人的選擇這麼多，為什麼人家要買你的東西？有什麼辦法讓人記得你呢？

告訴大家沒有第二條的路：第一要夠個性，第二要用你的個性讓每個人都記得你，將你的個性烙印在對方的腦海內。

從開始的第一步讓所有的人都認識你、記得你，靠的是鮮明的個性，有鮮明個性的人絕對不會千依百順，肯定會極端自我，有狂的成份，也有傲的特色。

如果這個人，修煉成這三大的特色，他肯定就會有個性。

無論他是在哪個領域，他的自我中帶狂帶傲，立刻可以分界出喜歡他的人與反對他的人。

台灣前《中國時報》的社長王建壯說：「當今天下誰是美國第一名嘴？賴利金？奧普拉？不，不，都不是，只有這位仁兄出現的演講大會，臺下的人會從室內坐到室外，最少有八千名聽眾，FOX、C-SPAN、CNN也會全程現場直播，絲毫不輸於美國總統奧巴馬。」

王先生說的震撼人心的名嘴就是充滿極端偏見的林博（Rush Limbaugh）。

每天最少有六百家電臺聯播林博的節目，兩千多萬聽眾在空中與他相會。

有個性一定有偏見

據說，林博也是最高價的名嘴，電臺和他簽八年四億美元的合約，平均每年有五千萬美元的收入，有人說林博絕對是電臺談話秀的貓王！

連充滿魅力的奧巴馬都會說：「你們不能只聽林博的話，聽他的話什麼事也辦不成！」

林博他形容自己：「我沒有對手，我的後視鏡從來就看不到這些人！」（當然李敖也是這種人）

各位，林博夠狂妄自大吧！

在美國有另一位廣播節目主持人霍華．史登（HOWARD STERN），評論事件也是充滿了主觀與偏見，聽他節目的人一就是喜歡他，再不然就是討厭他。

喜歡聽他的觀眾每天平均聽他一個小時廣播，被訪問為何喜歡聽，毫無例外的回答是：「想聽一聽他接下來要說什麼。」

可是你想像不到的是，討厭他的人反而每天平均收聽三個小時的節目，當被問到為何收聽，他們的回答會嚇壞你——「想聽一聽接下來他要說什麼。」

嗯，你一定會說，你看李民傑又大談歪理了，這次我滿足大家的意願，我會告訴你們：「對，這就是我的偏見人生，这也是李民杰式的歪理，我不需要你的认同，只要你还有兴趣继续看下去，想知道我接下去要说什么，你就是我的好朋友，谢谢你们！

小感想：

我發現許多人都非常喜歡接觸有錢人，比方說，我的母系親屬中，有兩位比較有錢的表哥，某次一位親戚的孩子結婚，這位親戚派請柬給我時說：『你一定要來，你幫我帶A先生來，你不來A先生就不來了……』（A先生就是有錢表哥）。

凡是大節日，這位親戚必定會想辦法到兩位有錢表哥的豪宅聚會。

我問他：『你為什麼這麼喜歡接觸有錢人？』

標準的答案是：向有錢人學習。

我會覺得這是沒有傲氣的話，我只相信每個人的路都會不一樣，我從來就不相信這位大富豪走過成功的路，表示你用他的方法就能成功，為什麼你不想自己該如何多走出自己另一條的活路呢？

你想向有錢人學習，你為什麼不想想如何令有錢人來向你學習呢？或者令有錢人佩服你，進而想接近你呢？你與其花了許多心思接近有錢人，何不花同樣的心思包裝到有錢人也想接近你呢？

一個人對真實世界的看法錯誤，他的結局與做法肯定錯誤！

恰恰這篇文章向你透露了一點包裝的手法，問題是你察覺到嗎？

我只需要一個名號

十多家公司的顧問之秘密

朋友讀到什麼八大名師演講會的廣告，指著某位中國講師對我說：「你看，這位講師多厲害，他這麼年輕就是十多家公司的顧問……」

我說：「你怎麼知道他厲害？你聽過他的演講嗎？」

他答：「當然厲害！不厲害，哪可能是十多家公司的顧問？」

我說：「這十多家的公司，哪一家是你認識的？」

十多家公司的顧問代表什麼？所謂的顧問是什麼意思？或者，那位仁兄只是在這些公司演講過一次而已？

李民傑 有錢人一定有偏見

我只需要一個名號

很多的江湖講師都是只在一家國際企業做過一次的演講，然後就吹噓自己是該家公司的顧問，這根本就是職業演說家最喜歡耍的「把戲」和「妄語」，你若輕易相信他們的鬼話，表示你還沒讀懂《有錢人的偏方》。

顧問的職業是聽了你的故事，給你分析，教你方法，將你的公司搞得顛三倒四後，就跟你收費，如果你成功了，顧問才將你成功的故事列入他故事裡面，失敗了他就會將它塞進內褲裡面！

換句話說，你是他的白老鼠！

當然，是你願意付錢給人當白老鼠來做實驗的，說白一點，你可能當了傻瓜！

你從「很多江湖講師都是只在一家國際企業做過一次演講而已」這句話，往留白的地方去思考，你又可能發現一個秘密……

因為聽了他一次的演講後，該家公司不敢再聘請他了？

你再往這條線索去想，不妨問一問你自己，比爾蓋茲用二十年的時間成功，黎智英至少也用了二十年時間奮鬥，何飛鵬創辦的城邦集團也不是上一兩個課程就能成功吧？

我們難道能靠一個課程改變人生？

當智與慧分家之後

在柏拉圖之前，古希臘是一個神秘的年代，當時並沒有空談玄理與哲學的“思想家”，這批人生活充滿了行動力，他們輕視空言的哲學，選擇實際的體驗，因為他們覺得真理不是來自智力，而是來自體驗。

譬如你跟小孩說火會灼傷人，小孩開始時只是「相信」父母的話，但只要有一天小孩不小心將手放進火裡，才真正體驗灼傷是有多麼的痛，這個體驗將終生難忘，因此這批哲學家認為，「體驗」比「知道」和「相信」更加重要！

也許這個世界上有天才如李敖大師般鼓吹不出門能知天下事的智力，你當然可以透過很多介紹世界七大奇景的圖片、旅遊文章去知道、了解、相信、想象大堡礁的美麗。

但我可以肯定你一定也沒有體會過乘搭小型飛機低空飛行將近兩個小時才抵達大堡礁，又遇上暴風雨的折騰吧？甚至你也無法體會小型飛機被暴風雨包圍時失去重心的驚險滋味吧！

你是可以幻想，不過你難以體會與死亡貼近的感受！

我更肯定你也體驗不到在寒冷的天氣下，在大堡礁浮潛時感受到天寒水暖的經歷吧？

你甚至在照片，影片看到的美艷，來到現場觀看時，才驚覺原來照片中的美是鏡頭下的「偏見」而已！

智力可以靠邏輯、推理、分析、思考、想像，甚至是天馬行空而凝聚，但這有可能是有智而無慧。

慧力可是一種感悟、體會、經驗，因此我們常說，這個人讓人覺得很靈慧，讓人感受到有靈慧的人，都是他在跟我們分享著他的切身體驗之時，所帶出的哲思，所以它只能意會，不能傳授。

說到這裡，我還是保持相同的看法，上課看書只是一種智力的傳授，若你要體會波瀾壯闊的人生，你就必須靠你自己了！

智慧，智慧，得到智力的傳授，原來還要親身的體會（慧），才有真正的慧力！我們不要當個有智而無慧的人！

因此，我希望讀者們，不要再詢問我的意見：「李老師，我借錢來上你的課程，好嗎？」（坦白說，我很討厭這類問題，因為我不相信上課程可以改變人生！）

我可以告訴你們，上任何的課程，都未必能改變你的人生！你要相信我，我是一名職業講師，我沒有必要損害自己的職業！

顧問有沒有料都不重要

當年我在臺灣公司工作，公司也聘有很多講師做內部培訓，而且這類講師只是出現一次，但我的銷售技巧全部都不是出自這些講師的理論，我的成功又能否歸功於這些講師呢？

讀過《極端自我就是王》的人都知道，我的銷售技巧是來自一位叫老胡的朋友，老胡是跟我生活在一起，讓我體會勾魂手段奧妙的人，在當時我是體驗、意會這些招數多於教授，因此我說經驗幫助我「知道」很多狀況，故也使得我在學員提問時，我有辦法「知道」如何應對，而不是純粹「相信」有那些招數可能有效。

也許支持顧問的人，一定會告訴我：「李老師，你不要那麼極端偏見，其實有某些講師真的是該公司的顧問！」

好，我勉強接受這觀點，但我希望你以後會叫我李民傑大哥。

好，他「真的」是該公司的顧問，他「顧問」之後的績效如何？

嘿嘿……相信沒有人會知道……如果他真的「顧問」到那麼厲害，他哪裡會有時間來兼顧這麼多公司？

我的億萬富豪表親告訴我：「假如我的顧問很厲害，我絕不會讓他很輕鬆。我會儘量交更多的工作給他，給他更多的壓力，我會把他當作員工來用，不會把對方當成老師來尊敬，畢竟他是我請回來的員工之一，他只是用不同的形式來加入我的部屬。」

為了求證他的說法，我還特意詢問在全球第五大藥廠的經理陳先生。他剛從韓國開會回來，我向他展示八大名師講座的廣告，指著某位中國講師，劈頭第一句話就問：「你看，這位講師有料嗎？」

陳先生用眼角瞄了一眼，冷冷地笑：「沒見過，不知道。」

我故作很驚訝地問：「十多家公司的顧問又怎樣？我手下都有十多個顧問哦！」

他挑釁地說：「李民傑，不要告訴我你怕他。十多家公司的顧問又怎樣？我手下都有十多個顧問！在北京有，韓國有，美國有，瑞士也有！這些人我全部把他們看成是我的手下，你千萬不要告訴我，他威脅到你的演講事業！」

陳先生說話還是喜歡這麼大的口氣，但我就是很喜歡他這樣的氣勢。

從陳先生提供的資訊中，我可以肯定，沒有出過一本書的顧問在真正的國際企業裡，其角色絕非外界新想像中崇高。他是公司上層拿來壓下層的人，用外人來平衡下屬權力的手段之一。

如果像陳先生這種強勢力經理，可以憑自己的策略搞起業績，他是可以騎在沒出過一本書的顧問頭上，他的上司也樂於這樣，但他們還是繼續會雇用這位顧問。

顧問有沒有料，一點都不重要，他們只是要聽取旁觀者的意見，這種情況就好像我不介意買到爛書一樣，大量的閱讀就是買一個「希望」，等待一個自己從沒想過而又是天馬行空的觀點，同樣的，陳先生的公司是「希望」聽到一個他們沒想過的意見，看看怎樣將這個沒想過的意見多走一步。

陳先生還說：「不要以為顧問就很有料，他們的意見可能一點都不實際。他們會告訴你，如果我們發明A藥，就可以打敗C藥廠。可是他們忘了，那是研發部門的事，他們講了我們全公司都已經在做的事，簡單來說，他們很喜歡講廢話！」

這是一家國際大企業經理對顧問的偏見。

十多家公司的顧問代表什麼？

假如我是比爾蓋茲，我可以將這些假大空之名全都不要，只告訴大家：我就是比爾蓋茲。

你說，你會知道我是誰嗎？看懂這句話的含義嗎？

我只需要一個名號

我的比喻是說，就算給你再多的名號，你本尊的大名沒人聽過，根本就代表不了什麼，而且我們也很容易看出本尊的心虛！

曾經有朋友建議我到他擁有的八家公司做名譽顧問，以抬高我的身價，他的公司雖賺錢，不過沒人認識。如果他是長江實業、壹週刊，我還可能考慮——最好這些大企業要證明我為他們創造過什麼奇跡。

我最最希望的是，不需要藉助他人的光環，只要講我的書名，講我的名字，所有的人都會認識我，換句話說：我只需要一個名號。

你，有沒有這種虎虎生威、極端偏激的人生觀呢？

後記：

江湖講師最大的特色是把成功歸功於自己，將失敗歸咎於局外因素。

曾經有一位心理學家泰洛克請了各領域不同的專家預測未來五年政治、經濟、軍事會發生的轉變和趨勢，他從三百位專家中，發現他們的預測與分析並沒有比普通大學生高明，甚至比他們還差！

大家有沒有注意到，我有兩次提到沒有出過一本書的顧問，這點是很重要的資訊之一。

因為陳經理告訴我，出過書的顧問，公司高層都會比較禮敬，若是出過一本暢銷全球的書，這位顧問肯定是像明星般受到尊敬和崇拜。

我不走平衡線

小氣鬼與豪爽客的中庸之道

在〈前言：從「認為」走向「知道」〉有一個比喻：

如果陳大文「認為」做人應該要四海之內皆兄弟也，對人要豪爽和大方，因此每次跟朋友吃飯他都搶著付錢，朋友財務上有困難也會義不容辭，慷慨解囊。

對，這是好的價值觀，不過，我們不排除他這種人生觀有副作用：很多酒肉朋友，甚至喜歡拿好處，佔便宜的人都喜歡找上這位仁兄，關鍵在於陳大文到底是清醒「知道」豪爽有「副作用」，還是一廂情願的「認為」朋友之間應該互相豪爽大方？

陳大文若是清醒的「知道」，我估計他不在乎這些喜歡拿他的好處和佔他便宜的酒肉朋友混在他身邊，他就是喜歡出錢啊！這是單行軌道！

陳大文若是一廂情願地“認為”，大家都可以猜到陳大文應該是“看不開”，進而對這些朋友充滿怨氣！

據此，我建議陳大文既然「看不開」，下意識覺得自己並不屬於慷慨解囊，豪爽大方的人，倒不如做回自己，乾脆承認自己是一個吝嗇小氣、愛斤計較的人。

既不想做小氣鬼，又不想做被酒肉朋友拿好處和佔便宜的人就會問我：「李民傑大哥，請問這中間的平衡線是在哪？我知道自己有時候會吝嗇小氣，但我想超越這個缺點，不做小氣鬼，也不想被人佔便宜，我會因人而豪爽大方，可以嗎……」

我會說：「我在理清自己到底是一個怎樣的人時，會先用極端的知道來摧毀虛構的認為（想兩全其美）。而兩全其美的想法是先確定了自己的偏見，才去思考該有怎樣的應世手段——先看清楚自己的真實一面，才去想怎樣超越！」（當然，在這裡我可以告訴你們，其實你可以繼續做「算死草」，我們有辦法教會你怎樣包裝……但，這裡不是談包裝，我是指想超越小氣個性的價值觀。）

換句話說，我只是在擬定價值觀時是玩著非A則B的選擇，絕不走平衡線。

正如我常說，缺點是不必改，專注在優點即可，但我從沒說過，缺點是不能超越的，或無須超越，我們不能忘了超越之後的可能性與利益性，不超越缺點的可能性與危機性！

傻瓜選擇

有位女讀者經常上我的部落格，閱讀我的網誌，她覺得我很喜歡玩非A則B的傻瓜選擇。

她認為真實的世界，並不是非A則B，A和B是可以並存的，也可以同時一起選擇——在道家來看，玩非A則B就進入陰陽，不是無極了！

我認同她的觀點：「真實的世界往往是AB並存。」

我的意思是，非A則B的傻瓜選擇，是我極端性格的一種表現，是一個思考過程，是無極而太極的一種演化，是多姿多彩的開始，你也可以說是我逼自己進步與突破的手段。

我的億萬富豪表哥認為，如果生意人沒有了危機意識就會因而變懶，逐漸以因循苟且的態度處理業務，這種心態就是在「舒適區」內自戀自誇。

大部份人處在「舒適區」內都不想改變，成功的企圖心都是被逼出來的，都有一個不得不上梁山（逼不得以）的理由，人性本賤，「逃離痛苦的力量」遠大於「追求快樂的力量」，人只有在痛苦與壓力逼近時，才有勇氣做新的嘗試和改變！

如果他逼自己進步的情緒是憤怒，他個人的偏見就要強大到足以「看不順」每一個人，認為全世界的人都錯了，他不要XYZ，想要ABC，好像只有他是對，最後只好以身相殉證明自己是對的。

沒事找事做的人

自二〇〇四年起，我的生活很自在，除了一年可以出國旅遊兩趟外，每天都睡至中午時分才醒來，一星期只是開一場權謀說明會（兩小時），四場說明會後，接著就是兩天正式課程（十六小時）。

合計四場說明會是八小時，加十六小時的兩天課程，等於我只有二十四小時的工作時間，換句話說，我可以用二十四小時賺取馬來西亞大多數小資產階級一年的薪資。

我曾問自己：對這樣的生活感到滿意嗎？

我的答案：我是等死的人！

我只是一個活得很快樂，很自由、自在，沒有金錢煩惱，卻是等死的人。

因此我沒事找事做，刻意去找比我更有錢的人、更成功的人作比較——寫書我也賺到錢，合計台灣、馬來西亞、香港、新加坡四地的盈利，我可以擁有高級會計師的收入，但我偏偏要找比我暢銷的作家比較，將他列入我的假想敵，想把他「除之而後快」！

在我的頭腦裡，「有我就沒有他」（注：真實的世界，他和我是可以並存的，他也不是我的仇人，出版業不是零和遊戲，讀者買他的書和買我的書是沒有衝突的。）

非A則B的傻瓜選擇是要逼出我極端與偏激的偏見，因為看不順朝廷，就只好開設天地會，做反清復明的地下工作——這是一位極端行者所要帶給你們的省思。

比方我會這樣思考：做生意比不上演講賺錢，沒有一個行業比演講賺錢快！

言下之意就是演講行業比做生意好，要嘛就做演講事業，要嘛就做生意，做生意和演講之間，你就只能選一樣，兩者並不相容（注：真實的世界並不如此，你千萬不要認同這偏見！）。

我也可以這樣思考：天底下沒有一個行業能將談天變成金錢，寫書能將談天變成金錢，因為我可以將今天與人交談的內容寫成一篇文章。

我們的職業是說故事，談天，留意身邊發生的每一件事，再轉化成文字，最後有人願意付費看我的故事，對我而言，遍地黃金！

言下之意，寫書這個行業最好，沒有其他行業比得上，我把話說成好像天底下想要輕鬆賺錢又很成功，也很自由的人，都得去做寫書人了，都得成為平凡企管出版社的作家團了。

真實的世界，我可以做演講的同時又做生意，利用晚上的時間寫書，三者可以完全沒有對立，衝突。

再比如，我很喜歡說：「再厲害的手段也比不上最厲害的策略！」

言下之意，又是非A則B的傻瓜選擇。

真實的世界，我可以用第一流的策略配搭第一流的手段來做事，可以完全沒有衝突！

我也可以學習第一流的手段，同時學習第一流的策略。

但我為什麼要這樣比較呢？

答案是，為了轉變就得用極端思考比較法，逼自己下一個很極端的偏見，如果我證實了策略比較重要，我會極端專注策略的研究，想辦法超越。

比如當我認為策略比手段更重要，我在在書本學到一個策略時，我會往可能性與超越性的方向思考，然後回頭審核它的真實性與利益性

對比我在同一本書看到手段的應用時，我會先檢視它的真實性與利益性——這個手段是真的，還是假的，牛皮會不會吹大了？還有，這手段在我的領域，可以運用嗎？對我最大的利益是什麼？

考察了之後，我會在空閒與多餘的時間想可能性與超越性，心態上我對這手段是保持著：「沒有壞的東西就不要修理！」或「能用的就用，沒有必要選購價錢最高的東西！」

如果我是出版社的老闆，我會專注在出版的趨勢與大方向，成立工作室，篩選一批效率高的作家；我是作者，我會專注在寫作的技巧！

這是先鑒定價值觀為自己定位。

但，改變自己的人生呢？

我不喜歡一步一腳印緩慢的成長，我喜歡做最狠、最有爆炸性的突破。

鐵棒不會磨成針

有句話說「天下無難事，只要有恒心，鐵棒磨成針」。

「只要有恒心，鐵棒磨成針」的故事是發生在李白的童年，話說李白在街上看到老婆婆用盡九牛二虎之力磨著鐵棒，李白好奇問老婆婆，老婆婆才「爆」出這句：「鐵棒磨成針」。

據說李白這位有道家色彩的人物，自此「發瘋」讀書。

我會幻想：如果李白有經濟學家的精神，碰到老婆婆一定問：“老太太，你為什麼要鐵棒磨成針呢？為什麼你要自己磨？你將鐵棒磨成針需要多久的時間？換算成本值得嗎？”

我繼續幻想，如果李白是一位好心的商人，碰到這位老婆婆就會說：「老太太，一支針多少錢？我給一百元，應該足夠你買一百支，不要這樣辛苦了，回家睡覺吧。」

我不相信鐵捧會磨成針，我也不相信愚公能移山。

譬如我本來是一個八十二公斤的胖子，身體有一座「肚腩山」，我沒有耐心學愚公，慢慢一步一步地「移山」。

出版這本書之前，我沒有想過要「移山」，直到有一天，我的朋友跟我說：「你寫了《有錢人的偏方》內容是罵講師只會講不會做，但，你呢？」

他繼續說：「我相信你也知道肥胖已經對你造成威脅，可是你偏偏不想減肥，你是不是認為你自己做不到？」（朋友知道了我的身體檢驗報告：膽固醇過高，血壓偏高，只要再高一點，李民傑就需要靠吃藥維持身體的健康了。）

「你教人看真實的世界、信仰效果，你竟然是一個不肯面對現實的人，你知道現在瘦身，對

你身體健康是迫切的，但你卻合理化解釋你不想健康、不願瘦身，你也是一名只會說不會做的江湖講師！」

我無賴地狡辯：「我寫了一本書《極端自我就是王》，這本書就是教人做決定時不要聽人意見——本來你不建議我去瘦身，我還可能自動自發去做，但你現在建議我去減肥，我聽了你的意見後，豈不是變成不夠極端自我了？當我看到人人去減肥，我也跟隨群眾去減肥，我放不下自己的尊嚴——我的目的就是為了不聽人意見而不聽意見！」

他反駁我說：「這種態度就是極端自我就是『亡』！死亡的亡！你要為自己的健康著想，就應該極端自我地減肥——你是為了自己的健康，不是為別人——你若瘦身成功，我才相信你是真正的極端自我就是王！我給你建議，你放不下你的尊嚴，就表示你不夠極端自我就是王！」

「你雖然知道肥胖不好，卻錯誤認為自己不需要減肥，你這個大胖子就是講到做不到的人！你連做一次良好的示範給支持你的讀者看，都做不到嗎？哼，可笑啊，可笑的大胖子！」

「其實你有所不知，我是在為我的學員做反教材，所以我絕對不減肥！」

我嘴巴雖是這樣說（逞強），但我還是接受了他的建議，我不想做一個極端自我就是「亡」的超級大傻瓜！

我認為極端偏見的行者，應該是想到就做到！意思是說我要減肥，就成功減肥，一句話就足夠了。因此我立定決心就做一個良好的示范給所有的讀者看，《有錢人一定有偏見》的作者李民傑是一個想到、講到，也做得到的人！（有好的意見，對自己好的建議，為什麼不聽那麼笨？）

當時他這句話觸動了我，完全是因為《有錢人一定有偏見》是告訴讀者如何運用「知道」戰勝「認為」，如果我知道自己超胖，起了健康的警號，難道我還認為自己會沒有事嗎？

難道看到自己四十二寸的「肚腩山」，看著檢驗報告所有的指數都去到危險水平，還認為自己不需要減肥，而希望擁有健康的身體嗎？

大家可以瀏覽以下的網誌看看我與這位朋友的交談：

http://hk.myblog.yahoo.com/koffiee/article?mid=12375

http://hk.myblog.yahoo.com/koffiee/article?mid=12144

http://hk.myblog.yahoo.com/koffiee/article?mid=12299

精神的勝利

我的朋友認為我是一個需要透過「象徵意義」贏得勝利的極端行者，比如當年我想用兩星期做到公司的營業額，我就會留鬍鬚，然後每天蹲在地上吃小包的耶漿飯，而不吃豐富的晚餐——除非我達到這個目標，我才會剃鬍鬚與吃豐富的晚餐。

他建議我從一個有大肚腩的講師，變成一個沒有肚腩山，略為發福的出版人！

減肥就是我的精神勝利！

這種取「象徵意義」，精神勝利的人，除了我需要之外，還有一位仁兄，他就是……

在唐朝時，李世民想要征服朝鮮高麗，臨出發前，孩子抱住李世民痛哭，他指著自己的戰袍對孩子說：「等我取得勝利之後，再換這件戰袍！」

結果戰爭從三月打倒六月，戰爭拖了下去，夏天即將來臨，李世民還是穿著原來的戰袍，不肯脫下來，七月，八月也過去了，天氣也從熱轉回冷，李世民的戰袍更破洞連連，兵士給他新的戰袍，他也拒絕更換，雖然李世民在這場戰爭失敗了，但他不換戰袍就是他的「象徵意義」和精神力量！

年輕的邱吉爾發現美好的戰爭即將要結束時，不到二十歲就急著跑到印度和非洲冒險——冒險就是他要的象徵意義。

下一位是理查．布蘭森，他駕駛快艇橫越大西洋，幾乎玩掉自己的生命，這是他第一次玩命，奪取「象徵意義」的精神勝利；第二次玩命的「象徵意義」就是，數度迷失方向，有生命危險下，以熱氣球環遊世界。

他這麼有錢，為什麼還要玩命？

答案很簡單，他以「象徵意義」取得精神勝利——生理學認為這是睪酮素作祟。

以「象徵意義」贏取精神勝利的人強調行動，重視性格品格，以勇氣代替智力。

象徵意義的精神勝利是一種心理狀態，會延伸到你做的每一件事，將來你做事時心中求勝的需求強大，然後變成一種習慣，幫助你的極端偏見強大到不見棺材不流淚，不到黃河心不死，也會造就你即使明知道不夠張三豐打，但你還是要跟他交手，不過你的目的不是要打贏他，你可能只是為了打他一拳，成功之後，有可能你會高興好幾天，躺在醫院很興奮告訴所有人你打了張三豐一拳。

不過在其他人的心裡會笑你：「輸了還這麼開心？你為了打張三豐一拳而睡醫院，值得嗎？」

但你內心還是覺得太值得了！

值不值得不是他人的認為，而是你確實的知道與體會！

他們也永遠不知道，你為了打張三豐一拳，你下了多少功夫做研究，用了一個方法又一個方法，導致你的腎上素飆升，睪酮素猖獗激增，你有可能因此成為世界上唯一打過張三豐一拳的笨蛋！

西班牙有一位鬥牛士，被狂牛撞至遍體鱗傷，當他一拐一拐走進餐廳，跟老闆點了三成熟的牛排時，老闆關切地問：「你剛剛才從醫院包扎了傷口，何不回家好好休息呢？」

鬥牛士說：「就是我被牛撞傷了，我才到餐廳吃牠的同類，以泄我心頭之恨，我吃著牠的肉時，會告訴自己，改天我一定會把牠殺了！」

鬥牛士邊吃邊說：「每吃牠一口，就告誡自己記住今天被牛扳倒的經驗，我下次一定會很小心、很狠心地把牠宰掉！」

補充版：

迷信信念的人不要來信告誡：這是重複不好的經驗……

少來這套說法！

任何做大生意的人都會未雨綢繆，在災難未出現前先複習解決辦法，李嘉誠的腦袋有一張緊急應變計劃網，總是預想最糟糕的情形，所以事情發生時他已經想好處理方式，像消防局演習一樣，當你排練一千次，危機出現時就能自動反應。

正如我和練老闆經常演習被刁難時的應對話術。

吃三成熟的牛肉泄恨，然後邊吃邊發誓，就是「象徵意義」！

能夠將勇氣轉化成智力的人都是意志力強悍的人，這就等同當年上空的戰鬥機不斷投下炸彈，將建築物炸個稀巴爛時，小說家海明威還在煙塵滾滾當中，很悠然自得的吃著雞腿。

李民傑　有錢人一定有三見

具備這種精神的人，將明白有做和沒有做的分別，他的行動力與執行力肯定是有爆炸力的，他也絕對會多走一步，多加一句偏見的獨白。

這種精神可以支撐他將輸的一次過贏回來！千萬不要有錯誤的「認為」或奢求的「希望」！

愚公不移山了，愚公要炸山！

權謀派常常強調的兩個信仰：

「知道」真實的世界裡發生什麼事，清醒地知道「效果」和「利益」做自己搞壞！

我知道自己的身體健康出現警號，雖不用吃藥，但已接近危險指標：血壓、膽固醇都偏高，這是真實世界告訴我的訊號。假如我不減肥，繼續暴飲暴食，我的健康將會欺人說：「大肚腩，肥沒帶來減肥，何者效果最

我認為一個意志力堅強的人，知道了就要馬上採取行動，我不想自欺這樣的人，況且，你是什麼大不了！開心就可以！」

我曾經問練老闆：「你說我用意志力來減肥，還是透過潛意識錄音快？」

練老闆說：我知道你是一位意志力堅強的人，我一生中只認識兩個這右腦發達的人，你用左腦說話，右腦就可以聽到了。」

我知道很多意志不夠堅強的人，需要透過潛意識等錄音帶減肥，但我相力會更加快！

如果我將意志力與潛意識做了極端的比較，如同練老闆的分析，你左腦最後必被輸入你的右腦，但我只要專注在意志力的訓練，我只需知道我的了！

你看懂了第二重要是怎樣處理嗎？

「沒壞的東西就不需要修理！」

突變人生的秘密：逼！

我的人生轉變與突破是屬於「炸山式」的，我喜歡用「逼」自己的方法，玩極端式的非A則B傻瓜選擇。

第一次事業的轉變，我選擇出來做銷售，發狠到國際企業應徵（需要用英文），而我偏偏不會英文），應徵信都是我的朋友林貴仁幫我寫的。

李民傑　有錢人一定有偏見

去到面試時，我雙腳發軟，還要求面試官講華文，面試官是華人，他瞪大雙眼看著我，用華文問我：「誰幫你寫這封信？難道你不知道我們這裡聘請的銷售員需要講英文嗎？」

我用發抖的聲音回答他我為什麼可以在這家公司工作，並跟他說，就是因為我知道自己不會英文，要保住這份職業唯一的條件就是要做到業績，如果我做不到業績，他們可以不發薪水給我，並把我轟出公司云云。

最後他們並沒有因為我「九死一生」的態度而聘請我（注：很多書都說，我做不好工作就不收薪水，老闆都會聘請，不過我的體驗是，不聘請）！

當時我在想：非A則B，我李民傑不會英文，如果不敢去國際公司用華文應徵，連這一步都不敢做，以後我做銷售時遇到講英文的顧客，我就完蛋了！

我當時的比較是：上補習班學英文VS在國際公司工作學英文，何者比較快。

那一次之後，很奇怪的事情發生了，不知道為什麼我的膽越來越大，即使去到國際企業談生意時，我還是可以臉不紅耳不赤地要求他們找翻譯給我。

雖然一開始逼自己的目的是要學好英文，後來我想到一個方法解決這個語言溝通的問題，結果

我更無法肯定是不是「象徵意義」幫我解開不會英文的自卑感？

我只知道，此後語言不會障礙到我去見國際公司的採購員。（注：在馬來西亞的國際公司大多數需要用英文溝通，想知道我解決語言溝通的技巧可以參考《印象洗腦術》。）

第二次轉變，我要到香港修行，很多同道告訴我修行跟事業可以並存發展。

我知道可以這樣，但我很固執，固執到不相信兩者可以並存，我只相信專注才能夠讓我的修行有所突破，結果我不斷找人遊說我要專修的理想，最後感動一班朋友資助，我真的飛去香港專業修行了。

第三次的轉變，江健勇老師找我出來和他配合辦「權謀課程」，本來我是可以一腳踏兩船，邊做生意，同時也邊做演講，結果我還是玩非A則B的傻瓜選擇，我極端不走平衡線，不顧後果跳進演講行業！

當時很多商界朋友問我：「為什麼你放棄做生意呢？為什麼你要做非A則B的選擇呢？這江山你也是有分打下來的，即使講師比較賺錢，你可以做睡覺股東……」

我現在講句風涼話：如果我做生意的同時也做演講，我未必能有今天的突破，我放掉生意專攻演講就是一個很大的突破和轉變。

當我決定做一件事時，我個人的方法是破釜沉舟，我不喜歡想：「萬一不成功，怎樣走回頭路。」

這種不走平衡線的精神，在西方的典故中記載住一個這樣的故事：

當年有一個國王打了一個天下難解的戈登大結，並預言要是誰能解開這個大結，他就是亞洲大王。

到了亞歷山大大帝來到神諭的地方，看到這個大結，即拔劍而起，將這個戈登大結劈成兩半，然後凝視大眾，像是告訴所有的人，他是用最極端，最狠的答案將問題給解決了。

還是那句話，愚公不移山了，愚公要炸山！

輸了之後怎麼辦？

有人擔心：「萬一輸了呢？」

我會坦然告訴大家，我是用「九死一生」與「隨機應變」的態度應對所有極端行事的後果，因為我敢承擔所有的風險！我是用最極端，最狠的答案將問題給解決了！

我最討厭是什麼都不做，我知道有做和沒有做是有分別的，多走一步，多加一句偏見獨白，我要用極端的「知道」摧毀懦弱的「認為」。

我不想「知道」演講事業可以幫助我脫離服裝業的困境，但卻懦弱地「認為」自己未必會在演講業成功（結果證明了我在演講業也佔有一席之位）！

我不要「知道」癡肥對我的健康不好，但卻懦弱地「認為」自己暫時沒有需要減肥，或「認為」自己找不到一個減肥的理由。

我以前不喜歡讀書，但我「知道」讀書會對改變我的人生，結果我透過捏自己的大腿逼自己閱讀，成功養成了閱讀的習慣。

做了職業演說家兩年後（二〇〇二～～二〇〇五），我們「知道」應該交出成績單（寫書），結果我們成功推出第一本作品。（注：當時我們準備的稿件其實包含了《勾魂奪心洗腦催眠》、《財色戰場》、《冷血救世》）

總而言之，我不會等，我知道了會馬上極端行事，我不是知道了，還懦弱地認為！

我已經「知道」了，就會極端地去做，即使是九死也無所謂！在一個極端行者眼裡，九死根本都不在乎，他知道死的存在，但眼裡只會專注殺出那「一生」！

懦弱的傢伙只會專注在「九死」，而放棄了那「一生」！（他們只會想萬一輸了呢？）

再重複：極端行者的念頭是用最極端最狠的答案將問題解決，愚公不移山，愚公只會炸山！

極端的強者「萬一」輸了之後，會馬上爬起來，放下之後，再重新出發！

萬一遇到瓶頸，不是沒有後路嗎？

或許你又會問我：「萬一在你勇往直前時碰到瓶頸，你會怎麼辦呢？」

比如說，我開門市店的行銷模式是刊登廣告吸引消費者，結果吸引消費者的人數比不上陳大文靠「人拉人」傳銷式的手法，我就要檢討到底要不要模仿陳大文的經營手法？

這也是非A則B的比較，我會問自己，為什麼我的行銷模式（廣告）比不上陳大文人拉人更成功呢？

我「知道」這個事實後，不會懦弱地「認為」：自己寫廣告文案的手法還是市場上排名第一，

雖然我經常得獎，業界也認同了我的成就，但我會極端認為：我的宣傳為什麼只有一百人光顧商店，竟然比不上陳大文的行銷手法，這獎品對我而言有什麼用？

若事實如此，我不會死不認輸，我會馬上低頭想想，為什麼？

然後開始玩非A則B的傻瓜選擇：到底是我寫廣告的手法高明，還是陳大文的行銷策略高明，只要我真的「知道」之後，我就會大刀闊斧的進行改革！（不表示我會放棄廣告宣傳）

因為經過極端式非A則B的比較就有所不同了，學習的方向又會不同了！

「極端激流」的比較，可以讓學習變成有先後輕重之分、有優先補強的學習方向，也可以知道自己的成長空間。

我用上述的比喻來形容遇到瓶頸，在我的觀點，瓶頸與困境是不同的，瓶頸是你意識到危機，但苦於無法突破，但你還是賺錢。

困境是，你已經開始虧錢了，你意識到失敗了，但又無法突破，你還懦弱地認為自己還能起死回生，通常我面臨困境，第一時間會坦然地放下自己不敗的尊嚴！

我重複：當我「知道」自己的不足後，我就會進行極端的比較（非A則B的傻瓜選擇），然後找出突破的方向。

我知道你會繼續問：「假如我想不到怎樣超越這個陳大文，想不到新突破點，又不想模仿陳大文呢？」

人總不能不斷自我打擊，不斷比較之後，我真的跑不贏我的假想敵呢？

我的方法是：另換跑道。

比如說，陳大文講師演講時，因為人長得高大，很有威嚴，詞彙的運用很華麗，發音正確，我不會自己合理化解釋說，高大有什麼用？詞彙華麗，發音正確，你以為你是教華語發音嗎？

我不會這樣想，正確的方向是，既然我個子不高，詞彙不華麗，發音不正確，我要發展的方向，可以是在講臺上談笑風生，要令聽眾笑彎腰，我可以不用站著來演講，我可以坐著來演講……

最後，我覺得還是需要重複：我個人成長的的方法是要經過極端比較後（事實上我是很喜歡不斷找人比較），我才能逼自己去改變。

當然，你可以說，為什麼要比較？

人要快樂，就不要比較，做回自己就足夠了！

我會告訴，我說的只是一家之言，僅供參考而已，但對我來說確實很有用！

但不可否認，我的極端偏見故意在這篇文章反複、重複在你頭腦訴說了很多遍，你有沒有計算過多少遍？

附錄：權謀行者的學習態度

權謀行者學習的態度，應該要有三大信念：

第一，人類的進化與演變是永無止境的，因此我們的學習也必須是永無止境，永遠沒有停止的一天，你也不需要問：李老闆，請問何時才可以停呢？

第二，人類的潛能可以無窮的開拓，即使「不可能的事」，當你去「試」和「做」，也有機會變成「可能的事」。

第三，不要相信這個世界會出現完美，完美表示圓滿，等於沒有突破與超越的機會了。

既然沒有完美，做任何事都是對與錯交織在一起的，問題不在於你做錯，而是能不能將錯的糾正回來。

除了這三大信念，我整理出自己的學習方法：「四性論」。

這「四性論」就是：「真實性」、「利益性」、「可能性」、「超越性」。

「真實性」幫助你知道「真相」，用你的知道摧毀，擊破你許多虛幻或錯誤的「認為」；也幫助你不要走錯方向，如果我告訴你「震動瘦身腰帶」是瘦身最強大的工具，若我所例舉的證據都是假的，你又何必浪費時間去引用這個瘦身腰帶呢？

「利益性」可以幫助你檢視權謀行者的信仰：效果！

「可能性」是提供你千變萬化的方向，水平式的發展。

「超越性」需要以學習三大信念為基礎，讓你突破再突破，顛覆再顛覆，進步再進步！

（李民傑注：請你們根據自己的喜好與思考模式，排列出這「四性論」優先順序，然後在我的部落格留言，告訴我為什麼你會這樣排列。）

第二篇：奢侈的歪理

原始人根本就不可能出現藝術家、也不可能有革命家、理學家、哲學家、歷史學家、宗教家、文學家。

原始人的生活都像動物一樣，只是為了生存與繁殖，哲學思想，探索大自然的奧秘、實現讓人類過得更好的想法都屬於奢侈的要求或炫耀的追求。

最大的享受與最大的幻覺

熊掌與砒霜

「你覺得人生最大的享受是什麼？」在朋友的聚會當中，溫老闆提出這個問題。

對於這問題，每個人都會有不一樣的答案。

有人說：「是『旅遊』！我最喜歡到世界各地旅行，在世界的每個角落拍照留念……」

每個人的生活指數和要求都不同。我有一位朋友，他說旅行就是為了要修行，他花了二十二個月環遊世界，其妹妹也是如此，去旅行時，某段行程為了省錢，可以在十天內，三餐都吃麵包，甚至不惜打「黑工」存錢，只是為了完成旅遊的夢想。

金錢並不會障礙他們的夢想，相反他們為了自己的夢想而想到各種極端的方法！

某位做生意的仁兄告訴我：每個月到卡拉OK唱唱歌，到迪士哥跳跳舞，下酒吧喝喝酒，就是我唯一的享受。

我不知道他是在享受，還是消解壓力？

每一次在這些場所，我不是頭痛，就是頭暈，會被噪音吵得心煩意亂、脾氣暴躁。如果你約我到這些地方，只要超過一個小時，我保證你會看到我擺出一副臭臉。

原來別人最大的享受，就是我最大的折磨！

正是「此甲之熊掌，乙之砒霜」的最佳寫照也！

在一次朋友的宴會上，我為了要出招玩一玩「假顛覆常識」的手段，目的是製造大家的迷惘，引起群眾的注意。於是我這樣說：「事實上，無論你的享受是什麼，所有的享受都不是真的！你享受的不是吃，不是旅遊，不是拍照，不是喝酒唱歌跳舞……」

講到這裡我略停了一下，大家都看著我，我猜他們可能會想：「你說這些都不是享受，那，什麼才是享受呢？」

果然，他們都被勾魂了，全部都靜下來，想聽我會怎樣說下去。

為什麼他們會被勾魂呢？

因為常識告訴他們，這些都是享受——我現在卻說，這些都不是享受，如果這些不是享受，哪，什麼才是享受呢？

引起群眾的注意後，我繼續說：「因為讓你最興奮的不是你正在吃、正在旅遊、正在拍照、正在喝酒、唱歌、跳舞，更加不會是你吃完、旅程結束回國、酒後曲終人散時的回憶……而是你還沒有享受之前的幻想！換句話說，你最大的享受，有可能就是你最大的幻覺！」

這時我又略停，不出聲看著大家，做一個「你們明白了嗎」的表情。

享受裡面的邊際遞減

接著我又說：「或許你不自覺，人最興致勃勃就是期待的過程：你還未去吃之前的期待，你還未去旅遊前的期待……期待就是讓你有最大、最多的幻想！」

「期待的感受讓你情緒波動得最厲害。」

「問題是每當你享受過後，你就會進入『邊際遞減』的現象：第一次吃到很美味的食物，內心會吶喊：『哇塞！太美味了，太美妙了，簡直是天堂才有的美食！讓我的味蕾得到最大的享受！』

當你第二次吃，就邊際遞減一次……第三次、第四次、第五次，你開始有“不過如此”，或者“還有什麼比這個更好”的厭倦感覺，接著你就要再追求新的感覺。

「期待的幻想是星星之火，進入享受高潮的是第一次擁有的感覺！此時就是星星之火就變成燎原之火！不過僅限於第一次！」

我的朋友陳行發告訴我，香港漫畫「麥兜」也說過，吃火雞最美味的時刻是在未吃與吃第一口之間，之後就只是要將之解決掉或填腹的必須動作而已。

比方說，當你知道即將賺取馬幣三萬令吉時，你會異常興奮——還沒有領到薪金時，你會開始幻想拿到這筆薪金之後要怎樣好好利用，要去哪裡吃，假期要帶家人到哪裡玩……接著，你真的拿到了薪金，你會高興得跳起來……可是第二次、第三次、第四次拿馬幣三萬月薪時，你又開始想：我應該還可以拿得更多，三萬的月薪不是很多。

一位佛家思想很重的朋友說：「你說的享受，在佛家來說，不是叫做享受，你追求一個享受，得到之後又追求另一個更高的享受，永無止境，到什麼時候停呢？這次你拿薪金三萬，下次你想拿五萬，得到了又不滿足，想要再拿七萬……如此沒有窮盡的追求，沒有停止的一刻，享受不再是享受了，而是變成求不得苦了。」

一位現實主義者說：「話雖如此，人不能沒有目標，人不能像出家人般什麼都看破放下，普通人都是：看得破，放不下；想得通，做不到！有句話說，沒錢的人沒有資格談興趣或理想，就像我的哥哥，他有個孩子，讀小學成績是拿全A回來，問題是我的哥哥供不起他讀更好的學校，可想而知，我哥哥的痛苦與無奈！」

放不下的，一定是看不破，做不到的，也是因為想不通，背後的原因是：他被「認為」戰勝了「知道」！

另一位追求夢想的朋友說：「難道沒錢的人，就不能為理想或興趣奮鬥嗎？誰保證朝賺錢的方向走，他就一定會成功？他就會快快樂樂，開開心心？」

天下沒有這麼便宜的事

我說：「人最怕的是，你既想成為掛牌上市公司的執行長，又想學我的朋友花二十二個月的時間去旅遊！這種叫做『追求的目標』與『幻覺中的夢想』是衝突的，是自造煩惱！」

「譬如說，當我選擇出書，走出版業這條路，我絕不會幻想自己會成為世界頂級首富，我的要求很簡單：書長銷。」

又比如說張三想成為世界第一流的演講家，他就不要幻想自己能有充裕的時間。

張三做演講時，就是“演講者”的角色身份（人物），出現在某個場地（地點），在某個時段（時間）進行演講，被人物、地點、鎖住他。假如張三繼續在演講界爆紅，他會變成這個星期在台灣演講，下個星期就要飛去香港，再下個星期就得飛到上海。

張三確實是賺大錢，但張三認為最大的享受是背包旅行，請問張三這位大演講家能夠實現這個理想嗎？

這就是魚與熊掌不能兼得的痛苦！

你喜歡旅遊，像我說的那位朋友，決定出遊二十二個月，他沒有等賺到足夠的錢才實現理想，他是走背包旅遊的路線，倘若他還幻想天天住五星級飯店的享受，他就是「自造煩惱」！

我說，要實現你的理想，為你的興趣奮鬥，關鍵不在於你有沒有錢。

《易經》說的「悔」是煩惱的意思，你想得越多，想多了就是「悔」，勉強來講是你給自己製造煩惱。

不過你又要留意，大前研一，也曾拋出一個問題，他說，他認識很多大企業的老闆，其中一位大企業家說，他想要退休，然後天天出海釣魚，好好享受他的人生。而做到國際企業的大老闆，也不是每個富豪都能夠放下，過著天天出海釣魚的生活。

最後這個大老闆真的過著天天出海釣魚的生活，不久之後，他就對大前研一用葉公好龍的口氣感嘆：「哎呀，原來天天出海釣魚的生活很悶，當興趣變成職業之後就不再是興趣！」

期待的幻想總是星星之火，擁有之後，燎原火燒盡之後，開始就會邊際遞減，時間會更換價值，變換想法，大前研一說的那位想放下的大富豪，當天天出海釣魚時，會發現原來天天釣魚的生活是那麼的沒趣和苦悶！

為你的生命下定義

人生的三階段與《葉問》

《有錢人的偏方》與《極端自我就是王》出版之前，我很喜歡問人：「有沒有為自己的生命下過定義？」

要為自己下定義很簡單，將你做過哪些引以為豪的事當作一個驛站，再計算你到底有多少個「驛站」，再將每個「驛站」的內涵概括統稱。

比如A在二十歲打過越南戰爭，二十五歲成為重量級拳王，三十歲患上癌症，克服病魔後用一美元頂下欠債一億美元的公司並將之起死回生，四十歲賣掉公司以升空熱氣球環遊世界、攀爬世界各大高峰，五十歲創辦出版社，成功寫了五本暢銷全世界的書——A因此給自己的生命定義為：「戰士」或「勇士」！

為你的生命下定義

A先生也可以這樣告訴所有的人：「我的生命意義就是起死回生的戰士，我需要不停地戰鬥……」

我曾問過身邊許多朋友這個問題，有的人很無奈地告訴我：「做人都是這樣啦，下什麼定義？人類都是為了三餐溫飽，結婚生孩子，這樣就過了一生！我對自己生命的定義就是很無奈！你就不要這麼喜歡鑽牛角尖啦！」

有一位朋友說：「南懷瑾先生說過人生三階段：莫名其妙的出生，無可奈何的活著，不知所然的死去。」

然後他嘆了一口氣繼續說：「哪裡還敢想這麼多？生活壓力這麼大……唉，忙忙碌碌，我又能有什麼奢求呢？我不敢下什麼定義……」

有的人把自己生命的目的看成是生存與繁殖；有的人當作是生活，再給這生活賦予意義，添加信仰。

在《葉問》這齣電影中，有一幕是講述一位日本武癡軍官定下一個規矩：凡中國武術高手與他們的日本武軍比試，打贏的中國人都可以得到一包米。為了這包米，即使是頗有名氣的武館師父，也會因為處在戰亂時代而放下身段去比試——這是為了生存。

原來的武林高手，為了生存不得不為一包米而折腰。

以前這些師父去比武是期待打贏對手之後能贏得「一代宗師」的榮耀，這是為生活增添光彩！你將兩種境況對比，不得為之感嘆：世界真的是沒錢萬萬不能嗎？真的「人是英雄，錢是膽」嗎？

輸贏一線間

有一位讀者看了《極端自我就是王》問我：「你的師父老胡先生，若用你們書中的四種人分類，即贏家、普通家、輸家、幻想家，老胡到底是不是輸家呢？」

從客觀的角度，他的家鄉本來就是一個微型小鎮，他有自己的店鋪，經營的是小生意，他屬於普通家。

從主觀的角度，在老胡的內心世界，他覺得自己才華蓋世，擁有第一流的銷售談判手段，交際手腕八面玲瓏，我深信這個人一定認為自己是輸家，他也是在極端自我就是王的心態下，極端偏見的思想下，感受失意人生的悲涼。

他曾經很悲涼的告訴我：「我可以將最厲害的手段傳授給人，但我卻沒有辦法成為最厲害的人物。」

他跟我說這句話時，我正閱讀一本書，那本書說：「純粹用數字來看，今日奧林匹克百米賽跑的參賽人數是以前的五十倍，可是金牌只有一面，即代表著輸贏都只有一位，輸贏之間分佔著羞恥與凱旋的滋味，當一個人站在臺上領取金牌的同時，往往代表了有無數人的落敗；今天的人口是以前的五十倍，受過良好教育，有治國能力的人可能是過去的一百倍，但總統先生只有一位！」

在現實的社會，金錢與權力的追逐，相等於獎牌的爭奪，能站在頂峰的人固然代表了他創造某種新的局面，但跌至谷底的失敗者，我們能不能說，其實這些人是讓我們失去看到另一種新局面的機會。

我想說，既然你要成為權謀派的行者，你信仰著做任何事都看效果，意味著你是走在羞愧與凱旋的鋼線上，你應該記得我在《極端自我就是王》引述了詹宏志說的話：「我對成功的定義就是，只要對的比錯的多一點而已。」

棋逢敵手的對拼，只是看誰一時「失誤」而已。

因此，我要朋友對生命下的定義不是用輸贏來判斷。

A若這樣告訴所有的人：「我的生命意義就是起死回生的戰士，我需要不停地戰鬥……」

大家再看看他的經歷：A在二十歲打過越南戰爭，是逃兵；二十五歲成為重量級拳王，但從沒有贏過一場；三十歲用一美元頂下欠債一億美元的公司，結果導致欠債三億美元，四十歲創辦了一家微型出版社，他寫的書半個月之後，全數退回，淪為在街邊販賣自己的書……A還是可以為自己的生命定義為：「戰士」或「勇士」！

但他需要捫心自問，內心有沒有恐懼、失落、悲涼……如果他內心清明，一片空白……他為自己的生命下了定義，他還可以繼續不停的尋找目標戰鬥，奮戰到最後一口氣，最後即使沒有成功，他還是可以告訴我們他是一個氣勢磅礴的輸家。

A若沒對生命定義，他對自己的經歷只是看到「成」與「敗」，他可能自此會抓狂對抗自己的不幸了，內心有無限的悲涼……

如果A定義成戰士，他必須清醒地知道戰士的副作用：意味著A是走在羞愧與凱旋的鋼線上。戰士不一定成功，隨時會以身殉職——但你一定要有既然豁出去，死也不怕的精神！

怕失敗就不要當戰士！

你說選擇價值觀，檢視自己最大的享受，到為自己的生命下定義，你要不要用非A則B的傻瓜選擇呢？

是結論還是伏筆？

另有朋友聽到我問他們有關生命的定義時，會說：「哦！我的人生主要分成三個階段，第一是窮困落難打工期，第二是創業困苦期，第三是扭轉乾坤、否極泰來期……」（這是誤會了我的意思，錯了，錯了，億萬富豪，這不是下定義，而是給你生命的驛站命名啊！）

好友江健勇說：「創意人生！」（對了，這就是下定義了！）

對！他的創意屬於天馬行空、古靈精怪、亦顛亦狂、極端自我的類型，任何的觀點在他的手中，都有很多的可能性與超越性！

《極端自我就是王》的後記有說：

「李老師當年的怕事、軟弱、沉迷象棋、被欺負、闖入銷售界、製造銷售奇蹟、迷宗教、閉關修行，再被宗教打擊、自己做生意、做講師、在馬來西亞的出版業開創出一片新天地和創造出奇跡……」

「江老師小時候迷上說服心理學、氣功、修煉、迷上宗教、研究各派宗教、看破宗教、追女失敗多次、研究NLP和催眠、將傳統神秘主義及宗教修煉秘密口訣顛覆和創造出革命式的理論……」

當我們看回自己的時候，也看不出有什麼結論，後來我們倆結合，辦課程，寫書……有結論嗎？

「還是一切的經歷都是伏筆？」

有時候，我會幻想，若江老師沒有遇到我的話，他會不會寫書，他會不會成為亞洲的作家或演講家？

同樣的，我若沒遇到江老師，我會不會寫書，或搞出版呢？——我很可能只是一個沖不出亞洲的小生意人。

另一位霸氣逼人的大老闆說：「我想下的定義就是：控制他人的人生！我很喜歡控制他人，對控制他人很有慾望！所以我對自己生命的定義是：控制狂！」

一位女醫師說：「人能夠控制到自己的人生就不錯了，何必執著於控制他人的人生呢？如果讓我選擇，我會選擇影響他人的思想。譬如對於我的孩子，我自知無法控制他，但是我能夠無聲無息地影響他的思想、以及他往後的人生。」

「好像教我醫術的師父，他無法控制我，但卻可以影響我。比如他要我幫他寫醫學的論文，吩咐我替他打稿，同時，從中將他行醫的經驗，對比實際的臨床治療告訴我，我就學得比較全面，能夠理論與實際兼顧。」

「因此，我想下的定義是：無聲無息地影響人或改變人，我想成為影響人的哲學家！」

我還有一位朋友，練老闆告訴我：「我的人生可以用『創作』來概括！」

開始的時候他是電腦創作奇才，然後就變成學校的第一寫作能手，接下來創建了他的影視事業。

他們反問我：「你呢？」

「我？我什麼優點都沒有，不是天才，連初中都還沒畢業，有什麼足以讓我自豪的呢？」我假惺惺作態迴避了這個問題。

朋友說：「就是什麼都沒有，才凸顯你的成功。而智慧與勇氣也隨之增長，你是典型試『白手起家』的生意人！」

我初中沒有畢業，到今天卻是講師的身份，暢銷書作者；我從一個在貨倉被人欺負的膽小鬼到成為臺灣藥廠的頂級銷售員，出來創業到成為講師、作者，都出現令我意料之外的結果和奇蹟！

這是《極端自我就是王》〈後記〉裡很重要的觀念：「這一切的經歷到底是不是我下一站的伏筆呢？」

以江健勇老師的定義為例子，我假設他對NLP和宗教沒有興趣，他只是對賣棉花糖有興趣，我猜他有可能將棉花糖變成魔術表演，用最癲狂和古靈精怪，天馬行空的方式捲棉花糖；如果他是殺牛的，我猜他會變成最刁鑽的殺牛高手——現代版的庖丁解牛！

我相信許多人都不想自己的生命只是過得平平淡淡……不過，一旦你下了定義之後，即使你是普通家，肯定是氣勢磅礴的普通家！

你看，江老師、霸氣逼人的老闆、女醫師、練老闆的回答，這些人「好像」是找到了生活的方向——無論他是在甚麼領域，從事什麼職業，這些人必有自己的特色！

如果我是老胡，我看到自己這一生的經歷後，我可能會為自己定義成偉大的教授師，出來當江湖講師！

或者我是一個想要改變人生的傻瓜，但處於「改革尚未成功，同志仍需努力」的階段，我還是會將自己定義成傻瓜，不過我要成為更加極端的傻瓜，因為我準備將我前半生的傻瓜，改編成一遍又一遍的短篇小說，當作是反面教材，最起碼我用自己傻瓜的半生告訴所有人，像我這種生存態度是不行的，我是你們的一個警戒，也許動了這個念頭之後，傻瓜有一天會變成普通家——根本無需

上什麼鬼課程就能夠改變人生了！（前提是傻瓜必須看了很多改變人生的書，傻瓜也可以將自己定義成：抓狂改變人生的瘋狂大傻瓜，這名字就是偉大的戰士，戰士需要有傻氣！）

不過，我有更多的朋友認為我這種對生命下定義的思考方向是奢侈的想法。

有一位朋友甚至罵我：「你是不是吃飽飯沒事做，問這種多餘無謂的問題，你發達了固然在這裡講風涼話啦！下什麼屁定義？」

謀生是可恥的！

馬克思說：「如果在工作上找不到成就感，就應該減少工作！」

蘇格拉底也認為，人生最不值得注意的細節就是謀生！

在十九世紀英國的維多利亞時代，從事職業賺取酬勞是一件不體面的事，生活的真諦是要從事或迷戀「癖好」，而不是等而下之的職業！

我有時候在思考：這到底是不是那些溫飽之後的哲學家所講的「風涼話」！

當人們解決了「基本需求」之後，就會開始進行「奢侈的要求」，而當人變得可以擁有更多的資源讓他繼續奢侈時，則將演變成「炫耀性的追求」。

有沒有想過，原始人時代根本就不可能出現藝術家，也不可能有革命家、理學家、哲學家、歷史學家、宗教家、文學家。

原始人的生活都像動物一樣，只為了生存與繁殖，哲學思想、探索大自然的奧秘、實現讓人類過得更好的想法都屬於奢侈的要求或炫耀的追求。

說得難聽一點，沒有了這些，即使我們只是行屍走肉，混混沌沌地吃飯、睡覺、屙尿、拉屎，我們還是能繼續生存與繁殖。

很多人都會說：「若是如此，生命將會變得沒有意義。」

老兄大姐啊！我們人類的出現，根本就沒有意義，只是當我們有了奢侈要求，想追求「不一樣」的享受、生命、思想、感受……我們才會將沒有意義的東西「變成」有意義！

或許是人性的虛榮，讓人追求著各種「不一樣的奢侈」，因而擁有了不一樣的人生、思想、宗教、藝術……

如果你要我解析這篇文章，我會告訴你：我想用「不一樣奢侈」的觀點激發你的另一種「不一樣的奢侈」的慾望，讓你追求「不一樣的奢侈」！

李民傑　有錢人一定有(三)見

你有沒有開始想過不一樣的生活呢？

你怎樣給你自己的生命下定義呢？

到我的部落格，告訴我你的想法！

tw.myblog.yahoo.com/koffee/

不一樣的奢侈

山窮水惡

窮山惡水是形容地勢之險。

中國有一句話說：「山窮生水惡，水惡生刁民。」

我來到這裡仰首放眼，只見巨崖峭壁直落江中，峽谷兩面都是光禿禿的大山，江水洶湧澎湃，在遠處就聽得到江風嗚嗚作響，江水滔滔如同雷霆萬鈞的撞擊，耳中全是轟隆轟隆，如雷鳴鼓響般的水聲。河谷兩岸的山背重重疊疊，絕壁相連，無路可循，根本沒有人煙；即使住人，這些人也是刁民，刁民是指還沒開化的野蠻人。

但，這裡住的並不是刁民，因為這是商旅必經之路……

中國除了「絲綢之路」，還有另外一條叫「茶馬古道」。

不一樣的奢侈

在茶馬古道上，以麗江古城（世界文化遺產）為交易中心，從麗江古城再開兩小時的車程就可以到達非常著名的「虎跳峽」，這一河之隔的對岸就是鼎鼎大名的香格里拉。

「虎跳峽」的形成是從長江上游的金沙灣流到香格里拉與麗江境內的河流，在這交接位上，大自然將這寬闊的河道變成三米之窄，形成江水洶湧急流，氣勢壯觀。

江中有一巨石昂然矗立，相傳有一老虎被獵人追捕，逃到江邊，一躍至石上，再一躍而到對岸，因此得名「虎跳峽」！

在沿路途中，我抬頭仰望山壁，期望可以看到山的盡頭，據說山的盡頭就是玉龍雪山，但我卻無法看見。

我一邊走著一邊計算，走了大約三千零六十七步，就聽到吼聲震耳，終於親證「虎跳峽」的示威發怒。

就在這時，我突然對「山窮水惡」這句話有了全新的體會。

據說，當年茶馬古道的馬幫，出入於這樣險峻的峽谷與湍急河流，所靠的工具是「滑溜索」，就是從對岸拉條麻繩，人、馬、貨物就是這樣滑溜過對岸。

想想都覺得驚心動魄，心中不得不佩服茶馬古道的馬幫，但中國人對於商人無利的描述不多，我們很難從文獻中發現商人的足跡或心繫。

內火將雪溶化

又有人告訴我，香格里拉或麗江古城是人間仙境，許多人都想住下來。

當年洛克本來是到這裡研究植物標本，結果卻寫了一本書——《被遺忘的古納西王國》（或《中國西部的古納西王國》），接下來就是一位英國人寫的一本書《失落的地平線》（或《消失的地平線》）。

《失落的地平線》這本小說風行一時，也拍成電影，竟然在西方國家掀起一股探尋如此人間仙境的熱潮。據說有不少西方的探險家跑到西藏高原等山區去尋覓人間天堂。

在我迷戀修行那段日子，我印象中讀過一本書，是說一位女洋人因為這本小說特地到喜馬拉雅山脈尋覓師父，修煉成內火的功力，可以穿著單薄的衣服在雪山打坐，身邊的雪亦隨之溶化。

在仙境裡吃飯

當然，他們都說這裡的人知足安樂，安貧樂道，別無所求。

不一樣的奢侈

但是，我靜靜地站在「虎跳峽」下，心裡不禁在想：如果事實好像這些洋人所講的那樣，當年何需要茶馬古道？馬幫又到底是為了什麼而存在？麗江的人又為什麼要集中在他們的古城做生意、談交易？他們為的是什麼？

不是人間仙境嗎？既然這裡就是人間仙境，那又何必再費心鑽營賺錢呢？

既然是知足安樂，安貧樂道，別無所求，何必要冒著生命威脅用「滑溜索」滑溜過對岸？經濟學家不是說過，人類願意承擔越高的風險，就有越高的回酬嗎？

從另一個角度來說，住在人間仙境的人也得吃飯維生，有可能對這偏僻的部落族群，謀生是一件困難的事，畢竟那年頭的經濟火車頭靠的是農業，而這裡偏偏山窮水惡，只有依賴買賣的貿易了。

我非常幸運，我不是麗江的納西民族，所以我才發現玉龍雪山的美，我才看到這樣的人間仙境。

最美的仙境是得以暫時放下身外庶務，盡情釋放內心的豐富情感，再加上澎湃的想像、豐富的知識，才有機會細心觀賞。

也許正因我不屬於這裡，這裡也沒有我的生活痕跡，所以仙境的身影才會在我蒙塵已久的心

上，留下這明鏡中的驚鴻一瞥。你說，假如我是麗江人，我是納西族，古城或雪山對我來說會是什麼？

當年莊子這麼形容：魚活在水中而永遠不知覺，難道這就是我今天的感覺嗎？我今天的感覺是無常呢？還是需要學習洛克一樣，將這樣的仙境停留夢魂之中，時時回味沉醉？那麼，到底是現實的我在回憶那個仙境，還是仙境中的我突然記起了現實的我？

我也聽過這樣一句話：「有一種心情，叫逍遙；有一種興趣，叫神接千古。我平生無所好，只願以逍遙之情徜徉在歷史長河中，一覽先賢先哲的生活與思想，以反思為基礎，透視現實，瞻望未來。」

但生活在這裡的居民，他們會不會有我這種感受？

旅遊的偉大

在網上讀到余秋雨的一篇文章《旅者為中國文化走出一條活路》：「真正走很遠的路的是僧人，如玄奘、法顯，是真正的遠行，他們在傳播佛教理念的同時，也表述了自己的生命感悟，遼闊的空間給予他們那開闊的精神巨大的支撐。」

《旅者為中國文化走出一條活路》鼓勵大家要遠行，因此余秋雨說：「如李白、陸游這些文化旅行者，透過他們的詩，使萬千讀者知道山河之大，了悟生命與天地之間的關係。李白多半是坐船吧！陸游想必是騎驢。至於顧炎武很可能是騎牛旅行的。不要小看了他們乘坐的交通工具，他們慢慢地走，卻為太沉悶、太穩固的中國文化走出了一條活路！」

「旅行，對整個文化來說是充分必要的；對個人的生命來說也是充分必要的。旅行，擴大生命的空間幅度，而在這過程中，慢慢會明白，我們以前所遭受的各種邪惡、災難，都是小空間的思維造成的。你會突然發現，那些邪惡是可以擺脫的。透過遠行，我有能力擺脫，還能帶領我的讀者，甚至帶領更多的人擺脫！」

坦白說，我不知道旅遊有沒有如此的偉大，我的朋友也說旅行對她來說是一種修行，但對我來說只是我喜歡的悠閒生活之一，在我當年困苦時只能是夢想與奢侈的生活，想也不敢多想的！

窮困的藝術

自從出版了第一本書《勾魂奪心洗腦催眠》後，我每一年都有兩次的遠行，有時候我的遠行是有準備的，有時候一點準備都沒有，但每次的出遊我們都會拍許多照片。

我有一位朋友，他是我的前輩，退休人士，去過印度、越南、柬埔寨、緬甸、印尼等國家，他最喜歡拍當地人的生活照片，如：越南婦女將比她身體還要大兩倍的包裹扛在自己的肩上，印度人把堆積如山般的貨物捆綁在自己騎著的機車上，海上有滿臉皺紋的老婦女用顫抖的雙手撐著小船販賣水果……這種生活照就如《清明上河圖》般的意味，都是寫實生命的藝術。

每當他拿照片與我們分享之時，我內心總是想著，假如這是美感的話，假如這是藝術的話，那麼美感與藝術肯定是生活中的奢侈品——當時我說：「美感與藝術是衣食住行指縫間裡流露出多餘的奢侈品。」

有句話是這樣說的：「讀《金瓶梅》而生憐憫心者，菩薩也；生畏懼心者，君子也；生歡喜心者，小人也；生效法心者，乃禽獸也。若有人識得此意，方許他讀《金瓶梅》也。」

但我稍改之：「看生命藝術照，若心生憐憫者，菩薩道也；若激發向上之心者，人間道也；若生觀賞讚嘆聲者，奢侈藝術道也。」

因為我相信，被攝入照片中的主角，他們扛著貨物時，心裡只有很單純的念頭：「這是我的生活」——他根本不在意自己會否變成寫實生命的「藝術品」，不會有多餘的心思，想美不美的問題，他想的只是生活，這張照片如何，有沒有得獎，於他而言根本就是多餘的。

他們已經很機械化的只為三餐溫飽，不會想到美感的問題，即使越南長達一千五百公里的下龍

灣海面，散佈著三千餘座奇巖怪石，於我們這些外來的旅客而言是美不勝收的美景，但對於在海面上販賣海產與水果的小販來說，他們只為了糊口，再美麗的仙境也只不過是提供交易的場地。

正如《Q & A》這部小說，被改編成電影《貧民窟的百萬富翁》後，得到奧斯卡獎項，西方記者訪問印度當地的貧民窟，他們說：「這電影跟我們有什麼關係？我們只需要有飯吃，有地方睡，有沒有人將貧民窟的生活揭露出來，對我們來說都是多餘的……」

你說，所謂的藝術，是不是一種奢侈的要求呢？對窮人來說，會不會不切實際呢？

但我們還是需要肯定將貧民窟黑暗的一面給揭露出來，雖然這是奢侈的藝術，不過有可能因而激發出另一位特蕾莎修女的同情心，這就是奢侈藝術的可能性與超越性。

我在重複……「看生命藝術照，若心生憐憫者，菩薩道也；若激發向上之心者，人間道也；若生觀賞讚嘆聲者，奢侈道也。」

雨果說：「出版一本書，就像在荒島上丟出一只瓶，隨著潮汐的變化，命運的詭譎，瓶中的文稿會漂向何處，何時落入何人的手裡，我一無所知，正因為我一無所知，所以充滿希望。」

沒人知道《Q & A》這部小說會不會將菩薩給激發出來……

我的表哥住在三層別墅式大豪宅，全屋有十九架冷氣機。頂樓天臺是他用來練習揮桿打高爾夫球的草地；第三層樓是會客室，有小型電影院、小酒吧、健身房、噴水按摩浴室、蒸汽房、卡拉OK房間；第二層樓是房間，每間都有私人浴室，浴室有走道，走道旁就是衣物室；第一層樓是飯廳、工作室，大廳。

別墅式的豪宅內有許多值得炫耀、奢侈的配備，如大理石地磚、水晶吊燈、寬闊的廚房、地下室、落地玻璃、戶外花園、每間房間都有70型號超大熒幕的ＬＣＤ液晶電視……

表哥帶我們瀏覽地下室時說：「我老婆說怕政府制水，所以我在地底打了三十尺深的洞，做成一個地下室儲水箱……」

在天臺看他的迷你高爾夫球場時，他又說：「這個高爾夫球場的地皮，是假草地，即使赤腳踩著，也會覺得很柔軟舒服。而且這不是切片組成的，是整一大片鋪上去的，用吊機吊上來，下面還墊了一層很厚的吸水軟墊，即使下雨天之後你踩在草地也不會有濕的感覺……」

表哥也向我們介紹他的小型電影院、小酒吧、中型健身房、噴水按摩浴室、蒸汽房、卡拉ＯＫ房間……不過他又很自豪地告訴我們這些設備他們一家人都不是經常使用，原本在豪宅裡做這些設備，目的是準備回家好好享用，誰知到了今天並無真正享用過這些設備。

這間豪宅，有多少地方是具實際用途呢？

單單是寶馬5型號就有兩輛，賓士320S和寶馬3型號各一輛，兩位千金每人一輛本田，三位兒子每人一輛豐田，問題是表哥一家人能夠用得完這些名貴房車嗎？

女友問我：「假如將來你像有錢表哥的財富那樣多，你會不會設計一間好像他那樣的大豪宅？你表哥的豪宅雖然有很多設備，但他們一家人都用不上，那麼不就是不切實際了嗎？」

女友繼續說：「我未來的夢想豪宅，是把書房建在最頂層，有隔音系統，我帶朋友在樓下玩，就不會干擾到你。我『絕對』不會建電影院，會集中在客廳唱卡拉OK、看電視。」

女友帶著三分誠懇一分踏實的語氣，用她那一分想跟表哥作風有不一樣的表情說：「我不會建SPA，為什麼？很簡單，我要到商業的SPA去，當我走進去時，招待員會把我服侍得好好的，前後呼應，我有做太后的感覺，至於沒有用到、不常用到的，我才不要！簡直是浪費金錢！」

「有錢人就是要搞許多不切實際的東西，才像是有錢人，你去SPA做太后的理論，不也是不切實際的行為嗎？」

她停頓片刻，然後點頭承認：「對！我們就是要花錢在不切實際的地方，從虛榮中得到快樂。」

你有沒有試過給你自己不一樣的奢侈合理化的解釋，將一件沒有意義的奢侈說成有意義呢？

後記感想：

「讀《金瓶梅》而生憐憫心者，菩薩也；生畏懼心者，君子也；生歡喜心者，小人也；生效法心者，乃禽獸也。若有人識得此意，方許他讀《金瓶梅》也。」

這句話其實還引發我另一個感概，話說一位職業賭徒，看到我和江老師辦課程，估計我們可能賺到錢，因此想找我合作開辦一個賭錢的課程。

我跟他說，我會減少辦課程，又跟他分析了市場上許多盲目崇拜大師的現象。

結果這位朋友很興奮的告訴我：「你看，市場上有這麼多笨人，而這些人都想超速成功，我們很容易找到客戶群在哪裡，我們可以登廣告說，一個賭場不想你上的課程，然後我將自己當年二十多歲遊歷了世界各地的賭場的照片給他們看，現場用一幅牌表演洗牌的技術，再表演記三幅牌的記憶術，開一個三天兩夜的賭術訓練課程……」

我冷冷地問：「你會將你的秘術教給學員嗎？」

「其實哪些技術是重要，但不是最重要，說真的，按照你在《有錢人的偏方》透露過賭大小的技術，他們還是有機會贏錢。」

職業賭徒的嗅覺畢竟很厲害，他似乎看穿了開課程賺錢秘技的其中一項密碼，他滔滔不絕說：「我們開課程吸引人來上課，最重要的是要花招，我們可以分成多組賭錢，比賽誰是大贏家，要互相交換組員……先教他們幾項洗牌、記牌技術，再模擬賭局做實驗，從二十一點到SHOW HAND，教他們玩幾種牌局，有時候我親自出手嚇他們……尤其是示範輪盤如何放籌碼的技術，總之多姿多彩，供他們玩三天，即有得賭，也有得玩，這種課程簡直引人入勝！」

既然我想過退出講師界，我不在意能不能多開一個課程，我還是冷冷地說：「他們會得益嗎？」

他帶我走出墨爾本的賭場，把手臂放在我的肩膀說：「賭錢最重要的是紀律，技術是重要，但不是最重要，像我們這種受過訓練的人，也只有一小部分自制力很強的人會成功！自制力很強的人，按照你在《有錢人的偏方》透露過賭大小的技術，他們

還是有機會贏錢。但開課程不能教紀律，我會提他們啦，我們教花招，學生開心就可以囉！他們開心，我們也開心！」

我是一個利益性很重的人，但我還是有底線，我隱約覺得這位朋友想透過教賭術的課程……他還看到了市場在哪？

你看懂這句話嗎？我只能點到為止！

有人看到市場在哪裡，有人生起憐憫的心，也有人心生效法。

關鍵在於誰是受害者，誰是既得利益者而已！

你們就當我是一個老頑固，很執著的人就可以了！

這是我個人的極端偏見，因為我試過將所有的希望和信任交在一個人的身上……最後我成了受害者，這是我的體驗，沒有試過這種體驗的人，難以切換角度，就這麼簡單！

不多說了！

將沒意義說成有意義

傻瓜的吃飯舉動

江老師告訴我，曾經有一次他跟家人吃飯，他們為了要到某著名的地方用餐，竟然花費了兩個小時的車程才去到該地。

江老師認為這舉動非常不值，主要是過於耗費精力與時間。如果以來回的車程計算是四個小時，還要加上用膳兩個小時（從點菜到結賬），只是為了逞一時口腹之慾，合共浪費了六個小時——老兄啊！單單這頓飯就是普通上班族一天的賺錢時間，多麼奢侈的享受啊！

我對江老師說，我管理經營工廠時，有許多商家會早上從吉隆坡用三個小時「飛車」到靠近檳城沿海一帶的地區BUKIT TAMBUN吃海鮮，然後又用三個小時「飛車」回吉隆坡……

江老師追問，哪裡的菜肴有什麼特別？值得嗎？如果不是因辦事經過，順路到該區享受口福，

耗費一整天時間的意義在哪裡？坦白說，江老師問得非常好！我喜歡吃，但不瘋狂，我猜自己沒有資格稱為老饕！

我因為「同情」這類既瘋狂又饞嘴的老饕，為他們找到一個藉口，我向江老師解釋：「蔡瀾說過，馬來西亞的肉骨茶一定要在本國吃，才能吃出味道。他曾經在香港做過試驗，叫我國的著名肉骨茶師父到香港煮肉骨茶，後來卻發現無論如何煮，也煮不到他在馬來西亞吃的那種風味，究其原因是：醬汁與調味料不同了，那麼醬汁與調味料不同就是很好的理由，讓蔡瀾從香港飛過來馬來西亞吃肉骨茶囉！很奇怪，我也發現馬來西亞的美食去到澳洲、紐西蘭是變了味道……難道真的是醬料的問題？」（大家要留意，蔡瀾說的金蓮記福建麵和燕美路肉骨茶對馬國人民的味蕾，並不算是最頂級。）

當時我為這些老饕找到這樣的理由，合理化解釋了他們這種饞嘴的瘋狂行為——人是需要為自己的瘋狂行為給於合理化的解釋，將沒有意義的行為說成有意義！

江老師反駁我的理論說：「如果是將馬國的醬汁調味料帶到香港去煮呢？」

「呃……我估計應該是沒有分別吧？！不過西方有一句話說，你就是你所吃的食物。這句話的意思是說在一座城市居住的人，他們所吃的食物，即使是同樣味道，同樣煮法，若變換了城市，對

將沒意義說成有意義

他們而言也會變換了口味……就好像我在越南的路邊攤，蹲在地上吃牛肉粉，回到馬來西亞坐在有空調的越南大餐廳吃牛肉粉，味道與感覺就是不一樣！」

江老師發出吼天的狂笑：「按照你的『城市』說法，這種瘋狂老饕，要找合理化的理由，應該是說：『即使醬汁和調味料帶到香港也會因氣候的變化而會有不同的味道。』」

一位朋友插口說：「按照李民傑的『城市』理論，我寧可說他吃的是一份親切感。有許多人對家鄉菜念念不忘，可是外人吃又沒什麼特別，他吃的也是一份故鄉情。」

感想一則：

在《神探》這齣電影，有一幕是說演員林家棟犯案後吃魚翅撈飯減壓，我就是因為看了這齣電影，看林家棟吃得很滋味，因此我在飯廳叫了兩碗魚翅，一碗白飯，並沒有點其他的菜肴，想一試滋味如何？

嚐過之後，感覺很好，讓我回憶起小學時最喜歡吃的晚餐。

話說當時我的父親被公司派去外地工作，母親每天晚上都是煮熟飯後，打一粒蛋

在碗內，再將一小湯匙的白蘭他牛油（或稱麵包油），加少許的生抽醬油就這樣撈飯吃。

我真的很喜歡吃「蛋加白蘭他牛油加生抽醬油撈飯」，即使沒有菜我一樣喜歡吃，還吃得很滋味。

坦白說，魚翅撈飯那種口感就好像吃「蛋加白蘭他牛油加生抽醬油撈飯」的親切感。

於是吃過魚翅撈飯之後，我第二晚在女友的母親家裡自己做了「蛋加白蘭他牛油加生抽醬油撈飯」來吃，被她們三母女笑我，她們問：「這樣的東西都好吃嗎？」

我回答說：「我可以吃三大碗，不需要湯，不需要任何菜肴配搭，我很喜歡吃。」

也許這就是吃出風味與親切感。

將無用說成有用

A小姐告訴我，無論是相熟或不相熟的朋友宴客，她都會因為出席喜宴而買一套全新晚禮服。每套晚禮服，穿在她身上的就只有一次壽命，因為喜宴之後，這套禮服一定又是被好好的保存在百多件衣服的衣櫃內。

我買衣服很簡單，我的怪癖是衣櫃內的衣服永遠不超過十五套。

為什麼是不能超過這個數目呢？

很簡單，每天一件，十四天後，又是一個新的循環。即使出席大場合的衣服，我嚴格規定不能超過五套，免得將來出席大場合時，選衣服選到頭痛！我這五套大場合的衣服同樣是循環性質，沒有壞就繼續穿，壞了一件補買一件，絕不能超多！

沒壞的東西就不要換，況且經過極端偏激的比較後，我對衣服是保持這樣的態度！

我不買多餘衣服的解釋是：「凡是用不到的東西，根本就不應該是屬於你的，所以我不買多餘的衣服。」

於是A小姐追問我：「你買書呢？是不是每一本書，你都用得上？」

我老實告訴她：「如果不是作家，沒有寫書，沒寫網誌，真的是無法每一本書都有用。但，作家要寫書就不同了，很多書都像莊子所強調的『無用之用』。最差的書有沒有用呢？當然有用，假如ABC是無用的書，來到我的手上，我讀不明白的話，寫一篇網誌在我的部落格抨擊ABC這本書就可以了。」

為了合理化我買書的行為，我如此狡辯，將買錯書的行為，喜歡買書的行為增添了意義。

我很喜歡讀莊子與惠路的辯論，當然少不了蘇東坡與佛印的鬥嘴，故事告訴我們惠路總是辯不過莊子，蘇東坡也總是被佛印戲弄，往往輸在切入的角度。

譬如很喜歡找莊子麻煩的惠路說：「你看我門前的大樹，又大又粗，做木材原料又不能，這棵樹沒有實用的價值！」

莊子回答：「當然有用，你看，我們可以利用它來乘涼，坐在這裡談天，多舒服。」

然後莊子就大談「無用之用」的哲理——莊子將一棵無用的樹給予了乘涼的價值，還雜七雜八談起生命的哲學。

又有一次惠路拿著一個大葫蘆告訴莊子：「你看，這大葫蘆太大了，用它來盛水，我拿不起來，用來存儲米，也不適合……」

莊子哈哈一笑說：「你可以將它抱住，在江湖之上漂浮過岸啊！」（這段故事我略做修改了，將之簡化了。）

你看，這又是將沒有意義的東西，變化成有意義了！

生活上很多細節，我們看似沒有意義的事情，有時候轉換了一個不同的角度，就有可能變成有意義了。

你若問我：莊子是不是談歪理，我會告訴你，看你怎樣看歪理。

我做任何事之前，都喜歡給自己找一個理由，然後用這個理由煽動他人的情緒，達到要他陪我一起做的目的。

對這個無用之用的說法，我想到一位出版界的前輩，他就是將錯就錯，將本來是錯的名詞，變成了一個世界聞名的超級品牌！

這就是鼎鼎大名的Lonely Planet（寂寞星球出版社）創辦人。

有一天他哼唱《太空船長》這首歌，他唱道：「這顆孤獨的行星（Lonely Planet）緊緊抓住我的眼光。」

他的老婆糾正他說：你唱錯了，是可愛的行星啊。

寂寞星球出版社的創辦人說：「孤獨的行星聽起來更加酷。」就此，他為自己的出版社取了一個很「酷」的名稱——Lonely Planet。

連不遺失了寶物都可以變成功能延續

這種將本來沒有意義的事說成有意義，就是我們中國的文化，連不見了寶物都說成是你我他的哲學思想。

A國的皇帝打獵回皇宮途中，突然發現自己的「黃金寶弓」不見了，就問侍衛看到他的「黃金寶弓」嗎？

侍衛們說：「大王，你不必擔心，我派人給你找回！」

皇帝坐在馬上瀟灑的笑笑，揮一揮手說：「我的孩子，算了吧，這把黃金寶弓算得上什麼，我們繼續回皇宮，這把弓是跌在皇宮附件的森林，很大可能是我們國家的士兵拾到，我們大家都是一家人，住在同一屋檐下，只要是我國的兵士拾到就等於送給自家人了！」

皇帝狂傲的仰天大笑，豪情萬丈，盡顯氣度。

李民傑 有錢人 一定有偏見

這故事流傳給孔子的弟子聽了，大家議論紛紛，都說這位皇帝沒有人我相，沒有你我的界限，很大度，剛好孔子經過，又來八卦一番，孔子說：「皇帝的思想層次應該提高一點，他應該這樣想：只要我的黃金寶弓是給我們的人民拾到，我本身就沒有失去什麼，它只是變成人民的一部分。」

孔子認為皇帝看到只是自己國家的兵士，並不能做到與民同樂。

那時候雖然沒有部落格，但人一樣喜歡八卦，因此有人走到圖書館就問老子的意見，老子聽了之後說：「唔，不錯，孔子已經到達沒有你我他的境界，是金剛經說的，沒有人相，沒有我相……不過如果做到沒有眾生相的話更加好，皇帝應該說：無論是哪國人，只要是獵人拾到，我這把弓就沒有失去功用了，它的功能依然在延續……」（注：只有功能延續是故事的本意，其他的話是李民傑加上去的，春秋時代並沒有金剛經，大王也不叫皇帝。我保留了大意，自由發揮也！）

你看，不見了一把弓，竟然說成是功能延續，你不得不佩服這種將沒有意義的事，解釋成有意義的功夫！

喜歡就喜歡，沒有原因

我有一個很奇怪的性格：凡自己喜歡的東西一定「強加」一個理由和賦予意義，將之說成大理論也。

比如我想吃鵝肝，我會上網找資料，然後說服身邊的朋友陪我一起去吃，我會告訴他：先用勾魂做了開場白，玩顛覆，大意是說，吃內臟是對身體有益的，然後才開始大發議論）……科學家曾經研究過鵝肝與鵝油是對心臟病有益的，因為法國最盛產肥鵝的地區，就是最少人得心臟病，鵝肝對血小板有益，可以使到心臟更強壯。」

「聽說養鵝的人在殺鵝取肝前三個星期，農夫會用一種管子把玉米直接灌進鵝的胃裡，同時不讓鵝走動，令到鵝的肝變得非常肥大；另一種情況是野鵝在冬天來臨時，會盡量吃得飽飽，增加身體的肥膏，這樣鵝肝也會變得非常肥大。」

譬如我要說人類「奢侈性愛吃」的殘忍行為，我會說：「……吃魚卵最殘忍的方法是專養一種懷孕的母魚，煮吃前是高溫殺死魚，經過一種特別的處理法，上桌後，主持人（宴客的主人）就會用一把刀，切割開母魚的肚子，然後讓所有的客人就看到一大堆的卵從魚的肚內流出來，食客就可以吃到『新鮮』的魚卵，過癮吧！」

「你說人類對吃的要求越高，越殘忍的事就越做得出來！」

我這種喜歡「給一個有意義的理由」之性格有可能造就我成為作家與講師的潛伏原因，也許是很多朋友告訴我，這是我能夠影響人的一種天生的能力。

在以前我信佛時，我的左鄰右舍全都變成了佛教徒，我養狗時，我的親朋戚友也跟我一起養狗。

但換了立場，輪到我問朋友，為什麼你喜歡看足球？

劉朋友說：「喜歡就喜歡啦！沒有什麼理由的！那，你為什麼喜歡看書呢？為什麼你這麼虛偽，去到星巴克手上還拿著一本書？甚至去旅遊時，來到澳洲還帶著書在你的身邊……你看，你手上拿著的不是商業書，而是小說。」

「對！每個人都會為自己的癖好付出與犧牲，甚至亂迷，可是許多人沒有像我一樣曾經為它定下意義。就好像《冷血救世》所說：『人生是沒有任何的意義，你給它什麼意義，它就有什麼意義。』」我告訴劉朋友，為什麼要為自己的癖好下一個奢侈的意義！

「好，既然你要為你自己的『癖好』賦予意義，你可以先告訴我你不喜歡看足球的理由嗎？」

雖然他已經把話題給岔開，但我還是想玩下去，所以我說：「我的理由和美國人不熱衷足球的理由一樣！你猜，為什麼只有歐州才流行足球？」我試圖轉移方向，進行誤導式的談話。

劉朋友都知道我是運動的門外漢，交叉雙手於胸前，看著我有什麼話好說，微帶笑意，沒有回答我的問題。

我將剛讀過的經濟學理論發揮出來說：美國人最熱門的運動，依次排法是：籃球、排球、棒球（我故意停頓）……最後一種才輪到足球！這種排法主要是跟廣告贊助有關，因此，足見美國的廣告商對足球興趣不大，反而廣告商對籃球的興趣最大！」

嘿嘿，我知道他比較弱的資訊是經濟學的理論，我是以我之強攻彼之弱，同樣的，很多商界的飯局交流，你若能掌握一兩項「獨門資訊」即場借題發揮，確實可以讓人留下印象，朋友當中，練老闆最擅長這交際手段。

我繼續引用經濟學家的理論：「原因是足球比賽分上下半場、時間長、入球困難。況且，球證的判斷沒有一定的標準，不符合美國那種法律透明公正的文化。」（我在暗示我是一個喜歡透明公正的人，會ZIP的人可以用大拇指指一指自己。）

我繼續自說自話：「足球賽場很大，你會看著二十一個傻瓜追逐一粒小小的球，比不上籃球的那種短兵相接之刺激……」

他打斷我說：「你對籃球有多了解？」（看到了嗎？很多人玩鬥嘴時，提出的是反挑戰，往往將主題給岔開，我對籃球了解有多深是無關我提出的論點！）

事實的真相是，我根本也不太了解籃球，但我還是可以將經濟學的理論派上用場：「根據我所知道的資訊，籃球以轉播費計算，比足球的廣告費多十倍。」

為了避開自己對運動的弱點，我把話題再轉移：「美加地區賭業發達，賭場分佈密集，每距離四小時的車程，美國人就可以找到一所賭場。在賭錢這麼容易、方便的國度，賭球風固然不比歐洲旺盛。賭，才讓人有參與感，其緊張刺激亦相應提高，倘若足球少了『賭風』，觀眾的投入感就自然減低。像我這種不好賭球的人，看世界杯已經是很大的『犧牲』。即使在看之時，我還會邊讀書，邊看球賽。」

經過我的搶白，劉朋友的耳朵就像被強暴了，他半信半疑、啞口無言，一時接不上話來……

其實，劉朋友根本對這一類體育盛事也是一知半解，對世界杯足球產生「假興趣」，才這麼容易被我讀回來，暫時性的知識所「欺負」。（注：上述足球、籃球、賭場分布的資訊都是我讀一位經濟學家所寫的書，當時我剛閱讀完那本書，故記憶猶新也！）

有仇必報的好機會

當然，看到劉朋友氣勢大弱，我就得勢不饒人，逼進一步「報仇」，因為在不久之前，他看到我在星巴克看小說，帶七本小說到澳洲旅遊，他就罵我虛偽，裝有文化，所以這次我就說：「你看，我去到哪裡都拿一本書，單單是我說的這些理論，就殺得你片甲不留，招架無力。看來你還是要學一學我的『虛偽』行為，腦袋多裝點『虛偽』的學問——現在你可知道我為什麼喜歡讀書了吧！」劉朋友和我鬥嘴是經得起「考驗」的！

再說，在西方國家的小說，他們是寫的很細緻的，比如我看《換心》這部小說，內容就有談到換心的人，在腦死之後，要再用震動器恢復心跳，才可以將心臟捐出去，老外寫的小說都是搜集足夠的資料，即使你讀小說，你還是可以看到很多有用的資訊，嘿嘿也許不久將來我會寫一本小說，內容涉及鬥智鬥力、包含談判話術、權謀手段，我要讀者得到娛樂的同時，也掌握到有用的資訊，甚至被故事潛濡默化改變了行為！」

「一部好的小說最大的價值是編織一個常人看不到的世界，但這個世界又和常人有關係！」我開始發揮哲學理論了。

我越說越興奮：「我們每個人的一生都像莎士比亞所說，都站在自己的人生舞臺，自編、自導、自演自己的故事。意大利有一位智者說，如果能夠做一個出色的小說家，何必當一個導演？真實的世界，我們發現許多精彩的小說，都被搬上大熒幕（改編成電影），或許未來的日子，我看了這些小說，突然豁然大悟，寫出一部可以被改編成電影的小說呢！」

（我胡言亂語一通，將他說得啞口無言，將讀小說這等閑事說成一個企業概念……不過，當我回馬之後，我發現「如果能寫出一部好小說……」這句話不是意大利的智者所說的，而是法國導演侯麥說的。）

嘿嘿，這就是我找到讀小說的理由了，透過這樣的莊子與惠路的談話，將小說的意義變大了！

你做一件事本來可以很小，但也能夠很大！

有朋友告訴我，他讀書，只讀對生意有幫助的書，不過從我這次的經歷，你也許會發現，原來讀書讀得越雜，你的談話是比較容易多樣化的。

我猜，這就是為什麼很多朋友都把我視為「腦友」的原因。（想知道腦友的意思，可參考《極端自我就是王》）

不過，你們也不要忘了，到底將沒有意義說成有意義的人，是不是追求著另一種不一樣的奢侈呢？

感想一則：

重新審閱這篇文章時，是我剛從澳洲雪梨歌劇院回到飯店。

我記得在一本雜誌讀過一篇文章：

歌劇院的設計師是來自丹麥的烏榮，澳洲政府從世界各地的名設計家中萬挑細選

“相中”了他。當設計圖被公開時，烏榮被批評的體無完膚，他被詰問：這到底像什麼？剝開的橘子？帆船？劍龍？烏龜？

這工程由本來的三年變成了七年，經費也比原先的預定超資了三十倍，最後澳洲政府改由澳洲設計師接手做監督，烏榮一氣之下甩手不幹了！

當開幕之天，烏榮沒有被邀請，他也不承認這是他的作品。

雜誌的作家認為：「雪梨歌劇院是烏榮的代表作，但也是他心中永遠的痛！」

作者筆鋒一轉，寫道：「雪梨歌劇院的完成近乎奇跡，是雪梨的代表，但台灣的101大樓呢？是不是代表台灣的建築物呢？不！因為杜拜巨塔已經超過了它！」

當我讀到這裡，我下了一個決定：我回馬後一定要將〈為你生命下定義〉和〈將沒意義說成有意義〉做出大幅的修改。

我記下此文留念這個緣起，也告訴大家我是被這篇文章激發而要做修改的。

文化人與生意人—都有共同的目標

孔子也要錢

自有錢幣交易，人類的衣食住行，生存之道就是要懂得如何賺取花花綠綠的鈔票，然後用花花綠綠的鈔票換取生活上的必需品。

你可以選擇做乞丐，博取他人同情，等人施捨金錢；你亦可以幹偷、扒、拐、騙、盜等勾當，企圖從別人手中辛苦賺來的錢搶奪到自己的手中，但天下沒有無本的賺錢方法，更不會有白吃的午餐，即使你在地上拾到錢，你也要付出蹲下拾錢的代價（即為成本）。

賺錢是手段，用錢來換取生存的需求是目的。

在先秦時代，孔子非常佩服的一號人物叫管仲，他說：「倉廩實而知禮節，衣食足而知榮辱。」（注：倉廩的解釋是儲藏糧食的地方。）

據說這位管仲是治國奇才，他將齊國治理得很富裕。當時有文章形容齊國的首都是千乘之國，景況是車如流水馬如龍，女人走在一起時把裙子拉開就可以把太陽遮住，雖然我們都知道這是文學一種誇張的表達方法（齊國的首都淄博就是現代中國山東省的一個地級市），不過讀起來配搭上想象，還是很過癮。

很多人都說管仲是不世奇才、經濟巨人、權謀大師。

管仲做了宰相後，先來第一招「無形之手」的管理，開放娼妓館，所以管仲也可以號稱是中國「官營娼妓」的創立人和推動者，為了吸引外來商人，在淄博設立了七百處「女閭」（妓院），可以媲美荷蘭政府；第二招，改革農田制度，廢除井田制，建立土地稅收制度，允許土地買賣，承認土地私有化，建立常備軍；第三招，將鋤頭犁刀的鐵、銅工業開放，結果齊國變天，成為戰國七雄的第一盟主。

南懷瑾先生說：「一個國家社會經濟不發展，人民不富裕，文化就談不上。但管仲提倡的不是經濟領先而是政治文化領先，倉廩實，衣食足只是手段，好的政治固然可以達到倉廩實，衣食足。」

過了八十多年，漢武帝出現後，有兩本書是談經濟的，一本叫《鹽鐵論》，另一本叫《貨殖列論》，這兩本書都討論一個問題：到底我們要重視文化教育還是經濟開發？

沒有錢就談不上文化，連大聖人孔子，週遊列國，推行他的政治理念，也要有吃的、喝的、住的、穿的。

這就是司馬遷《貨殖列論》說：「夫使孔子名布揚於天下者，子貢先後之也。」（意思是，孔夫子之所以能這麼出名就是大有錢人子貢的功勞。）

利益至上的生意人

如果一個人看到哪裡有錢賺就投身哪裡，你問他：「這位仁兄，請問你經營這盤生意的哲學與理念是什麼？」

倘若這位仁兄說：「什麼生意哲學？什麼生意理念？做生意不就是為了賺錢嗎？」

然後你再問他：「你除了賺錢之外，你還想追求什麼？」

這位仁兄繼續回答：「哦，除了錢之外還是錢，賺錢就是我生命全部的意義。」

這位仁兄說起來很簡單，但有濃厚文化思想的人，看他就不一樣了，雖然每個人都需要金錢，但這位仁兄把話講白了之後，就變得很有銅臭味，就變得是一位利益至上的生意人了。

捫心自問，你會不會看不起這樣的人？

上個世紀六十年代，加拿大有一位報業大亨ROY THOMSON，在當時遭到許多人的攻擊，許多人皆批評他的報紙是走色情路線來賺錢。

他辯解：「我想賺更多的錢，但色情並不是我唯一的手段……副刊登含有色情成份的文章是手段，以吸引不同領域的讀者。不過，當一份報紙虧本而令雇員面臨失業的威脅時，我會毫不猶豫要我的報紙走色情路線，如果色情路線可以讓我賺錢的話。」

辦報的人常以文化人自居，多少人會像ROY THOMSON那樣，把話講得這樣白和真。

我喜歡讀黎智英的文章，他是狗子隊掛帥《蘋果日報》的老闆，從創辦製衣工廠到開創名牌Giordano，掛牌上市後，又創辦《蘋果日報》和《壹週刊》。黎智英的「壹傳媒」也是上市公司，同時他更是億萬富豪。

我佩服這個人，喜歡讀他的文章，理由很簡單：他把話說得既真且白！

我讀過黎智英的一篇文章，話說他一家大小在泰國旅行，午餐時分接到一通電話，是一位中醫師打來。這位中醫師曾經替黎智英治過病，他這次打電話給黎智英的目的是因為他偷情時被《壹週刊》的記者拍到，故中醫師向黎智英求救，求黎智英吩咐其員工不要刊登他的偷情照片。

李民傑　有錢人一定有(三)見

黎智英在文章中說：「假如人人都這樣來求我，我吃什麼？」

文化人 VS 生意人

以文化人自居者會否高人一等呢？

有人曾經說：「文化就是所有精神財富和物質財富的總和。」

或者如漢武帝時代出現的《鹽鐵論》與《貨殖列論》探討的問題，到底是文化教育比較重要，還是金錢比較重要？

生意人與文化人的身份並沒有什麼不同，彼此都是需要吃飯喝茶睡覺結婚生孩子——很現實的生活或者生存。

有錢的就叫生活，沒錢的就是生存！

不過，即使你是擁有高品味、溫文有禮的文化人，存錢進銀行，你也不會因此而得到高額紅利；倘若你是粗暴無禮、俗不可耐的痞子暴發戶、江湖佬存錢進銀行，銀行也不會因此而向你收罰款。

從生活的角度來看，兩者沒有什麼不同，但在文化人的立場自有一番解釋，說明他們生活與生

存的目的有什麼不同，他們除了錢之外，還能為社會創造什麼價值……千言萬語，說穿了，他們只是想告訴我們的，都離不開三個字……

這三個字就是：「不一樣」。

要追求「不一樣」的首要條件是，：「倉廩實而知禮節，衣食足而知榮辱」，若文化人沒錢，就要找有理想的有錢人來資助。

不要小看「不一樣」這三個字，內裡大有學問。

因為你想追求的「不一樣」，未必是我要追求的「不一樣」的生活就是想成仙作佛，超生脫死，什麼都放下，出家當和尚道士去也；但也有人像南懷瑾老先生傳播文化事業，在溫州起鐵路，掛牌上市，再將股份回饋社會；更有比爾蓋茲退休，全職做慈善事業等怪事……正是各自精彩！

如果我說：「這些怪人、傻瓜的言行舉止無非是想告訴我們，他們生活目的就是與普通人（庸俗的人）不一樣，他隔離了我們大多數的凡夫俗子。」

在解讀這個「不一樣」，有人可能是為了一個「使命」，他覺得這個「使命」是他生活的目的、一生追求的目標。

但，生意人與文化人想追求的「不一樣」，在生物學家眼裡，差距並不大。

表面看生意人眼中只有錢、錢、錢、錢，用錢買很多不切實際的東西；有使命的人，會想辦法令到這個社會變得更好，讓人活得更有品味……不同就是不同！

生物學家會告訴你這只不過是名詞之爭！

我讀過一則這樣的故事：「美國有一個辦報人叫 ABBOTT，晚年寫回憶錄時說，他爸爸臨死前曾告訴他，人間所有教會的爭執，百分之九十都是名詞之爭。這個小 ABBOTT 老了以後，他回憶起這段話，他說他發現爸爸數學不好，原來到最後，那百分之十也是名詞之爭。」

當然，你讀到這裡，會覺得我用名詞之爭來套死文化人的解釋——因為我這樣一說，無論文化人怎樣辯解，我都會用名詞之爭來封殺了他們解釋的機會。

但我不得不說，從生物家，尤其是信仰達爾文，一切現象皆根據物競天擇的解釋，環境生化學教授 ARNE JERNALOV 認為：文化，至少是屬於自認傑出的人所引以為豪的「奢侈產品」。

科學家的解釋不一樣

人類溫飽之後，就會開始有奢侈要求，這正是管仲說的：「倉廩實而知禮節，衣食足而知榮辱。」

孔子之所以稱管仲，是因為他把齊國治理得很富裕之後，立刻建立文化。他雖然是娼妓業的開山祖師，他把經濟搞起來是一種手段，建立文化是他的目的。

或許我們用一句話來形容，就是「窮生奸計，富長良心。」

科學家認為，很多有錢人在有錢之後，尤其是錢多得數不清時就會很自然兼不自覺地崇尚最優秀的文化，如交響曲、芭蕾舞、畢卡索、梵谷……懂得欣賞這些的必須是陽春白雪的愛好者，絕非下里巴人的玩意。

因為有錢人也想證明自己不是有錢這麼簡單，他除了擁有賺錢的智能，也擁有高級的品味，他是高人一等的！

關鍵就在於有些人在沒有錢時就想做高人一等的人，有一些人等有了錢之後，真的做到用錢來呼風喚雨的「高人」時，才開始想將自己變成高品味的另類「高人」！

ARNE JERNALOV用體育來作比喻：奧運種種的運動技能，離開運動場將變得一無是處——花那麼多的時間訓練，只為了要得到生意人資助（打廣告），然後贏得冠軍。

運動在經濟學家的角度是有經濟活動的價值，其價值是有多少人喜歡看這種運動：利用一大群的愛好者，創造收費的管道。

如果有眾多愛好者，就有宣傳與廣告價值，這個運動項目就會因為有經濟效益而「生存」下來（參考〈將沒有意義說成有意義〉美國人不愛足球，愛籃球論）。

他引述了這個說法，接著把文化產物也做此推論：詩人、文學家、哲學家、畫家，對人類生存與繁殖不會有直接的幫助，就好像獅子的鬃毛，即使減少了，也無礙於生存與繁殖。

不過達爾文卻認為這是跟吸引異性有密切的關係——讓異性看到他們的「不一樣」。

當然，有使命或自認傑出的人追求「不一樣」的目的，就是要將自己與普通人隔離，劃清界線，孤立於一大群沒有使命與庸俗的族群之外，尋找到少數「同好」一起創造「不一樣」的生活方式，這裡也隱藏著一個訊息：如果這群少數的「同好」過於稀少，這種「不一樣」的市場就會被淘汰了。

不一樣中的不一樣

我很喜歡佛教典籍《正法眼藏．有時》裡面的一句話：「有時高高山頂立，有時深深海底行。」

多麼不一樣的生活態度，這比能屈能伸的境界更高，具做大事的那種氣象萬千、獨坐大雄峰的意味。

如果我告訴你，我現在賺到一些錢，但我不只是想賺錢，還要做一些事：我要傳播“奸的好人”思想，解放「好人不與惡人鬥」的思想，想讓更多的人不受迷惑，教授思考方法……我有這個想法，不需要他人的了解，不怕他人誤會，因為我有「高高山頂立」的氣概。

加上我做什麼事、背後有什麼目的，無須向任何人解釋，我推行任何理念，只將自己定位成「點火」之人，至於有沒有人會延續這把火繼續燃燒下去（功能延續的思想），我完全不必在意，我以這種「成功不必在我」的心態在做事（黃金寶弓誰拾得都不重要，只要弓的功能延續即可），這就是我「深深海底行」的做人準則。

假設以上所說真的是我的「使命」，這是我在溫飽之後將本來沒有使命的李民傑說成是一個有使命的李民傑，如生物家說的，這一切只不過是我想做「不一樣」的高人而已！

你想想，追求做「不一樣」的高人之使命感，不正是吃飽飯沒事做的追求嗎？

這種心態不也是〈將沒有意義說成有意義〉的心態嗎？

當我「心明眼亮」至此，我真的不知該如何區別「滿身銅臭」的生意人與「高風亮節」的文化人了，其關鍵點是當凡夫俗子達到有錢人這位階之後，他人生也開展出許多不一樣的選擇。

文化人與生意人—都有共同的目標

人類能生存下來，當他開始有奢侈的想法，想變得跟大多數人不一樣太重要了，起碼這是一個分岔路，看怎樣被引導而已。

比如我本來只是一家小小的出版社，自出版《奸的好人》系列作品與《有錢人的偏方》後，開始賺到一些錢，得到溫飽之後，我才開始想：「現在我已經可以靠著《奸的好人》與《有錢人的偏方》吃老本，不必開課程也能過著挺舒服的生活，我還能做什麼不一樣的事情呢？或許我可以看看有哪些宗教典籍需要我資助出版，我會另外成立一家出版宗教典籍或文化典籍的出版社，然後學一學雍正與乾隆的整理《古今圖書集成》般（沒事找事做的奢侈要求），將宗教需要的典籍重編出版，免費將之送給有需要的各宗教團體的圖書館，或放上網絡任人下載。」（這只是一個誇張的比喻，不能當真！）

「甚至我會開始寫小說，成立一家寫小說的工作室，準備栽培一批新小說家，這家小說工作室，出版的小說，背後隱含改變人生的訊號，權謀手段的秘密訊息、人生價值觀……」（這是幻想，你們千萬不要當真！）

你看，這種想要奢侈的要求多重要，它可以將一個滿腦子是金錢的生意人，變成一個文化人！

除此，當你對某個常識觀點或理論有「不一樣」的解釋，你就有可能令人有大開眼界的感覺，人人會覺得你說的話很有見地。

當你對生活的享受有“不一樣”的態度，你就變得更有品味

當你從普通平凡的事中觀察出「不一樣」的內涵，說出「不一樣」的理論，你開始變得有智慧。

無論是生意人、藝術家、哲學家、科學家、文化人，他們都在追求著「不一樣」中的「不一樣」。

人，本來就要不斷追求自己跟他人過得「不一樣」，將沒有意義的事變成有意義！

你的頭腦，有沒有掛著要跟人「不一樣」的想法呢？

富貴不能淫，貧賤不能移，威武不能屈

貧賤「不能移」嗎？

《孟子》其中一段傳頌千古的名言是：「富貴不能淫，貧賤不能移，威武不能屈：此之為大丈夫。」

我禁不住這麼想：「到底有多少人做到？」

在孟子的時代，「淫」不一定是指玩女人，而是指過度「奢侈」的生活，另一解釋是沉迷財富當中而迷失本性，當然也包含了沉迷女色。

「富貴不能淫，貧賤不能移，威武不能屈」對凡夫俗子的要求會否太高？

當你賺錢越來越容易時，說沒有興奮的感覺根本是騙人。

舉例：如果你開始投資股票，第一次就賺到十萬，接下來你想不沉迷投資股票也不太可能！你應該會越來越喜歡玩股票。

有錢過後，想不淫，其實不是那麼容易……

貧賤會「不能移」嗎？

即使你有這樣的修養，如果你的孩子、父母陷入極度需要錢的困境，假設你是做導演的，有人出資一百萬要你拍三級片，這一百萬可以充當讓他們活命的手術費，你會拍嗎？

你有兩項選擇：

第一，你可以選擇不拍，你不拍的確證明了你「貧賤不能移」，但你往深一層想，難道你就為了你所謂的原則，而不為家人著想嗎？

若你愛他們的話，你還會顧及你自身的名譽嗎？人命比較重要，還是所謂的原則比較重要？

第二，你會為了家人而犧牲自己的原則。

但，許多人處在現實的社會，就是這樣一寸一寸地在原則上作出讓步，最後徹底變成完全不同的人。

威武不能屈？

假設有劫匪持槍打搶，你敢對他說你「威武不能屈」嗎？又或者，你寫了一篇文章被送進監獄，然後他們用十大酷刑來折磨你，為什麼你不能很狡猾地先屈服，出來之後再跟他們繼續鬥爭呢？

不過，我相信「富貴不能淫」，凡夫俗子還是能夠做到的。

只要當事人清楚知道自己的人生目標，他絕對做得到，但前題條件還是需要有錢。

譬如說這個人在事業上有三項選擇：

(1) 做生意讓他每個月賺三十萬，但要違背他的良心，經常跟那些好色的生意人做國際「性」交流；

(2) 做講師可以每月賺取二十萬，但會讓你有與江湖解籤佬同流合污的感覺；

(3) 寫作出書使你每月賺十萬，你可以不必應酬你不喜歡的人，走自己喜歡的路，但你賺的錢有可能比講師少了十萬，比做生意的少了二十萬。

對比三者後，如果你說：「我情願選擇(3)，我不會為了多那十萬八萬做自己不喜歡的事！」

這種氣節，難道不值得你敬佩嗎？難道真的要餓肚子扮英雄才是好漢嗎？

我無必要尊敬部長

至於說在最順境時與最逆境時，心態、情緒、思想、見地的落差不大已經算得上是不能移動了，又何必非得要是「貧賤」呢？

如果人格道德需要貧賤才能夠表現出來，這樣的道德觀會不會有問題呢？

威武，我不看成是武力的威脅，我的意思是只要我們不拜高權位的人，見到他們不會有特別的興奮情緒已屬難得。

我還是比較喜歡孟子那一句：「將大人而藐之。」

你不滿某部長，當他出席某場合與你同坐，你不會因為他有部長頭銜的光環，就顯得特別興奮或覺得光榮，而頻頻跟他拍照，你的情緒不動，你還是繼續保持對他不滿，不跟他熱切交談，只是很禮貌地有一句沒一句閒聊幾句，你已經是不拜高權威者。

某次我跟江老師出席某個商業宴會，碰見某部長，他是當時的風雲人物，眾商家均趨前歡迎，在吃午餐時，大家圍著他前一句尊敬的部長，後一句尊貴的部長，只有我和江老師連正眼也沒有看他。

全場只有我們繼續我們的高談闊論，繼續我們的話題，其他人已經團團圍著該部長，我心想，我為什麼要結交你呢？你又不是我的讀者群，我更不是靠你吃飯的，我何必攀附你這種權貴？

最重要的是，我根本就不認同這位部長作風！

聽到那些生意人開口第一句就稱呼他是尊敬的部長，在心理上就像矮了一截，你真的能做到孟子說的「視大人而藐之」嗎？

在羅蘭巴特的符號學就說過，名號就是權位的符號象徵，它是一種咒語，你跟著念，你前一句尊敬的部長，後一句尊敬的部長，就是身份有別，現在變成：他大你小了。

正如我喜歡聽到台灣有一位叫炎士凱的網友，在吉隆坡的唐人街看到我時，要與我拍照說：「李民傑大哥，可以跟你拍照嗎？」

我沒有什麼特別，我只是跟大家做資源交換。

希望將來我說我的故事，將我身邊發生的事轉化成文字，你願意付錢看我的故事，我李民傑已經很滿足了！

不必將道德提到凡人達不到的難度，低一點，讓更多的凡人可以跨前一步就做到的標準，這個世界就很好了——這就是我的感想。

第三篇：窮人悲歌

“貧窮基因”會影響一個人的情緒，令人產生負面的生命態度，會壓抑人腦發揮向上的慾望，令人們的工作態度散漫，導致他們有“不可能擺脫貧困”和“活下去沒有意義”的想法。

蟑螂、老鼠、壁虎—快意恩仇記

爛電影卻能感動我心

馬家輝文章引述周星馳電影《長江七號》一幕：「周星馳父子吃過晚飯後，坐在很窄的廚房，碰撞一下木墻，瞬間有許多蟑螂竄逃，他們父子半仰臥，四腳朝天般的姿勢，往木墻亂爬的蟑螂一一給踩死。」

馬家輝在文中寫道：「貧家長大的孩子，對此情景不會陌生……任何家具只要稍微搖動，即有蟑螂四散逃命……」

周星馳眾多電影中，我最不喜歡看《長江七號》，但這齣電影有五幕卻令我很感動，勾起了我不少的回憶：

第一，馬家輝文章描述的蟑螂情景；

第二，周星馳經常掛在嘴邊說的：我們雖然窮，但我們要窮得有骨氣！我父親就經常如是說：

第三，周星馳在廢墟拾舊用品回家，我的父親就是如此；

第四，周星馳兩父子蹲在地上看電視，我跟哥哥蹲在地上一家錄影帶店鋪，看香港電視連續劇長大；

第五，周星馳在建築工地跌死，正好我的父親也是在建築工地跌死，我是在領屍間第一位看到遺體的人。

我罵父親是門口狗

我的父親是很節省的地盤工人，人很勤力，吃得苦，工作任勞任怨，即使被同事欺負，也只是在回家吃晚飯時向母親略為抱怨，不過，父親對家人的脾氣很壞，我是被掃打長大的。

讓我印象最深的是，哥哥被父親脫光褲子打屁股，父親邊打邊罵：「我們很窮，所以你要勤力一點讀書，千萬不要像爸爸一樣做個沒出息的人，你要勤力讀書，不要像爸爸……」爸爸越打越用力……

《長江七號》的周星馳對他的孩子也是說這句話，我不自覺的又想起父親打大哥的那一幕。當時我還很小，沒上小學，我是這樣想：「我一生人最好不要讀書和考試。」

我們被罵時常常連累媽媽一起被罵的，因為父親一開口罵就是：「X你媽媽的臭X！」（罵我母親的性器官）

在初中時，他也這樣罵我：「X你媽媽的臭X！」

我回他一句：「那麼你又X我媽的臭X？」氣得父親沖前來，狠狠地摑了我一掌！

我也瘋了，哭著再回他一句：「看門狗，只會對自己的太太和子女發脾氣，打我們，罵我們，對外人呢？他們欺負你，你還是乖乖地、靜靜地不敢出聲……」

父親很兇把我趕出房門，當晚我就蹲在房門外哭了老半天，不知道過了多久母親才把我接進房內。

因為我住的是大雜院，父親又是地盤工人，常常拿人家捨棄的家具回家，你看《長江七號》周星馳拾雜物回家就明白了。

房子很窄，雜物又多，如馬家輝文中說的那樣，你動一動家具就有蟑螂走出來。不過，父母都不准我們用手拍打，或用腳踩死，因為踩死蟑螂後，漿液會弄髒我們的腳，又得勞駕母親為我們抹乾淨。

小時候時，我是不怕蟑螂的，我的鄰居，蔡家姐妹，一看到蟑螂就會大喊大叫，她們很拍蟑螂，因為我們大雜院的蟑螂是會飛的那種。每晚我們都會聽到她們喊叫一次。

我小時候常常生病，後來父親將我「過契」給九天玄女乩童。這是馬來西亞民間信仰的一種儀式，「過契」就是說我是九天玄女乩童的義子，二十一歲後，我要回去做一種儀式：跟九天玄女說，我長大了，我現在可以恢復自由身了，謝謝你這麼多年的關照。

「過契」儀式後，我的病也因此不醫而愈。

想到這個乩童就生氣，每次我病了，九天玄女給的療方總是「獨孤一式」：就是在房間找三隻蟑螂，將牠們的漿液捏出來混水喝，如此病就會痊愈。

說也奇怪，醫生醫不好的病，吃蟑螂的漿液就會好。

最後，父親連九天玄女都不找了，總之醫生醫不好，就用這個療方。

我最後一次吃蟑螂漿液是小學五年級的那場大病。

我、老鼠、李斯

我家除了蟑螂多，老鼠也多，牠們吃得又肥又大，完全不怕人，因此這裡不時會有蟒蛇出現吃老鼠和貓。

老鼠多，野貓也多，就是不明白，那些老鼠就是不斷繁殖，野貓也殺之不盡，我們也捕之不盡。

正是：「不管黑老鼠、白老鼠、迷老鼠，只要沒被貓捉著，不被蛇吃的老鼠，就是既聰明、狡猾、又肥又白的好老鼠。」

其實我小時候很怕老鼠，為什麼？

有一次睡覺，被一隻很肥大的老鼠咬傷我的腳趾，我嚎啕大哭，從此見到老鼠經過，就會哭，直到小學三年級才沒哭了。

據說，我被老鼠咬傷後，病了兩個星期，就是那次「過契」給九天玄女乩童，第一次吃蟑螂漿液。

我看大人捕鼠後，殺鼠的方法很多，有的是放在陽光底下曬死，有的是用沸水，活活滾燙死，有的是放在水溝淹死，有的將之捆綁起來讓野貓吃，五花八門，每天早上都有殺鼠節目看。

秦始皇的軍師李斯曾經以老鼠來形容權力遊戲中的規則：如果你是老鼠，一旦你「偷生」在大糞坑，這隻老鼠不但要偷吃大便，而且還長得又小又瘦，因為農夫一見到老鼠就會想辦法打死牠，在茅廁的老鼠也容易被貓捉到。

但「苟且」在米倉裡的老鼠，一樣是偷吃，可是米倉裡的老鼠偷吃的是白米，把自己養得肥肥胖胖，雖然也會被貓捉，也會被人打，兌換其成本，哪個比較划算？

「假使讓你來選擇，你是想做偷吃白米的米倉老鼠，還是想做偷吃大便的茅坑老鼠呢？同樣是偷吃，為什麼不偷米倉裡的白米吃？」

我看過許多「殺鼠的手段」，可是就沒有李斯那套人生哲學和分析老鼠的智慧。

李斯拜見荀子時，李斯有談及他的老鼠哲學，我認為這個是很有智慧的人——因為我常常看到老鼠，也沒有參透這個哲學。

我第一次讀到李斯老鼠哲學論，有一點感動，雖然他殺死我當時的偶像韓非子，但我對李斯也有一點惺惺相惜之感。

我當時弱小的心靈幻想，自己會否變成李斯這位仁兄那麼厲害啊！

兩位不同的表哥

哥哥讀小學一年級，每年的暑假，父親必定送我們回外婆的家。

最多話，最愛發表意見就是我的表哥（現在是億萬富豪），我們表哥姐弟妹很多，有十多位，外公是馬來西亞蘇丹王賜封的PJK，所以外公的房子算是簡陋的大宅，內有果園，河流，還有一間「肥水不流外人田」的廁所。

我們表兄弟分兩派，我是跟「未來億萬富豪」的表哥那派，他要做大哥，要我們做他的跟班，那時候我還不知道這位表哥是未來的億萬富豪，他的家境普通，他父親只是銀行的普通文員。

我們家裡沒有玩具，哥哥就常常偷表哥的玩具，所以做老大是要付出被跟班偷玩具的代價。

另一派的老大代表，跟哥哥同年，成年後，他是黑道分子，專門從泰國引進妓女在馬來西亞賣淫，後來因為藏手槍被捉，他的父親用數畝地換取這位表哥的自由，這點只有馬來西亞的讀者會明白。

在外公的房子，逢星期六、星期日晚上，舅父就會帶我們到果園後的小河流釣魚。

平時，我們這兩派孩子就是玩“神槍手”的遊戲，因為這裡有很多的壁虎，天花板上常常有十多隻壁虎供我們射殺，我們用橡皮筋套在左手的拇指與食指間，然後折小紙團做指彈，拉緊橡皮筋，對準壁虎一放，紙彈就射出來，我們是比誰射中最多壁虎。

我射得最差最不準，我哥哥與表哥最強最準，射得最多。射中壁虎的表兄弟，看到我一隻也射不到，都笑我是最笨的人，有人還罵我連累組織。只有哥哥當眾挺我，做老大的表哥沒有表明過任何立場，印象是我被群眾責罵時，這位表哥總是過來拍拍我的肩膀，沒說什麼。

我哥哥早上會偷偷教我瞄準的方法，跟我一起練習橡皮筋射擊法，我雖被笑大笨蛋，但這種虐待壁虎的遊戲，也玩不樂亦乎！

我不知道大多數的普通人能否安貧樂道？貧窮會否有貧窮的快樂？

但我知道我的家庭只是吃不好，穿不暖，所以爸爸才會經常說：「我們雖然窮，但我們要窮得有骨氣！」

問題是社會的真相告訴我們：人窮志短的！窮人真的會有骨氣嗎？

人窮志短

賣香菸的男孩

文革的時候，黎智英的爸爸身受其害，最後他們從富裕的家庭被搞到一無所有。當時黎智英沿街叫賣香菸，而且是一枝一枝的賣。

有一次，他為了要賣完手上的十多枝香菸，將原本兩毛錢一枝香菸，一次過減價到每枝一毛七，全部都賣給一名中年人。

回到家，他領悟到賺錢不是要賺到夠，而是要怎樣才可以做到生意，把貨物賣出。他說，只要有生意，價錢高低並不是最重要，只要賺到三餐，就感到很欣慰了。

這是當時中國人的心態——衣食足則足矣！

黎智英為求三餐溫飽，開始動起腦筋，心裡琢磨家裡還有什麼可以拿去賣錢的。

最後，他靈機一動，便跑回家，從書架上拿了幾本《辭海》去賣。買書的人付錢時對他說：「小子，要找錢不如去戲院旁賣黃牛票，不必再賣家裡的東西了。」

沒飯可吃，餓急了什麼都可以賣。

我們在粵語慘片中，常常看到許多敗家仔都喜歡變賣自己家裡的東西，甚至推自己的女兒做妓女也有之，並不覺得可恥。

因此我們也聽過一句話：古董是發達後，最遲進門的東西，但卻是破產後，最早出門的東西。

販賣子女的外公

我的外公當年沒錢，連自己的女兒都賣了給沒孩子的有錢人。這種事在七十年代的馬來西亞時有所聞——請不要鄙視印度貧民窟賣子女的父母，也不要恥笑電影《蘋果》主角范冰冰被梁家輝強姦後，她的丈夫跟梁要錢。

最後范冰冰懷孕了，她的丈夫賄賂醫生，修改報告，告訴梁家輝這是他的親身孩子而要更多的錢——窮人是最沒有格的。

錢和尊嚴，最後一定選錢，尤其是沒有知識的窮人！

李民傑　有錢人一定有(三)見

也許那些所謂的窮書生才講骨氣，真正的窮人完全談不上骨氣，而這些才是佔大部份的「蜉蝣眾生」！

黎智英的故事讀到這裡，引發了我上述的想法。

回想當年小時候，家裡的廁所是用塑膠桶裝糞便的，因為我是住在大雜院，廁所是數家人共用的，相似中國落後地區的廁所。

雖然「窮得要有骨氣」這句話常掛在父親的嘴巴，但我肯定他在工作時受了很多委屈，他也是沒有骨氣，所以他希望孩子比他有骨氣，但父親還不算是最窮。

比我們生活更慘的窮人，心裡所想的不是骨氣，而是一家人有飯吃、有衣穿，要太太陪有錢人睡覺也無所謂，尊嚴不是窮人談的——這根本是現今生活水準高的人無法想像的，你若有試過很窮，像我父親跌傷腰骨，六個月沒有收入時，被房東催租，明天有沒有東西吃都是未知之數時，你有過這樣的體驗，你讀《Q&A》和看《蘋果》時，才有可能流下同情的眼淚。

你看看，許多越南女人離鄉背井，嫁給年紀既老又醜的男人，這難道是他們所樂意的嗎？有頭髮誰想做癩痢？

說穿了，只為脫離貧困，給家人換取一時的溫飽——這是多麼卑微又實在的心願！

我做生意時，有一位沒有品格的有錢顧客，他說：“我家裡是不會請印尼女傭的，我計算過，與其請一位印尼女傭，不如到越南娶個樣貌標清的老婆回來，她嫁給我之後，只要我不虐待她，給她吃得好，穿得暖，睡得好，但用經濟封鎖她，她不但是我的女傭，還是我的發泄工具，哈哈，娶這種老婆最好，她是沒有權力，沒有膽量管我外面有沒有女人，沒有能力管我，我喜歡幾時出去嫖妓，她連聲也不敢吭！」

看他笑的燦爛之衰樣，我真想一拳打在他的鼻子上！

最令我幸災樂禍的是，這個人在一九九七年的金融風暴破產了！

奴隸的慘劇：即使死也不要死在窮地方

在古代，無論是男女老少，人是可以被擁有的，所以我們才有奴隸這個字。

即使是講究人權的美國人，當年數以萬計的黑奴被白種人運到美國，白人也覺得擁有黑奴是天公地道的事情，而數以萬計的黑人就要忍受和家人分離又失去自由的委屈。

我這位沒有品格的顧客，將這個主奴關係給活用了！

不過現在變相的是，人人都推崇紅頂商人胡雪巖，其中有一位富豪告訴我，他讀胡雪巖傳記讓他有最大的領悟是：胡雪巖肯將身邊的女人送給高官享受，以求得財運方便！

不要以為現在很文明，其實很多菲律賓、印尼、緬甸等的所謂家庭女傭在星馬港台一帶，過著另一種較現代式的奴隸生活。

問題是為了有飯吃，有衣穿的窮人，往往會為了改善生活，不惜偷渡做奴隸而發生悲劇：

二〇〇八年四月九日，約二百二十一名緬甸非法勞工匿藏在一輛僅有十餘米見方的冷凍裝箱卡車內，他們企圖偷渡泰國，因司機關閉冷藏裝置，導致五十四人窒息死亡，四十七人嚴重脫水，二十人重傷。

不要以為他們會得到很好的酬勞，通常在泰國的緬甸非法勞工都是從事泰國人不屑從事的工作，換句話說，這批人只是做既骯髒又辛苦兼危險的工作，還冒著隨時被逮捕與驅逐的可能。

在中國還沒有開放前，也有許多「投奔怒海」的偷渡悲慘故事，曾經廣東某個村落一對年輕夫妻想游到香港，追求天堂美夢，結果男人在途中斃命了，女人拖著丈夫的屍體游上岸，因為他們夫妻倆都許下承諾，即使死也要死在其他的國土上。

中國那對年輕的夫妻所抱著的信念：即使要死也要死在其他國家的土地，不要死在那窮苦沒有機會的土地。

二〇〇三年五月十四日，至少有七十四名墨西哥非法移民匿藏在一輛冷凍拖車，結果有十九人

脫水和窒息死亡。

二〇〇〇年六月十九日，英國多佛港海關發現一輛貨柜車內有六十名中國偷渡客，因為裝箱通風口關閉，箱內五十八人死亡。

還談什麼骨氣？

骨氣是窮人談的嗎？假如窮到穿不好吃不飽，還談什麼快樂？

窮人會被有錢人當菜吃

我在香港經濟學家張五常的文章內看到他說，在《原富論》一書，有描述中國清朝時，有殺人之後販賣人肉的個案，把中國人的特性說成是為了錢，什麼殘暴野蠻的行為都敢做的原始人，不過我在中譯本就沒有讀到這一則。

而我也多次在李敖的文章讀過，以前中國的窮人是一家人穿一條褲子的，而沒褲子穿的人，就只好躲在家裡的床單內。

中國有句話說，殺頭的生意有人做，賠錢的生意沒人幹，這句話本來是說，在古代沒飯吃、沒衣穿的窮人，為了家庭甘願替有錢人頂罪，販賣自己的人頭，這就是殺頭的生意也有人做的意思。

李民傑　有錢人一定有(三)見

在清朝時的死刑犯怎樣死法都有錢算，對有錢的犯人，他們會找到親屬談條件，但對沒錢的犯人，就直接告訴對方要錢，比如說，某人是要剮型凌遲處死的，有錢給的窮人就可以先刺心而讓犯人先死，否則會砍完四肢，都不讓沒錢給的犯人早點死；絞刑的，如果有錢給的，一絞就可以了命；沒錢給的，就三絞都不給犯人送命，藉口是說這犯人命硬，然後換三次的刑具，讓沒錢的犯人活受罪！

紀曉嵐的《閱微草堂筆記》中說，當時一位姓周的人想吃肉，到了某檔位，看到兩女人被綁，周氏叫了肉，就見老闆手起刀落，砍掉一位女人的手臂煮來吃……該女人就是那位老闆的財物。

紀曉嵐寫這本書，是當時拒絕跟外國人交流的乾隆皇帝天天讀的一本書，你說，如果紀曉嵐有冤枉了中國人的暴行，他會否人頭落地呢？

古時候當街殺人不犯法，因為沒有錢的人只是有錢人的貨品。

中國古代吃人肉的事件幾乎歷朝都有，被吃的「菜人」還有一個名稱，叫做「兩腳羊」，首選是小孩，女人次之，男人和老人又次之，死人則等而下之。

中國有養「菜人」以供作菜的情況。據說，有的狗不理包子是真的連狗也不吃，是因為裡面的肉餡用的就是菜人的肉。

這一件事情大多與天災、暴政有關。最荒唐的一次，是春秋時代的齊國，易牙為了取信於桓公，居然將自己初生的兒子烹煮獻給他享用，以求達到自己的政治野心。

桓公死後齊國發生嚴重的內亂，其中一名罪魁禍首正是此人。

無知的廉價賣國賊

余秋雨在《文化苦旅》一書開頭，提到他旅遊莫高窟時想到王圓錄。

這位王道士沒什麼好事做，竟然將中國許多珍貴的壁畫（文化遺產）一幅又一幅賣給歐美、日本。

你可以罵他是賣國賊，但是對比一位庸俗的商人，他也是遵照價高者得的原則做買賣，只要誰出的價夠高，沒有什麼不可以賣的。

關鍵是他曾經做過窮人，窮人轉變成商人後，他還是沒有提昇自己的智慧，根本不知道這文化遺產的價值是無價，如果他是有知，即使還是想出賣國寶，我相信他一定會要一個更好的價錢，也不會出現廉價販賣文化遺產的故事。

不要以為無知是沒有罪，王圓錄之所以是廉價賣國賊，第一是因為他無知，第二是因為他沒錢，第三是因為他沒有文化產物的價值觀。

貧富天注定之對談錄

本書的對談錄，都經過修改與補充資料，用不同字種來區別不同的人物。但，我還是儘量保持對談時雜七雜八暢所欲言的風貌。

命中注定與業報氣

「廣東話說『落地喊三聲，好醜命生成』，意思是你的命好不好，從你被醫生打屁股之後，吐出那口氣，呱呱大哭時，就被定型了……」（被打斷）

「佛經裡面說，當父親的精蟲與母親的卵子結合時，人類的靈魂就會轉進去變成胎兒，這個靈魂在母胎裡每七天就有一個變化。」

「胎兒生存的條件就是靠母親與他相連的臍帶，據說胎兒是靠臍帶出入息來延續他的生命，息跟呼吸（氣）是不同的，因此道家有胎息的說法。嬰兒會用臍帶吸收母親吃的食物之殘餘營養保存生命。」

按一位佛教大德南懷瑾先生的說法，以前接生婆將嬰兒的臍帶剪斷之後，就要用手插進嬰兒的嘴裡，把一坨又黑又骯髒的胎毒給挖出來，當嘴被挖開，嬰兒頭一口氣就進來了，就開始呼吸了。」

「當人類開始用鼻子呼吸就是後天的呼吸，叫做長養氣，嬰兒在母胎裡面的就是報身氣，也就是佛教說的有善業、惡業的業氣，精蟲和卵子結合時就叫做根本氣。我想說的是，按這個說法，業氣的形成其實就是廣東話說的『落地喊三聲，好醜命生成』。」

貧窮基因會遺傳

「佛教已經有千年的歷史，如果佛經這麼說，看來佛法是有相當可信的生命科學，佛教大德南懷瑾先生這個業氣的說法，如果用現代人的眼光，將之說成是基因學說也無不可！」

「上次我在香港的一份雜誌上讀到，蘇格蘭的科學家帕德（Chris Packard）發現了一種「貧窮基因」（poverty gene）。」

「他在某個貧窮區對一群自願者進行腦部掃描，結果發現一種細胞素（cytokine），這種細胞素對他們的精神起著關鍵性的影響：會影響一個人的情緒，令人產生負面的

生命態度，會壓抑人腦發奮向上的慾望，令人們的工作態度散漫，導致他們有『不可能擺脫貧窮』和『活下去沒意義』的想法，還有他們不願改變現有的生活習慣，都和這種細胞素有關，並不是成功學說的心態問題。」

「最過分的是這種細胞素還會遺傳給下一代。他的結論是貧窮不僅由環境造成，不只是社會的錯，還和基因有關。因此該貧窮區就會一直貧窮下去，很難打破這宿命。」

「這個研究有沒有在繁榮富貴的地方做過實驗？有沒有研究富家子女和中上階級的子女？還有，對好吃懶做，什麼都不會的人做研究，在根據這類人做詳盡的分類呢？」

「比如在真實的世界，有些富家子女、中上階級的子女有工作態度散漫的情況，這個富裕社群裡有一些人是對生活有負面感覺，也有一些認為生活下去沒意義。這個研究貧窮基因的人，有沒有經過這兩個組合（貧窮區與富裕區）的比較，才下這個定論，我的意思是說，如果他們的研究經過兩個組合的比較後，得出的數據結論是：富貴社群只有百分之五有這種貧窮基因，而貧窮社群只有百分之五的人沒有這種貧窮基因，這個研究才算是成功的研究，那麼這個貧窮基因論的可信度才有說服力。」

（注：請參考李民傑作品集1《有錢人的偏方》，我在資訊噪音的內容就有提出存活偏概的理論，猴子也會打字的說法。）

雜誌倒沒有說的這麼清楚。

冒險基因與救世基因

「以色列希伯萊大學心理學教授R.Ebstein教授十年前發現某些人會有「冒險基因」（risk-taking gene）。」

「據說英國人重視冒險精神，大英帝國的天下就是靠這種尚武精神打出來的。英國人至今仍以王室為戰爭的號召，在戰爭和危機時刻，王室必須與人民站在一起。」

「我曾經讀過一篇文章：哈利王子從阿富汗載譽歸國，受到英雄式歡迎。英國人對此津津樂道，人人以他為榮，這是王室用再多的錢也買不到的榮耀，因為哈利王子這次跑到最危險的戰區，女王的父親也曾參加過第一次大戰，在二戰期間擔任駕駛員。哈利的父親和叔叔也都參加過戰爭，王室所有男人都要參軍，且要體驗危險任務，英國王室從小都接受體育訓練，騎馬、射擊、馬球、潛水、滑雪、跳傘、開戰鬥機，他們的婚嫁對象也必須符合這種熱愛冒險的條件，這是海盜血統，也是王室的傳統，因此英國王室會把冒險犯難當作必要的磨練。不知道是不是英國人的冒險基因特別強呢？」

「在權謀課程內，我們教的五大性格說明，為什麼皇室成員需要學騎馬、射擊、馬球、潛水、

滑雪、跳傘、開戰鬥機，因為這是可以提升一個人的睪酮素，強化他的征服欲，當一個人的野心被激發後，權位高了血清素亦會提高，想控制的慾望也越來越大。除此，我們也不要忘了，這也隱含著象徵意義的精神勝利因素在裡面。」

「把話說回基因，十年後R. Ebstein教授卻發現原來人類的樂善好施、捨己為人、殺身成仁、捨生取義的利他行為（altruistic behaviour）與體內『第十一號染色體內的一個基因變體』有關（a gene variant on chromosome No. 11）。凡有這種基因的人都天生有救人扶危的欲望，他們為了救人都不惜犧牲自己，比如看到有人跌入大海，就水裡來水裡去，跳海救人；看到火災也會火裡來火裡去，進入火場救人。」

「看到這種種的學說，我的感想是複雜的。我在想：到底『冒險基因』、『第十一號染色體內的一個基因變體』、『貧窮基因』會否同時並存在人體內呢？」

「如果一個人天生的就存有這種貧窮基因，這種基因特強，豈不是用科學的基因研究來傳播宿命論嗎？這麼一說，紫微斗數的星宿學說也變得可以輔助基因的研究了。」

「研究到我們人類有宿命是沒有任何意義的，科學精神是證實了我們被基因操控了我們的性格之後，這個點被證實是真的，就是開發它的可能性與超越性。」

換句話說，只要基因操控我們的命運這點是證實了，就可以改變我們的命運，例如如何製造疫苗防止貧窮基因的散播。」

打一針就能改變你的命運

「所以我也會幻想，在未來的世界能否打一針就消除掉貧窮基因呢？你大可不必靠上課程改變人生了，你只需要向基因學家開個價碼，不，我說錯了，是基因學家將貧窮基因的免疫抗體針賣給藥廠，然後藥廠就可以開始銷售這種抗體針，你是可以直接在西醫店買到的。」

「或者你覺得自己不夠大膽，很怕死，又自卑，做不到極端自我就是王，你就買一枝極強的『冒險基因』與『極端自我就是王』針來注射；又或者政府從小就應該免費為我們注射『第十一號染色體內的一個基因變體』，令到所有人都懷有救世的情懷！」

「再幻想下去，注射了各種不同的基因針，不知道會不會出現基因突變的危機？意思是說，本來你經基因學家測量後，發現你是沒有冒險的基因，所以你注射冒險基因，注射這種基因之後不知道會不會發生基因突變，而冒出了許多殺人基因出來呢？這樣無限地幻想，我們又可以推出基因威脅人類的小說了。」

「我們又有什麼辦法知道誰有殺身成仁『第十一號染色體』就一定是好人呢？是否代表無論任何情況他都不會變壞呢？」

「心理學家曾分析過，大凡擁有暴力傾向的殺人犯或強姦狂魔，童年時一定有悲慘的經歷，可是偏偏美國中央情報局、美國高等法院、三屆美國總統的安全顧問，本身就在童年時親眼目睹母親如何開七槍射殺自己的父親，某位著名的美國聯邦警長曾經用殺蟲藥混進啤酒企圖殺害自己的后父，用這兩個證據告訴我們：童年悲慘的經歷未必會令人變成殺人狂魔。注意，住在精神病院的殺人狂魔會養寵物，證明這些人不但不會虐待動物，還充滿疼愛寵物之心呢！」

「這又是否和基因有關呢？」

科學家是騙人的嗎？

「其實很多科學家都是人，我相信所謂『高尚』的學術界，都有『學術騙子』的存在。一個要出位的人，做實驗時故意『不公平』地做選擇性的調查，得出的結論也有可能會倒向他想要的結論。」

「美國的ALAN SOKAL曾經做過這樣的實驗：他故意模仿那些讀哲學的人故弄玄虛、胡言亂語、信口開河、裝腔作勢寫了一篇論文，然後投稿到最有權威的學術期刊，結果該篇文章竟然一致通過編審的嚴格評選，刊登出來了。當然，馬上公開，該篇論文其實根本就不知所雲，胡亂吹水，目的是想要揭穿讀哲學的人並不見得是高智慧的人，他們很大可能是混水摸魚之輩，甚至有可能是人頭豬腦。所以，不必羨慕那些一開口就好像很有見地的人，實際上他很可能是草包一個。」（注：ALAN SOKAL 和JEAN BRICMONT合著的作品就是時報出版社的《知識的騙局》，這段故事記載在這本書內。）

「同樣是一位美國人，史丹福的心理學教授羅森漢DAVID ROSENHAN。一九七〇年，他突發奇想做了一個實驗：他聯合三位心理學家、一名研究生、一名小兒科醫生、一名精神科醫師、一名畫家、一名家庭主婦，八人分別去拜訪當代鼎鼎大名的心理學家。他們八人假扮成心理有病的病人，向這些所謂的大師求診，在治療的過程中假裝被催眠，講出種種的症狀，然後又假裝給對方治好；突然又再病發，突然又說我不再害怕水了，突然又說怕水……結果全部所謂的心理學大師紛紛中計，將這些人全部關進精神病院十九天之久，其中最慘的一個，整整住了兩個月的精神病醫院，最後這些人又假裝被心理學家治療好，表示幻聽、怕水等症狀都完全消失了，心理學家也認為他們已經回復正常。」

草木皆兵，錯認假病人

「接著羅森漢教授進行第二階段的實驗，他告訴第一次被當成白老鼠的心理學家群說出真相：

你們上次所醫治的病人，全部都是假的，不是真的，現在我同樣會繼續把假病人送過來給你們檢查，就看你們的本領，看你們有沒有辦法辨認出誰是假病人。」

「三個月過去，羅森漢教授發現：到那家醫院求診的一共有一百九十三位病人，醫護人員發現有四十一位是羅森漢送去的疑似正常的假病人。可是事實的真相是，羅森漢教授根本就沒有送過假病人去！」

「你是暗指這所謂的基因研究是騙人的？」

「我不知道，也不敢這麼說，我只是採取保留的態度。如果在跟朋友交談時，我也會將這類過癮的基因研究說出來，即使我提出來，也不會將自己內心懷疑的想法也一起說出來，我要先看看對方對這類資訊會不會質疑，只要他有所質疑，我就會開始和他展開討論。」

「既然你不是很相信這些研究，為什麼你還要拋這些資訊出來呢？」

「我只是懷疑，但我不是基因學家，我無法反駁這個理論，懷疑只好放在心中。這個貧窮基因理論可以用來嚇唬人的，比如有一天某人告訴我他的員工不上進，明知道自己很窮，還不努力上進，我就會告訴他，根據蘇格蘭的一位科學家研究，原來貧窮的人是由貧窮基因造成的……哇塞，我一說出來，就會隱藏內心的懷疑想法，看他們會有什麼反應，而我拋出這個資訊的目的，是要看他會回饋什麼資訊給我，會不會因為討論激發出新的角度來看這些研究，如果對方馬上迷信這個理論，我就不說話了。」

窮人會變高的秘密

「你是採取貓頭鷹的哲學來做人？」

「自從我看了《蝙蝠俠——黑暗騎士》後，我比較喜歡做蝙蝠俠，什麼是貓頭鷹哲學？」

「中國古人把貓頭鷹叫做『梟』，因為牠有別於其他飛禽，牠是白天休息，晚上活動，即使睡覺也睜開一隻眼。牠獨有的生活方式，使牠有與眾不同的眼光與視野，牠飛翔時無聲無息，偶爾發出一聲怪叫，令人毛骨悚然，你這種態度是不是叫做貓頭鷹態度呢？」

「夜間飛行的蝙蝠也發出聲音，因為牠們要聽聲音的迴響才知道方向，從聲音的迴響，牠們才能辨別前方有沒有阻礙物，才不會碰壁，這就是回聲定位的功能！」

「大多數蝙蝠都有回聲定位的能力，這些夜行動物能藉由發出高頻聲波，然後分析回聲來偵測障礙物與獵物，效果比單靠視覺還好，其實所有的蝙蝠都看得見，與人們常說的蝙蝠是瞎的正好相反。」

「現在我再拋出一個資訊：我曾經讀過一份科學研究，他們發現假如一個貧窮區的人搬到大城市居住，在那裡結婚生孩子，他的孩子會比父母與爺爺外公的家族高N公分，那個科學家真的做了一份這樣的數據表。」

「你相信這個『窮人搬到大城市高N公分』的理論嗎？」

日本人增高了嗎？

「我不會因為聽到『科學研究』這個大名就不懷疑。當然，我不會傻到去懷疑到底有沒有地心引力，也不會懷疑地球到底是不是圓的那麼笨。我爸爸是窮人，是從窮的地方搬到吉隆坡住，在吉隆坡結婚生孩子，結果呢？我還是不高！不過好像你這麼矮的人，你試一試娶你那位從英國留學回來的有錢美女，看看你們下一代會不會增高？」（他是從貧窮小鎮搬到吉隆坡住的）

「其實，我看到很多有錢的華人都胖胖肥肥，個子是不高的，但也很有錢。」

「在華人的觀念裡認為有福氣就會胖，你看唐朝之後的佛像，因為楊貴妃的緣故，全部都變成胖胖、肥肥、圓圓的，形成不胖的話就沒有福氣的說法。」

「當你看到那位仁兄胖胖的，肚子大大的，就斷定這是成功的生意人，以現代人的知識，都知道胖絕對不是福氣而是禍害，因為胖容易帶來百病，或者說，有一個氣功師跟你說，他修煉的境界很高，但他卻有一個接近四十寸的肚腩，你相信跟著他練氣功，可以煉成百病不侵嗎？自己的健康都照顧不了，還教人以氣功除病，我會很懷疑。也不要告訴我什麼人的體質導致他胖，總之胖就是不好，是你的身體告訴你的警訊之一。」

「我有一位讀者，他的部落格叫瞬擊虛空，這位網友的家族是道教人物，家裡有很多修煉的文獻，據他告訴我他修煉氣功、靜坐，沒有做肌肉運動，竟然也有腹肌！有一次我放自己的大肚腩照片上部落格，瞬擊虛空這位台灣網友勸我照顧好身體，不要等到身體敗壞之後，飛去台灣跟他學氣功！」

闖一闖棺材香才山福氣

「我是有肚腩的人，我認為這是報應，因為我向來暴飲暴食，沒有節制，不重視健康！不過我從來不認為自己的胖是一種福氣，前陣子我量血壓，發現血壓偏高，膽固醇也很高，後來我採取行動，每天早上喝醋，減少吃肥豬肉，每餐只吃七分飽，不吃宵夜，三個月後再去檢查身體，血壓恢復正常的水平，膽固醇也隨著降低回到正常，我又大塊大塊的肥豬肉放進嘴巴，我絕對是一個不見棺材不落淚的假英雄！」（寫這篇對談錄時，我還是大胖子，還沒有想過減肥。現在略發福，腹部微脹，身體檢驗之後，恢復健康的身體，連我的家庭醫生都恭喜我，讚揚我的意志力。）

「雖然我知道健康的重要，明白肥胖不好，可是我卻對健康沒有執行力，偏偏就是這種『不見

棺材不流淚』的『墮性』最佳的寫照，同時這又是一個錯誤的示範、反教材！這種『墮性』就是『因循苟且』，完全是要不得的態度！」

「平常我的哥哥、媽媽都勸我，你就不要吃這麼多肥豬肉，而我的哥哥連雞皮也不吃，凡煎炸的食物他都很少碰。」

「你是『錯覺』自己還很健康，無災無難，還『錯覺』聞不到棺材的木香。最重要是你的頭腦沒有接近死亡的恐懼感！我想說的是，死很容易，病才可憐。」

「在這裡先打岔一下。在古代，有錢人在老年的時候，就會做很貴的壽衣，他們會笑呵呵地試穿，好像很威風的樣子。窮人就沒有這個生前穿壽衣的機會。有錢人買了壽衣後，他們就會再試一試睡棺材，看用什麼木做的棺材，會睡得比較舒服。在舊時代，有機會試穿壽衣與試睡棺材是有錢人的福氣！」

「反而是現代的老人家就很忌諱看到棺材、壽衣。」

「從『不見棺材不流淚』這句話，我想到，古代即使老人家試過壽衣與棺材，還是不會落淚的，他們要真的接近死亡，病入膏肓才算聞到棺材香，這些病重的老人如果還有意識的話，就會指著自己的壽衣，流著眼淚要求子孫替他穿上，這時候，真的是見到棺材會落淚了！」

越胖的人收入就越少

「愛美的女人通常不容易胖，我呢？相貌、裝扮，我都放在次次次要的位置！」

「很多人以為越富貴的人就會越胖，真相並非如此！在落後的國家，或發展中國家，尤其是亞洲，胖子在有錢人的圈子佔的比例會比較高。」

「大家不要以為美國等先進富裕的國家也是如此。剛好相反，富裕國家的肥胖程度與收入成反比，越窮的人會越胖，窮人的胖子比有錢人的胖子多出九倍。目前在美國、加拿大，是經濟能力中下層的人比較多大胖子。」

「後來有經濟學家做過統計，他們追蹤八千名十八歲到二十五歲的男女，發現胖的人找不到工作的比例比瘦的人多出兩倍，胖的人結婚只佔不到百分之五。以女性來說，年收入在一萬美金以下的比年收入四萬美金的重二十磅。」

「以相同學歷、相同經驗、相同能力來計算，擁有天使臉孔，魔鬼身材的女性，比相貌普通的女性的收入多出5%到10%，更嚴重的數字是美女比醜女，薪金是相差六年的距離。」

「原來胖，不但會影響健康，還會影響收入，哪會是福氣？」

三種朋友

「有時候跟你談話很過癮，看你的書也很爽，所以我始終覺得沒有白交你這位朋友。」

「我將朋友分成三種，第一是『桌面朋友』，要天天見面，他跟我的上下遊的事業息息相關，就像你的同事老闆，你的生活需要與他們保持『友情溫度』，說白了就是你的盟友。盟友的意思是你不需要把這個人真的當作要好的朋友，但因為彼此有需要才在一起，一旦合作關係結束，雙方可以交流的火花可能也不會很多。」

「第二就是『書房朋友』，你需要用『感情』與『思想』來保溫，但一定要以思想為先。譬如我一年最少與你見面數次，目的就像想增添知識就會到書房『看書』，這些朋友是要提升我的智慧，開拓我的見地，因為我們在一起有很多話題談，我們談國際事務，我們談管理員工的縱橫長短之術，我們談人性話題，我們就是這樣無所不談，我是不會常常見你這種『書房朋友』的，而是要激發自己的頭腦時才見你。」

「第三就是我的『照片朋友』，意思是你拍過的照片，你只需要懷念，是久久才懷念一次的朋友，久不久才拿出來看，你可以三年見一次，或者五年才見一見面，對這些朋友我還是要蓄養的，我不知道何時用得到這些人，或者何時需要他們幫忙，我對他們的態度

是維持感情，這是養兵千日用在一時的概念。」（注：我們將這位仁兄對朋友的觀點改編成「盟友」、「腦友」、「虛友」，請參考《極端自我就是王》一書。）

「其實我對貧窮基因還有一個想法，如果在還沒有開放前的中國，這批基因學家研究窮苦的中國人，會得出怎樣的結論？」

「中國開放後，這批基因學家才去做研究，又會得出怎樣的結論？」

「從開放前與開放後的中國來看，這又怎麼解釋那個貧窮基因呢？如果從中國的崛起這個例子開始思考，就變成大環境的貧窮是『社會經濟』與『經濟政策』的問題了，反而不是群體基因令到該區貧窮的問題了。」

第四篇：金錢的偏見

懂得使用六十個國家語言的人，透過演講告訴你騎馬的種種好處，最後因為金錢的關係，而買一頭〝牛〞回家騎。

很多人都說，當你擁有龐大的資金，就可以讓你隨心所欲做你喜歡做的事，你的生活將和普通人不一樣。什麼事情都見過，什麼美食都嘗過，什麼地方都去過。即使他成為金錢的奴隸，但還有更多的人前赴後繼願意做他的奴隸！

一毛不拔的偏見

仁義與利益的抉擇

《戰國策》裡記載：儒家亞聖先師孟子，不惜千里來到魏國晉見梁惠王，兩人共商國事。

魏國的梁惠王追問孟子，有什麼良策妙計可以貢獻？這些計策對魏國的發展有什麼重大利益？

孟子聽了之後，「巧妙地指責」梁惠王與一般凡夫俗子一樣庸俗：心中只懂得追求利益，存活在利益之上。

所以孟老夫子感嘆地說，那年頭，之所以人人追求利益，人與人之間才會變得自私自利。

由於孟子一生追求的是仁義，因此兩人的會談變得話不投機了。

你可以用「不一樣」的邏輯來解釋，孟子老人家看到人人都追求利益，他想建設一個「不

一樣」的國家。當我看到這則故事，就會「時空交錯」地聯想：當年梁武帝晉見達摩時，很熱切地問：「我為佛教做了這麼多熱血建設的工作，到底有什麼功德？」

達摩祖師冷靜地用那半鹹不淡的中原語言來為梁武帝的熱血「消暑」，說：「皇帝老闆，你沒有功德啊！」

梁武帝聽了當然很不爽，同樣的，對於孟子的回話，梁惠王自然也很不爽！

以上是孟子崇仁義、棄利益的故事，我們可以用這個故事概括出我們華人對利益的看法。

虛偽至上的道德故事

中華文化寶典《易經》說過：「利者，義之和也。」；「利用安身，以崇德也。」

利益是仁義的終極目標；我們可以用利益安定生活，只有安定富足的生活才算安身，如果連衣食住行都有問題，安身之言何在？有了安定富足的生活後，人們才可以培養出高貴的品德。

仁義和利益是沒有沖突的，反而應當相輔相成。

孟子的師父荀子也如此說：「教育人民的第一步就是先訓練他們追求利益。」

春秋戰國時流傳一個傳說：堯帝要把帝位禪讓給許由，許大師不但一口拒絕，還馬上到河邊洗耳朵。許大師認為這是他聽過天底下最骯髒的消息。

這時，他的朋友恰巧牽著一頭牛到河邊喝水，他看到老朋友許大師不斷清洗耳朵，心裡就奇怪這位老朋友是不是患上洗耳朵的怪癖，所以帶著三分不好意思，七分關懷的口氣問：「許老大，到底是什麼原因讓你不停地洗耳朵呢？你大可告訴我，讓我幫幫你啊！」

「那個堯帝想將王位傳給你的許大哥啊！」這位牽牛的小弟乍聽之下嚇得雙腿顫抖，馬上把牛牽到河邊的上游，因為他怕許大師洗耳朵後的髒水，會給他那頭清高的牛喝著……

你說這樣的白痴故事也被用來愚民，可恨嗎？

哼，傳播這個故事的人夠虛偽吧！

你大可想像：我們的教育都教我們追求利益是骯髒的，連人家送利益或權位給你，都是骯髒的。

為什麼沒有人會倡導或教育大家怎樣運用利益來建設社會呢？

歷史上有一位不出名的人物叫楊朱，他是道家人物，戰國時期的衛國人。

據說，楊朱曾經和老子會面，受老子思想影響，其活動年代，比墨子稍後，而又早於孟子。有云他是老子弟子，或為道家別支。

後來有感於動亂的環境，困惱於越來越大的社會壓力，於是揚棄老子學說中的部份內容，朝著「養生」、「存性」的方向不斷深化，發展成以「為我」中心的思想體系。

楊朱的思想在戰國初年一度風行，與儒、墨兩家形成鼎足而三的形勢。

但，即使是道家也不太敢承認有這號人物，為什麼？

答案就出在亞聖孟子的身上。

孟子善辯，講話只講片面，故斷章取義地攻擊楊朱。但最不明白他為什麼連跟他同一立場的墨子也罵（墨家提倡的兼愛與儒家的仁愛，有些微的差別）？

孟子咬住楊朱的「拔一毛以利天下而不為」是敗壞道德的思想，恥笑楊朱「一毛不拔」（這句

成語的由來）。但，孟子為什麼又不同意墨子從頭頂到腳趾都要拿來奉獻和犧牲的理論呢（建議對諸子百家有興趣的讀者，自己找出兼愛與仁愛的微分別）？

你說奇怪不奇怪？

如果以我偏激的立場去了解或推測，可能是孟子認為他的儒學才是真正無敵於天下、救世之根本，他想製造一言堂（李民傑式的歪理）。

但我們也無需妖魔化孟子，換了在權謀的角度來說，這是孟老夫子的行銷策略，他打倒了他人的理論，才可以創造出「不一樣」的理論，比較容易擁有屬於自己「孤立」出來的天地，然後在這片新天地廣納信徒！

古之學者建立新派系，都會先打倒他人的理論，建立自己的「不一樣」。

針對人類的優越感情緒，能「破」對方的論據，你等於「有機會」讓群眾錯覺你的智慧是比對方高深——你若「破」的手段做得高明，群眾自然會引用你的論據、標準檢視他人的理論。

你們有沒有發現到當你能破解對方的招數時，將對方的手段透視得一清二楚，然後還能夠推翻他的論據，你會不會覺得很過癮呢？

能推倒他人的理論者，也會自覺自己很有分析力，錯覺他們都是笨蛋，只有自己才是最優秀，這也是優越感作祟！

在《有錢人一定有偏見》的立場，就是看不順所有的理論，只有自己的偏見才是對的，因此你們讀《偏見》時，建議你們多加一句自己的獨白，創造自己的偏見。

根據心理學家統計，笑話給人越強的優越感就會讓人笑得越厲害，這種激發讀者有優越感的笑話，故事裡面引人發笑的角色都是看起來很蠢、誤會聰明人的意思、忽略明顯的情景，還有，嘲笑另一個人，讓名人難堪……

你不要忘了，電影中的醜角總是最惹笑的。

你看現在流行的節目，惡舌的主持人，會拿藝人開玩笑、整人的節目都頗受歡迎，為什麼？

這是優越感的作祟！

你們要學習這種「破」的手段，可以參考《有錢人的偏方》，有許多讀者讀過這本書都會引用裡面的理據、例子、詞彙來檢視開辦課程的江湖講師。

當看到他人成功時，就說：「這是偶然的因素，瞎貓碰上死老鼠，還是必然的因素……顯因是他很努力，潛因是他媽媽有錢，爸爸是外交官……」

一毛不拔的偏見

會引用《偏方》的「破」手段都是被《偏方》激發了優越感的情緒副作用！

注意，會「破」的人，會錯覺天下都是笨人，只有自己很有智慧，可以看穿很多破綻，破的手段也會讓人覺得你很有分析力，不過不代表這個人會有很大的成就。

太偉大就沒有市場

把話說回來，墨子的理論，聽起來很偉大，但有多少人可以做到？

他老人家主張「廢樂」——老兄，你們不能有娛樂了，聽音樂、看電影、上網都要廢除，你們不悶死才怪；墨子還要求大家「日夜不休，以自苦為樂」——這已經是接近修行了，而且還是屬於修苦行。

如果你將墨子廢樂主張歸納為個人修行的方法尚可，但要將他那套理論變成處世或治世的哲學，問題就大了！

大家想知道楊朱是怎樣說他的人生觀嗎？

你難道聽信孟子老人家的偏見之後，真的以為楊朱他老人家是主張不拔一毛以利天下，一毛不拔自私自利的人嗎？

錯了，錯了！

如果你是這樣認為，那就中了孟子的「偏見」，孟老人家誤導了你，你中毒了。

楊朱老人家整段話是這樣說的：「古之人損一毫利天下，不與也！悉天下奉一身，不取也！人人不損一毫，人人不利天下，天下治也！」（偏見注解：我找黑社會打你，然後給錢你，要不要？如果你接受了，我砍你一雙腿，送你十億，你要不要？你還是接受，我殺了你，送美國這個國家給你，你要嗎？）

這句話比經濟學的開山祖師講得更早。他的原意是：我不會損害自己的利益去犧牲（損一毫利天下，不與），但我也不想不勞而獲拿利益（奉一身，不取也！），如果人人不需要犧牲，不會損害自己的利益，自己照顧好自己，則天下太平！

楊朱還主張：人不能太窮，也不需要大富大貴，但是絕對要富足，這樣的人生境界最理想。

若以「窮生奸計，富長良心」這邏輯推論，富裕之後想追求「不一樣的奢侈」心態來看楊朱的處世「藥方」，楊朱的見地是否既符合現代的觀點，又不違反人性呢？

（偏見注解：富長良心是亞當斯密在《道德情操論》有談到的，但富足之後，不一定有良心，

這富足的頂峰出現兩條分岔路，你可以選擇更變態，做損害人的事；但，你也可以選擇做利益眾生的事，富足之後，菩薩，魔鬼一線之差。）

深受儒家思想影響的人都看不起錢，要求大家培養一套安貧樂道的人生觀，培養捨己為人的大情操，但不要忘了我們大多數都是普通人，普通人多會為了錢而煩惱。

雖說華人有看不起「以錢和利益為先」的價值觀，但很矛盾的是，古代的中國畫就有一個特色，即人物的大小是按照他的地位來決定的：地位越高，就將他畫得大一點，地位低的，即使他身材高大，也會將他畫得小一點，而不是按照他的實際高度作比例的，請問這不是以利益、地位、身份為先的「勢利眼」嗎？

雖然如此，歷史上還是有一些很特別的人物，會做一些以利益為先的事情。

一個很現實的宰相

據說司馬光在接見新晉官員時，總是先問：「你有沒有錢？」或者旁敲側擊地問：「你家裡有沒有錢？」

也許大家很奇怪，為什麼司馬光會那麼現實？

在司馬光的價值觀裡，認為這些新晉官員假如家裡或本身沒有錢，兩袖清風的話，腰板是很難挺得直——當你沒有金錢，你就沒有支撐點，沒有多少人是不為五斗米而折腰的。

司馬光覺得一個沒有金錢，但有能力的人，想做為民請命的事是很危險的，就好像一個人用六十個國家的語言告訴平民百姓騎馬的種種好處，但卻買頭牛回家騎，這種人跟經常在麥當勞喝循環添加飲料，連漢堡包都吃不起，卻大談如何治國、如何管理企業的人有什麼分別？

馬來西亞前副首相安華，就是轟動國際，兩次被控雞姦的安華。據說他還沒有加入巫統時，是一位有理想的回教青年，後來安華告訴他的朋友拉惹柏特拉（馬來西亞《今日大馬》網站主編），他要加入巫統就是要改變巫統。

拉惹柏特拉在自己的部落格說：「當年安華想改變巫統而加入巫統，結果是他沒有改變巫統，卻被巫統改變，到後來他是身穿馬幣三千多令吉的西裝出席各重要宴會，完全看不到安華是怎樣改變巫統的。」

五虎將也會下跪

一個窮光蛋想從政，有可能剛開始是滿腹理想，為了什麼十大救世政策而從政，但到最後他有機會變成金錢與權力掛帥的勢利鬼！

從台灣之子到台灣之恥的陳水扁不又是一大明證嗎（這就證明了富長良心是一個選擇而不是一個定律）？

金錢可以是一種精神力量，沒錢的人最喜歡說我不在乎、我不要錢，但月尾需要用錢時，又不能不在乎，又不能不要錢，結果只好月月感嘆：老子錢不夠用！

哪怕是英雄，也不能像金庸武俠小說中的主角那樣，不必付房租與飯錢，更不會像福爾摩斯般虧大本去破案的。

真實的世界是：人是英雄，錢是膽！

你可以是英雄，但兒子得病了，要送醫院治療，你沒有錢，假如有人給錢你，要求你下跪叩頭，你要不要為了兒子而雙膝下跪呢？

俗語說：「養兒一百歲，長憂九十九」，我小時候住在大雜院，內住有六七戶人家，其中有一戶是區內的黑社會五虎將（打手）。

有一次，我親眼看見這位鄰居在凌晨兩點抱住發高燒的孩子，聲音顫抖地向一位看相的算命先生借錢給孩子看病。

即使到了今天，他當時著急的表情還是歷歷在目：他神色慌張，臉色蒼白，抱住孩子低下頭，以微弱的聲量說：「你能不能借我一百元，我要送孩子到私人醫院……」

當時馬幣一百元是相當大的數目，馬來西亞吉隆坡半山芭的大路上，正好有一家印度人開的私人醫院。

這位平時開口閉嘴盡是打打殺殺的強悍之徒，別人瞪他一眼，他就回你一句：「看什麼，你是不是身癢？要跟我打架嗎？」

我從沒有見過他這麼「狗熊」，我幻想，如果當時算命佬要求他下跪叩頭，他很有可能會馬上跪下來。

或者，你會告訴我：「我對賺錢不是很有興趣，在我的價值觀中，可能只是排在第六或第七位。不論是什麼，你都要做它的主人。如果給你一千萬美金，但你沒有時間，每天凌晨五點就要打開電腦看外匯的波動，然後看到隔天的凌晨一點才關閉電腦，即使你天天賺一千萬，你都是金錢的奴隸，是你被金錢俘虜了。」

真相是，如果你每天能賺到一千萬，我猜你會變成有很多奴隸的有錢人。

對優越感引發的感想：

題外話，你們可以跳過不讀，直接讀下一章，若你們對假佛宗有反感或好感，則一讀無妨，希望你們可以傳閱這則題外話：

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（一）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

《有錢人的偏方》的讀者問假佛宗的信徒：「你說你的宗教有這麼多神跡，到底是不是存活偏概率？或者攤在陽光底下的資訊是只有這少數的神跡，鎖在保險箱內的資訊是有更多的人修煉過假佛咪法後沒有效，盧性艷替信徒灌一天發達頂，有多少信徒見效？連性活佛如果知道替凡夫灌個一天發財頂，如果對大多數人是沒有效，為什麼他還要開這個法會，甚至現場有人站臺為他見證？注意我說的是對大多數人沒效！」

如果你知道馬來西亞假佛宗的內幕，你就發現有一位上師拿著一幅柔佛州的地圖給盧性艷看，問這地皮的未來的發展，值得投資嗎？這位上師用身家來對賭，然後還「連累」數位同門一起投資，他們想詢問大佛的意見，盧性艷用天眼對這位上師說，

可以投資，結果……唉，這位上師最後給自己合理化的解釋是：連性活佛考驗我……

我就暗罵：「媽的，這種頭腦，難怪會信假佛宗！」

被「破」的假佛信徒被質問到不夠理據時，就說：「《偏方》這本書很邪門，李民傑既然這麼厲害，叫他做出好像哈福艾克的演講事業來給我看看！叫他創辦一個假佛宗出來！」

雖然這是潑婦罵街的辯論，被破者可能被傷害了自尊心，不過這種論據是無法說服人的。但，偏見的交鋒，總是沒完沒了……

就好像盧性艷在假佛報罵星雲大師，星雲大師難道要回他一句「你創辦一個佛光山出來」嗎？

不過，星雲大師不會這麼做，理由很簡單，盧性艷戀性活佛還不夠「班」！

據我所知，假佛宗的信徒都很「神」，在他們的部落格上你看到他們會在「禪定」境界中錯手殺人，雖這是徒弟的問題，但我們也不要忽略了這也是假佛宗整個教

育文化體系的問題，我曾經聽過馬來西亞的一位上師大罵自己的信徒：「我知道你們讀完了連性活佛的書，雖然我沒讀完……」

他媽的，你看，在假佛宗裡面，盧性艷是怎樣封上師的，最起碼封上師要嚴格一點，竟然封出一個教理不通達，只會做法會的上師，而智力的傳授是說法，法會的另一目的是「籌錢」，你們看懂這句話嗎？

不過，我們可以看到假佛宗的上師只會說神跡，智力傳授根本說不上！

換了在緬甸大和尚帕奧的團體就沒有這樣的神經文化，注意，帕奧大和尚的團體是很重視實修的，一打坐就是十天到三年的！

你們有沒有想過，既然教主寫的書都這麼神，無需傳授思考方法，完全提升不到見地，他的弟子自然也會神。

有時候我在想，盧性艷常強調自己假佛咪法殊勝，除了炫耀神跡，就沒什麼深度，比不上陳建民瑜伽師，連南懷瑾的屁風都聞不到，其產品素質對比吳信如的書更有天淵之別，說密宗知識連談錫永（王亭之）的影子也摸不到，論見地更比不上我今

天認識的博學和尚，盧性艷應該送一千萬給博學和尚求法本，完善自己的假佛咪法吧！

不好意思，我比較錯誤，他根本沒有資格跟以上這些人比，但我故意提出這些人的名字，若假佛宗的信徒有緣讀到這則題外話，我只能說，千言萬語不如讀一讀我提過這幾位大德的書，開始入手最好是讀南懷瑾的書，假佛宗的人，你們多讀一讀他家的說法，也無妨啊，只是多走這一步，看看外面的世界，比較一下彼此的見地。

可以的話，用學回來的知識，考一考假佛上師——假佛上師的佛學見地，比不上很多西藏的喇嘛！

為什麼我會提到假佛宗呢？

原因很簡單，信仰假佛宗的人是以井底之蛙的優越感來考驗其他的佛教徒，比如喜歡盤問人：「師兄，請問你實修什麼密法？師兄，你說了這麼多佛理，有沒有實修？」

但他們並不知道，假佛宗的上師引領同修時，打坐只是區區的五分鐘，要是假佛

信徒有勇氣，可以參加大和尚怕臭的禪修課程，開開眼界，不過你們千萬不要喊腿痛。

你們的師尊在你面前打坐超過兩個小時嗎？

眾上師中，可能只有叛徒蓮境上師有這個功力！

＊＊＊

透視金錢背後的野獸力量！

真假「有錢人」

我認為賺錢過活並不難。

廣東話說的「搵食艱難」，意思是說賺錢很辛苦，這句話的潛臺詞無非是告訴我們——要變成有錢人是艱難的、辛苦的。

所謂的有錢人，就是說衣食住行無憂，你所累積的錢，夠你一生花費。

這個界線有沒有更明確的定義？

沒有！

在古代的分類很簡單，有錢叫：富；有地位叫：貴；有出路叫：達；沒錢叫：貧；沒地位叫：賤；沒出路叫：窮。

沒錢的要致富，沒地位的尋貴人，沒出路的想通達。

如果你說資產總值超過百萬，就是百萬富翁，已經是有錢人了，這是你對所謂的有錢人看得不透徹。

在我的定義中，這些人即使擁有百萬資產，如果不可以衣食住行無憂，所累積的錢不足以一生花費，就不算是有錢人！

有沒有資產總值超過百萬，但仍為衣食住行而憂愁的人呢？

有！太多了。

我認識很多賺一百萬，但負資產卻在三百萬以上的人。

這些人絕不能「停手」，因為每個月的應酬花費，還有尚欠銀行貸款的豪華大房車和佔地五千平方公尺的獨立式洋房，一旦「收手」，他將一無所有，這些負擔，每個月足以蒸發掉他所賺回來的錢，換個角度，他是「有錢的月光族」。

有一次，馬來西亞的報紙公佈了政府官員的資產（行政州議員），例如一位叫哈山的仁兄每月的總收入是馬幣一萬七千多令吉，可是要繳付的房子、汽車貸款等費用，已經用了馬幣一萬兩千多令吉，只剩下區區的馬幣四千多令吉，但他還得負擔兩個老婆（回教徒可以娶四個老婆）以及五個孩子的費用。

你想想看，他錢夠不夠用呢？——他有兩個老婆，五個孩子，在馬來西亞兩夫妻和一個孩子的花費已經需要馬幣兩千令吉了。

在商場上，也有很多像哈山仁兄的生意人。

我可以肯定這些人每個月都錢不夠用。

這些人，我將之定義為：「假大空」的有錢人！

什麼是假大空？

「假大空」一詞源於政治，專指官僚政治的一種報告態度。

譬如一個極權國家，領導人完全不顧現實的條件，打腫臉皮充胖子，以示我們是「能夠的」、我們是「繁榮的」、我們是「先進的」，他們還不斷捏造假數據欺騙人民，甚至隱藏壞消息。

由於所有東西都是造假，幫逼於無奈，政府為了騙人，所有的宣傳都必須以口號、格言來瞞騙過關。

隆胸的女人＝假大空

用演講大會作比喻：陳之之老千開六千人的演講會，可是參加人數不足兩千，他偷偷送票四千。然後陳之之老千公開說，這是一場有六千人的演講會，我沒有騙人哦，真相是兩千人買票進場，四千人是免費「送」進場，這是不騙的騙。

再引用多一個例子：下屬向領導人報告，明明這個部門形同廢置，但為了個人利益，把部門的功勞託大。同樣造「假」的功勞，實則這個部門完全沒有貢獻，為了掩飾真相，只好大喊口號：「我們這個部門要為公司建設天下第一的亞洲價值觀。」

像隆胸的女人，我們可以將她的胸部稱之為：假、大、空！

胸部看起來很大，實質卻是空的，是假的，此「大」不是真的大，只是看起來很大而已。

在商場製造「假大空」的目的是「欺人」——迷惑比他更高位階的有錢人，希望可以達到自己的目的，但又不一定能達成所願。

以明星「隆胸」來比喻：A小姐想拍三級片，她希望整大胸部之後，這齣三級片能使她大紅大紫，因此花一筆資金到日本動隆胸手術，但紅不紅得起來，還得看天意了。

假大空的「有錢人」企圖騙取他人的信任，讓「真有錢人」相信他是有錢人，將好賺的生意從手指縫中流出來，餵一餵這些「假有錢人」。

結果很多本來可以過得不錯的人，因為想要變得更有錢，變成更沒有錢。

用古代的說法，他們是小富了之後求貴和達！

我們都要搶回我們的江山

研究有錢人的學者會告訴你：

有錢的英文叫做Rich，源自印歐語系。

凱爾特語族是印歐語系的一種語言，古時曾在西歐廣泛使用。據說有錢人就是從凱爾特語的Rix、拉丁文的Rex，還有梵文的Rajah演變出來的，因為Rix、Rex、Rajah意指君王，而「富有」（Rich）原意是指擁有皇族的氣派。

有一位“教你變成有錢人”的江湖解簽佬說：真正的有錢人是沒有勢力眼的，都是慷慨的，善良的、大方的、不計較的、沒有階級觀念的……

另一位研究有錢人的專家，有不同的偏見，我將之整理歸納如下：

自古以來，有錢人就喜歡與普通人劃清界線，比如在古代，有錢人的穿著是一般百姓不准穿的，社會制度需要用服飾區別位階，讓彼此一眼看出誰是富者，誰是貴者，誰是達人；在西方甚至會用語言來區別，比如中古時代的地主階級是用拉丁文，有錢人可以坐轎子，窮人只有抬轎，更富有的人就坐四匹馬拉的車，住的地方肯定是背山面海、與群眾住區「隔離」。

炫耀與招搖過市

芝加哥大學的經濟學家，用招搖兼不切實際的消費來形容有錢人。

雄孔雀為了奪取雌孔雀的歡心，就會展開華麗耀眼的尾翎，但對自己不感興趣的雌孔雀，自然不會開展尾翎，要知道，「雄選雌時雌亦選雄」，雌孔雀固然也會對雄孔雀做挑剔的審核：假如發現雄孔雀開翎後的一百零八根羽毛的顏色，跟藏在裡面的四根羽毛的光澤是不對稱的話，雌孔雀就會默不作聲，離得遠遠的。倘若雌孔雀對這一百零八根羽毛滿

意，就會發出一聲輕鳴，動物學家稱之為「鳴銜」，雄孔雀就會收起招搖式的炫耀，上前與之歡愛。

事實上，你讀過達爾文的進化論就會明白，孔雀的尾翎沒有明顯的作用——尾翎不是增強其生存條件和競爭能力，無助於身體強壯，只是讓牠們變得更有吸引力，結論是孔雀的尾翎有礙於逃生。

有錢人可以分成很多種，大致上離不開：爺爺或爸爸有錢，所以子承父業；也有嫁給有錢人的女人，或娶個有錢女人的男人；甚至有不知道為什麼會發達的暴發戶；還有默默耕耘而致富的有錢人；有暴君型有錢人，也有溫和派有錢人，甚至有經常想讓世界變得更好的有錢人，或者比較少有的變態有錢人（會把不喜歡的人「搞慘」），不過這些有錢人都有一個共同點：第一，用最炫耀的方式招搖過市；第二，有錢人只會與有錢人熱切的交往。

無論是哪一種有錢人，只要你看穿他們內心的秘密，你將發現，他們之所以願意變成金錢的奴隸，完全是因為他們明白金錢的力量，他們隨時想要什麼都比普通人多。

研究動物的科學家會告訴你，當一個動物得到的資源比較多的話，行為就會變得不一樣，換句話說，有錢人擁有越多的資源，就會開始認為自己高人一等，他們要發財立品，需要高級享受，有點文化的人說話開始變得睿智，沒有文化的暴發戶就喜歡學江湖講師般做解簽佬，變成萬能先生般指點江山，開始做品味高的人，培養有別於普通人的癖好——可能變成文化藝術愛好者、宗教狂熱信徒、性變態的大玩家！

有錢人的不一樣

像意大利的前總統貝盧斯科尼喜歡彈琴畫畫種仙人掌——他所擁有的仙人掌最少四百棵。

魔術師大衛高柏菲用五千萬美金買下四個島嶼，建造三十萬美元的度假別墅招待名流，還用其餘的島做緩衝區阻隔狗仔隊的騷擾。

他還說，他在這個島嶼發現了青春之泉，枯葉一接觸到水後就會重生，瀕死的蟲蟻碰到青春之泉就會飛起來。他說了這麼多，你會不會懷疑這位魔術師的聯想力豐富？不知道他是不是抄襲自《消失的地平線》這部小說？

不過在李民傑的偏見，魔術師始終是魔術師！

有錢人做了這麼多，無非是要告訴我們：他和普通人不一樣！他絕對不是普通人！

即使他們不想用錢來炫耀自己的「不一樣」，也會改用其他管道讓人知道他們的「不一樣」。

因此你也不難明白，為什麼自古以來有錢人都喜歡將自己隔離，與普通人劃清界線。

有句話說，有錢人就像大海中亂漂的小艇，迷失在自己的錢海，但錢海卻帶來無窮選擇。

說到這裡，你終於明白，本來可以過中上階層生活的小資產，為什麼要打腫臉皮，做假大空的有錢人了。

當你看到「有錢人都喜歡將自己隔離，與普通人劃清界線」時，鎖在保險箱的資訊是：「有錢人只會在有錢人的地方出現」。

假大空的有錢人就是想「混進」這種只有有錢人能碰面的小圈圈，準備與他們「同流」。

——你若有憐憫之心，只能感嘆香港人說的「塭食艱難」。

錢代表一切對談錄（上）

以下所說的「有頭腦」是指思考力與分析力。

有此對談，是因為馬來西亞某大型連鎖店夫妻離婚。

我們收到資訊是：此企業之所以能夠迅速在馬來西亞成為數一數二的連鎖店，全因這個男人娶了一個很有本事的太太。

丈夫固然是一個很會應酬和拉關係的人，但太太才是這家店的靈魂人物、成功關鍵。

本書所有的對談錄內容都經過事後的補充、修改、增刪，但我還是保留大部分的內容。

娶個有錢太太，嫁個有錢人

女：「男人娶個有錢的太太，就少奮鬥十年，就好像F連鎖店那位男人娶個很本事的太太，藉助太太的能力，替丈夫打江山。丈夫只是在外應酬拉關係，並沒有參與實際的運作，雖說各司其職，但做丈夫的工作對比太太的輕鬆得多了，換句話說太太是抬石頭，丈夫的工作只是跟朋友吃飯、喝茶、爭取拿督頭銜、換取更高的社會地位，但要是連鎖店沒生意，不賺錢，這位男人哪能搞這麼多花樣？」

「我懂你的意思，你是想說即使丈夫不應酬，不爭取拿督頭銜，不換取更高的社會地位，他們的連鎖店依然能運作，一樣會賺錢！」

「現在事業上了軌道，太太替他生了一男一女，已經退隱，做全職的家庭主婦，這時男的搞上秘書，連糟糠之妻都遺棄，跟女人分身家，這個計劃看來很不錯啊！」（語氣充滿了諷刺）

「未婚的女人，最好要跟有錢的男人拍拖。願天下的女人，當看到騎電單車（機車）的男人，如果這男人想要追求你，千萬不要上車，能夠的話是此後不要再接觸這位沒錢的男人！」

「女人啊，女人，看了這本書，可要轉介紹更多的女人看！叫沒錢的男人死開！」

「他騎機車，表示他賺不到錢，沒本事！所以啊，女人，心要堅定一點，不要被男人的花言巧語打動，不要跟騎機車的男人交談，沒錢的男人就一腳踢開他，跟他劃清界限。

「錢代表一切，錢代表他能不能給你幸福，即使躲在別墅的大豪宅偷偷哭泣，也不要藏在貧民窟內跟丈夫罵架，正所謂貧賤夫妻百事哀。」她說完，諷刺目的達到，笑得很開心。

她是以開玩笑的口吻說這番話，借題發揮諷刺這位拿督。但她的話不無道理，在我印象中，每逢月尾，我的父母都因為錢不夠用而爭吵一次。

時空移轉，有錢沒錢的變化

男：「乍聽之下，你說，錢代表一切，會不會太膚淺呢？比如你的同學嫁給G先生時，他也是騎機車的，那年頭，G並沒有錢，很窮。G做生意第一筆本金，還是跟岳母借的，你這句『錢代表一切』能套在G的身上嗎？」

「現在G是億萬富豪，虔誠的基督教徒，他當年也是沒有錢，所以你的同學到底是運氣好，還是眼光獨到呢？」

李民傑　有錢人　一定有偏見

「用G這例子來闡述，你的同學看到G是駕機車，就下一個判斷說G沒本事！結果呢？——G是億萬富豪啊。」

「讓我們再看看一個假設性，但普遍存在的例子：今天你看到F駕320S賓士，不出十年，這位仁兄什麼都沒了，生意失敗，假如當時M小姐聽了你這番話，看到騎機車的G追求她，就將他一腳踢開，看到駕賓士的F，馬上投懷送抱。」

「五年過去了，G變成億萬，F生意失敗，變成窮光蛋，M小姐到底是聰明，還是笨？」

「F以前是有錢人，但現在是窮光蛋；G以前是窮光蛋，但現在是有錢人，難道你要M小姐跟F離婚（分手）嗎？」

「有錢就代表一切，他賺不到錢，就表示他沒本事，這句話會不會武斷了一點？講白一點，你只能根據這個人現在有沒有錢來判斷，你沒有水晶球預測，看不到未來的變化。」

「還有，在你還沒深入了解一個人時，表面看起來像有錢人，有可能他只是表面風光，內裡卻是假大空的有錢人。」

兩個靠老婆的男人

女：「G有上進心、他肯進取、有企圖心、事業心重、夠拼搏、有頭腦！G剛出社會的能力和資源，也許不夠，所以才會這麼潦倒，不是每個人的出身都那麼好，但他們在中學時期已經相戀了，而G在中學已經很有計劃，成績出眾。」

她言下之意是，有上進心、肯進取、有企圖心、事業心重、夠拼搏，那位男的，即使騎機車就可以上車嗎？

我沒有進一步求證。

若看到男的騎機車就不上車，沒有深入接觸，根本就不知道有沒有上進心。

「你怎樣判斷有上進心、肯進取、有企圖心、事業心重、夠拼搏、有頭腦呢？」

「比如L，你說他有上進心嗎？從他太太的角度，這個人確實有上進心，他想透過股

票市場一朝發達，他也不是沒有下苦功，他上很多課程，不斷研究、分析股票，他不努力嗎？他沒頭腦嗎？但，你看了L三年，生活還是沒有改善，還越來越慘，負責累累，已經四十五歲了，家庭生活費都靠太太做保險維持。」

「相同案例，李安導演，曾經有一段時間不工作，全靠太太賺取生活費來圓他的夢想，到底L與李安導演『微差別』是怎樣劃分？」

「在這裡我又想說，V小姐很努力做保險，她不放過任何課程、早會，幾乎公司一有什麼鬼課程，她都會去參加。我很懷疑這種上進心與好學心，其實是迷失在沿途風光，她忘了本地風光。做保險要成功不是靠參加課程，而是要透過不斷拜訪準顧客，將生意談回來，參加課程並不會增值！」」

「生意人賺錢的本地風光是談判技巧、產品素質、價錢有競爭力，不是靠認識什麼大老闆或用名牌、房車、豪宅、白金卡包裝自己身份（沿途風光）。」

「呵呵，假如我有一位銷售員口才好，能言善道，極度聰明，上過無數的課程，但經常在辦公室內做工作規劃，他做不到業績，我一樣請他離開；但，另一位銷售員，個性木訥，不多話，說話緊張，與奮時會口吃，甚至做事有點亂，不懂得規劃，不過做到業績，我還是願意留他在公司內。」

「認為上課能夠改變人生的人，都是馬克吐溫說的：我做好了進步的準備，但我不喜歡改變！」

有頭腦同時又下苦功

「你看，又回到賺不賺錢的問題了。你還記得香港龍震天師傅，在部落格有一篇談『高人』的網誌嗎？龍震天的比喻很妙，他說：『如果我有錢我會娶你做老婆，然後送你一卡拉的鑽戒』，哈哈，龍震天師傅形容這位男人的嘴巴只是說說『如果我有錢』，表示現在沒錢，將來會不會有錢還是一個問號。」

「賺到錢代表他有頭腦、代表他肯努力、代表他有眼光、代表他有能力、代表他上進、代表他用心。一個銷售員，業績就是他的一切！當銷售員成交最多生意，是幫助公司最賺錢的，老闆才會越來越重視他。你看，還是證明了錢代表一切！」

「有頭腦，夠聰明，方法又很多的人，不可能賺不到錢。比如我管理過許多銷售員，既用頭腦又肯下苦功的人，業績肯定會很好，有機會成為頂尖銷售員；有頭腦但沒下苦功，業績一定做不到；沒頭腦肯下苦功，肯跑客戶的，不可能沒生意，只是多少而已。我的意思是他未必能成為頂尖的銷售員，起碼能賺到一點錢。」

「當然，在《有錢人的偏方》這本書也強調，方法多不多是成敗的關鍵，而頭腦就是要用來想方法的。」

有一句笑話是這樣說：

有頭腦，但懶惰的人，做總司令；

有頭腦，很勤奮的人，做參謀長；

沒頭腦，但懶惰的人，做兵士；

沒頭腦，又很勤奮的人，一搶把他打死算了！

開麵檔的頭腦

「小販呢？譬如C先生開魚丸粉檔（路邊攤），他只會煮魚丸粉，即使他不閱報、沒常識、沒頭腦，不代表他生意不好。魚丸粉的生意好不好，跟有沒有頭腦、有沒有分析

只要他的魚丸粉很美味，就會有很多人光顧。從這個角度看，有力，是沒有直接的關係，錢能夠代表有頭腦嗎？有錢能代表一切嗎？」

「這麼多魚丸粉檔，為什麼只有C能賺大錢？為什麼只有C的魚丸粉最美味？」

「我們拿真實案例來討論，吉隆坡半山芭有兩家客家大埔麵，一家是在店鋪，一家是擺路邊攤，味道不分上下（都美味），路邊攤的天天營業，店鋪那家一星期才開三天，一年之後的今天，誰的生意比較好？」

「很明顯店鋪的生意比一年前差了很多，為什麼？因為食客想回來再吃，結果有時碰到他開店，有時又碰到他關店，他開店關店是看心情的，沒有定律，顧客根本捉摸不到他幾時要開，幾時要關？現在喜歡吃大埔麵的人都沒有光顧店鋪，都去路邊攤了。如果他天天開店，生意會一落千丈嗎？」

「從這兩家麵檔的案例，你可以看出店鋪的不比路邊攤的動力，但你往深一層想，你又發現店鋪的老闆沒眼光、沒頭腦，他抓不住開麵檔的關鍵要點——天天營業；他走進了嚴重的誤區——看心情開店！」

有口訣VS有頭腦

「從你的論據，帶出努力、上進的態度，但不能說是有頭腦。」

「很簡單，在吉隆坡的客家大埔麵有很多，據說有超過三百家，為什麼他們這兩家最好吃？原因是這兩家有頭腦，肯分析，不斷研究怎樣煮才比較美味，所以才會好吃，生意才會好！」

「換了另一個角度：煮得美味，不代表他有研究、有分析，而是有沒有『口訣』——如果是子承父業，孩子學到爸爸的煮麵口訣，孩子無需有頭腦，他用父親的煮麵口訣，一樣可以煮得很美味啊！千金難買妙口訣，有時知易行難，有時又知難行易。」

「新山有位OTAK王，他每天最少賣五千條OTAK，對比蔡家做的OTAK，蔡爸爸打下江山，交給孩子後，爸爸不是將做OTAK的口訣傳給孩子嗎？現在蔡家的OTAK一點都不好吃！」

（注：OTAK是馬來西亞的地道食物，是魚肉混醬料，用香蕉葉包好，將之熏熟，味道是帶點辣。）

「同樣是得到口訣，新山OTAK王不斷研究、改良爸爸傳給他的口訣，還想追求突破，日新又新，生意取得進展，都多走一步。有一次，他參加權謀課程，還特地將他的OTAK拿給全班的學員吃，要大家給意見，他有了爸爸的口訣，還要再UPGRADE。在行銷策略用盡心思，他現在的身家

比上一代翻倍了。」

> 你可以把這兩個案例看成教育、態度問題，不過我要鎖在有錢代表一切這話題上，故沒有岔開。

雲吞麵檔的權謀手段

「還有，P區的雲吞麵檔，味道固然不錯，我的母親很喜歡這位老闆娘，說他的人很老實。但我見識到老闆娘最少三次以上的『老實』。她連續三次的『老實』，偏偏又怎麼巧，是在最多人潮時就特別『老實』。」

「看過《奸的好人》與《有錢人的偏方》的讀者，只要我闡述這位老闆娘到底是怎樣『老實』，你們一定能窺破她的手段（包裝老實人的手段）。」

「我碰到兩次的情況是，我正吃得不樂亦乎，老闆娘突然端上一碗上熱的雲吞湯，然後指著我的那碗麵說：『你的雲吞皮破了，我補回兩粒給你。』」

「你說，老闆娘是不是很老實？——看到你的雲吞破了，就特地補回給你——真相是我看到的雲吞皮只是破了一點。」

「我立刻看看四處的人潮，哇塞，果然是最多人的時候，而老闆娘做這件事時，我留意到她的聲量是提高的，我相信店鋪內，靠近我座位的人都應該聽到她的老實。」

如何借頭腦？

「另一次的經歷是，母親正吃著麵，她又端上一碗湯，內有一粒水餃，她說：『不好意思，我的工人煮麵時，她少放一粒水餃給你。』當時我很佩服這位大嬸，我很想問她，既然不是你煮的，為什麼你又會知道少了一粒雲吞呢？老闆娘，你看看，你的客人正多，又是這麼巧，人最多的時候又出現老實的老闆娘了……還有，為什麼你的聲量又提高了呢？」

「從權謀的角度來看，你可以說，她包裝老實的形象很成功，但是你注意到嗎？有兩個條件造就她的店鋪高朋滿座，第一，她的雲吞麵要好吃，第二用頭腦玩包裝，這是她賺錢的手段！」

「你的好友X小姐呢？她經營的生意也是賺大錢啊！」

「她雖然沒有讀過什麼書，分析力也不強，但她經常找你聊天，有什麼問題就找你商量，她是在借用你的頭腦啊，她會借用你的頭腦就是有頭腦啊！」

「誰說錢不能代表一切！」

爭論的火焰在燃燒

這篇文稿是我以前寫的網誌，引起熱切的討論，爭論的火焰燃燒到舊學員聚會，甚至有幾位經常上我部落格的朋友，與我相聚聊天時，都討論此課題，我將大家的回應整理如下。

「我見過有頭腦但沒錢的人，也見過有錢但沒頭腦的人，有錢人不一定有頭腦，有頭腦跟有沒有錢是沒有任何關係的，知道多的，不一定是有錢人。」

這個觀點，知道多的，不一定是有錢人，我在《有錢人的偏方》一書有給予評述了。

「我有一位朋友，他有頭腦但沒錢，而我另一位親戚，他有錢但沒頭腦，比如你有生意上的難題想請教這位親戚，他給的建議，你若照著做的話，往往可以用四個字形容：死路一條，但你換了問朋友，往往可以幫你起死回生！」

「有錢這是表面的現象，可是當你深入探討，你又會發現其背後的真相並不如是，這個世界有許多事情是你可以看得到與你看不到的部份。」

「我的朋友，表面來看他很有頭腦，他解決問題的能力超強，即使是你得罪了顧客，同時又冒犯了公司內部的規條，當你問計於他，他只需要數分鐘的時間就能想出一條絕世計謀，讓你輕鬆解決顧客的問題同時又跳開被公司責罵的困境。但是他這個人到今天還是一事無成，什麼錢都沒有。」

「我一位朋友所給的建議是死路一條，但要是讓他執行時，表面看來是死路一條的建議，在他手中執行之後，卻變得起死回生，另闢新機；我另一位下屬提的意見，你聽了會嘩啦嘩啦喊一級棒，會站起來為他鼓掌，他的建議絕對是頂呱呱，問題是讓他執行時，卻變得一塌糊塗，還跌個四腳朝天，但找其他人執行這位下屬的建議，就能開創奇跡——因此，你能說誰比誰有頭腦嗎？」

一錢代表一切對談錄（下）

陳經理剛從中東簽了醫藥合約回馬，在我的部落格看了《錢代表一切》的網誌，在電話裡與我交流。陳經理說想請我吃大餐，不吃白不吃，這麼好的待遇，我又怎能放過？

飯後我們延續「錢代表一切」的話題。

億萬富豪給死路一條的意見

「有頭腦的人未必是有錢人，沒頭腦的人可能是有錢人，比如你我都認識的老胡，他有頭腦嗎？但他不屬於有錢人。不要忘了，我們之所以擁有開發戶口的銷售手段，是老胡教會了我們勾魂，他是權謀派勾魂手段的隱蔽祖師。到了今天，老胡開發市場的手段，我們還津津樂道，你敢說超越了他嗎？」

「譬如A有錢，現在做的是億萬生意，在越南河內發展，生意夠大，錢也夠多，有時候他給我們很多建議，都不切實際，照著做的話，死路一條！」

陳經理冷冷地說：「你試過了嗎？你說A先生的建議是死路一條，你是用實際的案例來做比較，還是你主觀地認為他的建議是死路一條？是你聽了人家的建議之後，主觀認為這建議行不通，然後用死路一條這說法來推翻，換句話說，是你不認同A的建議！而你這種套罪名的手段，有誤導的成分！比如B罵C，C就說：『B總是看不開，很小氣，愛抱怨，妒忌我！不要跟這種小人計較，算了！』你看，C沒說過B罵得對不對，C也沒有否認B的指責，C只是用看不開，很小氣套在B身上！」

「你現在只不過將死路一條的罪名套在A身上，你是在用權謀話術！」

「譬如我認識的Ken，他告訴我只要將某產品的服務刪除，成本就會減低，盈利就會上升，我主觀認為這是死路一條的建議。最後Ken為了向我證明他的偏見才是對的，將產品的服務刪除，他證明自己的偏見不是死路，是活路，這是不是說，他對，我錯？——但你不要忘了，我的建議還未被市場證實，你只能說，他對，而我們看不到的是：不知道我的建議是對，還是錯？」

該死的人卻不死

「另一個案例，Y的公司有兩項服務，一項是馬幣三百元，另一項是馬幣一千元，我認為價格落差太大，千多元的服務肯定被三百多元的服務連累。正確的定價策略應該是將便宜的服務定價七百元以內，另一項服務維持定價一千元，差距在百分之三十，才不會『害死』收費高的服務。」

（注：我已經將陳經理告訴我的服務細節，項目等綜合因素刪除了，幫你們只看到價格的對比，看不到陳經理是經過深思才說：“千多元的服務肯定被三百多元的服務連累……”）

「事實證明Y一千元的服務並不受影響，反而顧客最多，但也沒有因此擊倒了三百元的服務。到底是我的偏見對，還是真實世界給我看到的證據對呢？要知道我的看法還未在市場做過實驗，你怎麼知道用我的策略不會更加好？」

「你的《有錢人的偏方》不是告訴我們成功或失敗都被兩個因素主宰，一個是『顯因』，另一個是『潛因』嗎？錯誤又分成兩種，一種是結論性的錯誤，另一種是進行中的錯誤。你將未實行的建議看成死路一條，未免太武斷了！」

「任何的建議，要在真實世界實踐過，才能分辨出是死路，還是活路。就好像藥界對藥物進行的臨床比較，A藥本來是醫治『咪咪』痛的，臨床病人分兩組，一組用A藥，另一組也告訴他們是A藥但只是維他命藥，如果實驗證明，兩組藥效差距不大，A藥就被判為有心理治療成分，但我們沒有完全否定他的功能。」

「吃維他命有百分之三十人見效，吃A藥也是這個百分比，A就不算是合格的藥。如果一百人吃，三十人見效，也不能判為成功的藥，應該視為存活偏概率，我們做實驗起碼要有百分之七十的效果，然後那百分之三十為什麼不見效，你還得解釋原因。」

「藥界不同乩童開壇醫病，假設每天有一百人看病，只有十個人醫好，一個月就累積三百人，換句話說有二百七十人是乩童醫不好的，這乩童到底還算不算靈驗？但在藥界若發生這樣的存活偏概率就嚴重了。」

「再說，你認為W作者比不上你寫的書精彩，雖然我同意你的說法——我個人的偏見也認為『奸的好人』作品，確實比W寫得好——『你我』都覺得W的作品集平平無奇，為什麼W的書還是能暢銷呢？你只是算進『你』和『我』的偏見，但你還沒有算很多個『他』的偏見，你收集的資訊，能夠與你交流的資訊都是『你我』，市場告訴你很多『他』未必認為你的作品比W好看。」

「我們應該先檢查真實的世界：到底是W作家的書比較暢銷，還是『奸的好人』比較暢銷？也許你會辯解自己的作品將來是經典作品，長銷不斷；也可以嘲笑W的作品沒有素質、很快消失市場，是經不起考驗的流行作品。我們可以這樣估計、猜測，不過回到真實世界，現在W真的在銷量上贏了你，將來的事誰都無法預估，市場上有很多『他』也可以嘲笑你的作品，很快消失在市場，經不起考驗。」

「你對一個人的建議沒有信心，當然否定這個建議，但你不能說對方沒頭腦！談到這裡，你有沒有發現，其實我們的取捨都是憑個人的偏見，誰是最後的贏家，市場的成績單就是最好的證據！我的意思是，即使我很迷戀或很喜歡你的作品，但市場有更多的人喜歡W的作品，已經表示，你還有很大的成長的空間，殘忍一點就是說，你還不如人！」

你有頭腦就投資股票、地產

「話說當年，馬來西亞一位歌手叫阿牛陳慶祥，當年還沒有紅的時候，阿牛拿他的作品給一位資深音樂人聽，這位音樂人在背後嘲笑說，這種鄉村歌哪有市場？最後，阿牛還是憑《對面的女孩看過來》紅透半邊天。看來是死路一條的歌曲，最後變成活路一條。」

「譬如你說的A，事實證明他很有錢，你不喜歡他給你的建議，但你卻不能證明他沒頭腦，他是做建築的，難道他在處理建築界的事務會沒頭腦嗎？A在建築界有頭腦，不代表他在講師界、出版界有頭腦。」

「如果你要用有頭腦來概括一切領域，有頭腦的人最好投資股票、地產，而且要投資成功。因為沒頭腦的人一定不會玩股票、地產。沒有第一等頭腦的人玩股票、地產也是死路一條！」

「你在《有錢人的偏方》諷刺做講師的是解籤佬，萬一你投資不成功，會寫書還好，表示你已經沒有執行成功的頭腦，只好用第二等級的頭腦寫教人投資股票的書，你寫書的能力又沒有的話，就再下一級當個教投資股票的講師，當了講師之後就可以自吹自擂自己是有頭腦的人！要是你教的分析法百發百中，如此厲害，就不必做講師，直接靠投資股票賺錢。」

口訣不靈，口頭逞強

「譬如你常常在我面前嘲笑D公司，說他成功的策略是以誇張的廣告來做宣傳。你既然看穿了這個『戲法』，跟住做就對了！他誇張，你比他更誇張，讓全亞洲人都認識你，他的廣告吸引三萬人向他購買，你應該可以吸引到六萬名讀者吧？事實呢？你知道口訣，為什麼不做？你所謂看穿D公司的成功秘技，是不是你內心很清楚知道，還有其他的因素，你還看不穿、想不透呢？只不過是你講話時，以偏概全，放大了其中一個因素！」

「既然你認為A沒頭腦，A將建築業交給你這位有頭腦的人來處理，你能開創出他那麼大的生意殿堂嗎？」

「未必，你可能做建築業會導致你破產。B有辦法在股票、地產的戰場成功，未必有辦法在出版的領域成功。C是成功的文具製造商，但不知道基因學說，不懂心理學，難道就是沒有頭腦？又比如，你叫物理學諾貝爾獎得主給政治家謀略，你認為有沒有用呢？他是物理學專家，有頭腦吧？但在政治上，他有可能是一位謀略白癡！」

你想知道，我按一按鈕即可

「我記得亨利福特一世曾被律師盤問，在法庭上律師本想貶低他身份，故意問了他許

多常識的問題，目的是想證明他是一個沒有常識的有錢人，結果神經福特真的被氣得火大了，他罵律師說，你所有的問題，只要我一按鈕就會有專人來回答……」

「我講句公道話，搞建築成功的人，他是要用頭腦的，但建築業不同你們的領域。如果我是A，談生意種種技巧與意見一定會請教你，但搞建築、發展計劃就應該不必問你，大家的頭腦都是在不同的領域。我是行銷部，不可能去給研發部意見，反而是研發部提供給我的醫療資料，我也要用頭腦去想，活用這些資料進行談判。假如你派我回研發部，我立即變成白癡。」

「老胡這個人，他有頭腦，沒有錢……」

「會用手段只是有頭腦的一部份，很多時候，做生意策略比手段更加重要，老胡的頭腦只限於用手段解決問題，談到遠見與策略，簡直是一塌糊塗！因為你感恩老胡當年教你如何開發新顧客，你說來說去還是他的勾魂招數與解決危機最厲害，完全看不到他施展過什麼成功的策略。」

古惑仔不用腦的後果

「如果我要做老闆創業，找股東合作不會考慮老胡。他除了開發戶口的手段很厲害，在主管眼裡他是一個斤斤計較的銷售員。一個銷售員，從不到貨倉巡視，看哪些產品有庫存，哪些產品沒庫存，以為寫了訂單回來就很了不起、很威風，可是有一些產品是沒庫存的，他寫了訂單，公司沒

貨，他就說這不是他的問題！他這種態度，業績一定會下跌，時間一久他就沒有辦法保持銷售王的寶座。」

「老胡這個人，在發生危機時找他，的確很厲害！但你有沒有想過，為什麼他處理危機，頭腦轉得比一般人快？就是因為他經常做的事都發生危機，他處理這些事情多了，頭腦動多了，自然比一般人快，深入一層看，一個人頻頻令到自己發生危機，他能算得上是有頭腦嗎？」

「我打個比方，在《黑社會》這齣電影裡，古天樂說過一句話，『古惑仔不用腦，一生人都要做古惑仔』，如果我要比喻，《黑社會》的張家輝是任達華的打手，他的頭腦只是用來做打手。」

注：其中一個老胡不成功的原因，請看奸的好人6《極端自我就是王》。

這篇文章正有補足《極端自我就是王》解析老胡不成功的另一因素。

危機與問題都是自找的

「老胡的危機與問題是他自找的，比如寫了許多沒有庫存的產品，無法跟顧客交待，就抱怨公司沒有做好倉庫的系統表。大機構才會有這種庫存系統表，就是每星期都出一份倉庫存貨表給銷售員，但也是要銷售員跟內部申請，如果是中小公司就沒做這個系統表，我認為這是銷售員的責任，他應該在出門前做好功課，經常巡視倉庫……」

「從這個角度來看，老胡算得上是有頭腦的人嗎？對，他的頭腦用在勾魂招數、解決危機，他的價值就是這樣！」

「如果我在一家制度還不夠完善的公司做銷售員，公司內部人員不懂如何做倉庫系統表，我一定會巡視倉庫，不動聲色自己做記錄，然後又不告訴任何人我有這個倉庫系統表。」

「我是一個有城府的人，只要我一天還是銷售員，當我掌握了這個系統表，不會透露給公司任何管理層知道。直到我成為銷售經理，對公司進行改革，才做這個系統表給銷售員，我就可以為這家公司做了一件跟以前不一樣的事了。」

注：凡是權謀派的行者，要記住陳這句話了。

「當我的角色是銷售員時，我會觀察經理做事的手法。我會想：如果是我，我會怎樣處理這件事呢？這家公司有這個缺點，我該如何改良呢？我會撥出時間修煉當經理的思考方法，倘若我真的成為經理後，我就有一個改革的概念，在精神上我也演繹了經理的角色多次。所以我在這家公司上升經理之位後，提出的改革策略，上層都嘩然一聲，說我是人才，有領導魅力。其實他們不知道我當銷售員時，看到一切錯漏、誤差、不足，我只是不動聲色，心中盤算改革的計劃，等到時機出現才實行自己的計劃。」

「有錢人一定有偏見，但也很可能他會將自己的偏見收藏起來，不告訴任何人！」

原始人也用腦

「我們不是常說，現在已經進入了資訊時代，是知識經濟的大時代，在工業時代即使少用腦，也能靠勞力與品格成功！」

「對這個說法我要保留，很多學者認為原始人不會運用資訊，不必靠知識，錯！錯！錯！即使在最原始的時代，人類還是要靠資訊或知識生存。比如說，原始人是靠打獵或採集為生，採集的原始人，要知道哪些是可以吃的，哪個地方擁有豐厚的植物供你採集，你需要透過什麼方法找到這個採集的市場，還有你的獵物經常在哪裡出沒，比你強大的野獸，你要如何運用陷阱。你不懂這些，就無法生存下去。」

你可要注意，這些資訊過了一段時間，就變成特定的知識，變成常識，變成常規，直到更有頭腦的人想做“不一樣”的事情就會開始想，為什麼要採集呢？何不種植呢？所以才研究種植的方法，比如利用河流的水源令土地肥沃，讓種植更容易，因此我們看到整個世界的農業文明都是跟河流有關，比如：中國長江、印度恒河、尼羅河等。」（這是根據「可能性」的思考演變成「超越性」的變化了）

騎機車的頭腦

「把老胡的案例拉回來談，我初出道時，只有你和老胡肯教我做銷售，但我不佩服他。比如你給我示範銷售手段，示範成交手法，你很少騙顧客，但是老胡為了達到目的會講很多騙話，會許下公司不經批准的承諾，公司沒有答應這個要求，他就答應顧客，先拿了訂單再說。就是因為這樣，他才經常面對危機，才需要天天想方法解決這個危機，撲救那個危機。他有一百個洞，天天想法子騙人家給他蓋子，我不覺得他這些招數很厲害，我只能說，他有開發顧客的能力、解決危機的頭腦，但沒有管理顧客的方法、也沒有把生意做大的策略！他的頭腦用得不夠全面，不是做大生意的材料！」

「從表面看，你的哥哥的頭腦好像比不上老胡，但你的哥哥掌握的顧客，問題與危機就比老胡少很多，再深一層想，誰比較有全面頭腦？據我所知，你的哥哥雖然沒有古靈精怪的招數，但還是

做到業績，他沒有耀眼的光芒，但你不要忘記，幾乎所有的顧客都視他為自己人；我再引用多一個例子，你的女友，銷售手段一流，勾魂奪心洗腦全部都可以殺人，不過你不要忘了還有一個樂兒，他沒有特別手段，靠死纏爛打，但業績還是不分上下，要是她運氣好一點，業績還是能超越你的女友，這是維他命藥與A藥的成果是一樣的情景了！在藥界，權謀手段這藥方不能推出市場，只可以交給傳銷公司賣了！因為傳銷可以神化A藥！」

「老胡這種古靈精怪開發顧客的手段，我將之比喻成在塞車時，駕電單車的人會比駕汽車的人快，但是你不可能永遠都碰到塞車，即使你走鄉間路，最後還是會駕進高速公路，到時候你說誰比誰快？我的比喻是說，老胡最厲害的頭腦就像駕電單車，在車龍左閃右閃，然後越過這些車龍，他的技巧全部都是這個方向。你第一次聽，嘩然一聲，被嚇了，乖乖聽話，之後呢？他就是銷售界的陳水扁，他搞選舉就第一流，治理國家就第九流，你能說陳水扁沒頭腦嗎？但老胡的古惑仔頭腦就是害到他賺不到錢，所以不算是有真正的大頭腦！我們只能說，古惑仔的頭腦是用來駕電單車，在車龍左閃右閃。」

避免與期待

「我二十一歲當銷售員，後來擔任國際藥廠行銷部經理，到現在代表公司到外國談醫藥合約，這個層次又比跟醫院談判的手段不一樣了，我想的、做的，都不是銷售員的手段，有時候我們的談判說穿了只不過是在做資源交換。

「只會做人與人之間的影響術，把老胡的銷售手段術放大涵蓋一切，是看不懂什麼叫做資源交換的。」

「就正如你們的格局思想，說來說去就只有看誰有主控權，用話術來影響人以產生錯覺；誤以為你的主控權好像很大、很多。」

「但在另一個角度，一家公司之所以設格局不一定是他想拿主控權，有可能他想避免什麼，如果純用你們的格局思想，你的眼界只是看到格局內的主控權，你沒有思考過對方想避免什麼？有什麼期待？你不從這兩個角度思考，怎樣做資源交換？」

「我只是想說，學思考方法比純粹學手段更加重要，在我的概念中，輸贏不是看在一時的，權力是會流動的，時間會更換價值，轉換資源，我們要看持續力，誰能笑到最後。」

「古惑仔騎電單車的頭腦會導致那個人見樹不見林。打個比方，假如有人告訴我，餐館內的壁畫是會影響人潮的，我會笑他看事情只看小枝節。你真的認為餐館內的牆壁加了一幅搞笑的漫畫，會令人潮不斷嗎？或者因為放了某幅歷史照片，影響到食客不進餐館，

其實這些都是只看枝節的思考法，很多時候最關鍵的是餐館地點不容易找，價錢貴，服務不好，食物不美味（很難吃），假如這幾項根本問題不解決，壁畫、桌椅排陣都不會幫助餐館增加營業額。」

笑話一則：

女士：「你看我今天這套衣服配這個髮型，我照鏡子，看來看去都好像有一點醜！」

男士：「不會！衣服看起來很美！」

女士：「你這樣說我就放心了，我終於鬆了一口氣！」

男士：「我的意思是說，你的醜不是因為你換了髮型與衣服，跟這兩樣是完全沒有關係的！」

格局的秘密

「格局的秘密，說穿了，你要看穿他人為什麼要這樣說，他內心的鬼是什麼？為什麼他要用賜封形象來壓你？你的回話會影響你的價值，你任何回應目的都是要提高你的價值，其中涉及很多心戰術的運用，正如《孫子兵法》強調的虛實遊戲。」

「或者我可以這樣比喻，你想跟一個人打架，那位仁兄站出來比你高了三個人頭，假設你沒學過武功，你單看他的身型就被嚇壞了，不必打了！格局的目的雖然不是萬能，但就是要製造高你三個人頭的優勢（假像），不過要是對手是李小龍，即使你成功製造高三個人頭的優勢，還是會被李小龍踢爆頭。」

「用你說的兩個思考方向『期待』和『避免』，譬如A小姐去美容院，設了一個格局話術給美容師：『我知道現在很多美容院，會用五元的產品，來做千元的洗臉配套，我的朋友就被這樣的美容院騙過。』A以格局遊戲來壓美容院，雖沒有進一步追問美容師：『你們會這樣騙我嗎？怎樣證明你們不會這樣做？』A小姐不問，你真的以為美容院不說，就等於化解了A小姐的格局嗎？我若沒有從你提出的『避免』與『期待』的思考法，會看不到A這句問話的動機，她內心世界其實是想避免受騙，同時期待著這家美容院是老實的店，如果美容院學過格局的皮毛，以為沒問就不給A回應，結果會令到A更加懷疑這

家美容院，A小姐會想：『美容院不敢回應，是他們作賊心虛默認了……』，呵呵，小心啊！」

「話說回來，格局手段，可不是這麼簡單，像上述的不給回應會死——對方認為你是默認；你看看，換了不同的情景：顧客告訴你，他以前的供應商能為他做家務，替他洗腳，當他講完以前的供應商對他多好時，他若沒有問你，你要是一回應，就踩中陷阱了，什麼格局要回應，什麼格局是不要回應，其中的奧妙，我們在權謀課程內都有詳盡的解釋。」

「比如你刁難我，問：『你李老師，怎麼證明你的權謀手段是有效的？你現在的學員還會繼續的複習，還繼續相信你，這些人是不是存活偏概率呢？你教的招數是不是最後那三個叉燒包呢？』對這種刁難的詰問，我們的權謀課程都會教你一個很簡單、即學即會的技巧！而且這個回應的手段，是消除他們想避免的憂慮！還有能放大他們的期待！」

「看出對方想避免什麼，放大他這方面的痛苦，然後從這個點製造一個新的期待給對方。」

當藝術家碰上企業家

「你剛才說的只看枝節，用餐館做比喻，讓我想起一位朋友在S區開餐廳，他煮的食物味道很

好，但人潮不多。我個人的觀點是地點的問題，他的餐廳很偏僻，很難找，在那個區域有很多店鋪都賣不出或租不出，到了他的餐廳，感覺就是在一座死城用餐，一排店超過六成的店是空置的，去到那裡感覺很不舒服。」

「我向他建議：這裡的店租雖然很便宜，但地點不利。既然你煮的食物那麼美味，何不搬到人氣比較旺的地方呢？因為這樣可以讓更多人享用到你的烹飪手藝……結果他告訴我旺區的店租很貴，接著他反駁我的理由是：即使是很偏僻的餐廳，只要好吃，老饕無論多遠多偏僻都會來，我對自己的烹飪功夫很有信心！」

「我聽了不想再多說，但我心想，他是自戀狂的藝術家——我做好了所有的準備，但我不想改變。其實搬到人氣很旺的店鋪，跟煮得好不好吃是完全沒有衝突的！你在偏僻的地方，每個月省回兩千元的租金，一年之後只不過是兩萬四千令吉，這筆錢真的可以讓他致富嗎？」

「我說他是藝術家是有原因的，即使現在他的店鋪沒有人潮，他還很自戀式的研究自己的菜看，將菜看的款式越變越多，這點很值得嘉許，不過，自戀狂的藝術家是不懂得如何經營一盤生意，他的頭腦想錯了方向，他看不到即使將菜看做得很豐富，有一百零八道食物，沒有人潮，誰吃？」

「自戀狂的藝術家，必須碰上第一流企業家的頭腦，他才有機會打破舊有的框框，飛出自閉

的空間。他們就像你的《極端自我就是王》，你不能說他沒有學習精神，不過他就是活在自閉的空間，永遠不看真實世界發生什麼！極端自我就是王，但另一方面也存在極端自我就是亡的可能性！」

「這位廚師告訴我他的烹飪手藝第一流，只要吃過他煮的食物一次，無論多遠都會再光顧，即使這是事實，但他還沒清醒過來，其實只要他肯多走一步，搬到人氣盛旺的店鋪，憑著他的實力，不是一飛沖天嗎？」

「他也隱約『知道』人潮不多，但他『認為』自己的食物美味，『希望』食客吃過一次，無論多遠都會回頭，他也『認為』自己很厲害，他的『認為』打敗了他的『知道』，所以他才不願意改變！」

「從做生意的角度，今年你的營業額是一百萬，明年還是一百萬，第三年又是一百萬，第四年始終不變，保持在一百萬，請問這是進步，還是退步呢？」（請參考〈十年人事幾翻新〉）

「曾經有一做門市店的商家問我：『店鋪的顧客雖然很少，但成交率高，零售手段很厲害；另一情況，進店參觀的人很多，但成交率很低，假如這是非A則B的選擇，你會怎樣選擇？』」

我很直接告訴他，很多人但成交低，因為銷售手段可以慢慢改變，我的人生價值是：先求量，再求質，後變新，這人生三階段，靠的是多走一步！你有再厲害的銷售手段，將銷售手段鑽研得千變萬化，人少就英雄沒有用武之地、白費力氣！」

「你說，有錢是不是代表有頭腦？」

「不！我們今天的話題好像變成怎樣善用你的頭腦。我們的話題雜七雜八的！」

有錢，有健康，有快樂

男女都為錢

有人說：男人的煩惱離不開三樣東西：第一是金錢，第二是女人

我說：女人的煩惱也離不開三樣：第一是金錢，第二是男人（性權力）。

男人的人際關係就是看誰的主控權比較大？簡單來說，就是一班大？誰最有影響力？誰擁有最多的發言權？誰能一聲號令而群眾隨之

在男人的人際圈子裡，若有問題出現，應該不會困惑男人進而形了不跟他來往，做個點頭之交的朋友就算了。」大多數人會覺得女人易招惹是非，相反，男人會顯得大度一點（小男人除外）。

（性），第三是權力。

），第三是人際關係（變相的

大男人，要看誰是這圈子的老

？

成煩惱——男人會想：「大不比較小家子氣，斤斤計較，容

說到底，首先困惑男人或女人的不外乎是金錢，解決了金錢的困惑。

曾經被多位女學員問：「嫁給有錢人的女人，到底有沒有幸福？

煩惱後，接著才會出現其他

同情與憐憫嫁給有錢人的女人

有一次，出席女友的舊同學聚會，據說，陳小姐以前是問題學生通，現在卻嫁給一位掛牌上市公司的老闆（當天陳小姐沒出席）。

X小姐樣貌清純脫俗，只是有點憔悴，但還算得上是一名美女，成績馬馬虎虎，相貌普普通眾，是學校的校花。

她們的話題涉及陳小姐嫁給有錢人的風光婚禮，X小姐帶著四分據說，當年讀書時她成績出口氣說：「你們不要以為嫁給大富豪很幸福，金錢並不能為我們帶來康，有什麼用？」

從她的表情，我看到她假惺惺地扮同情與憐憫，不過我還察覺酸是既羨慕又妒嫉。

同情、三分憐憫、三分酸味的快樂！給你很多錢，但沒有健

味十足，我沒有猜錯的話，她

李民傑 有錢人 一定有偏見

坦白說，女人若真的嫁給一位常說「金錢不重要」或「金錢買不到快樂」的男人，假如這位男人又很窮的話，我真的為她的未來感到憂心。

散會之後，女友告訴我不時聽到她抱怨自己的丈夫老老實實，工作朝九晚五，不懂得為前途打算！

如果有人問：「金錢真的這麼重要嗎？」你根本不需要回應，只是叫他試一試在書店內買書不給錢，看會有什麼後果（即使買奶粉給孩子喝，也要用錢）？

金錢是不是買不到快樂呢？

我只能說，當你沒錢時會讓你有很多煩惱，有錢至少會減少你的煩惱，但不一定買到快樂。

有宗教背景的人會說：金錢是不能買到快樂的。

但他們忘了，當和尚沒有人供養，沒有廟可住（廟也需要金錢來維持），這位和尚又沒有能力像南傳佛教的和尚走進森林打坐亦等閒的功夫，我相信連和尚也會有煩惱。

我在北傳佛教的寺廟住過，也在南傳的廟住過，曾經試過模仿南傳和尚在森林修行，打起傘撐起一絲布露天睡覺，以我當時的決心與體魄，到了凌晨已經病倒了。

我用錢來買到專修的快樂

告訴你們一個秘密：我在香港閉門專修時，並沒有金錢的煩惱，只要S經過香港，就會送我馬幣兩千令吉。還有，馬來西亞東部沙巴州有一位地產商，每個月給我馬幣五千令吉，加上一大群的朋友固定給我生活費，只是我自願過著樸素的生活，然後將所有的錢供養師父，師父也因此特別喜歡和寵愛我。

我專修的快樂，是用金錢買回來的。

以普通人為例，他有房子、車子、生活雜費，還有信用卡欠款，你沒有錢，真的能快樂起來嗎？——最好是沒有子女，否則你想不煩惱、不憂心，簡直是痴人說夢話。

我在最窮的時候，很擔心汽車有維修的問題、母親的身體健康有問題，她的肺部有一小洞，所以不時會吐血，當時我真的很煩惱，我與大哥為了母親的醫療費，幾乎要靠舉債過日子。

當我生活有了改善，我買冬蟲草給她吃，她的身體就漸漸地強壯起來，不再吐血，平安無事——這種短暫的「放心」是用金錢買回來的。

我不知道是不是所有的有錢人都很快樂，不過我可以肯定沒錢的人很難快樂！

有錢，有健康，有快樂

沒錢的人即使證明了一部份有錢人不快樂，只不過是浪費自己的時間，這個證據對窮人來說一點幫助都沒有。

很多人告訴我：「錢不能代表一切，比如說給你很多錢，但沒有了健康，還有什麼用？」又或者說：「給你很多錢，但你不快樂又有什麼用？」

每次我聽到這些的話，我就會告訴對方，我看過有一些有錢人，他們沒有健康，也不快樂；不過，我也看過更多的有錢人既健康又快樂；同時我也接觸過不少既沒錢，也沒健康，更沒快樂的窮人。

給你選擇，你要做哪種人？

（1）有錢，有健康，有快樂；

（2）有錢，沒健康，沒快樂；

（3）沒錢，有健康，有快樂；

（4）沒錢，沒健康，沒快樂。

如果給我選擇，我會做一個有錢、有健康，又快樂的人。

越多車子越長壽

金錢、健康、快樂三者根本就沒有直接的關係，但卻有間接的關係。況且，沒錢，有健康，也不等於快樂的人。

有人說：「如果沒有了健康，即使擁有全世界的錢都沒有用，但我們也不要忘記，沒有健康的身體，成為全世界最悲慘的乞丐，一樣沒有用！」

要是你不服氣，你向我吐槽說：「媽的，難道有錢人不用死嗎？」

「拜托啦，有錢人當然會死，不過不會這麼快死，他們會活得比普通人更長久，而且活得比普通人更加健康！」

我猜，你會問：「誰說的？」

是根據英國在一九九〇年的「經度研究」而說的。

這份報告指出，錢越多的人，身體就越健康。

「經度研究」還發現：有兩棟房子與兩輛車子的人，對比只有一棟房子與一輛車子的人長命。

相信這個理論的人會笑呵呵說：「你看，華人說的五子登科，有錢人擁有『一雙』的二子登科（房子與車子），就贏了只有『單一』的二子登科長命。」

不過你也不要忘了，不相信這個研究的人，可以憑常識窺破這項浪費金錢的研究：「開玩笑，你也不要拿這個什麼鬼『月經』研究來唬我，按這項研究來說，豈不是告訴有錢人，買一百輛汽車，他就可以長生不老？」

「要是這樣，我早就勸告秦始皇不要叫徐福去尋找什麼長生不老藥，買一萬輛馬車回皇宮，他就可以不死了，還有，成吉思汗這位蒙古英雄，也不必找丘處機道長尋求長生不老的仙訣了！」

我估計那些要繼續維護這個研究調查的人，只好這麼說：「你不要以為你用簡單的邏輯來唬我，我就會怕，其實這個經度研究只不過是用擁有車子作為方便的衡量，這是象徵著：壽命是根據最貧窮到最富裕的連續階梯逐漸增長的。」

經度研究固然是浪費金錢，但根據歷史記載，有錢人都會比較長壽。

據一本講解有錢人的書如此形容：英文的財富一字wealth，是從weal演變出來的，weal就是安逸幸福的意思，換句話說就是可以用活得很好來形容。

有一位研究貧窮基因的科學家說，在承受先祖貧窮基因的窮人，雖然其免疫系統在童年時會比富裕地區的人更活躍，體內免疫系統有關的物質細胞素（cytokine）也比富裕地區的人高，這種活躍的物質細胞更能抵抗細菌的入侵，但成年之後，這種免疫系統經常處於戒備狀態，會令人衰老的更加快，結果五十五歲的人，看來會像六十五歲或七十歲這麼老，但住在富裕地區的人，外貌與實際年齡比較吻合。

基因說，窮人小時候健康，但年紀大，就會老得更快！

即使不用基因研究來唬人，我們還是可以推論出：有錢人可以買到更好的醫療服務。

在美國就有一家「頂尖醫療」公司，專門委派醫療人員「打點」富豪的大病小痛，服務就包括為有錢人找醫療專家、做健康檢查，確保一有病，馬上就有名醫出現來醫治。

這個入會費是要收取一萬五千美金，除此，你還要繳付年費，從二千美金到五萬美金，分六個等級，這些年費還不包括醫療費用。

根據社會學家的說法，有錢人最熱衷的慈善事業之一就是資助醫院！

我們用陰謀論來看這起慈善事件，比如李民傑是億萬富豪，我用一億美金捐贈給某醫院，該醫

院為了感謝我，就為我起了一棟李民傑醫療大廈，我要求院長保留四間房間給我專用——你認為我用這項不公開的秘密要求，當作是交換捐款的條件，院長會答應嗎？

只要院長答應用李民傑的名字建一棟醫療大廈，然後保留四間房間讓我專用，醫院馬上就可以得到一億美元的捐款。

一位超級富豪的怪癖

當然，你們一定又用權謀手段猜想，為什麼我要用這麼誇張的比喻太誇張了，他這樣寫的目的是在我們的頭腦播種，讓我們記得有錢人可以買到更好的醫療設備，證明有錢人可以比窮人活得更長久。」

不！

我這個比喻是從毒辣富豪洛克菲勒自傳演變出來的，洛克菲勒活了九十八年，據說到最後沒有使用過醫院保留給他的私人病房——因為他不需要去醫院，會有醫生上門為他服務看病。

至於說另一位富豪西沃強生（Johnson & Johnson的老闆），他有一個很特別的怪癖，他是需要回家，用自家的廁所上一號，方能解除便秘之苦，就是說什麼地方的廁所都不能用，只有他老家的廁所能給他「方使」。

結果這位富豪住院後，為了給予自己「方便」，卻要勞動醫院的主管親自載他回家「方便」，然後再送他回醫院，這種只給自己「方便」，予人「不方便」的做法，我們都要知道一個真相：普通人千萬不要妄想醫院會提供這種服務給普通人這種「方使」。

這項歷史告誡我們，如果你是窮人，千萬不要有大便大不出來的怪癖，否則沒有人會同情你！

有錢人就不同了，連大便都能有怪癖，都有人給予服務的方使！

你說快樂嗎？

睡別人女人的有錢人

我曾收到一封很過癮的電郵，內容是說金錢可以買到很多「方便」：

「有錢人的生活」：

「宴會沒有不隆重的，宣傳沒有不勝利的，講話沒有不重要的，鼓掌沒有不熱烈的，人心沒有不鼓舞的，進展沒有不順利的，問題沒有不解決的，成就沒有不巨大的。」

還有一則「窮人、富人論」：

「欠個人的錢是窮人，欠國家的錢是富人；喝酒看度數的是窮人，喝酒看牌子的是富人；吃家禽的是窮人，吃野獸的是富人；耕種土地的是窮人，買賣土地的是富人；女人給別人睡的是窮人，睡別人女人的是富人。」

有誰不想財源滾滾而來，花花綠綠的鈔票誰不想要？

對超級富豪而言，他的財富多一個零或少一個零，意義是不大的，在那個階段，與其擁有更多的錢，不如讓他們能用錢來做令他感到很爽快的事，用錢來讓他變成什麼樣的人更過癮！

這個「爽快」和「過癮」，到底算不算是快樂呢？

一 金錢與壓力

低收入的人不健康

我的朋友告訴我：「在A公司工作，讓我有很大的壓力，即使給我再高的新金，我也不會快樂。人生不應該如此，錢對我來說並不是最重要……」

我不耐煩地打斷他說：「不！你沒有試過達到業績，沒有試過拿豐厚的佣金或獎勵金，所以你才會這樣告訴我。」

我說：「沒有錢會讓你感受到生活有壓力！」

對！錢不能買親情，不能買健康，不能買快樂，但錢能夠幫助你安頓好你的家庭，讓你的父母、太太、子女得到最舒適及無憂無慮的生活；有錢之後也可以讓你有空閒的時間，輕鬆做運動，吃豐富又有營養的食物；有錢也能夠為你製造很多歡樂，比如全家出國旅行。你甚至可以行善資助貧苦大眾，實現「助人為快樂之本」的夢想，最重要的是金錢確實可以解決你生活上很多的壓力。

俗語說：人是英雄，錢是膽。

你即使英雄蓋世，無奈是「月光一族」，總是錢不夠用，連基本開銷都無法維持，你哪來膽量，哪有豪氣做東宴客呢？

《香港醫學雜誌》曾發表一項研究，該項研究是從二〇〇二年開始進行，邀請了八百七十六名男女文職與行政人員參與（二百八十八名是男性，五百八十八名是女性），平均年齡34．9歲，該機構將他們的收入分成高、中、低三個階層。

按其月收入的標準：

高收入者港幣二萬五以上，中收入者港幣一萬至二萬五之間，低收入者一萬港幣以下。

調查顯示，收入對女性並不影響其身體和社交功能、心理健康；但相比低收入的男性，其身體與社交功能、心理健康，都有明顯的影響。

參與研究的醫生指出，華人向來受到中國文化與英雄主義的影響：男人是家庭主要的經濟支柱，若基本開銷都不能維持，肯定會缺乏安全感，自然影響身心各方面的穩定，因此這位醫生呼籲有關部門要多加關注低收入男性群的健康情況，並建議為低收入者設立健康教育與篩檢計劃。

不難想象，假如沒有錢，生活的壓力自然大，又豈能快樂得起來呢？

付錢看演講者喝酒

聽蔡瀾的演講，內容是說怎樣化解壓力，讓自己快快樂樂地生活。

蔡瀾的演講只有區區兩個小時，但非常有特色，從來就沒有看過主講人是邊喝酒邊演講的，好像根本不把付錢參加的聽眾放在眼裡，仿佛只是做著一件自己喜歡做的事。這種風格太像我的夥伴江健勇老師了，以江老師的風趣與幽默，絕對有能力主持一場棟篤笑。

蔡瀾這樣的演講方式，可能延續自他在香港和倪匡、黃霑共同主持的清談節目——《今夜不設防》。據他說，上這個節目受訪的不乏美女、才女，大家邊喝邊談，到最後微醺的時候，醇酒美人，賞心悅目，飄飄然不知今夕何夕矣！

當時，這個節目讓他們賺到足夠的金錢，尤其是黃霑在那個階段最窮，《今夜不設防》是黃收入的高峰期。此節目收視高，但為什麼告吹呢？

很簡單，蔡瀾與倪匡在節目中很懶，講得很少，讓黃天才演獨腳戲，黃氣得嘩嘩大罵道：「他媽的，不理錢不錢的問題，不搞算了！」

李民傑　有錢人　一定有偏見

蔡瀾在《化解壓力，快樂生活》的開場白，開宗明義：「我今天是沒有準備好講稿的，因為準備講稿，就是一種壓力……」

同樣的，爸爸媽媽對孩子有要求，要求孩子的成績要考得好，孩子就會有壓力；太太要求丈夫買鑽戒，這時……丈夫就會開始有壓力；女朋友要求你比她的前一任男友更細心、更體貼，一樣有壓力……

簡言之，只要是人一有要求、有期待就會有壓力。

以蔡瀾的角度，花錢就是最開心、最快樂的事情，用錢可以買到，用錢還可以化解壓力。

錢，誰不會花？

性、喝酒、吃、旅行、讀佛經

他說減壓的方法是：

1. 性，包括嫖妓與一夜情。
2. 喝酒，他說，有煩惱要喝得夠多，開心也要喝得更加多；

3. 吃，旅行，讀佛經，夠矛盾吧！

除了旅行，吃、喝酒、性都與佛家思想不符的，他竟然來一句「讀佛經」，你不得不服！

以下是我給蔡瀾的演講整理出的架構（我的筆記）：

1. 壓力來自：父母、情人、太太、上司、競爭、比較、要求、期待。
2. 即使失戀也不會有壓力，原因是你不去想它就沒事，所以壓力真正的源頭是：你的想像力！
3. 有煩惱時，可以借助性、酒、吃、旅行來解決。（李民傑的偏見：請各位讀者留意，蔡瀾說的「解決」，只能說是逃避，問題、煩惱依然存在，連消減的效果都無法達到。）
4. 減壓的方法：

（a）基本建設是先建立獨立的人格。你要有獨立的人格，才能隨心所欲，做你喜歡的東西，不去理會他人。

（b）萬一失敗了，找個興趣來麻醉自己，用你的好奇心來玩「癖好」，直到入迷、深入，最後成為專家。

（c）所有的機會、東西，你都要去試。你連試也不試的話，機會也會沒有，即使你明知自己有可能會吃零蛋，你試還有一半的機會不用拿零分，不試的話永遠只能得到零分。所以不要想這麼多，送你一個口訣：試！

這樣的建議，是不是有「何不食肉糜」之嫌？

膽固醇中的壓力

我也喜歡品嘗美食，吃東西是不是消解壓力的方法呢？

我的心得是吃熱量高、膽固醇很多的食物，最能消解壓力。空口說白話沒有用，我這樣附和蔡瀾，到底有什麼理據？

你可以看《死亡筆記》主角L，就是超愛熱量高食物的仁兄，不要以為我引用的例子是開玩笑，其實是有醫學根據的……

據醫學的報告：「膽固醇是人體內最重要的有機物質之一，它是大部份荷爾蒙的原材料，既能保護神經細胞，又能幫助身體抵禦壓力的衝擊。膽固醇指數過高，會加速血管阻塞，但同時亦正好反映出身體遭逢重大壓力，非正視不可。一般人視膽固醇為萬惡之首，非得除之而後快，以為指數越低越好，誰知膽固醇過低，其實更加危險，患者不但情緒低落，更可能有自殺傾向。」

現今，“壓力”已經成為現代人生活的一部分，我們甫出娘胎，便有壓力：生存的壓力、競爭的壓力、成長的壓力，無一不是壓力。

不過，每當面對壓力，如果能夠努力克服，你本身的境界就會有所提升，往後將對同樣的危機有「免疫力」。

因此，壓力雖然會增加人生的痛苦，但它也是令人生充實和快樂的主要動力來源。

沒有壓力，人類就不會進步，社會就不會發達。

沒有壓力的人生，就不會有長進，就好像人的體內沒有足夠的膽固醇，生命也不能維持。

越有錢就越勢利

越有錢朋友就越少了？

有一位朋友跟我感嘆說：「我越來越少朋友了。」

他是想說，他越來越有錢，但偏偏這時候就越來越少朋友了。

我說：「按理由來說，窮在鬧市無人問，富在深山有遠親，你越有錢就應該有越多朋友才對啊！」

「不！新朋友當然不會少啦，而且酒肉朋友還越來越多，只不過以前一班一起打麻將的舊朋友就越來越少了。他們不願意再接觸我，感情也淡了很多。我只是感嘆舊朋友越來越少。」

「一個有錢人，他看時間的價值會跟普通人不一樣。我的表哥應酬時最喜歡『什麼人』都叫在一起，他說要節省時間。他應酬朋友時，比如我認識姓張的、姓林的，他就邀請我們這四人一起出席他的飯局，可是他的飯局不只是舊友，還有一大班不相關的人，然後他就施展跟兩組不同的人交談之技術！」

「他說，與這四人見面不是談生意，主要是聯絡感情、敘舊聊天，與其分十天見十位朋友，倒不如在同一天一次過見十位朋友，如此會比較符合經濟效益。反正是他請客，他將與舊友敘舊，放在他的商業飯局。」

「在我的角度：他是很懂得節省時間，利用資源。」

「跟舊朋友聚餐，還顧著談生意，甚至還拉了一大班不相關的人出席飯局，未免太不尊重朋友吧！這人太扁了！」

「他的友情價值觀也太扁了！」

追回你失去的時間

時間對你來說，有什麼價值？

如果你是銷售員，怎樣才算是浪費掉你的時間？怎樣才是善用你的時間呢？

譬如有銷售員告訴我，呆在辦公室的時間是為了做文書或報告，有時候是為了打電話、做紙上的計劃，開會討論未來的方案，這些對我而言都是浪費時間！

利用了拜訪顧客的時間耗費在這等事務等於是浪費時間，做文書工作，紙上計劃，開會討論未來方案不能在五點過後嗎？

打電話邀約顧客，一定要在早上十點之前完成，十一點前一定要拜訪第一位顧客，這才不會浪費時間！

千萬不要跟自己的同事一起吃飯、喝下午茶，這都是浪費你時間。

不要告訴我，以上的事務在大企業工作是無可避免！

好，假如被逼接受這種無可避免「必須」耗費的時間，你身為銷售員，就必須想辦法追回你失去的時間。

最簡單的做法是：將公司分發給你的營業額，平均攤分成每天要做多少業績（成交多少單生意）……你做了這個估算，你被逼浪費了三天的時間開會，從第四天開始，你就要好好善用一天的時間，做到累計四天的營業額。

換成寫作來說，本來我每天計劃寫五千字，當某位無補要行文，我用三天時間來招待他，從第四天起，我就要花一整天的時間寫兩萬字。

譬如像李敖，朋友來找他的時候，他手中正整理資料時，會要求他的朋友邊談話，邊幫助他做複印、切割、剪貼等工作——李敖因此找到多位不必付錢的兼職助理。

越有錢的人，時間的價值就越珍貴，你可以將他的月收入平均分攤在每個小時就知道他的時間有多貴！

我把時間的價值這個話題說清楚後，再回來解釋表哥的立場。

也許有人會問：難道我們真的要這麼斤斤計較嗎？難道我們為了珍惜時間就不理會朋友的感受嗎？就好像你表哥不懂得尊重朋友之間的約會，按照你的說法，豈不是越有錢就越少朋友？

正如你想的，其中有一些舊朋友認為我的表哥這種請吃飯的態度很不好，因此覺得他變了，變得很勢利，他們覺得不受重視，開始避開表哥的飯局——他們認為我的表哥沒有誠意邀約他們出來吃飯，他們認為，有誠意的話不應該拉雜叫這麼多不相關的人出現。

我曾經跟這些舊朋友說，以表哥現在的地位，根本就無需主動邀約這些舊友吃飯，這些舊友能帶給他什麼利益？彼此既不是同行也不是同業，我倒認為他邀請舊友吃飯真的是想敘舊聊天。

出版這本書之前，這位表哥邀約了我、大哥、練老闆、梁澤宗先生去他的飯局，他定了十一人的飯局，本來的用意是敘舊，結果當天出現了變化，飯局中有一位報界前輩，結果所有的話題都由這位前輩一人操控，最後，表哥也靜默坐在一邊沒有插話的機會，表哥他無法施展一個人跟兩組人對談，報界前輩是一個人結合了兩組不相關的人之話題。

第二天表哥再電話聯絡我，要求我再相約大哥、練老闆、梁澤宗去他的家聊天敘舊。

從這舉動顯示了我的觀點是正確的，他不勢利，是想敘舊，但又想節省時間。

抱怨背後所隱藏的訊息

「看不開」表哥這種作風的朋友，有一個可能：自卑感作祟。

我記得某次S前輩請吃飯，一位小姐吃得很少，請吃飯的S前輩向來都口不擇言，他挾菜給該位小姐時說：「吃多點，你不吃的話，就會給這班禽獸吃完，你就沒機會吃了。」

事後這位小姐告訴我：「我以後不會再跟S前輩一起吃飯了，他看不起人。」

S前輩說的禽獸就是我和某位朋友，誰知道這位小姐聽了這番話竟然哭泣起來，搞到S前輩不知所措。

我深怕這位小姐暗戀我，因此戰戰兢兢地問：“他看不起誰啊？”

她說；“他看不起我，說什麼我沒機會吃！有錢人就是這麼勢利，喜歡看不起人！

很多時候講者無意，聽者多心。

「為什麼你越有錢，你的舊朋友越不喜歡接觸你，你是怎樣看這班舊朋友這種行為呢？」我繼續問這位朋友，推論到自卑感作祟。

「是某位中學同學告訴我，他們每次叫我出來喝酒、打牌，我都說沒時間，因為當時我是在打拼中。有一次，我說沒時間跟他們喝酒打麻將，阿強卻碰到我跟某銀行界的朋友在一起吃飯喝酒，在這群牌友眼中我成了：跟銀行界的朋友一起吃飯喝酒就有時間，跟相熟的朋友就沒時間，他們形容我是只要誰對我有利，我就會接近誰。」

「其實，我也是像你的表哥一樣想爭取時間做我應該做的事，人的時間很短亦很有限，跟朋友一起吃飯喝酒打牌的時間多得是。」朋友繼續向我解釋。

汰舊更新的朋友觀

「我對舊朋友的觀點是像過客一樣，看成會流動的，每當到了你即將轉變位階時，就會淘汰一

批舊朋友，我們不妨回顧一下，你小學的朋友剩下多少？中學的朋友呢？大學的朋友呢？你每跳進新的領域，飛躍新位階，意味著有更多沒有跟著你跨步前進的朋友，與你漸行漸遠，但你也不必感到失望，舊的不去新的哪來呢？」

「這個道理很簡單，從小學我們有一班『玩伴』，到了中學『玩伴』逐漸失去聯絡，因為我們會跟『同學』經常聚在一起，到了大學與同學們的相處，比較接近『朋友』，這時你有沒有發現到，以前蠻投契的『同學』也漸行漸遠了……尤其是這位同學沒有投考到大學的話，接著到了社會工作接觸到『盟友』後，朋友自然也會漸行漸遠……漸漸就失去聯繫。」

「對，對，對，這是必然的現象，譬如我還沒創業時，認識一批朋友天天聚在一起打遊戲機、喝酒、吃飯、打牌，當我開始做生意，很努力奮鬥，工作到凌晨，他們還是三五成群打麻將到凌晨，久而久之我的事業越來越成功，他們的事業則停滯不前，沒有新的突破，到了我的事業又再向前邁進一步，他們還是原地踏步……在心態上他們也許會想：『為什麼你越來越成功，卻沒有將機會帶給我們，既然你是我們的朋友，就應該要將機會帶給我們。』」

「他們認為我既然認識這麼多有錢的朋友，應該要介紹給他們認識，他們又會說我發達了，沒有好好關照他們。」朋友像找到一個合理化的解釋，讓自己的良心好過一點。

如果你成功了，沒有好好照顧你的舊友，他們就慢慢從埋怨轉變為妒嫉，難你而去。

有人說舊朋友就像老酒一樣，越舊的就越好，當然最理想的是這樣，假如現實不容許，也無需太傷感，這是正常的現象，正常到好像每天太陽都會下山一樣。

假如給你保留一位從小玩到大的朋友，但是彼此之間沒有話題了，你認為彼此間的感情會深嗎？

我更殘忍地問，有他和沒有他的分別在哪裡？

我也見到有些老人，看著他的朋友一個接一個的死亡，這位老人家開始變得消極，覺得自己沒有了朋友。

我的朋友S前輩告訴我，他喜歡和年輕的朋友交往，跟年輕人在一起讓他看到希望，彼此的話題大多數是「我們要到哪裡玩，我們的事業會往哪裡發展」。

李敖說：重溫舊夢就是破壞舊夢。

不過，當你和舊友的距離越遠，成就比你的舊友越大，不長進的朋友一定會離你越遠！

這裡還帶出一個訊息：當你的身份位階提升，你身邊的人沒有跟著提升，你以前的舊朋友會一個一個離你而去，你們之間會沒有了話題，也會漸行漸遠。

你問：錯在誰？

我說：不進步的人！

我從來就不喜歡等人，你沒有進步，不好意思，你繼續慢慢地等，我會比你先走一步！

我失去過很多朋友，有支持過我去香港閉關修行的朋友，有在宗教團體認識，對我非常好的朋友，我不斷在變，他們沒有變，到底是誰錯？

我活在這個世界，我永遠都知道一件事，地球沒有了你，依然還是這樣的轉！

再好的朋友，當現實的條件相差遠了，就自然疏遠，不管是比你好或比你差都會自然消失。

附錄：我不擔心自己會沒有朋友

多年前，我在馬來西亞南部的新山辦權謀課程，有一位叫安東尼的學員，乍看之下，覺得他的言行舉止很像我過去在世界書局工作時的模樣：講話時口齒不清，有點口吃——其實是他沒有信心，連普通的對談也顯得很緊張。

他告訴我，在《勾魂奪心洗腦催眠》一書獲知我在貨倉工作的經歷，他很佩服我的「脫胎換骨」。

因為他也是懦弱怕事，經常被朋友欺負，不敢反抗。

他想向我請教方法，幫助他度過這人生的低潮。

我問安東尼：「你是不是經常有很需要朋友的感覺？」

他說：「對！我很害怕沒有朋友，很害怕孤獨……」

為什麼我會這樣問他？

答案很簡單，當年我就是經常有這個想法：「我很怕沒有朋友」、「我怕反抗之後，得罪了他，他就不跟我做朋友，他若不跟我做朋友的話，會變本加厲欺負我」

其實我對朋友的需求很高——注意：我不是說人類不需要朋友，而是我強烈到有點自虐狂。

我問以前一位「自信狂」的股東和現在的夥伴江健勇老師，他們皆說：「我從來沒有這個想法，我的想法很簡單，只有我喜歡不喜歡你，假如我喜歡你，你就可以跟我玩，我不喜歡你，我絕對不會跟你在一起……是我選擇朋友，而不是朋友選擇我，是我淘汰朋友，不是朋友淘汰我……但，說也奇怪，我真的不缺朋友……」

聽到他們的答案，我就猜想也許我沒有這種想法或信念，導致我以前跟人相處時很容易委屈求全。

我真的很需要朋友嗎？

這是被欺負弱者的錯覺，說白了，弱者是擔心被凌辱得更加慘，或對方的暴力行為升級。

比如說當年只要能躲開欺負我的人，我會儘量躲開。倘若不幸遇上，欺負者以手肘撞我，然後推我向牆角，或用腳把我絆倒，我也逆來順受，咧嘴而笑，有時候還會對他說：「等下我們一起吃飯，好嗎？我請你吃飯，好嗎？」（可笑嗎？被人無緣無故撞向牆角，或用腳絆倒，還想請人吃飯。）

若你看穿我的心態，其實我只是祈求一件事：只要我請他吃飯，我就有機會成為他的朋友，他不欺負其他人的原因是那些人是他的朋友——我不是需要朋友，而是擔心被欺負，很想走進他的小圈圈！

忘了是什麼時候，我改變了。

我的想法很簡單：話不投契的朋友只是點頭之交，有或沒有，有什麼關係？沒有話題，為什麼我還要花時間跟他相處？彼此說些客套話，禮貌地笑笑或點一點頭就算了。

當年我在藥界成為頂尖業務員時，可謂意氣風發，有一位同事得罪了我，我把他罵到全公司都知道，那時我不會想：「我得罪了他，以後他不跟我做朋友怎麼辦？」

我一點都不擔心，我也不在乎他在背後說我的壞話。

又有一次，朋友生日請喝酒，我說我出席你的生日會沒有問題，但我不喝酒，初時朋友口頭答應了。到了現場朋友硬要我喝酒，他還說，要是我不喝的話，就是不給面子他，他會用酒來替我洗頭。我聽了之後說：「我不想喝酒，你不能逼我。」說完，我馬上離座駕車獨自回家。

再一次，同事晚上聚會，我不舒服想早點離開，但我是坐另一位同事的車子來，聚會中我身體更加不適，嘔吐了數次，我要求先回家，同事不答應，說先回家的就是不給他面子，我說：「我已經告訴你一個事實，你也看到我嘔吐，既然如此，你還借三分酒意來逼我留下來，我也無需給你任何面子了。」

說完，我就馬上走，離座時連頭也不回，雖然聽到朋友在背後叫我，說要送我回宿舍，但我也不管了，自己坐計程車回宿舍。

兩個相同的案例，第二天回到公司，同事們也沒有因此翻臉不說話，尤其是第二個案例，有數位同事先後一個接一個跟我道歉！

一個星期後，大家好像也沒有什麼事的，不過以後當我不想喝酒的時候，沒有人再逼我。

在商場上，有人逼過我喝酒，「逼人太甚」時，我會給臉色顧客看，結果又怎樣？

一個月後他還是如常跟我交易。

你若問我：「自從你的人生觀大變，你的朋友會缺少嗎？」

我倒不覺得朋友會因此變少。

到底你的貴人在哪？

朋友，你要分我一杯羹！

「奸的好人」6《極端自我就是王》有提到我一位亦師亦友的恩人——老胡。

有一次，他既認真又開玩笑地說：「李民傑，你越來越有錢，事業也越來越成功，生意更越做越大，我親眼見證你從一無所有打拼出今天的成就。雖然我們每年才見一次，你要『很久』（老胡刻意拖長這兩字）～～才電話聯絡我一次，有什麼好的生意門路都沒有試過介紹給我，就像上次我賣走私的葡萄酒（逃稅的酒），你就不夠義氣了，沒有幫我做介紹人，我曾經是你的貴人，所以你幾時要做我的貴人呢？」

第一個真相是，我不是超級有錢人，也不是很成功，事業只在開始階段，是他誤會了我；第二個真相是，通常都是我打電話給他，他沒有試過主動聯絡我；第三個真相是，對一個菸酒不碰的人，怎樣幫忙他出售走私的葡萄酒呢？第四個真相，我是做出版的，他是美容產品零售店的老闆，

我也不知道如何“跨領域”當他的貴人？

很多剛出來做生意的朋友，都希望得到貴人的輔助，經常會問：“到底我的貴人在何方？”

我剛出來「學」做生意，四處聯絡身邊的朋友，希望朋友會利用他的「人脈資源」，介紹大客戶給我。

結果沒有一位朋友肯介紹客戶給我，當時我內心很痛苦，不斷埋怨：「這些人到底是不是我的朋友？介紹大客戶給我，真的那麼困難嗎？介紹顧客，對他來說只是舉手之勞，加上我的產品也是他們的需要，這都不幫忙嗎？」

過了一段日子，我就開始思考：「為什麼我需要朋友的介紹？——這是好逸惡勞、好高騖遠，想不勞而獲，付出少少回報多多的心態。」

因為我是希望無需勤跑業務、無需經過開發陌生市場，以為只要朋友的介紹就可以成交幾筆大生意；或，只要你有什麼好門路，肯分我一杯羹的話，就是我最好的朋友。

我已經做好發達的準備，但我不打算做任何的付出！

我沒想過當創業的「火車頭」，我選擇當跟隨火車頭後面一節環扣一節，完全沒有啟動力的車廂。

我奢望朋友介紹顧客，但，我從沒做過令朋友對我「超有信心」，介紹顧客時會「超安心」的準備。

不夠世故的人，不知道當介紹人的「風險」，若其中一方「出事」了，這個介紹人就會好不尷尬，成了「夾心人」（禍心），通常出事的都是剛出來創業不久，四處尋覓貴人的仁兄。

最後我想通了：「不介紹就算了，讓我自己來，等做出一些成績給你們看，你們自然對我有信心，安心將顧客介紹給我，而我為顧客所做的服務，也絕不會讓你丟臉，更不會敗壞你的名聲。」

當我不再奢求朋友的介紹，我變得很踏實，結果我一樣開創出很多大顧客，自此，朋友有沒有介紹對我來說意義已經不大了。（幻想版：如果我開棺材店，不知道如何跟朋友說：「誒，阿江，你看哪裡有人死，要用到棺材的話，麻煩你打電話給我！嗆，阿江，拿著這大疊名片，介紹你的朋友給我認識……」我不知道阿江會不會在我的鼻子打一拳？）

說來也很吊詭，當我做出一些成績時，朋友在市場聽到我的風評，陸續介紹了一些大顧客給我，結果我發現了一個很重要的秘密……

原來將朋友介紹的顧客銷售量全部加起來，都比不上自己成交的生意數額多，累計朋友介紹的「貴人顧客」，只佔了我公司內總生意額的百分之一。

此後，我認定攀附權貴，不會為自己的生意帶來任何盈利，到最後你能不能成交就得看你公司的實力和自己的本事。

你有本事，人際網絡自然向你靠攏，始終靠本事建立起來的網絡會比較穩固，記得當火車頭拉動車廂。

還好，我沒有被貴人之沿途風光所騙！（打造自己公司的實力才是本地風光，得到貴人的輔助是錦上添花、沿途風光！）

連黎智英這等大老闆也說：「千萬不要被做生意首要有人際網絡的流行論調所誤！做生意不要花時間搞人際關係，而是要集中精神搞好本業，人際脈絡自然會四面八方湧上來！」

當市場的人都知道你有本事，很多人就會自動送上門找你合作，倘若是你主動找上門，比你位階高的人，也可能忽視你的價值——這是我個人的經驗。

做生意首要條件是創造你的市場價值（我的本事是市場開發王），以你的本事為軸心，用你的市場價值連接人際網絡。

李民傑 有錢人一定有貴人

我認識一些朋友經常告訴我：「我滿腹才華，就只欠東風，只要我攀附到一個關係，遇上一個貴人，我可以憑著我的交際手腕，加上我的銷售技巧，一飛沖天……」

感想一則：

在馬來西亞的電臺節目聽到一位新晉女歌手很興奮地告訴DJ：「我今天很高興，我的唱片已經賣出一千張……其中五百張還是新山的某老闆一口氣買下，表示對我的支持……」

女DJ也開玩笑地回應：「嘩，這麼棒的老闆，他是不是對你有意思？哈哈，剛才開玩笑，太好了，恭喜你，我推出新書時，林先生只向我購買五十本書，表示對我的支持……」

你們猜猜看，如果我推出《奸的好人》，跪地哭求表哥「吃」一百本，然後向博學和尚叩頭，希望求他介紹佛教團體給我，希望佛教團體「吃」一百本，然後飛去台灣拜訪瞬擊虛空的父親，又趴在地上哭求他父親介紹中國道教的團體，希望道教天師派的傳人可以「吃」一百本。

別發神經了！

做出版，我只有一個很簡單的念頭，我的書擺放在書店，有廣大的讀者群購買，我需要的是個體戶購買，不是友情式的支持，不是像吳恩恩講師般逼學員吃貨——如果我是吳恩恩江湖佬，可以說一個很簡單的理由騙學員吃貨：「我是為了訓練你成為零售高手！我是要考驗你們的決心！」

貴人，請問你在哪裡？

曾經將我領悟出來的道理告訴這些「滿腹才華」，準備「一遇貴人便化龍」的朋友：「即使讓你遇上貴人，也絕對不會一飛沖天，問題根本不在有沒有貴人。我的意思是，即使貴人給你生意，願意跟你合作，你也發不了達。」

我認識很多做生意的人，他們整天都想「到底我的貴人在何方」（攀附權貴）？

結果那些自以為很聰明的生意人，開始在晚上活動起來，也將自己包裝成假大空的有錢人：名

到底你的貴人在哪？

車名錶，全身名牌，出席各方團體，結果「真有錢人」只佔少數，他們碰到的都是覓尋貴人，假大空的有錢人。

最後，他們還認為，只要耐心再呆久一點，可能會遇到真正的有錢人，於是等啊等啊，終於也碰上一兩位，接著再守啊守啊，也守到一兩單大生意，假如你問我，他們發達了嗎？

我告訴你們：沒有！他們得不償失！

到底之前他所付出的包裝「成本」能不能「回本」？

我碰到大多數的案例是：花了很多錢與時間，成交的生意，盈利抵不上他們付出的「時間」與「包裝」。

所以這些可愛的仁兄說：「看長遠一點，我們要看他陸續給我們的生意。」

即使讓我「勉強」接受他們因攀上關係，陸續的生意來往可以幫助他們的生活改善、收入增多，但他們「守住」這些貴人朋友時，將變成馬幣二萬令吉的月收入，消費卻在馬幣二萬令吉以上。最後，他的壓力更多、更大，畢竟他們是假大空的有錢人，有苦自己知，任何風吹草動，足以讓這些人隨時破產！

當假有錢人與真有錢人一起消費時，即使真有錢人吃雞肉，假有錢人喝醬油，結果賺回的盈利都被消費蒸發掉。

你反駁：「假如我不像他們（有錢人）那麼大花費，還是保留原來的生活模式，我不是輕鬆了嗎？」

我會將真相告訴你，你做不到！是現實「逼」你做不到！

大家看看，尋覓貴人的生意人，其思維模式不外是：

一，不認識這些有錢人，又怎能拿到他們的生意呢？

二，試過找他們公司的負責人，結果都無法完成交易，但是我認識老闆後，我就可以直接跟老闆談，有關係才容易達成交易，加上我的工廠設備，我的能力都足以應付他們的大訂單……

不過，我最想說的是，你將碰到兩個個問題：

第一，競爭對手的問題；

第二，有錢人的思維模式或生活習慣。

尋覓貴人也有競爭對手

先說競爭對手，跑這條尋覓貴人路線的對手很多，這些競爭對手跟聘請銷售員開發新顧客碰到的競爭對手一樣多，只不過前者是老闆對老闆的競爭，後者是銷售員之間的對對碰。

到底你是要怎樣打贏這些尋覓貴人的競爭對手呢？

假如你的競爭對手是混在有錢人堆中已經有數年經驗的老手，交了不少學費，你是剛加入這條「貴人路線」的菜鳥，我想問，新手憑什麼打贏老手（你與貴人的交情肯定比不上老手深厚）？

其次，即使花了數年摸索，終於變成「貴人路線」的老手，你又發現：原來單單是這幾個貴人是不足夠的，你還要繼續找更多的貴人，結果你又會追問，到底比這階層更厲害的貴人在哪裡？

喜歡尋找貴人的生意人會想盡一切辦法，尋找門路去認識守在政治領域的「馬應九」、商界風雲人物的「李加乘」、「郭太明」、「施正榮」……

告訴你一個秘密，如果你沒有將最基本的問題解決，即使給你認識這些人，一點用處都沒用！

譬如陳大文是寫書人，先找出版界名人為他寫序文或推薦，但銷量不盡理想，結果只好想辦法找更高位階的馬英九、李嘉誠、郭太明、施正榮、傻佬、巴飛特、川舖」拿著陳大文的書拍照，然後跪在地上哭泣拜求他們說一兩句推薦的話，你認為自此陳大文的書會因此而大賣特賣、洛陽紙貴、一紙風行嗎？

答案是沒有人會知道！

真相是，即使有名人推薦，也未必會大賣！

好了，即使大賣，但這種「風光壽命」能維持多久？

如果陳大文夠清醒的話，應當專注怎樣寫一些很特別或很精彩的內容；做生意的，應當專注在產品素質、專注在服務條款、專注在銷售員開發顧客的技巧。

做生意不會因為一兩位貴人而發達，通常是需要累積很多顧客對你的肯定，才能成就你的事業。

貴人是你做生意的沿途風光，雪球般的顧客才是你要的本地風光！

開餐館的不是要透過朋友勸馬應九光顧一次，而是要將普通的熟顧客像雪球般滾大！

回到現實問題，做有錢人的生意，能靠關係能嗎？

不如我們轉換一個方式來問：靠美眉介紹范冰冰給你認識，就等於你能追求到范冰冰嗎？

答案是堅定不移的：不一定！

追求女人，要看你在談話時能否制造打情罵俏的火花？能製造火花之後，接著還要看你能否奪取女方的歡心；做生意要成交，要靠勾魂奪心洗腦的手段，還要加上你的產品素質、價錢是否有競爭的條件。

做生意要賺錢，一定要有的三項條件，第一，你的產品要有市場的需求，包括價錢、服務、素質等客觀因素；第二，你要有行銷策略；第三，銷售手段。

簡單來說，要擊敗你的競爭對手與其靠貴人的扶持，不如創造出被舊顧客介紹新顧客「追求你」的價值。

有錢人的思維模式

看透了尋覓貴人的競爭「環境」後，我們進一步了解有錢人的生活習慣，捫心自問，他們的生活消費是自己抵消得了嗎？

即使你有機會跟有錢人一起到華貴的大餐廳吃飯，他們不會認為你有什麼了不起，他們應酬這

樣的人太多了！你沒有辦法讓他有深刻的印象，你只不過是其中一個想攀關係的人，沒什麼特別，這種想攀附權貴的人太多了。

有一位億萬富豪告訴我：「現在我不需要尋找朋友，而是有很多人自動送上門要做我的朋友，因為我有市場需求的價值。」

用手指數一數，跟你談得來的朋友，有多少位是大有錢人？有多少位是國際企業經理級的朋友？你的有錢朋友，會不會半夜三更問你睡著了嗎，然後載你去他的家吃剛出海釣回來的魚呢？他會不會請你到他的大豪宅，親自給你做菜？

花時間培養起這樣的感情後，我們再看看有錢人的思維模式，再捫心自問自己的身份位階？

事實上，無論多友善的有錢人，倘若你的身份、位階和他落差太大，他一定跟你保持距離，除非你是大美人，否則你要令他們相信你的位階是跟他們相差不遠。

你有沒有嘗試問自己：到底我的身價是多少？

談身價對社會新鮮人會不會不公平？

身價可以透過談話的包裝來提升價值——這也是老生常談的一句話：如何推銷自己。

到底你的貴人在哪？

我給大家一個推銷自己的方向：分析力與說話能力是最容易讓人錯覺你是人才。

推銷自己的目的，是讓其他人覺得你是一位難得的人才。

有一位朋友告訴我，我剛開始出來做生意時，給朋友的印象是笨笨的，我雖然曾經做過頂尖營銷員，但朋友們就是對我沒什麼信心，因為我講話時口齒又不清，萬一他們介紹顧客給我，被我搞砸了，會連累到他們的聲譽，所以他們還是等我做出一些成績再介紹。

對有經驗的人來說，他們試過一片好意做介紹人，結果朋友卻把事情搞砸——做出來的貨不對版、價錢比市場貴好幾倍、服務一塌糊涂——而令得這位介紹人好不尷尬。

據說最勁爆一次是，某位朋友介紹一項裝修工程給朋友，但他的朋友竟然拿了顧客之頭款錢逃之夭夭，顧客雖沒有責怪他，但他已尷尬得抬不起頭來。

怎樣讓有錢人覺得你是超級人才？

這裡也告訴了你一個訊號：你不但要讓身份距離與你落差很大的有錢人相信你是人才，你還要令到身邊所有的人相信你是「超級人才」——你做事負責任、有交代、還能將普通一件事做得非常出色！

身價要從兩個方向下手，第一，是你過去的資歷，如果你過去一事無成，你就不要奢求他人會對你另眼相看；第二，要是你是新鮮人，白紙一張，要靠你的「嘴巴」。

市場上一般的說法是從資歷看身價，如果真的是從資歷看身價的話，那麼我們每個人要有大成就，豈非都要等上四十多歲？

大家不妨想想，站在你現在的位置有什麼身價可言？

我曾經在網誌上說，假如我要聘請一位講師做我的接班人，陳大文是銷售員，他應該怎樣來證明自己有當講師的材料？又或者，我們想請一位營業主任，你只是當過銷售員，你敢躍上一級來應征主任之位嗎？

回答這個問題，「平凡交易員」答得最好，以下的回答不涉及招數，這是給方向與概念，要是你想學更深入的手段，可以繼續收集「奸的好人」作品。平凡說：

要包裝，最基本的是聊天時展示出你有「料」，但不一定是「最有料」，說話修煉成一針見血。正如你準備開餐廳，你煮的食物一定要好吃，但不一定是「最好吃」

談話當中，最考驗你的才華，是從問問題開始——人家問你一個問題，你如何回答是很重要的。

李民傑 有錢人一定有偏見

他們的問題，往往有陷阱，要思考能夠回答或者不能夠回答，你必須很清楚，還要配合肢體語言。最好的回答方法就是不要欺騙，越簡單越好。

如果你亂蓋，你們聊的話題又是他本身感興趣的話題，或者他自己的本業，無形就暴露你自己的弱點。

有錢人的頭腦，通常有一些「防毒軟件」或「免疫抗體」透過談話，就知道你「有料」或者「沒有料」。（請繼續收集「奸的好人」作品，我會將這些招數寫出來，其中一些講話技巧可以參考《印象洗腦術》一書。）

有時候，你為了證明你自己的才華而說太多話，就變成了HARD SELL。

你是人才而被賞識，是有錢人用你，他是要你幫他賺錢，你與他的身份是「使用者」與「被用者」的關係。

有錢人會分你一杯羹嗎？

至於說，你想有錢人開一條康莊大道的生意門路給你，你就得問一問自己，你是哪一階級的有錢人？

有一次，某位商界的前輩告訴我，新加坡有某位經驗豐富的股票投資高手指導他如何投機期貨，前輩說他虧了新幣五十萬元，我好奇地問：「你不是跟星國某政商界重要人物很熟的嗎？你的業務亦涉及到英國市場，你收取的情報應當比我們普通人更準確，為什麼會這麼失策？」

前輩說：「你想想，這個社會是很重階級觀的，你投入玩錢賺錢的雪球遊戲，百分之一百最賺錢的資訊，一定全在第一層的有錢人手中，好了，等他們考慮之後，從指縫流出來的『漏網之魚』，就輪到我這種屬於第二個階層的有錢人，比方說：就像某位朋友要和我一起買下一家英國飯店，只不過是第一階層的有錢人願意放出來的『漏網之魚』，而我計算過風險之後，覺得值得投資，我就找與我實力相等的朋友一起投資，因為單靠我個人的資金就不夠了，當我和朋友合作，具備了實力，我不會放出來給你李民傑參與投資的。」

前輩以我的行業為例子：「比如你是做出版的，如果你實力雄厚，資金充裕，本來你們只有兩位股東，你會無緣無故地多找一位仁兄來分一杯羹給他嗎？坦白說，如果你們現金流週轉不來，你才會找比你更有錢的人投資，或同步的有錢人投資，難道你會找比你更差一階層的有錢人嗎？」

「找人出錢的你是往上找，或往水平方向找；找出力的你是往下找。」

我心想，當然啦！我要找下一層的人肯定不是「投資家」，而是「能力家」——意思是有才華、有沖勁、有抱負、有理想、有能力的人才。

到底你的貴人在哪？

我要找出錢投資的對象當然是旗鼓相當，或比我更有錢的人。

從「投資家」與「能力家」讓我們看到：如果你檢視過自己的資歷與身價之後，你沒錢，你要找比你更高位階的人給錢你，你一定要將自己包裝成「能力家」。

但如果你有一點錢，自己已經是老闆，千萬不要妄想比你更有錢的人會分一杯羹給你，天下沒有白吃的午餐，但你還是能以「能力家」的身份遊說他們投資你的公司。

這位前輩最後下一個結論：「如果自己的事業搞不起來，不斷幻想自己會在錢賺錢的項目上投資發達，根本不是靠實力，而是賭運氣。」

我再重複，尋找貴人的思考方向是：檢視你的身價，問一問自己到底是「投資家」還是「能力家」？

我們認識一位地產中介商HENRDY，手上有四十多位經紀，他告訴我：「投資地產，第一手，最好的產業會流入中介商的手中，直到他們不太有把握的就開始放出來……我每一兩個月都會到地產拍賣會逛逛，每一次有第一流的產業，百分之八十都是同行在競標，通常被那些百分之二十外行人出高價買下的產業，扣除費用後、律師費、印花稅、修理費、維費、時間成本、隱藏費用等，賺不會超過百分之十，搞不好還要虧錢……」

對發展商也是如此，凡第一流很有把握、百戰不殆、風險很低的產業，一定是自己先“吃”三分之一，接著分發給自己的朋友做人情，而這些朋友又肯定是比他更高位階或身份相等的人，等建成發售後，彼此大賺一筆。

對那些不太有把握，只有一勝一負幾率的新房子，通常都不收集手中，全部放出去，而且是越快越好！

前輩繼續發表他的偉論：「這種靠錢賺錢的機會是，第一層不要，給第二層，第二層又不要，給第三層，摸摸良心，你是第幾層的有錢人？你收到的情報，已經是第幾手了？」

貴人未必能幫你一飛沖天，先老老實實將自己的事業搞起來，只有成為本業中的翹楚，等上了位之後，再想如何錢賺錢！

「靠機會就太過虛無縹緲了。如果你是在某一行業裡賺到錢，尤其還不是千萬富豪，你不要分散投資，不要把蛋放在不同的籃子，你接著下來的投資都是要和自己本來的行業有相關，如你現在是做出版，以後可以與人合股開印刷，而這印刷主要是用來支持自己本來賺錢的事業。」

「跟你的事業王國是全部息息相關，上下游互相照應的才是正確的投資方法。如果期待機會，跟大賭一場沒分別：可能快贏，也可能快輸。」

之後前輩坦白招認，自己手上有數間空置的產業，還好的是，他的本業很賺錢，所以虧這些錢，也算不了什麼！但就是不服氣，本業賺回來的，有三分之一是虧在錢賺錢的遊戲上。

前輩說：「唉！你看，許多想一朝發達的人，連自己的事業都做不起來，就學人玩這玩那，多危險！不要以為你搭上比你更有錢的，他就是你的貴人，是禍是福，你是無從分辨的。」

案例分享：

我認識一位億萬富豪，他有三位女兒，長得亭亭玉立，漂亮極了，有八十分以上。

這位富豪告訴我，他非常關心自己的女兒，至於他的長子可沒有什麼好擔心。因此，在孩子讀小學時，只是送長子進名校就讀，不過女兒可不同，他特意安排女兒在國際學校就讀，在國際學校裡，女兒班上只有二十四位同學，但這二十四位同學中，卻有十八位是來自不同的國籍，有日本、韓國、澳洲、德國、美國、意大利、加拿大、紐西蘭等。

我好奇追問：「你偏心？你不喜歡男生？」

他說：「不！我有秘密陰謀和目的，你想想，在馬來西亞有什麼位階的人，才有資格就讀這些學校？我申請這家學校時，是托一位部長為我寫推薦信，因此，凡能就讀這家小學非富則貴，我想開拓我女兒的眼界，從小學到大學她都是『國際化』的交流，你認為能追求我女兒的男人，位階會差到哪裡？當竹門碰上木門，怎麼關得起來？！這個世界真的有那麼多梁祝版的故事嗎？」

他沾沾自喜地說：「還好，我這個決定沒錯，到了今天追求我女兒的男人都是非富則貴，女兒因為認識國際人，眼界也開了，不會專注在愛情，愛情對我這三位寶貝女兒可有可無，是生活其中一種消遣或情趣！」

你往這個方向思考，你說這位富豪有沒有位階之想呢？

十年人事幾翻新

精神分裂的血脈圖

某年中秋夜晚，我們一家人到表哥的家聚會。

很奇怪，在我的父系親戚當中，沒有超級大富豪的出現，父系的親友是我變化最大，偏偏我的母系親戚，就有兩位大富豪。

我的夥伴江健勇老師曾經看過一則理論：凡「親戚血脈圖」內，有精神分裂癥的家族對比正常的家族，在事業的成就比率會高出很多倍，這則理論對我而言很過癮，至於你們要不要相信任憑君斷。

江老師獲知這個資訊就問他的母親：「媽媽，我們家族裡有沒有精神分裂癥的親戚。」

江老師的母親說沒有。

江老師告訴我這則資訊後，我就告訴江老師，我的“父系血脈圖”沒有人患有精神分裂症，但我的「母系血脈圖」就有兩位有精神分裂癥，一位是我的舅父，另一位則是我的外婆，很遺憾的是，他們兩位都是自殺的。

女友也一樣，父系親戚沒有大富豪，母系的親戚當中最少五位超級大富豪，其中一位表哥可以獨資在越南捐贈一棟教堂，但她的「母系血脈圖」尋找不到有精神分裂的人！

我可能有精神分裂癥

偷偷告訴你們，我讀中學二年級曾經當過乩童，起壇替人問事。開始接觸宗教時，經常會出現幻覺，神神怪怪的，談到怪力亂神，過去的我也很神，我在迷幻或自我催眠的境界中，上過天堂下過地獄，看到一位朋友如何虐打自己的母親，嚇得這位朋友跪在佛前懺悔，甚至在跳童之後，在一面大鏡子畫符，鏡子破碎之後，看到木板上有被印上的墨跡，你說神不神？

現在的我不迷信了，我不言怪力亂神，我知道即使傳播再多的神跡，也抵不上思想的傳播。你不要以為幻覺是真的，我靜坐時，曾出現幻聽，不過卻給我破解了其中的秘密之後，幻聽就消失了。

中秋夜當晚，多年不見的親戚都聚集在表哥的新屋——這家別墅式的大豪宅。這棟豪宅將地下

室加入，一共有四層，天臺是他練習高爾夫球的草地，約九百平方尺——如果連天臺的草地都算進去就有五層樓。

全屋一共有十九架的冷氣機，第三層是會客室，有小型電影院，有小型酒吧，有健身房，有噴水按摩浴室，有蒸汽房。

第一層是飯廳、客廳、工作室，可是卻沒有書房；第二層是房間，每間房間都有個人的浴室，浴室均有走廊，在走廊旁建了一間衣物室。

他說，普通朋友來到他的家作客，他只會在第一樓招待，自己五十多歲，不想爬到三樓招待客人，所以將房間設在二樓，如果是很重要的人物來到他的家，他就會帶他們上三樓會談，因為親密的親友即使經過他們二樓的房間也無所謂。

你看，這位有錢人說話的技巧多高明，普通朋友來他的豪宅，是在一樓招待，不能經過他們的房間，三樓只會招待重要的人物，言下之意就是說我們這班人都是他認為很重要的人物，這種間接式的送高帽，即能讓來賓感受到優越，又可以輕輕拍了我們的馬屁，來賓當然咧嘴而笑。

經他這麼一說，在座每一位仁兄都變成了他的上賓，每個人的身份都好像變得尊貴起來，有一點飄飄然。

我不管他說的是不是真心誠意，但現場的人都感受到他的真心誠意，我寫出來的目的是要求你們多從另一個角度，看清楚他如何出這一招，間接抬高來賓、取悅來賓。

《奸的好人》的讀者一定看出其中的玄機，會拍一拍桌子說：「媽的，以後我送一套《奸的好人》系列叢書給朋友時會告訴他，這套書我肯定不會隨便送給普通朋友，因為我只想將如此秘密的資訊與非一般見識的人分享。」

誰的變化最大？

表哥在酒吧招待我們喝葡萄酒時，聊到一個話題：「十年人事幾翻新」。

表哥說：「讓我們看看身邊的人，這十年中誰的變化最大？」

表哥繼續說：「如果你有一位朋友，十年前是如此，十年後的生活也如此，這個人就完蛋了，沒有了機會。同樣的，一個生意人十年前的年營業額是一百萬，十年後的年營業額也是一百萬，這就叫退步……我也看過有人十年前的營業模式是如此，十年後還是如此，完全沒有改變！」

感想一則：

我有一位講師朋友，十年前的只是靠說明會招學生，十年後他開始遇到瓶頸，生意走下坡，來聽說明會的人顯然比十年前少了很多。

我在二〇〇二年出來當講師，到二〇〇九年，我已經不開說明會，只是集中在出版的業務，從每年一本書，到一年出四本書。

若你問我，現在你沒辦說明會，上課的人數會減少嗎？

我說：「讀了我們的書，都會被我們的書吸引，主動報名上課程。」

我說：「我有一位朋友對我很好，可以說好的不得了，但我每次見他，他就講乩童的故事，每次見面我試圖轉移其他話題，但不一會兒，他又把話題拉回乩童的議題上，然後還勸我吃符水，加入他們的乩童教派，十年後還是這種話題，自此我每見他一次，就越來越不想見他！」

當一個人到了一個不同位階，他的想法，他的需求都不同了，比如說我認識一位保險界的前輩，現在他儲備的現金接近千萬馬幣，我做銷售員時，他從沒有向我透露過任何的心事，當他看到我現今的變化，他不但會用他的儲備現金向我炫耀，還告訴我他許多內心的秘密。

他可能「錯覺」我已經接近了他的位階，才開始對我表露了他的真情。

當年我還是銷售員時，我並不了解這種想法。後來我的生活改變了，我開始了解這種想法，比如說，我準備明年到西班牙旅遊一個月，然後又要到澳洲旅遊十四天，我沒有理由找一個不喜歡旅遊的人來談，我更加不會找一位位階還不能向我般自由旅遊的朋友談，如果我興致勃勃向他講解我的旅遊計劃，很可能他會「錯覺」我在炫耀！

不一樣的口味，不一樣的朋友

再比如，我與商界朋友暢談在哪裡投資地產，到哪個國家看產業，談這些興致勃勃，難道要我找買不起產業的朋友來談？

即使我告訴他，他只有聽的份，說了倒不如不說，更何況我又不是要拉攏他跟我一起投資。

你們要注意，當你的口味變了，位階不一樣了，思想不同了，也許就是你需要換朋友的時候，這是自然發生的，你與一班朋友一起奮鬥，當你跑到大前方，看到那班朋友還落後你幾百米，你沒

有理由停下來等他們，不過一旦你對後方大喊：「朋友快一點，努力跑快一點，可是他還不肯加速他的腳步，對不起，我再也幫不到你了，我只能繼續跑我的路，然後跟你搖手說再見了。」

表哥繼續發表偉論：「我還記得當年香港當紅的歌手是譚詠麟與張國榮，後來香港流行四大天王：張學友、劉德華、黎明、郭富城，再後來最爆紅的是蔡依林、周傑倫等，時代已經在變，世上沒有不變的事物。」

「人最想過舒適的日子，沒有危機的逼進，最好什麼都不要（想）變。可是我卻時常提醒自己：現在不變的話，老了就會後悔沒有時間和機會去變，如果現在馬上變，做了想做的事，即使失敗了，老了也會引以為榮，我最怕的是當八十歲時後悔已經來不及了。」（李民傑注：很多人「知道」變的重要，卻「認為」暫時還沒有必要變得這麼快！）

「剛畢業時我跟朋友的娛樂是三五成群打撲克牌，之後是游泳，接著是高爾夫球，每當我的享受變化之後，我有兩項最大的獲益：第一就是認識很多新的朋友，第二從新的享受中培養出新的知識，因此我跟人對談的話題才可以源源不絕。」表哥繼續他的偉論。

「我的享受變了，興趣也變，又發覺原來人生是這麼好玩，每五年到十年所帶給我很多新的挑戰，人生真的多姿多彩。」

我自己不斷的轉變，也希望朋友有所轉變，因此我會久不久與多年未聯絡過的朋友見面，和他們碰面前就會幻想：這位朋友十年沒見了，不知道他會有什麼變化呢——我很好奇！」

「有些朋友令我很失望，十年如一日，有些令我非常驚訝，我會想，到底是什麼理由讓他變成這樣？」

「如果一個人沒有變化，你想想，多恐怖啊，就好像我住的這個區域，十年前是完全沒有開發的樹林山區，現在這裡每棟房子的價值都超過馬幣一百萬（這個價位已經是馬來西亞的高尚住宅區），道路也從黃泥小徑變成寬闊的馬路；從黑白電視變成今天的LCD液晶電視，電腦從window 97變成今天的window vista，以前我們的手提電話像水壺一樣大的大哥大，今天變成多姿多彩兼多功能的3G電話，手提電話有照相機、記事薄、GPS導航系統、WINDOWS MOBILE、可以上網，這是我們想也沒想過的事情，萬物都在變，人呢？」

「香港的曹仁超說，大部份人的思想，每二十年改變一次：二十歲最有興趣把妹；四十歲才認真追求財富；六十歲改成追求快樂，精神的寄托。但我想說的是，二十年太長久了。」

羅文的《家變》

羅文唱過香港電視連續劇《家變》的主題曲：「世事常變，變是原是永恆……」

「變」原是永恆，這是人生的智慧。

當人走頭無路，就像「山重水復疑無路」，在情緒上的認知好像是絕路死角，若能明白始終會有「變」的話，「九死」裡面必然能看到「一生」的變化——明白再好的會過去，再壞的也會消逝。

許多人就是因為不明白「變」的原理，對未來既無知又恐懼，期望一帆風順、水漲船高、無災無難到公卿。

明白「變」，看透「變」，順應「變」的人根本不會要求期望一帆風順、水漲船高。

人性上最大的沖擊和考驗，也在「變」裡乾坤。

電影之所以好看，是情節「變」得高低起伏，讓人不知道結果，才充滿趣味，引人追看下去。

表哥像律師做結案呈詞：「我喜歡變，經常變，因為我深信：世事常變，變才是永恆，即使人與人相處，今天此人會對你好，不代表明天會對你好……相信變，順應變者必然思想靈活，擁有闊達的人生觀。」

在座中，沒有人敢給他任何回應，也沒有人敢站起來鼓掌，我也不知道大家聽懂了表哥的理論嗎？放眼我們身邊的朋友，這十年都沒有什麼很大的變化，我先不說思想有沒有變化（思想見地變得更高），即使只是說他們的事業也沒有變化、生活素質沒有變化，幾乎所有的人變化最多、變化最大的是欠下一大堆信用卡的債！

接著有一位保險的長輩說：「我一生人中只做過一次頂級銷售員，我換了三份工作，一份是計程車司機，一份是保險員，保險做了三年就沒再做下去，現在是教人駕駛的師父。」

當年這位長輩做到頂級銷售員，完全是因為這位表哥支持他，跟他買了一份保單。

三十之後，還有多少個十年？

如果是年近三十的讀者，你們有沒有想過，當青春不在，再過十年的話，就開始步入中年，這十年過去了，你有什麼變化？

我指的變化是指思想與物質（事業）同時變花。

譬如：你二十多歲踏入社會，做銷售員，做了十年，你還是銷售員，沒有改變，甚至還沒有試過成為頂級或明星銷售員，平平淡淡，庸庸碌碌，你是不是時候應該想一想：為什麼會這樣呢？

李民傑　有錢人　一定有偏見

若是如此，你要留意〈有做和沒有做的一點分別〉提到：如何利用酒後吐真言的方法訓練下屬。

比如突然問下屬：「快，快說出你今年最想改變的五項事件……」

當他說不出來，你就可以問：「告訴我，去年你最滿意的一件事是什麼？」

你也可以再問：「這家公司，有你的存在和沒有你的存在，有沒有分別？」

十年是一段很長的時間，要知道，十年是從每一年累計加起來的，嚴格來說，你十年要有一大變，每年就應該要有一小變。

研究心理學的人有提過，歷史上偉大的成就者每十年就有一個很重要的變化。

有話說：十年寒窗無人問，一舉成名天下知。

這十年，你身邊的朋友呢？是不是跟你也一樣，沒有什麼變化？

如果他們超越了你，什麼都比你好，你為什麼不想想，為什麼不是你超越他，而是他超越你呢？

你就看看這十年內，你住得國家，環境有什麼變化，看些變化，你回想你的生命有沒有改變。問一問自己：「人生有多少個十年？」

不要自己騙自己說，還沒有到時機……物質對我來說是不重要……我不重視物質上的改變……我再強調，千萬不要讓你的「認為」打敗你的「知道」！

你讀過《有錢人的偏方》這本書，你就知道給自己合理化的解釋無異是你自己害了你自己。

沒有變化中的變化

我從成為職業講師到寫這本書，雖然沒有十年，可是卻讓我發現到許多講師都是因循苟且，十年前用這個行銷模式，十年後又是沿用同樣的模式，以前做二十二次課程，十年後還是做二十二次的正式課程，根本沒有任何的改變，連一本書都沒有辦法寫出來，或者只寫一本書就消失在市場——你敢跟這位講師學習嗎？

千萬又不要告訴我，因為沒有變的人，才會給人客觀的指導！也不要告訴我，不會改變的講師對你而言是無所謂。

要看那位講師的思想見地，一定要看他寫過多少本書，他的書寫得怎樣？從他寫的書去審核他

有沒有能力教你，倘若他寫的書根本吸引不到你有「衝動」去上他的課程，你就沒有必要付錢買一個希望！

對我而言，如果做講師的，沒寫過一本書，為了你的荷包著想，你還是不要上他的課程為妙！

做講師的，十年前教的是這些爛內容，十年後依然還是教同樣的爛內容，根本考證不到他的頭腦有什麼不同，但出書就不一樣了，最起碼你可以看到他的思想變化。

時代變了，講師卻沒有變！

寫書的人最大的不同是，假如他要不斷出書，他就得不斷提升自己的見地，充實自己的內涵，他才能繼續的寫下去。

連寫作的方法我都要求自己有變化，開始推出《有錢人的偏方》，我的寫書手法改變了《奸的好人》的風格，到了這本《有錢人一定有偏見》我又故意變成寫小品文的風格了，每次新的改變，我都希望用不同的文筆，接觸全新的讀者群，我不知道能不能成功，但我會先做了，才去想！

毛澤東說：「多少事，從來急；天地轉，光陰逼；一萬年太長久，成敗事爭朝夕！」

突然，表哥指著我的鼻子說：「我已經五十多歲才有今天的成就，我看過無數的人，坦白說，

變化最多、變化最大，最有傳奇性的是李民傑，他初中時做乩童，讀不到書，在世界書局做貨倉員，直到後來在國際藥廠成為頂級銷售員，接著飛到香港閉關靜修打坐。」

我告訴表哥：「我還記得，當年很多人教訓我說：『你去香港閉關精修後，誰照顧你的父母，十年後你回馬來西亞，你能做什麼？你還有什麼前途？』」

「想不到，我回來馬來西亞後跟二舅父合股做生意，還當了講師，至今出了三本書（注：當年我只出版三本書，現今是六本「奸的好人」系列作品，一本《有錢人的偏方》，加這本《有錢人一定有偏見》，一供是寫了七本書）。」

表哥接著說：「後來民傑成為講師，上電臺，搞出版，現在比我還要快一步將生意發展到國外。」（李民傑注：他的生意性質跟出版不一樣，不能以拓展海外做比較，他做的是重工業，政府工程，無需拓展海外也比我的生意龐大。）

一個傳奇性的六大變化

表哥說的也是，我寫這本書時是三十七歲，要計算十年人事幾翻新，我十四到十五歲是乩童，十七歲出來社會工作，二十歲是頂尖銷售員，接著去修行，回來之後做生意，然後是講師、作家（出版），才二十三年，我就起了六大變化。

我有時候會想，為什麼我會出現這種變化呢？

在下一篇〈有做和沒有做的一點分別〉，我以寫書做比喻，希望能給你一個有價值的參考。

表哥問：「再過十年你會變成什麼？」

我笑笑不知道該怎麼回答，因為我也沒有答案。

我曾經在雜誌讀過一則文章，作者問：「你們知道竹荀生長的速度有多快嗎？」

讀了該篇文章後，我到今天依然無法忘記這個答案，因為這個答案是你我他都不容易估計得到的。

作者告訴我們：「是一天生長一百五十公分！」

為什麼竹荀會如此快速的生長呢？

因為嫩幼的竹荀很容易被動物吃（包括我們人類這好吃的動物），所以它一定要「快高長大」成為竹子，才能脫離被吃的危機。

如果條件不夠，資源不足，我的方法就只有一招：你要快、趕快做一點東西出來，沒有經驗，

也不必考慮那麼清楚，再想下去，機會就會消失。

條件不夠，資源不足，千萬不要想這麼多，

我再引述毛澤東講過的話：「多少事，從來急：天地轉，光陰逼；一萬年太長久，成敗事爭朝夕！」

坦白說，十年後的事，我不知道我會變成什麼？

我不需要想這麼多，我只是關心每一年的小變化，每讀一本書，在全部忘掉前，多加一句自己的偏見，將心得感悟寫一篇網誌。

你讀一本書，何時能實踐裡面的理論，你不會知道，但馬上可以做的事就是多加一句自己的偏見。

在你的事業，你一年前談不成的大顧客，今年就多走一步，改變以前談判的策略，今年再去談判。

每一年我都會要求自己有變化，即使出版這本書，我也從八十二公斤的大胖子變成只有六十八公斤中等身材，沒有肚腩山的李民傑。

變不變不是因為你學過什麼，而是你做過什麼？

以我信仰的精神，我不會告訴你十年後的事，我只是要求你和我一樣，好好相信一年的智慧。

一年的智慧與一年的變化

我聽過一個猶太人的故事，話說一個猶太人A先生，他因為講話得罪了皇帝，皇帝要殺他的頭。

他對皇帝說：「大王，我有辦法用一年的時間將你最喜愛的寶貝馬訓練成會飛天遁地的神仙馬？」

這個傻故事、假寓言告訴我們，這位很笨的皇帝竟然傻到將信半疑地想：「反正我遲一年殺他，對我也沒有任何損失，他要死始終會死在我的手上的。」

所以皇帝將A關進大牢，每天早上就放他出來訓練馬。

A的朋友知道後問：「你不要騙人啦，馬怎能會飛天遁地呢？」

A說：「你知道嗎？一年的時間，可以發生多少的事情嗎？有可能皇帝死了，有可能我死了，有可能馬死了，也有可能皇帝不生氣原諒了我，最荒謬的是有可能馬真的會飛天遁地，朋友，你知道嗎？一年的時間可以有很多可能，可以有很多你想不到的變化。」

我雖然不相信這個鬼故事，但我卻相信這個一年時間的哲學。

比如我是一名沒有經驗的銷售員，今天我與你談生意談不成，我相信我下次一定會談成的，只是我要將談判的方法改變。

當我做不到時，我就好像這位猶太人那麼狡猾地告訴大家，給我一年的時間！在這一年偷偷秘密修煉！

假如我剛出來做生意，要開發陌生市場就要不斷拜訪陌生顧客，即使想不到招數，也要每天見人，做開發顧客應該做的事，不是呆在辦公室想招數——我不會想這麼多，做了才說，支撐我背後的哲學就是變。

譬如開發顧客的手段可以分成上中下三品，我聽過最上品的招數，但我想不到最上品的招數，也開創不出中品的招數，我只好出最下品的招數，試一試，出錯了，再修改！

我的想法是，有出招跟不出招，還是有分別的，你以九死一生的態度來看：反正都是考零分，你不試也是零分，試一試還有機會不必是零分！

有句諺語說：無才有志，成全半事；有才無志，白頭了事；有才有志，做得大事！

有「志」對我而言就是有「試」！

偷偷告訴你一個秘密，假如有人是不相信我這個一年改變的信念，也不相信只要肯去試，一年之後是有很多可能性的想法，他一定什麼都不敢做，他一定認為做與不做是沒分別的。

為什麼呢？

他的價值觀是定在不變的常態，我是定在凡事會變的狀態。

你說一年的變化大嗎？你會將這個信仰變成你的信仰嗎？

我不會想十年後我變成怎樣，我只是想一年之後我會變成怎樣的人？

故事一則：

據說愛因斯坦第二次監考物理學系的研究生，他派發了考卷之後，有人舉手說：「愛老師，為什麼這份考卷會和去年一模一樣？」

愛因斯坦說：「理由很簡單，今年的答案會不一樣！」

每一年，每一位仁兄，都遇到同樣的問題，但，你敢不敢說，今年的答案會不一樣嗎?!

有做和沒有做的分別

三種不能等下去的東西

一則故事說，有一個貧窮潦倒的年輕人尋找算命師開運改命，算命師八字一批，搖頭嘆氣地說：「小兄弟，你會倒楣到五十歲。」

這個年輕人先是心中一驚，但隨即心念一轉，充滿「期待」地問：「五十歲以後呢？」

算命師再屈指一算說：「喔，你會習慣了貧窮賤命！」

這位年輕人很「後悔」來算命，他內心想：「媽的，『早知道』不要給你批命。」

人類有三樣東西是不能等的：第一，貧窮是不能等，當你「習慣了貧窮」，你就不能改變，習慣之後也不想改變了；第二，夢想不能等，當你「習慣了不能實現夢想」，就不可能完成夢想了，夢想永遠只會是夢想；第三，父母是不會等你的，當你「習慣了讓父母等你」，父

母已經等待不及了……

以前我有一名員工在他父親出殯那天告訴我：「我很『慶幸』自己有陪父親去中國旅行，實現了他多年的夢想，我也很『慶幸』自己曾經緊緊地抱住他，跟他說：『爸，我愛你，謝謝你把我們姐妹養大，我很感恩。』我比任何人都幸運，我做了應該做的。」

從這位員工告訴我的感恩故事，我聯想到S朋友訓練員工的一招，他很自豪地說這招叫做「酒後吐真言訓練法」，據知這招很奏效！

酒後吐真言改變員工的招數

S朋友喜歡在農曆新年與銷售員去海外度假，他與下屬喝了幾杯下肚，歡樂了一陣，就會拉著一班人到比較僻靜的地方，喝第二輪的啤酒，他們邊喝酒邊聊天，朋友會突如其來地問他們：「快，快說出今年你最想改變的五件事。」

很多人被他突如其來的一問，都會停下來想一想，有些人不知所措，連一項也說不出來，所以他就轉換了追問的方法：「告訴我，去年你最滿意的一件事是什麼？」

眾多下屬，沒有人敢告訴他。

李民傑　有錢人一定有一見

我想，做出令自己滿意的事莫過於李敖說的那句話：「人生第一滿意的是做到自己認為自己做不到的事，人生第二滿意的是做到人家認為自己做不到的事。」（我再重複這觀點）

做到自己認為自己做不到的事會有成就感；

做到人家認為自己做不到的事會有快意的暗爽！

有沒有想過，為什麼有些人能夠說出自己想要改變的事，有些人卻說不出來？

有兩個可能：

一就是他們習慣躲在「舒適區」內，不想改變。

再不然，就是習慣了不能實現的夢想，習慣了因循苟且，習慣了順其自然過日子，習慣了沒有危機意識，習慣了做一天和尚敲一天鐘，習慣了今朝有酒今朝醉……

我再重複馬克吐溫的說法：「我已經做好了所有進步的準備，但我不喜歡改變。」

若你用這本書的精神，你可以說，是他的「認為」打敗了「知道」。

想要做出的改變

朋友的下屬，只有少數人能夠說出想要改變的事項，對說出來的人，他就會比起手指，一件一件的算給對方聽。

比如某人說：「我想將我的營業額提升百分之二十……」他就豎起食指數一。

等對方說下去，對方再說：「想代表公司到中東談生意……」如此他就會豎起中指數二。

「想升主任……」他豎起無名指數三。

「想出國旅遊……」如果他發現這位仁兄曾經出國，就會打斷對方問：「去年你也有出國旅遊，並沒有改變啊！」

除非對方說：「去年我是去中國，今年我打算去歐洲。」他才會豎起手指算下去。倘若對方說：「去年我去上海，今年我會去北京……」他就會否定這一項。

當對方說出最想要改變的五件事後，會要求對方多加一項想要改變的事項。

存在的價值

有時候，我的朋友會「借酒行兇」，突如其來地問：「你覺得自己在這個世界上，有你的存在和沒有你的存在，有沒有分別？」

大多數人們心自問，都會說：「好像沒有分別，就算自己死了之後，地球依然轉動，人類繼續繁殖。自己不是牛頓、愛因斯坦，存不存在，分別並不大。」

他再將範圍縮小，問：「在我們的公司內，有你和沒有你，有沒有分別？」

大家都知道假如你說沒分別，表示你在這家公司，一點價值都沒有，現在可以把你辭退！

我朋友如此問，是激發你去思考，檢視自己的存在價值。

如果你連一點成果都做不到，就會覺得自己沒有存在的價值；如果你有辦法做到成果，則會認為自己有存在的價值。

你在家族中有存在價值嗎？

最後，他再將範圍縮小問下屬：「在你的家庭裡，有你存在與沒有你存在，有沒有分別？」

朋友說，這一問可厲害了，他們都帶著七分感慨、

聽到他們這樣說，朋友就會很「酷」地道：「既然如此，你該怎樣做呢？」

我不知道朋友這招「酒後吐真言」對這些銷售員日後的改變能起到什麼作用，但我可以肯定，倘若肯認真好好地往這方向思考，對提升自己可能會有所補助。

清朝的才子龔定庵說：「科以人重科亦重，人以科傳人可知。」

科就是科舉，意思是說A家庭的大孩子做了秀才，二孩子做了狀元，A家庭兩兄弟都有頭銜，A家庭因為這兩個孩子考到科舉，終於能夠光宗耀祖了。

用現代人的觀點就是說，某人在某「名牌」大學畢業，考取到博士學位，A家族因為有家人是在這家名牌大學畢業，所以他是借用了這家名牌大學的光環套在自己的頭上——這是「科以人重科亦重」。

我們再來看看，奧巴馬是黑人，如果也是就讀同一所名牌大學，最後奧巴馬當了美國總統，這時候，奧巴馬是反過來影響了這家名牌大學。

即使是他就讀過一家藉藉無名的印尼小學，在奧巴馬當了總統後都被報章廣泛的報導，這小學變得在這世界上多了一點存在價值，接著奧巴馬的大學、中學、小學也跟著重要了。

這是奧巴馬的光芒反過來影響了小學、中學、大學、祖父、祖母、爸爸、媽媽、黑人社群，這些本來不重要的，現在統統都變得很重要了——這就是「人以科傳人可知」。

譬如人人都說瑞士諾華藥廠的銷售員都是頂級的銷售員，從瑞士諾華藥廠出來的銷售員，即使是達不到業績，一樣可以靠著這家公司的光環在藥界混口飯吃。因為某人只要在諾華藥廠工作過，很多公司都願意試著聘請他，雖然這些銷售員從諾華藥廠走出去，但，在其他公司真的能達到業績嗎？

他們只不過是藉助諾華藥廠的光環混飯吃，聘請他的公司又有沒有試過問他：「你在你的公司有你的存在和沒有你的存在，有沒有分別？」（注：聘請者也被諾華的光環噪音干擾，認為諾華出來的銷售員就是「好料」，有可能「鎖在保險箱的秘密」是他在諾華藥廠混得不好，抵受不了壓力而離職的。）

做主管的若問了之後，後仰背靠椅子，看對方的臉色變化，當然還要看他是怎樣回答你的問題！

慶幸與後悔的人生

某次在舊學員聚會時，我很感性地問學員：「你的人生有什麼後悔和遺憾？如果讓你們重新再來，你會怎樣做？」

有人說，他很「後悔」沒有好好孝順父母，如果可以重新再來的話，會帶父母出國旅遊；也有人說，他很「後悔」沒有好好地讀書……很「後悔」沒有跟某人一起創業，現在他的朋友已經是跨國企業的大老闆，他錯失了這樣的機會……

接著我就追問他們：「有什麼事是讓你覺得很『慶幸』呢？」

有人告訴我，很「慶幸」加入這家公司；很「慶幸」達到公司的業績；很「慶幸」認識某位朋友，這位朋友給他很大的幫忙；很「慶幸」朋友送他《奸的好人》和《有錢人的偏方》，還上了權謀課程，經常有瀏覽我們的部落格，因此他的人生會有不一樣的改變。

人類大部份都活在「慶幸」與「後悔」當中。

在真實的世界，大多數的普通人，對人生都會有太多的「期待」，因此腦內「儲藏」很多「應該」的想法。比如，我對你這麼好，你「應該」對我好；我經常加班，公司「應該」加我的薪金；我是你的女友（太太），你「應該」要經常照顧我、陪伴我、呵護我、逗我開心；你是我的女友（太太），你「應該」要明白我這麼努力，其實是為了我們的將來……

做老闆的永遠覺得員工「應該」多付出一點，不要那麼計較，最好能像頭美國總統布遜遺留的名言：「不要問『公司』為你做過什麼，要問你為『公司』做過什麼」；員工則認為老闆「應該」要給多一點的酬勞，最好能將打回來的江山與他平分。

日本漫畫與海明威的聯想

日本著名漫畫家池上遼有一本漫畫叫《英雄本色》，內容是說兩位主角，一位在黑社會混，想盡一切方法往上爬，殺起人來一點也不手軟，誰要是阻他上位就殺誰，殺殺殺，終於做到該幫派的老大；另一位是搞政治的，用盡手段，耍盡心機，不擇手段爬到首相之位。

故事的結尾才發現：原來這兩位為求上位的主角都有改變日本的大夢想。搞黑社會的主角，背後目的就是要扶起搞政治的兄弟，他們想站在黑與白的最高位置，企圖實行改變社會的夢想。

當搞政治的上到日本首相的地位時，無奈這一天就是他的死期。他不是被殺死，而是患上末期癌症而死，且死在黑社會老大的面前。黑社會老大看著兄弟去世，眼淚不斷地流出來。

這個故事如同海明威的《老人與海》：老人可以為了捕捉一條大魚，在海上與牠爭鬥數天，餓了就切牠身上的肉生吃，睡著了還緊緊不放。當大魚成為鯊魚爭奪的獵物時，老人又去跟鯊魚鬥……最後老人鬥爭得很疲憊，體力用盡、精神耗盡、奄奄一息，還堅持把大魚的骸骨拖上岸，自己才暈死在海岸上。

我例舉這兩個故事的目的是想表達一種鬥爭的精神，即使你用盡努力，結果未必能成功，但，就是因為這件事情當你做它和不做它，結果會是不一樣的，我相信很多事情我們有去做，想到的就馬上行動，便會有不同的結果。

我看過一本改變信念的書，這本書要求讀者做一個實驗：你先寫下今年想要擁有的年收入。當你寫好時，比如你今年想擁有一百萬的年收入，作者就會要你在一百萬後面多加一個零，於是變成了一千萬的年收入，當你看到這個一千萬的數字，腦內浮現的第一個念頭是：「嘩！可能嗎？」

作者告訴我們，假如你頭腦快閃而出的念頭是：「哇塞，可能嗎？」這個想法就是你潛意識有「凡事不可能的想法」，就是這個「凡事不可能的想法」導致你無法賺到一千萬的年收入！

而且也表示了你的「種子數字」設定得不夠大，作者的意思是，當你的「種子數字」能設定在無限大，即使你多加一個零後，看到是一千萬，你的內心浮現：「唔，還不錯！」然後再幻想自己在花花綠綠的鈔票上睡覺……表示你開始成功了！因為你打破了「凡事不可能的想法」！

我是一個很實際的人、是行動派的人，我認為見地思想和思考方法很重要，是成功關鍵，而行動力與執行力是通往成功的橋梁。

現在，我只是負責任地公開這設定無限大「種子數字」的方法給你們知道，我相信大智慧者，念力超強的人，絕對可以做得到！

我不喜歡玩這種後面加零的「種子數字」，我會很實際的行動，靠意志力催動我去做事，用極端的「知道」摧毀「認為」。

怎樣將你的收入增添一個零？

比如，張小明在去年只寫一本書，一本書他賺了馬幣十萬，他生活過得很舒適，自然會想：「媽的，即使我一年只寫一本書，但目前還賣得不錯，或許將來，我的每本書都會是長銷書，成了出版業的不倒翁，十年後我就有十本長銷書……」

於是他什麼都不做，滿足於現況，懶洋洋地每年只寫一本書，你猜他會有什麼改變？

答案是：什麼都沒有改變！

假如他去年賺十萬，他的做法不變，很可能今年也是十萬，再不變，明年也是十萬，還不變的話，再過一年還是維持十萬，請問這個人進步了嗎？

記得表哥告訴我的理論，想當年，香港最紅的歌手是譚詠麟、張國榮，後來是張學友、劉德華、郭富城、黎明，現在輪到蔡依林、周傑倫——我也不懂這是不是「長江後浪推前浪，一代新人換舊人」的必然現象。

我是很實際的人，我會這樣想：去年我只寫一本書，今年我不能等下去了，我要多走一步，一件事你有做它和沒做它，是有分別的。

因此我會要求自己一年寫三本書，然後又跟某作家聯合多寫一本書，今年我就可以出版四本書了。

多走一步或許整個生命格局會改變，

我只相信實際行動。

要有實際行動就要去做：第一件要做的事就是走出舒適區，給自己新環境，新挑戰；第二就是要有自制力。譬如我以前每天上網四小時，今年為了出四本書，就限定自己每天只有一個小時的上網時間。

我這種很實際的行動力會幫助我進步嗎？

再看以下的比喻。

怎樣將十萬變成得更多？

如果張小明寫一本書能賺馬幣十萬，那麼按照過往的成績，表示他擁有一定基礎的讀者群，他若今年出版三本書，收入將變成三十萬，再加上與人聯合出版的書，對分之後，他的收入就有可能變成三十五萬。

再多一年，張小明發現還可以繼續再努力，他就會一年出六本書。他發現寫三本書時，自己是十二點才起床（睡覺睡到自然醒），午餐之後一點回家寫書，用四個小時寫到五點，這時他要做出

的改變就是每天七點起床，八點寫到十二點，一點再寫到五點，就是多加了四個小時，那麼他這一年出版六本書的可能性又變大了。

第四年，他發現拿不到某個領域的讀者群，又可以跟另一位作家合作寫書，就是如此很實際地做出每一小步，很微不足道的小改變。

有做和沒有做是有分別的，多走一步跟完全不走是有分別的。

我知道很多人看不起這種每天走一小步的做法，很多人會會想：改變真的那麼簡單嗎？如果每個人都這樣做，那麼這個世界不是沒有窮人了嗎？

很多人都「知道」，結果是被自己的「認為」打敗，很多人看不到這種每天一小步的變化：若有一天，張小明變成巨人之後，他的每一小步，就是普通人的一百步了。

讀到這裡，你已經獲取了兩個可以成就你的方法：

第一，張小明可以用「種子數字」設定法，每年在收入後面多加一個零，如那位作者說的，打破了「凡事不可能」的想法後，清除了這些不好的信念後，他的年收入馬上倍增一百萬。

第二，採取上述我所說的行動，用我提供的模式，張小明的年收入可以倍增三十五萬。

兩個方法都可以，前者是給大智慧者用的方法，後者只是給像我這種老實人用的方法。

老老實實的李民傑不會胡亂幻想，會直接改變自己，用客觀條件改變自己、增加自己的收入。

我只知道，行動模式沒有改變、行銷模式沒有改變，你絕對不會突然發財！（只有老實人會相信這個說法。）

必然中的偶然

在我的信念裡，我只能用《有錢人的偏方》這本書其中的一個理念來說明：你要做完所有的「必然因素」，等著「偶然因素」的出現，就是用「必然行為」引爆「偶然機遇」。

在《有錢人的偏方》裡，我不是告訴你，天天打坐就是你的必然行為，某天不知道什麼因素，你突然瞎貓遇上死老鼠，就會碰到好的境界嗎？

我這個出書的比喻，倍增收入的做法是必然發生的事，從年收入十萬變成三十五萬馬幣是極有可能發生的事，但能否突然爆發出年收入上百萬呢？

我相信就是偶然的運氣。

好好地玩味必然中的偶然。

坦白說，當我把真相說得如此實在，令我感慨的是，回想我做講師的這些日子，我知道另一個事實：越簡單的事，越沒人做，畢竟刪頭減尾，經過戲劇化後的故事比事實更有力量，它主宰了我們對真實世界最基本的認知！

從這個演示，我還幻想：要是比爾蓋茲在他的收入再加一個零，明年他會不會變成兆萬富豪呢？

為什麼金融海嘯又導致比爾蓋茲的財富縮水呢？

再說，寫「種子數字」這位作者每年在自己的收入再加零，十年後他會不會變成世界第一首富呢？

你猜一猜他的事業，會不會沒有新因素、新做法的衝擊下，突然發財呢？

《秘密》不敢說的秘密

作者：顏江瀚

這篇文章，是根據我的日記整理而成的。

我是《秘密》的信徒。在我閱讀《秘密》之前，我早已經愛上祈禱，我會向天地發出真誠的訊息，恭敬的、感恩的、無助的、渴望的，我在祈禱中找到了內心的寧定。偶爾，還真會交上好運。

然而，有些事實，卻讓我的內心感到很掙扎。

《秘密》倡導的核心思想是什麼？

人的意念，是一個磁場。你念著什麼，你就會得到什麼。於是有人問：那豈不是人人都萬事如意了嗎？不，很多人自作自受。知道為什麼你的生活那麼糟嗎？

你窮，因為你天天抱怨自己很窮。

你胖，因為你常常憂慮自己很胖。

你被困在車龍裡頭，因為你說：媽的，天天都堵車！

就是這些不經意的思想，往你的潛意識裡灌了毒藥，就是這些下意識的語言，向宇宙發出了錯誤的訊息，一句話：你的混賬命運，是你的混賬思想感召而來的。

對於這麼一個主張，身邊的許多朋友，有者茅塞頓開、有者如獲至寶、有者捶胸頓足的感歎，原來多年的不如意都是自找的，從此要洗心革面，重新做人云云……

而那一夜，也有人在捶胸頓足。

英國白星航運公司（White Star Line）的老闆、總裁，不論他們有多少人，大概都在捶胸頓足。那艘公司砸了七千五百萬英鎊的豪華郵輪，第一次出海，就沉入海底，晴天霹靂、氣急敗壞，卻又無可奈何。

沒人相信，會發生這樣的事。

在這之前，白星航運公司在計算著，她能為他們帶來多少盈利。

在這之前，乘客都興致勃勃地想著：我要去紐約！

在這之前，人們叫她「夢幻之船」。

結果，白星航運公司的計算，名副其實「見財化水」。

結果，許多念著紐約的乘客，只去到了北大西洋的海中央。

結果，夢幻之船的處女航，不只不夢幻，反而是場噩夢。

我常常提醒自己，不要因為宗教情懷令自己選擇性失憶，不要對某些歷史事實患上深度近視。

我記得，那艘船的名字叫做：TITANIC（鐵達尼號）。

為什麼「夢幻」引來了「噩夢」？

為什麼「紐約」引來了「冰山」？

為什麼「賺錢」引來了「沉船」？

我姑且相信意念是一個磁場，可是為什麼這個夢幻的磁場會把船往冰山的方向推呢？

TITANIC是當時繼巴黎鐵塔之後，最偉大的鋼鐵工程。任誰也不相信，這麼一艘先進科技的產

物，才第一次涉水，就會長眠于海底。就像我不相信，今早剛買的手機，晚上如廁時會掉進馬桶一樣。可往往命運的旋律，就是不依你心中的樂譜。

《秘密》相信，我們的心情還真的可以改變天氣。如果是這樣，船上的歡愉氣氛，早該把冰山溶化。如果是這樣，我的美好心情，早該莫名其妙地令我便秘。但是，如果命運都朝我們心中所念的方向前進，那麼成語詞典中不該有「晴天霹靂」這四個字。

○八奧運，聚萬眾期待于一身的劉翔，他的腿傷，並沒有因為萬眾期待而好起來。

如果現實都是「意念」的化身，那現實中就不該有那麼多「意」料之外。

如果命運都是「信念」的產物，那麼人生中就不該有那麼多的「難以置信」。

如果《秘密》還有什麼秘密沒透露的話，這兩句話，就是《秘密》不敢說的秘密。

作者簡介：顏江瀚，馬來西亞ASTRO AEC頻道《新聞報報看》節目主持；ASTRO小太陽頻道《智力我最棒》節目主持。

電郵：jiang_han18@yahoo.com

李民傑注：顏江瀚先生對紫微斗數研究頗有心得，而馬來西亞ASTRO《新聞報報看》也是非常受歡迎的節目。我與顏先生對《秘密》這本書的觀點相同，當《秘密》這本書暢銷全球之時，我們就曾一起討論發出意念的疑問。

將輸的一次贏回來

沒有天長地久的愛情

有女學員問我：「我對丈夫這麼好，但是他還偷偷劈腿，雖然我們分手了，到現在我還是忿忿不平，請問如何消除心中這口怨氣？」

「我給你權力去恨他一段時間，但不要超過一個月。」我很認真地告訴她。

分手忿忿不平，離不開三個可能：

1.大家已經沒有話題，感情很淡，但對方先找到新對象，你成為被拋棄者——我勸你恨他一個月就夠了，既然相處痛苦，不如重新開始。

2.被前任男友欠錢，如果想要追回這筆「情債」與「錢債」，答案是艱難的！我勸碰到這種情況的女人，放手吧！

3.將身體給了對方（跟對方發生性行為），不需要恨他，問自己：他有沒有弄到女的有性高潮？如果是沒有！還好，這個男人拋棄的越早就越好，讓其他的女人成為受害者；要是有弄到性高潮！更加好，起碼你知道了什麼是性高潮！

女學員聽到我這推論，笑了出來。

我繼續告訴她：「永遠要知道，別將愛情看得這麼重，沒有天長地久的愛情。你是需要用智慧和手段來維持你們的感情，用智慧相處是讓彼此的話題源源不斷，用手段是維持彼此的愛情保持新鮮的熱度。」

對愛情這等事報仇，絕對得不到什麼好處！

拍賣內褲也賺錢

如果真的要報仇，請看下面一則新聞報導。

一名澳洲的婦女安娜，因為丈夫誤傳了一則本來要發給情婦的簡訊給她，因此為了調查此事，安娜提早下班，可是回到家丈夫卻阻止她進入房間。

之後，她在床上的枕頭下發現一個安全套空袋、床底找到黑色蕾絲內褲，憑著這兩件證物，丈夫也不得不承認自己的姦情，最後兩人離婚收場。

結果這位離婚後的婦女在E-BAY網站拍賣丈夫出軌的證物，就是黑色蕾絲內褲與丈夫的安全套空袋，安娜形容這條內褲可以當作被巾或者當作萬聖節的飾物（真的是超好想像力）。

我讀了這則報導，如此想像：如果我是女人，我買了這條內褲與安全套，我會如何處理？

如果我是已婚的女人，我會把這條內褲形容為餐桌的圍巾更好，最好是太太在用餐前，先很溫柔套在丈夫脖子上，然後對丈夫說：「老公，這蕾絲內褲，就圍在你的頸項，你用餐時可以有無限的幻想，喜歡的話可以聞一聞……」

講這句話要充滿挑逗，正當丈夫發出淫笑時，女人就突然變臉冷冷地說：「你知道這條內褲，我是在哪裡買回來嗎？」

然後切了一塊牛肉，放在嘴邊（先不要吃下），看著你男人的反應，接著說：「你猜，這條內褲多少錢？」

然後嘴角露出笑意，將那塊牛肉吃了，再說：「是ＸＸ美金，我是在E-BAY買的，這內褲，還有……」

再拿出那個安全套空袋，說：「這兩項禮物是有一個故事的……」接著就將安娜的故事告訴丈夫，看著他細微的臉部表情，借用這個故事告誡身邊的男人。

不過，當新聞報道了此事後，澳洲的E-BAY發言人說，本來他們要拿下這個拍賣廣告，因為他們是不售賣二手的貼身衣物。

但這樣還難為不到安娜，她說：「如果E-BAY有這樣的政策，她將改成拍賣內褲照片。」結果這張照片從九十九美元上升到一百二十七美元。

從安娜的精神我們看到：既然你輸了婚姻，尤其是得到這兩個證物，即使你消滅證物泄憤都於事無補，不過安娜巧妙地拍賣，她是將證物變成現金，當E-BAY阻止她時，她又變成拍賣照片，這樣開玩笑式又賺點小錢式的報復，總比獨自抱怨來得更高明！

活用你在輸的資源

得到一百二十七美金，總比看著蕾絲內褲怨恨好，甚至為他贏得這段趣聞之後，如果她會寫網誌，倒不如試一試將捉姦的經過寫出來，或許會締造他部落格的熱潮！

有一次，我從電臺的「叩應」節目，接到一位林女士的電話，他告訴我，她原本是明眼人，後來得到某種怪病，眼睛就看不到任何的東西了。她既不是青光眼，也不是白內障，看了無數的眼科醫生，都無法獲知病因。自從她看不到東西，他的生活圈子也越來越小，整天都想著自殺，可是又沒有勇氣，看了無數的心理醫生，都無法改變的悲觀失望的想法。

我對林女士說：「盲眼已經是虧本生意，你要反虧為盈，你要將這盤虧本生意做得起死回生。當然，你可以繼續尋找醫治眼睛的良方，不過同時你一定要培養一種興趣……」

林女士打斷我，說：「反正盲了這麼久，我也習慣了，我只是想不要讓我的生活圈子變得那麼窄，我想參與一些活動……」

我問林女士：「你有沒有想過，利用自己從明眼人轉變成盲眼人的心歷路程，在一些團體做公開的演講，鼓勵那些很健全的人，告訴這些人，你遭受巨變，還能重新出發。」

既然是做也盲不做也盲，有做和沒有做一定是有分別的，為什麼不試一試呢?!

安娜的蕾絲內褲與安全套是他輸掉婚姻的「資源」（證物）；同樣的，林女士也從明眼人變成盲眼人，這段難過的經驗也是他輸的「資源」；一個女人因丈夫在外劈腿而離婚收場，也是她輸掉的「資源」，既然安娜能將輸掉的「資源」拍賣，我們何不將曾經輸掉的「資源」活用，即使你是

一個普通女人，你還是可以活用你的「資源」，你無需寫一本書來數臭你的丈夫，但你能以「抽離」的態度，看看為什麼你和丈夫之間會出現第三者，然後將之整理出來，你只是跟身邊數位好友分享，將之當作告誡與啟示，告訴你的姐妹，要留住丈夫不劈腿的「心得」，而不是哭哭啼啼的抱怨，相信我，當你做了告誡的「講師」，你又擁有一兩位跟隨你的「信徒」，你的痛苦漸漸會消失，不過最重要的是自此你會形成一套新的「價值觀」。

這就是我本身的經驗，我就是用這個策略來度過人生的低潮、轉變自己的人生。

婚姻失敗，人生遭逢巨變，用「有做和沒有做還是有分別」的精神，試一試將你輸掉的一次贏回來。

永遠要將「如何將輸的一次贏回來」這個精神鎖進你的大腦內！

如果你要我在你的頭腦多加一個偏見，我會告訴你：「在你生命經歷的過程中，你需要不斷認命，再從『認命』中，找到你的『定位』，『認命』只是你『不認命』多走一步的開始。」

《有錢人一定有偏見》問題引導2：

注意！

你不一定要遵照這篇問題引導發表你的觀點，你可以不管這些討論主題，發表完全屬於你個人的偏見。

1. 一般人做生意，都是從「想要」的星星之火變成燎原大火，比如他喝到北極咖啡很美味，他就多想一步：「如果我將之引進台灣，這種咖啡在台灣將會怎樣……」雖這是點火的開始，但我們不要忽略另一個思考的方向：「如何從『不要』走向『要』」，這也是可以激發出「新」生意——為什麼不要可以走向要？你對這個觀點有什麼看法？你如何將這個理論發展下去？

2. 到底以「想要」的動機做生意，還是以「不要」的念頭做生意，何者會比較容易令創業者憤怒？

3. 如果李民傑看到范冰冰幼稚園的學生有一萬人，他就想著如何超越一萬人的學生，接著我說：「雖然我有這種想法，但我不是想要在財富超越她！」為什麼我比的不是財富？如果我比的不是財富，我比的是什麼？

4. 「不要看他做了什麼，而是要看他是什麼人。」——這句話引發了你什麼感想？

5. 你可以告訴我不超越缺點的危機性是什麼嗎？

6. 當一個人的偏見強大到看不順每一個人，認為全世界都錯了，只有他是對的——如果這位仁兄沒有想過證明他的偏見，或不會說歪理證明自己的偏見，你認為他會變成怎樣的人？

7. 有沒有看過，即使肯走溫和平衡線的人，也能成功呢？如果你想走平衡線，你該如何反駁我這個理論？

8. 請你們根據自己的喜好與思考模式，排列出這「四性論」優先順序，告訴我為什麼你會這樣排列。

9. 為瘋狂老饕給予合理化的解釋，將沒意義說成有意義，與《有錢人的偏方》所批評的合理化解釋，有什麼分別？你能看出其中的微分別嗎？

10. 在多篇對談錄，你最喜歡那篇對談錄，為什麼？（針對這項問題，在寫出你的觀點時，請告訴我你的職業和年齡。）
11. 在對談錄，你學到什麼？
12. 你希望以後在對談錄添加什麼資訊？以怎樣的形式呈現？比如需要互相辯論的形式，還是像〈貧富天注定之對談錄〉般天文地理，雜七雜八無所不談？
13. 在《偏見》一書裡，有什麼文句是烙印在你頭腦內？你可以告訴我，這些文句是因為在書內重複了多次之後，你才記得，還是即使不必重複都能烙印在你腦中呢？

後記：北斗七星的信仰精神

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（一）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

我和親人到麗江古城旅遊，各自從四方城開始獨自漫步，經過古建築的家家戶戶，看到門前的小橋流水都非常清澈見底。

當年的麗江古城是讓馬幫進行交易的大商場，是茶馬古道的源頭，現今卻與時並進，演變成旅遊中心的大型購物廣場。

據說，在中國的傳統文化，以農業為重，大家都想著如何「安居樂業」，照顧雙親以盡孝道，都不鼓勵遠行，至於說，能走遍大江南北的，不外是四種人：一是絲路之路的商人或茶馬古道的馬幫；二就是翻山越嶺四處尋道的僧人；三就是準備遠征的軍隊；聽說第四種人就是詩人。

我不屬於以上這四種人，我更不是背包旅行的旅者，我只是將旅遊當作休閒活動的玩家。

李民傑 有錢人一定有偏見

我站在古城內某家食店前面，默默地看他們是如何做地道食物，雖然很想試一試，可是肚子真的很飽。

突然，有人從我後方大喊大叫，原來是某人用手推車推著一堆煤炭經過，被我擋住去路了。我讓開一旁，剛好隨後有遊客騎馬經過，我再向右移開一步，看到剛才踩著的大理雲石竟然刻著字。仔細一看，是兩個字——「誠信」，我再移開左腳，發現刻著——「救？」，另一字已經被磨損得看不見。我心想：「天意？緣起？不知道是百年還是千年以前，有人刻在地上的格言，被許多旅客踐踏過，但是，又有多少人會像我有此奇遇，兩度讓路之後，發現自己的腳下格言？天啊，你是要我誠信呢？或者救（？）呢？還是正好相反，要我踐踏它們？」

如果說要誠信，我會問什麼是誠信？不騙人？不要手段？我天馬行空的幻想，如果當年刻這個字的人，剛好碰到蘇格拉底，他一定會死抓住刻字的人不放，然後不斷追問，如果是碰到這種情況，你要不要誠信？如果是那樣的情況，你還會不會誠信？

如果站在我的立場，我恰恰是教權謀的職業演說家，對於人性本質的觀點偏向於趨利避害，因此對於這兩個字，如果要我做到的話，我會問：我要做一個誠信的人，如何會不受到傷害呢？

但不容否認的事實是：我李民傑的權謀課程確實踐踏了許多原本鎖在大家頭腦內的道德觀。

胡思亂想地走著，竟然迷失了方向。

這下，我真的相信麗江古城是依據五行八卦的方位建造，就好像你讀金庸的《射鵰英雄傳》裡所述，黃藥師的桃花陣一樣。不過，那畢竟是小說裡的虛構，事實上並沒有這麼厲害，所以我不信邪，並不擔心走不出這座古城，但礙於時間要趕著跟大家集合，不由得有點著急，很想問店舖裡的人往哪個方向是能去到四方城的……

突然，我靈機一觸，想到北斗七星——據說，在沙漠行走的人，必須學會看北斗七星，北斗七星就是大自然的指南針。

可是，光天白日之下哪裡看得到北斗七星？即使在晚上我試過很多次，完全無法看到它的存在和位置，凡是指點我看北斗七星的人，一定會氣得七孔生煙。

結果，我又想到，麗江古城每家每戶都有小橋流水，所有的流水源頭是從玉龍雪山流下，如果我逆水而行的話，不正是可以朝著玉龍雪山的方向嗎？朝著玉龍雪山不就可以走出古城嗎？

上山郊遊的時候，萬一在叢林裡迷路，只要順著溪流走，就能夠下山。雖然未必能回到原來出發的地方，至少可以走到平地，或是有人煙的地方。

身邊的人說我認路很厲害，實則我認路的口訣是依靠心中的座標——「北斗七星」。因為無論去到哪裡，我會將最高的建築物定為我的「北斗七星」。

早年我非常敬佩的一位有神通的佛學作家馮馮，他寫過一本自傳《霧航》，這是多麼悲涼的書名，但你稍微用腦想想，你我他都不是很容易迷失方向嗎？

在麗江古城、叢林裡，我們或許還能找到一個走出迷路的座標，但我們的人生在迷失的時候，能否在最短的時間脫困，取決於是否可以在很快的時間找到心中的北斗七星？

或，像我一樣，逆水而行一樣可以走出麗江古城。

據說，北斗七星也是道家修煉者的一種「精神信仰」。

＊＊＊

叫：「爸爸你在哪裡？我已經來了！」原來這位仁兄是沿著爸爸的足蹟，走爸爸走過的路，站爸爸站過的地方，攀登爸爸曾經攀登過的高山，因為他的爸爸是他心目中的偶像，他的爸爸是當代的攀登英雄，他的爸爸是全球第一位完成攀登世界最高山峰之壯舉的英雄！

當他攀上高峰後，他說：「我在很小的時候就很少接觸父親，他畢生都在領隊登山，征服高山就等同父親的志業。我不明白我的父親為什麼要攀登高峰，父親是我心中的英雄，我一生最大的心願是認識父親，當我登上高峰的時候，我終於明白了父親，認識了父親。」

他想知道到底是什麼力量驅使父親攀登一座又一座的高峰。因為不明白，才須要重走父親的路，從中領略父親的心路歷程。

不必問美國這位仁兄這麼做的意義是什麼？不斷地追問他的意義是什麼是病態！他的意義對你來說，又有什麼意義？但，這位仁兄卻在尋找他的意義，他從沒有意義的舉動中尋覓他的意義，創造出他的意義，這就是——精神！

是一種具信仰力量的精神！

如果你問我，李老師你的信仰力量的精神，除了九死一生、有做和沒有做的分別、將輸的贏回來這些外，還有有沒有一些特別的信仰呢？

我會告訴你要有適當的自戀！

如果你是我的忠實讀者，你要學會怎樣自己讚自己來自戀一番。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（三）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

陳文茜的書有談到李敖自己讚自己已經變成藝術。

在中國人的角度，自己讚自己是狂傲，是不謙虛。但是，我們要學習問：為什麼不能自己讚自己呢？

如果一位仁兄，自覺很有才華，然後又自己稱讚自己的才華，自讚的話都是事實，為什麼不能自己讚自己？

當年，所有高樓大廈的升降機的速度都很慢的，即使是只有十層的商業大廈，一上一下都需要花費十五分鐘。換句話說，對上班一族非常不方便，等一輪升降機就花費了十五分鐘，你說能不鼓噪嗎？

後來有位很聰明的西洋人想到一個方法，就是在等升降機的大堂安置落地玻璃鏡，並在升降機內也同樣置放玻璃鏡，結果是沒有人再鼓噪。

原因何在？很簡單，每個人都愛照鏡子，看一看自己的容貌……

告訴你們一個秘密：有時候我晚上睡覺會問問自己，並自戀一下：我李民傑是什麼？在馬來西亞我不懂英文，不懂馬來文，初三成績單是「滿江紅」，是沒有自信的人，做貨倉被人欺負到很慘，連自己都認為自己很笨，很蠢。

如果我與同等資格的人比較時，我又變成很自戀了。

我自戀的是什麼？

跟我相同出身的人比較，我認為我很不一樣啊！他們追不上我！

這種自戀的精神就好像美國某位活到一百歲的女明星，她在一百歲的時候，她指著自己的眼睛說：生日快樂，指著自己的鼻子說：生日快樂，然後照著鏡子指著自己說，生日快樂，她活到一百歲，她是在為自己慶祝，她是不需要其他人的肯定，也不需要任何人的慶祝，她就是一百歲的壽星。

《英雄本色》首映時，眾紅星如狄龍、周潤發、張國榮等都有出席，當影片播放到張國榮出場時，張國榮第一個為自己拍掌，群眾聽到第一個掌聲響起時，隨著就聞聲鼓掌，因此張國榮為自己製造了出場贏得掌聲的氣勢，整個情況就看在林燕妮的眼裡，事後她向張國榮耳語：「我知道第一個拍掌的人是你，是你為自己造勢。」張國榮傾向對林燕妮耳邊回應：「如果我不第一時間為自己鼓掌的話，有誰會為你第一時間鼓掌……」

注意張國榮這句話，如果你做得很好，你不第一時間來為自己鼓掌的話，有誰知道？即使知道，有誰會第一時間站起來為你鼓掌呢？

請大家要學會無論任何事，只要是喜訊，要第一時間站起來為自己鼓掌！

李民傑 有錢人一定有(三)見

～全書完～