目錄

序幕　如何在資訊群中分辨噪音與訊號？……004

卷一　不知道裡面還有不知道的……020

將孫子兵法變成毒藥……044

把弄他人運氣的偏方……060

無需能力也能成就大業……070

卷二　解籤佬比較厲害還是菩薩比較靈驗？……088

瞎貓不捉老鼠致富法……122

抓屁股也能做大師……137

卷三
白癡也能做股神……156
站在臺上與趴在地上……175
大師賺錢秘密大公開……193
大腦內的騙子……205
燒鈔票致富的大秘密……218

卷四
沿途風光與本地風光……236
沒有人能教你成功……244
廢話中的廢話……255
用最短時間賺最多錢？……271

卷五
進對行的迷思……294
跟對人的迷思……303
做對事之迷思……319
不公平的競爭……339
有錢人無法則，沒定律……355

卷六
先知先覺的秘密……376
你能不能成為上帝？……398
隨機應變與九死一生……415
改變我人生的電影……440
能控制與不能控制的大智慧……446
活用人生三大境界……458

落幕
獨坐大雄蜂……478

《奸的好人》系列作品：

《勾魂奪心洗腦催眠》二〇〇六年新馬暢銷書第一名，台灣誠品網路書店人文週暢銷榜第二十一名，博客來二〇〇八年累計分類排行榜第十四名。

《財色戰場》出版五個月持續雄踞十大暢銷書排行榜，十九期亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第十名。

《冷血救世》二〇〇六年新馬最震撼的新思維，亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第十五名。

《心魔行銷》出版四個月持續雄踞十大暢銷書排行榜，十三期亞洲週刊十大熱門指標，台灣誠品網路書店商業週暢銷榜第七名。

《印象洗腦術》甫推出即登博客來網路書店商業類月暢銷書第十二名，馬來西亞連續四個月雄踞十大暢銷書排行榜，十二期亞洲週刊十大熱門指標。

偏方，就是流傳民間的一種治療方法，不見於古典醫學著作的藥方。

據說學醫者不但要懂得正方，還要掌握偏方，往往很多正方醫治不好的疾病，使用偏方卻能把病醫好！

你讀這本書就是要學會：原來「你不知道你所不知道的」——你的「不知道」裡面還隱藏著另一個「不知道」。

教你怎樣變成有錢人的法則、定律等「正方」太多了，假如你的「病」還不好，你有沒有試過採用「偏方」治療呢？

據說達摩祖師來到中土說：「我就是要來找一位不受人惑的人。」

作者示現金剛怒目相，在萬里上空駕駛B2隱身轟炸機，看到迷宮中的「瞎貓致富後的禁區」、「成功資訊的誤區」、「合理化解釋的迷區」、「情緒噪音的死區」訊號」的炸彈，將之炸個稀巴爛，還會將思想被噪音捆綁的人們解放出來，帶領大家走出迷宮，不受妖媚歌聲所迷。

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

李民傑 **有錢人的偏方**

李民傑簡介：

李民傑年輕時膽小懦弱，後熟讀各種權謀之術，體悟到「沒有人會在意你的自尊，人們只在意你的成就」，自此人生觀完全改變。

曾任職於海外上市公司，上過無數課程，結果發現百無一用的是激勵課程。當放棄上這種改變人生的課程後，老老實實地學習各種銷售技巧、談判手段，並開創出公司最高的銷售記錄：用一天的時間完成公司一個月的銷售額！

早年沉迷宗教修煉，還隻身遠赴香港拜師，閉門專修三年，後來發現神通與神經往往只是一線之隔。從香港回來後，以「思考方法」、「價值觀」、「權謀手段」當作人生三寶。

二〇〇二年與江健勇創辦『權謀兵法道』課程，傳播「奸的好人」之思想。二〇〇五年十一月兩人合著《勾魂奪心洗腦催眠》一書，面市後首次出現大馬作家打敗外國作家的刷新記錄，超越《藍海策略》和《達文西密碼》等暢銷書。

二〇〇六年《勾魂奪心洗腦催眠》一書成為第一暢銷書，二〇〇七年，《奸的好人》系列作品發行到台灣和香港。

如何在資訊群中分辨噪音與訊號？

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（一）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

這本書能帶給你甚麼利益？

我每次去到書店買商管書，把書拿在手上翻閱序言與目錄時，總會問：「這本書到底是說甚麼？我能從中得到甚麼利益或好處？能開拓我的思想見地嗎？」

赫明義先生說過：「每本書都可能是一道門戶，改變我們對世界的方向，改變我們人生真正走出去的方向。」

「英文世界裡，把read the word（閱讀文字），和實際歷練人生的read the world（閱讀世界）並稱。」

沒有讀過《奸的好人》的讀者，打開這道「窗戶」，將發現打開的越早越幸運，因為從這道「窗戶」看出去，會發現原來外面的世界，竟然有那麼多的噪音迷惑我們，導致我們失去了方向，用錯了方法——外面的噪音會要求你在一間黑房裡面，尋找一隻根本不存在的黑貓！

讀過《奸的好人》的讀者會發出冷笑，因為這本書對他們來說不是「窗戶」，而是「門戶」，從這道「門戶」走出去，發現竟然有人迷信黑房裡是有一隻黑貓，原來人是這麼容易被噪音迷惑，只要我發放這類「黑房尋貓」的噪音，我將能迷惑他人的判斷，改變他人的方向。

因此，即使你在黑暗中亦能取得勝利。

你成功了嗎？

我可以估計你去到書店，即使蒙著雙眼，雙手在商業或心理勵志類的書架亂摸，你也一定會找到一本教你如何成功、教你如何變成有錢人的書。

市場上這麼多教你如何成功的書，你都一一看完，甚至上了他們的課程，請問你成功了嗎？

現在流行一個說法：有錢人＝成功者。

根據我的定義，我不會將成功者等同於有錢人，不過，在這本書裡，我暫且採取「有錢人＝成功者」的說法，以「應酬」兼「迎合」大眾的說法。

把大師殺死

無論購買這本書的讀者是不是有錢人，我只想告訴那些讀過很多商管勵志書和上過很多課程的人，我知道你們尋找過很多變成有錢人的法則或定律，結果你一一嘗試之後，人生還是沒有改變。

我衷心希望你能捫心自問：為甚麼？

是你特別笨嗎？

我希望你看了這本書後，不需要再浪費「冤枉錢」尋找大師教你成功！

因為這個世界上根本就沒有一位大師能教你成功，你要走的路就是把大師「殺死」，取而代之由你自己來做「大師」！

「八字真言」思考法

問題是，沒有大師給你指導，你以後的路要怎麼走？

假如你覺得自己還是「有需要」上課的話，我倒是建議你，從此以後只是上教你行銷技巧或管理策略的課程，而不是那種教你改變心態或教你成功法則的激勵課程。

倘若你掌握本書教你的「八字真言」思考法，並當作手段運用，以「人生三大境界」作為修煉，把握你能控制與不能控制之間的拿捏，今後你根本就無須上課，只是看書就能掌握到你想要的資訊。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（二）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

給有錢人幾句話

已經是有錢人的讀者，我也希望你捫心自問，回想你在「成功前」、「成功中」、「成功後」的心態與想法。假設你要指導他人，到底你是以哪顆心來指導？

我的意思是，你用現在「成功後」的觀念來教導人呢？還是以「成功中」的觀念給人指引？抑或你用「成功前」的想法給人提示呢？

我相信大多數的人是選擇用成功後的觀念來給人指導，這些人會告訴你，他希望後來者不要走他曾經走過的冤枉路。

饅頭與叉燒包

比如說一個有錢人告訴你他用過的一百招如何成功，你聽這一百招時，故事性很強、戲劇味十足、高潮迭起、高潮中又出現反高潮，也許整個過程經過他精挑細選的剪輯，當你乍聽之下，你「好像」覺得這一百招就是他成功的秘密口訣，不過他卻將其中一個關鍵真相隱藏起來：原來其產品的價錢在市場上是很有競爭力的。

講白一點，他是靠門價錢起家的，但這位有錢人並沒有講騙話騙你，他確實用過一百招，只不過他制勝的關鍵是用最低的價錢搶顧客。

他隱藏了這個資訊，像不像叫你在黑房裡用他那一百招捉一隻根本不存在的黑貓呢？

譬如：有一個人餓得發慌，他走到廚房尋找有甚麼可吃的，結果他找到七個饅頭，他想也不想就放進嘴巴。吃下肚子後還是覺得不飽，於是他在廚房再找兩個叉燒包吃，終於有了吃飽的感覺。

後來有一次，他看到朋友吃饅頭，就說：「假如你肚子餓，不要吃饅頭，你只需要吃兩個叉燒包就足夠了。吃得夠不夠多不重要，而是你要吃得飽，飽不飽不是數量的問題，而是質量的問題，叉燒包有肉餡，所以比較容易吃得飽！」

看過《奸的好人》系列作品的讀者就知道這是假邏輯，浪漫廢話。至於叉燒包有肉較飽就是事後孔明的合理化解釋。

對不起，他忘了告訴你，之前他吃了七個饅頭，他隱藏了這個資訊。你猜猜看，假如這位仁兄吃十個饅頭，他會飽嗎？

他現在給朋友的指示：只吃兩個叉燒包就足夠，是不想他的朋友重複他走過的冤枉路。問題是，他之前吃的饅頭「真的」是冤枉路嗎？

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

（二）只讀《奸的好人》作品對不對？

我本身是一個開辦課程的職業演說家，參加課程的學員計有中國、台灣、香港、澳門、新加坡、馬來西亞等各地人，我也見過各行各業的學員，他們都告訴我：「自從讀過《奸的好人》系列，上過權謀課程，市場上很多書或課程，我現在都看不上眼了！」

但我真心勸告這些支持我們的讀者，千萬不要有這個想法。我們寫書與辦課程是用了一些影響人的策略與手段，市場還是有很多很有價值的書，這些書的寫法未必會用勾魂奪心洗腦，未必會像我們寫書般，用一個接替一個的懸疑故事，教你一招之後再告訴你原來裡面還有另一招。

我們寫書是用這種多重路線發展來佈局的，市場上一些書是沒有雜質的，一個故事一個結論，因此，「信奉」我們那套寫書模式的人，請給自己多點耐心，開放自己的思想，多讀其他有價值的書。

不要只看到用策略包裝下的訊號（被我們寫書的方法引誘到你一頁又一頁讀下去，感覺上好像學到很多招），其實你要跳出局外，看我們寫書的模式是怎樣透過「八字真言」來影響人，使你覺得我們好像很厲害。

看完這本書，我會出一則考題，要你們做功課，回覆一封你讀書心得的分析報告給我。

注意，一本書有沒有營養，跟讀得過不過癮是兩回事！你千萬不要被「讀得過癮」這個沿途風光騙了你！你要學會從那些很平實、淡如白開水，沒有經過策略包裝的書中，找到你要的資訊。

讀我們的書，你是要學會從「讀得很過癮」找到影響人的手段，把我們的書變成你們的武器。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊（四）＊＊＊＊＊＊＊＊＊

我有億萬富豪的親戚朋友

我有一位親戚，她在二〇〇五年開始營商，當時她的公司只有區區的馬幣三十四萬令吉，到了現在（二〇〇八年），她擁有的資產，包括別墅式樓房共計馬幣七百五十萬令吉，收租的店鋪有馬幣四百五十萬令吉，這家公司只是用短短的三年時間累積的資產計有馬幣千萬令吉以上。

雖然這家公司仍處在開始階段，還有很大的發展空間，但我想說的是，這家公司在成長過程中並沒有用過市場上那些大師的成功信念，即使我曾給予這位親戚意見，但我也沒有改變過這位親戚頭腦內在的金錢藍圖（信念與想法），她的金錢藍圖與美國某大師的金錢藍圖是相反的，她是悲觀主義者。

注意，很多人在追求成功時，過程有太多迷茫，往往都需要一顆「強心劑」；換句話說，他們希望有人可以騙他，告訴他：「成功的方法就是ＡＢＣ。」

當你看穿人性，你會發現人總希望事情一帆風順、水漲船高，只要給他一套指令就天下太平；換個角度，你也發現，人是很容易騙的，你只需告訴他，你就是有這套秘密指令的人。

億萬富豪沒有上課

我甚至親眼看到我的另一位親戚如何從零開始，他的企業現在已經發展到在比利時購置飯店。他是馬來西亞的億萬富豪，與寮國政府一起發展一個工業城鎮，不少台商都可能接觸過這位富豪。

我至少有五位富豪親戚，不過我要偷偷告訴你們，他們這五位富豪，根本就沒有上過甚麼改變心態、調整想法、變有錢人的課程！

他們沒有這個時間，也沒有這個心思。

我的一位學員在他的網誌寫過這句話：「沒有上課不是你失敗的藉口。」

注意，你可以將這句話舉一反三推論：

有上課不是你成功的理由，沒有上課也不是你失敗的原因。

我認識馬來西亞的富豪當中，十之八九是不上課的。

不過，你也要小心，我並沒說過，他們不上課程就代表他們成功，上課與成功沒有任何直接關係，你把「上課」態度看成是需要與不需要、有興趣與沒有興趣就足夠了。

上課不是你成功的必需品，而是你的選擇。

千萬記得：教你的人不是大師，教你的人只是將他收集回來的資訊賣給你，這是一項交易，不是甚麼神聖的大事，僅此而已。

「大師」是怎樣整理資訊的呢？

話雖如此，我還是要告訴你，教你成功或者變成有錢人的課程或書籍，裡頭的資訊到底是怎樣整理出來的呢？（注意，這點是非常重要的。）

我將之分成兩種：有專業精神和沒有專業精神。

先說沒有專業精神的，這類講師你很容易察覺，目前東亞四地最流行甚麼書，他們就跟風大談那些書，比如流行《地球是平的》，他就告訴你「地球是平的」；當《藍海策略》盛行，他就教你「藍海策略」。

既然他是跟風者，我教你一個方法，你看看到底哪本書是市面上連續三個月在暢銷書排行榜的第一名，你買來看就對了。碰到這種不專業的講師，你讀書比上課更好。

有專業精神的，收集到的資訊會經過他的大腦過濾，比如說，他可以看一百本書整理這些資訊，並在整理過程會對這些資訊進行反復思考。

不過，你有沒有想過，即使是經過他的大腦過濾，你又如何得知，他整理出來的是有用的資訊呢？最可悲的是，很多人會將噪音當作訊號告訴你。

我建議你，不妨參考〈將孫子兵法變成毒藥〉那一篇。當你讀透這一篇，你就學會怎樣透過閱讀整理你的資訊，怎樣將一本書變成你的武器。

不過你要注意，你還是要多學一招，否則你拿到的就可能不是武器，所以你要學會如何粉碎噪音的思考方法。

（注：你看到我怎樣出招吧？這就是一招裡面還有另一招的手段。）

我在「瞎貓致富後的禁區」、「成功資訊的誤區」提到存活偏差的概率，就是想告訴你，對市場上所謂的成功理論，要進行反復推敲與過濾，用存活偏差概率的態度質疑這些資訊。

研究成功者的方法其實就好像〈抓屁股也能做大師〉寫的比喻，一群猴子在電腦鍵盤敲打出《有錢人的偏方》後，看到猴子打字的人紛紛研究這群猴子的特性，還會大事渲染：連猴子也會寫書！

市場上有很多理論聽起來好像很有道理，你在追求成功的過程，最容易被這種沿途風光所迷惑，你不能錯把「沿途風光」當作是「本地風光」，把廢話奉為金科玉律。

美國某位管理學教授賀伯楚，最喜歡開出一堆書單要求學生自行閱讀。當學生按書單把書讀完後，往往嘴巴張得合不起來，因為這些書的觀點都是互相對立的，於是教授在課室內要他們爭論到底何者為對、何者為錯。

你有沒有想過，當你懂得粉碎噪音，懂得怎樣整理資訊，如何將一本書變成你的武器，你已經可以做「大師」了。

（五）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

出口傷人的招數

曾有學員告訴我，她想要改變人生，不要再讓人看不起。我聽到這些話，用一招手段來傷害她的自尊心：「當你問這個問題時，我就會看不起你，因為我估計你一定沒有錢，你還沒有成功！」

接著我會稍停看她有甚麼反應。我看到她的淚水在眼眶內滾動，這時我拍拍她的肩膀安慰說：「一念天堂，一念地獄！我剛才是故意要傷害你，這個世界有太多的不公平，沒有人會在意你的自尊。假如你還沒有建立過任何『偉績』，沒有人會在意你的自尊、感受，他們也不會認真地想，到底你是不是千里馬。直到你真的做出一點『偉績』，你的伯樂才會出現，人們看到的不是原因、過程，而是你當下的成就！」

曾經有一次，我在部落格上用這招來應對一位台灣讀者，他看了我的留言很氣憤，他告訴我，只要你說他不好，他的表現就會越差，目的是讓批評他的人很生氣地再罵他自暴自棄，然後他再以

我建議你，不妨參考〈將孫子兵法變成毒藥〉那一篇。當你讀透這一篇，你就學會怎樣透過閱讀整理你的資訊，怎樣將一本書變成你的武器。

不過你要注意，你還是要多學一招，否則你拿到的就可能不是武器，所以你要學會如何粉碎噪音的思考方法。

（注：你看到我怎樣出招吧？這就是一招裡面還有另一招的手段。）

我在「瞎貓致富後的禁區」、「成功資訊的誤區」提到存活偏差的概率，就是想告訴你，對市場上所謂的成功理論，要進行反復推敲與過濾，用存活偏差概率的態度質疑這些資訊。

研究成功者的方法其實就好像〈抓屁股也能做大師〉寫的比喻，一群猴子在電腦鍵盤敲打出《有錢人的偏方》後，看到猴子打字的人紛紛研究這群猴子的特性，還會大事渲染：連猴子也會寫書！

市場上有很多理論聽起來好像很有道理，你在追求成功的過程，最容易被這種沿途風光所迷惑，你不能錯把「沿途風光」當作是「本地風光」，把廢話奉為金科玉律。

美國某位管理學教授賀伯楚，最喜歡開出一堆書單要求學生自行閱讀。當學生按書單把書讀完後，往往嘴巴張得合不起來，因為這些書的觀點都是互相對立的，於是教授在課室內要他們爭論到底何者為對、何者為錯。

你有沒有想過，當你懂得粉碎噪音，懂得怎樣整理資訊，如何將一本書變成你的武器，你已經可以做「大師」了。

＊＊＊

億萬富豪沒有上課

我甚至親眼看到我的另一位親戚如何從零開始，他的企業現在已經發展到在比利時購置飯店。他是馬來西亞的億萬富豪，與寮國政府一起發展一個工業城鎮，不少台商都可能接觸過這位富豪。

我至少有五位富豪親戚，不過我要偷偷告訴你們，他們這五位富豪，根本就沒有上過甚麼改變心態、調整想法、變有錢人的課程！

他們沒有這個時間，也沒有這個心思。

我的一位學員在他的網誌寫過這句話：「沒有上課不是你失敗的藉口。」

注意，你可以將這句話舉一反三推論：

有上課不是你成功的理由，沒有上課也不是你失敗的原因。

我認識馬來西亞的富豪當中，十之八九是不上課的。

不過，你也要小心，我並沒說過，他們不上課程就代表他們成功，上課與成功沒有任何直接關係，你把「上課」態度看成是需要與不需要、有興趣與沒有興趣就足夠了。

上課不是你成功的必需品，而是你的選擇。

千萬記得：教你的人不是大師，教你的人只是將他收集回來的資訊賣給你，這是一項交易，不是甚麼神聖的大事，僅此而已。

「大師」是怎樣整理資訊的呢？

話雖如此，我還是要告訴你，教你成功或者變成有錢人的課程或書籍，裡頭的資訊到底是怎樣整理出來的呢？（注意，這點是非常重要的。）

我將之分成兩種：有專業精神和沒有專業精神。

先說沒有專業精神的，這類講師你很容易察覺，目前東亞四地最流行甚麼書，他們就跟風大談那些書，比如流行《地球是平的》，他就告訴你「地球是平的」；當《藍海策略》盛行，他就教你「藍海策略」。

既然他是跟風者，我教你一個方法，你看看到底哪本書是市面上連續三個月在暢銷書排行榜的第一名，你買來看就對了。碰到這種不專業的講師，你讀書比上課更好。

有專業精神的，收集到的資訊會經過他的大腦過濾，比如說，他可以看一百本書整理這些資訊，並在整理過程會對這些資訊進行反復思考。

不過，你有沒有想過，即使是經過他的大腦過濾，你又如何得知，他整理出來的是有用的資訊呢？最可悲的是，很多人會將噪音當作訊號告訴你。

不屑的表情來聽訓，以反向的態度來氣你，即使你是他的老闆，你要fire他也沒關係。

他還說，身邊的人只要比他強，心情就不好，但是他又會依賴這種人來幫自己決策，因為下不了決定。然而又因此覺得自己無能。（矛盾的心態）

他說，如果和強者在一起，絕對不是牧者而是羊群，可是他若只和比他糟的人相處，雖然沒壓力，但又看不起他們，因為和弱者在一起，又覺得自己也變成了弱者，所以會有「為甚麼你們不強一點呢？害我被歸類成你們這種人」的想法。

有一次他為了想氣自己的家人，竟然告訴家人他最想當乞丐，反正奮鬥了大半生都沒有成就。而他最大的本事就是把事情給搞砸。

他的目的就是要氣他的家人。

我是想問，你做銷售被拒絕了，心情會怎樣？

你有一個新點子想告訴你敬佩的大老闆，你怕不怕聽到他反對你的聲音？

你看到比你差的人，成就比你大，你的心情會如何？

你看到朋友用三年時間就成功，你會不會覺得自己很笨？

你有沒有經常覺得，這些理論、方法、點子，我早就知道了，只是我不做而已呢？

殺人的修煉法

假如你不幸被我說中這些情緒，請你小心閱讀〈不知道裡面還有不知道的〉，在開始第一段，我準備粉碎這種害人的情緒噪音，我也花了不少的時間來觀照這種情緒噪音，一步一步慢慢來修煉。

對於這種修煉，通常我比喻成中國禪宗的精神——遇佛殺佛，逢祖殺祖。

這種精神的目的不是要你真的發狂殺人，而是要你發狂消滅你的情緒噪音。

只要你記得李民傑在喜馬拉雅山見魔鬼的比喻，然後學習觀照你的情緒（其中一個間接的修煉方法就是天天寫網誌），當你遇到類似情景，浮現這種情緒，見一個殺一個。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

（六）達摩祖師與改變人生的關係

達摩祖師說：「我來到中原就是要找一位不受人惑的人。」

「想要改變人生的第一步，你不要再被任何人的語言傷害、影響你的感受！」

「你無需尋找大師教你方法，把你尋找大師的想法殺死，然後告訴自己，大師已經死了，沒有人能教我成功，我只有靠自己殺出一條血路，因為市場就是我最好的老師！」

你要學會從趴在地上的姿態站起來。

我希望擁有這本書的讀者不會孤獨上路，因此我建議讀者們，有任何問題都歡迎你到我的部落格給我留言。

這本書之所以能出版，我必須感謝劉敏慧小姐用心為我做發行的工作。我也感謝練老闆，藉著他所主持的商業聯誼飯局，促使我有機緣跟這麼多不認識的人研討交流。

我更要感激江健勇老師把我拉進講師界，開了我的眼界。

此外，我也感謝購買這本書的讀者。

歡迎你瀏覽我的部落格：http://hk.myblog.yahoo.com/kothee，提出你對本書的意見與批評，無論你有甚麼問題，請私下留言給我，我會盡量抽出時間回答你的問題。

序幕：

洞察天機，乘風揚帆，此謂時勢造英雄？

興風作浪，力轉乾坤，此謂英雄造時勢？

不知道裡面還有不知道的

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（一）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

靜坐中出現的菩薩

出席練老闆主持的商聯飯局當嘉賓，我拋出一個誇張虛構的故事：

李民傑完成了《有錢人的偏方》後，爬到喜馬拉雅山靜坐，希望透過靜坐的心力放出訊號給有緣的眾生。突然光明顯現，在光明圈中有一相貌慈悲的菩薩出現，祂摸了一摸李民傑的頭頂，然後就跟他說：「善信李民傑，你有甚麼願望是要我替你實現的，就儘管說出來吧！」

科學家對猶太教、基督教、回教這三個宗教的神蹟做過研究：「為甚麼神蹟總是發生在高山上？」

山，對於宗教修煉者來說非常重要，往往都是神蹟出現的地方。

像摩西在西奈山上看到燃燒的荊棘和聽到火光中傳出聲音，耶穌的徒弟在黑門山親眼看到耶穌變形，穆罕默德在希拉山上遇到天使，最著名的是有千多人在墨西哥的派特雅山上看到聖母出現。

這些山上的體驗，無論是聽到聲音，看到形體，看到某個人（真實的人）身上發出光明，或者看到自己的第二個身體出現，科學家說，很可能是在高山上壓力造成腦內嗎啡增高，促使人類出現的幻象。

雖然李民傑有上述知識，但他不管真假，還是先許了願再說。他告訴菩薩，想要成為亞洲最爆紅的作家，《有錢人的偏方》這本書要狂銷一百萬本。

一個後悔的願望

他的理由很簡單，說出來還有機會，不說出來甚麼機會都沒有了，即使是幻覺，最多是空歡喜一場，反正不會有甚麼損失。

不過，當他說出狂銷一百萬本後，又開始後悔，他想：「會不會講得太大？萬一菩薩不答應怎麼辦？為甚麼心頭要那麼大？」

還好，菩薩說：「沒問題，不過你要給我一年時間幫你實現這個願望，到時候有甚麼問題，你

再回來找我。」說完就消失於光明圈內。李民傑呼出一口氣，心想：「還好，菩薩這麼爽快地答應，菩薩真的很慈悲，但我也不要執著……」

瞬間，李民傑更加後悔：「既然是見到菩薩，為甚麼要講這麼小的要求，講十三億本不是更好嗎？」

一年之後，李民傑真的成為亞洲爆紅作家，《有錢人的偏方》狂銷一百萬本，不多不少，數字剛剛好。

可是在一年半之後，有一位新晉作家陳寶發，他寫的《有錢人的正方》比李民傑更爆紅，狂銷三百萬本，市場上的讀者都說陳寶發寫得比李民傑出色，還說：「不比還好，一比高下立判。」

偏偏這個人正是李民傑從小到大的仇人。

最不忿的是他只是用了短短六個月時間就比李民傑更有錢，得到的讚揚也比李民傑多。

正巧陳寶發與李民傑又住在同一棟高級公寓，陳寶發是住在五千平方尺的閣樓，李民傑就住在他的樓下。

有一次，陳寶發在升降機內與李民傑相遇，他溫柔地拉住太太與小孩的手說：「你看到這位叔叔嗎？他從小到大都被我欺壓，到了今天，他雖然是當紅作家，不過我只是出書六個月就超越了他，以後千萬不要像這位叔叔，被人騎住一輩子。」

靜坐中出現了惡魔

李民傑聽了非常憤怒，再次爬到喜馬拉雅山靜坐，光明圈再次浮現，這次出現的是三頭六臂的惡魔。

他問：「為甚麼是你？你不是菩薩？我不是要找你，請你離開。」

魔鬼說：「哈哈，上次的菩薩是我假扮的，我先用一年時間扶你起來，然後用六個月時間扶你的仇人起來壓住你，目的就是要你有憎恨的心理。我希望你好像我一樣內心充滿不平、忿恨、妒忌……現在我讓你說第二個願望，我幫助你實現。」

李民傑說：「我要一年出三本書，本本狂銷一千萬本！」他心想，我用第二本書，第三本書來贏你，沒有理由十本加起來還是不能超越陳寶發吧！？李民傑想到這裡，內心難免得意忘形。

魔鬼似看透他的心思，說：「沒問題，如你所願！你的第二個願望在一個星期後即會實現，但我必須告訴你，你達成願望的第三天，你的仇人的書將狂銷一億本，這次比你多十倍，他還是會壓住你。」

李民傑雖然有點生氣，但奈何他是魔鬼，沒他辦法，真的傻了眼不知道如何回應？

「李民傑，我給你最後一次機會，你的第三個願望是甚麼？不過我得警告你，這次無論你許甚麼願望，你的仇人得到的將會比你多出三十倍！」

仇人會比我更加好，怎麼辦？

故事說完了，回到現實世界，我看著飯局中的朋友，我問他們：「如果你是我，你的第三個願望會是甚麼？」

有一位仁兄大聲說：「我要負債三十億！哈哈哈，我破產之後，我的仇人將比我慘三十倍！他不死都沒有用！」

聽到他的話，大家都笑彎了腰。

另一位仁兄說：「第三個願望是，我要狂銷十三億本書。即使我的仇人賣出兆本以上都跟我沒有任何關係。」

魔鬼可以幫我實現願望，這個是我可以再進一步的機會，但我的仇人比我更好，他會繼續壓住我，歧視我，其實是干擾我的噪音。（仇恨妒忌可以模糊你的視線）

我要做老大

在真實的世界裡，我聽過兩位股東的交談。

A說：「我們跟C合作的話，生產成本會減低，有他工廠的資源配合，加上我們的銷售通路，我們有辦法增加三倍的生意量。」

B說：「不！我們現在跟C合作的話，會無緣無故也把C拉起來。」

A說：「我們也能因此壯大起來啊！」

B說：「不！我情願自己先不要這麼快壯大起來，也不要把C拉起來。這麼快就把C拉起來，以後誰是老大？」

A一臉驚訝，說不出一句話，其實A心裡的疑問是：這有甚麼關係？你不是應關心自己怎樣壯大嗎？即使C跟著壯大，那又有甚麼關係呢？我們跟C又不是仇人。到底賺錢比較重要，還是做老大比較重要？

你介意人家在你背後講你的壞話嗎？你會不會很介意他人對你的看法？你怕人家看你不起嗎？你提出來的意見，怕聽到反對的聲音嗎？你怕被拒絕嗎？你看到與你同期出道的人比你厲害，你有甚麼感受？比你差的人超越了你的成就，你作何感想？

想要敵人死得比自己更慘的仁兄，他的敵人即使比他慘三十倍，但他自己也好不到哪裡——他已經負債三十億了。

被仇人超越了自己，輸了給那個比我笨十倍的傻瓜，或不想無緣無故帶起第三者，為了做老大而犧牲自己的進步與突破，這種種情緒噪音會干擾到你嗎？

合理化解釋是你的毒藥

我也看過一些人，看到人家的成就大，就合理化解釋自己為甚麼不如人，比如說「這個人是靠不道德的手段起家，他的後代一定不好過」、「我們不是要走這種取悅消費者的路線」、「我們的產品是另類產品，不需要狂銷，他的產品現在雖然很暢銷，能不能成為長銷品還是問題……」、「哦，這個人之所以能這麼成功，是因為他會用這個策略，這個策略我也會，只不過我暫時還沒有時間整理……」

換了是我，我立刻放下身段，承認自己不如人。

雖然我還是有不服氣的情緒，不過事實是如此，我不得不低頭，但我卻在不如人的情境中看到一個我需要思考的訊號：他到底做了甚麼，而我是沒有照著做的。（如果是陳寶發每三個月出一本書，即使我的智慧不如他，我也要做到每四個月出一本書。）

雖然我是追著聞他的屁風，仇人還是繼續比我好，但這於我無關。就是因為我肯追聞屁風，我有機會改變，你為甚麼不試著去改變呢？

記住，當你去銀行存錢，銀行不會因為你是第一個開創者而給你紅利，同樣的，當你是追聞屁風的人，銀行也不會因此而給你罰款！

當你掌握了這個想法，你還需要看透以下的訊號。

相信我會比以前更好，這才是我要的出路！

你是否能從仇人超越自己、他人成就比自己大，看到自己原來還有很大的成長空間呢？

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（二）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

被困荒島的殘局

接著，我在飯局上繼續跟他們討論一個很有趣的話題：

「假如你被困在無人的荒島上，上天讓你選一個人陪你，你會選誰？」

我停了一下，繼續說：「答案可以天馬行空。」

在此，我要求你不要讀下去，請用約一分鐘的時間隨意猜想，將你想到的答案寫在紙上就可以了。

我在飯局中得到的答案大致如下：

有人選知心好友陪他們。

也有人選太太、情人、美女。

他們說上帝造人是以「陰」的夏娃配「陽」的亞當，這個荒島就由性與愛開始繁殖，最好是有國際「性」交流。

有位仁兄選父母或孩子。

我問他，為甚麼呢？

「選擇父母，是希望照顧他們以盡孝道；選擇孩子，是希望能照顧到自己的孩子。」好一個孝順的孩子，好一個慈愛的爸爸，不過……你有沒有想過會害了他們？

我情願老死荒島

還有一位仁兄甚麼人都不要，情願自己孤獨一生老死在荒島。

我追問他為甚麼要這麼悲情呢？

他告訴我：「被困荒島已經很可憐了，我不想其他人也跟我一起受苦，自己辛苦就好了，為甚麼還要害人呢（連累他人）？」

自己被困已經是苦難了，但大部份人頭腦快閃而出的第一念頭是：不想自己一個人承受所有的患難（在荒島是孤獨的），希望身邊的人可以和他患難與共。

這位仁兄雖然英雄，不過會不會英雄到有點……

那位說想要負債三十億的仁兄告訴我：「我要選我的敵人，看到敵人來到荒島，我就會很開心。我自己被困已經很慘，沒有理由讓敵人在外頭快樂逍遙。」

自己被困了，還會想到要敵人一起受苦，佩服！

魔法師與超人

也有人說害怕孤獨：「希望有魔術師與阿拉丁神燈的出現，叫他們變出食物、宮殿、美女。」

對於這些人，我很好奇的是：他們既然能天馬行空地幻想出神燈、魔術師，為甚麼就只想到如何在荒島度過他的餘生？

為甚麼不說：我要超人帶我飛離荒島、我要魔術師把我變回到城市去、我對阿拉丁神燈許的第一個願望是馬上離開這個荒島，或者說，希望造船最快最厲害的專家來陪他，幫助他儘快離開荒島。

從他們的回答中，我還是看到這兩樣：「噪音」與「訊號」。

「被困荒島」這句話是干擾你思考的「噪音」，任你天馬行空地幻想是你逃離荒島的「訊號」。

這個問答題的前提，我預設了你被困荒島，預設的前提固然是你不能控制的範圍，但我說給你天馬行空地幻想，只要你不被預設的前提鎖住你，控制權其實是回到你的手上。

如果你被「被困荒島」這個預設的前提（噪音）迷惑，你思考空間只是想著如何在荒島度過餘生，就像墜入黑幕而看不到其他。

要是你看穿天馬行空地幻想（訊號），這個幻想就是你能控制的啊！

這就是「不能控制」與「能控制」之間的拿捏。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（二）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

女妖與英雄

古希臘神話故事中的英雄奧德修斯，帶領自己的軍隊想要收服海島上的女妖，傳說女妖的歌聲甜美，如《射雕英雄傳》故事裡的東邪黃藥師能吹出迷惑人心的簫聲，只要聽到女妖的歌聲，人就會看到很多幻象，然後跳海自殺。

奧德修斯要與女妖決鬥，並想間接告訴女妖：「其實你的歌聲對我的軍隊起不了任何作用。」他製造了很多木塞，吩咐部隊都用木塞塞住耳朵，接近海島時，奧德修斯命令下屬把自己綁在桅竿上，女妖知道奧德修斯駕船而至，唱起誘惑人心的歌聲，奧德修斯雖被誘惑，看到很多幻象，奈何無法掙脫，直達海島後，英雄還出了一招來干擾女妖——要求跟女妖對話——女妖還以為自己的歌聲無法迷惑這位蓋世英雄，於是與他展開一場不用妖術「真正」的武鬥。

故事當然是說沒用妖術後的女妖打輸了，不過你們有沒有發現，女妖也是被奧德修斯「不受歌聲迷惑」的噪音干擾，她不知道的真相是兵士的耳朵有木塞，奧德修斯是被綁在桅竿上的。

讀了上面一則故事，我想到另一則朋友告訴我，「女妖迷惑人心」現代版故事：

張三覺得自己是一個意志堅強的人，他對喜歡養鳥的李四說：「我這一生人是不會養鳥的。」

李四告訴張三：「當因緣和合，客觀條件加在一起，我是有辦法令到一個不養鳥的人從此養鳥。人類的意志是很薄弱的，人性是很難經得起考驗的啊！」

張三不服氣，要求用三個月的時間和李四賭一局。

空鳥籠與八卦話題

於是李四買了一個很精美的鳥籠，要求張三在辦公室內掛起來，尤其是要讓其他人看到。

李四說：「在未來的三個月內，只要你不將這空的鳥籠除下來，很有可能就會改變你的想法。」

張三認為人類最寶貴的就是自由的意志，自己可以控制自己的選擇，他有錢有權有頭腦又有選擇權，他認為真金不怕洪爐火，於是接受挑戰，掛就掛吧！只要我意志堅定，是不會有人能影響我的。因此張三就將李四買給他的精美古董鳥籠，掛在辦公室內人人都看得見的地方。

掛上鳥籠的第一天，許多員工看到了就問張三：「老闆，你準備養鳥嗎？」

如果張三是學過權謀的話，他會直接告訴對方：「不！我是跟朋友打賭，他說只要我掛上空鳥籠，三個月後我就會養鳥，真是傻瓜。」

要注意，他如此每見一人就替自己洗腦一次，才會意志堅定。

不過這個故事的發展是沒有權謀思想的，只有正常的人性反應，故事中張三覺得不好意思將這個「傻瓜打賭」的行為說出來，他認為如果照直說出來會被人笑。

所以張三不想解釋這麼多，只是笑笑說：「不！是朋友送的。」員工想無話找些話題來聊，看著空鳥籠說：「老闆的鳥籠很美，不如養隻ＡＢＣ鳥，讓你的辦公室多一點鳥叫聲，不是更加完美嗎？」

一片好意迷惑了張三

之後，有供應商來到，看到空鳥籠，借此打開話題，就像你看到某女拉住小狗，你跟她半開玩笑說：「這是你的男朋友？」

牽小狗的女主人會笑說：「牠是女的！」有了這樣的開場白，你們就容易展開話題。

供應商也是準備用這樣的交談策略，因此問張三：「張老闆，你的鳥死了嗎？你喜歡甚麼鳥，我送一隻給你……」

張三心想，人家是一片好意，他只能笑笑說：「謝謝你，不必啦，遲點我的太太會買回來的，這鳥籠是朋友送的……」張三這樣說的目的是真的很怕顧客或供應商會送鳥給他，他只好無可奈何地用這一句話來打發這些人。

直到某一天，張三的太太來到辦公室，看到這精美的鳥籠很有古典味道，在沒有經過張三的同意下，就自作主張買了一隻鳥放進空鳥籠。張三本來想偷偷放走這隻鳥，可是他的辦公室人潮絡繹不絕，每個人來到都會吹口哨逗弄這隻小鳥，並談談「鳥經」，漸漸地張三也聽多了，開始覺得養鳥還蠻有樂趣的，因此開始心甘情願地養起鳥來。

空鳥籠與噪音終於折服了自以為意志堅定的張三。

講一百次的謊言真的會變成真理。

每個人都有「盲從門檻」，只怕是你喜歡合理化的事後解釋，因為我們的大腦內住了一個騙子，每個人都會為了面子（外在形象）合理化解釋自己的傻瓜行為，因此你才有機會看到「真的」有人誤以為燒了鈔票之後，會變成跟有錢人一樣的想法。

英雄不受迷惑

在歐洲有一位國王，他的父親原本是丹麥與英國的國王，後來遭人反叛，這位太子最終率領軍隊收復了英國，甚至打到挪威，成了一代歐洲大帝。

有一次，這位歐洲大帝在海邊散步，群臣跟隨其後面。這班大臣可能讀過金庸小說《天龍八部》，學起了春秋那套「文成武德、千秋萬世」歌功頌德的馬屁，這位受了一點令狐沖氣概影響的歐洲大帝停了腳步，面向大海，看著潮水迎面而來。嘩啦嘩啦，海水打在大帝的身上，他突然問身邊的人：「你說我是真命天子嗎？」

群臣學了激勵課程的笨蛋做法，齊聲高喊：「是！」

大帝見這群笨蛋中了一招陷阱還不自覺，於是再問：「你們覺得我是上天派來的大帝嗎？」

就像你所知道的笨蛋激勵課程，在下面的群眾第二次的叫喊聲一定會比第一次聲量更大，否則又怎能稱之為「笨蛋激勵課程」呢？而在「是！」一聲巨響後，大帝嘿嘿一聲冷笑再問：「等下浪海打過來，你們跟我雙掌往前一推，高喊『大海無量』，看看我們能否嚇退海浪。」

你知道啦，上過太多激勵課程的人，一定會不假思索，又一聲：「是！」

海浪終於打來了，大帝雙掌一推，眾兵士也跟著雙掌一推，整齊兼有紀律，就像徐克拍的《黃飛鴻》第一集中那股海邊練武的氣勢，大帝與群臣齊聲大喊：「大海無量，海浪你給我退！」結果海浪還是迎面打向大帝，眾人都濕透了，大帝頭也不回，冷冷地道：「我們原來並沒有這麼厲害，我們還是很平凡的人。」

這則歷史故事固然是用來歌頌這位歐洲大帝不受人惑的精明，問題是當掌權者權力開始膨脹時，又有多少位仁兄不是自以為可以征服世界的呢？還有，我估計這位歐洲大帝絕對不是狂妄迷失本心的自戀者，不會收集人們「讚譽的噪音」來壯大自己愛慕虛榮之心。（矛盾的是，我認為人是要有適當的自戀，但不能有過度的自戀。）

請問，能當上老大的人是不是就有超強的能力呢？

或許是，或許不是。

其實我在〈瞎貓不捉老鼠致富法〉裡也有「李民傑是爆紅作家」的比喻，我捫心自問，假如我因為瞎貓碰上死老鼠而爆紅，我能否有這位歐洲大帝那樣清醒的頭腦，看到自己的不足之處嗎？

心慌慌，亂亂按

心理學家做過一個音響與燈光的實驗：心理學家找出一百個受試者（音樂人），把這些人放在一個實驗室裡，並告訴他們，在這個實驗室內他們會播放音樂，受試者需要控制按鈕，以調控房內燈光。

真相是：這些按鈕是虛設的，即使他們碰按鈕，燈光也不是根據他們的控制閃亮，而是隨機式自動化閃亮，而且這些燈光不是隨著音樂起舞，其節奏是不對稱的。

實驗結果：這一百位音樂人本想控制好燈光，可是卻沒有按出他們想要的效果，因為這些控制鈕是虛設的，他們本想按紅燈，卻放出綠燈，最後他們根本是在心慌慌，亂亂按。

但身為音樂人的受試者走出實驗室卻互相吹捧自己做得如何的棒！

甚至還長篇大論向心理學家合理化解釋剛才自己為甚麼要放綠燈，到了甚麼階段要放紅燈，一百位受試者，不超過十位肯承認自己根本控制不好。

社會心理學家這個實驗的目的就是要告訴你，不要太相信帶有光環成功人士所告訴你的資訊，他們都很容易一廂情願地高估自己的能力，並事後合理化解釋成功或失敗的原因。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊（四）＊＊＊＊＊＊＊＊＊

你們不知道你們不知道的

納西姆．尼可拉斯．塔雷伯說過一句震撼人心的話：「我們不知道我們不知道的。」

「橫看成嶺側成峰，遠近高低各不同；不識廬山真面目，只緣身在此山中。」這是蘇東坡非常著名的詩句。

「洞察天機，乘風揚帆，此謂時勢造英雄；興風作浪，力轉乾坤，此謂英雄造時勢。」

你相信這句話嗎？真實的世界到底是我們不知道我們不知道的呢？還是洞察天機，乘風揚帆？

雖然我是教權謀的講師，但也不敢告訴你，用權謀手段能做到「興風作浪，力轉乾坤」。

我們在奮鬥當中就是「只緣身在此山中」，甚麼「洞察天機，乘風揚帆」，都是騙人的鬼話！只要你不「心慌慌，亂亂按」，已經是了不起的大事了。或許那批音樂人按了第一個控制鈕後發覺不對稱，能立刻停下手不控制，還能窺破這個實驗真相（騙局）呢。

十個富豪八個不上課

市面上有許多人或書都在告訴你所謂的成功秘方，其實這些資訊都誤導了那些渴望成功的人，我做講師數年的經驗，讓我看到很多奮鬥中，想要成功的人越求知就越糊塗，結果被引入迷宮，這有時候，我會想：到底是講師的問題還是頻頻上課者的問題？

是先有需要，還是先有供應？

促使我有這個想法，全因我認識的富豪，十個當中有八個是沒有上課的需要。

我經常思考：假如一個人想要成功，他第一件要學的是甚麼緊要的事呢？

蘇格拉底曾經說過，他最大的智慧泉源來自於他的無知。

我們從小到大就是往「學習知道甚麼」這個方向走。但我們從沒有思考過：原來我們並不知道自己不知道的（注意，鄧小平說「摸石過河論」，他治理國家尚且如此，何況是經營生意）。

出來教課讓我見識到許多群眾的癡迷，我今現金剛怒目相，在萬里上空駕駛B2隱身轟炸機，看到迷宮中的禁區、誤區、死區、迷區，放下萬噸「隱藏訊號」的炸彈將之炸個稀巴爛，還會將人們的思想綁在桅竿上不受女妖歌聲迷惑，反過來影響女妖錯覺自己的妖術失效，只有將迷宮炸毀，等煙霧散去，看不到預設在你面前的圍牆，從甚麼都沒有的廢墟、平地重新開始，我們才得以重生。

注意，即使給你知道了「原來我們不知道我們不知道的」，接下去我們又應該用怎樣的思考方式來應對我們的人生呢？（按：你看，又是一招之後還有另一招的策略，既然你學了前面的一招，我現在告訴你後面還有一招，沒有理由你不繼續「乖乖」聽下去的。）

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

講了等於沒講

權謀派有一位學員是股票經紀，他在部落格上自稱平凡的交易員。

他寫過一篇網誌來回答投資股市的資訊，並用「陰陽二分」來解釋與回應。

（五）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

A先生問平凡交易員：「平凡先生，請問馬來西亞唯一的賭場，這家公司可以買嗎？現在是不是好時機？跌完了嗎？」

平凡說：「你可以從陰陽二分法來看，『陽』的部份是看他的業績年報表、多年來的圖表走勢、我國經濟數字、新加坡開賭場的趨勢、賭場老闆的脾氣和個性等，這些資訊都是公開的，是大家都可以做的功課，這種功課，我們可以用『秀才不出門，能知天下事』來形容。」

平凡繼續說：「但，我們也不能單從『陽』來分析，我們也要學習從『陰』的角度下手研究，就是說看大家一般看不到的部份，這些不是資料與數字，而是發生在現實的生活當中，因此我不得不說，讀萬卷書不如行萬里路，千里之行始於足下。」

原來人真的可以「秀才不出門能知天下事」，不過你也要知道「讀萬卷書不如行萬里路」，關鍵在於，有些資訊是攤在陽光底下的，有些資訊則鎖在保險箱內，到底你有甚麼思考的鑰匙可以打開鎖在保險箱內的資訊呢？

A先生雖然有些不滿，但無奈有求於人，不得不低聲下氣說：「請問你～～（A特意拉長『你』這個音），是甚麼意思呢？」

平凡說：「我的意思就是說，你上山到雲頂賭場時，有時候不必駕車去，你不妨在平時，非假日繁忙時間，搭巴士上去，在總巴士站查問每天有多少趟車是上雲頂的？而吉隆

坡到底有幾個據點提供巴士送你去山頂賭場？記得要計算這些據點每天有多少趟車；四處打聽一下，馬來西亞幾個小鎮是有組織巴士上山？每天有多少趟？甚至到他們的飯店看看，旅遊巴士多嗎？進到賭場後，你要留意他們開了多少張賭桌，不是計算每桌滿不滿人，而是計算他們的開桌率，假如平日開桌率是八成……」

我很有錢，我會分錢給你

A先生終於忍不住了，說：「媽的，平凡，我很有錢，你不要這麼婆媽，講了等於沒講，我根本不知道你講的甚麼陰陽，巴士賭桌，甚麼讀書走路，你以為你是教歷史的嗎？你告訴我買甚麼，我直接買，我賺到錢就分錢給你，就這麼簡單！」（注：以上這段對話是我自編出來的）

A就是一位不懂得看訊號的人，他就是那種需要一套指令就天下太平的傻瓜。

平凡當然可以直接叫A買甚麼，不過，他沒有這樣做，他只是教A先生怎樣從「陰陽」配合來看可以買的訊號。

A是要知道平凡吩咐他買甚麼，A是要平凡弄個甚麼分析工具在他的電腦，A只知道自己想要的，卻看不到平凡其實是傳授著他一套思考的方法。

卷一：

教你做有道德的人，可以是目的，也可以是手段。

教你做有道德的人，可以是目的，也可以是手段。

羅素說：「思想具有顛覆性與革命性，破壞力強，令人生畏；思想可以對特權、既有體制、機械常規與偏安習性毫不留情地打破！」

將孫子兵法變成毒藥

學了《孫子兵法》你也會失敗

你問熟讀《孫子兵法》的人：「是不是讀了《孫子兵法》就能領軍打仗呢？」

歷史的證據告訴你，不是！

據說，歷史上曾經有人問：「如果有兩個人同時用孫子所教的兵法，到底誰會贏？」

答案很妙：「誰犯錯，誰就會輸！」

到底怎樣才算是錯呢？

我的答案是：你把噪音當作訊號，又把訊號當成噪音。

思考訊號：

一個資訊、事件都會隱含了許多噪音與訊號，當你把訊號當作噪音，你就無法看清事情的全貌，可是你誤把噪音當作是訊號，也會使你兵敗如山倒！

這句話怎麼解釋？

很多人讀了兵書，反被兵書所誤；不過也有人刻意違反《孫子兵法》的原則，卻達到擊敗敵人的效果！

千萬別忘了「盡信書不如無書」這句話。

如何反用孫子兵法？

《孫子兵法》的行軍篇提供許多資訊，讓後學者可以看出敵軍強弱的訊號，譬如：你看到一座城樓的屋頂有許多飛鳥聚集，蜘蛛等昆蟲都將之當作溫柔臥床，這就是一座空城；如果你在夜間聽到敵軍將他的長槍當作拐杖倚立，很可能是他們沒有飯吃，手軟腳軟；如果你看到不想打仗，又或許糧草不足，感染瘟疫；如果你看到幟凌亂兼不規則地搖動，表示他們沒有紀律，指揮無度，士兵驚慌迷茫……

看到吧！除了空城的資訊，餘者都是孫子教你解讀兵士們的肢體動作與心理關係的訊號，那時代並沒有心理學系，孫子能總結出這些訊號，你不得不佩服這個人的智慧。

但，你看到的是訊號，也可能是噪音。

我的意思是以上的訊號解讀，在陽的部份（你表面看到的資訊）可能幫到你，但也有可能會害死你，害死你的就是陰的部份（你看不到的部份），敵方可能將這個資訊變成一個毒害你的噪音。

一個資訊是可以正反兩用的

比如說，陳大文讀過《孫子兵法》，李民傑也讀過，陳大文要跟李民傑打仗，李民傑可以吩咐兵士晚上驚呼哭泣呻吟，也可以叫他們將他的長槍當作拐杖倚立，甚至要求他們胡亂揮動旗幟。

如果陳大文認為《孫子兵法》是一本大師經典，是孫子的忠誠信徒，把我放出的噪音當作是進攻的訊號，他不會正反思考的方法——誤認我指揮無度，領導無方，認為我的兵士驚慌失措——他隨時會被我操弄。

因為他誤把噪音當作訊號。

嘿嘿，只要陳大文誤看到這些訊號以為是攻城最好的時機，而我就在他進攻時設下重重的陷阱，讓他一步又一步掉進我預設好的殺敵陰謀，他又如何是好呢?!

舉一反三的訊號：

一個資訊是可以正反兩用的。

聯想訊號：

我們常說：用人不疑，疑人不用。

你可以反過來想，用人要疑，疑人要用。

用人在疑，可以用制度確立這個人不會貪污舞弊；疑人在用，表示宰相之肚能撐船。

真實世界的訊號：

你翻看中國歷史，你會發現開國皇帝都是用人要疑，疑人在用。

劉邦做了皇帝只是做到很相信蕭何、張良、韓信，劉備臨死時也裝到很相信諸葛亮。

正如《戰國策》記載，有一位將軍逃難到某個村落，他發現那裡的村民在將近冬天之時，只要

雙手搽上某種藥膏後再下水染布，他們的皮膚都不會因冷凍而導致皮膚爆裂，結果這位將軍跟他們買了這個藥膏的秘方。

在第二年將近冬天時，將軍為他的兵士搽上這種藥膏，然後渡過一條河跟敵軍打仗。因為他們涉水後，皮膚不怕冷凍爆裂，於是他們將敵軍半誘半逼，與他們在河流中交戰，終以此藥膏打贏了一場關鍵的戰爭！

染布的村民搽藥膏是為了要下水染布，將軍卻用同樣的藥膏渡河打勝仗！

對！或許你能將一個資訊正反兩用，但，你怎樣分辨兩個不同的資訊呢？

唯我獨尊

以讀《孫子兵法》為例，一個把這本兵書迷信成大師經典，把內容奉為金科玉律的忠誠信徒就有誤信噪音的危機。

不過，若你尊敬孫子，但僅將他所寫的兵書視為可以正反二用的資訊，分辨其中的資訊及如何將之變成噪音來干擾你的敵人，甚至也注意敵方會如何反用資訊來害你，你就增添了勝算。

能做到正反二用大師經典的人，關鍵要訣是四個大字：大師已死！

這句話另一層意思是，你的敵人和你都是活的，孫子或書本都是死的！

同時我也暗示你：同樣的資訊，就看用的人怎樣「活化」它！

甚至你可以暗笑：我能將這些資訊變成迷惑你的噪音。

真情流露的訊號：

我歡迎權謀學員，千萬不要把李民傑與江健勇當作大師來迷信崇拜！

千萬不要將我們神化，把權謀手段萬能化。

我的意思是：只要你不趴在地上看教你的人，把你迷信與崇拜大師的信念殺死，告訴自己「大師已死」，沒有人可以教你成功，成功沒有定律、法則，你還有機會分辨噪音與訊號——因為你已經靠你自己了，你不能再依賴大師的明燈，市場就是你最好的明燈。

你也要像釋迦牟尼佛剛出生時，一手指天，一手指地說：上天下地唯我獨尊！

這個唯我獨尊的精神，就是你沒有人可以依靠，沒有人能幫助你成功！也是釋迦牟尼佛說的「依法不依人」！（注：請參考〈落幕：獨坐大雄蜂〉我從香港回國的故事。）

兩位訓練大師，你要相信誰？

我曾經訓練過美國C銀行的信用卡銷售員，那年頭，C國際銀行提供的佣金制是：銷售員簽回來的顧客信用卡申請表，被銀行批准一張普通的信用卡後，銷售員可以取得馬幣三十令吉的佣金。

我根據這個資訊告訴銷售員，你們跟準顧客洽談，最重要的是「時間」——記住，你們（銷售員）與每位準顧客洽談不要超過三十分鐘，如果你與顧客談了十五分鐘，覺得沒有希望，就對自己說：「NEXT，下一位！」

不要再浪費你的時間與顧客糾纏。

同期的另一位講師教的方法就是要求銷售員用誠意、耐心打動準顧客，還教會他們要堅持。激勵講師教，成功者永不放棄；我教，權謀者要計算放棄！

注意，這兩個是不同的資訊，我教的是不要堅持，對方教的是要堅持，誰講的是噪音？誰提供的是訊號呢？

這兩位都是訓練大師，但兩位大師卻提供了兩個不同的方向。

到底哪個資訊才是讓你成功的訊號？

大師萬歲？

如果你趴在地上迷信激勵大師，把這位激勵大師當作你崇拜的偶像，激勵大師就是對的；當你聽到李民傑提供的資訊，根本無法聽得進去。

但，如果你趴在地上迷信李民傑，把李民傑當作你崇拜的偶像，李民傑就是對的，激勵大師就是錯的。

我要告訴你，市場效應告訴我，採取我建議的銷售員，是這家銀行全馬二十大頂尖的銷售員（這家銀行在馬來西亞有兩千位銷售員，英文的商號以C開頭，華文則稱「花X銀行」）。

當你聽到這個資訊，為我高呼：李民傑大師萬歲！李大師我明白了，計算後不堅持是對的！

我會說：你的態度是錯的！你必須再三翻閱《有錢人的偏方》這本書，以糾正你這種態度！

你到底要有怎樣的態度與信念呢？

先看以下兩個案例。

越堅持就越失敗

我剛加入國際藥廠工作時，主任就跟我們說，做生意要堅持下去，結果他帶我和一位新晉銷售

員去見一位他「堅持」拜訪三十多次都無法成交的醫生，最後這位醫生還將我們的藥掃倒在地上，這段故事我也已記載在《勾魂奪心洗腦催眠》一書內！

當你看到我的銷售主任因為堅持而被醫生掃藥的羞辱，請問這個真實世界發生的事，是不是說明越堅持就會越失敗呢？你能否以此推論，做生意是不要堅持的呢？

注意，市場上每個人都告訴你做生意要堅持，我卻走相反路線告訴你，不要堅持，堅持是錯的。你不但聽到這個資訊，還看到我的證據，甚至你本身也有類似的經驗——你的頭腦將顛覆傳統說法的「資訊」、真實世界的「證據」、結合起你有「類似痛苦的經驗」——你開始覺得我李民傑很有智慧，好像很有料，還令你感同身受，你開始「錯覺」李民傑就是「大師」！

告訴你，你有這個想法，都是錯的！因為你被我用影響人的手段操弄了！

你有這個想法是因為你看不穿我用了「八字真言」第一個口訣來迷惑了你，所以你才有我開拓你眼界的情緒波動。

不堅持又堅持？

我要你有甚麼情緒？

我重複解釋這三個步驟：

1 你沒有聽過，或顛覆過往大家所知道的「資訊」；

2 真實世界的「證據」；

3 「類似痛苦的經驗」。

尤其高手出招時，一定會在你不知道的資訊，告訴你一些細節，比如眼神、姿勢、語氣、環境、其他人的情緒反應、規矩。比如我告訴你，當你走進黑房的時候，你要先用左腳踏出，不能用右腳有三個原因，接著你第二步就要用雙手擦你的雙眼，深呼吸後放下雙手，你的眼睛就會在黑房看到細弱的微光線，這種光線就一閃一閃，瞬間就消失，你根據它曾經出現過的方向尋找，你就可以找到黑貓！

用我在上文例舉不堅持的案例，你一定試過「類似痛苦的經驗」——拜訪一位準顧客很多次，但每次都被拒絕；你也試過被準顧客刁難、羞辱。你頭腦內聽到這些故事，就自動提取這些相似的記憶出來，嘩，你的情緒開始波動了。

接著我告訴你的證據是：相信我的人都成了這家銀行的頂尖銷售員。

嘿嘿，告訴你，你真的會用我教你的資訊在黑房裡面尋找一隻根本不存在的黑貓！

注意，我要你的頭腦清楚知道我出甚麼招數。

一旦你知道後，接下來你的頭腦就要開始思考堅持真的沒有用嗎？

你要用「堅持成功」與「堅持失敗」這兩個對立的案例開始思考。

李民傑「大師」為甚麼會告訴C銀行的銷售員不要堅持，為甚麼會有這個想法？他是根據甚麼來想的？

這就是我常常說的，不要學我的招數，要學我的思考方法。

幫忙醫生掃倒藥在地上

不過我要偷偷告訴你，假如我是國際藥廠的銷售員，我還是要想辦法讓這筆生意成交！

我的意思是堅持繼續拜訪這位醫生。

噪音干擾：

如果比我差一點功力的銷售主任，第二天就要馬上帶銷售員再拜訪這位醫生，然後將藥擺在桌上再叫醫生掃倒地上；倘若已經讀過「奸的好人」的讀者，一定會想到《印象洗腦術》教的盜雷術，當醫生把藥掃倒時，主任要更加誇張幫忙醫生掃自己的藥，甚至丟自己的藥在地上，讓這位醫生先進入能量最低點，然後說：「X醫生，我終於等到這一天，今天，我很高興這一天真的出現在我面前（稍停）……X醫生，坦白說，我也像你一樣很生氣這家Y信藥廠，不過今天我很榮幸用這家藥廠的營業主任身份來見你，今天我不是要來做你的生意的（你真的相信嗎？），我來的目的就是要跟你一樣，丟Y信的藥來發泄……」看到這裡，你明白我出這一「險招」的目的嗎？（除非你已經參透了這本書告訴你的訊號：「八字真言」，否則我告訴你答案、將結論寫出來對你一點幫助都沒有！）

對，你看到的資訊是對的，我有這個想法，就是堅持下去的態度，只不過我跟銷售主任不同的是，我沒有迷信堅持是成功的關鍵，我思考的方向是：還有甚麼辦法使生意成交。

思考訊號：

教人不要堅持的人，真相是他最能堅持。

再看另一個堅持無用論的案例：

在訓練信用卡銷售員時，同樣發生越堅持越失敗的慘劇。

一位女銷售員，用誠意與耐性接洽了一位準顧客五次，結果卻被一位新晉的銷售員（同公司）用十五分鐘就搶走了這位「他用誠意與耐性洽談的準顧客」。

請不要罵這位新晉的銷售員不道德，因為同組有十多位銷售員所得到的公司派發的名單都是相同的。銷售員是靠「手快有，手慢就無（失去顧客）」的競爭法搶相同的顧客，上司才不管銷售員的死活。

良藥變毒藥

思考訊號：

注意，你真的要注意，當你讀到這裡又是你要動腦筋的時刻了。試想想，是不是兩個證據都顯示出，堅持是沒有用的呢？

我的答案是：

假如你是國際藥廠的銷售員，你讀到這兩個真實世界的資訊，然後下了一個判斷：做生意堅持是沒有用的，嘿嘿，恭喜你掉進一個將噪音誤認訊號的危機了。

告訴你，若你是國際藥廠的銷售員，那麼堅持的態度就是對的！

思考訊號：

所以我叫你不要學我的手段，要學的是思考方法，你還是將我剛才在噪音干擾寫給你知道的手段暫時忘掉吧！

不要以為一個指令天下太平，你真的是以為手段是天下無敵嗎？

我用奇怪招數對醫生是有一個潛在目的，如果準顧客罵信用卡銷售員：「你們一天打多少次電話給我，我跟你們說，以後不要再打這個電話！你們是不是人頭豬腦！」

我是要求銷售員把電話立即蓋掉，不要用盜雷術。

為甚麼？

請參透我為甚麼接受對「奧客」醫生用盜雷術的潛在目的。

注意，思考這問題是你們的功課之一。

注意，我提出的這個概念，如果你不夠細心，就會將「訊號」扭曲成「噪音」。在國際藥廠的銷售員，堅持是最基本的態度，但卻不是最重要的態度，因為「最基本」與「最重要」是兩個不同的概念。（要是你將最基本當作最重要，結果你會變成我以前的銷售主任：死不瞑目，甚至連為甚麼而死也不明不白。）

要是信用卡銷售員看了以上論點：「國際藥廠的銷售員，堅持是他基本的態度。」然後對我佩服得五體投地，還把這個論點奉為金科玉律，當作人生座右銘，並迷信執行，「堅持」態度立即變成他們的毒藥，堅持的態度對他們來說不是「訊號」而是「噪音」（毒藥）。

你不要只是等我說出結論，你不妨想想「為甚麼？」

其實我已經在「兩位訓練大師，你要相信誰？」給你一個明確的答案了。

第二個思考訊號是，信用卡銷售員簽了新顧客後就要再開發另一批新的顧客，舊顧客對他的意義不大，從這一點思考，你想到為甚麼國際藥廠的銷售員需要堅持了嗎？

噪音干擾：

如果你閱讀這本書，腦裡會隨著浮現很多問題——兩個不同的資訊在交戰：比如你以前學回來的知識與觀念和這本書學到的資訊衝突，你不斷地問：「到底哪個資訊才是正確的？」——你有這種疑問，我要恭喜你了。

我寫這本書的用意就是要你時刻動腦筋，分辨哪些資訊是「噪音」，哪些資訊是「訊號」，或者將來有一天（希望是你讀完本書後），你會開始分辨出甚麼是「噪音」與「訊號」，最後，你有可能變成隨機理論的信徒，或者變成懷疑論者，甚至你會像我一樣看不起市場上很多職業演講家（辦課程的講師）！也有可能你會把這類講師群當作「存活偏概化」的愚昧者！

讀透《印象洗腦術》的讀者，心裡面會感嘆，李老師，你這麼一說，你變成有功勞而沒有功德了，告訴大家心底的一句話，我是無所謂的，只要你繼續買我的書，我繼續爆更多的「料」給你知道，就是這麼簡單——我不想做大師！

我建議讀者們到我的部落格給我私人留言，說出你們的觀點，告訴我為甚麼藥廠的銷售員要有堅持的態度，而信用卡銷售員則不必。我希望你們讀這本書後，能與我產生互動的火花。我甚至歡迎你有甚麼問題，都到我的部落格留言告訴我，讓我有機會可以幫助你想一想辦法。

我的部落格：http://hk.myblog.yahoo.com/koffee

把弄他人運氣的偏方

你要怎樣搶走你同事的顧客？

正如上一篇所述，假如你是那家國際銀行信用卡的銷售員，你拿著跟其他十多位同事相同的名單，你會怎樣做？

難道你真的要用「手快有，手慢無」的策略嗎？

如果是這樣，你應該可以看到一個有趣的畫面：

十多位銷售員拿到相同的名單後，即拼命打電話，不消片刻，他們都不再撥打電話了。（真實世界確是如此）

因為當他們打超過十個以上的電話時，顧客都說：「哦，剛剛不到三分鐘前，你們的銀行打過兩次電話給我了。為甚麼你們一個早上打這麼多次電話給我？是誰將我的電話交給你的？為甚麼你們十分鐘連續撥打三次電話給我？」

請問當你收到市場給你這樣的反應，你還敢繼續撥打下去嗎？

不出三天，他們都會放棄上司提供的名單了，他們想：倒不如自己出門找顧客更好！公司給的名單都不是好東西！

我訓練他們時，正巧發生此事！

我與女銷售員的悄悄話

告訴你們一個秘密：

有一位聰明的女銷售員趁著沒有人在，就私下告訴我：「我的營業經理每天早晨就會分發一百位準顧客的名單給同組內十多位銷售員，但是每一位銷售員的名單都是相同的。開始時大家拿到名單就第一時間翻開第一頁打電話，只要你慢半秒，這個顧客就會被其他銷售員聯絡上了，我們先不要說成交，不給顧客罵都很幸運了。」

她繼續說：「在這家國際銀行工作有很大壓力，大家拿相同的名單，做重複的工作，競爭很大。這種競爭不但是與其他銀行的競爭，還要跟公司內部的同事競爭，因此不是你搶我的準顧客，就是我搶你的，大家都很難達到業績。」

我問：「你幾歲？」

她說，二十三歲，剛從大學畢業出來社會工作，這是她人生第一份工作。

我微笑點頭，很真誠地告訴她：「恭喜你，你進入了這麼棒的公司，這就是真實世界中商場的縮影，請繼續呆在這家公司，讓公司逼你成長！」

雖然不是每盤生意都是零和遊戲，不過，在零和遊戲的商業活動中：「不是你搶我的顧客，就是我搶你的顧客」。

我本來想告訴她，在零和遊戲的商業活動，只要你懂得運用方法，擁有高明的手段，結果會變成：「只有我搶走他的顧客」！

我還沒有把話說出來，她就問：「李老師，也許我不應該抱怨，我想問你，怎樣第一時間搶走這些顧客？你有沒有好方法？」

真情流露的訊號：

我對會問問題的學員感到滿意，碰到會問問題會動腦筋的學員，我的心情都會特別歡悅。

如何操弄他人的運氣

我告訴她，我有一個方法：即使大家拿到相同的名單，不必緊張地翻開名單快速撥打電話，做出來的效果一樣可以比任何銷售員都快。

最後還讓所有銷售員都聞到你的「屁風」——誤以為這份名單都被你「手快快」聯絡上了，認為公司派發的名單是沒有用的，或者會罵你：這女孩搞甚麼鬼，撥打電話竟然這麼快？！

這是他們的錯覺：「就是不知道為甚麼，無論我多麼快速撥打，都比不上這位女同事的快，都是自己的運氣不好！」

「嘩！李老師你懂得怎樣操弄他人的運氣？」

我帶點神秘的微笑說：「不！方法很簡單，很容易就想到！只要明白做顧問賺錢秘密中的第三條法則，你自然就會想到，而且當你向我投訴時，我稍微側一側頭就想到了！」（參考本書〈大師賺錢秘密大公開〉之「做顧問的秘密招數」）

「李老師，你真的很厲害！」

「不是我厲害，是我思考的角度不同。顧問賺錢秘密第三條法則幫我在噪音堆中看到訊號，說穿了，你會問我，就這麼簡單？為甚麼這十多位銷售員都沒想到呢？沒有理由他們想不到的，他們有沒有用過這個方法呢？我告訴你，請放心，我有信心，沒有人會這麼

想，否則這個市場也不會出現那麼多事後孔明的江湖講師！」（這個故事發生在二〇〇二年，據說現在我這招在馬來西亞已經很多人在用了。）

很多江湖講師都會告訴達不到業績的銷售員：「你達不到業績是你的態度有問題！是你的信心有問題！是你的信念有問題！」

達不到業績不只是態度的問題

達不到業績的銷售員除了態度的問題，還有一個思考方向的問題——這個銷售員有沒有方法？

正如我在上文所述，在那家國際銀行裡，很多新晉的信用卡銷售員拿到相同的名單，都是翻開第一頁按次序拼命撥打電話，拿到名單立刻工作，請問這是他們的態度問題嗎？（你認為能力強的人，是否就代表他撥打電話比較快？或者，你認為憑信心就可以解決此競爭問題？）

從這個拼命撥打電話的動作，所放出的訊號是：他們想比同事快一步聯絡上顧客。

因此，你不能說這些人沒有試過努力、態度有問題！

不！絕對不是他們的態度有問題！（只是他們做事過於機械化，只會按照常規來做事。）

當他們從市場（顧客的回應）獲知真相：原來同組的銷售員都打相同的電話，他們沒有辦法了，只想：為甚麼要這麼辛苦，十多個人競爭同一份名單，所以只好放棄了。

你猜，誰不會放棄？

是堅持下去的人嗎？

不，不放棄的是有辦法盡早放出噪音把他們嚇走的人。

經驗訊號：

千萬不要相信「態度佔了百分之九十九，方法只佔了百分之一」。

在真實的世界裡，態度與方法各佔百分之五十。

我在一本小說讀過一句話，大家可以將之當作你人生中很重要的座右銘：

「先用腦，再用心，你一定會領先。」

銷售員的業績就是他的一切！

當你是公司裡最賺錢的銷售員，業績是最好的一位，對比其他銷售員，你贏了他們，你一定有秘密的口訣！

這個方法不需要快，也不需要慢，更不需要發送成功的信念或激發潛能。

說破了連一分錢都不值！

假如你看穿了「八字真言」的秘密，你就很容易有一個思考的方向。

你要感激把噪音當作訊號的人

「李老師，為甚麼你會認為沒有人使用你這個方法呢？」

「他們是被『撥打電話』這個噪音干擾了，大多數人都無法從『撥打電話』這個『噪音』找出『訊號』，因為其他銷售員沒有從『做顧問的秘密招數』這個方向思考，加上我只聽到他們投訴公司的殘酷，抱怨自己撥打電話的速度不夠快，注意：他集中在『撥打電話要快』這個錯誤的噪音。你要感激大多數的人都被『噪音』干擾，你也要感激這個社會流傳出太多太多的『噪音』。」

思考訊號：

真實世界雖然有很多時候「知易行難」，但往往也會出現「知難行易」。除了「知難行易」，他們還沒有留意到「八字真言」，做事很容易落入機械式的動作。

真相訊號：

真實世界就是大多數人都不願意去想，最好是由你代替他去想——因為他們的心中需要大師的拯救。

請重複念一次這句話，把它當作你的人生座右銘：

「真實世界，就是大多數人都不願意去想，最好是由你代替他去想。」

是你沒有能力還是你沒有方法？

「李老師，按照你的說法，這麼一個簡單的方法，其他銷售員做不到或想不到，被淘汰出局，是不是他們沒有能力呢？」

「不！對於信仰我們權謀派的人來說，我們不會說這個人沒有能力，我們只會說，這個人的方法沒有效。注意，有沒有能力這個思考方向是情緒噪音，有沒有方法是思考訊號。」

權謀行者相信，當你有越多越有效的方法，你就等同擁有最強大的能力。

勸告訊號：
請不要看能力，只看你的方法。我只會問，你的方法夠不夠在我的信念裡，我不相信沒有能力。

經驗訊號：
很多時候，你做不到不是你的能力有問題，也不是信念有問題，而是方法出了問題。

思考訊號：
被搶走顧客的銷售員不是沒有能力，他們永遠不知道的事情就是——方法！
你做不到是因為你不知道方法！你不知道方法是因為你沒有突破「八字真言」的思考方法。

這裡先透露一點我這個方法的運用：
「放出噪音，讓他們錯把噪音當訊號。」
問題是，到底我要怎樣放出噪音來干擾其他同事呢？

無需能力也能成就大業

你有沒有辦法活到明天？

銷售員有兩種，一種是「有辦法」達到業績，另一種是「沒有辦法」達到業績。達不到業績的銷售員都喜歡跟我抱怨：「這年頭市場很壞，經濟不好，我們的價錢比不上競爭對手，生意難做……」

每次我聽到這種抱怨，就會調侃對方說：「既然這麼難做，不如辭職算了。」

對方聽了之後，通常都不知所措，嘴巴張開，像是要迎接我的嘴唇替他做人工呼吸。（他不是要等我拯救嗎？）

趁他還在能量最低點時，我說：「今天你在這家公司達不到業績，明天你在其他公司一樣達不到業績，後天你更加不要妄想跳槽到其他公司之後就能達到業績。」（注：參考「奸的好人」系列作品1《勾魂奪心洗腦催眠》一書，內有詳解甚麼是「能量最低點」。）

正如很多信用卡銷售員形容該銀行的殘酷，抱怨十多位銷售員拿的是相同的名單，導致他們無法達到業績，因此我只好引述大陸知名的網路創業者（阿里巴巴）馬雲的一句話來告訴這些沒有問我關鍵秘密的銷售員：

「今天很殘酷，明天更殘酷，後天很美好，但是絕大部份人死在明天晚上，見不到後天的太陽，只有真正的英雄能活到後天。」

以上這句話對所有銷售員都有用！

你不妨問一問自己，你有沒有辦法在充滿競爭的行業中生存下來？

為甚麼這些銷售員不會像那位女銷售員一樣直接問我：「李老師請問我該如何在第一時間內搶走同事的顧客？有甚麼辦法？」

學問學問，要學就要問，每個行業的性質都不同，客觀因素也不一樣，這位女銷售員就是因為這關鍵一問，改變了她的命運。

也許到了我退出訓練界，不做職業講師的那一天，我也不會知道：為甚麼大多數銷售員不會像那位女學員，懂得提出一個關鍵性的問題？

比如在上文說的信用卡女銷售員，她拿著同一份名單，到底有甚麼「秘密手段」能幫助她打電話時，如風馳電掣般比任何同事都快呢？

李展傑 有錢人的偏方

答案就是：大多數既老實又按常規做事的人，他們的做法是從第一頁第一位開始撥打，而我教這位女銷售員從第一百位（最後一位）倒數開始打。

思考訊號：

這位女銷售員只是跟著大多數人按常規做事的方式往相反的方向走，而得到不一樣的結果。

奸詐會得逞

要是女銷售員夠奸詐的話，她拿到名單後，第一輪打的二十通電話就要從中間倒數打起：第四十到第二十（放出噪音對付順序撥打電話的同事），第二輪的二十通電話第六十到第四十（放噪音對付隨意撥打電話的同事），第三輪是從第一百倒數打起（嘿嘿，畢竟這種倒數撥打的同事太少了）。

為甚麼不從第三十倒數打起，或者不從第十打起？

恭喜你，你會這樣問問題，表示是用活的態度讀這本書，不會因為我說第四十倒數打起，就傻傻跟著做，起碼你會問這個問題就表示你是會思考的人。

四十是幸運號碼嗎？李老師特別喜歡四十嗎？

哈哈，都不是！

是他們的名單每頁都只有二十位顧客。

要干擾你的同事，你從第二頁打起，最後一位正是第四十，而你只是放棄掉前面的二十位，讓他們產生錯覺。

經理也受騙

我告訴這位女銷售員：「大多數的人都是機器人，他們都只是像「完成責任」般去做事，都是從第一頁打起，只有少數人是隨意打。當你用我這個毒辣的秘訣時，背後的目的是打擊你的同事，讓他們覺得大家都是拿相同的名單，每次打的電話都被同事聯絡過，他會想：『這麼快就撥打到第二十位到三十位，他們這麼快撥打電話，我還是不要跟他們搶得這麼辛苦！』（被噪音干擾了），這些人很快就會放棄。」

從這個例子中，你會發現，巧用頭腦又能做事的人，一樣可以達到業績，拿到比其他人更高的佣金！

這個方法令這位女銷售員在這家國際銀行做到全馬十大頂尖銷售員，她的名單都是公司提供的，連她的經理都好奇問：「為甚麼你能利用公司提供名單，成交最多的生意？其他銷售員卻抱怨公司提供的名單沒有用！」

她笑笑地放出噪音：「經理，因為我堅持下去，是他們放棄了，我還堅持下去……」

在年度大會上，經理表揚：「成功者不放棄，X小姐就是憑著堅持下去的精神，當每個人都放棄時，她還堅持下去……」

臺下的兩千位聽眾，我不知道他們會把這句話當作是噪音，還是訊號呢？

噪音干擾：

這位女銷售員還會跟同事一起抱怨公司提供的名單是相同的。（放出噪音）

感想訊號：

不過很吊詭的是，這家銀行找了兩位訓練講師，一位講師放出的是噪音，另一位則提供了許多在真實世界裡有用的訊號。

兩個銷售員兩個成績表

感想一則：

我有兩位學員，同時都在台灣某著名女模特兒代言的0品牌按摩椅連鎖分店做銷售員，一位是上完我們所有的課程，另一位只是上權謀兵法道的課程，結果是這位十八歲上過權謀課程的銷售員在0品牌店，做到全馬最頂尖的銷售員，每月收入接近馬幣一萬令吉。

你有想過為甚麼嗎？

是不是學了權謀手段之後，就能做起你的事業？

有一次，我在部落格裡寫一篇網誌，稱讚我在感想一則所寫的那位十八歲銷售員，他用半個月

時間達到業績（這個成績是他加入該店不超過三個月拼出來的奇跡），得到一份理想的收入。

另一位二十八歲的學員很感嘆，也給我私人留言說：「同樣是做銷售員，他十八歲，我二十八歲，他上權謀課程，我也上權謀課程，我不知道是不是素質與能力差異的問題……」

我告訴他：「你千萬不能這樣想，根本就不是素質與能力的問題，是方法的問題，即使最笨的人，敢用十八歲銷售員的招數，他一樣可以做到業績！而且這位同學的個性魯莽，這位年輕人有很多缺點，不過他有優點：他的反省能力很強，比如他是O品牌最頂尖的銷售員時，會罵經理，經理很生氣，放他一個星期的假期（雪藏他），要求他反省。他得到這個教訓後告訴我：第一，成功之後要謙虛，即使內心不謙虛，也要扮成很謙虛；第二，我們也要了解人性，要了解他人的感受。」（你還要注意，這位同學做事從來不按常規。）

你是不需要培養領導能力的

注意，我重申：不是素質與能力有問題！當你往素質與能力這個方向思考，將引導你進入迷宮裡面，十扇門內有九扇門是噪音。

曾經有一位學員問我：「李老師到底我該如何培養我的領導能力呢？」

我說：「你是不需要培養甚麼領導能力的。」

這位學員一臉驚訝與不解。

我再補充：「你不要去設想我的能力夠不夠，你要設想我的方法夠不夠多。」

「李老師，能力跟方法有甚麼不同？」

「『能力』這句話的語意會影響你的情緒，『方法』則會激發你開始思考，引導你走向光明大道。」

自信與自戀

比如說，公司有總經理的空缺，老闆問A：「你有沒有興趣擔任總經理一職？」

A雖然有一點想做總經理的情緒衝動，但捫心自問，客觀評估自己的能力與素質後，A開始質疑自己：「到底我有沒有這個領導能力做總經理呢？」

也許你可以罵A沒有自信，但要注意，A真的沒有試過「領軍打仗」的經驗，他也不是精英班的高材生，甚至沒有當過學生的領袖，老闆突然要交這麼大的擔子給他，他先考慮自己的能力，再檢視過往的經驗，這都是正確的態度吧！？

所以我說，A的考慮，不是自信的問題。

有沒有想過，自信是怎樣來的？

答案是：曾經做過，而且有成功的經驗就叫自信。

我們能不能說，沒有做過但有自信呢？

可以，但你要有自戀的先決條件。

爬上小山頂就稱王

「對，李老師，自信者當然不會有問題，他們通常都具備能力，但，A就是那種踏實的人，先考慮自己能不能，這是正確的態度。踏實者不會害人害己，自戀者就不一樣，自戀者不會有A的憂慮，有害人害己的可能性，自戀是不好的態度！」

我說：「不！這是思考方向的問題，當你想到能力與素質的問題，你就有問題，這無關對方是不是狂妄的自戀者。」

這位善良的學員還是收不到我放出的訊號，他繼續說：「李老師，不是每個人會盲目自戀。自戀者，即使沒有做過，他也想當然認為自己能夠做到，甚至還沒有做到就會幻想自己已經做到；成績普通，也會盲目相信自己有超高的成就，爬上小山頭，趁著獅子不在時，就會猢猻稱起王來——很可能這是自戀者的眼界有問題，正所謂『不登泰山不知泰山之高』——我們說自戀者狂妄，但A絕對是踏實的人，不是眼界有問題，不過在競爭擔當總經理一職的議題上，我只能說，有自知之明的踏實者無法勝過沒有自知之明的自戀者，有自知之明者爭取高職確實會輸給狂妄的自戀者。」

「李老師，狂妄的自戀者，難道不算是被噪音干擾，最後導致他失敗嗎？」

我讚成人是應該有適當的自戀精神。（請參考李民傑作品集3，〈做老大的秘密武器：權威的幻覺〉和奸的好人6〈極端自我就是王〉）

自吹自擂與自戀

噪音干擾：

真實世界裡，五岳群山，泰山絕不是最高的，但「不登泰山不知泰山之高」已經是約定俗成的說法。

真情流露的訊號（題外話）：

坦白說，我不喜歡狂妄的自戀者。但要注意，我不反對自吹自擂的人，我甚至認為在行銷策略上是可以自吹自擂的。

我認識一位傳銷公司的老闆，他常常私下告訴我，他的行銷策略與

宣傳手段是馬來西亞傳銷公司群中第一流的。

問題是，他做的宣傳並不見得那麼成功。如果你肯看真相，不迷信這位傳銷公司老闆的自吹自擂，你會看到他的宣傳效果並不如他形容的那般厲害，甚至他的行銷策略也不是他所形容的第一流，你只看證據，看事實，就能將他的自吹自擂一一擊破。其中一項證據是：這家傳銷公司在馬來西亞已有二十年歷史，可是另一家只有十年歷史的傳銷公司（這家公司就是他眼中與口中說的不入流的宣傳手法與行銷策略），已經將業務拓展到海外；我這位朋友，尚沾沾自喜沉迷於自戀的幻覺中。

這種不看真實世界，不懂比較真相的自戀，絕對是一種噪音，但你的自戀用在對的方向，就是激發你前進的動力。

我告訴這位學員：「問題的關鍵不是自戀與自知之明的態度。如果自戀者思考方向沒有問題，他一樣可以擔當總經理，甚至未必會搞砸這個高職。」

「雖然A踏實，但他的思考方向出了問題，一樣會搞砸高職。」

語意與情緒的關係

你要注意了，當A思考自己有沒有能力，自然會回想起過往的經驗。假如經驗告訴他，沒有試過，不知道自己能否擔當領導人的職位，相信他連尿都會被嚇出來了。

思考訊號：

韓信有打過一場戰嗎？他竟然狂妄到認為自己可以擔任三軍統帥。諸葛亮有甚麼治國的經驗？他竟然狂妄到做了劉備的軍師，還經常掛在口中說，自比管樂。萊特兄弟憑甚麼相信自己有能力製造飛機？他們一樣是沒有製造飛機的經驗啊！

或許你讀過這個章節，知道了能力與方法這兩句話的語意與情緒關係後，會開始明白：「有沒有能力」這個思考方向可能是干擾你問鼎高職的思考噪音，「有沒有方法」才是你問鼎高職的思考訊號。

思考訊號：

注意，思考方向原來也隱含許多噪音與訊號。

請在你的腦內刪除「能力」兩個字

即使B與A的經歷相當，但老闆問B有沒有興趣擔任總經理一職時，假如B的思考方向是：「我做了總經理之後，到底有甚麼辦法可以令到下面那些牛鬼蛇神（下屬）乖乖聽話呢？」

思考訊號：

注意，這個思考方向可不是狂妄的自戀，不過我不排除狂妄自戀會有這個思考方向，假如狂妄自戀者往這個方向思考，他也許能勝任這個高職。

你猜，B的思考方向會出現怎樣的變化？

B的頭腦因為這個思考方向而受到激發，產生的化學作用是：領導的方法到底有幾種？

有甚麼方法能夠令到下面的人聽我的命令？

（有可能的話，請你馬上到書店買全套《奸的好人系列》作品回去詳盡閱讀，然後你或許就會恨不得飛過來馬來西亞上權謀課程，學習勾魂奪心洗腦的方法。）

嘩！這個方向不是激發出你的思考力與學習力了嗎？

思考訊號：

再說，當你做錯事，如果你質疑自己：「是不是我的能力有問題呢？」

（你看，你的情緒受影響了，自信被打擊，需要花冤枉錢去上激勵課程了。）

再比較一下，你同樣做錯事，可是你卻問自己：「是不是我的方法

有問題？」（注意到了吧！你的頭腦開始動了，學習的欲望被引導出來了。）

你的下屬或孩子做錯事，你想：「這個人的能力很差！」（你情緒波動了，你很想罵人）

比較一下，下屬或孩子同樣是做錯事，你想：「這個人的方法用錯了！」（你開始想辦法教他正確的方法）

再問一次：能力是甚麼？

是一個很抽象的語意。

當你的方法越來越多時，就代表你的能力越來越強。

思考訊號：

能力是方法的「果報」，你不需要多想自己有沒有能力，你為甚麼不從「因地」開始去播種（思考）：我的方法對不對？

成功的方法

你們也許會問：「李老師，是不是說，那些成功者之所以會成功，都是因為他們掌握了成功的方法（正確的成功訊號）？只要我把握到這些方法，我不就能像他們一樣成功嗎？」

「到底這些有錢人的秘密是甚麼？老師，我這個思考方向有沒有問題？我也是找尋方法的人啊！」

注意，你的思考方向往「有沒有辦法」與「尋找方法」發展，只是最基本的方向，但不是最重要的方向。

雖然你的思考方向偏向於尋找方法，不過你要掌握的還是「八字真言」的方向，而不是去找大師為你提供方法。

我不是要阻止你去上課，但你再看看下一篇，捫心自問你有沒有這種想法？

卷二：

一個懂得一百種做愛方法的男人，卻連一個女人也不認識。

解籤佬比較厲害還是菩薩比較靈驗？

你想不想知道有錢人的秘密？

如果我告訴你，我能夠用三天時間把一個做明星夢的人，變成全世界最紅的電影明星，你想不想知道它的秘密？

我展示了一些見證給你看，這些見證放出的資訊是告訴你，這些人用了我的方法，在三天內變成最紅的電影明星。

最令你痛苦的是：我還找出這些最紅的明星為我見證，並站出來大力推薦我的方法。

「雖然我知道這個秘密，不過你要用錢來跟我買這個秘密，請問，你願意嗎？」

如果比爾蓋茲告訴你，他有一個發財致富的秘密，你會用多少錢來跟他買？或者是華倫巴菲特說，他會將從沒公開過的投資秘密賣給你，你出價是多少？

到底這些人有沒有秘密，是否真的會有一些不可告人的秘密？

我們都是尋找秘密與口訣的人種。

誰都希望得到一項指令就天下太平。

噪音干擾：

當阿拉伯人開始發現用0到9的數字做無限的運算後，方便了一切的統計與比較，更便利了工程學的發展。

當科學家發明了電力、解開電波的秘密，人們開始懂得如何運用電報與電話傳播資訊，接著把二進位用在電腦上，網際網路的出現，讓我們透過這種極簡代碼傳送文字、圖片、音樂、電影等資訊到更遠的地方，將世界的距離縮短。

並不是所有的人種都會在生活環境找到文明的訊號，到今天我們還看到有一些人種因為被巫術膜拜、迷信等噪音迷惑，靠原始的農耕、打獵、畜牧生存方式活在森林內。

你說，尋找到秘密與口訣的人，是不是可以過著與眾不同的生活呢？

思考訊號：

史蒂芬．金出版過一本談寫作的書，等同將他創作的秘密告訴了我們嗎？

如果人類沒有想知道秘密的潛在欲望，讀丹布朗的《達文西密碼》時，你還會不會讀到這樣過癮？

我們越難知道的秘密，就越想知道，這是人類的好奇心。

勇於追求秘密，揭開真相是人類進步最大的原動力，同時也是人類走入「噪音迷宮」的根本原因。

無奈的是，為了進步，我們還是需要繼續找尋秘密。

警告訊號：

當你不斷尋找訊號的同時，也表示你隨時會被噪音干擾。

這是我在一本書抄下來的一句話：「他們全神專注於冥想中，事物隱藏的聲音傳到他們耳裡，他們聽得十分虔誠，外面街道的行人，甚麼也沒有聽到。」

如果我沒有記錯，這是中世紀的老外修士透過靜坐冥想，聽到一些來自上天的聲音（音樂），但我寫這段話是因為我聯想到，許多靜坐的人，本意一心追求佛道，因為宗教情操過重，往往出現許多幻象，佛教的《楞嚴經》認為這些幻象都是從「色、受、想、行、識」這五陰變化出來的。

雖然這不是警告訊號最貼切的比喻，但絕對是我寫這本書的用意：我要提醒大家，如果你盲目尋找成功方法，同時你又沒有辦法分辨甚麼是噪音甚麼是訊號，你隨時會平白浪費許多冤枉錢上許多無用的課程，倒不如你多買一些書回家看更加實際！

不過，你也不要忘了，市場上出版了那麼多本李嘉誠、王永慶的成功致富寶典，你讀了他們的書，現在有沒有做成像他們那種規模的生意殿堂呢？（但我始終認為，你讀這些書所花的錢，比上課程花的錢更值得。）

聯想訊號：

女人常常問男人，在我之前你有過多少女人？有沒有二奶？有沒有嫖過妓？跟那班商家下夜總會談生意，有沒有……？我要求的是百分之百忠誠。

但你想想，人到底能否有百分之百忠誠呢？

每個人都想保有一些秘密（私隱權），有時候知道真相，了解秘密之後，反而會造成更大的傷害。與人相處最好不要過分窺探別人的秘密，只要有七分真誠、三分秘密就是最美的距離與神秘感。

對於權位極重者，最好沒有秘密，他絕對不能擁有隱私權，因為他已經位高權重，他越少秘密，行壞的可能性就越低。假使你已經得到權位，為甚麼還要有這麼多的秘密呢？

真情流露的訊號：

坦白說，做講師的出來教「速成班」的課程，就是要將他知道的秘密賣給大家，這本來就是公平的交易——消費者買他不知道的資訊，講師賣他多年收集回來的資訊。

我出來做講師數年後，雖然賺到錢，但我經常思考，捫心自問：到底生意人、講師、寫書人、江湖佬的分別與界線在哪兒？

我要求的是公平的交易，但甚麼是公平交易呢？

從哪條線開始劃出「公平」？如何計算「公平」這個原則？

難道是「價錢」嗎？但甚麼才是公道價錢？

如果商家定出高得離譜的天價，但消費者願意並樂意消費，大家在你情我願下成交，這個高價位也是一種公平交易啊！

我不是從價錢這個角度思考，我想做個比喻：你是收集冬蟲草的賣家，再「誇張假設」你壟斷了這個行業，你當然可以高價銷售，但你不能將樹根加工之後變成冬蟲草，這是我對公平交易所下的定義。（生意人的界線容易劃清）

寫書人更簡單，讀者可以先在書店翻閱，覺得適合或喜歡就買，不適合或不喜歡就放回書架，是經過檢驗「產品」後，你情我願下促成交易。

不過你又如何區分講師與江湖佬呢？

聽眾是聽簡介演示會，就像你進店買冬蟲草，賣家可以隱藏很多資訊，他可以憑張油嘴將樹皮當作冬蟲草賣給你，你要買回家之後才知道的。

你將會被迷惑

成功的秘密總是像魔咒般迷惑想要追求成功的人。

噪音干擾：

根據我做演講多年的經驗，我發現大多數熱愛追求成功秘方的人，都愛不勞而獲、抄捷徑，並且沒有執行力。

（不好意思，如果你想聽真話，就不要生氣。注意，我只是說大多數人，千萬可別對號入座啊！）

聯想訊號：

要你去相信一個主義（有秘密），為了尋找這個主義而去死，你很容易就會變成英雄！

可是當要你執行那個主義（秘密），這個人馬上會變成狗熊！

思考訊號：

如果市場上教你成功的書或課程有用，真如他們形容：他們找到了方法，發現了秘密，是不是每個人用這些秘密的方法都能成功呢？

問題是，假如有兩組敵對的足球隊，都上過某某大師的潛能激發加信念發送的課程，兩隊有沒有可能憑著大師所教的激發潛能與發送贏家的信念，同時拿雙冠軍呢？

答案是堅定的：不！

顯而易見，有比賽就有輸贏！冠軍永遠只有一個。

真相訊號：

假如這些書或講師能教人成功，社會上就不會再有窮人了！

從此，運動比賽再也不會有冠、亞、季軍的分別，奧運也不必分金、銀、銅牌。

你還沒有成功，成功學的講師已經成功

過來人的經驗：

社會離不開競爭，競爭離不開輸贏，一旦競爭，不是你輸就是我贏！社會上有成功者，也有普通人，更有失敗者。

對於上過很多成功學或有錢人想法之課程的人，我通常都會問他：「為甚麼你會去上他們的課程？」

這些人告訴我的理由很多，我除了佩服他們的好學精神外，也很想知道他們到底成功了沒？

如果還沒有成功，那表示甚麼？

到底是這些課程沒有效果呢？還是你想承認自己無能？

思考訊號：

你訓練狗，狗不聽話，是狗笨呢？還是訓練者無能？

噪音與訊號：

參加成功學後，學員不成功，是學員沒出息，沒有執行講師教的方法；

換個角度看，「教不嚴，師之過」，你也可以說，這是成功學的講師無能！

再用陰謀論的角度看，只有你繼續不成功，成功學的講師才能更加成功！

李民傑 有錢人的偏方

當然，也有極少數人告訴我，這些課程改變了他，他是上了這些課程而改變了他的人生。

他說：「改變人生的意思是，從本來甚麼都沒有的普通人，變成甚麼都擁有的有錢人，而所謂

的有錢人就是一般社會大眾認為的成功人士。」

思考訊號：

只有極少數的人成功，對比大多數人的不成功，這個方法還能算是有效的方法嗎?

到底市場上哪位大師能夠擁有一枝魔捧向你隨手一點，將一個普通人變成有錢人呢?

很可惜，大多數參加大師課程的人都還沒有成功，可能僅有少數人能夠依據大師的方程式超越人生。

說得更難聽一點，當大部份付錢上課程想改變人生的人，還沒有改變人生或變成有錢人之前，站在講臺上的講師就已經變成有錢人了。

笑中有淚的訊號：

你沒有改變到人生，大師卻已經成功改變了他自己的人生。

舉一反三訊號：

你越期待、越渴望，就越容易被人利用你的期待與渴望!

當你看出他人的期待與渴望，然後讓他知道你可以滿足他的期待與渴望，他就會乖乖付錢給你。

做生意難不難?

有學員問我：「李老師，你不是要求我們找尋方法嗎?現在你又告訴我，這些教人成功的講師是江湖郎中……」

「且慢!我想說，如果一個人告訴你他有成功的方法，即使你在不同的行業，用他的方法也能成功，因為成功有相同的定律，相同的法則，無論你是誰，你都能成功，那麼你猜猜看，保險界訓

練之神，為甚麼不自己做保險呢？」（真相往往是做訓練者比執行者容易做，罵人誰不會！）

我曾經調侃過做講師的朋友，我問他：「你是教人怎樣成功做生意的講師，你也指導過不少人，請問你認為做生意容易還是難？」請你不要怪我狠毒，這個問題，你答會死，不答也是死的。

如果他答容易，我會問他，為甚麼你不自己出來做生意，要教人做生意？你的生意又做得怎樣？

如果他答難，那他憑甚麼教人？

（你們有沒有注意到一個怪現象：我做過生意，當過講師，最後我又寫這本書罵講師，不過我還是想偷偷告訴你們一個秘密：做講師賺錢真的很容易，比起做其他生意，賺錢容易多了！）

解籤佬與佛菩薩

思考訊號：

假如讓你選擇，你要當廟裡面的解籤佬，還是當被人供奉的佛菩薩呢？

噪音干擾：

你是相信不會講話的木頭菩薩，還是會滔滔不絕的解籤佬？

注意，一個人肯進廟跪拜不說話的木頭菩薩並求籤，求籤後，臨出廟時才找解籤佬為他解釋籤文，你不覺得好笑嗎？

再次請做講師界的朋友原諒，因為我把這個行業，包括我在內都當作解籤佬！

也許這本書是發自我內心的矛盾，被激發後真情流露而寫的。

不過，我這位講師朋友答得很妙。他說：「我做演講、辦課程就是在做一盤生意！從我第一天出來行走江湖，我就開始賺錢了！」

聰明！這是最聰明的回答。

廟裡面的菩薩雖然很靈驗，但沒有解籤佬為你解籤，你求得再靈驗的神籤，解不開一樣是沒有用！

為了公道起見，也為了要「釋放」我呆在這個行業賺到錢後寫這本書的「衝動」，我必須告訴大家以下的真相：

解籤佬比佛菩薩還要靈驗？！

美國許多大企業都喜歡找顧問公司擬定未來的策略。（我不明白，假如你真的這麼厲害，為甚麼不去這些企業內當執行人，反而是去給建議呢？你不會是想要告訴我，你提供那一百個建議，一百個都全部成功吧？！）

注意看這個資訊：哈佛商學院的畢業生，投身進入「只提供建議」的管理顧問公司工作的比投身「務實」兼需要「管理執行」企業工作的人數多出兩倍。

為甚麼你能提供建議，而且不是只為一家公司提供建議，還要不斷為很多不同的企業提供建議，卻自己不去執行一個成功的建議呢？你不會是想要告訴我，你提供那一百個建議，一百個都全部成功吧？！

難道你們看到上述的資訊，不會有這個思考疑問嗎？（記住：先用腦思考，再用心觀察，然後提出你的疑問。）

好比說，你分析股票與外匯走勢要比巴菲特與索羅斯更加神準，請問你頭腦發出的念頭是自己直接投資賺錢，還是想教人如何分析，開辦課程賺錢？

你自己直接投資，可能很快就會比巴菲特與索羅斯更有錢，但你走開課程的路線，你得先開免費的演示會，招攬人來上你的課程，這個過程不是更浪費你的時間嗎？

為甚麼有一條直接兼容易走的路，你卻選擇不走？

難道你是有菩薩都不想做，而是「特別」喜歡做解籤佬？

喜歡投身「只提供建議」管理顧問公司工作的，比投身「務實」兼需要「管理執行」企業工作的人多兩倍，這正是解籤佬比菩薩多的現象！

真相提示訊號：

在股票大熱時，我看到很多本來務實的生意人都喜歡呆在股票行做股票英雄，而這些人慢慢將管理公司的心思專注在股票市場。直到金融海嘯，這些人又紛紛專注回自己的生意。

你試想想，廟堂內有三尊佛菩薩，但坐在外面的解籤佬卻超過三十位，我倒不懂是做菩薩比較有功德，還是做解籤的有功德？到底這座神廟的菩薩靈驗嗎？

假如解籤佬不需「寄生」在靈驗的神廟，那麼他是不是應該開壇替人占卜呢？

真情流露四則（題外話）：

（一）哈哈，你去上十個課程，將內容刪頭減尾，你也可以開一個新課程，要是信心不夠，去歐美拿個講師證，回來亞洲當講師，然後看到商管書表揚過的大企業，你像解籤佬般，用那張油嘴解釋一下就行了。

當然講師的油嘴最厲害的，還是像江湖郎中說話般，刪頭減尾講述成功故事，我不知道又有多少人思考過，刪頭減尾後，聽起來過癮的故事會不會危害到你們？（你聽不到真相的全貌而被誤導，這跟工廠生產貨源偷工減料又有何分別？）

（二）假如A告訴你，他用了甚麼手段，可是A卻將「最後用最爛的價錢搶到這個生意」的真相刪除掉，請問你聽了這個人成功的手段與方法，到底是害了你還是幫了你？

我假設A還會把故事說得很戲劇化與精彩，請問這不像江湖佬像甚麼？難道這就是你們要的公平交易？

（三）最令我憤怒的是，某一位講師說，內容不重要，最重要的是包裝。

在我眼裡，這是有先後之分的，順序應該是內容第一，包裝第二。

打個比方：如果A是冬蟲草的賣家，他將菌核（蟲形）部份刪掉，然後用同樣的價錢將子座（草形）部份賣給你，同時又不告訴你，這批冬蟲草採摘過晚，並用手直接拔苗。A將這個真相隱去，並將子座部份用盒子包裝得很精美，你只看到美麗的包裝，永遠不會知道藥效已失，難道這是公平的交易？難道這還不算是江湖佬？

（四）那些擁有生意殿堂的成功者，他們只是廟裡不說話的木頭菩薩；講師是解籤佬，當然可以任意吹牛了！

菩薩替善信做消災解難時，還會派他身邊的助手執行工作，但外頭的解籤佬只是耍耍嘴皮就完成工作了。

這個行業真的很讚！因為你無需做執行的工作，但同時又能讓你指點江山，有做大師與師父的感覺！

聯想訊號：

曾經有學員問我：「李老師，我不喜歡閱讀，但我喜歡上課，你既然說解籤佬比菩薩多，如果我堅持要靠上課學習，你會教我怎樣篩選比較靈驗的解籤佬嗎？」

我只能很粗略地告訴他，你要看這位講師寫過多少本書，一個教課程的講師，若交不出一本書的成績單，表示他無法透過文字整理出他教學的思想架構。

如果他是靠演講為生，沒有寫過一本書，這個講師的「功夫」就很有限，你對他的態度要保留再保留。

此外，對有出書的講師，你要先看他的書，從書本的內容看能否「引誘」到你有慾望想上他的課。

注意：如果他寫的書「引誘」不到你去上他的課程，你要不要再相信這個人的油嘴，任憑君斷啊！

寫書就是一種嚴謹的說話技巧，說話可以亂蓋、錯誤很難發現，你將內容寫在書內，任何錯誤、矛盾都很容易被發現。

馬來西亞的噪音干擾（噪音中隱含訊號）：

在馬來西亞，本土講師不比台灣講師來得吃香，而本土英文講師又比中文講師吃香。

英文市場有一位擁有拿督頭銜的講師（很大可能他是唯一的一位），這位拿督級的講師親身到美國L名牌牛仔褲公司招攬課程（內部培訓）。

嘿嘿，真是他的不幸，因為他的對手是這家公司的經理與印度老闆，而這位經理正是我的大哥。

我的大哥說：「我們公司向來都沒有做內部培訓的。」（連計劃書都不看，嘿嘿這是權謀的虛招）

拿督講師長篇大論說了許多內部培訓的大理論。

印度老闆插口說：「我們的公司根本沒有這個預算，我不想浪費你的時間。」

拿督講師：「你放心，內部培訓價錢不是很高！」（我不明白，這麼爛的招數，如何能教人成功呢？他自己的銷售手段已經大有問題了。）

大哥與印度老闆沒有說話，看著這位拿督講師開價馬幣五千令吉（一天的訓練）。

大哥身體慢慢後仰，靠著椅背冷冷說道：「我們從沒有試過用五千

做內部培訓，加上我不知道你教的有沒有用！」（學過權謀的人都知道這是格局）

拿督講師說：「那麼你們能出甚麼價錢？」（我估計這位講師的事業正走下坡，你稍微用腦想想，像L這家國際牛仔褲品牌怎麼會沒有預算做內部培訓呢？每年一度的內部培訓都是慣性活動，沒有做功課，該打！）

印度老闆根本不想談了，站起來說：「三千五！」然後走出辦公室，留下我的大哥與拿督講師（嘿嘿，談判技巧中的黑白臉）。

拿督講師不知所措，想了一陣說：「可以三千八嗎？」（太好笑了，誰要是有上過這位講師的課程，嗚呼！我相信你是浪費了你的金錢與時間。）

如果是我，我的應對招數才不會這麼爛，我會跟這位經理講：「你想不想聽真心話？」停一下，後仰椅背看住他們。

接著說：「如果你們打算做內部培訓，找到一位肯被你壓錢的講師，甚至打壓到三千五百都肯接受的講師，你找到這樣的講師，你們公司被訓練出來的銷售員會是怎樣的銷售員？會不會變成喜歡折扣價格給顧客的銷售員呢？你想不想你公司的銷售員都變成這樣呢？」（假邏輯的運用）

如果我想利用拿督的頭銜，我就可以借題發揮：「有沒有想過，為甚麼馬來西亞講師群中，只有我有拿督的頭銜！」

注意：講師做內部培訓是沒有市場定價的，他連沒有定價的行業，都被壓價到這個地步，你會怎樣看待這位只會講的講師呢？（不好意思，他正是我的前輩）

思考訊號：

拿督的頭銜是不是代表這位講師「有料」呢？

他的拿督頭銜（噪音）會否影響你的判斷？

駕豪華名車的就是有錢人？他們的生意是不是一定做得很成功呢？

（我認識一位朋友，他駕寶馬5型號，但卻買不起房子，只能跟朋友租一間房間來住）

我呆在這個行業，讓我看到這個行業種種吊詭現象，我不知道會有多少人像我這麼笨，肯實話實說，全都寫出來？

每看到有講師崛起，這些講師自誇是億萬富豪，我總會問：「既然他們都說自己是億萬富翁了，為甚麼還會出來巡迴開辦課程？這些人開的是三天兩夜的課程啊！即使克林頓也不會教三天兩夜的課程。」在我的頭腦內存有太多的「為甚麼」。

我從來就不相信做講師的是幫助他人成功！我看到他們的收費就不相信他們懷有「救世」的情操！

讓我真情流露告訴你，我做講師的目的就是為了賺錢，假如我想幫助人，我會免費巡迴教課，絕對不會像那類講師那麼虛偽，令人作嘔！

君不見這些「偉大」想幫人成功的講師，收費總會高得離譜，能上課的人已經是小開，或者是中產階級，不會是甚麼窮人了！

最離譜的是，講師還會說：「你現在拿不出馬幣五千令吉來上這個課程表示甚麼？你連五千都沒有，今天你沒有，將來也不會有……」

嘩，然後灌輸借錢上課的觀念，這種沒有良心的講師，你還說他是幫助人嗎？他說的「現在沒有錢上課，將來也不會有」這一招叫做假邏輯。（要知道假邏輯是甚麼，請參考「奸的好人」作品

5《印象洗腦術》）

另外，如果我們叫提供建議的講師執行他們的建議，不知道會怎樣呢？

老外不會是江湖佬？

在馬來西亞，我遇過很多受英文教育的人，這些人不懂中文，他們看不起亞洲級講師，但對美國講師卻「另眼相看」。

我曾經跟馬來西亞瑞士諾華藥廠的經理聊過天，他看不起亞洲講師，在他眼裡，凡老外講師就是好的講師，他脫口說：「老外哪裡會是江湖佬？」

我反駁他：「誰說老外的講師不是江湖佬？」當時我指出數位老外講師的種種江湖「偉績」！

我繼續告訴諾華藥廠的經理：「比如我就聽過一位老外講師說，即使產品在市場上屬於有定價的競爭，談判開局也要開高價，他原意是指開出可以給三個階位折扣的高價錢。」

「意思是，你的產品價錢本來是要賣一百元（你的底價），你開價最好是一百五十元，第一次給的折扣位階是二十五元，第二次是十三元，第三次是七元，每次的折扣都要越來越少，至於最後那五元的折扣，就用來做交換數量的條件。」

我繼續說：「雖然你們諾華藥廠是國際第五大的原廠藥廠，如果你們的藥專利權開放後，學名

藥廠也有你們相同成份的藥在市場競爭，這種藥要不要鬥價錢？學名藥廠，像台灣永信藥廠開的價錢一定會比你們諾華藥廠的藥便宜，產品質素也有一定的水準，如果你在談判開局第一次開價是開出可以讓醫生回壓你三個位階的折扣，你有甚麼說服力？」

「或者說即使是你們的諾華藥廠，以世界級的名譽展開談判，能不能讓那位醫生不會因為你的開價而繼續談下去呢？」

諾華藥廠的經理老實回答我：「你說的很對，醫生或醫院看到你第一次見面講價錢時開出可以給三位階折扣的高價，一聽到你這樣的開價就是告訴你：OUT！請你出去吧！」

「真實的世界是，我們透過送樣本，買五送三等變相折扣。我們的定價是取回市場平衡的價錢，開價絕對是平實的價錢，不能用老外講師的講價策略。」

諾華藥廠的經理繼續說：「你大可想象，你的產品是老大老二地位，價錢當然可以靈活一點，但如果你的產品是老三老四或更低的地位，你認為真的不需要價格競爭嗎？」

我接下去說：「另一個解釋：就好像你是豐田汽車的代理，你銷售新車（不是二手車商），你的豐田汽車能賣得比其他代理貴一萬嗎？」

「不可能！這個豐田市場新車都會有一個眾所周知的定價，準顧客進車行問價錢，車行開出高價，不開出實價，準顧客根本不會聽下去甩手就離開，然後罵這家店是黑店，我明白你的比喻，你是諷刺這位老外信口開河，要嘴皮亂蓋。」

或者我更直接的說，我是出版社，假如有一家新的印刷工廠要招攬我的生意，他與我開局談判時開高價，坦白說，當我一聽到他開的價錢比我原有的印刷廠貴，我肯定會對這位開高價的銷售員說：「OUT！NEXT！下一位。」

好了，到這裡你看到的資訊是訊號嗎？

注意，不同的行業，會有不同的結果。

如果你是做講師，你迷信我這個說法，你就會將本來是訊號的資訊當作噪音了。

真實世界是：如果我是做講師的，我去某公司招募內部培訓課程，出手肯定會開高價，是開出三個選擇的價位給顧客。

真相訊號：

隔行如隔山，不同的行業有不同的競爭文化。

一個從沒有涉及過與你相同行業的人，他只給建議，沒有執行該建議，你會相信他嗎？

要我相信他？可以，除非，他給建議之後，進我的公司執行他提供的建議！

我的意思是，即使是老外講師，教技巧時往往都很喜歡誇大其技巧的功能性，甚至都只是提供建議，無需執行：在我眼裡，他們都是江湖佬。

（我在部落格寫過一篇網誌《你們一定要來上放臭屁的課程》http://hk.myblog.yahoo.com/koffiee/article?mid=7103，揶揄講師們喜歡誇大、片面化的行為。）

盲拳打死絕頂高手

就好像我聽過一位老外的演講，這個老外是教演講與肢體語言的講師，他把自己的演講技巧與演講時該呈現的肢體語言，說成如六脈神劍般可以殺人於無形（可以透過演講的肢體語言影響一個人的深層意識）。

那年頭是小布什競選美國總統，相信大家都知道，小布什的肢體語言與演講技巧都被傳媒取笑過，這個牛仔總統還失禮爆粗。這位老外吹噓自己的演講技巧時，就在講臺上滔滔不絕並取笑小布什演講技巧的肢體語言。

當美國選舉成績出爐後，小布什不但做了總統，最沒有「天理」的是小布什還做了兩屆美國總統，這個所謂沒有演講技巧的牛仔總統，在連任競選時，面對氣勢如虹的民主黨麻州參議院凱里，據說凱里的演講技巧完全對準了那位老外講師對演講技巧要求的口味，結果還是小布什獲勝。

你看到甚麼？

我在〈如何在資訊群中分辨噪音與訊號〉文中告訴過你，我講一百招很精彩的，最後卻隱藏一個關鍵真相，你就看不到事情的全貌！

最過癮的還是進入奧巴馬競選時代，共和黨的副總統女候選人莎拉．佩林用了一招老外暗示性的演講技巧，她在公眾場合向群眾高喊：「投給麥凱恩，不要投給胡先（奧巴馬的中間名）。」（這招是要將奧巴馬與胡先結合，目的不是說給表意識聽的，而是針對群眾的潛意識。）

問題是，你們說該技巧如何神奇，就像六脈神劍殺人於無形，可是被批評沒有技巧的小布什，「竟然」做了兩屆總統，從這個鐵證如山的效果來看，「六脈神劍」似的技巧有多厲害！？嘿嘿，我才不管你的技巧用得好不好，但我只知道效果並不如講師渲染時的神奇，在我眼裡這些所謂的技巧就像是隆胸手術。

但你也要注意，我不是說這位老外教的演講技巧完全沒有用，有沒有用我不知道，我沒有上過他的三天兩夜課程，但我想說的是，老外將演講的技巧「神化」，然後將許多需要考量的客觀因素刪頭減尾，只是給你看對他課程有利的片面證據，即使這個「偷工減料」的「產品」沒有毒，這個講師也沒有將樹皮加工變出假的冬蟲草，雖沒有害人，但你買水果時，商家偷走「斤兩」後，你覺得這個交易公平嗎？（我收你一兩冬蟲草的價錢，卻賣你半兩冬蟲草，是奸商嗎？如果你想投訴，他會說，看開點，無奸不商，你感覺如何？）

如果你也覺得思考方法很重要，請問，這位講師教會你怎樣的思考模式？

答案是，他教會你看事情，只看片面，誇大片面的效用。（我不知道這樣會否影響到你日後的思考方法？）我就此定義他是江湖佬會過分嗎？

真相訊號：

亂童問事，有時靈驗有時不靈！

但亂童會不動聲色，將不靈驗的事情收藏在底褲內，將靈驗的小片段「爆奶」在外。

真是亂拳加盲拳也會打死六脈神劍高手的笑話。

馬來西亞的噪音干擾：

我是一個沒有受過任何演講訓練的職業講師，沒有大學文憑，沒有任何學位，在臺上演講興奮時會有點口吃（童年的老毛病復發），還會將香港說成台灣。（這個毛病在我童年時很嚴重，我腦中想

的往往說不出口，比如我頭腦想要說香港，嘴巴說出來的卻是台灣。）

曾經有一次，我在公開場合做演講，演講完畢後，某位仁兄告訴我的學員，罵我這個講師一點料都沒有。

學員好奇追問：「為甚麼你會這麼說呢？」

對方說：「你看不到這位講師出來演講時沒有演講的架勢嗎？」

學員問：「甚麼是演講的架勢？」

對方說：「他沒有做廟尖的手勢。」（注：廟尖手勢是指雙掌輕輕合十，指尖對著指尖合十，掌心中空。他可能有所不知，我和江老師演講，有時是穿短袖便服的，但對生意成交卻沒有任何負面影響。）

學員：「那麼，演講內容呢？」

對方說：「再好的內容，沒有演講的架勢都沒有用！」

原來又是一個只想看表面，不看內容的傻瓜，難怪這個市場做講師的這麼容易賺錢！

二元對立的世界觀

有一位讀者向我解釋說，做講師的不是江湖佬，他形容尋找方法是指要尋找出有錢人共同的特質，他說，他們成功一定有相同的定律與法則。

他說：「李老師，我們都是生活在二元對立的世界。這個世界有陰陽，有上下，有左右，有冷熱，有快慢，有內外……」

「李老師，我上過你的權謀課程，你傳授的權謀手段是屬於有錢人外在的法則，外在法則是沒有一個成規的，因不同的行業有不同的變化，所以你從外在法則下手，就好像一棵樹的果實，但果實好不好吃，果子的大小，靠的是甚麼？就要看你將這棵樹種在哪裡。」

「李老師，我的意思是說，種子、樹根、土壤是決定果實的滋味、大小……地上的東西，是靠地下的東西製造出來的；我們看見的東西是來自於我們看不見的東西……」

共法與不共法的重要性

「李老師，無論你做哪個行業，生意上的手法都可以各自精彩，就好像你想吃榴蓮，你有好的種子、樹根、土壤，你才能種出滋味的榴蓮，但你想種西瓜，你也需要你有好的種子、樹根、土壤……」

「李老師，我想說的是，有錢人的營業手法可以不盡相同，或許他的談判手段，行銷策略都會隱藏許多不可告人的秘密，這種秘密我稱之為『不共法』，但有錢人內在的東西我認為應該是『共法』。這個『共法』就是所有有錢人都有的相同法則，我們要成功，就是要學這種『共法』，有了『共法』這個基礎，再學『不共法』，請問，這個說法對嗎？」

「就好像《秘密》與《吸引力法則》這兩本書，都是告訴我們如何改變內在的『共法』。」

乩童也靈驗

我不想直接回答這個問題，我只是暗示性表明我的立場。

我說：「馬來西亞的乩童會替信眾出神字，信眾根據乩童出的神字買彩票，每次都有人中彩票！乩童這麼靈驗，你怎麼解釋？」（乩童針對每位求神字的人，會分別出不同的神字予不同的信眾）

我繼續說：「在馬來西亞，很多超有錢的有錢人都會去乩童的神廟求神字，他們都這麼有錢，還是喜歡求神問字。馬來西亞南部一個小鎮，我認識一位大型製衣廠的老闆，每年的農曆新年、他的生日、老婆的生日、爸爸的生日、媽媽的生日，這五天一定會到一座乩童廟求神字，每次去求，他都會中獎，很神奇。不過在正常情況下他是不買彩票的，他只是在這五天都問神之後買彩票，連續五年都是這樣中彩票。他告訴我，這五年他賺彩票公司的錢，可以買一間二千平方尺的房子，你要怎麼解釋？」

「你問我，這個乩童廟靈驗嗎？我不知道，我只是知道，很多人拜過這家乩童廟，只有我這位朋友那麼幸運。」

當然，我沒有告訴你，我本身以前的經歷都很神怪，不過到今天我已經不言怪力亂神了。

猴子也能打字嗎？

我故意跳到這個話題，輕輕點撥：「我知道馬來西亞有位談數字與人生的公司，人人都說這家公司的數字人生學是精密的科學，據說每個佩戴該公司產品的人，事業都因此突破，人生都因此好起來，還接連不斷地中彩票。我還認識這位公司的老闆陳先生，但你要是拿槍逼我承認種種靈驗神蹟，我只得說，我帶你去拜乩童神廟吧！」

（如果你不明白我想暗喻的訊息就算了，我講話點到這裡為止。我是不敢說出神字的乩童廟其實是詐騙集團，我更不敢說，乩童很像江湖佬，這家乩童廟有很多神奇見證，真的是證據鑿實。）

「經濟學家也會告訴你，高的人比較會賺錢，英俊的人比相貌普通的人更賺錢……這種說法，叫做存活偏差的理論。」

這時，我開始要表明立場了，我要表達出我對這類見證的一點觀點。

「李老師，請問，甚麼是存活偏差的理論？」

「意思就是猴子也能在電腦前打出《有錢人的偏方》這本書的書名！」（注：請參考納西姆．尼可拉斯．塔雷伯的《黑天鵝效應》）

瞎貓不捉老鼠致富法

金融海嘯後的神秘信件

假設發生全球金融大海嘯事件後的一個月，你收到一封信，信中告訴你A國的外匯會大漲，一個月後，A國的外匯真的大漲。這時，你又收到同樣一家外匯分析公司寄出的第二封信，這次告訴你B國的外匯會大漲，你看到之後，很懊惱上次沒有買A國的外匯，因為A國的外匯剛剛大漲了一個星期。（注：這種情緒像不像〈不知道裡面還有不知道的〉李民傑靜坐中遇到魔鬼的比喻？）

這時你想：「到底B國的外匯會大漲是不是真的？」你考慮了一星期，漸漸忘掉了這件事，誰知道過了一個半月，你在報紙的頭條新聞看到B國的利好消息，外匯大漲，你又學大猩猩捶打自己的胸口：為甚麼不買呢？

這次你足足懊惱三天。自此，你天天看信箱，希望該家公司會再寄信給你，你發誓這次無論如何一定會跟著信件的指示做。

哇塞，你等了一星期，終於等到該公司寄給你一封信，但這次沒有給你任何指示，只是告訴你，他們成立了一個外匯基金，但最少要給台幣五百萬投資。

貴人扶助

本來你想去銀行將台幣五百萬拿來投資，剛巧碰到你的表哥，你跟表哥說了這件外匯市場的「神蹟」，你的表哥告訴你，他同樣是收過這些信件，第一次是說A國匯率大起，第二封信則說是C國的匯率大起，但你的表哥卻看到B國匯率大起，他很慶幸自己沒有跟著買。

嘩，你呼出一口氣說：「表哥還好遇到你，否則我被詐騙集團騙去這筆錢！」於是，你拉著這位「貴人」請他吃大餐！

（上述這個故事是改編自納西姆．尼可拉斯．塔雷伯的《黑天鵝效應》。）

經過這次差點被騙的經驗，你總結出這個宇宙有兩個奧秘：一個是屬於攤在陽光底下的事物（你可以看到片面的證據或資訊）；另一個是屬於鎖在保險箱內的事件（你無法看到的細節與細微變化）。

思考訊號：

我們讀歷史往往只看結果（攤在陽光底下的資訊），看不到任何的

李民傑 有錢人的偏方

細節與微變化等因素（鎖在保險箱內的資訊）。
古代謀略兵書都是攤在陽光底下的資訊，但兵書上無法教你鎖在保險箱內的資訊：如何運糧？如何訓練？如何籌備戰爭的資金？

閱讀路線參考：

參考《用最短的時間賺最多錢？》之「顯因與潛因」
《有錢人無法則，沒定律》之「意料之外的成功」

吃大便與《孫子兵法》

有一則笑話是這樣說：

一個世界聞名的大禪師教導他的徒眾，大禪師說：「人類分成三等，最上等的是思考者，第二等是是觀察者，第三等的實驗者，參禪的人就是三合一的人。」

於是大禪師把大便放在杯中，伸手指沾了一下，就放在嘴巴吮吸，信徒看到雖然噁心，可是大禪師的表情像是享受與品味其中，大禪師說話了：「各位徒眾，我們修禪的人要沒有分別心，連吃大便都會吃得特別滋味，我現在吮吸大便就是證明這種精神，現在你們都跟著我做一次吧！」

徒眾只好跟著做了一次，大多數的人都吮吸得臉容扭曲，紛紛嘔吐，接著大禪師又訓話了：「事實上，我是用食指沾大便，放進嘴巴的是中指，雖然你們是實驗者，觀察力太弱了，你們又何能將思考力溶合一起呢？」

我告訴你這個笑話，無非是告訴你，即使讀兵書，你還是有機會觀察到鎖在保險箱內的訊號。我示範一個例子給你們看：

譬如你讀《孫子兵法》：『知彼知己，百戰不殆』，從這句話，你想到甚麼？

你會不會問：「孫子說要『知彼知己』，但如果換了『知己知彼』呢，意思是不是一樣？這個『知彼知己』到底有沒有順序之分呢？到底是『知彼』比較容易，還是『知己』比較容易呢？」

接著你會不會繼續追問：「『百戰不殆』是不是等於『百戰百勝』呢？」當你查了字典後，發現『百戰不殆』，這個『殆』字的意思是指『危險』。換句話說，你明白了，原來『知彼知己』只是，即使你『知彼知己』，還是有可能會輸，只是你比較不危險而已。）

當你讀下去，又發現孫子這樣說：『不知彼而知己，一勝一負。』

這時你心裡會感嘆說：「我終於從下文推出上文的意思了，原來孫子是要我們『先知彼』，『後知己』，知彼知己是有先後順序之分的，但孫子同樣留白了一個訊號：如果是『不知己而知彼』呢？結果還會不會是『一勝一負』呢？」

你上下文接通了後，你不自覺會想：「他媽的，你這個孫子爺爺真的很高明，行軍打仗，『知己』固然比『知彼』容易，畢竟軍隊是我訓練出來的，有多少資源，部隊將領有甚麼優缺點，我當然知道，問題是我的對手呢？我怎樣知道自己真的做到『知彼』呢？即使我有００７情報員，無間道臥底，甚至我訓練了許多間諜，彼方假如是虛虛實實的高手，善於播放噪音，萬一我的情報人員收到假情報呢？這個知彼又如何成功做到呢？我看，單單是靠《孫子兵法》這本書的資料還不夠，他留白了許多空間讓我發展，我還要找其他的資料來研究。」

你從上文的『殆』字，明白了是指危險，所以你會知道這『一勝一負』的意思是告訴你，你的機會只有百分之五十，你的危險指標是百分之五十。

最後你得到的結論是：『不知彼、不知己（看，真的有順序），每戰必殆。』

注意，孫子還是告訴你，你很危險，這個高明兼狡猾的孫子，並沒有說過你會輸，只是告訴你，你沒有計算是很危險的，這種小心翼翼才是道家的精神，也是《易經》的原理，你一動就有四分之三是不好的，孫子從來就沒有下過輸贏的結論，也沒有告訴你百戰百勝或每戰必輸的秘訣。

你很危險，也可能你有機會贏，注意，危險不等於輸贏。

你讀孫子『知彼知己』時，會不會像以上的示範來探討鎖在保險箱內的訊號呢？（你應該知道為甚麼我會被一本小說的訊號：「先用腦，再用心，你一定，會領先」這句話而感動吧！）

從《孫子兵法》『知彼知己』的邏輯，你發現到我說的〈瞎貓不捉老鼠致富法〉、〈抓屁股也能做大師〉等理論的內涵吧？！——當你胡亂聽信噪音，不表示你會輸，但卻代表著你很危險，你也開始知道《有錢人的偏方》是你人生必備的寶典之一吧！

開拓你的「天眼」，看透攤在眼光底下的資訊，即使秀才不出門也能知天下事，也用你的「天眼」想通鎖在保險箱內的資訊，因為在下一本書我就是開拓你的「心眼」，用一套價值觀來看世界。

你也能創造神蹟

華倫巴菲特在一九八四年演講時說：「要成為百萬富翁的方法很簡單：只要你將兩億美國人配對，他們要對賭擲銀幣，賭一美元（商場上的零和遊戲，不是你輸就是我贏，即使做生意亦如此）。A先生與B先生對賭，A買人頭面，B就得買字面，擲出人頭面，B輸了一美元就要出局。

第二天贏家對贏家，賭二美元，同樣是輸家出局，贏家第二輪的對賭會贏得四美元，每天都賭一次，累積賭本，二十一天後，就出現了兩百位百萬富翁。

思考訊號：

我不懂巴菲特是不是想暗示：即使給黑猩猩對賭，也會有相同的結果，始終有「人」會連續贏二十一次。（你看到孫子的智慧嗎？你這樣對賭雖然很危險，但不代表你會輸。）

這個推論叫做：「存活者的偏概率」。

外匯騙局

同樣的，上述那個騙局，做法也類似。

你拿一萬份名單，分成六組，每組指示他們買六份不同的匯率。好了，倘若第一輪信件只有一半被你「點中」（有三國的貨幣被你說中），你將被你「點中」的那五千人，再寄第二輪的指示，同樣分成六組，結果六國貨幣只被你「點中」兩國。

你先將「點中」的兩組抽出來，本來五千人分六組，每組是八百三十三人，現在被你的選中的兩組，加起來也有一千六百六十六人，你再寄出一封信給這批人，我再將這批人分成一半，其中八百三十三人，就算有上述那位仁兄那麼幸運，得到貴人扶助，你也可以放心，因為還有八百多人有機會上當！

這些存活者，都被你偏概化地影響了他們的判斷（攤在陽光下的資訊與證據），如果他們得不到貴人扶助（鎖在保險箱內的秘密），你的「存活信件」將變成他們的噪音。（他還誤以為是訊號）

你內在的種子數字是甚麼？

有一次，練老闆約我出席他主持的有錢人飯局，碰巧我又是他的貴賓之一，反正對我這種貪吃鬼來說，有免費餐，加之可以認識新朋友何樂而不為呢？

當時我在一本書讀到一則理論叫做「俄羅斯輪盤致富理論」，臨場拿出來討論。

我先拋出一個概念：做生意到底要不要貸款？

因為現場其中一位嘉賓正是貸款專家，他做生意的理論是：借力使力更上一層樓！

當然大多數生意人都同意貸款，認為做生意為甚麼要用自己的錢？為甚麼不要用銀行的錢？假如你的條件足夠，為甚麼不向銀行貸款，將自己的生意變大！

「只要你出來商場混過一段日子都知道這個原理，你向銀行貸款一大筆錢，倘若你開了六十六家餐館，可是六十六家當中只有三家是賺錢的，這筆貸款於你有甚麼意義？」我提出這個疑問。

怕死與局限性的想法

「你這個想法就叫做局限性擔心怕死的想法。」這位仁兄說了這句話，圓睜怒目看著我，我沒有任何反應，目無表情看著他，反正在這個飯局我扮演的角色是轟炸機的駕駛員，將連串的資訊與問題炸爆你的頭腦，我的提問不代表我的立場，真實的世界我是不反對貸款做生意的。

他繼續說：「正如哈福艾克說：你去模仿有錢人的想法。有錢人不是看貸款多少與否，像川普，他本來有數十億的身家財產，後來反欠銀行數十億，幾年後，他又把錢賺回來，因為他內在的『種子數字』，是設定在數十億。如果你怕貸款做生意，表示你的『種子數字』設定得不夠高，因為你心中還有恐懼，你有一分錢做一分錢的生意，最後的成就也是一分錢的成就。」

練老闆主持的飯局臥虎藏龍，我不知道說這番話的人是不是億萬富豪的有錢人，但我出席做嘉賓的目的只有一個：拋出問題，讓大家在一大堆的資訊中（不同派別的說法），尋找出適合自己行業與個性的訊號——我希望這些人不會被其他有錢人放出的噪音愚弄了。

成住壞空

我聽了這番話，我先講了上文提到巴菲特在一九八四年的演講論點。

當然你拋出的是川普，我也非省油燈，我拋出風頭比川普更強勁的股神出來，就看誰怕誰。

接著我就說：「我不知道，那些所謂的成功者是不是巴菲特口中擲銀幣的幸運兒，我也不知道這些人的成功會維持多久？據我所知，美國華爾街那些基金英雄都是瞬間崛起，瞬間消失的。」

（很可惜當時雷曼還沒有倒閉，否則我質疑的材料就更多了，如果能坐時光穿梭機回到過去，我相信屆時的討論更加精彩！）

我聽到他們唧唧喳喳交頭接耳地輕聲討論，繼續說：「其實，JIM COLLINS說過，被《FORBES》選出的全球五百家大企業，十年後你再檢視，看看還剩下多少家？這一切來來去去，成住壞空，真的如佛家說的『無常』！」

變態的億萬富豪

我曾經看過一則理論，內容是說，有一位變態、極端、偏激、古怪的超級富豪突發一個奇怪的念頭：他要跟你玩俄羅斯輪盤。他將一發指彈放進左輪手槍，告訴你：「你有六次機會，我每扣動扳機一次，只要是空彈夾，我就願意付你一千萬，假如你真的大難不死，你可以不玩下去，好好做你的千萬富豪，但你想玩第二輪，我願意將賭注增加到兩千萬，第二輪你還不死，第三輪會增加到四千萬，第四輪則增加到八千萬，第五輪還不死，賭注將達一億六千萬。」

其實當你玩到第四輪時，你假如還沒死，已經是億萬富豪了——真的是大難不死必有後福。

這個俄羅斯輪盤你想不想玩？

當然，來練老闆飯局的人何等精明，他們都知道這個遊戲暗喻貸款的風險，有些人極力反駁，告訴我他們不是賭，是憑實力做事，雖然做生意不會百分之百成功，但最少有六七成的把握。

有一位善於思考的老闆說：「李大師引用這個遊戲比喻成功的幾率，其實是要我們討論這場俄羅斯輪盤贏的幾率，你說做生意不會百分百成功，有六七成把握，不正是這個輪盤遊戲嗎？」

「這個輪盤遊戲贏面幾率是五對一，每次贏得的盈利都是雙倍的，俄羅斯輪盤比貸款做生意贏面還大。好比說，你玩百萬富翁遊戲，每轉一圈，你只是收取區區的兩千元，這是固定收入，我們是靠主動入息過活，但你不買地皮，不建洋樓，只是積存這兩千元，你有機會贏嗎？你敢玩貸款遊戲，將你的生意能在最短時間內快速拓展，五比一的贏面還不夠嗎？但這個遊戲提醒我們：你總不能忘掉手槍裡還是會有一發實彈。」（注意，俄羅斯輪盤的幾率不是五對一，我只是保留這位生意人的說法。）

說難聽一點：「會思考的人，才能看到這個隱喻背後讓你玩味的空間。」

有一位老闆為我伸冤說：「其實李先生引用的隱喻不是批評貸款生意，他不是說數字遊戲，也不是說概率變動的可能性，這是一道思考題目，你們有沒有想過，有可能第一槍就是實彈，我聽了這道隱喻，嚇了一跳。我想，如果等我五十歲才開始玩這個遊戲，第一槍就是實彈怎麼辦？問題是甚麼年齡的人，玩這個俄羅斯輪盤的風險才是最低的？」（注：這位老闆看到了知彼知己的訊號了，即使你算出幾率，你也只是知彼而不是知己。）

你往往會在練老闆飯局的眾人之中，尋到一位睿智的「知己」，你不得不欣慰和開心！

思考訊號：

我敢玩俄羅斯輪盤是我成為千萬富豪的必然原因，如果連發五槍都不死，是偶然的原因。

但我在第一槍就死掉，也是必然原因出現的偶然原因。

瞎貓碰到死老鼠

現在我雖然沒有像以往般熱衷閱讀宗教典籍，但我還會不時讀佛學書，其中讀南懷瑾老先生的書時，我看到他經常拋出一句名言：瞎貓碰上死老鼠。

南懷瑾老先生這句話是指，修煉打坐的人，碰上一個很好的境界，這個境界是由因緣和合引發出來的，並不是主力自發出的境界。不過，我們不要忽略這句話，即使你放在商場，那些很成功的人，是否夠膽說一句話：我從沒有試過瞎貓碰上死老鼠？

但瞎貓碰上死老鼠是不是說，這個人運氣很好呢？

答案是：不盡然！裡頭有偶然因素與必然因素。

用打坐修煉來說，要碰上一個好境界，你認為一個從不打坐的人，會不會有這個偶然機遇呢？

瞎貓碰上死老鼠的前提條件是，你天天要打坐，日復一日，每天最少兩座，每次最少是一個半小時。經過很多次的實驗，或者不知道甚麼原因引發出一件偶發事件，這件偶發事件的產生，讓你碰到一個好境界，但你能否保住，就得靠你的功力，沒有天天打坐，則連瞎貓碰上死老鼠的機遇都不可能出現。

思考訊號：

偶然因素的出現往往隱含在必然因素當中。

我是東亞四地最爆紅的預言家

每次我讀到這句話，我就陷入深思當中。好比說，我是寫書人，每三個月出版一本李民傑作品系列，每本書的年銷量保持在三萬本，一年當中我還能銷售十二萬本書。如果我是老闆兼作家，我還能存活市場，相信加上每年開辦一場權謀課程，每次都得到練老闆邀請出席他主辦的商聯飯局，如是者，我相信我還能在台灣、香港、馬來西亞這三地過著無憂的生活。（必然因素）

有一天不知道甚麼原因，我發瘋作出一項災難性的預言，結果該項災難性的預言實現了，自此我的那本預言書狂銷一百萬本，而媒體紛紛報導，我變成東亞四地的爆紅作家。這個偶然因素的出現，你猜猜看，我會不會變成一個預言趨勢專家呢？

我可以幻想到：從此所有的人都會要求我對各項事物做未來預測，甚至權謀課程、練老闆的飯局都有可能出現人氣擠爆現場的狂熱效應。假如我被勝利沖昏頭腦，被噪音干擾到變成自戀狂妄者，我從此不那麼努力寫書，只做演講訓練——因為我覺得做演講賺錢比較快！（如果真有這一天，請拿起這本書告誡我回頭是岸）

真相是：我不是真的有預知未來的能力，到底我能存活多久呢？

我得到這個成果是因為我每三個月出版一本書，變成預言家是因為瞎貓碰上死老鼠，正確做法是繼續頭腦保持冷靜，依然每三個月出版一本書，乘勝追擊，然後像我在前言時引述的故事，塞住耳朵蒙著眼睛，不受女妖的音樂迷惑。

從群眾的角度，當我成為這樣的名人後，那年頭，如果你們還沒有機緣讀到我這本書，你們不知道原來我曾經在練老闆的飯局上提出俄羅斯輪盤的概率遊戲，也不知道我作出這項大紅的預言，更不知道我曾經罵江湖講師，說：「猴子也會打出《有錢人的偏方》這六個大字」，而我站在臺上滔滔不絕告訴你有錢人的想法與做法不一樣，你是不是應該相信我的話呢？

第一，李民傑成功作出災難性預言，這個預言全部靈驗，我成功的證據鐵證如山。

第二，李民傑爆紅之前是個很努力、每三個月出版一本書的作家。

你不要忘記：在臺上那位亂噴口水的李民傑，是媒體報導的趨勢預言家，是在東亞四地暢銷一百萬本書的作者，是億萬富豪，是東亞四地名人，再結合上述兩個因素，如果李民傑不能教你，還有誰能教你？

難道你要聽一個名氣不如李民傑的人之話嗎？

攤在陽光下的證據是：李民傑是爆紅名人；鎖在保險箱內的真相是：李民傑也不知道為甚麼自己的預言會說中，也不明白自己為甚麼會爆紅。

不過當你想通、看透我這個說法，你就會開始明白在下一篇，我為甚麼連老外也不迷信了。

抓屁股也能做大師

猴子也會打字

大塊文化出版的《黑天鵝效應》的作者形容：你捉到無數的猴子在電腦前胡亂按鍵盤，最後總會有一批聰明絕頂的猴子打出《有錢人的偏方》這書名。

因為我們對成功者特別留意，所以我們聽大師分析成功者的故事時特別熱血沸騰——你看連猴子學了ABC，也能打字，更何況我們是人！

思考訊號：

社會與歷史的聚焦點都集中記載成功者。我的意思是，我們只看到成功者的必然因素，很難猜測到成功者的偶然因素，只看到成功者存活的偏差，看不清幾率變化。我們不知道俄羅斯輪盤那發實彈會

在甚麼時候射出，或者忘了還有一發未射的實彈，即使這發實彈能賭到你死後永遠不發射，只要我沒有說出這個真相，就是一種被扭曲的看法。

正如我的一位台灣網友魏同學說，你叫一萬個人來玩這個俄羅斯輪盤，看看多少人會死在第一槍？！！

魏同學的私人留言，帶出一個很重要的資訊：如果你看到五個人玩俄羅斯輪盤，他們這五個人都沒有在第一槍被轟爆頭，並不等於你不會在第一槍就斃命。

我這句話的意思又隱含著，你看到某風水師，只令幾個人發達（小樣本）就相信和崇拜，你沒有試過從另一角度檢視，是不是有更多的人給他看了風水，甚麼都沒有發生呢？或者說，根本都不靈驗呢？

今天你不妨閉起眼睛，隨意算算好萊塢的演員，你到底認識幾位？（你覺得他們是成功的，是你欣賞的）

好了，你在白紙上寫出你認識的演員，你非常欣賞與喜歡這些演員的特質。

寫好了嗎？

好萊塢演員與猴子

我想問你們，你知道好萊塢演員當中，尤其是你所欣賞那位演員的特質，最少還有數千人以上是沒有機會擔任到主角的嗎？（這些人有實力，但輪不到他們上舞臺。）

我的意思是想告訴你，當你評估那些不放棄當明星，最後成為大明星的人，他們成功了，所以告訴你：成功者不放棄，放棄者不成功。

正如我在上文隱喻李民傑是東亞四地的爆紅預言家例子，君不見市場上還有其他人是每兩個月即出版一本書，這些潛伏的人未必比李民傑差，思想見地還可能在李民傑之上，甚至一些沒有出書的人，其智慧也在李民傑之上。

我說的是真相，我的朋友梁澤宗先生的智慧是在我之上，我的一位前任股東也在我之上，還有我每年一定拜訪請益的博學和尚都在我之上。這些人只是沒有出書，沒有公開出來講課教人而已。

你們全都看不到藏在保險箱內的人。

思考訊號：

成功者所說的話很可能都是風涼話！

你會有興趣分析成功演員的才華與特質，不過你從不會從反面去研究，原來好萊塢背後還有一大群還沒有放棄，又兼具特質的人是登不上大熒幕的。

同理，我找了無限多的猴子在電腦前的鍵盤打字，讓這群無限多的猴子亂按鍵盤，我們只是找出那批能打出《有錢人偏方》這五個大字的猴子告訴你：「請看，這批猴子就是最有智慧的猴子……」然後分析給你知道，為甚麼這些猴子能打出這五個大字，這批猴子到底具備了哪些特質。

經過我刪頭減尾（存活偏概化），只找成功者進行分析，沒有對失敗者做過相同特質的反面分析（有沒有失敗者具備了這些成功者的特質），請問這種理論的分析調查公平嗎？

你自己想想，想通了、看透了，你就開始明白我為甚麼罵很多講師都是江湖佬！甚至你會開始明白，我在上一篇就曾告訴你：「你越想知道有錢人的秘密，越容易被講師群騙！」

群眾的迷信

我聽過一個統計學的理論：如果你要在街邊隨便找兩個人在同一天生日的幾率是〇．二七%，可是在一間房間內有二十三個人，有兩個人是同一天生日的幾率會高達五十%；如果我開課程，每十次中有七次，課室內都有兩位在同一天生日。我或許會得出一個這樣的結論：我開辦的權謀課程因為傳播陰陽相吸的宇宙原理，所以每次課程都有兩個人是在同一天生日的，然後我將這兩人留存到下一次課程，如此累計，我的課程就有越來越多同一天生日的人。

注意，你還記得華倫巴菲特擲銀幣、外匯騙局、俄羅斯輪盤、李民傑爆紅的比喻嗎？

真情流露的訊號：

當我看到那些成功學或投資講師展示出那些像神蹟般的見證，假如我沒有讀過這個統計學的原理，就會馬上產生這樣的迷信：我真的相信講師所說的話，這麼多神蹟般的見證，不可能是假的。假如將來有機會，我會公佈我經歷過種種的宗教神蹟。（你知道我多麼慈悲，沒有指責講師的見證是假的，而是帶領大家從另一個角度去思考成功見證的問題。）

我想說的是，不要以為人類很文明了，其實群眾還是迷信的。

我很敬佩李敖大師講過的一句話：現代人是用文明來包裝迷信，與食人族穿西裝拿刀叉吃人肉的分別是不大的。

思考訊號：

我們所謂的信念形成其實是很迷信的。

我曾經將這個生日概率論跟我那位億萬富豪表哥講解，他聽了之後告訴我，「對！這個世界你可以說很大，但你成為上帝的選民後，成為二十三位仁兄進入房間，那個核心的小圈子其實是很小的，一定找到兩位以上是相同的，比如說你在馬來西亞找修理大型卡車的師父，十位中有五位都是來自A鎮的人，你找做主任的，能存活在市場的多數是M集團的舊有員工。」

打個比方，你放眼馬來西亞，有很多口才圈，講師圈等團體，這些人一心想做職業講師，但他們偏偏進不到核心的小圈圈，所以屍橫遍野，你是看不到的。而我和江老師很幸運地都是上帝的選民，成為進入馬來西亞講師核心圈之一 賺錢的二十三人之一。假如現在你們要篩選成功的講師，

行徑比較特殊，內容比較具爭議性的，課程收費高的，很可能就是我和江老師（兩個人同一天生日），你就馬上用我們兩人做比較，你發現，我和江老師都是一樣的特質的人，不過你忘了研究其他進不到房間的人是不是都有我和江老師的特質。

抓屁股的秘密

有一位相信隨機理論的作者如此形容：

某一天，原始部落的某個人抓了屁股（真相是屁股癢），之後不久開始下雨，從此他費盡心思研究並發展出一套抓屁股洞的方法，作為祈雨請神的儀式。

可見，現代人還是會這麼容易迷信。

對，你們沒有看錯，我就是要大家從這個推論知道大多數的講師，都是這種喜歡宣傳「抓屁股也會成功」的人。

讀到這裡，也許你開始明白，為甚麼許多美國的顧問公司不是只為一家企業擬定策略，而是為多家企業定策略，你看到這個訊號了嗎？

思考訊號：

做顧問比做執行的容易＝乩童出神字＝外匯的騙局？

他們（顧問）根本無須擔心執行時種種煩人的細節，A告訴你一個策略他就是英雄，當A執行這個策略他隨時變成狗熊中的狗熊！

至於說，他們會不會關心這些顧客能否達成目標，我真的不知道，只有天知道。（請原諒我的涼薄）

真情流露的訊號：

就如同我教課程，方法我教你，你用不用，我是不太關心的，我從來不會告訴我的學員，「講師是出來幫人」這等虛偽的話。我很鄙視同行，即使是老外也不例外，我從不說這類「救世」「偉大」的假話。

我跟朋友討論過行業內誰比誰偉大，他諷刺常常出來說要幫助人的講師、保險員、傳銷商，他說：「我認為做服裝的最偉大，你看你們當講師的，做保險的，做傳銷的，如果沒有衣服穿，你們能站在臺上演講嗎？政治家能赤裸出來競選嗎？教宗和尚會否不穿衣服傳教？我們做服裝的是世界上最偉大的行業！是幫助人最多的救世行業！」

思考訊號：

有一個訊號要你分析：「顧問公司提供的策略失敗了，請問誰需要為執行策略失敗付上最大的代價？」他會不會公告天下：他的方法其實失敗了很多次？或者很多人學了都沒有效？

但是你要注意了，每次你回來上課，看到有一些人很成功，還是不斷回來上課，這是為甚麼？

答案是存活偏概，每次在二十三人的房間裡面找出兩位同一天生日（成功、有效的見證者）存活累計下來的。

你是不是在浪費你的時間？

有一位我很欣賞的紐約大學教授史塔巴克，他曾經有一次對他的顧客（某家大型企業）說：「策略規劃是沒有用的，都在浪費你們的時間與金錢！」

嘩，夠刺激吧！

不過我就佩服這個人，我佩服他的勇氣，就像佩服寫過《黑天鵝效應》的納西姆．尼開拉斯．塔雷伯。

納西姆．尼開拉斯．塔雷伯是金融產品的交易員，他鄙視跟他同行的交易員，因為這些交易員喜歡誇稱自己如何能預測到股票或金融產品的走勢，自己如何掌握了預測市場的水晶球。

史塔巴克可不是隨口說說，他是有做研究和比較的。

他指出，給顧問做過許多策略規劃的企業表現，平均來說未必比沒有交給顧問做策略規劃的企業特出。

思考訊號：

成功的規劃跟擲骰子買大小碰運氣有甚麼不同？

注意：我們都不是睿智的計算機，只是精明的賭徒。

他的理論是：任何企業的預測只要超過兩個月就未必有用！

因為真實世界是隨機變化的，你的顧客與競爭對手的行為，你是不可能測知的，他們（顧客與競爭對手）會造就不同的新趨勢。（當然，你也可能造就新趨勢。）

比如說你的競爭者是手機製造公司，他們突發奇想，將手提電話改良成三角形，推出市場後，我要向你強調必然因素往往隱含著偶然的因素。）

本來你的策略是沒有想過改變手機的形狀，這時你要不要跟這股風潮改變呢？

除此，還要加上政局的變化，天災人禍的出現。

思考訊號：

我認識一位S前輩，他之前是憑著銷售保險成為馬來西亞的百萬富翁，後來收購了一家廣告公司，原因是這家廣告公司的老闆要移居海外，而這家公司主要的顧客就是銀行，凡銀行的招牌都由這家公司包辦。

直到一九九七年發生金融風暴之後，馬來西亞的銀行業務紛紛合并，S前輩的財富因此翻倍增長，在所有人面臨危機時，他的事業卻一帆風順、水漲船高。

你想想，他收購這家廣告公司時，有沒有想過一九九七年的金融風暴？有沒有想過馬來西亞的銀行會一家接著一家搞合并？

但你不能否認S前輩服務銀行的招牌時的盡心盡力，顧客對他滿意的這個必然因素，而他賺翻天的時刻，就是他沒有預算好的偶然因素。

史塔巴克說：「預測的效率很低，做策略規劃時只要根據環境的變化做出適當的回應就足夠了。既然如此，你有沒有想過請顧問公司為你策略規劃的意義是甚麼？」

當然，甚麼是適當的回應，他沒有進一步說明，不過，要是你看到我寫這書的真情流露，要是相信我的話，你只要學會分辨甚麼是噪音與訊號即可！

配合閱讀路線的訊號：

請配合閱讀《用最短時間賺最多錢？》之「顯因與潛因」。

吹牛誰不會！

來，讓我們再看一個數據：

以美國的顧問行業來計算，從一九八〇年開始做顧問的公司只有區區兩家，加起來只有十一名全職的顧問，到了一九八三年顧問公司增加到六十家，全職的顧問已經增加到四百七十名以上。短短的三年，增加五十八家顧問公司（老兄，是三十倍啊），加入這個行業的顧問也增加了四百五十九名，用這個數字來看，再過五年，這些公司卻倒閉了三分之二！

思考噪音干擾：

當企業顧問的人不是企業界的救星嗎？不是常常對企業指點江山嗎？可笑的是他能救人，但卻無法救自己！

香港的陶傑曾在他的專欄中諷刺這些人為「吹水專家」（「吹水」的意思是指亂蓋、吹牛）。

他引用第一次世界大戰時期，美國棟篤笑藝人羅傑士在台上講過的一段獨白：「怎樣結束戰爭？當前的難題，是德國的潛水艇實力強大。潛水艇在海底，經常可以狙擊協約國的軍艦。我建議，只要把大西洋的海水加熱到沸點，海水太熱了，德國的潛水艇就要冒上來了。潛水艇冒上海面的時候，我方的軍艦就可以一一把它們幹掉了……」

在哄堂笑聲之中，羅傑士說：「你們會問我，怎樣把大西洋加熱到攝氏一百度呢？我會說，讓技術專家接手考慮吧，我只是一個決策人。」

思考訊號：

沒有人比你更加清楚自己的公司發生甚麼事，沒有人可以幫你解決任何問題，天底下能夠依靠的只有你自己。當然，你絕對能聽取他人的意見，可是你會不會想，對方的意見是否像羅傑士所開的玩笑：把大西洋的海水加熱到沸點……怎樣把大西洋加熱到攝氏一百度呢？這種意見你聽了會發笑，信了就發傻！

我不做廟祝，我要做佛菩薩

曾經有一位整理大師說：

他曾接手一位女企業家的個案。她的辦公室很亂，他去到這位女企業家的辦公室，只是問她：「對於整理你的辦公室，你有甚麼構想？」這位女企業家告訴整理大師一堆想法，然後整理大師就拿著椅子坐在旁邊看住她說：「你現在就動手做吧！」這位女企業家花了整半天的時間，將她的辦公室整理得很整齊，甚至如她構想般一模一樣。

之後，他就不再說話了。

李民傑 有錢人的偏方

這位整理大師告訴她：「你看，你自己就是最好的整理大師！關鍵在於你沒有逼自己完成，你是輸在自制力上。」

然後整理大師發表他的偉論：

「人類從小到大都是由師長監督做事，大多數人往往都缺乏自制力，喜歡拖延。從小到大，師長催逼我們，我們才會動手；大多數需要請大師出手陪伴在側的人，都是因為沒有動手去做的決心。」

過來人的勸告：

你不需要尋找大師，你只須殺死你的拖延，拯救你的自制。

我看了這則故事之後，真的不明白為甚麼這個市場還有人喜歡去上甚麼有錢人想法跟你不一樣的鬼課程?!

或者，甚麼「發出好信念秘密」的課程?!

如果我要聽取意見，我會偏向估計危機，參考失敗的例子。

這麼多年的演講生涯，我發現最有趣的是：很多人不斷追求或嚮往大企業成功的故事，可是，為甚麼不想想自己如何開創全新的局面，讓大家把你開創出來的故事納入案例研究?

我很喜歡黎智英講過的一句虎虎生威的話：「我不要當在廟堂裡的廟祝，我要做被人供奉，受盡人間煙火的菩薩！」

卷二：

莫扎特說：我從未花過絲毫功夫寫原創的東西。

白癡也

努力＝辛苦

我將《抓屁股也能成
點時，他們都很認同，還
能夠教你成功。努力是成

我對這個觀點有所保留

努力是你做任何工作
機會都可能會給你搞砸。

「你怎樣看待成功跟努

「努力是很辛苦在做事

我建議你最好不要經常

爭議觀點：

我的朋友陳行
他不認同我這
表他就會很辛
懂得安排，工
享受工作而全
工作結合。

有沒有想過，一個成功者
為這就是他最基本的態度，他

我發現一個成功者的頭腦

訊號提示：

我只是要告訴你，努力只是最基本的態度，絕不是最重要的態度。這句話的意思是，他們在其他人的眼中是很努力的，但他自己卻沒有努力的感覺！

網絡遊戲迷＝成功者

為甚麼我說，成功者沒有努力的感覺呢？

你一定很好奇追問，他們不是無日無夜的工作嗎？無日無夜工作不算是努力嗎？

不！他們是工作狂，工作時根本不會想要休息，或許更準確的說法，他頭腦裡根本沒有休息的想法，他們根本就只有「工作」這個概念。

一個迷上玩網絡遊戲的人，他們無日無夜玩他們喜歡的遊戲，不會有累的感覺。

網絡遊戲迷，費盡心思破了一關又一關，即使遇到破關的困境，他也不會抱怨，腦中想的是：到底還有甚麼方法破關，假如這招不行，改用另一個方法是否行得通？

思考訊號：

注意，玩遊戲的人不會預設地想：我很擔心自己沒有能力破關，反而會問，我還有甚麼方法過關。

思考訊號：

我們能不能說，這個人很努力玩網絡遊戲呢？不！我們只能說，這個人玩網絡遊戲入迷了。入迷之後，就會發狂、沉迷、專注。

外人看到他鎖在房間做宅男宅女三步不出閨門，只是為破關，當然也可以說，他們很努力鑽研破關的方法！

不過他們玩的時候根本就沒有「努力」這兩個字——他們腦中佈滿了：到底要怎樣破關？還有甚麼方法？

我怎樣騙億萬富豪？

打個比方，我很喜歡閱讀，去旅行一樣會儘量抽出時間讀書，或者將今天談話的心得寫成文章，朋友看到我寫文章就說：「不要那麼努力啦，既然出國玩就要盡情地玩，不要想著工作！」

朋友，你看我是努力，實際上讀書就是我的娛樂，就像你們看電視、看電影、看漫畫，我的頭腦根本就沒有「努力」這兩個字，我享受讀書，享受寫心得報告。

我的一位商界好友，只要我跟他提一個投資生意的機會（實際上是騙他出來陪我喝茶聊天），他即使是生病了，也會馬上吩咐司機載他來我家喝茶。他最有興趣聽一個賺錢的新計劃，不放過任何大小型的新計劃！這個人要聽完你描述整個計劃，才會下判斷，然後很興奮地發表他的觀點。他即使不投資也喜歡發表自己的觀點。

所以凡有計劃，他又認識你，而且賞識你的才華，你騙他三次（「狼來了」三次），他一樣中招（會出現你的跟前）。

有一次我作弄了他之後問：「你不怕我浪費你的時間嗎？你還相信一個跟你說三次『狼來了』的人嗎？我拿你做實驗，你不生氣嗎？」（我告訴他，我為了寫這篇文章，拿他做實驗，我預設他是很有興趣聽賺錢計劃的人，我也知道他很忙，因此我要騙三次他出現我的面前，結果這個人聽到我有一個新的賺錢計劃，他馬上會「飛」過來。）

他說，他並沒有這樣想，雖然被我騙了，不過當他聽到有甚麼投資生意的計劃就控制不了自己，雖然還是會想：「他媽的，這個李民傑是不是又拿我來開玩笑？」不過，他還是忍不住想：「這個傢伙，萬一『真的』是來『真的』，要我投資出版業，說不定可以繼續拓展我的生意版圖。」

他說：「我沒有問清楚就很興奮，算了，騙我也只是騙我的時間。聽一聽又何妨，反正也不會有甚麼人可以騙到我，你告訴我新計劃，我還是會思考與衡量值不值得投資。」

從這個實驗中，你能說我的億萬好友是很努力找機會嗎？

事實上，像他那樣的身份地位，不需要尋找機會。我跟他從小玩到大，我知道他的個性，這個人只要聽到甚麼賺錢新計劃就特別興奮，他會聽，然後分析考慮要不要投資，不是聽了就笨笨地被人煽動與利用的生意人，不過你也不要忽視一個鎖在保險箱的資訊：我跟他從小玩到大，因此這個是不是他聽了三次『狼來了』的騙話還會繼續相信的關鍵呢？

噪音干擾：

我問一位有錢人親戚：「你有甚麼娛樂？」他告訴我，他工作時是不會休息的，也沒有興趣去旅遊，沒有其他

娛樂。他幾乎大部份時間都是「工作工作……」「賺錢賺錢……」
我曾經問他：「你工作時，沒有全方位照顧你的人生，你認為你的努力值得嗎？」
他說：「不工作，不賺錢，我找不到人生的意義，我不知道甚麼事令我最開心，我只知道工作時我最開心。」
我發現到原來他的頭腦是沒有「努力」這兩個字的。

我另一位朋友跟我有概念上的分歧，我寫出來給大家參考，他說：「努力不是沒日沒夜地不斷工作，而是很有效率地完成任務！即使不加班也可以很努力！我遇過一些成功的朋友，準時上下班，不加班，私人與家庭空間充足，不癡狂，不入迷，一樣能成功！我們卻不能否認，他們在工作上很努力！」

我認為，每個人看事情的角度不同，就產生不同的概念，也會有不同的闡述，對朋友概念上的分歧，我不下任何結論或辯解。

思考訊號：

曾有學員問我：「為甚麼不倡導『辛苦三五年，風風光光三十年』的理論？」
我提出一個假設性的問題：「如果你辛苦三五年後，還沒有風光呢？在多年之後，你又出現新問題，還不能退休，還不能風光呢？結果你做了一輩子，還風光不起來，你會不會痛苦？」
我告訴他，我比較重視的是如何「上窮碧落找興趣，一生一世為理想」，這個理想不一定是誰比誰風光，可能你喜歡開雞飯店，可能他想當和尚，或者她想生孩子，也可能他為了旅遊。
一切都無所謂！問題是你想要的是甚麼？當你找到了興趣，正在做著的時候，你就可以發展一個新的理想，最好永遠不要停止。

先苦后甜

有讀者電郵問：「李老師，難道你不同意辛苦拼命賺錢，以後早早退休，先苦後甜的理論嗎？難道沒有聽過古人說的『十年寒窗苦讀書，一舉成名天下知』嗎？」（正確的說法是「十年寒窗無人問，一舉成名天下知」。）

我首先問：「苦」是甚麼？

以我現今的觀點，我認為人間最大的苦來自疾病，來自災難，來自戰禍！

貧困算是苦嗎？失戀算是苦嗎？生離死別算苦嗎？求不得是苦嗎？

理論上來說：這些都不算！

你之所以覺得苦，原因是來自於你的感受，源自你的執著，你的情緒只是根據你看到的情景而產生痛苦，但任何情景都是無常的。當情景過去，時間就會鋪平與淡化你的情緒。

首先我們不要將苦的範圍拉闊到這麼寬和廣，我們談的「辛辛苦苦三五年，風風光光三十年」、十年寒窗苦讀書、先苦後甜的想法，就鎖定在事業上。

請問：如果你每天凌晨五點從馬來西亞南部的新山騎電單車（機車）到新加坡工作，到了新加坡，拿著從新山買的早餐就蹲在公司的門口吃，然後等老闆開門，之後工作到晚上十點，回到新山宿舍已經是凌晨一點了，請問這算是辛苦嗎？

你問自己吧！如果你覺得苦，很簡單，因為你做的不是你所喜歡的工作，你很想脫離這個行業，但為了三餐你情願做自己不喜歡的工作。

對此，如果你沒有勇氣或沒有辦法脫離這個行業，我建議你在這個工作中找到你的樂趣，否則，你將痛苦一輩子。

譬如，我極度不喜歡做傳統生意，當年被困其中，做著不是興趣的事業，可是我卻從中以研究、發明種種說服的技巧為樂趣，結果樂在其中。

股神巴菲特是生活白癡

我記得一次旅遊回家後，我在《蘋果日報》的網絡報紙上讀到一則新聞：

七十八歲的華倫巴菲特，授權前保險分析員施羅德（Alice Schroeder）撰寫的《雪球：巴菲特與人生經營》（The Snowball Warren Buffett and the Business of Life）中披露，一九五六年，當時二十六歲的巴菲特跟親友集資開投資公司，闖蕩股壇，三十二歲就完成百萬富翁的目標。成功男人的背後都有一個女人，她就是第一任太太蘇珊（Susan Thompson Buffett）。巴菲特與蘇珊在大學相識，蘇珊中途輟學，二十歲就嫁給大她兩年的巴菲特，婚後他倚賴蘇珊替他剪頭髮、煮飯、買內衣褲和教他如何跟其他人相處。施羅德寫道：「蘇珊發現丈夫在生意以外的生活各方面，都充滿自我疑惑。他從來感覺不到愛，也不覺得自己可愛。」

蘇珊深知丈夫除了打橋牌外，滿腦子只有做生意，不易相處，更不懂得照顧自己，對家務一竅不通。

白癡也能做股神？

我將這篇報導轉載到我的部落格後，其中一位叫平凡交易員的網友說：「股神一生的『熱誠』都是建立在股市，所以，他真正的老婆是『股票』。」

另一位網友DERIC則說：「對股票熱誠到那麼厲害，但人生其他方面卻那麼的……遺憾。所以最好是Balance lifestyle。」

一位網友私下留言告訴我：「這個自傳是不是華倫巴菲特付錢給人寫的？巴菲特會不會曾經做過對不起太太的事，比如搞婚外情後，才導致離婚，然後編造出這麼浪漫的故事？其實真相是巴菲特與前任太太談好條件……」

西施姑娘與西施狗狗

注意，每個人都說全方位的人生，都強調平衡人生，但是我的心思卻「開放」遊走在莊子的思考世界，我想到他與惠子辯論「子非魚安知魚之樂」的故事。

笑中有淚的訊號：

很多混江湖的超級講師最喜歡講全方位人生，平衡人生。在真實的世界裡，越賺錢的講師越沒有時間，因為做講師的人，今天飛去東，明天就會飛去西，後天又要飛到南……做講師的用口教人全方位，但行為上卻沒有全方位。不知道你們還要不要相信講師說的一套，做的又另一套。

我又聯想到：男人看到西施姑娘或許會驚為人間極品，可是西施狗狗看到陌生的西施姑娘，也許會狂吠這個牠不認識的醜八怪。

思考訊號：

我不知道你看了一齣很好看的電影會不會推薦給家裡的西施狗狗看呢？

（你是為了獎賞牠今天很聽話）

或者你看了一齣超級悶蛋的歌劇，你又會否帶西施狗狗看這齣歌劇，準備悶壞、悶傻牠呢？

（你是為了報復牠今天不聽你的話）

你認為看電視是一種享受，可是我卻認為看電視是在浪費我的時間；看電視對你來說是娛樂，於我而言卻是痛苦！

有人形容我的夥伴江健勇是超級怪人。這個人沒有甚麼娛樂，不喜歡旅遊，不會遠到異地尋找滋味的食物，但只要他有機會讀到宗教典籍與神秘學等書籍，他可以做宅男，三天不出「閨門」。

沒有娛樂的江健勇痛苦嗎？

不！子非魚安知魚之樂，不過你也可能反駁，你不是我又怎麼知道我不知道魚快樂呢？

思考訊號：

你認為是享受的，對他人來說可能煩悶；你覺得煩悶的事，於他人來說可能是一種享受。

比如我做生意時，很討厭到酒吧喝酒，不喜歡到「跌死狗」（DISCO）跳舞，也不喜歡唱卡拉OK，更不喜歡到夜總會去，這些地方都讓我覺得煩悶。（但對大部份的人來說可能是娛樂，到夜總會不喝酒不抱女人幹嘛？！注意，我並沒有說我聖人君子般不好色！）

我們不要努力，只要發狂、入迷、上癮

真實世界的訊號：

發明「威而鋼」的路易斯．歇拿奴教授（Louis J Ignarro）自言不是聰明的科學家，很多時候要比別人多付出一倍的努力，才能獲得相同的成果。他勸勉青少年需「比別人都要刻苦」工作，才能獲得成功，成為諾貝爾級科學家。

據說，他多年醉心研究醫學，因研究一氧化氮如何應用於治療高血壓、中風、心臟病等，獲得諾貝爾生理醫學獎；他自一九八九年發現一氧化氮是陰莖勃起的神經遞質，間接開發協助男性勃起的藥物「威而鋼」（俗稱「偉哥」）。（這段資訊跟上文是不對稱的，「比別人更刻苦」與「醉心研究」是不對稱的資訊。）

不過我從他成功的資訊獲知這位仁兄腦中沒有努力，他只是沉迷「玩」實驗和做研究。

路易斯並非來自學術世家，雙親是文盲，但他覺得「父母對他的學術培養影響甚深」。他七歲時已把家中的壁鐘「肢解」，氣得媽媽

七孔生煙。父親卻沒有責罵，反而鼓勵他把鐘「還原」。十歲的路易斯更購買了製造炸藥的材料，於家中自製「土製炸彈」。他自小就喜歡「解剖」機器、動物屍體，甚至製造炸藥，其父放膽讓路易斯．歇拿奴不斷嘗試，如他喜愛解剖老鼠屍體，亦任由他於叢林找死老鼠，令他及早對生物結構有所認識，讀小學時已能分辨人類跟老鼠的身體結構。

請問，這不是癡迷是甚麼？

不要在晚上讀《易經》

喜歡讀《易經》的人都聽過一句話：「閒坐小窗讀周易，不知春去已多時。」聽說通達《易經》的人都是「潔靜精微」，也就是說這些人有無比精密的思維，頭腦都非常冷靜。

有一位鑽研《易經》的前輩曾經開玩笑說：「晚上不要讀《易經》啊，你在晚上讀《易經》，一個晚上就會沒有了。

這是為甚麼？

注意，這裡有兩個訊號。

第一，「閒坐小窗讀周易，不知春去已多時。」

夜間讀《易經》，一夜都不會睡——你讀著讀著，發現一個問題，然後找到答案，再看下去，又出現新的問題，你這樣耗費精神不斷發現問題，不斷尋找答案，越讀越沒完沒了，不知不覺就天亮了。」

注意，這裡有兩個訊號。

第一，「閒坐小窗讀周易，不知春去已多時。」

在真實的世界裡，如果你沒有迷上《易經》，我絕對相信你是「躺在床上讀周易，不消片刻已睡覺」，這個「閒坐不知春去」的比喻，恰恰不是告訴你要迷戀《易經》，對《易經》入迷到廢寢忘食嗎？

注意，不是十年寒窗苦讀《易》。

古代中國的鑄劍大師「十年一磨劍」，練就了天下第一劍。

這個「十年一磨劍」，在我的解讀，絕對不是很努力與勤奮，就像干將莫邪的鑄劍師，是因為對鑄劍有無比癡迷與熱誠，最後願以自己的生命精血溶入火爐，練就神劍。

（我知道這是比喻的說法，據說寶劍染血後不是為了增加銳利，只是要增添寒意，亮劍時讓對方感受寒意——死神的寒意。）

噪音干擾：

我從不相信那些不會中文的風水大師。這等風水大師沒有中文的基礎能力，肯定讀不懂周易，不懂周易談甚麼風水？

（請不要告訴我，《易經》有英文翻譯。我相信中文稍微不好，讀《易經》就會很辛苦，加上風水學，無論陽宅陰宅，你若沒有歷史的根底，又憑甚麼參透這門古代「皇家御用」的學問呢？）

第二，這位鑽研《易經》的前輩說：「發現一個問題，然後找到答案，可是再看下去，又出現新的問題，你這樣耗費精神不斷發現問題，不斷尋找到答案……」

這不就是我們的人生嗎？

任何人做生意，或者管理一個國家，研究任何學問，都是「發現一個問題，然後找到答案，可是再看下去，又出現新的問題……」

噪音干擾：

你看，台灣的李敖，試過每個月寫一本書，後來說不寫書了，要去賣牛肉麵，結果怎樣？他又繼續寫書了。

他動了手術，做了電視節目，他又說自己不寫書了，說自己老了，現在呢？他又反口，現在又寫書了，他還說現在要一年寫三本書。

我用他做例子是想說明，寫書根本就是他的興趣，他根本就是工作狂，無法戒除這個「毒癮」！

（注意，李敖是有錢人，他沒有必要為了糊口而一年寫三本。）

請不要用「努力」這個詞，要多用「上癮」、「狂」這些字眼來改變你的思維模式。

我想問你，你有沒有想過，做甚麼事是會令你上癮、入迷、變狂的呢？

附錄：

宋朝詩人楊萬里寫過一首詩，是第一流意境的激勵好詩。從大自然的環境裡，透過微妙的觀察，借題發揮出發人深省的好詩。

這首詩是這樣的：

「萬山不許一溪奔，攔得溪聲日夜喧；到得前頭山腳盡，堂堂溪水出前村。」

讓我有所聯想的是「萬山不許一溪奔，攔得溪聲日夜喧」，意思是在你奮鬥過程中會聽到許多噪音（很多人為你提供意見，告訴你成功的方法，給你發出「善意」的勸告）。

在奮鬥的過程中，有時會有很多錯覺，好像「山重水復疑無路」，你看到萬重高山阻擋了你的前路，又看到河流溪水的曲折，分不清前路的方向，所以你才懷疑是否真的沒有了希望。誰知道，你只要繼續往前走，可能會「柳暗花明又一村」。

最後你誤以為：溪水終於流到山腳盡頭的底下，已經流出萬家村莊。你的奮鬥、毅力、耐心，終於將種種阻礙、挫折、困難、危機、迷惑化解了，你以為自己開拓新的路向，已經過完所有難關，誰知道：

「莫言下嶺便無難，賺得行人錯歡喜；正入萬山圈子裏，一山放行一山攔。」

我的人生觀正是如此——九死一生。一，你先要絕望；二，絕望之後，你要有英雄的氣概，十個人去有九個人死掉，只有你一人獨贏、獨勝、獨生；三，不期望自己會沒有問題：我們都是不斷解決問題，然後又出現新問題，到最後你還是「一山放行一山攔」。

這就是真相。

站在臺上與趴在地上

妖孽當道，步步為營！

這是我的學生羅慧娟小姐寄給我的一封電郵：

有一個西方童話故事：一群天真可愛的村童，盲目跟隨著吹魔笛的人進入山洞裡，洞門被關上，將村童們永遠囚禁起來，從此不見天日……

假使你是他們的父母，你會不會樂觀地相信，他們是到了樂土、天堂，從此過著幸福美滿的生活？

小時候看老夫子漫畫，畫中的老夫子一直仰首望天，不曉得看甚麼。一個人走過看見了，覺得很奇怪，也學他這樣仰望。過了不久，另一個人走過，又有樣學樣……結果，人越來越多，每個人都

李民傑 **有錢人的偏方**

望著上方，越望越狐疑，因為看不見天空有甚麼特別的東西，可是又不甘心放棄，生怕錯過甚麼奇景。最後，連老夫子甚麼時候離開，都沒有人發覺，所有人繼續「尋找」著其實也不知道是否存在的目標……

隨著人類科技文明的高度發展，現代人的物質生活越是豐盛，精神就越是空虛。生活雖然忙碌，心靈卻死寂猶如一潭死水，缺少一些衝擊和火花。碰巧現在很流行「終身學習」，於是，很多人就開始上課程，希望吸收到一些新的事物，給自己的生命注入新元素。

這樣的出發點，原本是無可厚非的。然而，市場上一些所謂的「激勵課程」，不學無術，卻打著「響應終身學習」的口號，吸引你付錢去上課，然後把你當作猴子來戲耍，弄到你「手舞足蹈」、又哭又笑。我想問你，上完這樣的「課程」以後，你從中得到了甚麼啟發？你找到方向了嗎？你的問題有了答案嗎？有沒有聽過「盲人騎瞎馬」的比喻，以盲導盲的結果會是怎麼樣的？你覺不覺得很誇張，就連想要學習和提升自己，都有陷阱？

所以，身處於瞬息萬變的資訊時代，要懂得把握哪些才是自己真正需要學習的東西，不要浪費時間、金錢去表演猴戲、娛樂老千，花錢送上門給人侮辱！

教成功學的講師都很像騙子

從二〇〇二年當職業演說家至今（二〇〇八年），已有六年的時間。

我本來是個生意人，具實戰經驗，又是頂尖業務員，如果不是江健勇老師，我根本就不曾想過要當講師。

不好意思，我很矛盾地告訴大家，從過去到現在，我都看不起講師行業，正所謂：甚麼都不做，憑一張油嘴走天下，但我李民傑確實是講師啊，出版這本書，我真的既矛盾又痛快。

我常常覺得做成功學的講師很像騙子，無論是老外或是華人，他們都給我這種感覺。

我不知道為甚麼自己會如此認為？

我曾經與江健勇老師出席一個演講大會，江老師聽著聽著就睡著了，我聽著聽著也越來越坐立不安，越來越不滿，越來越反感——因為我覺得臺上那位仁兄是傳播噪音的人。

注意，江老師他聽到講師沒有料，只是覺得悶，而我是很氣憤，看講師不順眼，為甚麼我們兩人有這麼大的落差？

我猜測，有可能是我傍徨無助尋找出路與在香港修行那段期間，一心期望大師解救，結果頻頻被騙，沒有「料」的人竟然可以充當起大師「教導」大眾，放出噪音迷惑想要「成功」的人。

討厭講師行業，看不起講師，可能是我內心的反射！

江健勇老師引領我出來當講師，也正是我的成衣工廠面臨中國成衣進口最大衝擊的時候。當時江老師告訴我，他是不辦主流課程的，他人生的趨向是走暗流這一條路——他的意思是，他不會開辦市場已有的主流課程，他的興趣是專門研究如何影響人的行為，他開辦的都是暗流課程，意即市場少有的課程。

比如說，我們的權謀課程。

我是一個重視從真實世界看到效果的人，我們第一次開辦權謀課程即刻取得很大的效應，當時我的想法是：當講師比做生意賺錢容易！

真情流露的訊號：

我經常捫心自問：到底講師與江湖佬的界線在哪裡？

真的，我真的是很看不起同行中的很多講師，包括老外講師，正確說法是我看不起這個行業。矛盾的是，我還在這個行業裡，這個行業是放出最多噪音干擾想要摸索方向的人，也許有一天我會退出演講的行業。

還有，大部份講師看到市場流行甚麼「商管理論」就講甚麼「商管理論」，你會發現，假如每三年有一個新的流行理論，這些講師每三年就吹噓新的理論，我不知道，他們的頭腦是用來幹嘛的？既然是販賣資訊的解籤佬，為甚麼不做專業一點，為甚麼不進行過濾？

既然做講師的解籤佬沒用頭腦過濾資訊，你只要培養閱讀習慣即可，何必付錢給他們來教你呢？

即使給你每個月買一本暢銷書也會比上課來得便宜，注意！這些江湖佬教的是市場流行的暢銷書理論，你還願意付錢去學的話，我真的沒話好說了，但我會取笑你，因為只要你老老實實閱讀書本時，你會發現這些講師即使要「重述」暢銷商管書的理論，也頻頻出錯，我真的不知道他是怎樣閱讀的。

在市場上我就沒聽過一個講師能把《孫子兵法》的知彼知己解釋得清楚，他們會告訴你知彼知己，百戰百勝，不知彼，不知己，每戰必敗。他媽的，我一個李民傑抵得上一百個不用腦的江湖講師！還是原諒他們的腦袋，寬恕他們不懂得如何過濾資訊吧！

你為甚麼不做菩薩而要做解籤佬呢？

雖然我是講師，私底下我卻喜歡問同行的講師——為了不直接傷害彼此的感情，我轉換了一道問題：「你看，做講師的像不像江湖佬？比如說教投資課程的講師，他們既然這麼厲害，何必出來開課程呢？你見過華倫巴菲特做職業講師嗎？這些講師的投資分析法既然那麼厲害，他早就是華倫巴菲特啦！講師既然這麼厲害，能夠對每個行業指點江山，為何他們沒有李嘉誠級的殿堂生意？」（這問題本意是，講師朋友，你說自己的方法那麼厲害，你何必出來開課程呢？隨意點一盤生意來做吧！）

注意，這個問題很難答，你的任何解釋，都會令你顯得越沒有價值。

假如做講師的答：這個社會中每個人都有不同的角色，比如學校裡的老師、教授……我只是扮演著教導者的角色……（你相信嗎？這些人教課收費這麼高，而且只教三天兩夜！）

又或者，做講師的答：我是出來幫助大家成功的！（拜托，不要那麼虛偽了好不好！做慈善幫助人就不必收錢。要知道這些講師的課程收費都是蠻高的，不是一般窮困者都能上課，這個幫人之說，從何說起？要幫助人可以巡迴演講，或者像我的朋友在中國落後的地區教書，推廣讀經班。）

解籤佬防身必修的學問

不過，我遇過兩位朋友答得最好，那就是我的夥伴江健勇與練老闆。

講師界的朋友，如果你回答這個問題的招數很爛，不妨參考這兩位朋友的解答。

第一個解答的方法：「請問，你覺得總司令比較厲害還是兵士比較厲害？如果總司令厲害，為甚麼他不直接下戰場打戰，而要做指揮？」

第二個解答的方法：「能夠成為第一流的足球明星，是不是能夠成為第一流的足球教練呢？（注：你看到這個技巧的架構嗎？其實用假邏輯反問對方，不等於解答了上述的問題，不過，根據我的經驗，肯定會轉移了他人的視線。）

江老師還有一個風趣版的假邏輯回答法：假如學員的成就比講師出色，就說：「你看，徒弟比老師厲害，這種老師才是真正厲害的老師，訓練出來的徒弟比做師父的厲害。」

假如做師父的永遠比徒弟厲害，學生怎麼學都學不到老師的功夫，這時你又可以說：「你看，假如做徒弟的比做師父的厲害，你還敢跟他學嗎？假如學生學不完老師的功夫，你大可想象這位老師的功夫有多深！」

還有一位馬來西亞保險訓練之神的「盜雷勾魂」法用得不錯，他說：「我沒做過保險，沒賣過保單，卻能成功訓練保險員如何賣保險。」（注：盜雷法請參考《印象洗腦術》，勾魂法請參考《勾魂奪心洗腦催眠術》）

真實世界的訊號：

世界第一流的足球明星未必能成為世界第一流的教練，但很多出色的第一流教練往往不是第一流的足球明星。

為甚麼你們能夠做到他人做不到的事？

不過，自從我們開辦了『權謀兵法道』的課程，將「奸的好人」系列作品發行到台灣、香港、澳門、新加坡、馬來西亞後，吸引了亞洲各國的人都陸續遠赴馬來西亞上課。

注意，寫書，做出版，將「奸的好人」系列作品的發行工作做好，就是實際的執行工作——這麼說，我還可以理直氣壯。

曾經有馬來西亞的經銷商問劉小姐：「到底你們是怎樣說服台灣和香港的經銷商代理你們的書？我們馬來西亞很少出版社能做到的事，為甚麼你們能做到？」

馬來西亞的書店裡有百分之七十都是台灣書，真相是：馬來西亞華人大多數都讀台灣書。

因此我們的書能在台灣佔有一席之位，單是「奸的好人」系列作品，每種書最少都銷售出一萬本，這是我們覺得最自豪的事。（這個數字只限台灣市場，如果包括馬來西亞、香港、新加坡就超過這個數目了。）

（我說過出書是比較公平的交易，你可以先在書店翻閱，真的吸引不到你就是我們寫書人的悲哀！）

也因為出版了「奸的好人」系列作品，我們陸續收到許多讀者來信告訴我，他們如何被金玉其外敗絮其中的講師所騙！

我希望讀過這本書的讀者，千萬不要以為站在臺上講課的職業演說家就是甚麼大師，也不要被他們的名號嚇壞。

你還記得，李民傑成為預言大師的比喻嗎？

比如說羅傑道生號稱自己是美國總統克林頓的談判總顧問，我不懷疑他的頭銜，不過他教的很多談判招數，你還是需要「用頭腦」想清楚並過濾。

你還記得，《一的力量》這本小說的名言嗎？——先用腦，再用心，你一定，會領先！

傻人出傻招

先表明立場，我是不會被名頭嚇壞的人，因為我不會趴在地上看人。

但不是說我不會佩服人，我還是會佩服人，教談判的書，我沒有罵台灣的劉必榮，但我卻罵美國前總統克林頓的談判顧問羅傑道生（克林頓是推薦過羅傑道生的課程，當然這是從羅傑的宣傳文稿讀到的資訊。）

過來人的勸告：請不要傻傻的被名頭嚇壞！

話說回來，如果你要我推薦談判的書，我還是會推薦羅傑道生的書，但我強調的是，他書中教的招數有些是很爛的招數，你要經過大腦的過濾，別被大師迷惑。

比如說，羅傑教過這一招：A在海邊洗著遊艇，一對男女經過對A的遊艇發出讚嘆的鬼叫，A連頭也不抬，用腹部發出練了二十年的冷笑說：「請你們隨便參觀。」A心想：竟然來了兩隻沒有頭腦的怪物。（當然羅傑的書本沒有說他們是兩隻沒有頭腦的怪物，是說得很禮貌兼很客氣的，是我故意寫到這麼離譜，不過我沒有離開這個招數的本意。）

羅傑教路：當他們參觀後，A就開始出招了，A可以離譜且唐突地說：「坦白說，我很喜歡這遊艇，我沒有意思要賣，不過你可以出個價錢給我，你願意用多少錢來買這個遊艇！」（這根本就是資訊不對稱，既然你沒有意思要賣，何必要人家出價？如果我是羅傑，寫這段時我會加上這句話：我沒有意思要賣，但你可以出價給我這個出招出到很差，把世界都當笨蛋教談判的講師。）

你們知道這招的破綻在哪兒嗎？你教談判，舉賣遊艇的案例，請問前提條件成立嗎？難道你天天蹲著洗遊艇，等遊客經過不成？這一招的前提條件根本就無法成立，是講爽給你們聽的！

如果你要天天等送上門的顧客，跟我們中國守株待兔的笨蛋農夫有甚麼分別？

好了，即使我被這些爛招數強暴了頭腦後，還要流著淚替羅傑道生幻想下去，替這位大師的招數合理化。你登廣告或掛木牌說要出售一間別墅式洋房，當準顧客打電話給你，你帶顧客參觀房子時說：「自從拜了李民傑大師做師父，我每天可以賺一億美金，好賺過賣屁股，讀了《奸的好人》系列作品與《有錢人偏方》，人也變得越來越精明。本來我是不捨得將這棟別墅式大洋房出售，這別墅對我一家人都很有記念價值，但是我錢賺得太多，為了玩新鮮事，為了我將來的大使命，我會移民到火星，在那裡開發一個大城市。你想象一下，我每個月賺一億萬，你說我是不是很有錢？因此，即使我再捨不得，也不得不像魏忠賢般割小鳥給你，我忍痛割愛，唉，你看了之後，你就出個笨蛋價錢給我吧？」

（我有另一篇網誌也是批評羅傑道生教開局的談判，大家可以瀏覽：

看我如何破招！

假如對手是我，聽到羅傑大師的賣房子理論後，我會說：「好吧！既然不想賣就不要賣算了！君子不奪人所愛，像你這麼有錢，你可以請一個經紀人幫你收租，不好意思，今天侵犯了你的最愛，我要告辭了！」

羅傑大師，你慘了嗎？你該說甚麼話術拉我回頭？

這種爛招，我就曾在真實的世界中碰過：

馬來西亞某位美麗大方的女士要賣她的理髮店。她登了廣告，女友的姐姐要頂下這家理髮店，帶我去看，理髮店老闆娘第一句話就說：「我本來不想賣這家店的……」

我立即打斷她說：「那你又登廣告？既然你不想賣，我們也不好意思要你的店……」說完作狀要離開。（我出這招是有「黑白臉」伏筆的，如果對方是強硬派，女友就會馬上打圓場，拉住我說：「既然來到就順便看看再說。」）

她傻了眼，呃呃呃了好一陣，才說出話來：「我的老公不要我做……」

我再打斷她說：「如果你要輕鬆的話，你可以請人啊！不過我知道有一家理髮店，她的老公很有錢，她說要退休後做少奶奶享清福，他是要找一個有心人來頂替她的店……」（注意這招，我是在刁難她之後，開始放鬆。通常我是先刁難，再放鬆，經過這一緊一鬆後，對方會比較自然順著我的意思，畢竟我是準顧客，她當然想減少衝突，況且我放鬆了這個話題，給她一個退休後做少奶奶的下臺階，為了圓滑應對，大多數都會說：「這裡的生意是很好，我的老公就是不想看到我這樣辛苦……」她這樣說，隱含著這裡生意很好的訊號，但她還是會被我引進入格局，方便我審核「他生意好」的訊號，如果你要再施加壓力，你可以用權謀手段的「反面賜封」來套住她，然後再進行審核。）

最後這位美麗的女士還是將理髮店賣給我們，整個談判由我們一唱一和主導，你猜如果壓價錢，她會被壓得可憐兮兮嗎？

過來人的勸告：

我再強調，只要你不趴在地上，你就不會被大師的頭銜光環所迷惑！

永遠記住達摩祖師說：我來到中原就是要找一位不受人惑的人。

不立功，豈能立言？

古人常說：立功後方能立言。（他們是說：立功，立德，立言，我認為立德是太高的標準。我恐怖自己也做不到。）

意思是，你沒有成功，憑甚麼教人？

你如果不是我那個行業的專才，我為甚麼需要你來教我，你憑甚麼教我在我的行業裡取得成功？

正所謂隔行如隔山，那些成功學講師把自己說成無論在甚麼行業，只要你遵守他教你的方法，你也能成功。

是真的嗎？

每當我讀這些人的資歷時，我發現這些人充其量是為ＡＢＣ大師招攬人上課（課程銷售員），招攬很成功而被訓練成為講師，而他只不過是站在講臺上「講課」（吹牛誰不會？）。我總會懷疑這些人，你能將現實的商業戰場教人嗎？

煩瑣的執行工作與細節，你能幫助到我嗎？

你只是在講臺上或用口舌之爭就能做出生意殿堂嗎？憑一張油嘴就能把工作執行得很好嗎？

過來人的經驗：

「講」永遠比「做」容易！

信仰主義是英雄，執行主義是狗熊。

注意，開辦課程與你上門招攬生意的談判格局是不同的。（恰恰我兩個領域都碰過，我有資格說這句話，因為在演講說明會上，我的成交率是很高的，在商場上我的朋友稱譽我是：「市場開發王」。）

開課程辦免費的演示說明會，講師是佔了地利，做生意當銷售員，你需要上門去找顧客，格局是在顧客手中（參考《勾魂奪心洗腦催眠》一書，就明白甚麼是格局）。

做講師的，是顧客看到你的演示說明會的廣告，被吸引了，先有了興趣才來你的說明會，在格局上，講師的格局空間比普通銷售員多了很大的優勢！

但是，就算一個人在演講上成功招攬很多人來上課，他當銷售員卻未必會取得相同的成績！

思考訊號：

講師在講臺上把自己說得天下無敵，下到戰場談判，不知是否取得相同的成績呢？

假如我是做出版業的，你招攬課程那套手法，對我一點用處都沒有！

我即使要聽大師演說，我最大的可能是聽出版業的前輩現身演說，這些講師憑甚麼教我？你在這個行業成功過了嗎？這些講師知道這個行業內的細節嗎？

正反思考的訊號：

假如真的有成功的秘方，想寫小說的人即使買到比爾蓋茲成功的秘方，請問他會成為小說界的比爾蓋茲嗎？

或者你是做電腦的人，你會買JK羅琳成功的秘方嗎？

附錄：有必要找大師給你指點嗎？

香港《壹週刊》的總編輯楊懷康遇到人生裡最重要的決策，他非常恐懼，很擔心自己會作出錯誤的選擇。碰巧張五常把經濟學高人MILTON FREEMAN 帶來香港，此高人講紅這句「天下沒有白吃的午餐」人人皆知的話。雖然這句話是人人皆講，人人皆信，到底又有多少人知道這是MILTON FREEMAN在一次午宴中講出來的呢？

當時楊懷康將人生最重大的決策不知如何選擇的疑慮告訴MILTON FREEMAN ，誰知他得到的答案竟然是江湖佬的回話：「沒有人比你更加清楚你的問題，放心去做你想做的事情吧！」

楊的第一感覺是MILTON FREEMAN 很真誠，但又覺得很不滿意，畢竟大師中的大師竟然會像江湖騙子般的回答。

楊省思數日後又覺得大師不是江湖佬回話，他想清楚後覺得：天下沒有白吃的午餐，加上這句，沒有人比你更加清楚你的問題，放心去做你想做的事情吧！

他想通了：為甚麼他碰到大師即想將心中「選擇的疑慮」告訴大師，他不是想解答疑慮，他只不過期望大師為他拿主意，幫他做一個沒有風險的「選擇」。

回答的問題可以很簡單，也可以很「江湖」，例如你問：「李老師，請問我還要繼續做這門生意嗎？可以跟他配合嗎？」（然後這位學員將很詳盡的資訊告訴了我）

我答：「第一，你要先知道自己的需求，第二，你要有信心，第三，你要下定決心，第四，跟任何人配合都需要『誠』。」這種回答還屬於合格的江湖話。

要回答學員這種問題是很危險的。第一，你幫忙他做決定，成功了，他就認為你厲害，失敗了他就可能將所有罪名推

給你，這是人性；第二，他想拿一個完全沒有風險的選擇。事實上這有可能嗎？

這世界上沒有一個決定是完全沒有風險的。

你的公司有問題，到底是甚麼問題？我相信沒有人比你更加清楚你的問題，不是嗎？

即使你找到一位很好的大師，他的責任是給你啟發，給你方向，教你技巧和方法，但是他絕對沒有辦法幫你做決定，更重要的是他沒有辦法為你執行，真正下手做的還是當事人，執行當中又會不斷出現新的問題，然後你又要不斷解決問題，接著新的問題又出現了……

有沒有想過連比爾蓋茲、李嘉誠、王永慶都會有投資失利的時候（看錯市），他們投資的項目都有不賺錢的時候，他如果有百分之百的必勝把握，就不再是人，而是神，更何況是我們這種普通凡人。

做大師的告訴你，他提供的意見都百分之百能成功，這個人肯定是騙子，如果他不是騙子，為甚麼還要做演講家，自己直接出來做生意不是更好嗎？！

MILTON FREEMAN講：「沒有人比你更加清楚你的問題，放心去做你想做的事情吧！」倘若你在你的行業有超過二十年經驗，你竟然不相信你二十年的經驗，反而去相信對方在三個小時內能比你自己更加清楚你的問題，甚至將你的問題解決掉嗎？

天下是沒有白吃的午餐，更不會有沒有風險的決定！

大師賺錢秘密大公開

做顧問的秘密招數

有一位做顧問的大師退休之後寫了一本書，內容是說，其實他根本就不知道怎樣解決許多企業的問題。

他指出做一位成功的顧問可以很簡單，只要掌握三大技巧：

第一，你的收費一定要很貴——你每小時收費越貴越好，肯「送上門」的人一定是很遇到很大麻煩，他是在極度苦惱下才願意支付你這筆龐大的金錢來解決問題。沒有問題的人，哪會付錢找你解決問題？尤其你的收費是按小時計算。

你也不要忘了，一帆風順、水漲船高的人，更不會付錢給你「問事」，這位如日中天的仁兄只會覺得自己是神。

第二，對前來「問事」的準顧客，要隨口講一點ＡＢＣ等大企業怎樣做，這些大企業是如何成

功，用這些故事來表示一下你的權威專家，接著就是要用罵的策略。（注：假如你會權謀手段的千隆問屈術、陰陽二分法的話術，配上浪漫廢話與假邏輯的運用，問事的準顧客「中毒」會更深。）

要注意，罵也要有技巧，當你罵完對方之後，要馬上告訴對方這個行業在未來大有前途，你不能否定該行業，也不能批評這位老闆的能力，你只是抨擊他的制度、策略、方法，更重要的是罵員工的心態與信念。

如果你罵他的行業是夕陽工業，人家為甚麼還要聘請你當顧問——沒有理由斷自己的財路！

譬如說，你可以按這個程序說：「你知道ＡＢＣ瑜伽中心為甚麼會倒閉嗎？做一盤連鎖分店的生意，要注意三個架構，第一是資金的管理，第二是行政的管理，第三是行銷的策略……」（接下來的內容就是開始罵ＡＢＣ店為甚麼會失敗。）

大家要掌握這個罵人的技巧，請上我的部落格閱讀《張義遊說秦王的李民傑版本》。這四篇網誌是：

http://hk.myblog.yahoo.com/jw!KPwOmhaZHxE7ckarFvmM/article?mid=5300

http://hk.myblog.yahoo.com/jw!KPwOmhaZHxE7ckarFvmM/article?mid=5304

http://hk.myblog.yahoo.com/jw!KPwOmhaZHxE7ckarFvmM/article?mid=5303

http://hk.myblog.yahoo.com/jw!KPwOmhaZHxE7ckarFvmM/article?mid=5344

第三，針對你顧客所用的方法，完全將之改變（顛倒）就對了，意思是往相反的方向改動。本來他做「東」的策略，你就「指點」他做「西」的策略。

這個原理很簡單，如果你的顧客所用的方法有效，他根本就不會來找你。

因此我常用西方企業的一句話取笑他們：「大師就是自己沒有戴手錶，你問他現在幾點，他拿起你的手錶看了時針，然後告訴你現在幾點。」（對，這些人最喜歡事後孔明。）

舉一個案例：有一位開餐館的業主告訴我：『李老師，我是餐館的業主，我的館子來的客人都是中上階級，客人都喜歡招待他們的顧客上館子，每次我過去跟主人家打招呼時，順口問：「X先生，今天的菜肴還滿意嗎？」主人家一聽到我的問題，就開始對我的館子評頭論足，當然我也很需要接受他的建議，但我擔心會影響他所招待的朋友，導致以後不上我的館子。』

我不知道我的學員問顧客「還滿意嗎」的目的是甚麼？

如果他「真的」很想聽意見，但，擔心主人家給的意見可能影響其他的食客，就不要在公共場合問，他可以選擇顧客一個人過來吃東西時才問。（看到嗎？他往東的方向走不成功，你只需要往相反的方向思考即可。）

我解釋給這位學員知道，當你的顧客招待一大班朋友時，你問他的意見，他可能要顯示主人家的權威，在他招待的朋友群中給你「指導性」的意見，企圖透過這個機會教育你。

但，我相信不是每個顧客都喜歡這樣做吧？

當你的顧客這樣做的同時，雖然「包裝」了一個不是用「上品餐館」招待朋友的「尷尬」之可能性。

你可以想象一下，你請朋友吃飯，可是卻去到一家很難吃的餐館，在朋友面前還罵業主泄氣，這種情況，主人家是不是很尷尬呢？

據此，要顯示「權威印象」的主人家，前提的條件都建立在這家餐館做出來的食物滋味如何？

如果這家餐館做出來的食物是好吃的，讓人回味無窮，這位給你指導性意見（他的假動作）的顧客，還是會繼續光顧你的館子，他請客時在朋友面前給餐館老闆指導性的意見，才有指點江山的威風，否則他去到一家很難吃的餐館，他已經很尷尬，不把餐館老闆臭罵才怪。

如果我的學員是不介意他批評的話，看穿這位老闆「包裝」的手段，倒是沒有甚麼好擔心的。

如果餐館老闆真的不想聽到他在這麼多人面前給指導性意見，他有兩個方向可以做，第一，在人多時不問顧客的意見，在人少時才問意見；第二，是「策略性的假假問顧客意見」，目的是搶光環，拿威風，做法可以這樣——你不是去問主人家（請客的那位），你招待他們時，先觀察誰最喜歡拍主人家馬屁，誰在主人家說話之後，最喜歡附和話題的那位，只要你看出誰是馬屁精，走前去跟主人家說：「X老闆，謝謝你經常來我的館子，今天我特別做了A菜，加重了甜味來符合你的口味。」然後轉頭看著馬屁精說：「今天的菜肴還滿意嗎？」記得，我重說一次，不要問主人家，是問主人家請來的客人，尤其是馬屁精。

你知道我在玩甚麼心理戰術嗎？

你轉換身份一下，當你變成被招待的客人，假設你是拍著這位主人家的馬屁，主人家請你吃了一餐還不錯的晚宴，餐館老闆說做了一道符合主人家口味的菜肴，接著問你滿意嗎？

你會怎樣回答？難道會當眾撕破主人家的臉皮不成——對這家餐廳評頭論足——這樣做太不禮貌了！

相信我，大多數有社交禮貌的人，一定會很客氣的說：「還好！滿意！相當滿意！」如果是馬屁精還可能說：「相信只有XXX這種懂得享受生活的人，才會來這裡吃！他不帶我來，我都不知道有一家這樣的餐廳！」

你看到了吧！

我這個思考策略是怎樣變化出來的呢？

答案很簡單，往相反的方向思考即可。

思考訊號：

很可惜，這位開館子的老闆是在我的部落格給我私下提問，很遺憾我沒有學那些大師收取他的顧問費用。

不過，他思考不到這個角度也難怪，因為他沒有讀過這本書，不知道原來顧問賺錢的秘密就是如此，還有一點，他覺得這個世界是會有大師給他指導的，他從沒有想過自己可以憑這個正反思考法，為自己試出一個成功的方法。

我常常說的，沒有立功，自己本身的生意搞不起來，學甚麼人教人成功？

有時候我天真的幻想：出書是比較公平的交易！你可以在書店先翻閱書本的內容，覺得適合你才買回去；同時你也可以站在書店內把書讀完；甚至你覺得沒有用就將之丟棄，果真如此，這就是我們寫書人的報應！

聽課程你只是聽到說明會，你永遠不知道他五天的課程會教甚麼？

比如H大師快速賺錢的課程是教人如何透過演講賺錢的，H大師教大家怎樣站在臺上的姿勢、怎樣走位、如何用熒光筆……問題是，如果A是做地產的，他不想做演講，聽了這種鬼課程有甚麼屁用？！

原來你在說明會講得天下無敵，教的時候竟然「無能為力」，呵呵，你千萬不要以為一般人會很容易察覺講師教的時候是「無能為力」，只要這位講師會說故事、用比喻、懂得搞氣氛、玩遊戲、收集了很多浪漫廢話、假邏輯，我擔保很多人都無法察覺出來。（注意，這句話是由我李民傑口中說出來的，我是擁有六年職業講師的經驗，也是馬來西亞數一數二的講師。）

練李對談錄之江湖騙棍的招數

我特地將我與練老闆的對談江湖術士賺錢的秘密，公佈給大家知道。

李：「行走江湖的江湖郎中，必須要懂得一些行銷手段，我們不能看輕江湖佬的手段，他們可以靠公開的說明會來影響一個人的決定。」

練：「嘩，你又借題發揮，暗諷冷嘲，亂放暗箭。」

李：「做講師的，講的好聽就是一張油嘴走天下，我們這行太像江湖郎中（江湖佬），我還記得童年時的夜市，總有賣藥郎中敲鑼打鼓先勾引一班人圍觀，接著口沫橫飛告訴大家，等下他有一個超級勁爆的表演，可能是說，如何用一陽指隔空打穿一個鐵板，然後再表演如何回頭一掌，隔空劈碎腳下的巨石，接著

再表演武當派
他說的表演是
害，開場時就
觀眾升起這樣

你一定會被亂

練：「總之
會因為懷疑而被
眾看得也很開心
開，這時他就可
清單，亂槍亂開

「江湖佬會說
後，小鳥有疼痛
開……嘩，羅列
湖佬就開始分析
藥醫治，會有甚

注意，他是挑
陌生人，放大快

萬，只怕萬一，
譬如乩童騙子
年……」，你想

李：「第一
的藥，一定會有
只是快速賣給這
第二輪的小伎倆
飛行……」（其

脫衣舞孃與銷售

練：「他們用
吊住你的胃口，
彩，看了表演又

李：「第二輪
這個大嬸買了多
的大叔是第二次
的只有天知道，

李民傑 有錢

是一個開始，接著他就會說，能夠一次買六盒的，我現在補送你一個飛天神力鐵打丸，吃了之後，你會飛天下地云云，然後他就說，大叔是你買六盒嗎？說完就將這罐飛天神力鐵打丸交給這位大叔。」

練：「這招厲害，如果我是那個買三盒的大叔，我也會認為這個人錯認我，我不會公佈出來我只買三盒，他將這個飛天神力鐵打丸送我，我也樂意收下。我知道這個江湖郎中是在出招，目的是引誘其他人買六盒，他是不會在第一輪表演放出這個優惠的，他一定是在第二輪與第三輪表演時才開出優惠，你也不要小看這些江湖郎中，他們推銷很成功，尤其是當他們表演完最後一輪超級勁爆的功夫，他們的藥也賣得差不多，絕不會空手回的。」

李：「我某親戚是我的長輩，她嫁給一位很有錢的江湖郎中，這個江湖佬不好賭，存到一些錢，因此很早就退休了，還帶她環遊世界，享受人生。」

講師會發狂

練：「我們那位百萬富豪的朋友，他也曾做過講師，他說，做講師被人『拜』了一段時間，就會開始狂妄起來，自以為自己是無所不能，無所不懂……」（被我打斷）

李：「坦白說，他告訴我他做講師那段日子，發現站在臺上講話，講的內容雖然不符合邏輯，有很多漏洞，但付錢上課程的人都不會很清醒，你只要做好一件事就是令他們唱歌跳舞，或者令他們發笑與痛哭，他們笑彎了腰或大哭之後，有時候會忘掉自己笑了或哭了之後能夠學到甚麼，他們從不會考慮自己學到甚麼。嚴格來說，自從出現上課的潮流後，學員來上課也是一種精神安慰！就像去參加『派對』一樣快樂……」

思考訊號：

S講師還告訴我，你的課程收費越貴，即使你只弄學員哭哭笑笑，大家抱在一起，不時唱歌跳舞，甚至講師少講話，只是叫臺下的學員一個接一個輪流上臺分享，然後要求學員們一起討論，也是一個討論接另一個討論，這些聽眾就會錯覺自己好像學到很多東西。我知道這位前輩說的結論是對的，你們有想過為甚麼嗎？

心理學家說過：「明明兩款功能不分軒輊的新車，一旦選擇了A車，B車立刻就一文不值，人的大腦一定要說服自己是聰明的，做的選擇都是最好的。」（這就是擁有合理化的解釋：你在某區買了房子，四處探問朋友在該區買房子的價錢，結果你發現你買的房子比朋友貴一萬，向來自以為聰明的你就會開始合理化解釋：「哦，我買這房子雖然有點貴，不過我最喜歡的就是內裡的裝修，你看，外面的人工湖，還有小花園的設計都是我夢想中的房子。」）

「噪音迷宮」

我的意思是想告訴你們，即使像我這種懷疑論者，聽課程時，我都未必很容易察覺講師的漏洞（注意，我是擁有多次當大學辯論評判的經驗），因為你不可能三天兩夜都那麼的專注、集中，尤其是講師很懂得搞氣氛，把握互動的時機與講故事，你就更加難以分辨哪些是歪理，哪些是符合真實世界的道理。

正如我的朋友說，在課室內令你發笑，笑了之後你有可能會忘掉你的目的，忘掉你狂笑能學到甚麼——即使是我，也可能因為很好笑，就足夠了。

不過，書本內容可不是這麼容易過關，你能反復閱讀，我們修改時也需要反復修改。

真實的世界是：某大師教課程很重學員與學員之間的分享，往往是要求學員見面時，要互相擁抱，接著說一件自己最遺憾與痛苦的事，當學員被弄哭了，宣泄壓抑已久的愧疚情緒，就會開始合理化解釋這個哭的行為。

合理化解釋的行為其實就是你的「噪音迷宮」，輕微的話還沒甚麼大不了，最多是自己騙自己，嚴重的話就變成被打也甘心。

一 大腦內的騙子

給外匯講師免費上課

女友與我一起出席外匯講座。

我們本意是想了解外匯波動的原理：從事國際貿易的人該如何運作其國外的資金，不過來到這個課程卻發現又是招人上課的說明會。

當然又被臺上的江湖講師神化了這個外匯課程，他告訴我們，他的分析系統如何厲害，如何神準……我們私下傳紙條說：「既然你的分析系統這麼厲害，何必在這裡開說明會？今天你能不能招到人尚是未知之數，據你的說法，你在電腦前交易不是比開一場說明會更容易賺錢嗎？不是比開說明會更有把握嗎？」

噪音干擾（題外話）：

開演示說明會招攬學員上課，有兩個方向發展：

第一，放大對方的快樂，引誘聽眾；

第二，放大對方的痛苦，你的課程正是拔除痛苦的良藥。

當然最理想的策略是雙管齊下，交替運用。

這位外匯講師集中在放大聽眾的快樂，以利益引誘，比如他會不斷強調，用他的分析系統會怎樣賺錢，然後例舉見證（熒幕上有見證者說話兼寫信證明之。）

他每教一個方法，就做一次引誘，做了引誘就例舉見證，然後再做一個小成交，並區分現場的聽眾及扣帽子，區分與扣帽方法如下：

他問現場聽眾，誰要用這個方法在兩小時內像A先生一樣（講師指著熒幕上的見證人）賺到ＸＸ錢的，請舉手……（現場有舉手和沒舉手的聽眾）

接著他對舉手的人說：「你們開始明白這個分析系統……為甚麼很多人沒有辦法在外匯市場賺錢？他們只是沒有一個工具，就是沒有一個好的分析系統，一旦你有了這個工具就能賺錢，就好像你要用刀才能切到肉，你用木尺是無法切肉的……」

接著他開始分化：「沒有舉手的朋友，有兩個原因：第一你們還是覺得A先生賺得錢不夠多。要是你這樣認為無所謂，你耐心等一下，

看看我等下會教你的第二個方法；不舉手的第二個原因，也許你們會懷疑自己做不到，當然你們也會有很多解釋，A有錢，我沒有本錢……如果你對自己沒有信心，你要告訴我，我才有辦法解決你的信心與憂慮，我再重複，你以前是拿木尺來切肉，不是你做不到，而是你拿的工具不對……如果你還是對自己有懷疑，怕自己不會拿刀，告訴我，讓我來幫助你，我會教你怎樣拿刀……」（注，你看到善用比喻的好處嗎？學過權謀的人永遠要有一顆清醒的腦袋，比喻不一定就是事實，好的比喻也不等於回答了你的問題。）

呵呵，接下去，他教一個更厲害的方法，引誘與見證當然比上一個更加大，然後又是分化，在現場我察覺第二輪舉手的人比第一次多，接下去當然越來越多人舉手，甚至開始有人會發問了，互動也越來越多（互動越來越多時，他不分化了）。

演示會後，我故意加入沒有報名參加的聽眾與他們談話，女友則與報名參加者聊天，報名者都說：「我要花馬幣四千買這個工具，我不相信這個工具這麼厲害，但我只要用這個工具賺到我應該賺的錢。我知道這個工具不可能百分百準，玩外匯有一定的風險，只要我設定止蝕位（stop-loss），即使虧錢也不多，有工具總比你沒工具或聽消息好！」

沒有報名者說：「要是這麼厲害，他早就是索羅斯了，開甚麼課程！」

其實，我觀照自己的思緒變化，每次他放大引誘，我就會浮現懷疑。

因此，我認為這位講師要提高成交率，可以是兩個方向：

第一，不要將他的分析系統講得那麼完美，不妨提出一個無傷大雅的缺點；

第二，在教授某些關鍵方法時，放大聽眾的痛苦，比如外匯講師要說，曾經相信圖表分析、聽消息、聽經紀意見的人，有如何虧損的痛苦。

（假如這位外匯講師懂得如何運用權謀手段的天堂地獄法，牽動聽眾情緒的感染力會更強大。）

是「真煩」還是「假煩」？

整體來說該位講師的銷售做得不錯，是合格的講師，手段比一般低俗的江湖佬高明。

不過他有很多語病，經常有呃呃呃，哦哦哦，OK、OK、OK，他幾乎每講一句話，都參雜著這三個語病，比如他說：「外匯市場，呃呃呃，與股票市場，哦哦哦，最大的分別是ＡＢＣ，OK、OK、OK……」

說明會後，女友說：「雖然這個人看起來好像很有料，不過聽這個人演講時很煩。」

我問他：「為甚麼你會覺得很煩呢？」

女友告訴我：「這個人演講時很喜歡重複兩次。」

我問：「我覺得他重複兩次都是很重要的重點，就像戴晨志演講都有重複重點，但你沒有說過戴晨志的演講很煩。」

女友說：「不！戴晨志沒有這個人重複這麼多次……」

我問：「這個人只是重複兩次重點……是不是這個人的語病，比如呃呃呃，哦哦哦，OK，OK，OK這些噪音干擾到你，你聽太多噪音了，所以覺得很煩？」

聽到不可思議的第三種聲音

我在網絡上看到洪蘭教授引述心理學家做過一個很有名的實驗，實驗叫麥格克效應（McGurk Effect），這個實驗講了你也不信。

以下是洪蘭教授在網絡例舉的兩個實驗說明：

（一）

我們如果看到螢幕上出現的嘴型是ba、ba、ba、ba，你的耳機內發出的聲音是，ga、ga、ga、ga時，我們的大腦會把這兩種互相衝突的訊息中和起來，找出一個合理的解釋，因此你就會被中和起來的聲音令你聽到：da，da，da。

後來心理學家不玩耳機與熒幕的實驗，用真人表演，一個高的人站在前面，而一個矮的人站在高的人後面，站在前面的高人，嘴型做ba、ba、ba，但不發出聲音，後面的矮人就喊出聲音：ga、ga、ga，很奇怪全班的人都聽到da，da，da的聲音。

我們的大腦其實是最偉大的騙子，大腦接受資訊是這樣的，當你眼睛看到的嘴型與聽到的聲音是不一致、互相衝突，大腦會採取兩邊不得罪的策略，給自己合理化這兩個不對稱的資訊，自行創造出新的聲音。

（二）

有一個病人，因為藥物不能控制他的病，只好把大腦放電部位切開，使兩個腦半球獨立，左右二腦雖然一邊不正常放電，另一邊卻不受影響可以照常運作，研究人員拿裸體照片給受試者的右腦看，然後受試者就發出淫笑，研究人員問受試者：「為甚麼你笑？」

這時研究者看到受試者的左腦在波動了，受試者對研究者說：「你的樣子看來很滑稽！」

因為左腦在不知道右腦為甚麼笑的情況下，會立刻替自己辯白，隨便找個理由來解釋自己為甚麼會笑。

這個實驗清楚的讓我們看到人不能接受自己做出無理的行為，大腦無時無刻都在將自己的行為合理化。

我打個比方，A女性朋友向你哭訴被那位人間少見的好男人甩了，原因是被章子怡搶走他的好男人，過了三個月，A女性告訴你另一個版本：這個男這個不好，「那個」不能，你看將來章子怡怎能有「性」福？假如這個女的要加劇這個版本就會說，當初他怎樣為這個男的付出，本來他與自己的家人關係惡劣，要不是女的，他們也不會一家和諧，男的更不會照顧自己的老爸老媽，男的就是如此不堪，女的就是如此完美。

這個合理化的需求也會改變我們的記憶，明明是你對不起人家，過了幾年就變成人家對不起你，你會在腦海中替自己不應該的行為找藉口，也會把別人的缺點放大，最後變成你是替天行道，他是咎由自取。

嚴重的迷宮：自我犯賤的「斯德哥爾摩精神症候群」

這種精神病是取自瑞典首都斯德哥爾摩為名。

一九七三年，瑞典首都斯德哥爾摩的一家銀行發生械劫案，劫匪在銀行劫持了兩男一女做人質與警方對峙。

經過數天的談判，綁匪把三個人質推出來，依循警方指定的路線逃走。當然這個世界是不會有笨警察的，警察是用了兵法上的策略，不要逼虎跳墻，留一條逃生的路，讓對方逃走，然後埋伏在這條逃生之路做十面埋伏，四面楚歌的追擊，當警察的策略即將得逞時，正想搶救人質，也想同一時間抓拿劫匪，但怪事發生了，這三個人質在緊要關頭竟然掩護劫匪逃亡，並大聲叫喊：「小心警方，他們就躲在墻角那裡，快點往右邊的方向逃！」警方發夢也想不到的是：其中一個女人質還挺身替匪徒擋鎗。

警方摸不著頭腦

說你也不會相信，警方更百思不得其解：為甚麼三個人質到了緊要的性命關頭還願意幫助劫匪逃命呢？為甚麼他們會是非不分呢？

社會心理學家深入研究發現：

假如一個恐怖份子捉了人質，人質生命受到死亡威脅，囚困期間看到恐怖份子的殘暴、橫蠻不講理、胡亂殺害其他人，但就是特別對這幾個人質禮遇，由於這幾個人質下意識知道自己的生命隨時會被恐怖份子取走，時間拖久了，這幾個人質開始會將生命付托給恐怖份子，甚至每口飯，每滴水，每口氣，每句話，只要恐怖份子不給予干預，人質就會覺得是恐怖份子對他寬大的恩典，這就是人性能承受的恐懼一條脆弱的底線。

注意：人質清楚知道恐怖份子的殘暴，看到他們橫蠻不講理、胡亂殺人，但自己卻未被殺害，甚至給予些許的寬容（只是一點點就足夠了）。

這個就是資訊上的衝突，還記得嗎？

看到嘴型ba，ba，ba，耳朵聽到ga，ga，ga，大腦的騙子就出來，兩邊都不得罪，開始創造出da，da，da的聲音。

社會心理學家得到的結論是：人質對於綁架自己的恐怖份子，屈服於他們的暴虐，他的恐懼轉化為對他的感激，變為一種崇拜，綁架囚禁的行為、死亡的威脅、金錢勒索等行為再也不是罪行，而是給予合理化的解釋：「其實這些恐怖份子都有逼不得已的苦衷，假如他們不是走投無路，我相信他們也不會做恐怖份子，我對他們是同情的，我覺得他們是好人……我很感激他們放過我。」

被打也很開心

這個症狀也被用來解釋在家庭暴力的論述，比如受虐婦女的不理性思考，為甚麼無法離開施暴

者的控制，比如：「你有機會逃離卻不離開施暴者，能跟他提出離婚，卻沒有這樣做，或不敢這樣做」，這時這個受虐婦女，大腦的騙子又開始出來給予合理化的解釋，放出噪音的迷霧說：「孩子還小，我不想孩子在破碎的家庭長大……」、「單親家庭的孩子總是有問題……」、「我很愛我的家人……」、「他沒有我是無法照顧好孩子的……」

我們學員的姐姐，就是被丈夫虐打後，看到丈夫流著眼淚為他搽傷口（資訊衝突），大腦的騙子又跳出來合理化解釋說：「我的丈夫是很愛我的，你們沒有看到他愛我的那一面……」最後的合理化解釋更加離譜的說：「他打傷了我，他是流著眼淚為我搽傷口的，這是他最溫柔的一面，我即使被打看到他那溫柔的一面也開心……」

講師與政黨合理化的解釋

真情流露的訊號：

這些年來我做講師看到這一行業有許多江湖味很重的講師，開始時我給予自己的合理化解釋是：「是他們不學無術，只要我不是，加上我教的課程又很有效，我是這行業內的清流。」接著為這批江湖講師找到一個合理化的解釋：「反正，做講師的又沒有害人，大家是在你情我願下公平交易的。」

最後變成：「做講師的，又不是開夜總會，也不是甚麼犯法事業，這個商業社會是無奸不商，做講師的已經是很好的人啦！」

馬來西亞噪音干擾：

在馬來西亞有一個華人政黨，他們常常告訴民眾：「我們處理政務的要訣就是用協商的精神為人民爭取利益，我們不是靠拍桌子玩對抗，我們要的是效果，你跟老大政黨玩對抗，老大政黨哪會答應你的訴求，但協商精神就不同了，大家是在和平的氣氛談回來的……」聽起來是不是有點道理呢？

不過我想告訴你們一個真相：這群政治人物其實都是「無膽匪類」，他們用短暫的協商（妥協）換取更加長遠的協商（妥協），請問這種短換長的協商，能為人民爭取甚麼利益，大家想清楚！（妥協可以是目的，也可以變成手段。）

簡單來說，就是這個政黨為自己不敢吭聲找到合理化的解釋。

寫短文與傳銷公司的精英

你們還記得我在《無需能力也能成就大業》之「自信與自戀」真情流露的訊號中提到的傳銷公司老闆嗎？

這家公司的老闆說自己的宣傳手段與行銷策略是第一流，但自己的公司沒有拓展海外，業務只屬一般，他給自己合理化的解釋是：

「我們公司要的是精英，呆在我們公司的都是精英，一家傳銷公司有再多的傳銷商沒有精英是沒有用的，我們是傳銷界內的清流，傳銷精英就好比寫短文，短文比較難寫，能夠以五百字表達完一個概念，總比寫一千字功力高。寫短文第一個條件就是濃縮，飛砂走石般提煉出鑽石的光輝；第二個條件是文字要運用的巧妙，將本來需要用一千字表達的意思只用五百字來表達就可以了；第三個條件是善用文字的佈局來引發讀者的聯想。三者合一就好像一位有身材曲線的女人穿得愈窄愈短就愈好看，達不到上述的三者合一之要求就等同大肥妹不自量力的穿起超窄超短的衣裙——絕對難看！」

你看到了吧，這就是給自己合理化的解釋後在放噪音迷惑自己腦袋的現象。

辦課程與蒸溜水

有一次我好奇地問這位老闆：「你自己不斷花錢上許多不同的課程，然後將人家課程內容刪頭減尾，還自己親自教傳銷商，你到底有沒有收自己傳銷商的錢？」

你們看看這位老闆的合理化解釋：「當然要收錢，不收錢他們不會珍惜，我教的課程就好像蒸溜水，將水中的雜質全部以高溫蒸發（大量閱讀或上課），水在高溫下轉化成蒸氣（選取重要營養與捨棄多餘的脂肪），只汲取純潔的蒸氣水份（精華），因此水質就清盈，連一點多餘的礦物質都不複存在。」

當然，這是輕微的噪音迷宮，被自己大腦內的騙子所騙。

不過，你有沒有發現一個秘密？

如果你善用比喻、說故事、浪漫廢話、陰陽二分、假邏輯來為對方找出合理化的解釋，你認為要影響人容易嗎？

假如你明白了這個原理，找一本《韓非子》來閱讀，把〈難說〉的遊說要訣反復參閱，我敢保證，你會發現要用權謀手段操控他人原來不會很難！

燒鈔票致富的大秘密

我不喜歡人家問我的職業

每當有新朋友問我的職業時，我告訴他我是一名職業演講家，一般人的反應是：「哦？激勵講師！是教成功學的激勵講師嗎？」

坦白說，每次我聽到這樣的回應，心理挺不舒服，甚至會有點憤怒，為甚麼做職業演說的，一定就是教成功學的激勵講師？（我最討厭成功學的講師。）

經驗的累積，為了避免我心理不自在，不想向新朋友在這個激勵成功學的話題糾纏，我現在是告訴新朋友：「我是經營出版事業的。」

呼！我如此一說，果然從此就沒有任何人與我談論任何有關成功學的話題了。

坦白告訴大家，我從來就不相信任何教人成功的課程，「這類課程充其量只會對極小部份的人有效，但對絕大多數的人卻未必有效」，我所教的『權謀兵法道』不是教你怎樣成功，只是教你怎樣運用手段達到你想要的效果，這與成功學完全沒有任何的關係，因為在我的課程內不會有任何的唱歌跳舞或高喊口號的活動，也不會告訴你：「如果你要成功的話，你應該遵守甚麼原則，你要怎樣做，你才會比較容易成功」等無聊廢話！

真相訊號：

市場上也有極少數的職業賭徒，難道你看幾本教你賭錢的書，你就能以賭為終身職業嗎？

噪音干擾：

在馬來西亞的市場，有很多教你如何投資致富的課程，每當看到這些資訊，我不竟然會問，為甚麼華倫巴菲特，索羅斯不出來辦課程，這些人如果投資功夫這麼厲害，為甚麼不直接靠投資賺錢？還要拋頭露面，四處奔波來辦課程呢？如果他的投資功夫這麼厲害，他們早已經是億萬了，或者已經被超級大富豪「保養」了，還需要出來開課程走江湖嗎？

不好意思，又罵講師行業是江湖郎中。

你上了這麼多的課程，為甚麼到今天你還沒有成功？

你一定發現，很多人讀過很多成功學的書，上過無數的激勵課程，開始的時候或許有一點用，可是三個月之後呢？

相信「你」還是過去的「你」，跟過去完全沒有任何分別，上課的金錢卻白白送了給所謂教你成功的大師。

我不知道這些人會不會給予自己合理化的解釋：「上課程可以節省時間，自己可以不必閱讀，用數千元就能換取人家的經驗與閱讀的精華，無論如何，站在臺上的人多少都有一點料，你學到一個觀念就能賺回課程的費用。」

十年前美國有一位叫A的大師是教人用ZXC快速成功的，許多人都曾經上過他的課程，他課程的人數是千人以上，許多人都為他而瘋狂；十年後的今天，H大師冒出頭，教大家學一學有錢人的想法，但A大師呢？到底是沉寂下去，還是賺得口袋滿滿想過退休的生活呢？抑或是長江後浪推前浪，一代新人換舊人呢？

頂級顧問大前研一先生也在他的書內提過，即使是退休後的美國總統，當他在地球上巡迴演講轉了一圈，他的演講收費自然會往下跌，群眾又開始找尋新的偶像來崇拜。

注意這句話，群眾又再尋找新的偶像來崇拜！

真相訊號：

教人成功的人也會隨時間消沉在市場，經不起時間的考驗，被競爭對手淘汰，被群眾遺棄，他跟普通人沒有任何分別。

燒了鈔票你就能成功

我沒有上過H大師的課程，但我讀過他的書，從一位朋友口中得知，有一次H大師在馬來西亞吉隆坡開辦演講大會，當時有數百人參加，H大師在臺上傳播一個信念：「有錢人和普通人有不一樣的想法，其中一個想法就是有錢人不會對金錢斤斤計較，不會將錢看得很重……」

說完，H大師就從褲袋拿出馬幣五十令吉當場給燒掉了（高招！，如果閱讀《奸的好人》系列作品的讀者，一定知道H大師是運用集體洗腦的手段），接著H大師再拿出馬幣五十令吉，要求現場數百的觀眾跟他一起燒鈔票，可愛兼有趣想要變成有錢人的觀眾，「竟然」真的拿出五十元來燒。（馬幣五十元相等於台幣五百元，港幣一百五十元。）

雖然馬來西亞的法律明文規定，損壞國幣是犯法，當眾煽動群眾損壞馬幣到底算不算犯法呢？我沒有因為這起事件而請教我的法律顧問，加上我又不在現場，否則我一定會在現場將整個過程拍

攝下來，然後拜訪我的律師，接著再拜訪H大師（寫到這裡，我露出貪財的奸笑，心想：「看你怎樣離開馬來西亞」）。

有趣的是有一位小姐說：「我才不會那麼笨，你笨我才不笨呢？你看，我多聰明，當人人都燒五十元時，我只是偷偷燒十元，哈哈嘻嘻呼呼……」

看到他笑得這麼鬼祟，坐在我身邊的劉小姐說：「你不算是聰明，只不過你這段經典故事一定會被搬上成語字典的殿堂，因為你是『燒十元而笑五十元』囉！」（合理化的解釋）

眾人皆傻，你也跟著傻

這也難怪，H大師的手段高明，當你看到群眾都做同一件事時，你不跟著做就會有點尷尬，就好像你上激勵課程，講師在臺上要求大家跟他又唱又跳，你能不跟著群眾做嗎？

你會怎麼想呢？大多數的人即使心理有一百個不願意，都會給自己一個合理化的解釋：「反正又不是我一個人跳，這麼多人跳，沒有理由只有我一個人不合群，跟大家一起跳也不會有甚麼損失，反正我也是要放下身段來學習的。」

恭喜你，如果你這樣合理化解釋，你就開始被洗腦了。

為甚麼H大師要求大家跟他一起燒鈔票呢？

答案是他利用群眾的力量來洗腦！

你的大腦騙子又出現了

其實我可以估計，即使你拿我這本書送給燒過鈔票的人看，告訴他：「你被洗腦了！」這些人看到有人罵他們是被洗腦的傻瓜笨蛋，就會更合理化他們燒鈔票的行為，然後就會更加支持自己燒鈔票的行為。

利用群眾的洗腦法，可以包括要求每位學員抱在一起，對著一位陌生人告訴他你一生中最痛恨自己的是甚麼，總之就是做一些你很少做的舉動，一旦你給自己的傻瓜行為合理化的解釋後，你不自覺的就會認為這樣做至少是可以改變你的，甚至你會錯覺自己好像已經做了改變。

正反思考訊號：

男人被雞姦之後，不是他成為同性戀最大的藉口！被捉姦在床的政治家，最大的藉口可以說是被政敵陰謀逼害！然後告訴你，道德與辦事能力是要分開的，反正又不是他一個人好色。

謊言說一百次也變真

根據科學家們研究群眾瘋狂的行為，他們認為只有百分之二的人是不受這些群眾情緒所影響的，而大多數人都有一個盲從的「門欄」，意思是當看到身邊有三個人以上同樣是做這個行為，自己本身就想跨過那個「門欄」加入群眾的行動，用我們華人的典故，我們可以用「曾參殺人」或「三人成虎」來形容。

當你看到人數增加到十人以上，再聰明的人都受不了「誘惑」，既然你們都做，我只好跟著做了，沒有理由這麼多人都是笨的——其實人類最怕的是離群。

假如你跟著群眾做了一件「傻事」，即使是事後，你也會將之合理化來解釋。

思考訊號：

在這裡你發現了兩個訊號：

第一，人類是會被群眾影響判斷；

第二，人類的頭腦最喜歡合理化不合理的事情。

既然是他們都這樣說，我就是錯了

一九五二年社會心理學家艾許（Solomon Asch）曾經做過這樣的實驗，就是手上拿著兩張大卡片，第一張卡片只是畫了一條垂直線，第二張卡片是畫了三條類似的垂直線，參加這項人類知覺實驗的人，看了兩張的卡片，只要告訴艾許，第二張卡片的三條垂直線與第一張卡片只有一條垂直線是不是一樣？

其實艾許在第二張卡片做了一個很明顯的「手腳」，就是在第二張卡片，三條線當中的兩條線畫得比較長，第二張卡片差異的明顯度，連小孩都可以看出其中的差別。

這個實驗的目的，如同國王新衣的寓言故事，這位社會心理學家就是想看看，國王新衣的實驗，到底有多少位「孩童」膽敢指出原來國王是沒有穿衣服的。

在受試者排隊進入Swarthmore學院時，艾許其實是在內裡安排了許多假的受試者，這些假的受試者先大聲喊出答案，輪到真的受試者時，當聽到所有的人都說，三條線與一條線的長度是一樣的，就會告訴艾許，他看到長度是一樣的。

當這個實驗進行單獨測試時，幾乎所有的人都看出第二張卡片的三條線長度不一樣。

沒有穿衣服的國王也變成有穿衣服

思考訊號：

當虛偽的群眾都聚在一起，國王變成真的是有穿新衣；當單獨一人時，國王原來是沒有穿衣服的。

正反思考訊號：

很多人做的事，不一定是對的事！很大的可能這些人都被噪音干擾了！

越多人做，越多人說，越能讓人盲從相信，即使這是一件錯事！

如果你想影響人，就看你如何製造羊群心理的噪音。

思考訊號：

假如有一天，你在街邊看到一個江湖佬擲銀幣與群眾對賭，這位仁兄連續擲了十次都是人頭面，就在第十一輪，江湖佬想找你下注對賭，請問，你會下人頭面，還是字面呢？

如果他是騙子，你下注買人頭面就會開字面，但，你買字面，就會開人頭面。

騙子要騙人時，就是要讓你親眼看到連續十次都擲出人頭面的銀幣。

笑中有淚的訊號：

跳傘訓練之神在空軍之地與學員模擬跳傘，經過多次的模擬訓練，終於輪到學員親下戰場的時刻。

當直升機飛到萬里天空時，訓練之神看著每位學員鐵青的臉，他大聲說：「跳傘其實是很安全的，根據美國對全世界軍事實驗做的統計，跳傘意外身亡的事故只有萬分之一的幾率，大家可以放心！」

為了加強學員的信心，訓練之神吩咐他身邊的助教親身示範一次，出乎意料，助教的傘打不開，跌得粉身碎骨慘死。

看著摔個稀爛死無全屍的助教，嚇得全體學員全身顫抖，個個連尿也拉了出來，這時訓練之神再說：「太好了，成功者的想法是不一樣的，你看，太好了，現在萬分之一的意外剛剛發生了，你們大可放心跳吧！你們已經百分之百安全了！」

李民傑被趕出課室

能夠不被種群眾氣氛迷惑的人只有少數人的百分之二的人。

請大家不要驚奇，我李民傑即使是上任何激勵課程，我都不會被講師用群眾力量洗腦成功。

當年我在一家國際藥廠工作時，公司為我們辦了一場激勵課程，講師要求所有的學員站起來唱歌跳舞，我卻如如不動的坐在椅子上，在臺下就暗自發呆，我在想：「我已經是頂尖的業務員，他們又唱又跳又怎樣？達不到業績的依然還是達不到業績，我依然還是做回我的頂尖業務員，因為我有很多方法銷售產品，我不跟你傻，我不跟講師合作，我不唱不跳依然還是有辦法將公司產品銷售給顧客，看下半年的銷售冠軍是在誰的手上呢？」

該位講師把我叫出來訓話，我怒火沖天，罵這位講師：「我公司付錢給你，你的責任是教我怎樣再突破我的業績，而不是搞這些站起跟你唱歌跳舞的活動，我不會給你當猴子來耍，你笨，我才不跟你笨！我有自由意志，獨立個性！」

對！你沒有猜錯，我就是有這種個性的人，因此你大可放心了吧！因為你會買到一本書，這位作者不是那種市場流行甚麼學說就向你「報告」甚麼學說的人。

當然你估計的不錯，該講師把我趕出課室，結果北馬區全體的銷售人員都跟著我離開課室抗議！（各位，當年我可是有魅力的明星銷售員，是大家的精神領袖。）

上成功學的課程是很醜的事

後來我的上司為了此事而召見我，我告訴上司這位講師是浪費我的時間，講師說的對我來說都是無用的廢話，跟我成為頂尖業務員一點關係都沒有，上司吩咐我，你就應酬大家吧！尤其你是公司的明星銷售員，你要做個好榜樣，給大家一個好的示範。

接下來的歲月，銷售冠軍還是在我的手上，肯唱歌跳舞的人並沒有任何改變，甚至離開了公司，轉投其他的行業，誰說上課程能夠改變你的人生？

真相訊號：

你有再好的態度，再多的誠意，但你沒有方法，你依然沒有辦法成交任何生意！

經過此事，公司定了新的規矩：凡做不到業績的銷售員才需要回公司上激勵課程，做到業績的銷售員有自由的選擇權！

漸漸我們的公司形成一個新的文化：上激勵課程就是對銷售員的懲罰，你去上課就是等於你做不到業績！但公司主辦教銷售技巧的課程，我是有出席並用心記錄的。

嘿嘿，因為我一個人的強悍，令到我們公司的文化變成上激勵課程是一件很丟臉的事。

當然讀過《心魔行銷》的讀者會猜，我是在大家的頭腦播了種，我用自己在激勵課程不跟隨群眾唱歌跳舞的案例，加上現在這枝「預防針」，以後我的讀者即使看到H大師燒鈔票的舉動就會有「不盲目跟隨的免疫力」了。

你絕對是有權力懷疑我是為了你好而出招為你洗腦！

你是沒有錢和不成功的人

我曾經很武斷對喜歡上成功學課程的人下判斷，聽到我這種極端偏頗的判斷，這些人也許會有點憤怒，接著過了一段時間，我對他的判斷就會像詛咒一樣糾纏著他，這顆種子會慢慢的在他腦內萌芽。因此讀過《奸的好人》作品系列的讀者告訴我，他開始也看不起很多教成功學的講師了，無論是老外的或者是亞洲級的職業演說家，他都無法再聽他們的演講了。

到底我對這些人下了甚麼武斷的「極端判斷」呢？

我會告訴他們：你只是渴望成功，想變成有錢人，但你一定還沒有成功，而且還不算是有錢人！

渴望成功，就是正在追求成功，只有你完全沒有方向時，才需要明燈指引，才需要大師「灌頂」（指示明路）。

正反思考訊號：

當你願意趴在地上，你看到的都是比你高大的人物！
當你站在臺上，你看到的人都在你腳下。

附錄：你要相信活神仙，還是相信你自己呢？（值得你思考的故事）

想問大家一個問題：你們相信這個世界上有沒有一種法術可以令人刀槍不入？

在亞洲的華人區域，傳聞中降頭術最厲害的是泰國和馬來西亞的東部，坦白說，我在馬來西亞生活了三十年以上，偏偏沒有緣份讓我遇上，或者就是我「好命」——命中注定不會遇上這等事——不過我情願選擇相信萬法唯心召這種說法，可能是我比較重視理性分析，所以心感召不到這類法術。

但是，情況又不是絕對，我十五歲時是乩童，甚至曾是宗教狂熱份子，不惜飛到香港尋求明師學法，事後又不再尊敬任何有神通的傻瓜，我認為有神通的人，通常都會有神經，就看麵上的是神通的線，還是麵上神經的線，所謂有神通的人有時候會有神通，但是有時候卻又有神經，簡直神通跟神經是無法分家。

市場上甚麼人最相信或者說最需要有神通的人協助？

只要包含兩種特性的人就會自然而然，逼於無奈非常相信，第一，這種仁兄的行業的門口一定要有點偏，就是俗稱的「偏門」；除此身份還有有點顏色，通常都屬於黑色，當然就是黑社會的黑幫人物。

據說即使香港的黑幫或者馬來西亞的黑幫老大，甚至在黑幫社團有點勢力或有點金錢的，都喜歡到泰國尋找活神仙。

我的親戚王先生是替馬來西亞某黑幫老大工作，王先生的老大曾經老遠飛到泰國某森林內的一座神廟，請求某活神仙的祝福，活神仙為他唸經後，送了一個刀槍不入的佛牌給他，老大滿心歡喜回到馬來西亞。

（我這位親戚王先生是檳城人，那位黑幫老大也是檳城人）

王先生曾經問我：「既然他修煉成活神仙，神仙當然是慈悲為懷，理應幫助好人，為甚麼會還要為黑幫老大祈福，甚至送他刀槍不入的佛牌，這樣不是讓他有更大的能力害更多的人嗎？」

王先生操心的是神仙沒有長眼睛，不分好壞，只要你肯拜祂信祂，即使是壞人也會幫他，神仙會這麼沒有天地良心嗎？

這還是小事，最可笑的是如果是敵對的幫派，本是要開戰打架，雙方都向這位神仙祈求祝福，神仙能否兩人都幫呢？

話說黑幫老大回到馬來西亞後，拿著刀槍不入的佛牌套在黃金獵犬身上，拿起日本武士長刀，狠狠地砍了數刀，竟然沒有流血，難道真的刀槍不入嗎？

黑幫老大既興奮又不可置信，跑回房間取出獵槍對著黃金獵犬又開了數槍，黃金獵犬還很好奇的搖著尾巴伸出舌頭看著主人，只見主人高興跳起。

我曾經問過王先生，這是你親眼所見嗎？

誰知道這傢伙竟然告訴我是老大言之鑿鑿地告訴他的，害到我到了今天都不知道要不要相信他的話？

站在我的角度，如果只是聽黑幫老大說的（吹牛），很可能黑幫老大搞權謀手段，放假消息給我的朋友聽（英雄迷惑女妖的噪音），讓所有人以為他有刀槍不入的『佛牌』，按常理說，以我的個性，如果我有這道佛牌，一定保守秘密，因為我甚麼都不怕了，為甚麼還要告訴你？告訴了你，最怕的是你會偷走我的佛牌！

另一則最過癮的疑問是：黑幫老大既然相信活神仙，從

老遠的地方拜訪他，活神仙給他佛牌，他為甚麼回去要戴在狗的身上做實驗看靈不靈？

問題是你相信對方，可是又要測試對方，到底黑幫老大相信誰？究竟是信自己呢？還是信神仙？

卷四：我們要怪只能怪一個人。自己

沿途風光與本地風光

想要擁有和已經擁有的分別

某次我與一位剛出道的商場朋友聊天，他很想擁有銀行的白金卡，向C字頭的美國銀行申請多次都被拒絕。我很好奇想知道，為甚麼他這麼渴望C銀行的白金卡呢？

他說，有了白金卡表示你的身份地位不同了，請顧客吃飯，或與供應商上館子買單時，用C國際銀行的白金卡來刷卡付賬，他們就會對你產生信心，作用就好像豪宅名車般——白金卡是一種身份的象徵。（他要包裝的方向是，他有了白金卡就不必買賓士與寶馬，可以買豐田與本田，而買單時展示出自己有白金卡，表示他有能力買大房車，但只是想低調不要買而已。）

奧普拉說過一句話：「有了錢我很高興，但是錢不能改變我是誰，我的腳還是踏在地球的土地上，不同的是我穿的鞋子可能比別人貴一點。」

心與身份

我告訴他，是你的「心」有問題，不是你的「身份」有問題，顧客或供應商是因為你的「心」展現出來的言行舉止，而對你產生信心，並不是你有沒有白金卡所致。

真實世界的訊號：

我的夥伴江健勇是故意駕馬來西亞最便宜的小房車，但對我們的課程事業從來就沒有任何影響。

包裝有用嗎？重視包裝的生意人都是一群浮誇、互找機會的投機份子。

（江老師買車時是我陪他去的，本來我們替他選韓國房車，誰知道這個怪人回家睡了一覺，第二天卻說要買馬來西亞最小與最便宜的車，但其實江老師是有能力買寶馬5型號的房車。）

好比說，我從來就不用名貴的筆，筆的作用對我來說只是工具，我不會因為用萬寶龍的筆就顯得高人一等；如果我拿出萬寶龍筆展示給顧客看，顧客也不見得會因為看到我有萬寶龍筆而馬上跟

我簽約。（假如真的有這種顧客，我會送他一份超級笨蛋獎項，注意啊，我修改這篇文章時，正值雷曼公司倒閉的金融海嘯期間，喜歡包裝浮誇、不惜假大空的生意人，你們何時會清醒啊？）

白金卡的利益

我不知道擁有C銀行白金卡者的身份到底有甚麼不一樣，我的C銀行白金卡帶給我最大的方便就是每次出國乘搭飛機時，可以到Platinum Lounge懶洋洋地用餐與休息，時間到了服務人員就會提醒你，ABC班機是時候進閘，你上飛機的時間到了。（何況現在申請銀行白金卡的標準也不見得很嚴格，其標準還越來越低，根本就代表不了甚麼身份。）

當然，你在馬來西亞用C銀行的白金卡刷卡買飛機票，是有專車接送你到飛機場的，但這也不過是白金卡僅有的優惠而已。

我並沒有因為擁有多家國際銀行的白金卡而感到特別殊榮。（我有許多朋友都有白金卡）

因此，你認為我會渴望得到銀行的白金卡嗎？你會認為我因為擁有白金卡而覺得身份殊榮嗎？（有一次銀行與寶馬合作一個行銷計劃，寄一封很精美的信給我，要借馬幣十五萬令吉給我買寶馬，我隨手就丟了那封垃圾。）

擁有VS未擁有

我告訴這位朋友：已經擁有和還沒有擁有的心態分別，其實只是心中的假象，是你成功的噪音。已經擁有者根本就不會想到拿著白金卡四處招搖、展示，因為你會覺得身邊所有的朋友都擁有，你只是跟他們一樣罷了。

我想說的是，你是做生意的，應該將心思放在怎樣設計話術來說服你的顧客，或者改良你的產品以吸引顧客，而不是浪費時間在這種無謂的包裝上。

過來人的經驗：

千萬不要把噪音當作你追求的目標。

相信你們都知道，一個已經擁有白金卡的人，對白金卡完全沒有任何感覺。我不會因為你有白金卡而欣賞你，馬上對你信心滿滿。即使我想跟你交易，我還是會看你的產品、價錢，你會怎樣說服我。我是你的供應商，我不是看你駕甚麼車，拿甚麼卡，住甚麼房子，我是看你會不會付錢。即使你在馬來西亞是信佛的丹斯里（比拿督的頭銜更高），抬出國際知名大和尚為你站臺，你不付錢，我一樣不跟你做交易！

我的一位商界朋友告訴我，他第一次買5型號寶馬時，剛駕著車會感覺自己很威風，行駛到路

上，看到許多汽車都有高高在上的感覺，遇到朋友會刻意打開車窗向他們招手，目的是展示「這輛寶馬是我的」。

不過，三個月過去了，他甚麼感覺都沒有了，只是覺得這是一輛代步工具而已——原來有了寶馬不代表他真的成功了，他只是多了一項更大的負擔。（我這位朋友每月只有區區馬幣一萬五千令吉的收入，他的入息在馬來西亞不足以負擔5型號寶馬，即使「勉強」供得起，也會很辛苦。）

真假有錢人說的話

同樣的，渴望成功者，或想不斷尋找方法讓自己變得更像有錢人的人，都表示還沒找到方向，更暗示這個人還沒有變成有錢人，他只是想將自己扮成有錢人。

正如我認識某位女士私下告訴我，她沒有興趣成為百萬富婆，因為她財富已經很接近百萬，而她最想做的是千萬富婆。

思考訊號：

我有一位「假有錢人」的朋友，經營一家二手車行，這位仁兄喜歡加入甚麼商聯會等結識有錢人，與他出門吃飯，百分之百不會付錢。

他經常被銀行追債，連電話都不敢聽。

跟朋友說話，每句話都混雜三句騙話，常說自己多成功，多有錢。

比如他會說，我的公司有三千萬本金，有一次我用權謀手段來對他進行「撞腦」（一種套話的技巧），我問：「假如有一天你有一百萬現金在銀行，你會怎樣實現你的理想？」

他聽了很興奮地告訴我，他會將車行賣掉，然後與老婆到甚麼地方旅遊、回來後再想怎樣購置產業、放在銀行定期云云。

一個真的有百萬現金的人都知道，假如你有孩子，即使你不購置產業，只是將一百萬現金存進銀行，每個月你拿利息作為收入的話，你只能算是中產，還必須省吃儉用——我的意思是擁有百萬現金的人，該不會這麼興奮說要把自己的車行賣掉這麼傻吧？

你還沒有擁有千萬的現金，休想甚麼都不做，就能過富裕的生活！

這就是已經擁有與還沒擁有的思考分別。

真相訊號：
當你找到人生方向，哪怕只是打工一族，你也未必對怎樣成為有錢人感興趣。

正反思考訊號：
找到成功方法的人，根本就不會「偷看」他人的成功方法。
當你發現原來沒有方法時，你會明白，告訴你他有方法的人根本就是騙子。

禪宗修行有一句話：直達「本地風光」。

我常常喜歡用這句話來比較我們在奮鬥過程中的噪音與訊號。

比如說，你本來駕車要去A地（那裡就是你的本地風光），可是，你駕車的途中經過某地，發現那裡的海岸很美，於是停下來瀏覽，玩著玩著，你竟然忘記你本來要去的A地會比這裡優美十倍，我會形容這個人迷失在沿途風光，忘了他們要去的本地風光。

沒有人能教你成功

想要改變人生的就是傻瓜

在我的部落格裡，曾經有位網友自稱是「想要改變人生的傻瓜」，雖然他說自己是傻瓜，但我覺得這位網友一點都不傻，還相當有自信，甚至很聰明。

你大可從他取的綽號去思考：一個想要改變人生的人，假如他真的聽從H大師指示，以為在現場看過H大師燒鈔票的表演後，學著H大師燒鈔票，就能改變自己對金錢的觀念嗎？就能變成有錢人的想法嗎？

燒了鈔票之後，真的能改變人生嗎？如果真的跟著大師燒鈔票，可是卻沒有改變到人生，這個人不是傻瓜是甚麼？

當我在網誌指出上述的看法，這位自稱「想要改變人生的傻瓜」的讀者，就在我的部落格留言，他說：

被大師你點出來，又說出我心裡真正的想法。

其實你說的很對，我不認為自己完全是個白痴，甚至有點聰明，但是看了你的書才知道，原來世界上大部份的人都是這麼想的（認為自己有點聰明），因此我這麼想也沒有甚麼不對。

有人也問我為何取這個名字，為何想要改變人生之後，要接個「傻瓜」呢？對我來說，理由只有一個，即我是用結果去定下這個名號的！就是因為一路走來，不斷跌倒，雖曾爬起來，但是又會再度往同一個洞掉下去。所謂事不過三，如果在同一個地方跌倒多次，卻又不會記取教訓，那不叫傻瓜叫甚麼？

所以這個名詞是我無意中想出來的，當時剛來留言時，就想著要取甚麼名字，此時這個名字就從我的腦中浮現出來。雖然這不是最好的名字，但我想也只有這個名字能讓我覺得最符合，也最貼近我的心情吧……

這位網友說，他是用結果去定這個綽號。他也告訴我，他的朋友拿二十一萬台幣到上海去上某某大師的課程，他認為朋友花二十一萬台幣上一個三天兩夜的課程，代價未免太大了，他反問，別人演講，你看別人表演，結果是別人當天就賺錢，你呢？聽完之後又怎樣？你會變成大師嗎？

答案是：不會！

我們怎麼可能用三天的時間就吸收完人家的畢生實戰經驗呢？

他人實戰回來的畢生經驗，你用三天時間學得完嗎？

你要記住「去信仰一個主義，為這個主義而死很容易成為英雄，但要執行與實踐一個主義，你馬上成為狗熊！」

噪音干擾：

即使給你跟李嘉誠、王永慶相處四天三夜，他們跟你解釋營商之道，我相信你會學到很多有用的資訊，他們也會給你很多啟示，但我不相信你會就此變成李嘉誠或王永慶。

王永慶和李嘉誠是上甚麼課程而改變的？

坦白說，我也不知道王永慶或李嘉誠是上過甚麼「鬼課程」才會這麼有錢，在他們那個年代根本就沒有「上課程」這種潮流風氣吧！

但為甚麼他們會改變？

你猜他們的成功是靠上課程「買回來」的呢，還是靠自己本身「做回來」呢？

或說得更貼切，其實他們是「試回來」的。

思考訊號：

我是不會相信他們的奮鬥過程沒有像普通人般迷惑過，其關鍵性的分別是，當他們未找到方向、摸出明路時，只是憑著不斷的「試、試、試」，繼續「做、做、做」而打造出今天的成就。

我的意思是，他們成功前也許並沒有很明確的方法！

一個人只有在即將成功時或成功的當兒才有明確的路向！

有錢人真的不那麼計較金錢嗎？

正如H大師的說法，有錢人真的不那麼計較金錢嗎？

我見過很豪爽不計較的有錢人，也見過斤斤計較的小氣鬼、一毛不拔非常吝嗇的有錢人。從我

認識的有錢人當中，我發現有錢和沒錢跟這個想法是沒有任何關係的！

有錢人跟我們的性格沒有兩樣，總之是人人各自精彩，各有特色，從沒有看過有錢人只有一貫的特色，一成不變的想法，一種獨一的個性，他們當中有悲觀的；有樂觀的；有積極的；有消極的；有迷信的；有精明的；有浮誇的；有踏實的；有好色的，有宗教情操很重的正人君子。

再比如日本的經營之神松下幸之助，他就說過他很愛錢，連一分錢都會珍惜，我相信他不會傻到燒鈔票證明自己是豪爽的人吧！

同樣的我也是連一分錢都珍惜的人，甚至會很喜歡撿地上的一分錢。

突破傳統的江派潛能念力學

偷偷告訴你一個秘密，我是為了騙自己的潛意識，找證據給我的潛意識看，我才肯撿地上的一分錢，因為當我撿到一分錢時就會對自己說：「你看這個世界那麼多錢，滿地都是錢啊，就看你有沒有眼光，肯不肯彎下腰來拾啊！」

在馬來西亞，地上真的有很多一分錢，這個證據是不是證明滿地都是錢？

這裡是暗喻甚麼呢？

滿地都是黃金，滿地都是機會，就看你看不看到而已，我發出這個《秘密》的信念跟成功學的自我暗示有甚麼不同呢？

我沒有像教成功學的人那麼笨，明明沒有證據就告訴自己：「我是很有錢的人，我是很有錢的人……」問題是，無論是你的潛意識還是清醒的意識，你都知道自己不是很有錢！

在現實的生活中，你根本不是很有錢，連你自己都不會相信，你這樣做能不能說服你的潛意識？你只是喊口號，根本就沒有改變到你的任何信念。（這個拾一分錢的做法就是江健勇老師的潛能念力課程其中一個方法，江老師的潛能念力學具有很多不可思議功能，有很多不能做科學的解釋的「神蹟」見證，如果參加過江派的潛能念力學，即能解釋出〈解籤佬比較厲害還是菩薩比較靈驗〉之「乩童也靈驗」中我的朋友為甚麼會經常中彩票，除此你也會明白到為甚麼我女友的母親，只要戴起她求得的「發財神符」，她上雲頂賭場賭錢，逢賭必贏，還會一個月中一次彩票，有一次他弄不見了「發財神符」，她就連一次彩票都不中，甚至逢賭必輸，直到後來她在床鋪底下找到，她的好運又回來了。）

我看到一分錢很多，會撿起來，然後累積儲存。

請不要小看這一分錢，我就試過累積超過馬幣三百多令吉。

我才不會像其他人一樣亂丟一分錢，而是善用每一分錢，我有人棄我取的「眼光」，將人人認

為「廢物」的一分錢（不重要的一分錢），用時間發揮其極限的用處！

真相訊號：
時間會更換價值。

話說回來，H大師教你不要把錢看得那麼重，李民傑與松下幸之助教你要把錢看得很重要，珍惜每一分錢，發揮每一分錢最大的功用，請問你要相信誰？到底誰才是正道？誰才能教你成功？

H大師的書也教大家，做生意時要往好的方面想，可是有錢人如李嘉誠也曾經提過要往最壞處去想，要有危機意識，甚至索羅斯投資時，都要看到自己的投資計劃有危機與漏洞才出手，請問你要相信誰？到底誰才是正道？

如果上述這個說法成立，那麼又有誰能夠教你成功呢？

答案是堅定的，沒有人能教你成功，唯有你自己能教自己成功！但是不是說，你不需要上任何課程或讀任何書來改變你自己呢？

噪音干擾：
很多時候，這個方法對某些人有效，但卻對另一些人沒有效，根本就沒有一條規則是對任何一個人都有效的。

兩派銷售講師

我曾經與一位銷售高手對談時，提出一個追債誇張的比喻觀點：

我先告訴他，我聽過一位新加坡講師教的課程「絕對成交的銷售手段」。這個課程吹噓的銷售手段叫做「天龍八部銷售法」，講師將銷售的先後順序分成八個步驟，其實這位仁兄有所不知，天龍八部是佛教的護法神，如果是有佛學知識的人乍聽這個手段，一定以為是甚麼辣手段，但這個人的天龍八部說來是有點好笑，比如他說的介紹公司背景、產品、自己、引起注意、逐步引導、頻頻認同（問顧客問題，每個問題都是預設YES的答案）、解決異議、成交。

他將這八個步驟稱之為「絕對成交」。他說：如果你沒有跟完這八個步驟未必會成交，但你完全跟隨這八個步驟，一定能成交。

想將銷售手段系統化的講師告訴你，他的談判技巧多厲害。一些人會雜七雜八勉強系統化（上述的天龍八部就是好例子），但銷售真的是系統化做出來的嗎？

我反而認為把握好幾個重點，隨機應變，比系統化更靈活。比如你知道勾魂奪心洗腦這三個重點，然後根據與顧客碰面時的格局強弱做應對更好，沒有必要硬性規定做完N個步驟。

另一派則是「仙女散花」，就是教了一招又一招，每一招都是獨立的，沒有連貫性，你上課時要拼命寫筆記，因為他們教的類似三十六計，講師教了一招，再教另外一招，抄寫到要了你的命。不要以為學多招就有用，結果往往是一招都用不上，因為你學了之後，忘記得一乾二淨。

我們還是回到真實的世界，你認為真實世界是不是像課堂上講師所講的那樣呢？

脫衣服追債的方法

我打個比如：A是教怎樣追債的講師，A說：要追債就要讓你的顧客自己感受到無形的生命危險，你要怎樣做呢？第一個步驟就是要在你的手臂畫上左青龍右白虎，第二個秘密武器就是在你的大肚腩畫一個虎頭，老虎的嘴一定要張開。

你見到顧客，冷冷地問：「你現在有兩個選擇，第一個選擇，你告訴我：我馬上還你錢，我收

錢就離開；第二，告訴我，你不還錢！」說完把你捲起你的衣袖，露出左右手臂的青龍白虎，要是不還，再脫掉上衣即可。

接著講師教了你這個方法，他再用本身經歷的故事印證給你看這招的效用。他說，有一次我追債時，露出手臂後，顧客還大力拍了桌子一下，指著我罵道：「你是不是在恐嚇我？」然後我沒有說話，把上衣脫掉，問：「你一句話，還或是不還？」

顧客被我的肚腩虎口紋身嚇壞了，終於把錢還了給我。

各位，上述的故事是假的，你千萬不要這樣做，否則後果自負，我只是用誇張的比喻。

我的問題是，在真實世界裡，你追債用這一怪招會有效嗎？

答案是有時有，有時沒有！

還有大多數情況，你大可不必用甚麼怪招，只要你肯耐心糾纏，也許能追回這筆債，而想計劃倒債的人，無論你用甚麼怪招都沒用！

我「暗示性」告訴你，假如你是印刷廠，用完最厲害的招數對我（即使你對我出勾魂奪心洗腦，你的勾魂奪心洗腦比我的手段還高明），我看完你的怪招表演，我很可能只是看價錢，你的價錢不對，我會請你離開，價錢好，品質適合，我就跟你成交，整個過程也許就這麼簡單，不需要特別的怪手段。

真實世界裡，大多數時候都是用平常的手段來成交，只有特別的狀況是需要用到怪手段。

噪音干擾：

成功不是你用錢買回來的，也不是任何人可以給你灌頂指引，而是要你「試回來」，你要用遇佛殺佛，豁出去一身膽，敢把皇帝拉下馬的精神「做出來」！

人是喜歡特別的東西，對平實的招數根本看不起，因為人自以為自己很了不起！

坦白說，我的大哥在莫文蔚代言過的L品牌牛仔褲做經理，他這麼成功，卻也是個踏實平實的人。他做生意成功是靠跟顧客吃飯喝茶聊天，但他的成功就這麼簡單。即使貴為教權謀手段，自封大師的我，也親眼看到我的大哥是用最平實的手段取得成功。

不過又有人告訴你，只要你進對的行業，跟對的人，做對的事情，你要賺錢就事半功倍。

我把這種言論稱之為「廢話中的廢話」。

一 廢話中的廢話

別讓噪音干擾了你的判斷

美國總統也說廢話

有沒有聽過有人這樣告訴你：「你為甚麼不聽我的話？我要求你這樣做，其實是為你好！」

這是一句話多麼冠冕堂皇的話，其中的潛台詞是：

1我的動機是純善良的，你不聽我的話，就是你不想為自己好，是你放棄了你自己；

2我既然是為你好，你不聽話，你就不是好人，你將來做錯甚麼，得到甚麼報應，都不關我的事。

前美國總統甘迺迪（JFK）講過一句廢話中的廢話：「不要問國家為你們做了甚麼，要問自己

為國家做了甚麼。」這是典型的反智兼「倒果為因」的廢話，他的潛台詞是：

1當你要求國家領袖為人民做些甚麼時，你就需要看看你是甚麼偉大人物，如果你沒有總統的權位，你最好不要有任何聲音；

2我已經為國家做了許多事情，而你們呢？

其實當我講「廢話中的廢話」，已經是多餘的廢話，這就叫做：頭上安頭，脫褲放屁。

問題是普通老百姓需要為國家做甚麼？

第一，當我寫文章反對政府或為國家提供建議時，甚至向政府提出要求，你就反問我為國家做了甚麼？我想貢獻的機會，甘迺迪都不給，這是甚麼邏輯？

第二，怎樣才算是「為國家做了甚麼」？假設我是家庭主婦，我的丈夫有交稅，我還會盡心盡力把國家未來的主人翁——我的孩子好好教育，這一切都已經是為國家做了一件很「偉大」的事，難道我還沒有資格來要求國家為我做點事情嗎？

過來人經驗：

聽「廢話中的廢話」本來是無傷大雅的，但它會影響你的判斷——這也是一種好像很有道理的噪音。

我就是這麼直的人

有一次，我在機場聽到兩位大嬸聊天，不知道他們在討論甚麼「六國外交的糾紛」（「六國大封相」的家庭亂象與糾紛），其中一位很理直氣壯地直吼：「我的人就是這麼直的囉！所以我講話很直，常常會得罪人囉……」

這句話內有玄機，它的潛台詞是：

1我是很率直的性情中人，凡我所得罪的人皆偽君子也！錯不在我，而是你；

2即使是因為我講錯話而得罪人，都是因為我的率直使然！錯即使在我，但我還是對的（矛盾資訊），不算是「真正」有錯！

到底甚麼是「直」？講話不經大腦算不算是「直」？刻意為難或刁難他人算不算「直」？

說穿了，是口無遮攔又不願認錯！這是管理人際關係時不耐煩，時時要別人遷就的懶人最常用的藉口。

甚麼是「直」？

請看以下我虛構出來的故事：

今天某小姐結婚，A做她婚禮上的喜宴司儀，當著他（新郎）和她（新娘）以及所有的親友前說：「今天，我們的新娘真的是『浪女回頭金不換』！她以前很喜歡玩一夜情，跟過九百個男人上過床，我曾經勸她不要這樣，妳可能會得到性病……結果她真的患上性病……直到認識了新郎，她才真正改變過來，新郎真的是萬歲！」

我相信新郎會氣得馬上要離婚，新娘哭得被送進醫院，親友笑到玻璃都爆裂，然後A就說：「我的人就是這麼直的囉！所以我講話很直，會得罪人囉……」

同理，我到底要怎樣才知道你是為我好？千萬不要告訴我，因為你是我的父母、老師、親戚、朋友（所以就是為了我好）。

磨剪刀與銷售員

當然，我絕對不是懷疑這些人的動機（政治人物講這些話我是絕對懷疑的），但你到底是如何判斷出若我照著你的話做，對我來說一定是好的呢？

你又怎麼知道，若我不聽從你的話，對我來說會更不好？或者你說，你的經驗一定是對的，我的嘗試是錯的？

二十年前磨剪刀是非常賺錢的行業，我的爸爸告訴我如果讀不到書，就一定要學一學磨剪刀的手藝，在當時的社會，銷售員的工作不吃香。二十年前，爸爸的經驗確實是告訴他：磨剪刀是賺錢的，他告訴我也確實是為我好。

你猜猜看，如果我聽話，相信「他是為了我好」這句關懷的噪音，會有甚麼後果？

他真的是一片好意為我好！（我沒有以陰謀論來看他的關懷）

但在今天，你在這個市場上幾乎看不到磨剪刀的行業了。

好了，如果我不聽話，二十年後，我成為生意人，而我做的是買賣是貿易——就是因為我不聽話，去當個銷售員才有這個機會做貿易。

過來人的經驗：

當年我想從貨倉管理員轉去做銷售員時，我的父親強逼我學編藤椅，而我的父親確實是編藤椅高手，他說：「你連初中都還沒有畢

業，學一門手藝，就不會餓死了！」
但在現今的社會，你靠編藤椅根本無法賺錢過活，藤椅行業在馬來西亞已經是夕陽工業了。
結果我不聽話，卻因為當上了銷售員而改變了我的命運！

思考訊號：

在二十年前，磨剪刀的人假如都有不錯的生活，那麼你老爸要你進這個行業是對還是錯呢？

「我們要做對的事，不要浪費時間做錯的事？？？」

誰是超級大笨蛋？

市場上還有一句常見的「廢話中的廢話」：

「正在做著那件事」時，即使明明知道自己「正在做著錯事」，還要「故意不做對的事」，偏偏去做錯的事，一定要令自己的公司虧本？

為甚麼要放三個問號？因為有三個疑問：

(1)有哪位仁兄這麼超級大笨蛋呢？

(2)有誰知道自己正在「做著那件事」時，就已經知道是對還是錯？你是從結果來判斷，還是以「正在做」的那段時間來判斷的呢？

(3)這個問題與(2)是前後呼應的，如果是從結果判斷，就是「事後孔明」。

錯中有對，對中有錯

如果從「正在做」的那段時間來判斷，鄧小平「摸著石頭過河」改革中國，當他正在做的時候，他要求中國先讓一部份人富起來，站在社會主義的立場就不是「共產」了，因此他的理論是錯的，他是在做一件錯事嗎？

但站在資本主義的立場，他是做對的事。社會主義跟資本主義相罵了這麼多年，還沒有結論，現在他是對還是錯？

如果看結果，「我們要做對的事」這句話就是「廢話中的廢話」！

人性訊號：

佛教說：已生惡要令斷，未生惡更加要令斷。
問題是人類通常都是做錯了，才來後悔！
人性是做錯了事，然後才想到去修補、矯正、改革、重建、恢復、重新想象或重新考慮。
市場越多這些廢話出現，越代表人開始很懶得思考。

孔子說的一句話：「學而不思則罔，思而不學則殆。」放在今天還是非常切合實際——不思考就代表蠢，只會空想而不提升自己，你的人生就會完蛋。

如果身為講師或書本的作家還是繼續發表這麼多廢話中的廢話，他們就是一群沒有眼睛不會思考的江湖騙棍！

那，給錢他們的人呢？你自己想想吧！

聽大師的理論不如多看點書

我還是建議，如果你想知道怎樣在商場上成功，能夠閱讀的就盡量多閱讀。

我研究商管理論，從大量氾濫到不可思議之多的書下手「濫讀」，目的是要觀察這些理論的脈絡。

當你看出這些理論的脈絡後，你就知道市場上很多大師的理論，大多數是將書本的理論轉述給你聽——既然如此，你又何苦花大錢上課？

注意，上課未必能節省你的時間，有時候你反而被講師亂放的噪音干擾到你「最正常」的思考，甚至讓你走一段冤枉路還不一定。

這年頭我就聽過馬來西亞一位講師錯誤演繹《藍海策略》，幹嘛要給這種江湖騙子誤導？

（很多「江湖」講師的學問與思考能力都不是那麼好，甚至你可以笑他們無知——如果你看的書比他們多。我聽過一位講師講「彼特聖吉的五項修煉」，我發覺他根本沒有讀完這本書，嗚呼！）

思考訊號：

我有一位商界朋友，他上課時聽講師談起品牌與買連鎖店能「節省」成功的時間，因為講師提出一個理論：進對的行業，跟對人，做對事。（買有品牌又成功的連鎖店，不就進對的行業了嗎？人家成功了，你不就跟對的人了嗎？你直接用那家連鎖店的系統，你不就在做對的事了嗎？）

我給你的思考訊號是，看你會怎樣判斷？

結果我的朋友買下一家連鎖美容院的經營權，她加入其中一項規條是在大型購物中心租店鋪，美容院的規模要有八間洗臉房間，十位工作人員。

經營這盤生意，真的能快速成功嗎？

他們的洗臉配套（十次洗臉）價值是馬幣兩千四百令吉，每次洗臉費時兩個小時，八個小時的營業時間，一位美容師每天最多是服務四位顧客，我相信肯定會超過八個小時的營業時間了，當天顧客額滿的話，就等於有三十二位顧客。（注意！這是以最好的結果來計算。）

請問這盤生意能做嗎？（歡迎你們在我的部落格留言告訴我你的想法）

我先給你的答案是：我的朋友做不到一年，就將經營權賣出去，她得做回她的老本行：批發美容產品給小型美容院。

真相訊號：

我們做講師的很容易透過肢體語言來欺騙聽眾，比如我們講了一句話，然後不出聲，用凌厲的眼神環顧全場聽眾——這個動作有三個可能，第一，講師有心強調這段話，停頓是為了讓你消化；第二，講師講到一半，突然忘稿了，用停頓這招來嚇聽眾，讓人以為講師故意用這個動作來強調重點；第三，對這個題目沒有一個很合理的推論架構，只是拋一個結論給你，用停頓來嚇你，讓你把結論誤以為是高深莫測的。

我個人的感想是，做講師的人要昏蒙錯漏過關是很容易做到的，但寫書就沒有那麼容易了，我錯了就是錯了，你翻開書本，你永遠會知道我錯在哪裡，這個證據是鐵一般的事實。

正反思考訊號：

政治家講錯話，只要將責任推給傳媒說：「這是傳媒扭曲了我的意思」，然後他將本來的話改頭換面就可以變成羅生門事件。（到底是傳媒扭曲了他的話，還是政治家講錯話？）

（權謀課程有教大家一個講話的方法，永遠不會錯，如果你覺得錯了，是你還沒有聽清楚我說的話，或者是你不夠耐心，還沒有聽完我要講的話。）

保險訓練之神為甚麼不做保險？

我聽過馬來西亞某位保險訓練之神的光碟，該講師非常強調進對的行業，跟對的人，做對的事。

該講師指的進對行業當然是指保險界，問題是你說保險界的人容易賺錢，難道其他行業就很難賺錢嗎？

如果以百分比來分析，保險界的失敗者不多嗎？我們相信其數字跟其他行業相比相差不大。

而該講師的身份是甚麼？

答案是保險訓練講師！如果正如他所說，既然進對的行業那麼重要，為甚麼他要當講師而不是做保險員呢？

注意，任何行業都有比爾蓋茲式的成功神話，傳銷業有，保險界有，做生意的同樣有！

我們在權謀課程裡點出某國際保險公司的八千位全職保險員的收入統計：收入超過馬幣一萬令吉的保險員，是百分之五，只是區區四百人；五千到一萬收入的保險員是百分之四，大概是三百二十人；百分之九十一的保險員，約七千兩百八十人的收入都在五千以下。請問，這百分之九十一跟普通上班族的收入有甚麼分別？

看對人比跟對人更加重要

因此，支持他的理由一定是第二個論點：要跟對的人，你還是不能成功。

他指跟對人，當然是他訓練中的組織。

意思是，即使你進入對的行業，你跟不到對的人，你還是不能成功。

思考訊號：

你與其跟我說跟對人，倒不如教我怎樣看對人。看對人比跟對人更加重要。你不會看人，只是聽人隻言片語就相信，不懂如何判斷他提供的知識和資訊是否正確，你有辦法跟對人嗎？

經驗分享的訊號：

譬如，我有一女性朋友談戀愛，她結識的男人出門前懂得如何為她畫眉、裝扮、弄頭髮，更難得的是男方不是髮型師或美髮師，他是太子爺，父親是有錢人。在初期，我隱約覺得這男人不妥，因為他是太子爺，太難想象他有這番『手藝』。

我們私下討論，這男的會不會是把妹高手呢？但，女方的女性朋友都認為該女的應該是跟對了人，心中都羨慕不已……三個月後，該女的向我們哭訴被男人拋棄了，該太子爺玩了她兩個星期，就跟她分手了。

沒有讀書的有錢人是個寶

到底跟對人比較重要，還是看對人比較重要呢？

講師比喻做對的事：做保險不要以打工一族為目標（不要賣保險給他們），要以有錢階級為目標，他將有錢人細分為二：有讀書的人與沒有讀書的人，他鎖定是沒有讀書的人。

問題是他訓練的人，都是找這群客戶，而這群客戶豈非變成接受他訓練的保險員之爭奪對象嗎？

我在網誌曾經提過這個觀點，有一位讀者寫了一封電郵給我，如下：

怎能證明該講師的方法是對的呢？如果說做保險要找有錢人，做傳銷要保薦沒有社會經驗的新鮮人，這肯定是對的事嗎？傳銷成功保薦新鮮人，不過購買力不強；而有錢人一定需要保險嗎？他不是已經有了數份保單嗎？難道有錢人在現今社會，連一份保單都沒有嗎？他越有錢就越多心思，他會這樣想：「我一年就可以存到六十萬，我為甚麼要讓錢被壓死十年，我第二年就開始有一百萬了，到時候我要做甚麼都可以，交給保險公司投資，不如交給自己……」

這就是有錢人的想法，他不可能集中天天買保險、日日買保險，一有新的保險計劃就不管三七二十一亂買吧？

那麼你以為有錢人的成功是靠買保險嗎？也許保險是他所有投資計劃的『其中一種』，對他們來說是多餘、額外的投資，絕不是正點投資！

因此，該保險講師的話，只是以偏概全，將真相另一部份遮住，對不是很多有錢朋友的人，一定以為他說得有道理。

用最短時間賺最多錢？

一句充滿迷魂誘惑的話

這年頭流行說：「想不想用最短的時間賺最多的錢？」

誘惑訊號：

這句話充滿了引誘，讓滿懷夢想的人變成少女懷春般的思春情懷，期待白馬王子的出現——這位俊俏臉孔、身材健壯的白馬王子用最磁性的語氣、最深情的眼神對少女說：「灰姑娘過來，過來跟我這位王子跳舞，你可以甚麼都不做就會完全改變你的命運。」——簡單來說就是甚麼都不必做，睡醒了之後就會有一大堆黃金和寶物擺在你的面前。

老兄，最短的時間有多短？

一小時？一天？一個月？一年？三年？五年？十年？

朋友告訴我，他被某傳銷領袖保薦時，這位傳銷領袖先展示給他知道，A如何在三個月內達到每月馬幣十萬令吉收入的境界，然後就用以下的話術步步逼問：「你說，A能夠做到是他比你聰明，我假設你比A慢好不好？你用一年時間做到A的境界，你認為夠不夠？或者你再懶一點，兩年的時間……三年時間……五年時間，A用三個月，你用五年時間賺到他的收入，你覺得還足不足夠？」

「五年時間達到馬幣十萬令吉月薪收入，等於你進對的行業，騎對的馬。」

狗和蒼蠅教我如何用最短的時間來賺最多的錢

「你要從吉隆坡到馬來西亞北部檳城，可以選擇坐巴士，也可以自己駕汽車，甚至可以搭飛機。不同的交通工具，一樣可以送你去檳城，只是不同的交通工具，把你送去檳城的快慢有所不同！」

真相訊號：

我去檳城搭過巴士，親自駕過汽車，也搭過飛機，真相是搭飛機包括CHECK IN、拿行李等時間的耗費，其實跟搭巴士到達目的地的時間不相上下。

我寫過一篇網誌，比較過其中的差異，大家可以到我的部落格查看《搭飛機會不會比較節省時間？》http://hk.myblog.yahoo.com/kofflee/article?mid=2554

疑問訊號：

如果你能證明你是可以用最少的時間來賺最多的錢，請你再「以身示範」給我看：到底你所謂的短有多短？如果是三天，那你就跟黑社會借高利貸，以一百萬作本錢，給他們的利息是每兩個小時10%，用這種破釜沉舟「必死」的決心來證明給我看。

否則，你要我相信：天下有白吃的午餐，天下有不勞而獲的事，就好像要求我相信狗走千里不吃屎，蒼蠅告訴我們「米田共」不好吃、不好聞一樣困難！

講「用最短的時間來賺錢」這句話的除非是狗或者是蒼蠅，我才「有可能」會相信。

幻想噪音：

誰不想在最短的時間賺最多錢？人性本來就是只想付出少少卻能在最短的時間獲得最多。坦白說，我多麼希望我這本《有錢人的偏方》明天就能超越《哈利波特》或者《達文西密碼》全球的銷售數量十倍以上。

大公司成功慢，小公司成功快？

有學員問我，你到底用了多少時間來成功？

坦白說，我不知道！

但我還是說：「我在國際藥廠（人用藥）做銷售員時，這份工作對我來說不是興趣，我的念頭很單純，只是想做銷售員，做銷售員就是我唯一離開貨倉的出路。」

「假如我做不到業績，不是中五生，公司還會不會要我？去其他公司面試時要講英文，我怎麼辦？只有這間台灣公司開會時講華語（普通話），是我唯一能溝通的語言，我在這家公司做不好業績，恐怕連銷售員都沒有機會做了。」

真情流露的訊號：

告訴你們，我只是想完成公司交給我的營業額，從沒有想過做頂尖的銷售員。

我甚至懷疑自己能否達到業績，戰戰兢兢地做我的營業額。

「雖然如此，沒有經驗的我，只是用六個月的時間就做到頂尖銷售員！」

我故意將另一個資訊拋出來，希望這位學員能從「時間快慢的噪音」清醒過來，我說：「後來我被挖角，跳槽到馬來西亞一家小公司（動物藥廠），在那裡我用三個月的時間突破這家公司從來沒有想到的記錄。」

在大公司，我是沒有任何銷售手段的銷售員，在小公司我已經是在大公司做了數年的頂尖銷售

員。如果你只是聽我這兩個表面資訊，然後根據這個資訊下結論，你會進入思考誤區：大公司慢的原因是我沒有經驗；小公司快的原因是我已經有了經驗。

過來人的經驗：

辦課程以來，很多學員都告訴我，老闆不好，有時候我回想當年，工作時我很少抱怨，從不會想老闆好不好的問題、怎樣擺脫老闆的操控？

不！

我都不想這些，我的頭腦只想著：怎樣做到公司的營業額，有甚麼辦法說服顧客？至於老闆有沒有對我施行洗腦手段，有沒有用苦樂、緊鬆交替等手段操控我，我從不考慮，對一位銷售員做到業績，成為頂尖銷售員就是王，而跳脫老闆操控的手段都是奢侈的考慮。

我的意思是，我只管好一個崗位的工作，比如這個顧客跟我說這句話來刁難我，以後我應該怎樣應付；他對我們公司的產品興趣不大，我又應該說甚麼話術來吸引對方。我想了又想，想不到就亂做，亂做亂試之後，又再想……

你認為我還有多餘的心思去反操控老闆嗎？

出來教權謀手段後，我經常遇到想反操控老闆的學員，甚至有些學員告訴我想用洗腦的手段來對付自己的老闆，譬如老闆要求他做事，他會「反要求」老闆替自己做另外一些事，以扳回格局上的優勢與主控權。

恕我直言，不要那麼天真好不好，換了你是老闆，當你遇到很喜歡「反要求」老闆做事的員工，你會如何看待這位員工呢？

雖然權謀課程有教格局與洗腦，但，你是銷售員，我勸你還是先把業績做好！

你是員工，可不能用「自我」來行事，權謀學員，你讀到這裡，就當我是憑著天地良心跟你們說這番話吧！

新市場，舊市場

從大公司到小公司的對比，如果不是經驗的問題，還有甚麼問題？

為甚麼我在大公司需要這麼長時間才能成為頂尖營業員？為甚麼在小公司卻能夠用比較短的時

間呢？是否小公司比較容易做？還是因為我有手段嗎？

要知道，我從人用藥跳槽到動物用藥做銷售，我從管理馬來西亞北部的銷售區換到馬來西亞南部的銷售區，從走中藥店、西藥店轉到養雞場、養豬場、養海產場，你認為對我來說兩者不都是全新的市場嗎？

當然是全新的市場。

既然是全新的市場，之前的經驗對我來說，又有甚麼幫助？

還有一個事實，在藥界大公司永遠比小公司容易做，因為信譽與品質永遠是顧客的考量。

你不妨設身處地想想，你是農場老闆，有大型藥廠與小型藥廠，哪家公司能給你信心？大藥廠就是品牌的保證，單單是市場大型的學名藥廠，像台灣的永信藥廠，在馬來西亞的農場就甚有名氣，永信藥廠的價錢與我們不相上下，我們這家小公司怎樣跟永信比拼？有甚麼競爭力？

不過，你又不要以為我沒有機會，在馬來西亞南部有一家鼎鼎大名的上市公司（十年前是最大的農場），恰恰就是我李民傑以小公司的名義跟他們簽一年合約，我只是用了區區的兩個月時間——本來這家農場只會跟大公司訂貨。

你認為，是不是我特別厲害？

顯因與潛因

不！

不是我特別厲害，只是一般人的眼睛只看到攤在陽光底下的事情。

這個世界上有兩種原因：顯因與潛因。

但大多數的人是無法看清楚潛在原因（鎖在保險箱內的資訊），只能看到顯外原因（攤在陽光底下的資訊）。

思考訊號：

上帝看到未來的事情，平凡人看到已經發生的事情，聰明人看到即將發生的事情。

比如，一輛旅遊巴士衝出山坡路，跌入山谷，發生這宗意外，交通局來到現場，分析出原來這個山坡連續數天下了連場暴雨，導致路邊山石留下大量的碎石，第一個近因是旅遊巴士的輪子輾過

員。如果你只是聽我這兩個表面資訊，然後根據這個資訊下結論，你會進入思考誤區：大公司慢的原因是我沒有經驗；小公司快的原因是我已經有了經驗。

過來人的經驗：

辦課程以來，很多學員都告訴我，老闆不好，有時候我回想當年，工作時我很少抱怨，從不會想老闆好不好的問題、怎樣擺脫老闆的操控？

不！

我都不想這些，我的頭腦只想著：怎樣做到公司的營業額，有甚麼辦法說服顧客？至於老闆有沒有對我施行洗腦手段，有沒有用苦樂、緊鬆交替等手段操控我，我從不考慮，對一位銷售員做到業績，成為頂尖銷售員就是王，而跳脫老闆操控的手段都是奢侈的考慮。

我的意思是，我只管好一個崗位的工作，比如這個顧客跟我說這句話來刁難我，以後我應該怎樣應付；他對我們公司的產品興趣不大，我又應該說甚麼話術來吸引對方。我想了又想，想不到就亂做，亂做亂試之後，又再想……

你認為我還有多餘的心思去反操控老闆嗎？

出來教權謀手段後，我經常遇到想反操控老闆的學員，甚至有些學員告訴我想用洗腦的手段來對付自己的老闆，譬如老闆要求他做事，他會「反要求」老闆替自己做另外一些事，以扳回格局上的優勢與主控權。

恕我直言，不要那麼天真好不好，換了你是老闆，當你遇到很喜歡「反要求」老闆做事的員工，你會如何看待這位員工呢？

雖然權謀課程有教格局與洗腦，但，你是銷售員，我勸你還是先把業績做好！

你是員工，可不能用「自我」來行事，權謀學員，你讀到這裡，就當我是憑著天地良心跟你們說這番話吧！

新市場，舊市場

從大公司到小公司的對比，如果不是經驗的問題，還有甚麼問題？

為甚麼我在大公司需要這麼長時間才能成為頂尖營業員？為甚麼在小公司卻能夠用比較短的時

小石子而滑輪以致不受控制，第二個近因是旅遊巴士的輪子沒有了輪紋……當我們得出這兩個近因的結論時，感覺上好像是找尋到了出事原因，不過我們也許永遠不能看到這位旅遊巴士的司機是不是一位酒後駕車或危險駕駛者。

注意，上述例子的潛伏原因是，這位巴士駕駛員是一位危險駕駛者，無論他去到哪裡，都潛伏著發生意外的可能性。

思考訊號：

鎖在保險箱內的資訊告訴你：喜歡在崎嶇山路危險超速駕駛的人，不知道何時會發生意外，但分析員也永遠不知道自己不知道這個駕駛習慣潛伏著發生意外的可能性。

在三個月內即成為百萬圓桌的會員

再打個比方，假如我李民傑做保險員（若我真的會英文，考取到保險員的資格才說），再假設我沒有當過銷售員，我只是在一家公司擔任會計師，經過某人的勸說，我終於提起勇氣出來做保險

員，而我也真的在三個月內做到百萬圓桌的會員。

在年度分享大會上，我告訴大家我簽了五個有錢人的保單，我憑毅力說服了這五位有錢人，他們最後還介紹了許多有錢人給我……

我還告訴你們，我是上了權謀課程，用勾魂奪心洗腦的手段達到這個效果，加上看了《有錢人的偏方》，讓我有很多話題跟這幾位有錢人交流——可能這是我成功的顯因。

不過我忘了告訴你們，原來這五位有錢人全部都是我的舊同學，雖然舊同學未必會跟我買保險，但這個就是我用三個月時間做到百萬圓桌的潛因，而權謀手段與《有錢人的偏方》這本書只能算是我成功的顯因。

問題是，假如沒有我這個潛因，請問，陳大文剛從大學畢業出來，他的同學親友全部都是普通家庭，陳大文也許數年後能做到我的成績，但在三個月內肯定是無法達到百萬圓桌。

為甚麼？

因為陳大文需要靠時間建立他的人脈。

思考訊號：

你能不能說，快慢有一個計算的方法呢？
假如你聽到有人告訴你，學了這個技巧，用了這個方法，上了這個課程能幫你快速成功，這種不斷用「快速成功」的噪音來干擾你的人，是講師群中最敗壞的騙子！

做生意三年不虧，你就賺到錢了

有經驗的前輩告訴我，做生意保持三年不虧錢，有少許盈利，等有了本錢，才開始「發狂」把生意做大；當你累積到三年不虧錢這個基礎時，才可以做大集團的生意。你沒有經驗，憑甚麼本事跟大公司接洽訂單？

可是我做服裝業時，公司營業不到六個月的時間，我就開始接洽大機構，比如：HP、ANCHOR、BRIDGESTONE、SAP、F1賽車、電影蜘蛛俠的宣傳服裝。

有經驗的股東沒有反對，也沒有讚成，直到有一次，我接了BRIDGESTONE的訂單回公司，他就要跟著我去見ANCHOR的經理。我在談，他在旁邊看，離開後他告訴我，ANCHOR的經理對服裝等知識、經驗很豐富，他覺得有可能這筆談判搞砸了。（注意，他沒有說，一定給我搞砸了，他只是覺得有可能。最後他還加一句：試一試也無妨！）

兩個星期之後，我收到ANCHOR的訂單，股東無話好說，從此任由我接洽大公司的訂單——真的是跌破他的「薄眼鏡」。

從這個資訊中，你看到甚麼對你有用的訊號？

我的談判技巧？我的謀略手段？

誰對誰錯，我相信沒有人可以告訴你，我的意思是說：這個世界根本就沒有一條必勝的談判手段，你千萬不要相信賺錢比你快的人就是比你本事的人，你還需要其他客觀條件來評估。

思考訊號：

你讀到這裡，有沒有一個錯覺：你看李老師的手段多厲害！李老師在大公司學了手段，六個月時間成為頂尖銷售員，在小公司用手段突破他們歷年來沒有做到的記錄，結果在做服裝業時，也是小公司做到大企業，李老師的權謀手段真的很厲害！

風光背後的真相

好了，雖然你看到我的表面成就，但你還不知道我的潛在成績。

我做服裝業，雖然接洽的都是大公司，但公司三年的盈利也不多，訂單大，顧客大，就是賺不到錢。

那時候我覺得前輩的話很有道理，因此我也對剛出來創業的朋友說：「做生意保持三年不虧錢，有少許盈利，你已經非常了不起。你打下一個很穩固的基礎後，才有可能做大，成功可以很快，但不一定要快，成功不一定會快，也可能很快。」

請問，我告訴朋友的資訊正確嗎？

三年定成敗

是不是每個行業都是三年保持少許盈利不虧就很了不起呢？

當時我將這個理論跟許多前輩討論過，他們都說：「這三年就是看你怎樣贏取供應商、顧客的信任，就是摸透你自己的行業，一個人做某個行業不足三年，你又怎能說他摸透該行業呢？當然，這是很公道的評價。」

如果你開藥廠，我可以保證，你在三年內都會虧錢，第四年能開始「止血」不虧，能到達這個「境界」，足以證明你的藥廠經理人，很大的可能是最頂尖的人才。

一位在藥界的經理又告訴我：「假如一個經理不能在三年內為公司止血，這個經理就很有問題，可以請他另謀高就了。」

當我和江老師出來配合做演講的時候，這個「三年理論」又被打破了！因為我們一出手就賺錢。（如果你只根據顯因分析，你又會錯覺我們的行銷策略很高明，事實上，我們的銷售手段很高明，注意，銷售手段與行銷策略是有分別的，又有多少人能看透我們權謀課程成功背後的潛因呢？）

又是三年成敗

我在二〇〇二年跟江老師合辦權謀課程，二〇〇五年寫第一本書《勾魂奪心洗腦催眠》，結果二〇〇六年即成為馬來西亞第一暢銷書。

結果我們憑著這三年的基礎，把我們的生意拓展到海外。

劉小姐在一次商聯宴會上，有一位同行的前輩跟她說：「馬來西亞曾有出版社到台灣參展、談判，但他們的收穫不大，據說台灣人對馬來西亞出版社的書興趣不大，還說他們的市場已經飽和，因為市場傳言台灣每星期就有兩千種不同的新書上市，誠品書店三天就會把你的書上架，考驗新人的時間就只有三天，你聽到這樣的傳言不怕嗎？為甚麼你還敢飛去台灣談判？為甚麼人家用七年的時間做不到的事，你用三年就做到了？」

真情流露的訊號：

二〇〇七年我們將書發行到台灣時，你知道馬來西亞網站上討論甚麼嗎？

他們說，我們能在馬來西亞第一，但在台灣能成為暢銷書嗎？

誰也想不到，我們的書在台灣誠品就試過上十大！（《心魔行銷》是誠品網路書店商業週暢銷書第七名，《財色戰場》則是第十名）

如果我告訴你：「我們就是可以做到台灣、香港，其他人做不到，是他們被經驗所累，我們沒有過去的經驗，我們只是想打打打打、沖沖沖的做，只有一個原則：不要想那麼多！先做才想吧！」

告訴你一個秘密，我到台灣時，並不知道台灣書業的競爭環境，因為我沒有想到很清楚，分析得很仔細才去做。

難道我在藥界時是人才，到了服裝業是庸才，在講師業是奇才，在出版業是天才了嗎？

不！

可以快，不一定會快；不一定快，但又可以很快

我想藉這個本身的小經驗，告訴大家：「成功可以很快，但不一定會快；成功不一定要快，但也可以很快。」

其關鍵在於行業的性質，譬如上文所說的，為甚麼我會在大公司成功慢，在小公司成功快呢？答案不是公司的資源，是顧客的資源。

我在大公司賣的是人用藥，其經營模式是：藥廠→中藥店／西藥行／醫務所（我將之統稱為門市店）→顧客（終極消費者）。

在小公司我賣的是動物藥，其經營模式是：藥廠→農場。農場就是我的終極消費者。

在大公司，我的銷售手段再厲害，也是將產品賣給門市店，門市店能不能消化我們公司的產品，完全要看門市店有沒有將我們的產品銷售給終極消費者。

假如當月門市店負責人的姨媽結婚、弟弟生孩子、哥哥懷孕要人照顧等，導致不能開店營業，不好意思，我的銷售手段再厲害，門市店無法將我的產品賣出去，我的成績等於零，下個月這家門市店肯定不會再向我訂購任何產品，他們會告訴我：「下個月再來吧！」即使我擁有再厲害的手段都沒有用！

在小公司，只要我有銷售手段，說服顧客用我的產品，我即刻成功，馬上完成我的任務，因為農場就是終極消費者，訂貨量大，消耗也快。

注意，指導我做服裝生意的前輩，他本身是將成衣賣給百貨公司，他說用三年打好基礎才能做大，原因是每家工廠都有生產限額；即使他們將成衣銷售給百貨商場，結果還是要等終極消費者的消化（這情景同大公司的分析一樣），而我們是做制服的，訂購者就是我們的終極消費者，因此越大的公司對我們就越有利。

思考訊號：

顯因是你的銷售手段，潛因是行業的性質，快不等於你手段強，慢也不等於你手段差！

全世界賺錢最快的人

全世界賺錢最快的人是比爾蓋茲，根據報道，他的財富是以秒來計算，他以每秒三百美金的速度增長，一分鐘他增長一萬八千美金，一小時他賺了一百零八萬，有誰比他快？

但是每個人都忘了比爾蓋茲是在一九七五年成立微軟，一九八六年掛牌上市，他可是「他媽的」用了十一年的努力啊！然後再多十年的努力，他才成為世界第一首富。

老兄，他其實是用了二十年的時間。

那麼，比爾蓋茲就是最本事的商人了嗎？

疑問訊號：

連比爾蓋茲都用了二十一年的時間奮鬥，你不要告訴我，你上了一個課程，就能馬上成功！

美國政府最害怕的兩位商人

如果我說，在美國歷史上，美國政府只怕兩個富可敵國的生意人，一位是比爾蓋茲，另一位是石油大王洛克菲勒（已故），這兩位仁兄都是被美國動用壟斷法令控告的人，前者安然度過，後者的集團被瓜分，以致四分五裂。

倘若時空交錯，時空逆轉，你將比爾蓋茲與洛克菲勒放在天秤做比較的話，洛克菲勒的致富速度遠遠不如比爾蓋茲，你能不能說洛克菲勒的頭腦比不上比爾蓋茲？

你大可想象一下，開採石油是一項複雜、多層、艱巨的工作：首先你要勘查哪裡有石油，接著是開採工程、還有提煉石油，運輸到世界每個角落……每個環節都需要天時、地利、人和……你的運氣不好，連本都會給虧掉的！

所以你能說，做實業的人不如電腦科技、投資股票、地產、保險、傳銷業者嗎？

因此做傳銷、保險、投資股票、地產的人就開始渲染，要成功致富就要快快快快！可是當他們這麼說的時候，他們又忘記告訴你，他們自己的行業已經有多少人陳屍荒野。

假如全世界只有少數的比爾蓋茲、洛克菲勒，那麼傳銷保險也只有少數的傳奇人物啊！

我建議大家殺出自己的血路，根據自己的興趣、性格發展，千萬不要學任何人，其實他人的成就跟你無關，他人的方法、心路歷程也未必適合你，正如許多學員告訴我：「李老師，你真的很厲害，你能從一個膽小懦弱者，從被人欺負到今天的權謀講師，我很佩服你。我不想再被人看不起，我要學你一樣……」

各位，我能用逼自己的方法來養成閱讀的習慣，開始時，我閱讀兩頁書就睡著了，然後我會捏自己的大腿，逼自己讀下去，到後來我養成閱讀習慣；我不敢見顧客，我能捏自己的大腿，逼自己去見顧客……你就學這個方法，但你未必能承受得了，你學來有甚麼用？

真情流露的訊號：

我最討厭做同流合污的生意（例如跟好色的生意人應酬），結果我強逼自己跟這些人在一起，甚至到了今天我也看不起講師這個行業。讓我偷偷告訴你，做講師的很像江湖佬，吃的叫做江湖飯，但我就是可以逼自己，一進入這個圈子，就投入玩這個遊戲——我只是要拿回我自己想要的，不管自己喜不喜歡。

玩味訊號：

成功可以很快，如果你能逼自己，又夠狂的話；但即使如此，也不一定會快！（你可能中途陣亡，又必須重新再來……所以不一定會快！）

成功不一定快；如果你掌握人性，瘋狂投入，也許會很快！

朋友告訴我：「成功要快，最重要是騎對的馬（進對的行業），比如說，你李民傑今天賺到一點錢，最好是做地產生意，你表哥是億萬富豪，跟你感情又好，與寮國政府開發工業城市，你何不做地產呢？做地產的話，很快讓你致富發達。」

但我知道，在沒有人看好傳媒業時，香港有一位叫黎智英的人，卻投身傳媒，結果無論是台灣、香港，他的報紙銷量都佔據在第一的位置。

請問黎智英是進對的行業嗎？

卷五：

如果事情一開始就不順利，
試一次，再試一次，然後放棄。
愚昧的堅持毫無用處。
愛迪生是放棄了一萬次的失敗實驗，
才試出一條成功發明電燈泡的途徑。

一 進對行之迷思

老爸、岳父、二叔教你成功的方法

俗語說：「男怕進錯行，女怕嫁錯郎。」這句話告訴你，千萬不要進錯行業。

常常聽人說，「進對的行業」，「跟對人」，「做對的事」（用對的方法），就能超級快速成功！

聽了這句話的人，最容易胡思亂想，因為這句話就是魔咒中噪音之一，聽起來蠻有道理的，也無法反駁——當然傳銷與保險界也最喜歡用這句話來保薦人。

《勾魂奪心洗腦催眠》告訴你，成功者有五個很重要的因素，就是：「見地、手段、性格、資源、運氣」。

因此你會告訴我，見地很重要，它可以幫助你看到對的行業，找到對的人，做到對的事。

可是，你的老爸雖然讀過「奸的好人」系列作品，他還是堅持告訴你，成功要靠「天時、地利、人和」，沒有對的行業，也沒有錯的行業。

但，你的岳父又跟你說，成功是靠「一命、二運、三風水、四積陰德、五讀書」，他建議你算命之後，根據你的生辰八字來選擇適合你的行業。

此外，在西方喝過洋水的二叔也說，成功要靠「百分之九十七的努力，百分之二的天才，百分之一的運氣」，行行出狀元，行業沒有對錯，只有努力夠不夠的問題。

好了，你聽了這三個理論，你要相信誰？

李民傑與中國跨欄王劉翔的決鬥

最吊詭的是偏偏你的老爸聽了你二叔的話，證明給你看他付出了百分之九十九的努力，結果在一百米跨欄賽跑中還是輸了給劉翔，你的老爸對你說：「為甚麼我還沒有成功？你不要聽你二叔的『鬼話』，你要進對的行業，才能成功啊！」（因為跨欄賽跑不是你老爸的舞臺，他進錯了行業，做不到那個行業的天使，他現在真的相信跨欄賽跑除了靠努力，還要靠天賦。）

我會告訴你，不要說你老爸，即使像李民傑這等「人才」，瘦身八十公斤後（我可能從此皮包骨），我估計應該還是沒有辦法超越劉翔！我不知道要前世積存多少陰德陽德，讀多少本書，做多少辛苦的訓練，才能在跨欄短跑的項目打敗劉翔，讓我李民傑千古流芳？

是不是用這個比喻就足以證明了進對的行業很重要呢？

你的選擇是對是錯？

先說入對行。

在入行之前，每個人都以為自己的選擇是最好的選擇，比如回到求學期，你準備為自己的前途鋪路，像我與江老師的年代，那時是會計學科最熱門的時代，幾乎所有我認為很會讀書的同學都嚮往跨進會計學門檻，誰知道，到了比爾蓋茲出現，就變成了電腦學科的時代。

思考訊號：

在學校讀書，追尋當時的熱門學科，若干年後，時代變了，從你的學科出來的社會新鮮人，還是在對的行業嗎？

到底怎樣才算是「進對行」呢？

你放眼所及，幾乎所有行業都有少數特出人物的表現出色，都有充滿神話的表率人物。

從這個角度思考，豈非是所有的行業都能做嗎？

問題是怎樣才算是進對行？

比爾蓋茲是進入電腦業，我們許多學員也紛紛跳進電腦業，電腦業云云眾生算是「進對行」嗎？（真相是：很多做電腦業的學員都向我大吐苦水，言下之意，好像是他們進錯了行業。）

比如華倫巴菲特在股票市場賺大錢，但君不見大多數的人在股市中虧大錢嗎？（我在台灣有許多做金融投資業的學員告訴我，大多數的人賺進百萬之前早已橫死沙場。）

職業賭徒算是進對行業嗎？

我曾經看過一本談賭博的書，其內容涉及到賭徒的運氣，該書作者做了一份調查，他發現幾乎所有人在賭場賭錢時，一開始都會贏錢，但只要過了三個月之後，賭徒的運氣就會下降百分之三十，再過三個月又下降百分之三十，如此類推，一年之後賭徒就很難在賭場贏錢了。

賭徒在前三個月是不是「進對行業」呢？但三個月後卻又變成「進錯行業」？

有沒有聽過：輸錢皆因贏錢起？

我很喜歡用這個理論作弄生意人，每次這些商場的朋友聽到我解說這個理論時都頻頻點頭，接著就是他們發表自己的心路歷程——在雲頂高原輸錢的經歷。

但，這個理論根本就有很大的問題。有沒有想過，該作者的調查最大的問題是，只將賭場的賭徒作為調查對象，而他忽略了其實有更多的人可能是一開始進賭場就輸錢，因為輸到怕就不再進賭場了。（還記得「存活偏概」的理論嗎？他們只注意留存在賭場的賭徒。）

這麼說來，因為一年後輸到怕而不敢進賭場的人算是進錯了行業嗎？

問題是職業賭徒又怎麼說？

思考訊號：

經濟學家統計過，凡長得高或英俊貌美的人收入會比較高。其實我們只會注意薪水高的人，或許是薪水高的人比較容易引起我們的注意——由於我們只看到成功者，形成我們對機遇有扭曲的看法，被噪音干擾。我們是否曾試過反向的研究，比較過窮困的人當中有多少英俊貌美的人了嗎？

在美國好萊塢，到底有多少還沒有被注意到的美女與美男呢？

你是不是老闆？

有位保險業S前輩，他確實是從保險業賺到最少百萬的財富。我問他：「你覺得做保險比較好還是做生意比較好？」

S前輩說：「當然是做生意比較好，你是真正的老闆，保險與傳銷是假的老闆，沒有訂購產品的決策權！沒有決定行政管理的決策權！沒有簽發支票的權力！沒有設立制度與改變制度的決定權！他們美其名是當老闆，真相是：比銷售員自由與高級的銷售員！」

（S前輩是有資格說這句話的，他在吉隆坡某大廈曾經有過一間設備齊全的辦公室，即有會議室、訓練課室，有二十多張桌椅是給新進保險員工作的座位。當然現在他的生意也很成功。）

而我又看過有人做保險賺大錢後，還是喜歡繼續做保險。我不會否認這個行業裡也有人賺大錢並願意繼續呆下去，選擇當S前輩說的「比銷售員自由與高級的銷售員」，直到退休。

思考訊號：

問題是怎樣的行業才算是對的行業呢？

如果我告訴你每個行業都有成功者，也有失敗者，現在到底誰才是進對了行業呢？

比如有人告訴你，想要一個人破產就叫那個人搞出版業，但這句話是不是說，所有出版社老闆都已經破產了？出版業沒有一個人可以賺錢？（人人都說辦報很難賺錢，偏偏有一個叫黎智英的人辦《蘋果日報》就賺大錢）

江湖殘局與商業缺口

在這一章節裡，我不打算下一個結論，我只是告訴你一則故事：

我學下象棋時最喜歡記的就是江湖殘局，這是中國民間流傳的一種賭棋遊戲。精通象棋的高手，在市集人潮最多的茶樓或地攤上聳立布條，內容是說，有仙人殘局，希望諸君能前來破解，成功破解者會贏錢，破解不到的就必須輸錢。

在金庸的武俠小說《天龍八部》裡，虛竹和尚就是因為無意間破解了「珍瓏殘局」，才有幸得到高人逍遙子的畢生武功真傳，成為逍遙派掌門人。

擺殘局的棋譜很多，其中有許多的神話故事、野史記載，真真假假無從考據，但這些殘局實在很令人過癮。

第一，它一定使你被困其中，還有一步就被對手逼向死棋；

第二，你可以看到你步步將軍對方的希望；

第三，你很容易錯覺怎樣可以兩三步之內扭轉局勢；總而言之，你心中計算到可以快對方一步殺棋。結果往往是你想錯了，對方總會出其不意化解你的殺著，打亂你的陣腳，最後將你逼入死角。

在馬來西亞吉隆坡的半山芭，我讀小學六年級的時代，這種江湖殘局最特別之處是接受大眾旁觀，你大可以站在旁邊，看著一位又一位的「受害者」怎樣輸錢。你以為讓他們先做了你的「替死鬼」，任由你這位旁觀者摸透這殘局才出手——相信很多旁觀者有與我類似的經驗，那個正在下江湖殘局的人（傻瓜），在你看來，棋下得簡直愚蠢無比，恨不得即刻將他一腳踢開，你自己出場痛快廝殺一番。

而你認為愚笨無比的輸錢傢伙離場後，擺江湖棋局的人還是會接受你的挑戰。

其實這些江湖殘局都有真正破局的方法，但你在思考過程中最好留意最吸引你走的那一著，那往往都是誘餌，是害你最深的噪音干擾，而你的思考方向最好是打破常規，走最危險的一著（看似死局，看似送車給對方吃，看似會犧牲很多）。

人的慣性思維就是不願意犧牲，若你肯打破這個思維模式，試圖往這方向推算，你就能破解這種江湖殘局。

我想說的是，你能不能像玩江湖殘局的遊戲般在死局中看到缺口——看到勝局中的缺口——在看似死局的地方看到活口。

反過來說，你又能否在被看好，且最吸引你的地方看到危機呢？

還有，天下沒有白吃的午餐，你願意犧牲（付出）甚麼來換取勝局？

永遠不要有付出少少，得到多多的幻想！

「奸的好人」的讀者，你會否像擺江湖殘局的高手，本來你在可以完全掌控主控權時卻偏偏示弱，接著讓對方覺得好像有機可趁，然後引誘對方進入你想要的格局。

提示訊號：

我有一位朋友到中東與阿拉伯人談判，談到關鍵時刻，他突然問對方：「等等，假如你要跟我成交這個配套的話，用你想要的價錢，我們是不能提供ＡＢＣ服務給你，也不能送十個樣本給你……」阿拉伯人一臉不悅，提高聲量說：「不！如果你不給我ＡＢＣ服務，不送我十個樣本，告訴你，老兄，這筆生意肯定給你搞砸……聽好，給我這個價錢，要ＡＢＣ服務，十個樣本……」這位朋友露出痛苦的表情，阿拉伯人露出勝利的微笑。到底這場談判誰才是真正的勝利者？

跟對人的迷思

你聽了會舒服嗎？

「跟對人」這概念等同「要快速成功就要跟成功者在一起」。

猜謎語訊號：

狗追巴士。

請問：當狗追上巴士，狗要做甚麼？

你想接觸比爾蓋茲，比爾蓋茲就會讓你接近他嗎？因此，你想跟對人，結果是連比爾蓋茲的屁都聞不到。因為你還沒有進到微軟，可能已經被微軟的面試手法將你隔離在外。

假如是將「入對行，跟對人」變成同一組概念，這句話就好像變成有點道理了。例如比爾蓋茲是靠電腦致富的，所以投身電腦業是「入對行」，問題是我沒有「跟到他」，雖然我在電腦業，「行」是入對了，不過就是跟不對人，所以我才沒有辦法致富。

這句話對深陷自己的行業卻無法沖破瓶頸者是一種「精神鴉片」。在我來看，又很像是江湖殘局，單看表面，你覺得好像是有機會破局（你看到比爾蓋茲的成功），但不知道為甚麼自己就是走錯路，無法發達。

「對！你沒有入錯行，但是你卻跟錯人，所以摸不到方向。」你看，聽了這些話，你說有多舒服就有多舒服。

注意，這句話隱含的意思是：這不是你的錯，是你組織的錯、你上司的錯！

思考訊號：

我打趣地從歷史角度來思考：到底諸葛亮投靠劉備，又或韓信投靠劉邦，這兩位仁兄跟對人嗎？

以「進對行，跟對人」的邏輯來說，韓信應該跟項羽，諸葛亮應該跟曹操才對啊！

你要投靠怎樣的老闆？

有一位朋友告訴我，他的公司正掀起一場兩位經理級「對對碰」的權力鬥爭局面。他說陳經理是A級人才，才華洋溢，如果投靠他的話，會學到很多東西；黃經理不是才華型的人，屬於B級人才，在這關鍵時刻，兩位經理就看他領導的組織投靠誰，朋友要是投靠陳經理，陳經理就會贏；投靠黃經理，黃經理就會贏！

我問：「為甚麼韓信要投靠劉邦？你認真想想，你覺得自己是ABC哪一級？」

他說：「A級人才！」

我替他分析：如果你是A級人才，陳經理也是A級貨，他的組織可能全都是A級貨，因為A級老闆的眼界看得上眼的都應該是A級貨。不過有一個缺點，當全部A級貨堆在一起時，A級貨就沒有甚麼特別了，你可能會變成是A級組織中的B級貨，甚至是C級貨。

假設你是B級貨，如果你去到C級組織，我可以肯定你的B級很可能就升級變成C級組織內的A級貨了。即使你的價值不因此而變高，你還是能保持B級貨的價值，但你是B級價值，總勝過底下的C級吧！

同理，你是A級貨，你去到B級組織，黃經理會不會把你當成是A級貨呢？（有很大可能，但不是絕對的，要看黃經理是怎樣的人。）

我告訴他，我不能直接回答這個問題，因為要看他的經理是怎樣的人？也要看朋友的目的是甚麼。如果朋友純粹是為了自我成長，我會建議他跳進A級組織，若他想謀取權位，我會建議他先考慮自己在組織內的位階價值。

在權謀策略上A級貨是要投靠B或C級組織，你這個A級貨就有可能變成他們的「寶」；你去到陳經理那兒，很可能不會有這個優勢。

但我勸他要小心三種人，因為無論是A、B或C級組織，裡面的領導人都存在著這三種人。

你要變成真正的英雄

我的疑問是：你是銷售員，做不成生意，難道不是你的技巧問題嗎？而是你跟錯主任、經理、組織所導致？

注意，如果你讀透「沿途風光與本地風光」，你會發現，還沒有做到業績的銷售員會將他做不到業績的理由合理化，其中最好的藉口是「跟錯人」！

你沿著「跟對人」這個思考方向走，就是被沿途風光所迷惑，你看到那個組織的銷售員，個個都能達到業績，你說多好就多好，但你只看到那個組織銷售員的成果，過程中他們付出甚麼、做過甚麼，你完全一無所知。

譬如我從國際藥廠跳槽到一家小型動物藥廠工作時，這家公司沒有試過與大型農場交易，我也沒有相同的經驗：我從人用藥轉到動物藥，也沒有做過服務農場或賣藥給農場的經驗。

我進入這家公司後，請教這家公司的前輩，在馬來西亞最大型的農場是哪幾家？前輩們都說著同一概念：「你連普通市場都沒有辦法做好，請問怎樣應付大市場、大客戶？」

當時我聽到這種說法，我認為這是「誰不知道你的媽媽是跟你的爸爸發生性關係才生下你這個孩子」的廢話，不過我還是告誡自己，我連小型農場都搞不好，如何做大型農場。這只不過是我最基本的態度，做小型農場只是我的踏腳板和沿途風光；我要做的還是大型農場，那才是我要的本地風光。

感想訊號：

我遇到馬來西亞出版業同行（以前很成功），他告訴我，在馬來西亞與新加坡的市場，你都「吃」不完，就不要想台灣和香港的市場啦！

香港的一位作者告訴我，他的出版社告訴他，你在香港都還有很大的發展空間，就不要想台灣與中國的市場啦！

另一位講師告訴我，他與一家辦課程的中介公司合作，想報名參加課程的人數有六十位，中介公司告訴這位講師：我們的課室只夠

二十人用，我們就不要召收這麼多人啦！

我建議一家進入瓶頸的電腦公司提高他的服務收費，這位仁兄告訴我，他高峰期的收費是多少（其實在我眼裡，他自認的高峰期，其實根本就不是高峰期），所以要回到高峰期就要減低自己的服務收費，可是他的同業先他一步提高收費，人數雖沒有增多也沒有減少，但利潤卻加大了，雖然這位仁兄減低收費，人數沒有增多也沒有減少，利潤卻減少了。

從這個角度來看，「跟對人」是很重要的，但我必需告訴你，持上述理論的人，都是該個領域的成功者呢？

當然你敢打破這個想法，你不跟人，用「我走我路」的態度做事，看穿甚麼是絕對的主觀，你的頭腦就沒有跟對人這噪音。（要知道甚麼是「絕對主觀」與「相對主觀」，請看李民傑作品集3）

我跟他們不同的是：我知道做好中小型農場是我最基本的態度，我有信心能做到，因為我很清楚知道自己談生意的技巧很多，開發陌生市場的手段很強。

但我只是問前輩大型農場有哪幾家，就收到這樣的回應，我不得不思考，上司可以幫我嗎？老闆能夠幫我嗎？我是不是跟錯人？

這家公司的前輩都有這樣的想法，我要不要跟他們？或者再跳槽更大的公司、跟對的人？

雖然說：「做五十家小型農場不如做一家大型農場，賣一百樣產品給大型農場……」但，我跟的人都沒有這類經驗。

真相訊號：

不管做甚麼事，你無需找出一個英雄偶像來跟，在你的行業裡，你有足夠的自由空間學習，來爭取讓你自己變成真正的英雄。

你有沒有志氣？

我的意思是不要給自己幻想出來的想法設限：「要是我不能說服小型農場接受我這個陌生的銷售員，小的都搞不好了，大的又怎能說服呢？難道沒有競爭對手嗎？有的話，競爭對手不會鎖住這些大顧客不放嗎？我們公司這麼小，怎能跟大公司相比呢？」

當時在那家公司，有沒有做過大型農場的前輩引領我呢？

告訴你們，沒有！

結果我是靠自己摸索，不是很久，而只是花了三個月的時間。

我有跟對人嗎？

「跟對人」是一種沒有志氣的想法！

為甚麼你不從「我有沒有足夠的方向思考？為甚麼你不從「市場或顧客給我的回應就是最好的訓練」這個角度思考？為甚麼你要跟對人？為甚麼你不嘗試用「八字真言」這個方法來思考，來研發你的銷售技巧？

你是為了要找替死鬼！

答案是：你不想要負起你的責任！接著你會讓願意負責的人，做你的「替死鬼」！（你還記得《站在臺上與趴在地上》附錄的《有必要找大師給你指點嗎？》？）

在《財色戰場》的前言有一則我的個人經驗，話說我在國際藥廠建議公司為某項產品打廣告、做宣傳，老闆問我：「公司可以出錢做廣告宣傳，問題是如果業績做不起，誰負責？」

當時我被嚇得頭也抬不起來，之後，我們的這項產品不好賣，我們幾位頂尖的銷售員私下討論

這項產品不好賣的原因是老闆不打廣告害的。

第二年，我慫恿公司的行銷經理向老闆建議做廣告宣傳，問題是如果業績做不起，誰負責？」

我的行銷經理說：「我負責！」然後他問了老闆一句話，老闆走到這位經理面前擁抱著他說：「我終於找到你了！你就是我要找的人！」

真相訊號：

我有一位朋友，他為了要把自己包裝成有錢人的形象，希望騙得一些人際脈絡來擴大他的生意，他買了歐洲式的豪華大房車與五千平方尺的獨立式大洋房。

後來他們一家人陷入現金週轉的困境，這位朋友的弟弟向我抱怨說：「我的大哥沒有這麼大的頭，卻想要戴這麼大頂帽子——不自量力，他這個人最喜歡打腫臉皮充胖子……」（台灣人稱之為患了大頭癥）

我很不留情地問朋友的弟弟：「為甚麼在你大哥做這一系列包裝的行動時，你們沒有試過抗議和反對，甚至沒有發表過你們的觀點，

現在出了問題，即使你當時不同意，但你沒有吭聲的話，錯就不在你大哥一人了！」

你們認為，他們全家人包括二弟，父母，當時完全沒有做過任何抗議，現在卻將責任推給我的朋友，這不是為了想找替死鬼嗎？

我如何背著十字架回公司

有一次，我接替一位離職銷售員的顧客，去到顧客那裡，顧客大罵我們的公司，我告訴他，這就是我今天來這裡的原因，否則我哪裡敢來見你？然後我要求他繼續罵我，讓我明白做生意的法則。（要明白為甚麼這招有效，請參考《印象洗腦術》的「盜雷術」）

之後他告訴我，他的倉庫全都是我們公司供應的安全套。

原來是前任的銷售員在寫訂單時，顧客要三十六盒，他改成五十盒，每款都如此「加料」，顧客收到貨後很憤怒，不肯上架，也不還公司錢，臭罵了這位銷售員後，銷售員不敢來他的店處理退貨（可能怕公司知道他銷售手法，此事過了不久，他就離職了），只是擱置在那裡長達一年。按規矩，公司是不接受一年欠款的退貨，如果銷售員要處理退貨，必須先向公司的銷售主任呈報，手續

相當麻煩，要多等兩三個月方有答覆。

顧客終於等到新的銷售員（我）來見他，你想想，換了是你，見到我豈會不罵呢？

我聽了他的投訴，馬上說：「我立即幫你處理退貨手續。」我和他的工人將這些安全套全都搬上車，我的小車塞得滿滿的，塞得無法再塞下去，這位老闆開始變得有點不好意思說（可能是氣消了），不如他留每款三盒來擺賣，我們又從車上搬出一部份的貨下車……

你們知道嗎？我是甚麼？

小小的銷售員，沒有權力，沒有經過主任或經理的同意就做了這個決定，我是背負著十字架回公司的，主任和經理不敢對我這種自作主張的行為下判斷，只好給台灣老闆報告事情的來龍去脈，李大老闆（台灣人）聽了沒有罵我，我終於呼出一口氣，輕鬆了，但他也沒有讚揚我。（注意了，這就是台灣老闆的權謀手段，他罵，表示我做錯了，不讚揚我自作主張，是不想助長我這種做事態度。）

你有沒有我這個敢承擔的決心呢？

這個世界是不會有「跟對人」這回事的，相信我！或者說，你讀完本書，你試一試做一個敢承擔、肯對自己負責的人，你看看，往後幾年內，你會有甚麼變化？

每個人都有不同的性格，連狗都有不同的性格。各位不妨上我的部落格，再參考我訓練狗狗的

網誌，我連訓練狗都不需要跟對人，只是掌握其中的架構與竅門，然後隨機應變，不斷調整其中的做法，不斷觀察、摸索，簡單來說，就是先用腦，再用心。（然後從訓練狗中，我自己摸索出怎樣訓練有自信的狗和沒有自信的狗。）

大家有沒有想過，如果開始的時候，我們都這樣想：「嘩！做講師的，一定要進對行。我現在要做講師，所以我是入對行了，第二步就是要跟對人，我就跟隨著某某大師做他旗下的講師……」（注：在那年頭，馬來西亞有位最爆紅的台灣陳姓講師，那時，陳姓講師還沒有鬧「騙錢」的醜聞，當時大家都認為跟對的人就是他，跟他之後以為可以快速超級成功，真的嗚呼唉哉。）

我想問各位，假如我們跟人，你認為會有今天的權謀派出現嗎？

注意，做講師這個市場，你最忌跟隨一位師父，你有想過為甚麼嗎？

比如馬來西亞有一位姓C的講師，跟隨台灣的C姓講師，收費是馬幣千元以上，表面上看，姓C的大馬講師是跟對人，但其實很多人都告訴我，他是台灣C姓講師的徒弟，我有錢為甚麼不上師父的課程而去上徒弟的課程呢？

前輩的意見

江老師當年請教過一位百萬富翁的前輩（也做過講師行業）。這位前輩指示的明路也是要跟對人，他要江老師到主辦培訓課程的公司內工作，跟著前輩的步伐，數年之後才自己出來創業，結果

江老師沒有聽他的意見，自己出來辦公開課程，結果還是給他殺出一條血路來。

注意，那時候江老師是這樣想，自己出來辦課程，最悲慘的下場是失敗而已，並沒有甚麼大不了——這種就是敢承擔，肯對自己負責的想法。

我認識江老師多年，一向以來他都喜歡「我走我路」，不管其他人的眼光，不理其他人的聲音，按自己的意願行事。

如果自己不想辦法走對自己的路，整天想跟對人，會有今天的江老師嗎？

又或者，在出版業的路、寫書的方向，在馬來西亞有甚麼人可以給我跟隨呢？

答案是沒有！結果我還是走出自己的路！（你有沒有想過，我們只出版了一本《勾魂奪心洗腦催眠》，沒有交給經銷商，自己做經銷商，有經驗的前輩問我們：「你只有一本書自己做經銷商化得來嗎？」結果，劉小姐拿一本書做銷售時，接收到市場第一次拒絕的聲音是：「你只有一本書，跟你們拿書很麻煩，不如你們透過經銷商發書啦！」這位書店老闆連看也不看就將書交還給劉小姐。告訴你們，就是這一次拒絕的聲音，我馬上寫在筆記本上，接著劉小姐拜訪第二位顧客時，用一句話就轉化了整個局勢——到今天我始終認為市場就是你最好的師父，何必尋找大師呢？）

你想找一位英雄偶像來跟隨，表示你還沒有足夠的自信，同時我相信你很少站起來為自己鼓掌。

思考訊號：

奧普拉說：「我只是一個不停向前走的普通女人，就像其他人一樣，我是從每一件衝突、錯誤的事件與經驗中學習，我只知道：我不願意重複別人！」

附錄：有三種人要特別的小心。

第一種是迷戀權力的人，他們時時刻刻想到的都是權力，連做老大，少做片刻也無法忍受，所以，他們時時刻刻都在想怎樣霸佔老大的位置，即使是做出損人不利己的事也在所不惜。

跟這種人相處，你會發現他是一位喜歡小事變大事來處理，無事也要搞些事情，以顯示他的控制慾。與迷戀權力的人共事，最大的麻煩就是：他不單唯利是圖，他想的全是怎樣來顯示他的支配權。

迷戀權力者，又可以分成兩類：

第一，不夠智慧，欠缺手段，這種人不足為患。

第二，有智慧，有手段，這種人比較麻煩，不容易滿足他們的胃口。

畢竟他們最在意的是怎樣保住他最大的地位，如果看到你有機會即將與他平起平坐，即使是破壞自己的利益，他也會把你拉下來。你可以說他笨，也可以認為他有眼光。在中國人的社會裡，我們把這種心態稱之為忌才！

第二種是死不認錯的人。死不認錯的原因很簡單，也分為三個層次。一，不想承擔任何責任，這是最差的行為；二，怕認錯之後，會被他人死咬不放，以他的錯來壓制自己。雖然其內心也知道自己的錯，可是絕不會在他人的面前認錯；三，只有我可以指正你的錯，沒有人可以指正我的錯。

這當中又有兩類：自覺與不自覺。

不自覺者平常已是老大，當然容不下他人的意見；自覺者，簡單來說就是想要控制別人。

第三種人是明明知道自己的錯，也知道自己理虧，但是，聲音絕對比你大。古語有云：「秀才遇到兵，有理說不清。」

這種人喜歡「聲大夾惡」，強詞奪理地告訴你，他做每件事都是有大道理的，不要以為你忍一步就會風平浪靜，他們絕對會得寸進尺。這種人最大的優點是口才夠好，頭腦轉得夠快，你可能聽到他們講一大堆歪理，明明就知道他們講不通，但要反駁又不容易。

第一和第二種人，不要共事，就沒有麻煩；或者，在完全沒有利益的衝突之下，你們還是可以做朋友。

第三種人，不要跟他們罵架，永遠不能對他們說「是」，要像油條一樣對付他們。這種人可以做朋友嗎？把他當成點頭之交就算了。

做對事之迷思

一句無恥的廢話在流行

「做對的事」是講師們傳授武功秘訣的其中一句無恥的廢話，乍聽起來好像就是成功的關鍵。

不！

這是將結果說成原因，是事後「合理化的理論」。

有一次，我在練老闆的汽車上看一齣講企鵝的卡通，其中一幕令我印象深刻，就是當所有企鵝站在冰海的沿岸，沒有一隻企鵝願意跳下海，可是偏偏擔任主角的年輕企鵝「不小心」滑下海……所有企鵝都說：「還看不到血……」

然後這隻魯莽的主角企鵝浮上冰海面歡呼，接著甚為壯觀的畫面出現了：成千上萬的企鵝紛紛跳下海去。

我說，這一幕大有學問。

我們都是企鵝

在真實的世界裡，企鵝群假如要跳進海內覓食，就得面對殺害他們的天敵——殺人鯨。站在海岸上的企鵝沒有辦法知道海底下有沒有殺人鯨，因此他們都會先站在沿岸等冒失鬼，等到了冒失鬼跳進海內，看有沒有殺人鯨吃掉牠來判斷安全與否。

誰敢先跳，沒有事，接著大家才會跟著跳！（聽說，假如沒有冒失鬼的話，企鵝群就會靠推擠，看可以先推誰下海測試。）

我們也是蠢雞

學過邏輯的人都知道羅素將歸納法形容為蠢雞效應，假如每天有一位仁兄都餵食蠢雞，日復一日這樣餵食，把蠢雞養得肥肥胖胖時，當這位仁兄要獵殺這隻蠢雞，只需要做餵食的動作，蠢雞就會很興奮地走前去。

根據羅素的說法，蠢雞效應就是會歸納的結果。

但羅素留白讓我們思考的空間是：餵食你的那雙手就是扭斷你的頭的那雙手。

思考訊號：

如果一家公司的業績滑落，銷售員士氣低落，請問如何對癥下藥？

江湖講師會告訴你：「業績滑落就應該提升業績。」

這句話指導了你嗎？

再看：「沒有士氣就該激勵士氣」、「沒有生產率，就提高生產率」。

我不知道有多少人看懂我故意提出這種倒果為因的循環論證之「解決」辦法？

業績滑落＝提升業績；

士氣低落＝提升士氣；

學過邏輯的人，都知道這是在玩弄甚麼把戲吧！

業績滑落有很多複雜的客觀因素，你只是一句「提升業績」，跟政治家有甚麼分別？

你正在做某事時，你怎樣知道你的方法是做錯的？如果明知是錯的話還做下去，這個人肯定是笨蛋；絕大部份的人，在做著某事一定『以為』自己的方法是對的，所以才會做下去，據此他不是

在做對的事嗎？用對的方法嗎？

思考訊號：

錯誤可分成兩種：第一種叫做「結論性的錯誤」，通常都是看到真實世界與結果後，事後孔明的解釋；第二種的錯誤叫做「進行中的錯誤」，這種錯誤當事人不容易察覺。

當然你可以說還有一種錯誤是，當大家都認為你錯了，當事人還不覺得自己是錯的。

注意，當你這樣說時，你不得不承認，這個世界很多成功與創新都是來自於當大家都認為你錯了，你還不覺得自己錯了。

甚至真實世界還告訴你：很多的成功都是來自於意外的錯誤。

為甚麼要開賭場？

比如說，我的大富豪表哥，他想將公司的資金分散投資，除了建築業，還開了數家餐館，以他經濟實力做分散投資是正確的，還是不正確呢？

不要忘了，許多著名的經濟學家都告訴我們：不要將所有的雞蛋放在一個籃子裡。

對比另一個例子：我選擇專注在自己的事業，將來為了要增強勢力，最大可能是往上游或下遊的事業發展，不要說其他，我們的專注到底是否正確呢？

兩個是極端的例子，你不能採取中間道路，不能兩邊的意見都聽，你要分散投資就不能專注，要專注就不能分散投資！

請問怎樣才算是做對的事？哪個處理財務的方法才是對的方法呢？

有一次在練老闆主持的商聯飯局，與數位商界的朋友做腦力激蕩，姓林的朋友突然問大家一個問題：「馬來西亞雲頂高原的賭場創辦人林梧桐，他當年為甚麼要開賭場？」

有一位身家百萬的朋友說：「他憑他的關係，與大馬第一位首相關係很融洽，他賭自己可以拿到政府會發出賭場的執照……」

另一位上過權謀兵法道課程的有錢人說：「泰國有一本書是說，X先生是出賣了馬共組織，將馬共名單交給政府換取自身利益……」

「他看中了賭場的市場，這是他的眼光……」

總之有很多不同的觀點與角度，不過全都在我的朋友提出一個問題後，鴉雀無聲陷入深思。

思考訊號：

雖然你看到上帝的神蹟，但你未必知道上帝的想法！
雖然你看到歷史的結論，但你未必知道歷史的細節！
雖然你讀懂兵法的原則，但你未必知道執行與訓練的方法！

他問了甚麼問題？

他問：「即使我們接受陰謀論的看法，但你要知道，他可以交換更多更大的土地，開發更多的森林，把自己的生意推上更高的境界，為甚麼偏偏要選擇開賭場……」

思考能力比較差的人繼續說：「很簡單，賭場賺錢啊！」（他是從結果去思考此事，那年頭根本就沒有賭場。

幸好在座的都是身經百戰的生意人，思考點都能切入得比較深層：「對！換了我是林梧桐，未必會想到開賭場，當時馬來西亞是沒有賭場的……他是根據甚麼想到的……我們不能簡單地說，這就是眼光，否則我們經常舉辦這種聚會飯局就沒有意思了……」

直到有一位女強人說了一句話，就改變了整個談話的議題。

兩隻眼睛一個鼻子一張嘴巴是對還是錯？

我與練老闆主持另一次的商業交流飯局時，我叫了一瓶可樂，看到可樂罐上竟然替麥當勞打廣告（意即可樂罐印有麥當勞的優惠套餐廣告），注意，當時我們都「以為」馬來西亞的麥當勞是以PEPSI為主打飲料，於是我提出一個問題：「為甚麼可樂會替麥當勞打廣告？」

我們立刻分成兩派人，第一派陷入沉思當中，第二派紛紛發表意見說：「哇塞！可樂的點子真好，現在連廣告錢都賺，如果每罐收N錢的廣告費，可樂就賺翻天了！這個點子好！」

也有的說：「媽的，可樂出這招收廣告費真的很厲害，成本可以再低，連可樂罐的錢都省回來，我可以肯定，麥當勞替可樂製造罐了，可樂又少了成本，盈利提高啊！」

練老闆暫停了大家討論的話題，做了一個很過癮的示範，他用食指輕輕指著自己的眼睛、再輕輕碰一碰自己鼻子、嘴巴，說：「……兩隻眼睛，一個鼻子，一張嘴巴……是對的……」

練老闆再做第二次示範他指相同的三個部位說：「……兩隻眼睛，一個鼻子，一張嘴巴……是錯的」

當練老闆做第三次示範時，問大家：「……兩隻眼睛，一個鼻子，一張嘴巴……現在我這個示範是對還是錯呢？」

有的自以為看得很準說，錯的，有的說是對的，後來大家越玩就錯得越離譜，根本看不出練老

闆的示範「對」與「錯」的分別在哪裡。（這個示範是要現場交流才能讓大家明白，我們可以發出的挑戰書是：肢體語言專家都未必看得出對與錯，因為這個實驗就是要飯局的人領悟分辨噪音與訊號的思考力之重要性！）

練老闆做這個示範的目的是想說：「不要被表面的資訊騙了你！」

你還記得，攤在陽光底下的資訊與鎖在保險箱內的資訊嗎？

正當大家玩練老闆的遊戲而忘了可樂罐為麥當勞打廣告的議題時，我下了一個結論。

若我是可樂的執行長，一定不批准！

我說：「如果我是可樂的執行長，我一定不批准這個廣告！」

同樣的，第一派陷入沉思的人，紛紛點頭，第二派的人紛紛反駁說：「不！廣告錢很好賺，有錢賺，為甚麼不賺呢？」

真情流露的訊號：

聽到「有錢賺，為甚麼不賺」這句話，使我聯想到，很多人要求我開第二個課程，但我說，我沒有興趣，我的頭腦不批准，我相信他們想破頭腦都不明白：為甚麼有錢不賺呢？

當時我說：「今天我收到某家銀行寄給我的一封信，是銀行的職員拿給我，並要我親自簽收的一封信，信裡面的內容是說，銀行願意借出一筆錢給我買寶馬，你說這個主意是誰出的？我的意思是到底是這家銀行出的主意，還是寶馬想出來的點子？」

有人抗議說：「李老師為甚麼你轉換了話題？」

我心想：「為甚麼這個世界有這麼多填鴨？」（意思是需要明確的答案，所以我的部落格宣言是：思想見地，人性善惡，權謀手段。）

我還是耐心地提出比較直接的問題：「你說可樂替麥當勞打廣告這個主意是誰提出來的？」

這個思考的方向有兩個分歧點，你想：

（一）如果是麥當勞提出的，那麼他的目的是甚麼？

（二）可樂提出為麥當勞打廣告宣傳的建議。（當時我是偏向這個想法）

為甚麼可樂會出這個主意？

既然我是偏向可樂出這個主意，為甚麼在上文下結論時，我會說：我是可樂執行長就不批准呢？

真情流露的訊號：

很多人喜歡不勞而獲，只想聽結論，如果我說，如果我是可樂的執行長，我一定不批准這個廣告！

你相信我給的這個結論，你就是迷信！

因為我是權謀講師？

我是你的老師就相信我嗎？

如果你會問：為甚麼你會下這個結論呢？

當你這樣想時，你就是從我下的結論中想知道我的推論根據是甚麼，你會往這個方向思考，表示你開始不迷信！

飯局的一個月後，我特意到麥當勞吃午餐，我發現：麥當勞的主打飲料換了可樂！（我很少

在麥當勞用餐，我記憶中一年前我在麥當勞用餐，想買飲料，我叫了可樂，當時，服務人員告知我，他們是用PEPSI，我問女友要不要？女友說，她不喝PEPSI。因此，我印象中麥當勞是用PEPSI的。後來我將這則資訊放上我的部落格，網友們紛紛發表意見說，麥當勞一直都是用可樂的，KFC才是用PEPSI，但我還是將這個討論寫出來，目的不是探討麥當勞用甚麼飲料，而是探討思考的方法。）

思考訊號：

看到這些資訊，你有甚麼幻想？

我幻想到有可能是可樂出這個主意，目的是搶麥當勞的主打飲料權，用這個點子說服麥當勞。

從我這個幻想中，你就會想到，我為甚麼當時會喊出：「如果我是可樂的執行長，我一定不批准這個廣告！」

你要做妓女還是做醫生？

現在我們把話題回到第一個飯局，看看那位女強人說了甚麼話？

女強人說：「你是在甚麼情況下才會想到轉換跑道？假如你的行業超賺錢，能賺取暴利，請問

你會想換跑道嗎？」女強人繼續說：「我們能不能假設當時林先生的樹桐事業遇到瓶頸呢？」

我看到這個分歧點的議題，提出一個觀點：「困境與瓶頸是兩個不同的概念！」

於是，大家又陷入了一場討論！

當時大家討論到一個議題：遇到瓶頸的人大多數是不懂得如何借力使力，借力的方向有二：第一是向銀行貸款，借錢財的力量；第二是往人脈方向，找到比你更有實力的人跟你聯盟合并，這就是借資源的力量……

我又看到分歧點，繼續拋出一個新的議題，當大家聽到這個議題都嘩聲四起！

我說：「假如，你是二十歲的美少女，現在你面臨了人生兩個抉擇，第一，你可以選擇做妓女，十年後，你不能再做妓女了，但你卻擁有二十萬現金的儲備；但如果你是準備要讀醫科，三十歲之後，你可以開自己的診所，但你負債二十萬現金，還沒有加上貸款利息！」（注意，這個議題只是比喻，我是比喻貸款把生意做大與現金流動充沛以發展自己的生意版圖。）

有一位很有見地的生意人說：「你這個是假設性的話題，假如要假設的話，我們可以假設讀醫的女人讀了三年，發現不如不做醫生，可以開醫療中心……」

另一人卻反駁說：「妓女也可以做了三年，不做妓女，開妓院，然後同樣是十年後收購醫療中心……」

請問，哪個方向才是在做對的事呢？

對的也會變錯

做對的事是不是暗喻著千萬不要做錯的事呢？或是千萬不要犯錯？為甚麼我們要怕犯錯？

我從來就不介意自己會犯錯，也不怕自己會獻醜！因為我明白：從我第一天學走路開始，就是從不斷跌倒學會調整的；從我第一天學說話開始，就是在獻醜。

與其要入對行，不如訓練第一流的思考方法；與其做對事、用對方法，不如學會如何以九死一生的人生觀來做心理準備，然後學會如何調整航道。（這套理論，請參考我們第四本書《心魔行銷～引誘人的心理手段》，我們有提到這個調整航道的觀點。）

思考訊號：

我們不擔心犯錯，只擔心你不懂得如何調整航道！

比如說，你在一個車流量很大的十字路口設立一個交通燈，是否有助改善交通呢？

這個情況就發生在我住所的附近，而這裡有一個車流量很大的十字路口，平時這裡都是亂中有序，從沒有試過塞車的情況或發生交通意外，我每次帶朋友駕車經過這十字路口時就笑稱這裡就是經濟學家說的「無形做法」。最好的示範，這裡不需要交通燈的管制，附近的居民都有一套讓與不讓的「無形做法」。(好比越南河內的交通，人要過馬路，是不能管紅綠燈的，你要過馬路是要雙眼平視前方，以不急不緩的速度直走，你千萬不要看左右兩旁的汽車或機車，也不要給四周嘈雜的喇叭聲嚇壞你，越南人駕車很喜歡按喇叭，你用身體逼出一條路，這些汽車與機車自然會讓你闖過馬路，相信我，我是以身試法安然回到馬來西亞。)

笑容也會錯！

不過當政府部門在我們這裡設立交通燈之後，情況大變，這裡變成無論是甚麼時候都出現塞車的車龍，所有居民都臭罵：「不做交通燈還好，做了交通燈將原本不塞車的地方變成嚴重的塞車區！」

我曾經讀過一本書，內容是說在美國某家大型連鎖商店的執行長，因為非常迷戀TOM PETER《追求卓越》的理論，尤其對「接近顧客」與「服務至上」的教條信受奉行。

他為了推展「對顧客微笑」的運動，要求所有連鎖店的員工發出親切的微笑與打招呼，他為了將這個運動搞大，與電視臺配合一個「百萬感謝」的競賽活動，就是說將他分布美國十七個地區的連鎖店，由電視臺的工作人員扮演顧客來打分，在每個區選出最親切的微笑的店員，然後經過一輪測試，店員可以贏取一百萬美金的獎金。

後來這本書的作者加入他們的行銷部，作者就問執行長：「這項對顧客微笑的親切運動提高了多少營業收益呢？」

對啊，花了許多錢，在媒體出盡風頭，風光一時，還引起話題，問題是提升了實質的收益嗎？其實對顧客微笑的活動肯定是做對的事，不可能沒有提升業績吧？多少會有一點吧！

思考訊號：

當你正在做著一件事時，你會怎樣判斷對與錯？

我們提供一個信仰給你：將「對」與「錯」先拋開，相信效果，相信真實世界，相信市場就是最厲害的老師！把大師殺死，殺死大師的手槍就是學會怎樣調整航道！

閱讀路線：

參考《大師賺錢秘密大公開》之「做顧問的秘密招數」。
其實你就是自己最好的顧問！

結果「深入」調查之後，作者發現：「營業額最高的店竟然是最不禮貌的店！」

我相信你有點不可思議吧！你放心，我讀到這裡時我心情也像你一樣：為甚麼做對的事會有這樣的結果？

後來這位作者再深入研究，他發現原來該店的顧客認為：最好的服務不是店員親切的微笑，顧客最想快速買到東西，快速離開商店，他們沒有留意到店員有沒有親切的微笑。

真相訊號：

不是你認為是好的服務（對的事），顧客也同樣是認為是好的，好的服務是生意人的假設性構想。

但，你也不要誤會我的意思，我可沒有說過，銷售員是不需要笑容的！

附錄：想得太多的故事

不知道你們有沒有聽過以下這則故事？我覺得很有意思，特地附錄在這一章節內：

有一個很會分析的人駕車到郊外公幹，他去到一個偏僻的公路爆了胎，他下車準備換輪胎——雖然朋友群中他的思考能力最強，也被稱為最冷靜的人——不過他還是暗罵一句：「媽的，為甚麼要在這麼偏僻的地方爆胎，如果不是那位顧客拉住我陪他唱歌，我才不會這麼遲出門……」

他打開後蓋，準備將後備輪胎拿出來時，才發現他的車竟然沒有千斤頂，於是他四下張望，連一輛「鬼車」都看不到，心下躁急……還好他看到遠遠的地方有幾家小農舍，於是他往農舍的方向開始一步一步的走著，他一面走一面想：

『這麼偏僻的農舍，他們到底有沒有汽車，沒有汽車的話，我豈不是白走一趟，難道又要走回來嗎？到時候怎麼了？天黑了，難道就要睡在汽車上嗎？』

『……不走去試試，連機會都沒有，這是李民傑常講的話。好了，這些農舍住的這麼偏僻不可能沒有汽車的，否則他們怎樣買家庭用品呢？嘿嘿人人都叫我分析王，沒錯吧，我竟然可以推出農舍有汽車的可能性是大於沒有汽車……』

『問題是這樣，在這麼偏僻的地方，突然有一個陌生人拜訪，他們不怕我是壞人嗎？我怎樣證明自己不是壞人？我第一句勾魂應該怎樣做？我第二招奪心又如何出手？還有洗腦呢？萬一出招出錯了，萬一他們不幫我，怎麼辦？等我算算看……一二三四，哇塞，只有四家農舍，我第一招行不通，我豈不是少了一次的機會？換句話說，我再想新的招數，我的幾率不是重新開始嗎？四次機會，我能在這麼短的時間想到招數嗎？都是《有錢人的偏方》這本書不好，李民傑不是告訴我，人有四分之三是不好的運氣嗎？他媽的！在我的頭腦內種

下這種邪惡的訊息……』

『好了，不用權謀，用誠意，怎樣？現在治安這麼壞，誰相信誰？我即使真的做了，敲門，他不在家呢？』

『我怎麼知道他在不在家？萬一他在家，他不開門呢？我這個思考法不就是李民傑在《有錢人的偏方》教的你我他「身份轉換思考法」，剛才我也有「正反思考法」來思考啊！』

『好啦，我排除他們不在家的可能不存在，我現在假設他們都在家，現在論到借不借的問題了……我的車離他們的農舍這麼遠，他肯不肯借呢？假如他沒有，當然只好找下一家了，假如他有的話，他說沒有呢？我怎樣證明我不會拿走他的千斤頂？一證明的話，我的價值會不會變低呢？他媽的，這是《勾魂奪心洗腦催眠》說的，學甚麼權謀，越學就越煩惱，如果叫李民傑來，他怎樣用權謀來解決呢？我看他還不是跟我一樣！』

『萬一他們真的沒有人肯借我，我怎麼辦？其實人類是要互相幫忙的，不能見死不救的……』

不知不覺他走到第一家農舍，他敲了門一下，沒有人反應，他突然火大了，心裡想：『真的，他們真的是假假不應門，連開門都不肯，我再敲大力一點，吵到你開為止……』所以他越敲就越用力，『不要以為我不知道你們在家，我聽到你們還播放江李兩位老師的影像書，我聽到的，我聽到的……慘了，他一定知道甚麼是格局，他一定明白人性的險惡，為甚麼這兩位老師的書要這麼好賣……』

終於，有一位婦女把門打開，微笑的問他：「CAN I HELP YOU？」他一聽就非常生氣，他大聲吼叫：「大家是華人，你為甚麼不講華語，我明明聽到你開權謀派的影像書，在門縫邊看到你在唱張學友的歌，還有完整一套台灣版的「奸的

好人」系列作品，不要以為我不知道你會講華語，你不會華語怎樣聽華語的影像書，不會華語怎樣讀「奸的好人」作品，你是不是要跟我來玩格局，你不要以為我沒有學過權謀，我剛才看到你的肢體語言不對稱，你的笑容是假的，你這個笑容就叫嘴笑臉不笑！呸！你不要以為我沒有讀過《財色戰場》！」

我在這裡告訴大家，其實我不會像這位仁兄想得這麼多，我連一招勾魂話術也不想，很直接的就向人求救！

不公平的競爭

盛產美女的國家

根據ＢＢＣ做過一項針對三十多個國家研究，他們將世界小姐、環球小姐、國際小姐號稱「世界三大美女」大賽互相比較，統計數字發現委內瑞拉小姐往往艷壓群芳，一定在榜上三甲內，凡舉足輕重的選美賽事，委內瑞拉必出盡風頭。

委內瑞拉雖然不是富裕國家，但這個國家無論男女都會把收入的五分之一用在裝扮之上，據說還有不少儀態學校，甚至擁有世界最多的選美比賽，從國家、學校、社區、村莊、咖啡廳、製藥業、汽車業、商品零售業都有選美比賽，不過最誇張的還是女子監獄與養老院都有舉辦選美比賽，結合種種愛美因素，促使這個國家如虎添翼，成為選美「大國」。

從上述的數據中，會否讓你認為委內瑞拉天生的美人比較多？是不是這個國家盛產美女？（風水問題？）

像盛產美女而享有盛名的區域，我們不時都聽過這樣的傳說，比如甚麼地方的女人身材最好，甚麼地方的女人眼睛最美麗，告訴你們，馬來西亞哪裡的美女最多？有沒有聽過，馬來西亞霹靂州怡保的美女特別多。（國際影星楊紫瓊就是怡保美女。）

一個虛構怡保美女的故事

劉小姐告訴我，她做銷售時，碰到有男顧客借意讚美她，如對方用間接式的讚美說：「有沒有人說過，你很像日本明星……」或「有沒有人說過你很像伊能靜……」（當時還沒有伊能靜風波）

劉小姐就會這樣回答他的顧客：「看在甚麼階段，讀中學，同學說我像鍾楚紅，中二有人說我像翁虹，出來社會後有人說我像林心如……」然後劉小姐就會開玩笑說：「即使女人相貌平平，只要你說是馬來西亞怡保出生的，在其他人眼中就突然變成美女！因為我是怡保人啊！」（注：劉小姐是沒話題找話題來談，她不是怡保美女，她是金寶美女，她這招話術是引蛇出洞，因為當她這樣說，留了一個空間給對方順著這個話題發展，對方十之八九會附和說，原來你是怡保人，難怪！）

顧客一聽，通常就會掉進劉小姐設計好的話術，對方一定會附和說：「對！對！對！難怪你這麼美麗，原來你是怡保人……」

美人要求顧客簽約，你能拒絕嗎？

當顧客一附和了劉小姐的怡保美女的話題，經驗告訴我，這筆談判已經是一個順利的開始了，

劉小姐就可以開玩笑地用小成交手法說：「怎樣？看到美女還不趕快簽字？」

這是一個小成交，當然沒有人會因為這句話而簽字，不過，劉小姐在對方的頭腦說了一次「還不趕快簽字」，而且顧客不但沒有抗拒，反而笑呵呵的。

一家有性別歧視的國際企業

有一次我和劉小姐與馬來西亞瑞士諾華藥廠的經理聊天，陳經理告訴我們，他聘請銷售員，幾乎清一色是女將，尤其是有樣貌身材的女將，他請銷售員根本就是性別歧視，他的理論是：「與其請有第一流技巧，像李大師般出色的男銷售員，不如請有第三流技巧、相貌身材出色的女銷售員，兩人一起出去談生意，三流的技巧、一流的美色，加上背後二流的軍師，絕對打敗你這樣出色的李大師！」

我聽了哈哈大笑，劉小姐搶著說：「只要市場大多數的醫生是男人，你的理論可以成立了。我做信用卡銷售員時，最喜歡做男顧客，做陌生拜訪，男人少有拒人千里之外，你在購物中心，少有男人連正眼也不看你，我承認美麗的女人，做生意比男人容易。你有相貌要利用男人簡直就是舉手之勞，要請司機，就有免費司機，我的一位女性朋友就曾經就吩咐過一個追求她的男人，替她打掃房間，那位男士還義不容辭免費做她一天的傭人……哈哈，最後他連她的手都碰不到！」

女人做到是事，男人無法做到

男人與女人相比，做陌生拜訪，陌生電話，你都很容易過關。

比如劉小姐有一次去到SONY的總公司，午餐後跟隨一大班人混進一棟大廈，直達這批人的辦公室，他跟在一位男士後面，當那人察覺到劉小姐時，他帶著三分驚訝兩分不滿的口氣問：「你是甚麼人？找誰？」

劉小姐指著他，笑笑的說：「找你。」

接著看了這位仁兄掛著的名片說：「你是不是叫ＸＸＸ？」

這位男士沒有好氣地反問：「你是怎樣進來的？為甚麼沒有預約？那間公司？」

劉小姐展示一副無辜的表情，走出他的辦公室順手關門，敲一敲門，再把門推開說：「就是這樣走進來囉！你以為我飛進來嗎？」說完，她就伸手說：「我是CITIBANK金融產品的營業代表。」

老兄，你認為這一連串的表演，如果換了是男人，他的後果會怎樣？

男人能不能用相同的招數做出相同的效果呢？

答案是堅定的：要是男人，早已被這位男經理趕走！

對！這個世界就是男女不平等的。

根本就沒有所謂公平的競爭，尤其是當男銷售員碰上女銷售員一起找男性老闆時。

「李老師，這個世界真的那麼不公平嗎？不是公道自在人心嗎？」

公道不在人心

也許你會說：「公道自在人心」，可是我從不相信公道是在人心，公道只在「時勢」。

思考訊號：

每個人所謂的公道，都隨著時代的轉變而有所不同。

古代認為有德的行為表現，在現代看來可能變成迂腐不堪。

今天你看到女銷售員比男銷售員容易成交，你就說不公平，不公道。

在古時候，我們男人三妻四妾是家常便飯，那個時候公道並不在女人的身上；今天我們一夫一妻，公道回到了女人的身上。

古時候，沒有人有一夫一妻的價值觀，男人三妻四妾根本就沒有所謂良心的問題！男女平等的問題一直被爭論不休了好幾個世紀，到最後才發現，公道不是在人心而是在時勢！

富豪榜上的不公平

二〇〇六年八月十五日，《福布斯》雜誌列出全球名人收入排行榜，小說家丹・布朗位居第七，同樣是作家身份的J・K羅琳則排行第九，另一位是脫口秀女主持人及運動員和導演，其餘的人佔大比例都是大企業家。

記得我以前還在商界時，我經常和幾位商場的朋友討論這些上榜人士，看這些榜上有名者到底是從事甚麼行業的？

然後凡是榜上有名的事業，我們必然密切關注。因此，看這類收入排行榜已經是成為我的習慣之一。

某次我們討論收入排行榜的事業時，一位較陌生的朋友問我們：「他們的收入跟你們有甚麼關係？有甚麼好討論？難道你能超越他們嗎？」

討論他們並非想超越他們。

我能超越J・K羅琳嗎？

即使我今天想以出書為專業，難道我看到丹・布朗和J・K羅琳蹲身在十名以內，我會傻到想超越他們嗎？

答案是絕對的——不可能！

第一，他們是小說家，只有寫小說的人是任何階層的人都有可能讀他們的書，寫商業的書是不可能超越小說家的；第二，他們是在英文世界裡寫作。

看到排行榜上，寫作的竟然佔了兩席的位置，就証明了寫作的前途趨勢，何以不見磨剪刀的事業榜上有名？

因此，參考排行榜是參考指標，絕非超越目標。

思考訊號：

我常常鼓勵讀者，選擇新的行業，要想辦法打聽兩個訊號。
第一個訊號是：在這個行業最高的收入是多少？（這是參考它的發展空間有多大）
第二個訊號是：在這個行業最差的收入會多慘？（這是參考它的退路指標與該何時終止投資）

企業家與小說家

當年我們每當看到作家榜上有名，有一位商界朋友就忿忿不平地說：「作家最好，寫一本書大紅後，就躋身在世界富豪排名之內，他們那些做大生意的投資超過億萬，收入即使是超過他們三倍還是輸了給他們……」（他的意思是投資有風險，當作家的即使失敗後果也不嚴重，但生意人就不一樣，要成為億萬有可能在半途就死在俄羅斯輪盤上，而且還不能這麼快達到億萬富豪。）

我這位朋友說，即使企業家年收入是百億，而小說家的年收入是三十億，那小說家的收入還是比企業家好——因為他們是相對低風險下得到他們的財富。頂多，他們只是付出一次，寫完整本小說，暢銷之後，許多客戶就自動上門，他們真的睡著覺都可以賺錢。

生意人呢？

麵包店與暢銷書

你大可想象，麵包店生意很好，他需要設置很多的烘麵包爐，生產機器，還要請很多位做麵包的師父，工廠的面積，機器會影響生產限額，每天的需求量又反過來影響你加大產量的風險，但你寫一本暢銷書，不同顧客訂購時，作者不需要再寫一本相同的《哈利波特》，這個境界大不同，暢銷書作者可能是睡著覺都能賺錢。

思考訊號：

台灣某著名作家在三十六歲的時候，放棄名醫、名教授於一身的榮耀，而選擇專職寫作。他告訴我們，他是想要更多的自由，這一點就是最好的証明。我們不妨看看他的潛台詞是：做名醫、名教授賺錢是肯定沒有任何的問題，但是你會完全犧牲了自由——這就是上述我所說的睡覺賺錢與睡覺工作的分別。

當時，流行在我那班生意朋友的口號是：在同行贏回來的是不公平裡最公平的競爭，但不同行業的收入互相比較則變成最不公平！

賣衣服的銷售員做得最頂尖的，最好的，他的收入肯定比不上原廠藥界一位最普通的銷售員，你還說上天是公平的嗎？

但在相同行業裡的競爭會不會公平呢？

不公平的世界中的公平

說過善意是鋪成地獄之路的經濟學家海耶克，他認為現實世界的競爭，根本就沒有公平與不公

李民傑 **有錢人的偏方**

平，支持他這個觀點背後的理由是：

現實世界是複雜的，因果關係永遠剪不斷理還亂，比如兩個才華相等的人，A加入中型公司，B因為是太子爺回去父親的大集團工作，兩人同時競爭某工程，因為B的集團夠大，他們用了「不公平」的手法獲得比A更多的內幕資訊，結果這場競標B贏到手了！

表面上來看，B是用不公平的手段贏得勝利，可是你們知道嗎，根據海大師的理論，這個不公平的競爭，你用「現在」這個階段來看是如此，倘若你回到「過去」的階段，大集團之前的基礎、公關關係等所付出的代價呢？

就好比劉小姐SONY的個案，她是借用她的優勢，學到的權謀手段、應變之道，她是在不公平的優勢，又有公平的競爭。

因此即使現在的不公平之競爭，做大事的人，應該對這種不公平不屑一顧，比如那些因為看到不公平的男人會罵：「她是女人當然不同啦！」進而想要求顧客給予「公平」競爭的條件，不斷上訴爭取公道——這是影響你情緒與思考用甚麼手段的噪音！

經濟學家認為，不公平的競爭一點都不可怕，當你要求公平之後，那個時候才真正一點都不公平。

想清楚這句話，假如這個世界變成「真的公平」，小集團根本無法競爭。

成本絕對比你低，組織又比你大，售價因為「真的公平」之後，小集團根本無法競爭。

用小人計來贏大人的手段

海大師看得比你深入，你不妨想想，大集團可以用不公平的價錢賣給消費者來謀取暴利，你輸了一次不公平的競賽，下次你同樣可以用不公平的手段來贏取競標，為了吃這塊肥豬肉，你認為大家會否各出奇謀呢？

或者我用家庭兄弟競爭來很含蓄的說明如何使用不公平的手段，比如，媽媽煮了四塊糕點，本來是兄弟一人兩個，因為哥哥貪心，就對弟弟說，我們來玩猜枚遊戲，我們十輪定輸贏，我讓你三勝，弟弟因為貪心，一時忘了哥哥是猜枚高手，哥哥有一套猜枚的必勝手段，結果弟弟輸完所有的糕點給哥哥。

這個本來就是不公平的競爭，弟弟輸了之後，學乖了，於是他背著哥哥跟媽媽說：「媽，以後你煮糕點時，叫我來幫你，我想學煮糕點。」

媽媽信以為真，又做了四個，吩咐弟弟一人拿兩個，這次弟弟偷偷吃了兩個，然後拿到客廳對哥哥說：「這次我才不笨，我不玩猜枚了，一人一個糕點，總比完全沒有糕點吃好！」

不公平的決鬥必勝法

聖經記載過大衛跟巨人決鬥，本來公平競爭就會變成不公平的決鬥，可是大衛甚麼都不說，藏

著彈弓珠，趁巨人不為意時，射盲了巨人的眼睛，他用不公平的手段贏得決鬥！

但一回到公平的規則，對大衛的體型來說，就變成不公平了。

我們既然來到這個世界，就有責任去認識這個世界，同時也要承認，並且接受這個世界所包含的一切。這裡不是讓你來拿回公道的地方，這個世界不但沒有任何人能教你成功，同樣的也沒有公平的競爭。

題外話，思考題：

我記得到中國的麗江旅遊，我們各自帶著在飯店附近租用的冷（寒）衣乘坐纜車前往玉龍雪山玉坪衫遊玩，約一個小時後從玉坪衫回到雪山的山腳。

當所有人回到旅遊巴士上的時候，竟然不知從哪裡跑來七至八位中國人包圍著我們的巴士。他們把中國女導遊叫下車後，其中有五名把她拉進一旁，說甚麼你們帶遊客來遊雪山，但不可以在離開玉龍雪山範圍外租用冷衣，一定要來這裡租用他們的冷衣。

我聞言勃然大怒，連同一位前輩準備下車找這些人理論。

誰知道這些人像是早有默契（可能已經有了經驗），他們嘻皮笑臉跟我們說：「不好意思，不關你們的事，這是我們和導遊之間的問題，你們要開開心心來玩，開開心心的回去，請你開開心心，不要生氣哦！」一時間拿他們沒法。

一陣擾攘之後，女導遊哭泣著告訴我們：「算了，算了，算我倒霉，你們都把冷衣送給他們，租用衣服的錢由我賠算了。」

我想，以後這位女導遊還敢不跟他們租用冷衣嗎？

這是公平競爭嗎？

假如外頭租用冷衣的價錢比他們這裡的便宜，他們看到人們不用他們的東西，就強詞奪理，作出所謂革命式暴動以威逼的手段令人屈服，你不得不說這是大衛打敗巨人的智慧！

附錄：女人真的比男人會做生意嗎？

約十年前的一場大地震之後，經過重建，麗江古城被發掘成為旅遊中心，並列入世界文化遺產中。古城雖不是江南卻有江南之稱，古城沒有任何的圍牆，你走進麗江市中心，在新建的現代化建築擁簇下，赫然安坐著一座這樣的古城。居高凝望，古城呈半橢圓形，其格局是根據陰陽五形八卦建築而成，佔地約五公里平方，如果要走完整座古城需要三天時間（我的某位好朋友曾經在麗江住了一個月的時間）。

為甚麼麗江古城會有江南之譽呢？

是因為在古城內家家戶戶都有小橋流水，水是從玉龍雪山流下，自古以來，家家戶戶的門前流水在使用的時候都有規矩，早上是用作飲食所用，中午則用來洗菜等用，晚上用來洗衣物，世代流傳下這樣的生活習慣，既環保又衛生，可見當年建造及管理這座古城的前人智慧超凡，居然知道取之自然、同時也要守護自然，與自然和平共處，才能天長地久、源源不斷！

走進古城，最寬闊的地方就是四方城，今天當然與當年茶馬古道馬幫交易的情況一樣熱鬧，可能還會有過而無不及。據中國當局的旅遊統計，每月的平均遊客人數就達兩三萬之眾，當年的市集應該不會有今天那麼熱鬧吧！今天我漫步其中，只見整個四方城全是人潮湧湧，場面好不壯觀！

整座古城的道路是由大理雲石鋪成，第一堅固持久，第二是容易處理清洗。可是，當馬幫在四方城內做交易的時候，將馬匹牽梆在一旁。於是，等到傍晚時分馬幫離開，整座四方城留下最多的就是馬糞。古人建造古城的智慧原來也將之考慮在內，故我們會發現，原來整個四方城就呈傾斜型，就好像建造在一個山坡上，四周圍著河流。（非自然景觀，是古人刻意建造出來的效果。）每到傍晚，所有人潮離去後，她們就

會引入上流的河水沖洗四方城的街道，以此保持城內街道清潔。這是多麼細緻的構思！簡直是充滿靈性的智慧！

在這裡你看到古城外貌的幽深肅穆，也看到內在的生活智慧——居民遠祖的高瞻遠矚。

香港的才子陶傑說過：「歷史和地理，是一對天生的情人。歷史要由地理來傳話，而地理，如果沒有歷史的內容，不過是一張空洞枯燥的地圖。旅行的目的不止是拓闊空間，還有穿梭時間。喜歡歷史的人，如果也鍾情地理，而且囊有餘金，能經常旅行，不但擁有世界，還可以成為一個智者。」

站在四方城的中央，幻想當年的種種盛況，馬幫應該都全是男人，而在這交易地點所主事的納西人竟然全是女人。納西族的男人最幸福，因為他們的男人不必工作，每日只管吃喝玩樂、唱歌跳舞，女人也以嫁到這樣的丈夫為幸。

我想這就是「吃拖鞋飯」（吃軟飯）和「姑爺仔」的開山祖師，做小白臉做到這麼合法光榮，連我也想做納西族的男人。

不過，納西族的女子，絕對不允許丈夫搞婚外情，一旦東窗事發，妻子會以腰間佩劍將丈夫就地正法，由此可見其性格之剛烈。

我在想，納西女人憑甚麼麼跟馬幫做生意？

想象一下，馬幫能歷經千山萬水，途經山窮水惡，這些人應當身經百戰、見識非凡，交易的時候必定需要精打細算，斤斤計較，方能賺回他們冒著生命危險來這裡的風險成本。到底這些女人是怎樣討價還價的？女人如果在做交易的時候，會不會格外牙尖嘴利？她們如果在談判的時候軟硬兼施，對大有男子氣概的馬幫嬌聲嗲氣，會不會軟化男人的斤斤計較，為故作大方而割地退讓呢？

難道根據陰陽五行八卦原理所建造的古城，令納西族人

從中領略到老子順應自然、以柔克剛的哲學，故指派女人出來與雄赳赳的鬚眉男子周旋嗎？

這樣做是否就能夠賺得馬幫的同情分？

推而廣之，女人是不是比男人會做生意？

有錢人無法則，沒定律

超級胖子的長壽之道

朋友為了激勵他身邊的人，他這樣說：「如果你客觀條件比李民傑好，比如你會英文、馬來文，你會多種語言，加上你的學歷，我才不相信你做生意會輸給李民傑？」

朋友轉告我知道時，我說：「其實我的成功經驗，可以說完全跟任何人沒有任何關係。最正確的說法是，任何人的成功經驗都跟任何人沒有關係，不值得你敬仰崇拜，他的故事僅是提供你參考的價值。」

曾經擔任過前美國總統羅斯福副手的加納，他是羅斯福的第一位拍檔，就是羅斯福做第一屆總統時的副總統。這個人活了一百歲，記者問他健康之道是甚麼，他告訴記者：「我是超重的大胖子，生活習慣是吸煙、喝酒、熬夜……」

換句話說，他的健康原則就是沒有健康原則，他沒有遵守任何的健康法則，但他卻是百歲不死

的老人，如果你想要健康，你敢不敢跟他？

即使他跟你說實話，告訴你這些，你只是聽聽而已，你能如此做嗎？

如果你想走健康之路，你還是需要依循現代的保健常識，你不能因為一個例外就說現代健康法則不對，同樣的，你能說，沒有遵守現代的健康法則，就不能活到一百歲嗎？

凡事都有例外！

因為我有一個這樣的父親

有故事這樣說：兩兄弟看到吸毒喝酒有暴力傾向的父親，打死自己的老婆，父親被送進牢獄之後，兄弟分別送到托兒所被收養。二十年後兄弟相遇，二弟看到大哥吸毒喝酒有暴力傾向，就問大哥：「大哥，你為甚麼會變成這樣呢？」大哥說：「弟弟，因為我們有一個這樣的父親。」

大哥看看這位弟弟，有點不同了，知道他現在是掛牌上市公司的老闆後，他就問弟弟：「弟弟，你為甚麼會變成這樣呢？」弟弟說：「大哥，因為我們有一個這樣的父親。」

思考訊號：

同樣的過去，不一樣的思考方向，有不一樣的結果！

我建議你不要學任何人的經驗，但可以參考他們的思考方法或思想見地。

比如在你的創業過程，你打打打、沖沖沖時，你真的如教成功學的講師所說般，你需要對未來有很清晰的概念與圖像嗎？

我們都是亂物堆中成長的天才

我相信任何人創業之初，頭腦內只有一個很模糊的概念，未來的景象全部都是想象出來的。

好比說，我要寫這本書，內容是與大家一起探討，如何分辨成功的噪音與訊號，我的頭腦先有這個模糊的概念，當我坐在電腦前，手指開始按在鍵盤上，我對全文的結構想出一個未來的景象，我先從頭腦內的材料或經驗搜索，看到底有那些材料可以用，我的念頭起伏不定，第一個起心動念是想說，用李嘉誠的故事好嗎？可是我將之刪除，比較適合，寫著寫著結果我又將之刪除，因為我覺得大多數的讀者可能感受不到，畢竟這些大富豪太遙遠，倒不如用我本身所見所聞，讀者或許有更親切與直接的感受，接著我想用過往經驗來說故事，加上我的想象力，在腦中穿插剪接、連貫……終於寫完這本書。

好了，我重讀之後，覺得好像美中不足所以又開始修改……

本來這本書的書名，我想用《沒有任何人能教你成功》，後來我又改成《大師已死》、《把教你成功的大師殺死》、《如何從分辨噪音與訊號》，《有錢人禁區》，

《有錢人迷宮》最後統統都不用，只是很簡單取了《有錢人的偏方》。

真情流露的訊號：

我在網上查到跟「有錢人」有關聯的書名很多，向來我們《奸的好人》的書名都是顛覆常識，打破常規的，這次假如我想奪取新一批讀者群，我就不要走顛覆常識，打破常規的書名與內文介紹，我選擇用一窩蜂的書名，用一窩蜂的介紹法，以我們舊有的讀者群作基礎（後盾），看有沒有辦法開拓新的市場，就是打開沒有機會讀過「奸的好人」系列作品的讀者群。

至於說，我起用「有錢人」這三字作書名原因很簡單，比方說A對西藏密宗有興趣，尤其是紅教的大圓滿有興趣，A在書店閒逛時，凡看到「藏密」或「大圓滿」等字的書，必會拿起隨手翻閱（你看，讀者群多明確）。

據此，我相信市場必有一批看到「有錢人」三字就自然拿起書本翻閱，從我閱讀過這麼多本有錢人的書，我迷戀式相信自己寫的內容絕對比他們好，因此想區別我跟他們不一樣，我用就「偏方」這兩字，我認為在這本書說的內容，你絕對很難在「有錢人」書堆中找到這種資訊。

請問怎麼會有清晰的概念與圖像呢？從寫一本書的內容到擬定書名，我都不斷修改與調整，一開始就有清晰概念的說法，如何能要我相信呢？

請問，我這個想法會成功嗎？坦白說，我不知道！但我寫得很過癮，尤其是罵講師群，因為我痛恨江湖佬，由於當年我沉迷宗教修煉，就是被江湖佬所騙，因此最鄙視江湖佬。

也許同行的講師群看了這本書會很恨我，但無所謂，如果你沒有得罪過人，就是言之無物，我有這個機會罵江湖佬，怎能放過！其實這本書的內容原是探討「改變」的，後來又想到寫「失敗學」，誰知道變成現在的「從噪音找尋訊號」。

而完成本書後，我將多篇的文稿再行分類，頭腦現在的概念變成，第一本書談如何用腦分辨噪音與訊號，第二本書是開拓「心眼」，第三本是談權力鬥爭，但僅是我現今的概念——如果第一本書沒有形成，請問，我有沒有這個三本書的清晰概念。（第二本書已經完成初稿了！）

我再寫下去時，又有可能跟隨著我的內容轉變而不同。

的老人，如果你想要健康，你敢不敢跟他？

即使他跟你說實話，告訴你這些，你只是聽聽而已，你能如此做嗎？

如果你想走健康之路，你還是需要依循現代的保健常識，你不能因為一個例外就說現代健康法則不對，同樣的，你能說，沒有遵守現代的健康法則，就不能活到一百歲嗎？

凡事都有例外！

因為我有一個這樣的父親

有故事這樣說：兩兄弟看到吸毒喝酒有暴力傾向的父親，打死自己的老婆，父親被送進牢獄之後，兄弟分別送到托兒所被收養。二十年後兄弟相遇，二弟看到大哥吸毒喝酒有暴力傾向，就問大哥：「大哥，你為甚麼會變成這樣呢？」大哥說：「弟弟，因為我們有一個這樣的父親。」

大哥看看這位弟弟，有點不同了，知道他現在是掛牌上市公司的老闆後，他就問弟弟：「弟弟，你為甚麼會變成這樣呢？」弟弟說：「大哥，因為我們有一個這樣的父親。」

思考訊號：

同樣的過去，不一樣的思考方向，有不一樣的結果！

我建議你不要學任何人的經驗，但可以參考他們的思考方法或思想見地。

比如在你的創業過程，你打打打、沖沖沖時，你真的如教成功學的講師所說般，你需要對未來有很清晰的概念與圖像嗎？

我們都是亂物堆中成長的天才

我相信任何人創業之初，頭腦內只有一個很模糊的概念，未來的景象全部都是想象出來的。

好比說，我要寫這本書，內容是與大家一起探討，如何分辨成功的噪音與訊號，我的頭腦先有這個模糊的概念，當我坐在電腦前，手指開始按在鍵盤上，我對全文的結構想出一個未來的景象，我先從頭腦內的材料或經驗搜索，看到底有那些材料可以用，我的念頭起伏不定，第一個起心動念是想說，用李嘉誠的故事好嗎？可是我將之刪除，因為我覺得大多數的讀者可能感受不到，畢竟這些大富豪比較適合，寫著寫著結果我又將之刪除，我認為用全世界最快成為世界富豪的比爾蓋茲會太遙遠，倒不如用我本身所見所聞，讀者或許有更親切與直接的感受，接著我想用過往經驗來說故事，加上我的想象力，在腦中穿插剪接、連貫……終於寫完這本書。

好了，我重讀之後，覺得好像美中不足所以又開始修改……

本來這本書的書名，我想用《沒有任何人能教你成功》，後來我又改成《大師已死》、《把教你成功的大師殺死》、《如何從分辨噪音與訊號》，《有錢人無定律沒法則》、《有錢人禁區》，

《有錢人迷宮》最後統統都不用，只是很簡單取了《有錢人的偏方》。

真情流露的訊號：

我在網上查到跟「有錢人」有關聯的書名很多，向來我們《奸的好人》的書名都是顛覆常識，打破常規的，這次假如我想奪取新一批讀者群，我就不要走顛覆常識，打破常規的書名與內文介紹，我選擇用一窩蜂的書名，用一窩蜂的介紹法，以我們舊有的讀者群作基礎（後盾），看有沒有辦法開拓新的市場，就是打開沒有機會讀過「奸的好人」系列作品的讀者群。

至於說，我起用「有錢人」這三字作書名原因很簡單，比方說A對西藏密宗有興趣，A在書店閒逛時，凡看到「藏密」或「大圓滿」等字的書，必會拿起隨手翻閱（你看，讀者群多明確）。

據此，我相信市場必有一批看到「有錢人」三字就自然拿起書本翻閱，從我閱讀過這麼多本有錢人的書，我迷戀式相信自己寫的內容絕對比他們好，因此想區別我跟他們不一樣，我用就「偏方」這兩字，我認為在這本書說的內容，你絕對很難在「有錢人」書堆中找到這種資訊。

請問怎麼會有清晰的概念與圖像呢？從寫一本書的內容到擬定書名，我都不斷修改與調整，一開始就有清晰概念的說法，如何能要我相信呢？

請問，我這個想法會成功嗎？坦白說，我不知道！但我寫得很過癮，尤其是罵講師群，因為我痛恨江湖佬，由於當年我沉迷宗教修煉，就是被江湖佬所騙，因此最鄙視江湖佬。

也許同行的講師群看了這本書會很恨我，但無所謂，如果你沒有得罪過人，就是言之無物，我有這個機會罵江湖佬，怎能放過！其實這本書的內容原是探討「改變」的，後來又想到寫「失敗學」，誰知道變成現在的「從噪音找尋訊號」。

而完成本書後，我將多篇的文稿再行分類，頭腦現在的概念變成，第一本書談如何用腦分辨噪音與訊號，第二本書是開拓「心眼」，第三本是談權力鬥爭，但僅是我現今的概念——如果第一本書沒有形成，請問，我有沒有這個三本書的清晰概念。（第二本書已經完成初稿了！）

我再寫下去時，又有可能跟隨著我的內容轉變而不同。

兩幅撲克牌的遊戲

據說愛因斯坦曾經說過：「如果書桌亂七八糟，表示頭腦也亂七八糟；那麼，書桌空無一物表示甚麼？」

我曾經在一本書讀過一則撲克牌遊戲的資訊，某次我出席練老闆主持的商業交流飯局的宴會，將這個撲克牌遊戲帶入讓大家討論。

因為在這本書我讀到的資訊是：從一副順序排好的撲克牌，要現場的參與者挑出四張被指定的牌，用順序排好的牌費時是十六秒；用打散的牌，費時是三十五秒。

我將飯局分成兩組，A組和B組。

A組是拿順序排好的撲克牌，B組是拿打散的牌。

我要求他們用五輪分勝負。

結果是手中拿打散的牌贏出。（我證明了書本是錯的！）

我從這個遊戲開始向參與飯局的人解釋：

順序的牌就好像是市場那些商管書，都是事後孔明向你解釋，他們的成功都是順序按步驟完成的，先有長中短期目標，甚麼完善的計劃等理論。

但你們要注意，從你開始做生意的第一天，你們手中拿的牌肯定是被打散的牌，哪會有順序排好的牌呢？

可是要求你挑牌的人，隨意指出四張牌，順序的人就順序找，散亂牌的人，就是因為手中的牌是散亂的，往往很可能在第一時間就找到兩張牌（兩張牌相連在一起），知道自己手中散亂牌的人，選牌靈活得多，他不需要順序算牌，因此亂牌贏。

你在想象一下，如果每一輪要你挑牌，你都需要先將牌順序整理，請問，你會不會浪費時間呢？

我的意思是，很多人想將成功理出一個順序，成功到底有沒有規律，有沒有法則？

要你挑牌就像你做生意時的種種機遇與問題，這些問題、危機都不是順序出現的。

我透過這個遊戲告訴他們，我不相信成功是有定律與法則！

你知道為甚麼我們需要尋找定律與法則嗎？

我們是為了尋找強心劑，當有人告訴你用ABC這條定律與法則你就能成功了，你就安心與放心了。

矛盾的是，人又是不安份的人，守規矩守久了又開始想玩新的花樣，覺得一成不變的東西很悶，結果要你守規則你又守不住，雖然守不住規矩，但又喜歡尋找規矩，結果找了一個規矩又一個規矩還是無法成功。

現在我只不過在你的思想播了一個種：當你把大師殺死，你不趴在地上看人，看穿廢話中的廢話之後，你就要開始玩顛覆常識的思考方法，一旦你知道人是守不住規矩，又想尋求規矩時，你就要打破常規。

從垃圾中找靈感

人類許多突變的新知識都是不經意的發現。

原始人開始懂得吃煮熟的食物是因為一場突發的意外——森林大火，燒死了許多動物，才發現原來煮熟的食物是那麼的滋味。

我不知道你們有沒有試過，當你回到書房看到桌面堆滿了文件，你正想找某份資料，在你翻閱資料時，你一份又一份翻查，不要的你就拿開，突然，你翻到一份文件（你不經意的發現），雖然這不是你想要的文件，不過內裡的資料正吸引了你，你看著看著，腦袋靈光一閃，激發出你新的靈感！

美國有一位生物學家，他正撰寫一篇論文時，他正讀著一份資料，其中一個論點激發了他想找

一些證據，他本意是想翻查某本工具書，卻意外發現了他另一位朋友的信件，結果他閱讀之後，再與工具書配搭并列，如此竟然讓他發現一個生物學的新論點，就是這個意外的發現，讓他贏得諾貝爾獎。

意料之外的成功

正如科學家做實驗的時候，開始是先做一個假設，他們認為這個實驗做出來可能會這樣——注意，開始是很模糊的概念，沒有一個清晰完整的未來景象——結果實驗失敗，得到不一樣的效果。

這時候，科學家不是抱怨實驗的失敗，他會從這個實驗中想象：「我如果在某階段，加這個成份，到了某階段又放這個配搭，結果又會有怎樣的變化呢？」

他們是沉醉在他們的實驗，完全沒有失敗的感受，不斷為未來的景象做新的配搭與鋪路。

你認為牛頓是「有心」發現地心引力的嗎？地心引力是他研究的主題嗎？

答案是：非也！

他不是專門研究地心引力的，牛頓是煉金術的信徒，他在無意中發現地心引力，當然，蘋果跌在地上，牛頓也親口承認只是虛構的故事，目的是強化地心引力留給大眾的印象。（我讀過一篇不詳盡的報道，牛頓地心引力的理論是偷他朋友的研究報告，故對這個「偷地心引力」的說法，我是

採取既不是相信也不是不信的態度，因此我還是保留是他發現地心引力的「大眾說法」。）

思考訊號：

人類都是最有適應力的機會主義者，可以憑著瞎貓碰上死老鼠的偶然機遇改變世界。

配合閱讀路線訊號：

參考《瞎貓不捉老鼠致富法》

自殺不死會發達

中國人發明炸藥呢？

也不是刻意發明的，是道家人物煉丹時，意外的產物。

青霉素的發現是因為亞歷山大的實驗室被污染，他意外發現這個「污染」竟然具有抗菌的效果。

你也不要以為「威爾鋼」（偉哥）的發明是為了男人而研究，真相是這位諾貝爾獎得主，主力研究高血壓的藥物，是在無意兼意外發現這個男人之寶的「產物」。

還有，你電腦鍵盤上的打字排列法：QWERTY，這個發現也是意外的產物！

中國人俗話說：有心栽花花不成，無心插柳柳成蔭。（但不是教你不去試）

我在思考訊號中告訴你：很多成功都是來自於意外的錯誤。

調刺訊號：

我可以繼續找資料再舉更多的實例，相信想為成功找出一條定律的人再看下去的話，肯定會跳樓自殺，不過當他跳樓自殺後，他又可能意外發現經濟學家研究過的一項理論：凡自殺不死的人，他往後的事業會比自殺前超越N倍。（這個自殺不死會發達的資訊，確實是有經濟學家做過研究。）

這個世界的成功者哪會有很清晰的畫面這回事呢？！

即使是大富豪告訴你，你也要採取保留的態度——他們對你說吃饅頭不會飽，你要吃叉燒包。

誰告訴你一開始他就有很清晰的畫面，他很大的可能是騙人的！

我想說的是，許多人成功都是從現實的狀況，配搭上想象，變化出不同的現象後，再從新的現實的狀況，再配搭新的想象，結果未來的景象也就越來越清晰了……

第一句話與第七句話的分別

有些學員很渴望我替他設計話術，就是從第一句話設計到成交的話術。

我常常罵顧問與講師是騙子，有沒有想過為甚麼？

你不妨想想，誰最清楚你的狀況呢？

答案是你自己。

你面對困難，卻希望老師親自出手為你解決困難？

我以拜訪顧客來說明，比如今天你想出一招勾魂的話術，你一天不拿出來運用，根本不知道它的成效，只有你在市場用過之後，才知道效果如何。

好了，倘若你肯做實驗，當你進到顧客的店鋪，說了第一句設計好的話，即使被顧客趕走，接著你就開始想：「這個實驗，為甚麼會如此呢？下次見面時，我改成不一樣的話術，比如說，就將顧客把我趕走的那句話變成勾魂開場白吧！」

然後，你還是要再下戰場實踐，才能看出改良後的招數成效是如何。於是，第二次再見顧客，這次顧客願意聽你說話了，但你說到第七句話，顧客聽了就非常生氣，你又被趕走，相信你開始知道實驗是怎麼一回事吧，接著你只需要從第七句開始修改……如此類推。

任何的招數跟科學的實驗是沒有分別的。

真相訊號：

要注意，很多困難都是很個人的，別人幫不來，你們問我問題，我只是給你一個大概的方向，你得到這個方向後就要馬上做實驗啊！反正你不做實驗，做老師的也不會有甚麼損失

因此，有可能你第一次設計就有效，完全達到你要的效果，這時候你說，成功是不是很快呢？（就想你拿著亂牌挑牌出來的隨機性）

也有可能要修改第十次才組成最完整的話術。你說成功是不一定快呢（也許很慢）？連快慢都無法掌握，你認為定律在哪裡？

思考訊號：

如果事情開始就不順利，試一次，再試一次，然後放棄！

愛迪生是放棄了一萬次的失敗實驗，才試出一條成功發明電燈泡的途徑！

不是快慢，或定律，而是你的頭腦會不會尋找問題。

比如有一位顧客走進你的門市店，在你的店鋪四處張望瀏覽，然後就離開，他離開後，你第一個念頭想甚麼？

如果你是這樣想：「如果你不想買東西就不要進來，只是閒逛，簡直浪費我的時間。」

對，你當然可以這樣想。

有一位學員是在某門市店當銷售員，她問：「李老師，請問怎樣趕走我的假顧客？」

女學員告訴我：「假顧客的意思就是進店後東摸摸，西碰碰，拿起貨品欣賞放回架，隨口問問價錢，若無其事走出店……」

我好奇問：「為甚麼你要趕走你的假顧客？為甚麼你不想想怎樣利用這群假顧客來引誘真顧客？」

我允許你抱怨，可是你只能抱怨一次，之後我要求你多想一個方向：「假如他是真顧客，想買東西，他到底在看甚麼（找甚麼）？為甚麼看了就走，是不是我的店鋪沒有他想要的產品？還有甚麼產品是其他店有，而我的店是沒有的？」

你就是要用這個「正反兩面的思考法」來做實驗——允許你作負面想法一次，然後多一個正面的角度來思考。

思考訊號：

注意，我沒有要求你不往負氣的方向去想，我是教你想了一個負面

的思想，就來個正面的思想，你要像太極陰陽圖，陰中有一點陽，陽中又有一點的陰。好了，負面的想法（假顧客的想法），不能讓你有所改變，只能讓你去反省一下，到底還有甚麼方法吸引到真顧客，或你能想出甚麼技巧將假顧客變成真顧客？

此外，你假設正面想法是對的（他看不到他要的東西，所以離開），因此你就要開始尋找答案。

怎樣尋找答案？

用《孫子兵法》的知彼知己方法。（我有一位香港的朋友，他會假扮顧客到競爭對手的店詢問價錢，看對方如何做銷售展示。）

你在收集情報時發現：其他店有的產品，你的店也有，他們沒有的，你有……這時你就要進一步考慮你店裡的擺設了……

我並沒有全面否定負面的因素，但我要求大家做兩件事：第一，先用腦，再用心；第二，不斷嘗試，沒有試過，怎麼知道沒有機會呢？任何機會都是試出來的。

讓我們回到門市店的案例，當你用了「正反兩面的思考法」，就要用「轉換身份的思考法」，你先要將之變成顧客的身份：「如果我是顧客的話，我想買某產品，我走進店，我會怎樣瀏覽……假如我是閒逛，我會怎樣？假如我只是要比較價錢，我又會怎樣？」

思考訊號：

轉換身份思考法的秘密口訣是：你我他三身轉換法。

在平時嘗試留意自己想買東西時，走進店鋪，第一件事會做甚麼；不想買東西，只是閒逛，走進店鋪的肢體語言又有甚麼不同，你是不停的研究，不停的修改……

你問：李老師，這種你我他三身轉換思考法要何時停止呢？（參考附錄的〈仙家的修煉〉）

我反問你，你認為成功之後，你就沒有了問題嗎？不要那麼天真好不好，黎智英的書也告訴我們：成功之後，馬上就會有新的問題！

附錄：仙家的修煉

在國家地理頻道看到章子怡訪問。

她公開承認在十七歲年間在舞蹈學院的不愈快事件——由於骨頭硬，不是練舞的材料。每次舞蹈學院的淘汰試，她都在晚上十點苦練，甚至練到偷偷哭泣。每次都很「危險」地過關——現今舞蹈學院的人，用瘸子（走路一拐一拐）和長短腳來形容她，甚至以《十面埋伏》這齣電影來攻擊她，說跳舞的那幕戲有三分之二是用替身來演。

章子怡之前已經在國家地理頻道自說自話談到這些，我聽了非但沒有看不起她，反而極為佩服她的毅力。

據章子怡說，她知道自己不能在舞蹈學院打出天地。她既不傻又不笨，因此沒有堅持下去。後來她轉投演藝學院，為了學好演技，即使是學院假期，同學們放假遊玩，她還拿著筆記本，整天站在火車站，看送行的情侶是怎樣難捨難分的面部表情、細微的肢體動作。還有，爸媽送自己的孩子、朋友送行，一一分類，對比觀摩。

有時候她還會坐在茶室內，看眾生百態：情侶如何牽手進來，坐下來如何卿卿我我；男的想追女的，女的如何坐，表情該如何；分手的情節，女的如何發脾氣……等。

因此，我們才有機會看到，今天的章子怡是兼具美貌與演技的實力派演員，而非陪襯的花瓶。

小說家費茲羅（F.Scott Fitzgerald）常常喜歡在咖啡座和酒館獨坐，隨身帶著筆記，把從四周聽來的交談記錄下來。

他是偷聽別人的談話，試試從他們的聲音，猜測他們的年齡、籍貫、職業，從他們的交談時使用的詞彙，想像他們的身高、容貌，是胖還是瘦，先描述下來，然後再回過頭看看，求證自己的描述。

已經忘掉是幾曾何時開始有這個習慣，我喜歡跟身邊的人玩這些遊戲。坐在餐館，看到一班人，就開始猜測，誰是大老闆，他們為甚麼這樣坐，哪個是馬屁精，從他們的言談表情，肢體動作，猜測他們之間的關係……

某次，我到麻坡的匯豐銀行演講，我們四位坐在車上等著負責人的車來帶路。終於，負責人的車越過我們的前頭，嚮了車笛通知我們跟隨他們的車前往現場。

我們（我和女友）注意到前面車子駕駛座是坐著一位女性，就開始猜測，女的和男的（帶路者）是情侶嗎？漂亮嗎？突然，女的抬起手，我遠遠的看到女的手腕帶了手鐲，又開始新的推論，年輕的會帶手鐲嗎？到底，他們之間是情侶呢？還是夥伴呢？

有時候我們會猜測錯誤，下車後，大家會笑成一團；有時候，我們也會猜對，然後就互相爭功，會說：「你看，我多厲害！」；甚至，有時候是女友猜中說：「你錯了，權謀大師原來不過如此，我猜對了，證明我比你厲害！」

這種練習，「對」和「錯」我們都不重視，因為這是我們交談、製造多話題的生活習慣，外人如果不知道我們的生活模式，會把我們當作「仙家」！

但我們卻喜歡經常做這種仙家的修煉！

卷六：

不管在任何情況，當多數人這樣說

這樣做，你與之相反，

肯定你會被引起注意！

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。

先知先覺的秘密

我是神算子

在權謀課程的某個環節，我會為所有的學員未來的前途「算命」，我會這樣說：

「你們現在的命運正是處於：前有大海，後有追兵，過海神仙！」（我將這十二字真言寫在白板上）

接著我會隨便指一位學員，我會要求他告訴我他現在的狀況，假如對方告訴我：「李老師，我目前最大的困境是，我的事業到了一個瓶頸，我的行業已經是夕陽工業了，所有的競爭對手都是在鬥價錢……」

我打斷他說：「你看，你現在面臨的是前有大海，大海表示你想突破卻無法突破，你不知道怎樣跨過大海，後有追兵表示很競爭，每個人都在鬥價錢，很多人的事業從開始到現在，只要他們有一定的基礎，他想要突破，不是這麼容易的事，比如說，你現在的生意額已經是百萬業績，即使用

盡你的資源，你還是在百萬的生意額上下浮動，而你期望是怎樣得到千萬的生意額，但就是不知怎樣突破？這就是我為甚麼批你的命時，我寫前有大海，後有追兵，因為我知道你的瓶頸啊！所以我鼓勵你要跳過這片紅海，過海之後才能『成仙』啊！」

你看我是不是很神？

如果學員告訴我，他現在已經很成功了，是某領域的十大，我就會問他：「你做生意，還沒有成功前，有沒有遇過瓶頸呢？」

肯定又被我套中！對方一定會答，有！

這時候我就會假扮大師般點一點頭，露出「心領神會」的微笑，表示我早就知道如此，接著我就指一指白板的「前有大海」四個字笑一笑，然後我繼續再問：「那麼，你現在雖然是某領域的前十名，有沒有發現在你後面依然有很多競爭對手想跨越你，除了不斷模仿你的做法，還想透過鬥價錢或增加服務來搶奪你的顧客呢？」

告訴你，肯定又被套中！對方一定會答，是的！

我又可以點頭微笑，指著白板的「後有追兵」，我說：「雖然你已經跨過了大海，但是我不得不提示你，你還是要保持你現有的優勢，所以我才順序寫出前有大海，後有追兵，過海神仙，否則你讓後面的追兵追上你就不堪設想！」

我是不是神算子呢？簡直就是半仙！

任你處在那個階段，我用這十二個字都會算得其準無比！

（權謀課程這個環節其實是傳授一種說話的技巧，我表演神算子的十二字真言後，我就會畫一個圖表，開始傳授千隆問屈術，學了千隆問屈，就要多學一招天堂地獄法配合，將人的情緒打開，讓對方進入熱戀的狀態，對你和你的產品有一日不見如隔三秋的感覺。）

思考訊號：

曾經有學員問我：「李老師，我聽一位談判大師說，談判就是要承擔風險，如果你現在不願意承擔任何風險，將來你會承擔更大的風險。」

我告訴這位學員，如果你有看《心魔行銷》你就知道這句話是浪漫廢話，不過你可要注意，如果這位談判大師教你這句話是一句話術，目的是用來影響人，這句話術就是一個幫助你影響人的訊號，你可以用這句話來影響你的顧客做一個有風險的決定，但是如果這位談判大師講這句話的目的是傳授你一個概念，你得小心了，這句話就變成是干擾你的噪音。

另一位學員聽了馬上給我回應說：「李老師，《心魔行銷》說的浪費廢話，《印象洗腦術》講的假邏輯與陰陽二分法，是不是用來影響人的噪音呢？」

我說：「你要做到不被噪音干擾，但也要懂得運用噪音來影響人。」

其實我是想告訴這位學員：權謀本來就是用噪音來迷惑人的手段。

如何遙控他人大腦內的算命師

在這裡，我又必須偷偷告訴你一個秘密：權謀手段不但教你如何利用人性，你還能學會如何操控他人大腦內的算命師。

心理學家認為，我們的大腦會無意識地「扭曲」訊息，甚至在「有必要」時會「創造」證據來「自驗預言」，以證明大腦內的算命師的對的。

假如你明白了人類大腦會對「斷言」、「假設預言」進行「積極驗證的策略」，以強化我們的信念，你就知道「奸的好人」4《心魔行銷》說的「播種」是一招可以遙控他人價值觀的手段。

問題是怎樣運用「斷言」與「假設預言」來「窄化」他人的視野與得到錯誤回饋的資訊呢？

我先引用一個比喻，如果有人問你：「想想想令你最難忘、最開心的一件事，請問哪是甚麼事。」

這個問題自然導致你的頭腦回憶一些既令你難忘又讓你開心的事情。

但我換了方向來問你：「想想，有甚麼事情令你最難忘，又讓你很痛苦的事情……」

你自然回憶令你既痛苦又難忘的事。

再將問題內裡的「痛苦訊號」隱藏起來，A正追求有男朋友的女性，A意圖做第三者（前提條件是女方必須先對男方有好感），A可以問：「這些年來，你跟他相處，還滿意嗎？如果你覺得是百分之百滿意的話，只要你說一句，我從此之後再也不會找你！」（當A說「百分之百滿意」時要刻意提高聲量，在講「只要你說一句，我從此之後再也不會找你」這句話時語氣要堅決，你馬上會收到對方猶疑不決的效果。）

試想想，從這個提問，會讓對方頭腦抽取甚麼記憶？

試問，哪對男女相處之後，尤其當熱戀過後是百分百滿意的？正常的感情發展是有滿意的，也有不滿意的，當你透過語氣聲調等技巧，這問題是很容易引發女性回想起種種的不滿意。

為甚麼？

人總是無法滿足自己「幻想出來的期待」，老闆希望員工不要那麼計較，最好不收月薪地為公司付出；員工希望老闆將公司的股份分一半給他；老婆希望老公天天陪她，像熱戀期般呵護著她；老公卻希望老婆明白三妻四妾對男人來說會有多快樂。

你也可以做預言家

好了，當你明白「這個」人類「思考盲點」時，我們再進一步看看，如何「窄化他人視野」與讓他「收到錯誤訊息的回饋」。

我認識一位頗有姿色的中年婦女，家宅內稍有不如意的事情就會到神廟找乩童「問事」。某次她跟丈夫吵架，經朋友介紹到一家神廟「問事」，乩童問她的丈夫有沒有去過泰國；她說，有。乩童再問，是他自己一個人去的嗎？她答是，說丈夫一向來都在泰國辦貨。

因此乩童就說：「……他中了降頭，現在他的思想已經不受控制了，你是不是覺得他跟以前不同了呢？你是不是覺得他變得很陌生了呢？」（好一句「陌生」和「不同」！）

你猜猜看，婦女回家之後，觀察丈夫的言行舉止的聚焦點會是甚麼？

答案是不言而喻，當然是「到底丈夫的言行舉止跟以前有甚麼不同」，只有他有了這個「假設預言」再配上中降頭、經常去差泰國的「斷言」，恭喜她，她的頭腦自然而然地為「假設預言」進行「自驗預言」，她將發現自己的丈夫很「陌生」，開始不認識自己的丈夫。

後來當這位中年婦女要我為她唸咒、修一壇因緣和合法將功德迴向給她，我卻告訴她，那位乩童很大可能是斂財的神棍！

這個道理再簡單不過，當你想買一輛「紅色」七型號的寶馬，我敢「斷言」自此你在路上「一定」看到很多紅色七型號的寶馬，你突然察覺：「為甚麼我以前沒有注意到有紅色七型號的寶馬，偏偏我想買的時候卻冒出這麼多的紅色寶馬……」

注意，你大腦的算命師出來「窄化你的視野」，讓你聚焦在紅色的寶馬上。

譬如說肥佬陳是「指紋檢驗」或「數字與人生」的江湖騙子（講師），他在課程宣稱：「凡上過我的指紋檢驗課程，佩戴了我水晶號碼的首飾，他回家之後的一個月，就會發生四件以上的喜事，第一件是人際關係的，第二件是有關財運的，第三件是職場上的，第四件是有關桃花的……」然後只要肥佬陳例舉出這三件喜事，分成「最小」與「最大」的「假設預言」，學員回家之後，一個月內頭腦的算命師自然會進行「自驗預言」。

甚麼是最小的假設預言，甚麼是最大的假設預言？

以桃花運為例：最小的是，你在街道會碰到美女對你笑；最大的是，去海外出差會有「艷遇」，總之這個「射龍門」的「自驗預言」足以天天發生。（注：撲克牌有一種叫「射龍門」的玩法，即你先抽取兩張牌，假如你的兩張牌是A和K，表示你跟人對賭時的贏面很大。下注時，第三張牌除了不幸抽到A和K會輸，只要抽到2到Q之間任何一張牌，都會贏！）

不瞞你們，我們的書，我們的說明會都充滿了這種「自驗預言」的招數。

曾經有一位檳城的學員問：「李老師，你教的千隆問屈，聽了之後，我好像不能活用……」

我把他的話給打斷：「你放心，從今天開始，你出去看病，你會發現醫生會對你用……」然後我同樣講述最大與最小的「斷言」和「假設預言」。

一年後這位學員回來複習課程時，有另一位學員問他相同的問題，我用同樣的手段來回答，他聽了之後若有所悟，似懂非懂地問：「李老師，一年前我問同樣的問題，你是這樣回答，今天你又這樣回答，這是你的招數嗎？坦白說，經你這麼一說，當年我回家之後，真的發現跟人談話有很多格局，那些專業人士都會用千隆問屈術……」

當時我點頭「微笑」。（注意，這個微笑我是有打上引號的，你們自己想想為甚麼？）

起起落落的人生

其實是不是我算得很準呢？是不是我擁有先知先覺的密碼呢？或者是我的念力強大？

不！我並沒有神通法力。

大家看看我們以前的「權謀說明會」是用甚麼手段來成交生意的。

比如說我知道大多數的生意人「命運」都很相似，離不開四個架構，我們就如此說：

一個人從零開始，慢慢累積了經驗與資源，終於爬升到某個階段，並擁有了一些財富與地位（資源），直至遇到時代的轉變，事業就會受到阻礙，人生就會碰到瓶頸，暫時無法突破，就在這個關鍵的時刻，有一種人就想等待好運的出現，或想再看清楚一點才說。

思考訊號：

注意，這招的目的是開始要放大聽眾的痛苦，你還記得我和練老闆對談時，講的江湖佬怎樣銷售藥膏的例子嗎？我很有信心說，凡出來社會工作數年，起起落落，碰到瓶頸是常態，你還記得我說過，研究《易經》解決了一個問題，又有新的問題出現嗎？就是大多數的人不想有問題，想一帆風順，我們先演示一個起起落落的例子，是想引發他頭腦回憶類似的經驗。

對，你沒有猜錯，這就是噪音影響的手段，你讀李民傑作品集3，你就會發現其實這也是套話的一種方法。

出了這一招後，我們開始做暗示性的銷售，你看看我們會說甚麼？

好了，這些人跌落回原來的起點，他們就立刻說：「不！我不能再等下去了，我必需要改變，必需找一個師傅或前輩來指導。」（這個師父是誰？我在暗示誰？我在暗示誰不能等下去，必需要改變？）

他們認為：旁觀者清，當局者迷。（這個旁觀者是誰？我在暗示誰？）

此時，他們相信透過不斷學習，不斷讀書上課，為了是得到大師一兩句話的點撥，從中得到新的出發，再重新出發，從低潮攀升回高峰。

問題是數年之後，又再次遇到時代的轉變，他們又從高峰跌了下來，又同樣在跌勢之際，想等待好運的出現，等再看清楚一點才說。結果，在即將回到原點的時候，又再重新學習……

如此起起伏伏，可是幾個起落之後，轉眼人生便到了尾聲。

這種人我們可以稱之為：不知不覺的人生。也是我們形容的普通人。

思考訊號：

嘿嘿，這是江湖佬賣藥膏的招數，我第一次暗示給你知道，你在低潮，有痛苦才上課尋求改變，這個偏安的慣性，因循苟且的態度，會讓你的一生平庸，淡而無味，老兄難道你想這一生就這樣過嗎？請不要以為我們暗示性的銷售手段會到此結束，你要留意接下來我們是怎樣製造一個沒有上課的人之痛苦情緒。

你想做只跌不起的失敗者嗎？

第二種人：與第一種人一樣，從零開始，即使遇上時代的轉變，但他無法適應，跌落原點，結果他的想法是：「我不能解決的事情，沒有人可以幫助我，我還是等好運的出現，等看清楚一點才說，現在可能是運氣暫時不好，我一定能解決……」

於是，他很固執的等下去，不想做任何的改變。（你看到怎樣給人扣帽子、貼標籤嗎？還記得我分析外匯講師說明會內的分化與扣帽子的招數嗎？）

又比如A投資一盤生意，發現原來自己當了傻瓜，A為了面子而死撐下去，或者心想：「還是有機會的，人生是沒有失敗的，只有暫時的不成功。」

真實的世界真的是沒有失敗，只有暫時不成功這種「浪漫廢話」嗎？

這種人通常都是輸家，很快就消失在市場上，沒有任何人會記載他們。

思考訊號：

你看到我們放甚麼噪音出來嗎？
我不能解決的事，沒有人可以幫我……
你不要忘了，我們播第一顆種子是甚麼嗎？
旁觀者清，當局者迷。

處於上升軌道的人生

第三種人：也是從零開始，爬升到某個階段，開始擁有了一些財富，同樣是遇到時代的轉變。不過他們不會等，就在他們事業受到了阻礙和瓶頸，無法突破的開始階段，他們馬上不斷學習，不

斷讀書上課，想盡辦法找一個師傅或前輩來指導他們重新出發，他們的人生是軌道是大起小跌，所以，一生人雖然有起有跌，不過還是處於上升的軌道。

這種人是叫做：後知後覺的人生。

思考訊號：

引誘已經被我們逐步放大了，從一開始的痛苦到現在變成慢慢放大你的快樂，我們放出來的噪音是告訴你，你看到了吧，只要你一有問題就不要等，馬上學習，這種好學的精神，謙虛兼肯付出的態度，你的人生會「大起小跌」。

我們也可以肯定，在你人生的歷程，你肯定會遇到某些朋友的生命是「大起小跌」的，只要你有類似經驗，嘿嘿，你就被「女妖」的歌聲迷惑了，你是不是正準備跳海呢？

感想訊號：

「聰明」的讀者會問我：為甚麼你沒有告訴我到底要怎樣才能成為

只起不跌的美好人生

第四種人的特性：他們有事無事，都不斷學習改變，想盡一切辦法突破超越，世界沒有變，他比世界先變，不但自己變，還帶動趨勢變。

這種人我們叫做「先知先覺」者！

嘩，你看到了吧！我們的權謀說明會，連沒有問題的人都拉進我們的噪音迷宮內，這次我們是送高帽給那些「暫時」只起不跌的人。

李昆傑 有錢人的偏方

「先知先覺」的人生呢？怎樣才能做到做「先知先覺」的人呢？

相信這個答案是非常令人興奮的，因為這種人生「只起不跌」，任誰也嚮往成為「先知先覺」者。當你看到這種「只起不跌」的人生，難道你不興奮嗎？你想做這樣的人嗎？（這會不會是你幻想出來的期待呢？）

如果你真的這麼「聰明」，我肯定你會被我們的權謀手段影響，因為接下來我們就是告訴你這樣的人生圖表。

為甚麼我要說暫時？

答案很簡單，因為任何人都要等進了棺材之後，才能說他的人生是只起不跌，告訴你們，你們要是有研究富豪的傳記，即使帶動趨勢的比爾蓋茲，他們的人生都是「大起小跌」——你說，只起不跌的人生是不是充滿了誘惑呢？

思考訊號：

變，尤其是當世界還沒有變，你先做出改變，你是需要付出「高風險」的代價！

你比世界變得快不等於能夠帶動趨勢和潮流，相反往往會因為你比世界先變而存有被淘汰得更加快的風險！

難道你沒有發現歷史上許多先知人物的下場都是非常慘烈的嗎？

告訴你一個資訊，家樂福的服裝部門，從來是不搞潮流，不去帶動潮流的，家樂福只是看服裝市場剛流行甚麼潮流就跟著追，做第二手的一窩蜂，但處於搞先驅的服裝業者，經常會有滑鐵盧的遭遇。

過來人的經驗：

我的朋友林貴仁先生，早在很多年前——那年頭，你和我手中的手提電話，其「體積」大到好像水壺一樣時，他已經是跟馬來西亞的MAJU HOLDING的執行長丹斯里ABU SAHID合作研發GPS的導航系統，結果是怎樣？

林貴仁先生夠創意吧？

當年他告訴我：「在未來的日子裡，你將會看到每輛汽車都有導航系統，每個人手中都可以拿著導航系統……人不會再迷路……即使你去到國外也不會迷路，可以很快、很容易找到他要找的路，我提供給他的服務就是地圖與航線的指示……」

雖然他這句話說得既虎虎生威，又充滿人生哲學的味道，不過偷偷告訴你，當年我根本不明白他說甚麼（我甚麼都「看」不到），我只是看著手中的「大哥大」——媽的，我手中這粒水壺是用來打電話罷了，搞這麼多功能幹嘛？

各位，今天我手中拿著的PDA手機，內裡是有GPS導航系統，我心裡面很敬佩林貴仁先生的眼光，尤其他的先知，同時我又很遺憾手中拿著的不是他研發出來的PDA手機。

而這位林貴仁先生到了今天，雖然還是「百萬富豪」，請大家記

得，他是靠做地產起家的，不是搞科技起家的。（馬來西亞的讀者要知道，當年他的後臺就是Tan Sri Abu Sahid Mohamad。）誰說「先知」一定能成功?!

思考訊號：

從小到大我們都被期待要成功，歌頌大多數的都是開創出新格局的英雄。

我們都喜歡聽從無到有的故事，卻看不到許多人從無到有，又從有到無。

我們也注意到創新創造出的價值遠大於一窩蜂，但卻不想想創新比一窩蜂更容易招致失敗。

很多人幻想只起不跌的人生，忘卻了創新要付出有可能失敗的成本代價。

人生真的如我們權謀說明會般分成四類人生的解釋嗎？

他們的關鍵差異是有學習與沒學習的分別所造成嗎？

真實的答案是：我不知道！

但，只是勉強給一個解釋充充場面，你們千萬不要給我這個好像「解釋到很有道理」的噪音給作弄了。

畢竟人生是充滿了變數，除了「必然發生」可以計算，還有許多無法估計的「偶然因素」在我們的生命出現。

觀音與財神的鬥法

甚麼是必然發生？甚麼是偶然因素？

我有一位學員，他給人相命，相命的師父告訴他：「我看你的臉相，在相命學內就叫做『有命無運』……」

「甚麼叫『有命無運』？」我的學員問。

這位算命先生告訴他以下的寓言故事：

觀音和財神進行的辯論，財神說：「只要我肯派財，誰都會得到財富。」

觀音反駁說：「碰到有命無運的人一樣沒有用。」

財神不信，找到霉運連連的張三李四，剛巧張三和李四要走過一條大橋，財神對觀音說：「那我把黃金放在橋中間，沒有理由他們得不到這筆財富吧？」

觀音說：「他們沒有這個福氣。」

財神還是不信，他心想：「不可能你看到地上有錢都不拾起來吧？我就將錢放在橋的中間，你倆經過的話，一定看到的。」

在這個時候，張三李四在橋頭突然因為小事鬥起嘴來，張三說：「這條路，他走過上萬次，即使閉住雙眼，也能夠走過去。」李四回嘴說：「我從小就走這條橋到中年，我閉起雙眼也比你走得快。」結果張三李四都是閉眼走過橋，自然沒有眼看到橋中間的黃金。（注：對略懂佛學的人來說，都會知道觀音不會這麼無聊。）

走過橋看到地上有錢可拾，這是財神以為必然發生的事情，但因為張三和李四為了鬥嘴，閉著眼睛走過橋，這是偶然因素。

人類能夠分析的是必然發生的事，但人類是無法估計偶然出現的改變。

所以我說，人類不是精明的計算機，人類只不過是精明的賭徒。

但，你認為這個世界，有沒有先知先覺的人呢？

附錄：龍遊淺水

「韜光養晦」非常適合用來形容「龍遊淺水」的狀況。

一般坊間的解釋，蛟龍擱置淺水，表示這個人很有才華，他暫時得不到很好發揮的舞臺。

有一句話是這樣說：「蛟龍絕非池中物，一遇風雲便化龍。」（蛟龍被擱置在池中，池中之水就是淺水，不同大海之水）

很多人聽到蛟龍，就以為自己能一飛沖天，擁有不世的才華。

注意，龍遊淺水，不是指這個人有沒有才華，而是一個概念，是說一種人生哲學，這種人生哲學提供了一個方向給我們參考。

比如我心中有一個大計劃，我不會告訴每一個人，尤其是當我資源不足時，我可能甚麼都不會說，靜靜的，因為現在的水還很淺啊，資源不夠啊，時間還未到啊，我遊得越慢就越好，千萬不要傷到我的龍鱗，慢慢遊，廣東話說：「十畫都沒有一撇」，這個時候最好是「潛龍勿用」。

我跟大家開個玩笑（不要當真，只是比喻），我在部落格天天叫人寫網誌，目的就是為自己的出版社找新的作家，要大家天天寫網誌，目的是看你有沒有持續力，能不能堅持；我還要看到你如何從「多」到「好」，在從「好」到「新」；甚至我還留意你寫的內容有沒有顛覆常識，打破常規。

我不會將找新作者的目的說出來，目的是先看你怎樣做，因為「十畫都沒有一撇」，既然「龍遊淺水」，也只有「潛龍勿用」。

我呼籲之後，可以甚麼都不做，用眼睛看我的讀者，我的學員有沒有天天寫網誌，然後我就在心底給他們打分。

龍遊淺水不是不遊，而是要慢慢遊，等待風雲變色的時機。

一年二十四季計算，總有下雨的時候，下雨天，水一定會多了，龍也可以遊到田野之間了（比較多水而空間又大），這時候就是指事情開始看到一些「眉目」了，十晝已經多了三撇，這是「見龍在田」的時機，當看到了田，表示甚麼？

青天一片，機會來了，我怎能不「青龍出洞」呢？

出洞後就不要再等，接著就是「戰龍在野」，然後是「飛龍在天」，接著要「狂龍亂舞」，謹記要：「亢龍有悔」，意思是勢不要用盡。

機會是不會等你的，因為開始的時候，你沒有韜光養晦做好準備，請不要告訴我上天不公平！

假設將來我真的幫學員出版作品，他們真的大紅了，你罵我：「為甚麼不將你本來的目的告訴我？你現在可以找回我嗎？」

我說：「我是要看一看，我叫你沒有目的（利益）做一件事，你能做些甚麼給我看，我用了一年時間在背後觀察你，你都不知道，我叫你天天寫網誌，你都不聽，你活該吧！當人家見龍在田的時候，你不妨問你自己為甚麼不做好準備呢？當我的出版社開始有了資源，而且越來越大時，為甚麼還需要你這個從來沒有準備的人呢？」

這是我以前在部落格發表過的一篇網誌，我的目的是要將這番話的排列順序如下：

龍遊淺水 → 潛龍勿用 → 見龍在田 → 青龍出洞 → 戰龍在野 → 飛龍在天 → 狂龍亂舞 → 亢龍有悔。

這是一套我篡改《易經》的內容，讓網友參考的人生哲學。

這是《易經》本來的版本：乾，元亨，利貞。（象曰：天行健，君子以自不息。）→初九，潛龍，勿用。（象曰：潛龍勿用，陽在下也。）→九二，見龍在田，利見大人。（象曰：見龍在田，德施普也。）→九三，君子終日乾乾，夕惕若厲，無咎。（象曰：終日乾乾，反復道也。）→九四，或躍在淵，無咎。（象曰：或躍在淵，進無咎也。）→九五，飛龍在天，利見大人。（象曰：飛龍在天，大人造也。）→上九，亢龍有悔。（象曰：亢龍有悔，盈不可久也。）→用九，見群龍無首，吉。（象曰：用九，天德不可為首也。）

也許是我的人生大起大跌，我常常會告誡自己：「立身不求無患」、「處世不求無難」、「謀事不求易成」，「交友不求益吾」、「予人不求順適」。

不過我察覺，當我如此告誡自己時，我是一個不容易被騙的人。

你能不能成為『上帝』？

真心英雄

劉青雲和黎明倆合演過一套電影：《真心英雄》。

其中有一幕，我印象非常深刻，每當我看到泰國的佛廟都會不自覺的笑了出來，信仰佛教的人還會以為是我因為看到莊嚴的殿堂，心中流露出「法喜」，這麼多年我都沒有告訴任何人，其實我想到的只是電影中的泰國「活神仙」……

電影中劉青雲與黎明是惺惺相惜的真心英雄，命運卻安排他倆從相遇、相識到敵對，這兩位悲劇式的英雄，不其然有「既生瑜何生亮」的感嘆。

為甚麼？

因為他們各為其主，服務香港兩個最大幫派，這兩個幫派是敵對的，而黎明與劉青雲正是幫派內的第一打手。

黑幫老大與活神仙

就在這兩大幫派敵對前夕，劉青雲的老大飛到泰國某佛廟，拜見當地能預知過去未來，法力無邊的「活神仙」。

劉青雲的老大，跪在「活神仙」座前，等待他的指示和祈福，你看到惡貫滿盈的黑幫老大那幅老鼠見貓的可憐相，真的是如果「活神仙」要他倒夜香，他不敢偷懶取巧去洗廁所來敷衍了事。

問事完畢，老大離開，劉青雲待在廟內問事，「活神仙」驕傲地問劉青雲：「你有甚麼事？」

劉青雲從腰間取出手槍問「活神仙」：「你有沒有算過今天我會不會開槍打你？請問現在你有沒有血光之災？」

從銀幕上你看到「活神仙」雙腿發抖，但語氣還是充滿自信，他強捍回答：「你不會開槍的……」

話還沒有說話，「碰」！一聲巨響，劉青雲真的開槍了，他說：「活神仙你猜錯了，你既然是活神仙，你怎麼算不到自己今天有血光之災呢？」

劉青雲不發一言，叼著香煙，像《英雄本色》中的MARK哥般大搖大擺地離去。

這位「活神仙」痛的爸爸媽媽爺爺奶奶亂叫。

活神仙靈不靈？

第二天，黎明的老大來訪，「活神仙」右腿受傷，是跛腳的「活神仙」，他需要兩人扶他上座，黑幫老大跪倒地上，這兩位敵對的老大跪求得都是同一位「活神仙」，你說「活神仙」應該幫誰？

思考訊號：

如果劉青雲的老大贏，「活神仙」令天幫的人就不靈，他就不是「活神仙」；相反，如果黎明的老大贏，「活神仙」就幫不了劉青雲的老大，他一樣不靈，怎麼辦？

假如上帝是萬能，請問上帝能不能製造一個連他自己也抬不起的石頭呢？

同樣的，黎明的老大雖然無惡不作，但是如果「活神仙」叫他洗廁所，他絕對不敢為了要討好「活神仙」而去到夜香。

問事完畢，老大離開，輪到黎明從腰間取出手槍問事，「活神仙」的表情告訴我們，他媽的又來一趟，這次老子不會算不到的，嘿嘿！

黎明問：「你有沒有算過今天我會不會開槍打你？請問現在你有沒有血光之災？」

「活神仙」胸有成竹，臉帶微笑說：「我算過了，你會開槍的，我有血光之災……」活神仙一臉狡猾，他心想：你開槍，就是我靈，你絕對不能得逞，沒有理由你會開槍的——

還是：「砰！」一聲巨響，黎明真的開槍了，打的是「活神仙」的左腿，這次痛得他連哥哥姐姐妹妹舅父阿姨叔叔嬸嬸都叫了出來，慘了！不知道倒甚麼霉，竟然碰到這兩個怪物，害到活神仙雙腿殘廢了……

黎明低頭看著「活神仙」，像菩薩低語地呢喃：「你真的是『活神仙』！」然後走到一棵大樹下小便。（這就是杜琪峰式電影的黑色幽默。）

「活神仙」碰到劉青雲為甚麼會不靈？可是遇到黎明為甚麼又變靈了？

思考訊號：

人類雖然不能預知未來，但卻能把握現在。

《暗戰》與《雙雄》

曾經有學員問我：「李老師請問，你有看過《暗戰》與《雙雄》這兩齣電影嗎？」

我微笑點頭說：「對，我這兩齣電影我都有看過，但你的問題是……」

「這兩齣電影都有一個共同點，就是無論是奸或忠的角色，他們都是智謀高超之輩，你走的每一步都好像在他們的運算之中，他們能像上帝預先設局安排好你的每一步，開始時你以為這個決定是你自己做出來的決定，事後才知道原來這個決定事先已經被對方安排好，讓你走進對方的陷阱內，你的每一步就像『上帝的旨意』般被操控住。你認為，在現實的生活中，有沒有像電影的角色般機關算盡的高手呢？」

幻想噪音：

手段、心計、謀略都計算得非常精準——看這種電影很過癮，有時候我幻想：如果我能夠學到這樣的心計謀略，我豈非掌握了自己的命運，同時也掌握了他人的命運呢？

有時候我也幻想，電影中有許多設計好的「精彩對白」，不知道能不能續將這種「精彩對白」套用在現實生活與真實世界裡呢？

我的答案很簡單：「有！」

當那位學員聽到這個答案時，眼睛睜的幾乎像高爾夫球般大，還會閃閃發光，像是發現了千年寶藏，而這寶藏的地圖就在我的手上，他充滿期待等我繼續說下去，可是接下來的答案，我將他的情緒從天堂上推下萬丈的地獄中，我看到他雙眼在短短的數秒間從充滿希望到徹底的失望。

我說：「只有編劇和小說家才能做到。」

思考訊號：

編劇與小說家，他們就是故事與天馬行空想象力的『上帝』，電影情節與小說任何情節都由作者一手『創造』，作者說有水，故事的情節就有水，作者說有光，故事的情節也會有光，小說只有作者必然發生的創造，絕對不會像真實世界會出現那麼多的偶然的發生。

我的意思是說，像電影中那種「上帝的旨意」之計謀也許根本就不存在。

秦始皇不會死的秘密

納西姆．尼可拉斯．塔雷伯在《黑天鵝效應》）說：「在我們人類還沒有發現澳洲這塊陸地時，人人都以為所有的天鵝都是白色的，直到發現第一隻黑天鵝，才知道原來這世上是有很醜的黑天鵝。」

科學的精神最重視反證，如果你告訴我，你計算出一萬隻烏鴉是黑色的，你就下結論：「天下的烏鴉是黑的。」告訴你，你的想法未必叫做有科學的精神！

思考訊號：

A這輩子看了超過五千隻白天鵝，沒有去過澳洲，他的確可以宣稱這個世界沒有黑天鵝。

同理，一個呆在秦始皇身邊四十八年的人，跟秦始皇出生入死、水來火去地走出死胡同、死裡逃生、起死回生多次，這位仁兄下了一個結論告訴你：「根據我侍奉秦始皇多年，我觀察他四萬五千九百九十九次的記錄，我知道他會找到長生不老的藥，因為他是不會死的。」

項羽也告訴你：「我打了這麼多年戰，沒吃過敗戰，我是不會輸的。」

注意，不要忘了，歸納的經驗是如此告訴他們。

這個世界就是出現了許多歷史從沒有出現的事，我們人類才有今天的成就！

這個世界有太多不可以預算的突發事件出現！人類最大的可悲是，不知道原來自己是不知道那麼多的事情！

「我們要學習是原來我們不知道的。」納西姆．尼可拉斯．塔雷伯用這個說法來印證人類的知識不堪一擊！

變成蘇格拉底

當你知道了原來你是不知道的，你就變成蘇格拉底對眾神所說，我最大的智慧就是源自於我不知道！

就好像沒有人可以預知九一一恐怖襲擊事件；出版業在之前根本就不知道《達文西密碼》會狂銷全世界；J．K．羅琳更不知道自己在咖啡室寫的《哈利波特》會成為全世界最暢銷的書，讓她

「快速」變成全世界有錢的女人之一，這些人都不知道自己會成功，可是卻因為「不知道」，才會有「黑天鵝效應」的出現，這些事件往往是突發的，是突如其來的大衝擊，然後就會出現很多的事後解釋，而這些事後解釋又往往和真實的世界完全不一樣。

問題是你會相信這種事後的解釋嗎？

如果他們的解釋錯誤，你豈非跟著這些錯誤的解釋而走進錯誤的陷阱嗎？

既然如此，你可以不看他們的解釋，而憑自己的摸索走自己的路。

你們還記得我在《不知道裡面還有不知道的》提過的一個實驗嗎？

心理學家還另外找了一百位的金融交易員，做按「按鈕」操控股票指數升跌的虛擬實驗。

研究者要求一百位交易員，分成五十組，每組的兩位交易員是對賭局面，就是A組負責按「按鈕」嘗試將股票指數推高，B組就負責按「按鈕」將股票指數拉低。實驗後，勝利的受試者必須發表一下自己對操控股票指數的「心得」，失敗的受試者就得解釋自己為甚麼而輸。

凡勝利的受試者事後解釋自己如何「大贏」對方、如何成功操控、自己的策略如何更勝一籌等等，失敗的受試者則不斷投訴自己鍵盤上按鈕有問題，是誰誰誰干擾了他、精神如何不好、昨天沒有好好的休息……

只有不到三組的勝利者肯承認在這個虛擬的遊戲，自己都不知道是甚麼原因導致他獲得勝利。

我不知道這些很會解釋的人是不是天生的解籤佬，因為這個實驗目的是要檢查這些交易員在真實的世界成績如何，而所謂按「按鈕」操控股票指數都是心理學家「事先」安排好誰是贏家誰是輸家！

最後他們發現「最會」解釋自己為甚麼勝利的受試者，在真實世界裡他們的投資成績只是一般，但那些肯承認在虛擬遊戲，根本無法操控，股票指數像隨機上升或下跌的交易員，在真實世界裡做出來的成績是超越解籤佬的，據說是每年比解籤佬多賺十萬美金。

思考訊號：

喜歡事後解釋自己有控制力的人是最難察覺自己原來無法控制偶然發生的事故。

我到底圓夢了嗎？

偷偷告訴你一個秘密，去年的年底我在整理資料時，發現二〇〇二年我在紙上所寫的夢想。

思考訊號：

想到的沒有寫下來就叫做發白日夢，寫下來做不到就叫做發惡夢。

我做任何的新事業之前都會將所有想到的都寫下來，並把它藏好然後忘掉，因為我準備在五年後拿出來看，以搏自己一笑。

為甚麼呢？

很簡單，你剛做新的事業，開始時你一定對該行業充滿無知，同時又充滿憧憬與幻想，初初許多想法可能都不成熟，加上你對新事業充滿期待與熱誠，固然會涌現許多點子與想法。但，五年後你拿出來看，一定會有「當初我為甚麼有這麼幼稚的想法或點子」、「嘩，原來這個想法或點子是那麼有遠見的」。

二〇〇二年是我第一次跟江老師配合，我寫下的夢想是：「二〇〇七年我會有三個課程，是馬

來西亞最貴的講師，寫好第一本書。」

在真實的世界是：二〇〇七年我出版了四本書，六套影像書（注：第五本書《印象洗腦術》是在二〇〇八年的三月出版面世）。

我寫下夢想時，根本就沒有想到要出版五本書，而且頭腦的概念沒有想過將書發行到台灣和香港，甚至想不到加拿大、美國的一些小型華文書店都有我的書，沒有想過有台灣和香港的讀者，讀了我的書會飛到馬來西亞上課，這一切都不是我的夢想——在二〇〇二年我的眼界只有馬來西亞與演講事業。

諸位可以評審一下，從二〇〇二年寫下的夢想，我算得上是圓夢嗎？

可能你們也會說，難說吧！

當然，有一些人會想：「李老師，我也見過一些人最初的夢想是想當作家，最後還是給他實現夢想成為了作家！」

不過，我也看過有些人修讀機械工程，後來卻成為出色的保險業務員。

思考訊號：

世界棋王曾經說過，某次他與前任棋王比賽對拼，經過苦戰方取得勝利贏得冠軍寶座。

後來希臘出版了一本分析他倆對拼的棋譜，他買來看時，發現棋譜分析他走每一步棋時都很「神」，比如說，棋王第一步走出這步棋的目的是為了要引誘前任棋王犯錯、輕敵，第二步是假動作用來設後來那二十步的陷阱……

這位棋王是老實人，他說：「我並沒有像棋譜描述的那麼『神』，我沒有做過這麼詳盡的考慮分析，第一步棋是我一時大意，對這步棋我已經非常懊惱，走第二步棋時只想扳回劣勢，根本就沒有想到二十步這麼遠，這只不過是希臘出版的棋譜神化了我的運算能力。」（大意如此）

我在馬來西亞聽彎彎演講時，她也承認不知道為甚麼自己會突然爆紅起來。

聽到彎彎能這麼坦白，我是蠻欣賞的。

賭王是沒有長、中、短計劃的人

香港的黃霑曾經訪問澳門賭王何鴻燊如何計劃他的短、中、長期目標？

何賭王扇風點火、掀風鼓浪地說：「我從來就不相信這回事，這是總經理幹的事，任何人做生意最大的本領就是兵來將擋，水來土淹，做大老闆的就是要懂得如何隨機應變，這就是鄧小平說的『摸著石頭過河』。」

思考訊號：

你的應變能力有多強，你的成就有多大。

管理國家的鄧小平說「摸著石頭過河」，他也強調自己不懂得搞經濟，管理國家尚且如此，就是因為鄧小平知道自己不知道，才敢打破常規，顛覆傳統。

李民傑 有錢人的偏方

你們有沒有發現，每當新年將至，大家都在回顧過去，展望未來，年年都定新目標，可是年年卻又達不到……甚麼短、中、長期目標全部都是紙上談兵？

君不知其實「摸著石頭過河」靠的就是智慧和勇氣。

「你敢不敢跳進河？」

但傳統的常識告訴你「欺山莫欺水」，傳統的常規也告訴你，你沒有下過河，不知道河水是深或淺，你要沿著這條曾經有人走過的小路走下去，沒有必要下河冒險，而這條路就是叫你不冒險的規矩……當你被常規與傳統的想法綁得死死，你就沒有冒險精神。

假如你有了冒險精神，接下來就是靠賭王說得兵來將擋，水來土淹，隨機應變的智慧。

我最大的人生目標

坦白告訴大家，當年我在世界書局批發部做貨倉管理員時，人生目標就是成為貨倉主任，從沒有計劃過要去當銷售員。我是在受到某位同事的凌辱後才想到當銷售員是我唯一的出路（可參考《勾魂奪心洗腦催眠》一書之後記）。

成為頂尖銷售員後，以為跳槽後前途會「更加」光明，誰知道我為公司簽了一家上市公司的農場合約後，我盛氣凌人回去公司開會，因為不服老闆的一句話，把老闆臭罵一頓，結果又被公司老闆立刻辭退。

然後，我才開始想到要做生意，在做生意時我根本就沒有想過或計劃過成為教授權謀手段的職業演說家。偏偏我不喜歡跟這些生意人做國際「性」交流的活動，我看不起這些生意人，為了讓自

思考訊號：

天天講「趨勢」的人，在「趨勢」沒有來到之前就已經「去世」。

已在「苦中作樂」，我不斷出手測試新的招數（銷售手段），後來又因為中國市場開放，中國貨大量湧進馬來西亞，造成我們的生意面臨瓶頸，恰恰這個難關出現時，江老師把我拉出來做講師，做了職業演說家後，演變到現今對出版業有濃厚的興趣。

如果要編劇我的故事，將自己包裝到好像《暗戰》或《雙雄》般無所不知，我根本不會那麼老實告訴你我的經歷，我會包裝到自己，只會說自己好的，只會炫耀自己的優點，哪會像我這般傻瓜赤裸告訴你我的缺點是甚麼，事實上你會相信一個人真的是沒有缺點的嗎？

如果我把自己說成每一步都像先知先覺的大智慧者——好像手中握有一粒預知未來趨勢的水晶球——我就會像成功學的講師般說：「在世界書局當貨倉管理員的時候，我將自己的前途分成短、中、長期的目標，詳盡寫下每一步的計劃，每一天早上醒來，睜開惺松睡眼，對著鏡子大喊：『我是世界上最了不起的人！』每個月面向大海，高喊我的計劃，因為我的堅持，才有今天的成就。我也會說，人生是沒有失敗，只有暫時不成功的廢話！」

但，我不會這麼做，原因是我希望你擁有一本完全真實的書——是一位願意跟你講真話的作者！

真實故事：

我曾想找某人合作，跟他閒聊時，談起馬來西亞一家大型瑜伽連鎖中心倒閉的個案，這位仁兄為了要表現自己原來是知道很多，開口第一句話說：「做生意分成三個很重要的鐵三角……」對不起，我是很主觀的人，他的開場白已經令到我沒有心思再聽下去，我只知道又是一位做講師的人才出現在我的面前。但我下定決心不要與這位仁兄合作。

隨機應變與九死一生

你的人生有四分之三是霉運

根據《易經》的理論，凡是人類的每項行動，都隱含四個可能性：

第一，就是大吉大利、一帆風順、水漲船高，我們稱之為：吉。

第二，大凶大惡，運氣很壞，稱之為：凶。

第三，事情的發展有憂慮、煩惱，稱之為：悔。

第四，有阻礙，不順心，稱之為：吝。

大家有沒有發現，除了吉之外，其他的四分之三都是不好的，因此華人常說的，人生不如意的事十常八九。

還有一句：一動不如一靜！

如果你用運氣來做事後解釋的話，你又會發現很多時候，很多人都抱怨運氣不好——事實是很少人會告訴你他實在太好運了——在這裡我不跟你討論有關信念的問題（意思是他們不斷抱怨運氣不好這個想法有沒有問題），我只能說，他們根本看不透《易經》所說的吉、兇、悔、吝的比率運作。

幸福指數與痛苦指數

你不要以為跟你抱怨運氣不好的人就是悲觀性格的人，事實上「開始的階段」他們往往過於樂觀，抱存太多不切實際的期待，一旦現實與期待出現差距時，才「反射」出他「得不到」的怨恨。

思考訊號：

喜歡追求心靈幸福的讀者，一定聽過幸福的指數。

據說「將現實除於你的期待」就能得到幸福的人生。

對！我沒有寫錯是「將現實除於期待」。

通常「期待」的數值一定比「現實」大，你不妨看看：假如2是代表你的「現實指數」，10是代表你的「期待指數」，你猜猜看，除了之後會變成甚麼？

答案是0.2這個負數值。

表示說即使「現實指數」只有2，也表示你做得很好了。換句話是說，你不需要「期待」了，你想追求10的「期待指數」過大了，根本不需要再追求了，你還可以根據你現在擁有2的「現實指數」再繼續減低你的「擁有」，你本來所擁有的是負數（0.2），但你現在卻得到2，正確快樂的做法是減低到1的數值。（媽的，是不是說，人要快樂的話，就根本不能有期待，每天都自己騙自己說，我很快樂，我很快樂，千萬不要想買房子，也不要想出國旅遊，總之甚麼都不要，全都放下，看破紅塵最好。）

痛苦的指數是甚麼？

「將你的期待除於現實」。

你看看：假如你的「期待」是10，2是你的「現實」，除去之後，你剩下5。表示你還要追求這個5，還有一段距離，這個距離就是3的數值，這就是「求不得苦」。你所想要追求的，大多數是難以讓你百分之百感到滿意的。

你還記得，在《不知道裡面還有不知道的》我在練老闆的飯局虛構一個靜坐出現菩薩給我願望的心態變化嗎？我正在「求」的過程覺得太過貪心，怕菩薩不給我如願，菩薩答應後，我又覺得願望太小，這就是人性！

要追求幸福快樂的人生就要根據現實，不斷調整或降低你的期待嗎？（華人用知足常樂來形容，佛教用放下來表示。）

倒霉人生

且慢！人不快樂，真的是不知足嗎？

注意，我剛才說過甚麼？

他們往往過於樂觀，抱存太多不切實際的期待，一旦現實與期待出現差距時，才「反射」出他「得不到」的怨恨。

比如說一個人認為：「今天我為甚麼這樣倒霉？做每件事都不如意、順心……」

廣東話用「頭頭碰著黑」來形容倒霉與做任何事都不如意、不順心……

問題是這個不順心從何說起？

有可能他昨天與豬朋狗友喝酒喝到通宵，導致精神不好，因此今天上班時做事頻頻出錯，遭受上司的責罵。

真相是：他最大的期待是想不工作，在家裡好好的睡覺，而現實偏偏讓他上班，還害到他被上司責罵，注意，這個人不是不能控制他的運氣，而是他沒有分寸，做了本來他不應該做的事。

我的意思是既然他昨天與豬朋狗友喝酒喝到通宵，他的身份又是打工仔，因此就要做到廣東人說的「食得鹹魚抵得渴」，一切都是自己拿來的。

感想訊號：

我喜歡大魚大肉，尤其是喜歡吃肥豬肉，當我被檢驗到高血壓，膽固醇過高，我確實知道這是我「應該」的。

一位煙不離手的朋友告訴我：「我知道吸煙的壞處，不過《無間道》的曾志偉說得很好：出得來行，就預左啦！」意思是跑江湖的都知道自己會有兩個結果，一就是被敵對者殺死，二就是被警察送進監獄坐牢，根本不會有好結果。江湖好漢的古惑仔早就有心理準備：自己隨時會被刀子捅進身體造成「三刀六眼」（一把刀穿過身體是兩個洞的）。

穿錯黑色的內褲

買彩票（香港稱之為六合彩，台灣稱之買樂透），相差一字號碼，差一點點就中頭獎，心裡就

會想：「昨天拜神的時候，吃過牛肉，到過風月場所玩無毛的白虎，向來江湖傳聞白虎是很邪的，我不知道是否令到神明不高興？所以，導致神仙報夢給我的幸運神字都泡湯了，報應啊，報應！」

真相是：他忘了六個月前他買彩票沒有試過中獎，這次只是一字之差，他是根據現實的「差一點」而放大了他的期待。

被女人拒絕後，你可能會想：「星座運程都告訴我會情場失意，早知如此就不要這麼快向她表白，很後悔沒有上過權謀課程，沒有讀過《奸的好人》作品。」

真相是：很大可能是女方一直都拒絕與逃避他，只不過今天早上他看到報紙的星座運程如是說，嘿嘿，他媽的這個人忘掉了之前的現實，還一直放大他的期待。

賭場輸錢，又會抱怨自己穿錯黑色的內褲，如果今天是穿紅色的內褲，可能我會大殺四方（意思是贏大錢）——事實上這個人從來沒有在賭場贏過錢。

上述的例子告訴你，一個人求不得苦是在於一開始時就想要萬事如意，事事順心，期望順心如意，平步青雲，步步高升，可是不如意的事情又偏偏是十常八九（不要忘了四分之三的幾率）。

你們有沒有留意到，好像是跟幸福指數或痛苦指數等臭屁理論沒有甚麼關係。

思考訊號：

這裡給你一個自相矛盾與雙重標準的訊號：

推動你進步的是從求不得苦開始；

對執行事務時，你要從隨機應變與九死一生思考。

（如何運用求不得苦推動你進步，請參考我的第三本書。我沒有寫錯，是第三本書，第二本書我已經寫好了。）

很少失敗者，只有普通人

經濟學開山祖師亞當．斯密說：「大多數人對自己的能力有太大的把握，以及對自己的運氣有荒謬的信心。」因此，人類容易對賭博著迷。所有的人都認為：「我『應該』不會這麼慘；運氣『應該』是站在我們這裡的。」

由於這種對未來投射的幻想（假設的期待），人才會被自己的期待所騙。

再加上人性厭惡損失，逃避模糊不確定的狀況，恐懼諸事不宜、萬事不順，所以人才開始痛苦——有失敗感與挫折感。

思考訊號：

這個社會是有太多的普通人而不是失敗者，超級笨蛋的成功學講師，將普通人妖魔化成失敗者！

受害者的被害與英雄出現的拯救

倘若你真的相信成功學講師的屁話，認為普通人就是失敗者，他就可以利用你的「迷信」與「期待」！

迷信甚麼？期待甚麼？

迷信自己是「受害者」，接著期待有「英雄」的出現，結局最好是這個「英雄」會出來拯救你這個「受害者」。

然後你一定會踏入「廢話中的廢話」、「進對行，跟對人，做對事」、「用最短的時間賺最多的錢」、「要求公平競爭」與「追求有錢人的定律與法則」的噪音迷宮。

這裡的訊息是告訴你：成功學的講師把普通人說成是「失敗者」，他就是「英雄」了，現在你

需要誰來拯救？

思考訊號：

注意，你是要用錢來買講師群「拯救」，講師群虛偽告訴你，他是億萬富豪，他開課程不是想要賺錢而是想要幫助你！幫助你很快變成有錢人，你不需要再受苦了！

再重複一次：我常常會告誡自己：「立身不求無患」、「處世不求無難」、「謀事不求易成」，「交友不求益吾」、「予人不求順適」。

你用四分之三幾率來看執行中的事業，你遇到的種種問題，你都會發現應該如此的啊！

你要有的心態是：醉臥沙場君莫笑，古來征戰幾人回？

反正你去打仗，你不知道你能不能活著回來，豁出去一身膽，邊玩邊做邊試邊改就對了，管他這麼多幹嘛！

真假「騙潛意識」之差異

你不要以為學《秘密》這本書教的方法，將「想要的」放射出去，向宇宙下訂單，你就能成功，你就能吸引到宇宙的能量幫助你達成夢想。

你有這個想法的話無異是告訴我，你走進賭場，只要你頭腦放射出「想要贏錢的信念」，就就能吸引、接受到贏錢的能量嗎？

或者是你透過「騙」你的潛意識，喃喃自語念：「我每天會在賭場贏馬幣五萬令吉……你就能『真的』贏馬幣五萬令吉？」

你真的因為向宇宙下訂單就會贏錢嗎？

難道你發出好的信念，拿著一疊現鈔，耀武揚威出入治安最亂的罪惡之城，你就不被搶嗎？

你們要注意，我不是全反對潛意識，只不過你聽得都是傳統的發射信念的理論，這個「騙」潛意識的方法跟江老師潛能念力的「騙」潛意識方法很不一樣，江老師「騙」潛意識的方法是突破了傳統的方法——這裡說的「騙」一字，其實就是《秘密》說得發出正念給宇宙下訂單，產生的吸引力法則。

參考訊號：

我聽過朋友王志堅老師的能量課程說明會，王老師在能量課程批評二十一次的習慣法則很是過癮的。

他說：「成功學，潛能激發的講師告訴你，要養成一個習慣，你連續做二十一次就變成你的習慣。」

事實上，這個二十一次的常識，上過成功學課程的人都知道。

王老師繼續說：「你每天早上喊自己會成功，你連續做二十一次，你的計算法是怎樣？」

你是根據潛意識來計算？

如果根據潛意識計算，你第一天穿紅色的西裝對著鏡子喊口號，你用了7．28度的聲量，你的潛意識就算第一次。

第二天你穿金色的西裝，用8．98度的聲量喊我要成功，請問你的潛意識算多少次？

王老師說，潛意識還是算第一次，因為潛意識看到你是穿不同顏色的西裝，用不同的聲量喊，你的潛意識又怎能算第二次呢？

注意，王老師無非告訴你，要騙自己的潛意識，真的是這麼容易嗎？

賭大小比成為暢銷書的作家更容易

或許你碰到我用賭錢這個比喻來刁難你所相信的《秘密》，你會不服氣的向我解釋，不！你要發的是「正念」啊！不能用在賭錢，否則你說要當皇帝都能囉？（你看，又是對矛盾的地方做合理化的解釋。既然你說潛意識那麼厲害，發信念那麼強大，你千萬不要告訴我，有時候可以，有時候又不可以。你看，人家江老師的潛能念力，能夠靠寫幾個字就組成一個咒語，或利用潛意識就能「創造」一個天使來幫助你，王志堅老師的能量課程，也能消除一個人的限制性想法，你千萬不要告訴我念力不是無所不能啊！這個不就是根本矛盾嗎？注意，你看到的烏鴉是黑的，我找到一個反證就推翻了這個理論。）

思考訊號：

假如你的信念是用來做小事的，給你好運，我勸你不如學好權謀手段。

如果你是開餐館的，你煮得東西不好吃，即使發出更好的信念都沒有用！

但如果你的東西煮得好吃，你發不發信念又有甚麼關係？

假如你要成為陌生市場開發王，我不明白你為甚麼不直接學權謀手段？

好了，注意，針對這類問題，我不想捲入辯論風波中，無論如何，不服我的觀點的人，發電郵或寫文章抨擊我，我都不會回應與爭論這類無意義的話題——我要說的話，都在這本書用暗示與明示的手法表達了，我不在意能不能改變你們的想法，我知在意播種或點火。

為了讓擁護信念秘密法則的人無話好說，我暫時假假退讓，不以賭場賭錢做例子（注意，我是說假假退讓），我以發「正念」來比喻，比如說我想在美國成為最暢銷的作家，你認為我會成功嗎？

我的意思是說，我要出書對比去賭大小，何者成功的幾率較高呢？

先說我擬定了一個詳盡的出版計劃，按長、中、短來進行。

其實要寫一本書，或許真的可以用計劃來完成。但寫成的這本書後能不能銷，真的只有天知道了。

你要知道，按計劃寫書是我能控制的範圍，我訂單之後，我爆紅起來會比賭大小的機會更大呢？

真相是，在美國你想成為暢銷書的作家，其實比一個普通人進賭場賭大小的幾率更低。

按實現來看，我用發信念的這策略放在賭錢不是更理想嗎？（嘿嘿，我敢告訴你，迷信信念的人一定在這個時候說：賭，從進賭場到買樂透，買者都帶有「不確定」的信念。問題是十個信念很

強的人對比十個會算牌的職業賭徒，賭徒用策略，信念者用信念，你猜何者會贏？不要告訴我這麼多廢話，我頭腦內只相信策略會贏，當然我是不會阻止你繼續發表信念的觀點。）

為甚麼我這麼說呢？

賭大小贏錢的策略

你就讓我借用《黑天鵝效應》這本書的數據告訴你一個事實，在美國的出版業成功作家的比率是九十七／二十，當你看到這個比率時，你不覺得恐怖嗎？換句話說，就是百分之二十的作家，他的書銷量是佔了百分之九十七，在非文學類就更加恐怖了，因為八千種書中的二十種，銷量是佔全體的一半，況且在出版業，你並不能確定哪一本書會狂銷。

如果你看到上述的比率，你發出的正念——想成為暢銷書的作家——真的會比進賭場賭大小贏的幾率高嗎？

你賭大小的話，你還有48．61%的機會贏，或者我這樣說，你按紀律賭錢，你贏錢的機會甚至會比成為暢銷書的作家還要高，你根本無需發出你「想要的」信念。

即使要強姦我的頭腦，接受這個發信念的說法，請問我將發信念用在48．61%比較好，還是用在九十七／二十理想？

這盤生意該怎樣投資？

參考資料：

所謂按紀律賭錢，我的網友一〇〇KM提供過兩個方法：

賭注加倍法有兩種：

第一種叫輸錢加倍法，每輸一次就加倍押注，直到贏為止，贏了就停止或重新下注，輸的話就要一直加倍賭，不能停，停就賠光。

例下注一〇〇，輸，下二〇〇，輸，四〇〇，輸，八〇〇，贏，總賺一〇〇。輸就無限的加倍下注，這是有名的加速死亡法。（李民傑注：我根據一〇〇KM的留言，打電話詢問一位職業賭徒，他告訴我這個輸錢加倍法的策略。他說，不是無限的輸，賭場設有「限額」的賭注，你不可能無限加注，賭大小的職業賭徒是按策略行事，每天進賭場，用輸加倍法是有一個限額的，因此這批人很重視資金管理，比如說，「今天」運氣不好，連續加注，最後連「今天」的本金都輸完了，就不賭了，等明天再賭，根據這位仁兄十年的職業賭徒生涯，他沒有試過連續兩天將本金輸完的經驗。）

第二種種是贏加倍法，贏就一直加倍下注，加的都是贏的注，輸就重頭開始，例注一〇〇，贏，下二〇〇，贏，四〇〇，贏，八〇〇，輸，總虧一〇〇。贏就無限加倍，這也是有名的金字塔財富加倍法。（李民傑注：根據這個說法，我的朋友告訴我，賭大小的職業賭徒，不會無限的贏，同輸加陪法一樣，每天都設有限額，比如說輸錢限額是每

天五萬，這五萬就是底線，贏錢也是，不會無限地贏，假如用這個策略，每天都有贏錢的限額，假如是一萬就是一萬。他補充說，他針對這個方法給改良了，他的分十次來贏，意思說一〇〇贏，下二〇〇，贏下四〇〇，贏，就重新下注一〇〇。）第一種方法是無限的輸，有限的贏；第二種方法是無限的贏，有限的輸。

學很多招的人不會用招

問題是：倘若真的如我所說般，成功真的無望嗎？

我的答案是：不！

我只是想告訴你，成功不一定有定律，而且其隨機性非常大，隱含許多不確定的因素，你不去試也不去做的話，機會等於是零，但你聽越多的課程，看越多成功學的書，反而會讓你更加不能成功，因為這些資訊混雜許多擾人的噪音。

從我教課程到今天，我發現學越多招數的人，到最後連一招都不會用。

我其中一位學員HENRDY，他本身有一家地產公司，員工有三十多人，最少有十位員工的月收入是馬幣一萬令吉或四萬令吉。HENRDY告訴我，能夠做到高業績的銷售員往往不是學最多招數的人，他們都是最願意見人——最願意帶顧客看房子的人——換句話說，這十人連甚麼招數都不會用，只是懂得「做」和「試」，甚至是重複做最簡單的事。

我那位職業賭徒的朋友告訴我：當職業賭徒，你會沒有感覺，每天只是重複做相同最簡單的事情。

真相也隱含著，他們帶很多人去看房子，也有很多人拒絕了他們。

這又符合我剛才說的理論，你不要妄想自己可以一出手就會成交，也不要妄想自己可以一帆風順的成功。

但我就是不明白那些人為甚麼不去做？

感概訊號：

我知道我有很多學員，都不喜歡平實的招數，可是事實的真相是，大多數的生意談判都很平實，只是一些特殊的案例用了一些特殊的手段。但不是每一次都用不為人知的手段，做與眾不同的事情。

李民傑 有錢人的偏方

比如說，顧客說，考慮考慮，我的學員會想很多，會想到不要追蹤服務，認為一旦做了追蹤服務，格局就會輸人。

老闆要求他做額外的事，他就想擺脫老闆的「洗腦」，問題是我李民傑是打過工的人，也是做過老闆的實戰者，我相信一個老闆叫員工做一點額外的事，員工反要求老闆為他做事，或反要求老闆交換條件，請當過老闆的人摸摸良心，碰到這種有諸多反要求、「斤斤計較」、「桀驁不馴」的員工，作為老闆的你會喜歡這種員工嗎？

請問，做老闆的你，會給機會這種員工嗎？

你們以為學了權謀手段就變成做一點額外的事就被洗腦，然後跟老闆玩反洗腦嗎？

我是想說，你去做了之後，抱持九死一生與隨機應變的信念即可，但你要學會的是怎樣在你不能控制的範圍，用九死一生的態度應對，不斷用隨機應變來應對你能控制的範圍，而不是期望用信念就能解決掉你所有的問題。你還記得我告誡自己甚麼嗎？

「立身不求無患」、「處世不求無難」、「謀事不求易成」，「交友不求益吾」、「予人不求順適」。

九死一生與隨機應變

思考訊號：

在執行事務上只要你保隨機應變與持九死一生的英雄哲學觀，你根本就無需要上任何的課程。

九死一生，是不是告訴我們九條死路只有一條活口生路，而走這條路豈非是絕望之路？

你不是連期待都沒有了嗎？

不！

人不可以徹底絕望，連一點的希望都沒有不是叫做九死一生而是十死零生。

我的意思是還有「一條生路」——你或許根本不知道在哪裡打開這個希望之門，讓門縫露出曙光。

九死一生可分成兩大思考的方向：第一是從絕望看到希望；第二是從凡人化身英雄。（你還記

得，我在《做對事的迷思》告訴你「殘局遊戲」的啟示嗎？）

所謂從絕望看到希望的意思是指：

開始創業做生意，你先抱著九死一生的悲觀想法。換句話說：你做好最壞的打算，做好失敗的心理準備。因此，途中即使遭到任何的挫折打擊，你都能以平常心視之，甚至你還可以這樣說：「還好，我還以為會死得很慘！」

這就是：「立身不求無患」、「處世不求無難」、「謀事不求易成」，「交友不求益吾」、「予人不求順適」。

你可要注意了，我這個告誡是完全違反了信念等吸引力秘密法則，不過我倒不那麼擔心，因為稍為「有點」相信《易經》理論的人，都知道我所相信的告誡反而是比較踏實的見地（注：可參考《易經》困卦與井卦的理論。）

但我始終要說一句：你經營一盤生意，策略永遠比信念更加重要！

我們又如何從凡人化身英雄呢？

試想一想，十個人走這條路，只有一人可以成功，其他的九人皆會身亡，多我一人也不算多，因為我也是九個普通的凡人之一，加上我已經做好失敗的心理準備。但，凡事皆有例外，萬一我成功了，我就是那個唯一能生存下來的大英雄。

十人去，九人死，一人生，我不是英雄是甚麼？

十人一起出發，我只準備一人殺出一條血路，在全敗的情景，在絕望的時刻，我乃然繼續的戰鬥，明知敗，依然戰；十條路當中，只有一條是生路，我還要繼續的殺出血路，不是英雄，是甚麼？

凡想通九死一生的人都是英雄好漢，不需要找任何的激勵大師，因為你已經是真正的激勵大師。

要在九條死路找出一條生路，容易嗎？答案是：難！

九死一生的英雄哲學觀是靠隨機應變的智慧，如何鴻燊賭王的人生智慧：兵來將擋，水來土淹，甚至需要擁有玩「大老二」的智慧和精神（香港人稱之為「鋤大弟」），我們根本不需要做到《暗戰》或《雙雄》主角般的先知先覺。

資料參考：

我們的一位學員平凡交易員，他在我的部落格為我算出賭大小的數據：

平凡交易員留言說：

賭大小的機率到底是如何計算？
其實，賭大小是對閑家最有利的幾率，就是說無論閑家是買大或買小。
也許，大家認為幾率是50%，其實不是，從三個骰子的變化中，每個骰子有六面，所以，變化組合是216。（6 x 6 x 6 ＝ 216。）
但不要忘記，如果開圍骰的話，無論閑家是買大或是買小，莊家依然會通殺，你們也許會問，莊家開出圍骰的機會是多少？
圍骰的意思是，三個一，三個二、三、四、五、六，一共有六個組合，也就是說，將216減去6等於210，所以，開大的組合是105，開小的組合是105，一共是210，其它六個組合是屬於圍骰。
那麼，幾率是多少？
請看，105 / 216=0.4861。
也就是說當閑家買大或小，開出的幾率是48.61%，這個幾率的出現就是對莊家不利的訊號，根據數字帶出的訊息，意味著開出大或小的機會還是很大。
依據百分之百的計算法，都必須要將全部加起來等於1.
我們看看圍骰的計算：6 / 216 ＝ 0.0277，所以，你買大的幾率是0.4861，買小也是0.4861，以此幾率運算，你會擔心開圍骰的幾率嗎？開圍骰通殺，只是那區區的0.0277，你是閑家會作何打算？
（0.4861 + 0.4861 + 0.0277 = 0.9999）

如果你要賭的話，也許你會問：「連續開出7盤大的機會是多少？」
我們就用，0.4861 x 0.4861 x 0.4861……七次就對了，是多少呢？0.006413，或者可以這樣說，如果開一千次的賭局，才有可能遇上幾次而已。

附錄：我怎樣在韓國的華克山莊賭場贏錢？

從賭錢的幾率讓我想起韓國旅遊時，在華克山莊賭場的一段經歷。

談到旅遊我是不喜歡跟旅遊社的，我比較喜歡四個人以上組成一個團隊自助旅遊。跟旅遊團，不外是上車睡覺下車尿尿，但韓國的旅遊，我與家人就是隨旅遊團去的。

在韓國遊玩時，旅遊社安排一小時讓我們在華克山莊賭場賭錢，我對賭的興趣向來不大，不過華克山莊當天開了一個很優惠的條件來吸引我賭錢，他的優惠是這樣：你拿馬幣五十元，可以換到馬幣兩百元的「賭場籌碼」，意思你出五十元本金，賭場就送你一百五十元籌碼。

但賭場的規矩是，「賭場籌碼」你不能將之換錢，你一定要將這兩百元的籌碼在賭桌上跟他們對賭，比如你押五十籌碼，你贏了，他就陪你一百，這一百就是可以換錢的籌碼，賭場的本意就是要你賭，問題是你要怎樣贏？

我們五人（家人）商量之後，想免費拿賭場這一百五十元，我計算過，五人加起來一共是馬幣七百五十元，雖不算多錢，但贏得開心。他們說：「萬一我們輸呢？我們五人就輸兩百……」

我說：「我有一個賭大小的計謀，除非是每輪都開圍骰，我們才會輸，如果他沒有開圍骰的話我們會贏到他的馬幣七百五十元。但再多的話，我就沒有辦法了。」

方法是怎樣呢？很簡單，我們五人將籌碼全部集合，再分一半，一次定輸贏，意思是女友拿一半的籌碼，我拿一半的籌碼，我買大，女友買小，因為不是開大就是開小，我這裡輸了，女友那邊就贏，結果是沒有輸贏，但，女友那邊的籌碼已經全部可以換錢了。

大家同意後，就如此下注，可是在我下注後，我突然感到後悔，當時腦內閃過一個不好的念頭（發出不吉祥的信念，發出悲慘的信念）：「慘了，萬一開圍骰呢？我們不是全輸掉了嗎？為甚麼我不將之分成四次來下注，畢竟連續四次開圍骰的幾率會很低，為甚麼我這麼大膽……」各位我發出的信念是不好的信念，問題會不會像《秘密》一書說的，會為我帶來不好的運氣呢？

你放心，幾率始終就是幾率，開圍骰的幾率還是很低，結果是開大，是我押的注碼贏了。然後我們乾脆直接換錢，騙了賭場的幸運籌碼！我們就只賭這一輪。

還是老話重講一句：即使我發出不好的信念，但我卻用策略贏得馬幣七百五十元，阿彌陀佛。

（注：請看李民傑作品集2的附錄，顏江瀚先生寫的《祕密所不敢說的祕密》）

改變我人生的電影

一齣悲慘到恐怖的電影

在還沒有告訴你「能控制與不能控制」的智慧之前，先告訴你一個我很感動的故事：

我從來沒有看過有作者會將主角寫成這麼倒霉，這也是我讀過一部主角最倒霉的小說（比金庸的《連城訣》之主角還要倒霉，《連城訣》主角在獄中還遇到武林高手），這個故事的副題以「春天的希望」來象徵，是史蒂芬・金的《四季奇譚》《麗泰海華絲與蕭山克監獄的救贖》。

《THE SHAWSHANK REDEMPTION》被拍成電影，在香港的譯名是：《月黑風高》，台灣的譯名是：《刺激一九九五》），就是改編自這個故事，電影忠於原著，改動的地方不多，故事是說：

一位銀行家倒大霉，做了冤大頭，老婆紅杏出牆，兩夫婦起了大衝突，銀行家在外喝得昏醉不醒。一名小偷一個月前在河邊無意拾取了銀行家的手槍。

被冤枉的銀行家

事因一個月前銀行家剛獲悉太太有外遇時，氣憤想舉槍射殺這對奸夫淫婦，而在暴怒情況下，他飛車到一條大河怒吼，然後把手槍丟進大河，無巧不成書，無冤不成案，這枝手槍被沖到河岸，被一位無業遊民拾得。

當晚小偷就是偷竊不成，用這把手槍殺死銀行家的太太和姦夫。

銀行家被補入獄，沒有人相信他是冤枉的，更加不會有人同情他。你不能說這不是命運弄人吧？人生最大的悲痛慘案莫過於此！

說出賣，他被出賣，談冤案，又真的是有理難伸：銀行家是一位從不喝酒的人，但卻有很多證人證明他當晚喝醉了，在醉酒時還大聲告訴酒保要給他的太太好看。

第二天的頭條新聞就是他的太太被槍殺，用的就是他一個月前丟失河邊的手槍，劇情發展到這裡你不能說不恐怖——雖然這不是恐怖小說，但還是會讓你感到心寒。

命中注定他要終生監禁！

讀到這裡時，我就在想：如果真有其事的話，你知道了這是命中注定的霉運，請問你是應該自認倒霉，乾脆認命好，還是打死也不認命？

倘若死不認命，但又苦無證據為自己翻案，會不會更加大他的痛苦呢？

絕望中流出細沙的希望

這位銀行家人生出現這樣的變數會絕望嗎？

不！

他沒有絕望，他就好像你雙手抓起一把細沙，無論你的手指如何緊密，沙還是會從你的指縫流出。即使流出來的只是那一點點的沙，但它還是會從命運的指縫間流出，它完全不會計較能夠流出多少，只要能夠流出就非常的足夠——因為指縫間流出的細沙就是希望！（請參考，李民傑作品集2之〈有做和沒有做的分別〉）

銀行家設計了十多年的局，從第一天買性感美女的海報起就開始設計，然後將自己包裝到好像很喜歡收藏石子，並秘密買了一把像鶴嘴鋤的石鎚，每天在墻上挖敲，將挖敲下的沙石藏在長褲的袋子，在監獄戶外活動時才將沙石從褲袋取出來，由指縫間流出這點點的沙石，天天如是，年年如是，挖出的洞，就由第一天買的海報遮蓋住，舊了又換上新的美女海報。

他為了做「假動作」——讓監獄的獄長相信他，而取得圖書館的職務，結果他將只有《讀者文摘》與《時代雜誌》的圖書館，為這座監獄爭取更周全的設備，因此他每星期寄出一封信給美國國會，最後爭取得將圖書館建大，得到更齊全的設備。然後他就利用這個地方教獄長如何投資發財，因此取得許多囚犯得不到的福利，他也趁著這個時機聯絡上好朋友，由好朋友替他弄一個假身份證，再用他的假身份證開一個銀行戶口和投資戶口，由好友操作，將賺到的錢放進他的銀行戶口，十年後他逃獄的洞挖通了，他就逃出監獄，在某棵樹底下取走他的假身份證與銀行戶口的金錢。

銀行家在逃獄前一天將整個計劃告訴他獄中的好友，他的好友說：「萬一你的好友出賣你呢？萬一藏在樹底下的假身份被其他人發現呢？萬一你逃不出呢？」（電影版本，銀行家的好友就是由Morgan Freeman飾演。）

銀行家笑笑的說：「你已經有最悲慘的遭遇，最壞的結果還是這個最悲慘的遭遇，颱風吹來，最悲慘的遭遇是你連生命都沒有了，最壞的結果是你辛苦建立家園全給毀了，現在我被命運作弄，沒有殺妻變成殺妻，我唯一能做的是懷抱最好的希望，做好我最後的努力，爭取那完全沒有勝算最後的機會！」

你看，這是多英雄的思想：是九條死路，你有九次死亡的機會，只有一線生機，你還是要試一試逆轉你的命運，雖然失敗的機率是九——本來都是死路，死在那一條路又有甚麼關係？如果「萬一」闖出一條生路呢？

做了四十年的監獄不死也沒有用

在電影的版本，Morgan Freeman是以第一人稱來講完銀行家逃獄的故事，是銀行家讓Morgan Freeman看到希望，因為許多囚犯大半生在監獄內渡過，從二十歲進獄，年近六十歲才出獄，時代已經大變，很多囚犯出獄後無法適應，不是再作奸犯科的，就自殺了卻殘生，在電影中描寫自殺的細節比小說的更形張力。

最後Morgan Freeman在樹底下找到銀行家裝假身份證的空瓶，因此Morgan Freeman就繼續去尋找銀行家在海岸開的旅館（當然銀行家就是Morgan Freeman尋找希望的象徵力量）。

電影最後一幕讓人看到希望，一個完全絕望的人他看到了希望，Morgan Freeman走到銀行家告訴他的海岸，看到一座旅館（飯店）。

《THE SHAWSHANK REDEMPTION》是我看過一套最精彩的監獄電影。我還記得當電影落幕時，我走出戲院竟然講不出一句話。我沉默的牽著女友的手，走得特別的慢，心情就好像在地獄裡被插了千刀萬劍，滿身傷痕。聰明的我並沒有立刻將刀劍拔出來，我就像剛從地獄跑出來，身上依然插滿刀劍，你不能說我在這個時候是很興奮，也不能說是不興奮。

如果說不興奮的話，不要忘了，我現在是從地獄逃出來，怎能說不興奮呢？——當然是高興啊！可是，也不要忘了，我還是滿身插著刀劍，我還需要繼續忍受極大的痛苦，將這些刀刀劍劍給一把一把地拔出來。總的來說，在離開地獄這受苦的鬼地方拔刀劍，雖然痛苦，還是值得興奮——我的心情就是這樣複雜。

這齣探討監獄黑幕真相，但同時又顯其光明正面的電影，這麼多年再也沒有一齣監獄電影比《THE SHAWSHANK REDEMPTION》好。有一位網友告訴我，這是一齣很棒的監獄電影，比《基督山恩仇記》多了分更實在的試煉，也提供了深遠思考。他對我感嘆道，人生，有時真的不過只是態度而已。

真情流露的訊號：

這齣電影改變了我的人生觀，走出電影院後，我對女友說，從此九死一生這個概念就是我人生的座右銘。多年後我重讀這本小說還是讓我感動，我還是會感動得流下眼淚。我讀小說，看電影很少流淚的，除了這一本，還有另外一本《事發的19分鐘》（也許這本小說描述的殺人兇徒很相近我的童年，在中學時期，我經常像小說中的主角，幻想自己可以強大到反擊欺負我的同學，還好，最後我精神分裂成為一名乩童，因為有了宗教信仰而找到精神寄托，不過當乩童時會不時畫符要對付黑社會份子，也許是我精神分裂出來的乩童想幹的事，而不是我要幹的事，哈哈。）。

一 能控制非控制的大智慧

假如你在無人荒島上，你最需要誰來陪你？

在《不知道裡面還有不知道的》我提出的一個被困無人荒島的遊戲。

我很喜歡跟朋友玩這個遊戲，目的是想觀察他們的思考模式，比如當你被困荒島時，已經是你所「不能控制」的遭遇，給你一個機會天馬行空的幻想，我就看你怎樣利用這個幻想的機會——這個幻想是你「能夠控制」的資源。

這就是我要告訴你，如何在「不能控制」時拿捏「能控制」的智慧。

搭巴士的命與運

我以一個例子來說明，比如張三想搭巴士，他等了四十五分鐘，終於巴士抵達車站，而此刻張三多年不見的好友正巧走下車，兩人互打招呼，這個時候，假如你是張三，你跟朋友多聊兩句的話，巴士肯定會開走，你需要再等四十五分鐘；不聊的話你又從此無法再聯絡上這位好友，當你進

入這種兩難的局面時，你的一個決定會令你有不同的遭遇。

你本以為一切會在你意料之中——你等了四十五分鐘的巴士；但你無法控制的意料之外的事情出現了——你多年不見的好友突然下車碰上了你，在這個階段你就被卡在「能控制」與「不能控制」之間，你該怎樣拿捏？

無人荒島的遊戲是「不能控制」隱藏著「能控制」的拿捏；搭巴士的命與運是從「能控制」中偶然出現「不能控制」的境況，這兩種情況只有微細的分別。

算你過去的命很準，是不是算你未來的運一樣準呢？

羅素說：「思想具有顛覆性與革命性，破壞力強，令人生畏；思想可以對特權、既有體制、機械常規與偏安習性毫不留情地打破！」

毛澤東曾經寫過一首詞：「多少事，從來急；天地轉，光陰迫；一萬年太長久，成敗事爭朝夕。」

你要命留千古，不要想得太多，問題關鍵是在現在你有沒有辦法爭到朝夕之位，現在連位都上不到的話，你憑甚麼說可以名留千古？要名留千古，爭得就是現在。歷史往往是勝利者所寫的。

比如說，你買了機票，就在出國上飛機前一星期時候，你有沒有膽量出國？

現在你「信」還是「不信」？

前提是他為你算命前，算到以前的事很準，百分之八十全中。

算命的人算你過去很準，不表示算你的未來就會一定準，為甚麼？

算命的有膽量排你十年後或者五年後的運程，他們卻沒有信心排你三天後的運程，為甚麼？

越短的未來，那個未來就是掌握在你的手上的，越長遠的未來，因為太多偶然事件和許多不可預知的事件，所以你就越難控制，如果說命運要掌控在自己的手中，你不是拿十年後的命運來計算，你是爭取「現在」的朝夕掌控。（注：請參考閱讀〈活用人生三大境界〉並記得參考李民傑作品集2〈有做和沒有做的分別〉。）

就是這麼一點點的「能控制」對普通人來說就很足夠了，就像你雙手抓起一把細沙，無論你的手指如何緊密，沙還是會從你的指縫流出。即使流出來的只是那一點點的沙，但它還是會從命運的指縫間流出，它完全不會計較能夠流出多少，只要能夠流出就非常的足夠——因為指縫間流出的細沙就是希望！

想辦法去控制朝夕，無需多花心思去掌控二十年的未來命運！

我們都要學毛澤東只爭朝夕

你有沒有出國的運並不重要，最關鍵的是你出不出國是可以掌控在你的手上的。

你可以不需要任何的理由不出國——即使是你在三個月前買了飛機票。比如三個月前你明明知道可以出國旅行，沒有機會看張學友的演唱會，但你偏偏要改變結局，你可以拾棄出國所有的旅費，撕毀機票以示決心，然後出席張學友的演唱會，這個改變是靠你的個人意志力，完全掌握在你的手中，這剎那的選擇是絕對的自由，所以羅素就告訴你思想能顛覆與革命的恐怖。

我再說，張三等了四十五分鐘的巴士，碰巧他多年不見的好友李四下巴士，你也可以完全為了改變而改變，你向李四招一招手，打一打招呼就沖上巴士。

問題的關鍵就在於常規告訴你：『李四是你多年不見的好友，多年不見的朋友相見最好閒聊一陣，這是禮貌，這是人情世故，這是……』

常識也告訴你：『假如你現在沖上巴士，你就是不夠朋友，再等四十五分鐘難道比不上友情可貴嗎？』

我們大膽假設，假如你是喜歡顛覆常識，打破常規的人，你說，朋友比不上我的四十五分鐘，誰說多年不見的朋友就要閒聊的？！

當然這個例子的目的只是演繹成敗事，往往爭取的就是這朝夕的選擇，我不是真的要你這樣做。

思考訊號：

我在浩文的部落格讀到這他寫的一道終身受用的測試：

你在一個狂風暴雨的夜晚開著汽車經過一個車站，車站偏偏有三個很焦急的人在等公共巴士，一位是即將死亡的老人家，等著送進醫院急救；一位是曾經救你一命的醫生，你發誓一定要報答他；一位是你夢中情人，你曾經對菩薩說，娶到她或嫁給他，你願意減壽三十年，也許你錯過這個機會認識他，你以後再也沒有這個機會了……

可是你的車子只容得下兩人。

你載夢中情人，你猜她會怎樣評價你這個人？

你送老人去醫院急救又違反了你內心那股微弱的聲音：錯過了這個機會，我就再也不能認識這位美女了……

據浩文的網誌說，兩百個應徵者，只有一個人說：「將車子交給醫生，讓醫生載走老人家去醫院，我留下來陪我的夢中情人。」（媽的，多英雄氣概的做法。）

浩文形容，他與朋友討論，所有朋友都認為這個方法最好，但卻不是在一開始就想到。

注意，這是一個考驗你有沒有經常用顛覆常識，打破常規的方向來思考事情。

機緣巧合碰到台灣的畫家

在紐西蘭旅遊時，認識一位臺灣建築師劉龍華先生。他是退休人士，在紐西蘭修美術課，現在是美術碩士，舉辦過十六次的個人畫展。劉前輩招待我們住進他在奧克蘭靠近海岸的住所，晚餐後劉前輩將他一些畫展示給我們觀賞。

他的畫作非常有特色，是以中國水墨的原理來玩抽象畫。

我們好奇的問劉前輩：「這些畫很特別，我們很少見，墨色散發得很特別，你是怎樣處理的？」

他笑了一笑向我們解說，他開始時是非常喜歡中國的水墨畫，來到紐西蘭，他的指導教授以放任式的教育手法來教導他畫畫。他就要求劉前輩，隨意畫自己想畫的一副作品，然後交給指導教授看，如此多次之後，有一天教授突然問他：「有沒有想過用潑墨的原理來畫抽象畫？」

問了之後，指導他的教授並沒有進一步的說明，當時我笑著對劉前輩說：「你的指導教授給你的意見，有一點像禪宗的機鋒問答。」

劉前輩回家想了數天還沒有答案，因此回到學校練習時，隨意就拿起毛筆，沾了墨汁，隨意在紙上下筆，墨慢慢的散開，劉前輩將手慢慢的移動，整幅畫只見墨汁與墨印一片，教授正好走過，拿起劉前輩的墨汁畫教了他一個方法……

李民傑 有錢人的偏方

森林中的一點光

第二天劉前輩就在自己的工作室內做教授給他的實驗，他先用毛筆將墨汁隨意點沾畫紙上，然後將畫紙貼在牆上，盛起一杯水，往黏在牆上的畫紙灌水，就這樣不斷灌水，墨印隨水的流動散開，是不規則的散開，只見畫紙出現奇形怪狀的墨印，有些有形象，有些沒有形象，然後任由它慢慢的乾。

劉前輩將這些的墨印拿給指導教授看，教授就指導他如何落筆將不規則的墨印點聚成抽象的畫作，有時可以畫一條魚的形象，有時候像森林中遠處有一點的光，有時候甚至像我打坐時浮現的光影，整幅畫就是靠最後一兩筆的點綴，才出現特別的神采。

我不是畫家，對藝術更加是外行，我只是好奇的問劉前輩：「你這樣做是不是很難畫回同樣的作品，不像你畫山水，然後我可以依據你的畫仿照，你這樣做應該幅幅都不同的……」

劉前輩說：「對啊！畫這種畫就是需要CONTROL與UNCONTROL之間拿捏……」

其他藝術創作的話題，我忘了，但這句CONTROL與UNCONTROL之間拿捏，我是永遠無法忘記的，這是一句很有意思的話。除此，我還相當欣賞這位教授的「創意」——他教導劉前輩是顛覆了他畫畫的常識，打破他畫畫的常規。

（注：我在網上找到劉前輩水墨展的一些資訊，供大家參考：

http://www.ymsc.chc.edu.tw/web400/i_wen/a950508/index.html；

http://www.cabcy.gov.tw/news-index.asp?ano=5877。在這裡我也要感激劉前輩在紐西蘭給我們的招待，讓我們在你的家裡住了一天，劉前輩還招待我們吃了一頓很豐富的早餐，當我在劉前輩書柜看到余秋雨的《千年一嘆》時，劉前輩馬上說要送給我，令我感到非常不好意思。）

我不懂藝術，但CONTROL與UNCONTROL之間拿捏，顛覆常識，打破常規又變成我做事的準則。

思考訊號：

假如你讀過「奸的好人」的書，你會發現我們玩的都是顛覆常識與打破常規，我們就是用這八字真言來做事的。

譬如，我們要求你們做「奸的好人」，我們告訴你有錢人跟這個人有沒有道德是沒有關係的，這是顛覆常識的理論。

我們打破常規的又教你怎樣不認真工作得到老闆賞識、怎樣在顧客面前暴露你的缺點之「盜雷術」、如何禁止顧客買多一點的犯賤手法，這些全部都是打破常規的做法，我建議你用這八個字「顛覆常識」，「打破常規」鎖在你的頭腦來解讀我們《奸的好人》作品。

你用這本書的思考模式作為你的見地，將一系列《奸的好人》作品當作你的手段運用。

我們的人生有太多太多不能控制的偶然因素（UNCONTROL），像上述的銀行家的故事，像我們認識的朋友（你從小學到步入社會，你「將」遇到怎樣的人，你是無法事先知道的），像我們投身的家庭，你斷不能說要成為王永慶的兒子就投胎到王家吧！

你們有沒有想過，生命就是要從你控制不到的凌亂墨印，思考如何下筆，這就是你唯一從不能控制中下手控制，人生本來就是這樣。

問題是你要怎樣居高臨下，從高處看清楚你「不能控制」的線路，到底還有甚麼地方是你「能控制」的。

你在一輛無法控制的火車內

或者我將人生的命運比喻成一列火車，你一出生就在火車內，你不知道你的火車會把你送到哪裡，甚至乎你也不知道火車要停駐在哪個車站，這兩個因素，你都「不能控制」（UNCONTROL）。雖然如此，你還是「能控制」（CONTROL）你在火車內的活動，單單是你

「能控制」的範圍，你就能夠做出很多的事。

如果你的人生是完全「不能控制」的話，就像你站在很高山上，手上拿著一塊石頭，將石頭丟下山。石頭住下跌是完全「不能夠控制」跌勢的，它要跌在哪裏，也無法控制。石頭跌落時，可能會經過許多凹凸不平的山區斜坡翻滾，也許會經過平坦的草原，更加可能會碰上樹木，與其他的石頭對撞，或者在互相撞擊之下，造成破裂，甚至反彈的很高，然後又完全不由自主掉進大海，石頭也無法自我操控沉入深海，永遠無法出頭。

人不同，人不是石頭，人有覺知，石頭沒有。

人即使往下掉，只要有千分之一的瞬間，人只要覺知自己是處於下跌之勢，只要能忍受瞬間的痛苦，用力挪開一點，撐起半分（這就是你能控制的僅有範圍），不過，僅此半分之差距，其結果可能會完全不同！

你先不要急著改變，你第一時間要學會這種「不能控制」與「能控制」之間的拿捏。

附錄：大老二（鋤大弟）的智慧

我不喜歡賭，沒有賭的習慣，但，我會研究賭搏的智慧。賭博的書我大略閱讀過。

我做生意的時候，最討厭就是陪那些豪賭的生意人上合法經營的賭場（馬來西亞的雲頂高原）。我也從不買彩票，不相信靠買彩票能帶給我任何的橫財，更加不會相信「人沒有橫財而不富」這等鬼話，我認為這是江湖術士騙人所弄出來的口號，就像成功學的導師一樣，弄出許多廢話來誤導大眾，以讓這些人可以從中斂財。

賭博遊戲是幾率的遊戲，開賭場的一定是大贏家。

賭博也是心理戰術，就好像Show Hand，香港人稱之為：「沙蟹」，這種牌局玩的就是虛實遊戲，明明自己的底牌是很小的，可以在整個牌局中不停地「出口術」，移形換位，虛張聲勢，搞諸多假動作來「拋浪頭」，意思是賭完你所有的籌碼，香港人就叫做「晒冷」，只要嚇怕對手，對手不敢跟，在半途退出，你就可以贏，這就是心理戰術。

在諸多撲克牌局，我特別喜歡大老二的遊戲（香港人稱之為鋤大弟），這是四人一組的牌局，每人十三張，沒有摸牌的機會，誰最快出完手中的牌誰就是大贏家。大老二（鋤大弟）背後有一個很重要的哲學：像打麻將的時候，假如你手上拿到一副爛牌，你只需要懂得怎樣克制別人的牌，你還是有機會贏的。為甚麼有機會贏呢？你可以透過摸牌，從爛牌摸到好牌，甚至會贏牌，這就是華人「等的智慧」，就是這樣思維模式、思考方法，讓我們看到「未來」，就是《易經》說的「變」：你千萬不要以為是山重水復疑無路，其實柳暗花明又一村，這是華人的智慧。

但是，大老二（鋤大弟）不同！

當你拿起十三張牌的時候，就要看你的運氣好不好，如

果是好運，手上拿的會是好牌，很容易發完；可是當不好的運氣時，你手上拿的就是爛牌，你根本就沒有機會摸牌，你看了手中的牌，你就知道自己不能贏，還肯定會輸，你不可以講：「等一等，我要再摸一次牌」，你更加不能用玩SHOW HAND的心理戰術，用「晒冷」來嚇跑你的對手。

你唯一的選擇是怎樣輸，怎樣輸就是一種智慧——這就是大老二背後的哲學。

這個遊戲，還有另外一個特點：普通的撲克牌遊戲A是最大的，偏偏它是反傳統的（這是顛覆了A是最大的常識）——因為在這個遊戲2是最大，2就叫做「大老二」，香港人叫「大弟」（意思是最小的弟弟，在這個遊戲也做老大了），最小的就是最大，這是一個反傳統的概念，對我而言就特別喜歡。

我看到的就是這個最小變成最大的哲學，所以我下的結論是：

當你拿到一付爛牌的時候，你知道你完了，你完全沒有贏的機會，你就要吃「全餐」（馬來西亞的廣東話形容為「上車」），吃全餐的意思是：假如每一個人出牌的時候，出到完了，你手上還有十張牌以上的話，你是要賠雙倍的錢給三位牌友，本來你一個人輸，結果是變成輸三家。

運氣不好的時候，肯定是輸的，爛牌在手上，千萬不要妄想怎樣贏（你也不能妄想能贏），你就是要不動聲色的，想辦法將手上這副爛牌打成不吃全餐，就是令到你手上的牌不會有十張，最後的結果是：你還是輸了，但你已經是將一副爛牌打成一付好牌。（手上拿著爛牌是不能控制的情況，怎樣不吃全餐就是你能控制的範圍）

輸原來最重要的就是，智慧。

還有，就是面對現實的勇氣！

此乃大智大勇的精神！

活用人生三大境界

你有沒有讀完你所買的書？

朋友問我：「你的家裡那麼多書，你是否每本都讀過？」

我考慮了一會說：「近乎每本都讀過（略讀），但不是每本都讀完。正確說法是接近百分之六十的書是讀過……」

接下來對方問了一個很奇怪的問題，讓我無法立刻給一個很好的答案，他問：「哪，你到底記得多少位作者？」（我猜他的本意是想問我，「你記得這麼多內容嗎？買這麼多書有辦法消化得完嗎？」只是這位仁兄顧及我的面子，用婉轉的話說，你記得多少位作者？來旁敲側擊套我的話，既然如此我唯有繼續順著他的話題裝傻下去。）

我心中正暗自盤算著，雙手的十指舞動，算著算著……竟然不到十五位。果然不出我所料，對方知道後，緊接追問：「為甚麼這麼多書，你只記得這麼少的作者呢？」

我是這樣告訴他：「因為我連續看了他數本書，才記得那位作者……」

他進一步問：「寫多本書的作者你就會記得嗎？那麼那些只寫一本書的作者，你都不記得了？」

我說：「很模糊的印象，除非我被激發，就是大家討論問題時，你拋出一個問題，我頭腦被觸動了，那個模糊印象才會出來……」接著我修正這個觀點：「即使被激發出來，我只記得模糊的內容，無法記得是哪位作者所寫的……」

七本書與暢銷書的關係

曾經有人研究過美國的暢銷書，凡至少出過七本書的作者會比較容易讓讀者群記得，該書的作者甚至有極大的機會紅起來，即使無法紅，據說至少會變成長銷書的作者。

雖然這個研究不是「必然」的因果，但按比率來說，對比之下，靠一本書大紅大紫的作者太少了。

思考訊號：

以一本書紅遍天下的作者就像你要成為比爾・蓋茲一樣難之又難！
一開始出來做生意，就想一帆風順，水漲船高，一樣難之又難！

幻想訊號：

假如有一位自以為，自己可以靠一本書紅遍天下的作者告訴我：「在美國某某人寫一本書他就紅遍天下……」即使他例舉數出數位人物作為證據。我還是會訕笑他的「智慧」與「遠見」最直接攻破對方的邏輯的問題是：有多少位？（惹是生非的說詞是，你不要告訴我，靠一本書大紅大紫的那個人是你？！）我的意思是有多少位作者有這樣的神話故事？你又可以看到一個人被存活偏概率的神話騙了！

亞當斯密說：「大多數人對自己的能力有太大的把握，以及對自己的運氣有荒謬的信心。」

難道你這麼快忘了存活偏概率是噪音？難道你又忘了成功快慢是噪音？難道你又忘了成功沒有定律，難道你又忘了《易經》說得四分之三機會是不好的理論嗎？

你千萬不要被噪音迷惑了你。

因此你想成為紅作者，或者你想成為人人都記得你的作者，我看到的出路只有一條：你寫得夠不夠多。

當我這樣說，你又會問：「李老師，為甚麼你這麼說呢？為甚麼你會說寫得夠不夠多，而不說寫得夠不夠好呢？」

多比較好還是好比較好呢？

我估計到你會繼續說，我不認為多有用，好才是你成功真正的關鍵，因為這涉及重質不重量的觀點……對不起！我從來就不相信重質不重量。（看到了吧，我又開始玩顛覆常識的遊戲了。）

我向來認為這是懶人，或「講就天下無敵」者的藉口。

試問沒有量哪可能會出現質！？

我對「質」、「量」是有先後之分的，先要求你能不能做出「量」，做到了，才要求你躍進一步做出有「質素」的東西。（注：即使換了修行，有人告訴我持咒不需要數量，而是在於你專不專注，精神能不能統一，但我絕對會要求數量，你持某咒一定要超過十萬、二十萬、五十萬的數量，注意，數量不是你的終極目標，但絕對是你必須經過的道路。）

你即使是畫畫的藝術家，你一樣需要不斷大量地畫（多）才能選出較好的作品。不好的作品你可以不發表，發表時又可以重質不重量。

創作需要重量同時又重質。

我的意思是訓練時，就看你做得夠不夠多！

思考訊號：

「多」是考驗你能不能，而不是好不好！

永遠要記得這個世界絕對沒有最好最完美的作品，有的話人類就完蛋！完美了就無法超越，更加無法突破，人類就無法再企求進步了！

各位不妨算算，你認識的名人有多少位？

而這些名人，他是不是在生命中一出現就呈完美而讓你永遠記得他的存在？（不是沒有，太少了。）

按正常的發展：你記得的名人是因為他頻密的出現而讓你記得。

即使是某當紅的政治人物最少要出現在你的頭腦N次以上，經常在媒體曝光，你才會知道有此人的存在吧？！（假如媒體沒有報導，他做了甚麼鬼貢獻誰會知道？同樣的，你看娛樂圈幕前的明星，人人都認識，可是幕後的人，即使這位是奇才，卻不是行外人所熟知的，我相信認識劉德華的人一定比認識林夕或林振強的人多。）

成龍、周潤發、周星馳你認識嗎？

他們只是拍了一部的電影就大紅大紫起來，還是拍了無數的電影憑其中一兩齣戲爆紅起來呢？

拍了無數的電影，固然是包括有些是很爛的電影，有些則是超好的電影，有些則是普通的電影，對吧？！

你要將一件事做好，絕對不是你一次就做到最好的，你是需要經過重量不重質的訓練，才能以重質不重量來呈現。

人生的三大境界

很多年前在權謀課程時，有一位學員問我：「李老師你不斷的在部落格發表網誌，你有甚麼目的？」（那時候我們還沒有出書，雅虎還沒有部落格，我只是用雅虎的聯盟發表文章。）

我說：「哈哈，我是為了修煉自己……」

我在部落格發表的文稿從不修改，只是要求自己每一天都繼續不斷的寫寫寫……

日的是每一天都要寫，將感言寫出來，生活碰到甚麼，想到甚麼就借題發揮。

曾經與朋友談起我修煉的方法，幾乎每十人就有七人對我說：「我不認同你的修煉方法，每一天都寫，然後不修改，即使你寫很多文稿，都沒有用！你第一個目的應該做的是重質不重量，將來你就可以整合你部落格的網誌，如此出書才有希望。」

朋友教訓我說：「如果是我的話，一定是重質不重量，我會發表很有素質的網誌，不會天天寫。」

由於對方與我相熟，我笑說：「放屁！」

重質不重量不是你在修煉時說的話，因為你還沒有這個資格。

在我的人生哲學中，尤其是關於修煉的方法，我將它分成人生的三大境界：

第一是求量，第二是求質，第三是求新。

甚麼都要多

求量就是要多、讀書要多、文稿要多、學問要多、朋友要多、金錢更加要多。

多是甚麼意思？

就是讀書與學問不分好壞，甚麼都要比數量，你可以對外宣稱，我讀了一百本書，雖然不是本本好書；對朋友不講深厚感情，只求多，即使是點頭之交，甚至我記得他，他不記得我也無所謂，總之就是朋友要多；文稿不管寫得好不好，都不重要，只要我做到多就可以。

換了在商場上，我見的客戶也要夠多，開的戶口更加要多，即使沒有想到甚麼勾魂開場白，沒有甚麼招數，也要不斷去開戶口，越多越好。同樣，客戶開始的時候，也不分好壞，只要夠多就可以。

讓我問你一個現實的問題：「你的客戶很少，你有甚麼資格來挑選好的客戶？你讀的書不多，用甚麼判斷來你的學問是廣、博、深、厚？你的朋友不多，又怎能將人脈化成錢脈？你的錢不多，有甚麼資格來談理想？」

感想訊號：

你不能每天交出一篇文稿，將來又怎麼能隨時隨地隨意，信手拈來寫出好的文章？難道要等到靈感來才能寫文稿的人才是高手嗎？我從來就不認同這種笑話。而我就是憑著這樣的修練，才出道三年就寫成第一本暢銷書，只是三年的修練！

你們學習新的招數，有沒有先求多，而不是先求好？

很多人要做一件事，一開始就想象自己要交出有質量的東西，學技巧是這樣，做事業也是這樣，結果他很快心灰意冷。

你的思考方向是：一開始是求多，根本就不要先想求好不好，做不好時，你只需告訴自己，我只求多，不求好，這是修煉階段，只是實驗與測試階段。

思考訊號：

對初學者或測試者而言：數量是你能控制的，質量卻是你不能控制的。

你要拿捏能控制與非控制之間的修煉空間。

變成忘恩負義的極端人

完成數量多的要求後，開始就要七十二變，變成另外一個極端，這種變化一定要反面無情，忘恩負義。

雖然你的數量曾經很「多」，但現在對己對人不能再要求「多」了，而是量「多」之後，再也看不起「多」。

你賺錢賺到很多，你可以這樣說：「朋友，賺這麼多錢幹嗎（風涼話）？夠吃夠用就好了，我現在是有些錢，我是不想賺的，比如說騙人的生意我絕對不碰。」（我有一位親戚，以前是做與黑社會有關的高利貸款，他賺大錢之後，洗底成功，他現在說：「我不想做與黑底有關的生意！」）

如果你沒有多的前提條件絕對不能這樣說，沒有理由你要餓著肚子坐在麥當勞不吃漢堡包，只是喝循環添加的汽水談哲學與理想。

多了之後，對「重量不重質」這個思考方向就要反面無情、忘恩負義，開始要洗底，如此才能追求質素（求好）。

思考訊號：

賺到很多錢，生活的素質就要提高，你就要考慮甚麼人的錢你是不想賺的，甚麼途徑的錢，你是不想碰的，千萬不要有「有錢就是爺」的想法。

書讀多了，就要選好書。
學問複雜了，就要求精深。
朋友多了，就要選擇交往。
客戶多了，就要開始放棄壞客戶。

思考訊號：

數量多的目的是讓你擁有選擇質量的機會！
數量多就是讓你擁有淘汰質量差的權力。

也許有人問：「為甚麼不是在一開始時就選好呢？」

問題是：「你能嗎？你從來沒有接觸過這麼多的客戶，你完全沒有機會比較，哪知道誰是好誰是壞呢？」

多得心亂如麻

可是許多人在蹤到多的時候，就過不了這一關。

舉例：有人學喝茶，不斷看書與受教，聽了十派不同的理論，不知道哪派才是最正確的喝茶方法，結果開始心亂如麻，然後自怨自艾，自我合理化解釋：學東西千萬不要學這樣多，你學一樣就夠用了……。

思考訊號：

心亂如麻其實就是一種進步，因為當事人沒有系統化整理，變成感到多必亂，亂其實就是在比較到底哪個好的緣起——只是你暫時還分不出何者是好何者是壞？

這個亂的訊號就是告訴你：「朋友，你學得還不夠多，因此還不能下判斷。」

又或者，你根本還沒有蹤到好，更加沒有蹤到壞，沒有經過好壞的衝擊，哪能分辨得出來呢？（真相是：沒有好壞的衝擊，就是你還不夠多。）

數量的目的就是多到能分辨出好壞，有了比較才能做到好的境界。

賺最多錢與知道得多不多

我聽過一則理論是說：知道很多的人未必是賺最多錢的人（或者知道多的未必學得好或做得到）。

以上這則理論，聽起來好像是很有道理，真相是：你知道得多不多跟賺錢是沒有直接的關係（也是跟學得好或做得到沒有直接關係）。

講這話的人是放出一個噪音干擾了你。他自以為是、合理化解釋自己知道得不夠多的缺點，其實他也是走進噪音的迷宮。

這個理論背後還隱藏著四個可能，我攤開出來給大家看看：

知道很少的人，賺很多錢（或學得好或做得到）；

知道很多的人，賺很多錢（或學得好或做得到）；

知道很少的人，賺不到錢（或學不好或做不到）；

知道很多的人，賺不到錢（或學不好或做不到）。

用這四種人，你選擇做知道很多的有錢人還是知道很少的有錢人呢？

我的意思是你做多了才會變好！

達到好的境界，開始就要變，變新，變成與人不同（差異化）。

能變好未必能變新！

怎樣才能變新呢？

關鍵在你能不能掌握「八字真言」思考法：

顛覆常識，打破常規！

換句話就是要開天闢地，走一條從來沒有人走過的路。

八字真言是我們的秘密口訣之一

你可要注意了，我告訴你，有一位講師說：「如果你不願意承擔風險，最後你可能會遭受更大的風險」，我說這句話，你可以把他看成一個概念，同時也能將之看成是手段話術，用來影響一個人聽了這種浪漫廢話，有可能比較願意去承擔風險。

同樣的，你要將顛覆常識，打破常規當作你修煉的思考方向，也可以用來當作手段來影響他人。

考試訊號：

我建議你們用這八字真言的思考方向，找出在我們的權謀課程，《奸的好人》系列作品中哪裡是顛覆常識的、哪裡是打破常規的？你整理出來後，留言給我知道。

我要你做這個功課是希望你將我們書內的招數變成你的武器。

我打個比方，你是做保險的，假如每個保險員都對準保客說，投資保險的投資回報率……

你不妨想想，你的準保客不知道聽了多少位保險員這樣說了，現在你這樣說，請問你有甚麼特別？

如果市場所有人都說投資保險的回報率是多少，你的開場白就不能往這個方向設計，你要往顛覆常識的方向去想，其中的方法是：「誰說投資保險能賺錢？！如果一個做保險的人告訴你買保險是一種好的投資，有回報率，我今天要告訴你：不！保險不是你投資回報的第一選擇！」（注意，你是保險員，你的顧客頭腦一定會被你放出的噪音迷惑，他頭腦內會產生衝突：「你是保險員為甚麼會這麼說，你這樣說不會損害你的利益嗎？」對了，你的目的達到了，你就是要他打開腦袋聽你的第二句、第三句，這時候，你可以說：「但，今天我來找你，就是想要教你投資保險，或許你會問我，為甚麼回報率這麼低，我還要賣保險給你呢？！」）

做傳銷的人也可以這樣說：「每個做傳銷的人在保薦人時都說，做傳銷能賺大錢，我坦白告訴你，做傳銷是不能賺大錢的，但我今天見你，就是要跟你講傳銷……」

你的產品價錢在市場比較貴，你可以這樣跟顧客說：「我們的產品在市場不是最便宜的，你有沒有想過，我為甚麼還敢來找你呢？」

頭痛藥與周傑倫

以前我的公司行銷部做了一罐五千粒的頭痛藥出來，誰會要？這不是給人吃的，是給恐龍吃的藥給你……」（沒有人會一開始就說出自己公司的缺點出來。顧客的常識是，沒有人會將自己的缺點說出來的，現在他的常識被你顛覆了，你打破一開口就吹捧自己公司好的常規了。）

當人人都說要認真工作得到老闆賞識，我們告訴你不認真工作如何得到老闆賞識；當所有人告訴你，付出得越多，得到的就越多，我們反過來告訴你努力＝成功，我們告訴你不需要努力；當很多人告訴你要培養領導的能力，我們給你的思考方向是，無需能力也能成就大業的思考方向……

當所有人唱歌要求咬字清晰，但出了一個人周傑倫唱歌時就五音不全，根本不知道他唱甚麼，可是你罵到他最厲害時，他又與費玉清合唱，讓你看清楚他唱歌咬字原來可以那麼的清晰。

不要學我的招數，要學我的思考方法

每個人都告訴你要做好人，我和江老師告訴你要做「奸的好人」！所有人告訴你顧客永遠是對的，我們告訴你，不！顧客不是永遠都對的！當你自以為學會了一招，我們又會告訴你，不！這一招裡面還有另外一個口訣，你做不到這個口訣的話，你這一招是無法發揮到很好的，你以為你自己學會了，我又來玩顛覆，我告訴你，不！你還沒有學會！（嘿嘿，一招裡面還有另一招，你學了這招，我又可以顛覆你這一招來引誘你繼續學下去）。

我常常暗示我的學員，不要學我的招數，要學就學我的思考方法，你學我的招數，只是學會死板板的一招，學會正確的思考方向，你的見地就提升，第一，你不輕易受人迷惑；第二，你看他人如何出招，就能變化出自己的招數。

唱歌把準顧客嚇退

注意，雖然你會用這八字真言，不表示你一定會成功。

我有一位年輕的學員，他是在台灣著名林姓美女與香港紅星古姓代言的O品牌銷售員，他為了要顛覆常識與打破常規，他自己想到一個與眾不同的銷售法，就是當準顧客進來試坐按摩椅時，他突然會大喊一聲：「你知道我在等你嗎？」然後很大聲的高歌一曲，這首歌的歌詞大概就是說，O品牌的按摩椅裡面藏著12個日本人在裡面替你按摩，每個人扮演甚麼角色，如果你找一個人替你按摩要多少錢，十二位日本人加起來是多少錢……

告訴你，結果是當他大喊一聲，整間O品牌門市店的人（顧客與其他銷售都被他嚇了一跳），他竟然還高歌一曲，歌沒有唱完，所有的準顧客都被他嚇壞，匆匆離開。

然後他就被老闆狠狠的訓話一頓。

最後，我幫他將這招改良成，當他引領準顧客坐按摩椅時走到按摩椅前，指著按摩椅說：「你看到甚麼？」（實驗結果，大多數的顧客都被他突然一問，不知所措。）

他開始玩顛覆了：「很多人告訴你這是一張按摩椅，但我必須告訴你，假如我這樣說，我就沒有資格做O品牌的銷售員……」停一停讓顧客消化他這句話，接著他說：「我看到你們看不到的東西……」然後要求顧客坐下來，接著就是說這張按摩椅是有十二個人，與他原先的歌詞是一樣的。

極端的世界

結果是這位學員，賣三張按摩椅，其他銷售員只賣一張或一張都賣不出，他是公司內的頂尖銷售員，他才十八歲，有機會領取馬幣一萬的收入。

當每個人都穿藍色衣服出席盛會拍照，唯獨你穿紅色衣服，整張照片最出眾的一定是你！因為你已經走進極端的世界，你已經引起他人的注意。

你敢這樣做顛覆與打破，完全是你根據數量變化出來的（每個人都這麼說，你就將之顛覆，每

個人都這樣做，你就將之打破）。

你只知道多，不知道好是中品的實踐家。

你只要求好，不知道多，是理論家，人家用三年做到的事，你用七年都做不到。

你知道多同時又知道好，你是開創事業的先驅者。

如果你完成量、質、新這三大境界，又以九死一生的人生觀應對之，你已經是英雄人物了。

沒有人會知道能否做到新的境界？

但，我相信把「量」做好，必然有機會把「好」做到，把「好」完成，方有機會開創「新」的局面。

學習應當如是，事業也當如是。

落幕：

雖千萬人吾往矣

極端自我就是王

獨坐大雄蜂

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（一）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

一位有神通的師父

在香港閉門專修靜坐時，香港的師父是一位有神通的人（或者叫靈通比較適合），我曾經親眼看到有一個瘋子走近他的身邊，他用憤怒的眼角瞄著他，這個瘋子就無緣無故摔個四腳朝天，事後他跟我說，是他的護法神知道這個瘋子想傷害他，故給他一些懲罰，在當時我是非常相信他的說法——因為這是我親眼所見的一個事實。

又一次，從加拿大來了一位心理學家拜訪我這位師父，大家在香港新界元朗安寧路某棟大廈的天臺喝茶，心理學家甚麼都沒有說，只是交了一張照片給師父看，師父看著照片指著其中一位非常年輕俊美的男士說：「A女士，這位是你的弟弟，他已經死了三年，他曾經報夢給你知道，報夢當晚就是你的丈夫回醫院為病人做一個緊急手術，你夢到一個發出藍色光圈，你看到藍色光圈中有一位很像你弟弟的人，升在你房間半空中，發出聲音告訴你，雖然他是車禍身亡，但他的靈魂已經飄上天堂，這個藍色光體內的靈魂就是你的弟弟。」

香港的師父是沒有用千隆問屈的手段來套話，心理學家從開始拿照片出來，她就沒有講過一句話，是我的師父表演他的神通，一看照片就自說自話。

從天臺回到靜坐室，師父倒下榻榻米就呼呼嚕嚕，發出鼻鼾聲倒頭大睡起來（這是我第一次看到他這麼累，平時我這位五十多歲的師父是精神奕奕的，不午睡，睡覺也不發出鼻鼾聲）。

這兩次的「見證」，令我非常敬佩他的神通法力，我覺得這位師父就是我這一生人要跟隨的明師。

要找怎樣的師父？

我決定離開這位師父，也是因為我親眼看到所謂的神通者往往是與神經者是一線之隔。（注：將來有緣份，我會將這些經歷一一公開。）

我是帶著非常沉重的心情離開香港，我很難過，我很自責：「第一次依人不依法拜錯師父，第二次還是依人不依法拜錯師父。同樣的錯誤，我犯了兩次。」

我知道自己為甚麼這麼討厭有「江湖味」的講師群，因為我曾經以為找到明師後，我要有甚麼

修證的口訣就有甚麼的修證口訣！事實上根本就不是這回事！

回馬後我重讀南懷瑾先生的《如何修證佛法》一書，讓我得到啟發，我發現南懷瑾先生說的見地、修證、行願是非常重要的。

做了講師之後，我遇到一位很博學的和尚，我問他：「尋找明師，到底是要看師父教的方法有沒有秘密口訣還是看師父有沒有高尚的品德？」

這位我敬佩的和尚說：「不！品德可以是假裝的。你要從與師父對談中看出他的見地。」

我頭腦突然閃出這樣的想法：「即使品德是真的，我遇到一位脾氣很好的師父，我跟他學習，但他教不到我見地，我跟他幹嘛？倘若我跟隨一位脾氣暴燥會罵我的師父，但他教我的同時能夠開拓我的見地，提升我的見地，我還是情願選擇跟著他。」

我往這個話題去想時發現，其實只要你懂得如何施展千隆問屈術，顛覆常識與打破常規這八字真言，再加上你教徒弟時，不斷施展我教你這一招裡面還有另一招的手段，你還是可以包裝到你好像擁有很多秘密口訣——真相是做徒弟的，因為沒有秘密口訣才需要尋找明師提供口訣，一個不「多聞」的徒弟的永遠不會知道這個口訣的真或假。

在一本書上讀到在一九五六年美國有一個對決型的益智節目叫《21點》，當時有一位大學教授連續拿下十四週的冠軍，創下五千萬人的收視記錄，他還上了《時代》雜誌的封面，成為風靡一時的大紅人，後來才發現此節目與這位教授涉嫌「造假」。我讀到這則故事，我不竟然想到，有追隨偶像傾向的人，最容易對一個人崇拜與迷信，往往會令人盲目看不到事實的真相，如果我自吹自擂告訴你，我擁有無敵天下的手段時，你會不會懷疑，然後問自己：你李民傑吹噓到這麼厲害，為甚麼你還不是世界第一？你會不會這樣懷疑我所說的每一句話呢？如果你會，恭喜你，這本書幫到你了，但卻對我們做講師的人極度不利了。

但對於願意尋找見地的人，雖然開始的時候，他甚麼見地都沒有，但只要這位仁兄不「單一」迷信與崇拜一人，他還是有機會提升他的見地。

在古代，書籍與閱讀只是集中在少數人的手中，那年頭，擁有資訊的人要怎樣騙你都行。但現在不同了，資訊發達，只要你願意，只要你肯下功夫從「多聞」下手，你還是有機會發現真相的。比如我在DISCOVERY頻道就聽到某位研究頭腦的科學家指責「大腦內只開發百分之十」的說法。

他把這個說法形容為就像「原始部落迷信巫術一樣」。

他還說頭腦雖然有一千億個神經元尚未開發，但我們的頭腦依然是效率十足的器官，他理出證據證明，像人中風之後，那條血管爆裂的神經元是永遠不通的，但人類還是可以憑著物理治療打通另一條新的神經元，事實上我們每天都在使用頭腦全部的效率，而用不到百分之十的觀點是「超自然」與「神秘主義」團體最喜歡引用的說法。（注：坦白說，假如在香港旅行時沒有看這DISCOVERY談腦的系列，我是很相信我們只用到大腦的千分或萬分之靈點一的說法，但現在卻讓我有機會打開另一到窗戶，好好讓這兩個資訊在我的頭腦交戰。）

還有另一則有關「性」潛意識廣告的說法在美國甚為流行（我以前也非常相信），後來我讀到一位心理學家寫的書，他舉歷史的證據說明，這個性意識廣告是在一九五〇年代一位失敗的廣告商人提出來的觀點（他是第一位提出這個觀點的人），這位商人生意失敗後，講述自己曾替可口可樂設計一個廣告，那個倒可樂與喝可樂的廣告隱藏著性意識，因此而大賣，心理學家說在那個時代，根本就沒有這個技術做出這種性意識的廣告，這位失敗後又靠這個宣傳站起來的生意人只不過是「借用」了陽具陰蒂崇拜的弗洛伊德理論來天馬行空地發揮。接著許多人開始翻炒這個理論（發展這個理論），最後，查出根本就沒有這個廣告時，他媽的相信這種無敵天下性意識廣告的人就合理化解釋這是被美國政府發現而被禁止的廣告。他提出這些無非是要大家從另一角度思考這種被渲染成無敵天下的廣告手法到底是真或假。（你看，多開心，又有兩個資訊在我的頭腦打架，讓我開始留意這兩派的觀點，總之我不會迷信任何一派，我要學習，何不作壁上觀呢？！）

我想告訴大家，當你聽到一個新的資訊時，不妨多聽一個反對的聲音，在有了比較之後，你才選擇要不要相信。

你買了一本書，上了一個課程，你是想要得到很多口訣，還是想要提升你的見地？

當年我沒有很好的見地，我才拜錯師父，其中過程，我發心閉門專修靜坐時的念頭，其實是被神通法力與神秘主義這個誘人環節所迷惑。

我之所以會放下一切飛去香港學法，我給自己這個「勇敢」行為套上一個合理化的解釋是：明師難遇——而這個明師看起來就像是有修證的人（有修證是我給自己一個合理化的解釋，真相是看到他有神通法力和一套講話的技巧），我還幻想：將來我修證到某個境界就可以救人，其實我內心真正想要的是做大師，讓人跪拜我過癮過癮，我並不是「真的」想求取佛教說的解脫之道或救度眾生。

神通者與思想家

香港回來後，我終日無所事事，迷迷糊糊過日子，過程我得出一個結論：

你看，印度所謂八十四位有神通的修行人，他影響過這個世界甚麼？留給這個世界甚麼貢獻？提供過甚麼見地影響我們？這些人存在嗎？

可能統統都死掉了，即使這些人能化成一道彩虹消失於四度空間，但始終不如釋迦牟尼佛般火化在人間，起碼釋迦牟尼佛的思想影響著他後代的信徒。

你讀這些神通傳記？得到甚麼啟示？開拓你甚麼見地？

答案只有兩個字：過癮！然後甚麼都沒有！

我不知道我能從這些過癮的故事得到甚麼改變或成長？

當時我想：為甚麼有神通的八十四位成就者，他沒有影響過我們人類的思想見地，相比一個孔子或老子的思想卻影響我們中國人。

我們中國人講義氣是受了墨家思想和《刺客列傳》影響；我們有以退為進、以柔制剛、陰陽互動的觀念是受了道家影響；我們想談孝道、禮儀、倫理道德、明知不可為而為之、殺身成仁，捨身取義是受儒家影響……

這些思想影響了我們的言行與我們的價值判斷，影響著我們怎樣做一個決定，怎樣做一個「人」。教權謀手段的時間越久，越讓我明白一件事：某些社會規範與倫理規範是應該保留的，這些社會規範與倫理規範是可以用來「鎖」住某些人的思想的。

你不妨想想，當你走進手術室，看到主診醫生與其他醫生聊天，你聽到主診醫生說，做生意的都是無奸不商，現在哪個醫生不拿起他的手術刀來「騙」病人，有事無事都告訴病人要動手術（而偏偏這位醫生就是告訴你他要幫你動手術的那位）……請問你有何感想？

我為甚麼會湧現有這個念頭呢？

話說有一次，我在一家西藥行買藥，我看到一位婦女買東西，她把馬幣五十令吉當作十令吉給了藥劑師老闆就匆匆走出店面，而我站在那位藥劑師老闆面前準備付款，我看到他（老闆）並沒有把婦女叫回來把多餘的馬幣四十令吉還給顧客。

自此，我很「小心」這家西藥行，我不時還對人說這家西藥行不老實。

我拿此案例與女友討論，她說：「誰不貪心？問題是這位老闆在你面前做了不應該做的事，即使他想貪，但看到你排在婦女的後面，他還是需要很虛偽地把顧客叫回來假假扮老實。」這時，激起我的聯想，讓我開始明白到有些社會規範與倫理規範是不能被打破的，你試想想，本來「鎖」住醫生的倫理規範是：「醫者父母心」，雖說社會的真相是「無奸不商」，很多醫生都往錢看，根本沒有甚麼良心可言，但如果醫生連這個「醫者父母心」、「仁心仁術」的「道德觀」都「摧毀」，醫生騙病人，就沒有甚麼「良心責備」可言了。

「怕被譴責而偷偷地做」與將倫理規範給打破後，以「理所當然」的心態而坦然地做，雖然同樣是做，但其中分別是很大的！（請先用腦思考我這道問題，再用心去好好體會一下吧！）

假如天下都淫亂

正如，我告訴天下男女，不必對你的丈夫或太太忠誠，人性本來要狂野淫亂，該淫亂時當淫亂，即使朋友妻，你看到喜歡也可以偷腥淫亂。男人在外「偷吃」，還能淫亂朋友的妻子，女人也大可不必客氣，實行給丈夫帶綠帽，一個丈夫或一個太太是不夠的，大家一起偷偷在外鬼混——此倫理規範一破，你會不會懷疑你的丈夫、太太、朋友？你會不會每生一個孩子就需要透過DNA檢驗剛出生的孩子是不是你親生的？你會不會連妻子或女友都不敢介紹給你身邊的朋友認識呢？

有些社會規範與倫理規範是不能打破的，即使是社會亂象是這樣，你還是要佩服老子說的「大道廢有仁義」這觀點——我猜，原來孔子是「明知道」華人沒有倫理觀，原來我們不是禮儀之邦，才需要「戒條」的約束或規範。（難怪釋迦牟尼佛要他的徒弟以戒為師）

我遇到一位很博學的和尚告訴我，修道家的人相信：做師父的遇到好徒弟而「藏私」不傳心要口訣，會被天譴；看到不是材料的徒弟胡亂傳授心要口訣，會被天雷勾動地火焚燒；倘若沒有將心要口訣傳給下一代，祖師爺爺就會出現，找你這個做師父的算賬、給你懲罰！

你有沒有想過，這個做師父的壓力有多大？但前提條件就是他是「相信」或「迷信」這個說法——注意，這就是戒條，你換個角度，用經濟學的角度切入，你會發現原來這也可以是制度，當然你也可以看成是手段！

可是你不得不承認，制度確實會改變人的行為的！（這觀點，在我以後的作品會闡述。）

皇帝可以甚麼都不怕，但也可以很害怕

正如「天怒人怨」是一句很好玩味的話：因為在古代的皇帝是不怕「人怨」的，如果是有權謀手段的皇帝，他是會假假開放給人民抱怨，為甚麼呢？

等帶頭的人抱怨之後，就殺這一兩個帶頭的，普通人民看到帶頭的都被殺死，怨氣立即被壓抑（藏）在心底，不說話了。因為普通的百姓都會怕死，已經被嚇個半死了，他不想死，也不抱怨了。對皇帝來說總算是暫時平息了「人怨」——因此你了解我為甚麼說皇帝是不怕「人怨」的嗎？

皇帝最怕的是從「人怨」所引起的「天怒」！

天發怒是不得了的事情，古代皇帝怎樣知道天發怒呢？

答案是出現大自然的災害！（這個時候皇帝就會害怕了！）

「天怒人怨」是皇帝相信大自然是有鬼神的，是有意志的，因此皇帝做得「人怨」太過火，就會從「人怨」引起「天怒」，所以皇帝就害怕了！

據此，古代唯一制衡皇帝的就是「天怒」而不是「人怨」。

我的意思是要有一個「信仰」或「規範」來制衡無上權力的皇帝。這個信仰就是要這個皇帝會害怕，害怕鬼神、害怕死後沒有面目見祖先、害怕歷史寫他、害怕天雷勾動地火焚燒、害怕祖先找你算賬、給你懲罰，只要做皇帝還有「信仰」和「害怕」（制衡），做臣子的就可以用這個方向來恐嚇皇帝！

所以我說，某些社會規範是不能打破的。

要知道，假如我們的權謀思想能夠傳世的話（誇張的想法），我相信不會是技巧，而是我們顛覆與打破的許多觀點。技巧是會應時代而變化，今天看起來是新奇的技巧，多年後，一旦普及化，像「奸的好人」般暢銷，每個人都在用這些新奇的技巧，這些技巧就變得不新奇了，消費者也都對這些新奇的技巧有了免疫抗體，那時候就需要另一派新的技巧出現。

人生三寶

從宗教的體驗讓我明白到人生有三樣東西是很寶貴的，第一就是思考方法，第二就是價值判

斷，第三就是處世手段。神仙佛祖賜你靈感讓你中彩票，這筆橫財未必讓你成為「笑到最後」的富豪，但一個想法卻會影響你的一生，甚至決定你是否快樂。

自此，宗教儀式，宗教神蹟，神秘主義對我而言再也沒有特別的吸引力，我不需要去否定（可能我還有點相信），但我告訴自己，我不會被這些噪音影響，我要我走我的路。

我想起達摩祖師說過的一句話：我來中原就是要找一位不受人惑的人。

（二）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

沒有標點符號的古文

我聽過梁文道的一個說法：

無論是東方與西方古代的文獻是沒有標點符號的。標點符號是近兩三百年才流行，這是一個商業化的影響。因為在五六百年前，歐洲十五世紀出現古騰堡活版印刷術，書商基於想做大量的印刷來減低成本，於是他們發明標點符號，讓書變得更容易讀，因此也更容易賣了。

古書不但沒有標點符號，也沒有分段。

基督教分裂與標點符號的關係

據梁先生引述英國哲學家約翰．洛克的觀點：「《聖經》分段是無恥商人釀製的悲劇，他們為了讓《聖經》更暢銷而強行分段，分段之後我們的信仰將四分五裂。」結果基督教真的分成很多教派。

這個論點固然是斷章取義，但我們不要忽視分段後的書雖然容易讀，同時也讓人讀書變得機械化，很多時候都是「想當然也」如此匆匆讀過。

你大可想象沒有分段沒有標點符號的書，你一定要專心讀，一個字一個字慢慢讀，讀完再讀，甚至還要「勞動」讀者自行分段，之後讀者必然發現，在一段文字，你在不同的地方分段來讀，會有兩個不同的意思，比如說，父在母先亡，你不分段，你讀出的意思是父親是在母親之前去世，但你也可以這樣分段：父在，母先亡，如果你嘗試做這樣的分段後，你的頭腦就開始動了，到底是父親先亡還是母親先亡？

因此你必須根據下文去推敲前文，或者根據前文推敲後文，在讀書的同時也訓練著你的思考方法。（當然，你也要有好老師教你如此思考性的閱讀。）

除此，古人讀書為甚麼要朗誦而讀呢？

沒有標點符號，沒有分段，你朗讀時，你才能察覺這句話到底通不通、順不順，據說這種朗讀

法就是透過聲音的一種精神修煉方法。

因此才有讀書會改變自己，變化人格的說法。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊（三）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

叫一萬人來玩俄羅斯輪盤

我在部落格曾經將變態億萬富豪的俄羅斯輪盤這個觀點提出，有一位很清醒的網友魏同學告訴我：「李老師，從你的這個遊戲，我看到兩種人，第一種人是理論派，另一種人就叫做實戰派，假如我們要知道這個俄羅斯輪盤玩不玩得過，很簡單，你叫一萬人來試，看看多少人是一槍就被斃命，看看這些所謂數學幾率的問題準不準，值不值得賭，馬上知道。」

魏同學話鋒一轉說：「對一萬個人是有幾率問題，但對個人而言幾率就變得不重要，重點在於這個人怕不怕，譬如說理論派的人即使真的算出五十分之二是贏，也沒有用，說不定怕死的人會想到一槍就死，這一槍對怕死的人就是百分之百的死亡。」

魏同學還告訴我：「我以前在帶兵時就研究過，一場大戰役，千軍萬馬，人很多，實際迎敵作戰殺人的不多，因此常會出現少數精銳大敗多數敵人的情況。因為人是自私的，人是怕死的，當遇

到一個殺人狂集團，人多又如何？沒人想死，戰爭拚的是軍氣。」

「可是你要是丟給理論派就完了，他可能會直接告訴你，殺人狂只是會殺人，他們不懂陣法，沒有走位，你可以這樣那樣……」

研究二十多年的賭術

我一位老友的父親，不是職業賭徒，但卻想鑽研出一套賭大小的技術，他一生人當中寫過一百多本筆記，他每星期最少去雲頂賭場兩次，如此堅持不懈有二十多年，比如他研究莊家連續三次開大之後，下一輪開小的幾率是多少？或者兩次小之後，下一輪最大的幾率是甚麼……

嘩，記錄了許多，也列表分析，可是這個人到今天依然無法贏到賭場的錢。

但，要求他講賭大小的理論，他可以列出表格證明給你看，他會告訴你，如果這次開大，你就要在下一輪買大，除非大的點數是在小的點數那個接近邊緣才轉買小，反之開小就買小。

單看他做出來的記錄配合他的理論，你發現他預測得是很準的。從他列舉的「證據」，你是無法反駁到他的。（這情況就像是股票市場的圖表分析，你翻開過去的圖表看，甚麼頭肩型、甚麼W雙底、甚麼回抽、甚麼波浪理論，看似都是神準無比的。）

我曾經在部落格發表過賭大小的網誌，有一位網友叫passion8，他提過一個一個思考方向：

「賭大小，假如莊家是不能控制開大開小，每次開大開小都是獨立的話，那麼這輪開大，下一

輪開小的幾率還是保持在48．61%，不會因為這輪開大，你買大的幾率就會提高。」

從這個觀點，你不妨想一想，我那位老友的父親研究賭術的方向會不會錯得離譜呢？

原來他所謂的神準就是在那48．61%測中的，你還記得二十三人在同一房間，要找出兩個同一天生日是幾率是高達50%嗎？

這就是存活偏概率。

（四）＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

從噪音中提取訊號

夏農原本是一名工程師，曾經和愛因斯坦研究一些數學的知識，夏農的成名理論是「資訊理論」，他是研究怎樣在混雜的噪音中提取有用的資訊。

我不認識夏農這位人物，但很喜歡夏農研究的方向：怎樣在混雜的噪音中提取有用的資訊。

也許很多講師會告訴你，他們研究了許多年成功的法則，他發現原來成功者都有相同的特質與想法，你會不會想到他其實是很像我老友的父親，結合了他一生人二十多年經驗，寫了一百多本的筆記，證明賭場開大開小是有關聯的，他預測得很準，不過他不知道自己算準的同時，機會是48．61%，換句話說，他每次的記錄，每次的推敲都是48．61%，因此他用他的方法有時候賺錢，有時候又不賺錢。

顛覆常識，打破常規

在以前讀古文沒有分段，你讀書的時候自己嘗試做分段，雖然讀得不快，但讀書時，你同時修煉著你的思考方法，你不停地想：到底他是想告訴我父在，母先亡，還是父在母先亡？這句話有兩個意思，他的意思是甚麼？

如果你習慣找出對立觀點進行思考，養成習慣，把顛覆常識，打破常規的思考方向安置在你的腦袋，當你讀著孫子兵法，你看到孫子兵法教你如何觀察出敵方展示怎樣的肢體語言是弱勢的表現，你大可念頭一轉將之想成，如果我用展示弱勢的肢體語言來欺敵，敵方會否中計而踏入陷阱呢？

你沒有反思，你就沒有這個成功的可能！

愛因斯坦說過：「常識只不過是十八歲以前學來一大堆的錯誤看法。」

比如在以前人類的常識是認為地球是平的，有人顛覆了這個常識，告訴你地球是圓的，當大家都深信不疑時，又有一位仁兄寫了一本《地球是平的》書來顛覆你這個想法，雖然這位仁兄說的平

不是以前的平，但我要說的是他的書名其實是顛覆我們的常識。（美國有一位經濟學家寫過一本書《性越多越安全》，這也是顛覆常識的玩法）

放血救命法

在兩百多年前西方有一種醫療法，就是「放血」。

這種療法一直被廣泛採用。美國的第一任總統華盛頓就是因為喉嚨痛，醫生為他放二點三五公升的血，結果不但醫不好，還導致他兩天後死亡。話雖如此，可是許多醫生還是依照這種療法治病。直到一八三六年才開始廢除。

當年有一位法國的醫生皮耶・路易（Pierre Louis）將肺炎患者分成兩組，一組以放血治療，另一組則採取相反的策略。經過臨床的比較，他發現放血治療會導致更多的患者死亡，於是他以這些證據說服當時的醫學界廢除這種治療。

如果沒有皮耶・路易醫生的想法，有可能到了今天我們還是沿用這種醫療方法；如果沒有愛迪生有「大放光明」的想法，可能就沒有電燈；如果沒有萊特兄弟有「一飛沖天」的想法，可能就沒有飛機。

原來一個顛覆常識的想法不但可以改變一個人的命運，還能「偶然」或「意外」地改變整個世界的命運！以上我所舉的人物，他們出生的時代都不受他們控制，他們沒有資源，沒有人會相信他們，他們唯一可以控制的就是他們的顛覆常識的想法。

顛覆常識只是開始，不是結束；顛覆常識也會帶來可能失敗的風險或可能成功的報酬。

最反常的跳高

同樣的，你用了一大堆舊有的常規來做事，結果你還沒有取得突破，你何不想想怎樣打破這個常規，因為規矩也是人定的。

《蘋果日報》在香港打破香港報紙的常規，以鮮明的民主立場，八卦新聞、狗仔文化開創出新局面；同樣的，根據黎智英的說法，台灣的《蘋果日報》又打破台灣報業的常規，以不藍不綠中立的立場成為台灣銷量第一的報紙。

馬丁史柯西斯說過：「我不只打破我學過的所有規矩，我還打破我根本不知道的規則。」

一九六〇年每個跳高的選手都是一鼓作氣，全力衝刺，跑向橫竿，頭朝前跳過去的。可是有個叫迪克・福斯貝利的人，卻第一次快速跑向橫竿，然後一百八十度轉身反跳，以背朝橫竿縱身躍過，並在奧運贏得金牌，當時還有人質疑這個跳法是否合法，《時代雜誌》形容「史上最反常的跳高技法」。

盡信常規不如打破常規。

倘若你能做到顛覆常識，打破常規，你已經是豁出去一身膽，敢把皇帝拉下馬了，你還有甚麼好怕？！

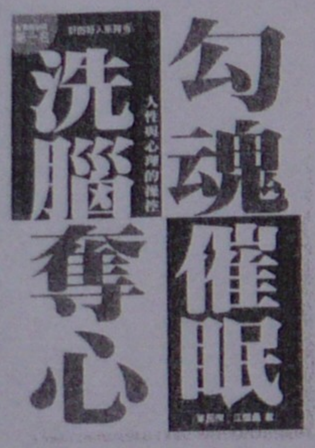
獨坐大雄蜂

不過你還是要小心，小心市場上種種的噪音干擾了你的判斷！

你要有雖千萬人吾往矣，獨來獨往，獨坐大雄蜂的信仰精神支持你粉碎擾人、迷人的噪音！

這是一種你應該有的信仰精神！

《奸的好人》系列作品



《奸的好人系列 1》

勾魂奪心洗腦催眠

ISBN: 978-983-42849-54

李民傑．江健勇 著

對許多執著於傳統觀念的人，認為要做好人，但是現實的戰場又讓人覺得好人難做，本書揭開一位大富豪賺取人生第一桶金『不騙而騙』的手段，許多成功者不是像市場上許多的書所說：心態、誠意、堅持，而是用了沒有害人同時又沒有犯法的手段達到目的，這就是本書要粉碎純粹做好人的觀念，而應該做『奸的好人』。