

【目錄】

前言 世界上的四種人 01

第一章：人不能了解自己，人只是解釋自己

733個百萬富翁的詭異告白	15
別把最基本當成最重要	25
循環放屁法...所有真理的起源	34
越沒意義的答案越吸引人	42
如何誤導一個人回到前世？	51
心靈的軟性毒品...想了解自己	67
要發達，絕對不可問的問題	75

第二章：極端自我就是王

不聽他人意見的成功法則	91
管理大師在企業界散播的謊言	110
極端自我就是王	119
普通人沒有資格謙虛	131
「自我」行者的內外修煉	139

真心道歉是最Cheap的誠意	148
如何拒絕人而更受尊敬？	165
狠心心法...自我的極端專注	180

第三章：極端食物鏈見地被吃的智慧

互相利用的人性食物鏈	199
食物鏈中的自我定位法	220
有恩無報...食物鏈中的因果論	227
食物鏈中最忘恩負義的人，反而是最公道的	236
朋友關係中的食物鏈智慧	248

第四章：極端自我行者的冷血修煉

「笨蛋藥物」...情緒自慰法	271
入魔的極端競爭力	288
靈魂脫體的處世心態	307
文字的恐怖詛咒力	316
讓你遊戲人間的文字魔法	324

第五章：借假修真 以騙悟命

有計劃的目的就是要忘掉計劃	357
普通人的愚蠢就是你的商機	371

分析「分析」的漏洞	389
不需要知道自己的人生方向	403
最後要問問你的一個問題	420
後記	425
鳴謝	437

前言

世界上的四種人

我的啓蒙師……一個危機處理的天才

在我做業務和生意的生涯中，我認識了不少有手段的人，其中一個可以說是我亦師亦友的師父，我的銷售手法，特別是開拓新客戶的技巧，承受他啟蒙。

他在危機發生時，往往能夠想出很令人刮目相看的解決方案，特別是面對「殘局」時，他想出的方法可謂嘆為觀止。

所謂的「殘局」如下：

一名銷售員同時得罪了上司和客戶，他起初假扮客戶簽名，得罪客戶後，客戶不但投訴，還揚言要報警，經理也因此威脅他說若不解決問題，他就不需要再上班了。

第二個例子是一名中介商接了一家國際大公司的訂單，這是他的第一次交易。但在臨交貨前三天，供應商才說發生意外，貨要延遲兩個禮拜才能交。後面的供應商爽約，前面的客戶可能會毀約。真所謂「前有懸崖，後有追兵。」

我們可以看到這兩個個案都是有「前後被夾攻」的模式，結果我這位師父在兩個小時內，想出了一個方法，幫了第一個個案中的銷售員，在半天內就得到客戶的原諒和妥協，也因而保住了自己的工作。

而第二個個案的結果，才是經典中的經典：供應商爽約而賠償中介商乃是正常的，不過他教中介商一個技巧，使他得到國際企業客戶的諒解。其實這些大公司最會刁難人，發生這種延遲交貨事件，就是他們欺負你和壓價的好時機。在這個個案中，國際企業除了接受延遲交貨外，還每一件貨物加賞中介商多一元（我重申，中介商遲了，客戶還肯花費更多錢在他的身上）。而且，該國際公司的採購部經理，在幾個月後跳槽到另一家國際公司，卻還是照舊找回這名中介商。

在這兩個殘局式的危機中，我這位師父看透人性，對人際手段了如指掌。請問他厲害不厲害？

我的啟蒙老師的成就

我親眼見過他解決很多問題，他雖不是每一個問題都可以完美解決，但我可以告訴大家：他是個厲害的人物，他的危機應對是我所認識的朋友當中最強的一個。

我的啟蒙老師絕對是一個有本事的人，不過，到今天為止，他還是鬱鬱不得志，他雖想要錢也要權，但偏偏卻沒錢又沒權。

他也沒有染上可能導致他傾家蕩產的惡習，如賭博或吸毒等。他還有跑步的習慣，也很自律，同時也是個做事很用心的人。他的「用心」程度，是一般人所沒有的，而我之所以能夠成為開拓新戶口的能手，其中理由就是被他的「用心」所啟蒙。

為甚麼一個該成功的人卻很失敗？

目前他在馬來西亞的一個微型小鎮（微型的意思是：此鎮就如美國電影《Pleasantville（歡樂谷）》般，只有一條街的長度），與老婆的小美容店「共存」著，當有客戶進來太太的店鋪時，他就用他厲害的手段推銷洗髮水。他絕對不是一個想享受清閒的隱士，他空有一身好本領、好才華，但卻偏偏英雄

無用武之地。他覺得命不由人，命由天，常言運氣不如我，在別人面前他就說我這個人很幸運。

我這位師父做事夠「用心」、具「手段」、有「頭腦」，但到底他甚麼地方出了錯？

這個世界上有四種人。

第一種人：贏家

第一種人是贏家。

若有人問：「贏家會不會輸？」

答案是會！但贏家會為自己的「輸」負上責任。

舉例，職業高爾夫球手Jack Niklaus某次因扭傷了盆骨，特地聘請了一位骨科專家，除了幫他調整骨節以外，還全天候跟隨著他，隨時糾正他走路的姿態。

所以，我們說贏家會為自己的「輸」負上責任。

權謀法則

贏家之所以會贏，是因為他們肯輸，不怕輸，甚至可能輸的次數比任何人都多。

第二種人：普通家

以下是一個在美國的生意成功率統計：百份之九十的人所投資的生意，在短短的一年內倒閉；百分之八的生意只是做得普普通通；只有百分之二才是賺大錢的。

成功的人數比例就如Bell-Curve理論所言：百份之五的人特別成功，另百份之五的人在谷底，而其餘的則是average（普通）。根據馬來西亞的一家保險公司的數據，百份之五的業務員月入馬幣一萬以上，百份之四月入馬幣五千至一萬之間，而百份之九十五的業務員的月收入是馬幣五千以下。月入五千以下，在馬來西亞的水平來說即是「普通」。

這個保險業的數據，我相信套在其他行業上也相差不遠。

成功的人是極少數的，想成功又不成功的人則佔大多數。這大多數人就是「普通人」

無用武之地。他覺得命不由人，命由天，常言運氣不如我，在別人面前他就說我這個人很幸運。

我這位師父做事夠「用心」、具「手段」、有「頭腦」，但到底他甚麼地方出了錯？

這個世界上有四種人。

第一種人：贏家

第一種人是贏家。

若有人問：「贏家會不會輸？」

答案是會！但贏家會為自己的「輸」負上責任。

舉例，職業高爾夫球手Jack Niklaus某次因扭傷了盆骨，特地聘請了一位骨科專家，除了幫他調整骨節以外，還全天候跟隨著他，隨時糾正他走路的姿態。

所以，我們說贏家會為自己的「輸」負上責任。

權謀法則

贏家之所以會贏，是因為他們肯輸，不怕輸，甚至可能輸的次數比任何人都多。

第二種人：普通家

以下是一個在美國的生意成功率統計：百份之九十的人所投資的生意，在短短的一年內倒閉；百分之八的生意只是做得普普通通；只有百分之二才是賺大錢的。

成功的人數比例就如Bell-Curve理論所言：百份之五的人特別成功，另百份之五的人在谷底，而其餘的則是average（普通）。根據馬來西亞的一家保險公司的數據，百份之五的業務員月入馬幣一萬以上，百份之四月入馬幣五千至一萬之間，而百份之九十五的業務員的月收入是馬幣五千以下。月入五千以下，在馬來西亞的水平來說即是「普通」。

這個保險業的數據，我相信套在其他行業上也相差無幾。

成功的人是極少數的，想成功又不成功的人則佔大多數。這大多數人就是「普通人」。

普通人就是窮人

普遍上，今天「普通人」的生活質素肯定比以前的「普通人」更好。例如：以前一個普通收入的家庭只能享有一台電視機、一部電話、一間房子、一輛車子等。

現在的普通收入家庭可能有起碼一台電視、一部電話和手提電話、一台電腦或手提電腦、一架DVD光碟機、一人一輛車子等。

所以普遍上，現在的普通人比以前的普通人過得更富裕。但同一時候，現在的普通人卻比以前更辛苦（這是兩名日本作家所言的「M型社會」或「下流社會」的概念。但古往今來都是富者越富，貧者越貧的）。

以前大學畢業生比較少，但他們

普通家是主觀的聰明人

其實「普通人」通常都認為自己很聰明，而聰明人的想法是很簡單的：付出最少，得到最多，而且在越短的時間得到就越好。

但是，這恰恰是普通人得到普通成就的原因——「付出少」。

普通家是羊群，怕自己「付出」過多，所以萬事都跟大眾。只要群眾都要的，必然是值得我要的，群眾都做的话，我也應該做。既然大家都做，我跟著做就不會錯，大家都要的东西，我若得到了，應該也不會太差吧！基本上要做普通人，就跟著大隊走。

的錢，我都用來買書。我的每一餐就是在印度人的路邊攤買兩包椰漿咖哩飯，每包五毛錢（現在已經是馬幣一塊錢）。

有一次有一個前輩看到我在閱讀，就丟了一個假設性問題給我：「如果現在馬上給你兩百塊，你會選擇買書還是吃飯？」

我當時就閉上了書本，想了一下，就說：「我會買書。為甚麼你要問呢？」

他罵我：「所以我就說你用壞了腦，有甚麼東西比吃飯更重要？你這個人想東西太過不切實際了。」

我和江老師都是愛書狂，同時也認為我們今天的成就跟我們看很多書的習慣有密切關係，但有些人就問我們：「你們是不是賺錢後才開始瘋狂買書呢？」

我們兩位都經歷過生活潦倒的階段，但在那段時間我們已經是愛書狂了，那個時候我們已經開始為自己的腦袋「付出」了。

第三種人：輸家

第三種人是輸家。我不知道如何解釋輸家，但輸家的一個最貼切譬喻是：一個很想中頭獎，卻常忘記買彩票的人。

不要以為輸家就是笨蛋，很多的輸家都很聰明，前面我介紹我的一名啟蒙師父就是個厲害的人，聰明兼有手段。我認識他將近二十年，但是他到了今天還是一事無成。

第四種人最特別，因為他們是一種少數民族……

一個被很多美女暗戀的男人

我們有一位男性朋友就是這種少數民族，因為大部份的美女都喜歡他。

如果大家一齊喝咖啡時，一有貌美的女生走進咖啡廳，那一位美女就會看著他，他也會告訴我們：「你看，那位小姐看著我。」

咖啡廳的服務小妹也會對他笑得比其他人更親切，而且還是越漂亮的女服務生，就會對他越親切。為甚麼會有這麼多的美女喜歡他？他的秘密是甚麼？

其實根本不是甚麼秘密……

他只是很「主觀」的認為每個美女都對他有好感。

其實，每當有美女走進咖啡廳時，我們這幾個臭男人就好像整支軍隊般，虎視眈眈的看著美女，她自然的就會望過來，並不一定是特地的看著某一個男士，她只是很簡單的想確定色狼團在哪裡而已。

而咖啡廳的服務小妹，不只是對他笑得親切，她對任何人都都是笑得很親切。

有時候我們故意的盜他的「雷」，比他搶先說：「她好像看著我。」他就會臉露不屑之色。

第四種人的不可思議

曾經有一次，他說有一位女同事開始對他有「意思」，我們就慫恿他去跟該女同事約會。後來再見到他的時候，我們就追問他約會成功不成功。他只是搖搖頭說女方不肯。

我們問：「她不是對你有意思嗎？」

他跟我們說：「我知道她是對我有意思的，她只不過是不好意思、害臊而已……」

其實第四種人像是有神經病的「妄想家」。

乍聽之下，最差勁的好像就是妄想家。但很多人都不知道，其實「贏家」和「神經病」的人是很接近的。

那一線之差的關鍵性元素，就能把一個人推到一個領域的頂端而成為「贏家」，這個關鍵性的元素，非常非常的——「極端」。

人不能了解自己 人只是解釋自己

第一章

733個百萬富翁的 詭異告白

越老實就越發達的理論

美國曾經做過一個調查。有一位名叫Dr. Stanley Thomas的作者，把一份選擇題的問卷調查寄給了美國的七百三十三位百萬富翁，要求這些富豪打勾勾，選出哪些因素主宰了他們成功。

問卷內所列出的選擇有：誠實、積極、膽識、堅強、頭腦等因素。

結果，問卷收回的統計是：最多人選擇「誠實」，共百份之五十七；最少人選的因素是「頭腦」，只有百份之二十一。

第一次聽到這個資訊時，我很強烈的感覺到：只要一個人夠誠實，「理論上」他有一天一定會發達。

該統計也傳達了「越誠實的人應該是越有錢」的訊息。若以此推斷，那麼所有受戒的出家人、牧師、神父、修女，應該是最有錢的人才對。

（註：有些「出家人」確實很有錢，像梵帝岡就是全世界最富裕的國家，她的GDP是美金四十萬。天主教雖認為金錢是萬惡根源，但教廷是全世界唯一擁有銀行的宗教團體。在二〇〇二年，天主教教廷只是在美國就擁有九億美元的資產，聯合國雜誌形容教宗很可能是二十世紀最富有的人。）

好了，各位先別幻想要如何創一個宗教來賺錢，而是先問自己，你相信這份百萬富翁的調查報告嗎？

政府該不該相信男人？

想像一下，若政府部門公佈了一個數據，說國內百份之十九的男人有嫖妓的習慣，請問你相信嗎？

香港笑匠許冠文先生曾經在他的大型「棟篤笑」（Stand Up Comedy）演講中，揶揄香港政府所做過的男人嫖妓數據統計。想像一下如果你是男人，有個小妹或少男拿著調查員的身份證明和文件夾，在街上向你表明身份後問：「請問這位先

生，你有沒有嫖妓？」請問，能坦然承認的人有多少個？若他有朋友在一旁，他的答案又會不會受影響？

權謀法則

商家為了私己目的而弄假賬呈報政府，政府為了刺激經濟再弄假數據呈報人民。

有些男士可能還會冷笑反問：「哼哼，你覺得我有這樣的需要嗎？」

調查員也不可能好像辯方律師般說：「先生，你只要答『有』，或者『沒有』就可以。」

而被問者也不可能會很大方的說：「雖然我家有個惹火太太，她不但床上功夫第一流，而且還荷爾蒙失調至每天慾火焚身，需要我一天三次地滿足她，但我每逢初一還是會找騷雞街的如花姐，逢十五就拜訪怡春艷鴛館的似玉娘……」

當然，這是發夢時才會發生的問卷調查，一般不是「有智障」的男人打死都不會向陌生人承認自己招妓。

我們從「人性」來分析，作出「誠實最重要」之宣言的人，可能有兩個目的：「攻」或「守」。

第一種守：無腦者的自護

第一，他們要「自圓其說」。選擇「誠實」為最重要、「頭腦」最不重要的富豪是否因為沒有上過大學？或欠缺知識？抑或沒看書的習慣？

他們成功的原因是因為夠大膽，還加上一點點的運氣，發達後又很幸運的找到「好人才」幫他守業擴業，所以他們才會說：聰明和智慧並不重要。

同時，在成功後，很多人可能就會把他封為偶像，若自己少看書，又沒有精湛的見地，被訪問時若發表了一些無腦或落後的見地，豈非貽笑天下？

所以，先自封成一個「簡單好人」，他的成功故事就可以簡單的靠四個字來形容——「誠意取勝」。如此，就可以把這一類的問題全然斬滅，別人也不會對他有這一方面的要求。這是屬於「守」的範圍。

第二種守：虛偽者的掩護

第二種「守」的原因：這些說誠實很重要的富豪，他們之所以作出這樣的選擇，是不是想掩飾成功的真正原因？

偽君子當然要用道德來包裝，明明是嫖客，常常召妓，人家講起嫖的話題時，他卻瞪大雙眼說：「我從來不嫖，家庭是我的一切，我很愛我的太太……」

靠狡猾奸詐成功者，同樣不會告訴你：「對！我的成功絕對是用我的聰明和智慧來巧奪他人的財富。」

當然，世上還是有不清醒的偽君子，他們可能會想：今天我這麼有錢，我最需要的員工就是對我誠實的員工，他們聰明不聰明都不重要，只要誠實就足夠了。

就像父母的雙重標準想法一樣：父母可以騙孩子，孩子卻不能騙父母；父母可以在孩子的前面對罵，兄弟姐妹卻不能在父母面前吵架。這類父母，還會像耶蘇般博愛的宣揚他們的家庭教育言論：「我們一定要誠實，不可以騙人；兄弟姐妹要和睦相處，不能吵吵鬧鬧。」

權謀法則

所有偽君子都是「州官能放火，百姓禁點燈」。

一個清醒的偽君子知道自已的行為是理虧的，所以只能在背後幹他想幹的事，他的策略是「隱惡揚善」；不清醒的偽君

子的信仰是「雙重標準」，把自己的「惡」解釋成「善」，而且還騙到自己。

以上的兩種策略都屬於「守」。

而以宣揚誠實來作「攻」的目的也有兩種：「打造形像」和「陰謀論」。

攻的策略之一：「打造形像」

我曾經在報章上見過一個評論家寫了篇專欄，文中說他參加了某個大企業家的演講，當天的講題是「藍海策略」。專欄作家說他在整個演講中，聽到企業家最重要的一句金句是：「企業不只是為了賺錢，『更』重要的是愛心，回饋社會……」

專欄作家說他生平就是最敬佩這種有遠見、有實力的企業家。好了，請大家想一下為甚麼這個文人會這麼敬佩這些企業家呢？

請問，這位有實力的企業家所說的「企業不只是為了賺錢，『更』重要的是回饋社會」，指的是賺錢重要，還是回饋重要？

沒有意義的體育精神

運動家也常講一句廢話：「比賽的目的不是為了贏，最重要的是有體育精神。」

獎金和名譽都只給奪得金牌的人，銀銅牌的得主幾乎沒人記得，而且那些甚麼牌都沒拿到，但又有體育精神的參賽者，肯定沒有一個人記得他們，他們也不會有獎金。你要不要相信那些跟你提倡體育精神的傻瓜？

權謀問題

請問奧運真的是為了「體育精神」嗎？各國真的是「友誼第一，勝負第二」嗎？北京奧運真的是「一個世界，一個夢想」？

如果「愛心」真的是如企業家所講的這般重要，他們就該學習特蕾莎修女般，直接開慈善堂就可以了。

上岸後講廢話

商人開口閉口仁義道德、愛心事業的話，就要看他甚麼時候開始宣揚這種理念。

如果是已經上岸，成大功，立大業後的人才宣揚仁義道德，說「企業『最重要』是回饋社會」，就是在講廢話。比較負責任的講法是：「我已經賺到了錢，所以現在想回饋社會。」

這種宣言叫作「打造形像」的公關言論：就算自己天天到怡春院去風流快活，面對晚輩時也不能忘記教訓他們家庭觀念的重要，提醒他們要對得起太太。他們也自覺還算有良心，因為自己墮落就夠了，千萬不可以教其他人墮落。

權謀法則

良心的意思是：為自己解釋到能夠過得了自己的那一關。

要發達的人急需相信已發達的人

我們看到上面所述的專欄作家為甚麼這麼快就相信了企業家的愛心宣言呢？

很多人看了七百三十三個百萬富翁的告白後，會有兩種的反應。第一種人的反應是「選擇相信」。我還閱讀過不同作家引述這一個「七三三」的資訊來闡明一個人要成功，「誠實」佔最重要的地位。

為甚麼人會這麼容易相信呢？

相信的原因是否是覺得百萬富翁沒有必要騙人？人家已經這麼有錢了，還騙我們幹嘛？

權謀法則

有沒有錢和要不要騙人是兩回事。

但「七三三」百萬富翁言論所激發的第二種的反應，就是另一個極端。

攻的策略之二：「陰謀論」

有些人聽了七三三的資訊後，會選擇完全不相信，以「陰謀論」來看待這七百三十三個成功的有錢人，認為這些人發達後，不想讓其他人發達，所以刻意製造出假象和假理論來「誤導眾生」。

其實，他們真的這麼深謀遠慮嗎？

如前陣子的暢銷書《秘密》（The Secret）般，說歷史上有錢又成功的人知道了「秘密」後，會用自己的財力和權力，

把所謂的發達「秘密」做了資訊封鎖，抑制了上千年。有可能嗎？

你相信不相信這這些百萬富翁的告白呢？

別把最基本當成最重要

一個見到佛的人

我和女友曾經到一個人的家中，聽過一位西藏喇嘛以英語教導靜坐的方法。這位喇嘛已經連續教了幾個晚上，每一晚，他傳授一種靜坐方法，比如這次教的是用視覺的，下一次教用聽覺的、用冥想的，再下一次可能就教我們甚麼都不想。

每一次他傳授了方法之後，大家就會一齊用他剛傳授的方法來靜坐。半個小時後，大家覺醒過來，他就要我們講出自己的體驗。

其中一個晚上，有位女士透過英語譯者說出她的經驗：她用聽覺的方式靜坐時，察覺到電風扇的聲音變得越來越響亮。喇嘛師父就說：「很好的現象，這表示你比較適合用聽覺的方法來修煉禪定，以後你就專用這聽覺方法即可……」

女士聽到師父的認許，就非常興奮的講更多話來分享她的

經驗。師父聽了之後也給了她很多鼓勵，叫她繼續的用同樣的方法修下去。但接下來她所講的話才「過癮」。

她用華文說：「我在大陸的普陀山朝聖時，看到自己的靈魂在阿彌陀佛的極樂世界中修行著，阿彌陀佛的身體非常大，我的靈魂卻非常小，我在淨土之中修行著的時候……」

她把自己的「境界」滔滔不絕的講出來（我懷疑是她的幻覺），英語翻譯者當時也臉有疑色，換了我是譯者的話，我也不知道自己要不要翻譯一個疑是有幻覺的人的描述。但身為一個翻譯者，你不應該代人回答，你的責任是成為兩者之間的語言橋樑，就算其中一方被懷疑是有精神病，你還是要照實的翻譯。

這位翻譯者於是只好裝著若無其事的模樣傳話，現在輪到西藏師父開始聽得一臉的疑惑。

很真誠的假答案

當翻譯者把那女士的長篇大論經驗講完後，我也很想知道這位喇嘛會怎樣應答。不過，他的答案是我完全沒想到的。

西藏師父笑笑說：「If she is happy, then it is OK。」

翻譯者對女士說：「師父說你覺得開心就好。」

這女士聽到師父這樣回應她，覺得有必要講得更清楚，於是接下來又滔滔不絕的分享她其他更「神奇」的境界。

翻譯者耐心的傳話後，西藏師父還是笑笑說：「開心就好，最重要是她覺得OK，就OK了。」

我佩服師父的地方是，他真的笑得很真。

這位出家師父到底有沒有不老實呢？

權謀法則

佛教徒說謊，叫做「犯戒」；出家人說謊，叫做「方便」。

誠實的機械式反應

曾經有一個經濟學的調查，在美國某大學進行。試驗者問大學生：「若要選擇一個道德典範的行為，你會想到甚麼？」

很簡單的一個問題，但這個問題是有條件的，你要很快的、想也不想的就回答。幾乎全部的人都選擇說：「誠實。」

接下來的另一道問題是：「你最討厭人家怎樣對你？」

同樣的也是要很快的答，我相信大家都猜到答案了，就是「人家對我不老實」。

其實選擇「誠實」是一個很機械式反應的「認為」，討厭人家對你不老實也是同樣的機械性的反應。人們會作出這樣的選擇，其實是被整個大環境洗腦或被媒體的潛移默化所操縱。

螃蟹討厭橫行人

在這裡給大家一個簡單的考題：在佛教裡面有基本的五戒，即不殺生、不偷盜、不邪淫、不妄語和不酗酒。你認為這五個戒，哪一個最容易犯上？

若從外在因素來看這道考題，不殺生、不偷盜、不邪淫和不酗酒這四戒，我們需要較多的客觀條件才能破戒。要殺生的話，我要有殺的能力，對方又得沒防備心或防衛能力，周圍又要沒人看見等等；要偷的話，要有一個東西吸引到我偷盜之心，如果有警察在附近的話，我就不敢下手了；邪淫更不用

說，除非是自己淫自己，正常的情況是需要有對象、有地方、有空檔才能成事。

但，不妄語（即說謊）是最容易破戒的，你的心念一動，稍微在腦中鋪排一下，馬上就可以說謊了。所以，很有趣怪的一件事情就是：人容易不老實，但又討厭人家對他不老實。就好像一只螃蟹看到你打橫走路時，會嘀咕著說：「最討厭這種橫行的人。」

權謀諷言

人討厭別人對他不老實，因為他知道自己很容易不老實。

看到這裡，我們是否就能判斷那七百三十三個百萬富翁所說的「誠實最重要」，其實是謊言呢？

不一定。

最基本和最重要的混淆

我覺得若是一個成功企業家在台上發表言論、被記者專訪、寫書、或上電視時，確實有很大的可能會講些公關式的話。（我聽過一個很成功的上市企業家在電視上說：「我的企

業理念就是愛，『愛』可以征服一切，解決一切問題……」)

但是，當這七百三十三個百萬富翁在進行問卷回答時，他們並沒有被擺上台啊！我相信他們不是以社會形像的頭腦來答這些問題，因為他們知道有一位博士要做研究，而答問題的時候也很有可能是私下答，答了後，世人也不知道是誰的答案，只知道是七百三十三個富翁的答案而已。

他們也不是被要求馬上應答，因為是問卷的關係，他們絕對有時間去想，所以不應該一概而論的說他們是機械式反應。

所以，我判斷他們是講真話。但他們混淆了問題，他們把「最基本」當成「最重要」混一而談。

權謀法則

「最基本」不一定等於「最重要」。

我認為他們把「誠實」定義為「我沒害人」。

長期交易的最基本

每個人對「誠實」都會下不同的定義。我的一位朋友是餐廳老闆，當我把這七百三十三百萬富翁的統計告訴他時，他給

我「誠實」的定義是：「起碼要過得了自己的那一關。」

我問：「怎麼說呢？」

他答：「我是開館子的，我們弄出來的食物，最起碼要過得了自己的口。我吃了後要覺得沒問題，我才推出。」

但另一個問題是：「過得了自己的一關的定義是甚麼？」這個食物能夠過得了我的口，未必能夠過得了大部份人的口。

我認為這七百三十三個富翁所指的誠實，就是「最基本是不要害人」的意思，但最重要的元素呢？

權謀法則

一門生意是否符合誠實的標準，就要看跟你交易的人肯不肯再繼續與你交易下去。

就好像你打算長期跟人交易，你就不可能把一個可以害人的商品賣出去。一個很貼切的「不誠實」例子，就是發生在中國的「毒奶粉」事件。

所以，一個人要在事業上有很大的成就，「不害人」是最

基本的，但只是不害人，就能成功嗎？

做人的「最基本」就是把「最基本」的告訴你

很多成功的人會把「最基本」的告訴你，但至於最關鍵的，他們就無可奉告或不知道該怎樣告訴你了。

不只是商場上，大部份人也只願意分享最基本的，甚至我上文所提的那位教人靜坐的西藏出家人，遇到了一位疑是把幻想當真的女信徒，他也做了同樣的事情。

這個佛教的師父沒認同，也沒否定她的境界，他只是說了一個「最基本」的資訊：「開心就好。」

沒錯！芸芸眾生，每一個人都會認真修行嗎？大部份人之所以修行只是因為心靈空虛，要得到精神上的寄託而已。那麼，這位喇嘛講「開心就好」這句話是沒錯的。同樣的，市場上大部份人都想成功、幹一翻事業，這欲望也變成了一股「成功學」潮流。「要成功」在某個程度上也變成「想而還未成功」的人的一種精神寄託，最後所得到的結論也是「開心就好」。

最後的結果是甚麼？

問的人問得開心就好，答的人也答得開心就好了，這是最基本的。

我想起多年前學催眠的時候，我的催眠老師跟我們講了一個催眠師「最基本」的口訣——不要相信客人。

循環放屁法

所有真理的起源

開口放屁的人

我在學催眠療法時，曾經有人問我的老師：「你是怎樣看得出客人不老實？他們是甚麼時候不老實？How do you know that they are bullshitting？（俗稱「放屁」，即講廢話之意）」

我的老師答得很妙，他說：「當他們開口的時候。」

他說很多客人來到他的辦公室時，就會說自己有哪些問題，然後還會滔滔不絕的講出自己有問題的原因。

老師跟我們說：「如果這些人真的知道問題的原因，他們老早就把問題解決了！」

所以，我們在《心魔行銷》一書中就提到：大部份的人都

不知道自己要甚麼。所以當你一間客戶有甚麼需求時，或問被追求的異性她有甚麼需求時，大部份的這些人是甚麼時候對你不老實？

正如我催眠老師所說：「When they open their mouths, they are bullshitting。」（當他們開口的時候，他們就在講屁話了。）

人人認為自己放屁有理

請你回想一下，在過去幾年內，有沒有一些事情，是你很想做，但是卻一直提不起勁去做？又或者就算你提得起勁去做，卻沒辦法一直持續下去？或者是你一直想在某一方面有所進步，有所改變，但是卻連一步也沒有踏出去？

請問你知不知道是甚麼原因使你沒辦法改變？

讓我告訴你真正的答案：你根本就不知道真正的原因！因為你如果真的知道真正的原因，你老早就把問題解決了。

但每個人都覺得自己知道原因，還會給自己很多很多的解釋（即Bullshitting，放屁廢話）。

如果一個人不斷的追根究底的解釋下去，他的解釋就會開始「打轉」。

你看不到我肩膀上的天使，是你的錯

這種情況就好像一個人不斷向你炫耀他肩膀上常有一個天使，你聽得多了，就會忍不住挑戰他說：「我不相信，證明給我看啊，叫他現身給我看看。」

「祂說不能，因為你跟祂沒緣份。」

「那麼，要怎樣才能跟祂有緣份？」

「你要先相信！」

「但，我要看到證據才能相信啊！」

「這就是你最大的缺陷。」

這位肩膀上有天使的仁兄，如四兩撥千斤般，把問題的根源彈回給你。

這就是「循環打轉」了。

權謀法則

「循環解釋」是把兩個不同的事物作互為因果的解釋。

這也是為甚麼很多人都會認為「所有的宗教講到最後，都是殊途同歸」。

為甚麼所有宗教講到最後都是一樣的？

基督教認為上帝是真實「存在」的，而整個宇宙萬物都是上帝所造。當有人問：「如果你說上帝造萬物，那麼誰又造上帝呢？」

一般的答法是：「上帝超越了時空，超越了一切，祂是自有永有，所以祂不是被造，而是本來就存在……」或者是：「上帝不是我們凡人可想像的，能被造出來的就不是上帝了。」

而佛教裡面也有類似的理論，說眾生輪迴是因為因果業報，佛家所謂的「十二因緣」，一切的輪迴，都終歸於眾生的「無明」（即無知無覺）。若你追問為甚麼會有無明，大部份佛教徒就說這是無始以來的無明。換句話說，就如基督教般認為上帝是無始以來就存在的一樣。

這就是為甚麼很多人說所有的宗教最後都是一樣的，最後都匯歸同一源頭。因為這些人在看各個宗教的解釋時，發現大家解釋到最後，所用的解釋好像都是在描述同一樣東西。

權謀法則

大家好像講著同一樣東西和是否真的是同一樣東西，是兩回事。

但是，八個「瞎子」看起來好像是描述同一只大象，那是因為人類的詞彙局限。

當你嘗試要描述一個「不能描述的東西」，講到描述詞就快要用完時，剩下的就離不開那幾個字眼，如「無始無終」、「超越一切」等模稜兩可的描述，所以才會讓人覺得各個宗教都殊途同歸。

但真相是：所有宗教在給答案時，講到最後，也是最矛盾的階段，信徒的解釋此時就會開始打轉，在做著「循環解釋」。而這也是為甚麼宗教信徒的腦袋，能夠輕易的封鎖所有和自己宗教有衝突的科學證據。

讓你無從攻入的「循環解釋」

一個很經典的「循環解釋」例子是，有人對你說：「上帝是唯一的真神。」

你問：「怎樣證明？」

「因為是聖經說的。」

「為甚麼聖經說的你相信？」

「因為聖經是上帝的說的。」

「呃.....呃.....」（你在這時候就會雙手顫抖，雙眼翻白，舌頭從嘴角伸出，口吐白沫了）

言下之意，他告訴你他相信上帝是因為他相信聖經，他相信聖經的理由是因為他相信上帝。就好像「尿療法」般：喝了就排尿，把排出來的再喝下去，不然等一下就沒得排了，沒得排的話你就沒得再喝。也可以叫做「屁療法」（Bullshit Therapy），放出來的屁，要吸入丹田，吸入的屁又要放出來，然後再吸.....

權謀法則

封鎖腦袋的方法，在宗教界被運用得最淋漓盡致。

「循環解釋」就好像你問我：「你住在哪兒？」

我說：「我家在麥當勞的附近。」

「在哪裡的麥當勞呀？」

「麥當勞就在ABC油站旁邊。」

接下來我又跟你解釋ABC油站就在一家很大的購物廣場附近，而當你很不耐煩的問我：「那麼，是哪一家購物廣場啊？」

「哦，這購物廣場的附近就是有一家麥當勞的……」

這時候，你的五臟六腑、子宮睪丸都被我的「內力」震到翻轉過來了。

宗教是怎樣開始的？

當一個人要解釋宇宙生命的現象，解釋到進入「循環打轉」時，他通常有兩種反應：一，在打轉時，坦承還不是道理，就暫時把問題擱在一旁。二，開始「打轉」的時候，堅持認為自己思索的「宇宙」問題，已經找到了究竟答案，而且還自認很有道理，甚至覺得這就是真理，於是一個宗教就此誕生了。

普通人未必會做到「宗教」的境界，但人有時候會有意無意的，用這種「循環放屁法」來詮釋自己的人生。

我把這種詮釋自己的行為叫作「脫褲放屁」或「男性監獄裡面吃偉哥（Viagra）」——多此一舉。

越沒意義的答案越吸引人

甚麼時候不要問「為甚麼」？

如果你的下屬、朋友，或男朋友，是一個很懶的人，你問他：「你為甚麼這麼懶？」

「……其實，每個人都是這麼懶的啊。」

「不是啊，阿強他很勤勞……」

如果你繼續追問下去，逼他到一角，他就會間接的叫你去死：「他媽的，你去問上帝囉！是祂弄到我這樣懶的。」

NLP輔導法則

當有人說：「我很X」，不要浪費時間問他：「為甚麼你X？」

但是，如果他是自己找一個輔導師傾訴的話，在被追問到

底時，他可能會講出一個「宗教式」的解釋：「我覺得我天生就是懶的，我也沒辦法。」

基本上，他說的是，「我懶是因為我懶」。

旁觀者不覺得這是答案，但當事人卻覺得這是真理。

人最迷信自己的解釋

一個有暴力傾向的人會怎樣解釋自己的行為呢？

一個可能說：「我從小就生長在一個暴力的家庭，我的媽媽常常打我爸，她也常打我。所以，在這種環境下長大，導致我的脾氣很臭，動不動就會發火。」

另一個有暴力傾向的人可能就說：「我從小到大就生長在一個過於平靜的家庭，我的父母的宗教意識很強，認為發怒是罪，所以在我的成長過程中，我沒有看過我的父母吵架，他們有衝突時，都各自的安靜下來，然後各自的唸經。我覺得他們壓抑了自己的情緒，然後他們也強逼我們要壓抑自己的情緒，特別是自己的脾氣一定要壓著。所以，現在我長大了，多年被壓抑的脾氣，已經積怒成性，隨時如彈簧般反彈出來。」

權謀法則

人給自己的解釋，是最厲害、最合理的。

人因為執著了「要明白」，所以就算是一個假的「解釋」，也好過甚麼解釋都沒有。為了讓自己安心，人會盡量的找答案，甚至沒用的答案也不要緊。

人最愛沒有意義的「知道」

某次的課程當中，有一位學員說他一個男性朋友的女友在國外深造回來後，就漸漸對男友冷漠，最後要求分手。男方問她甚麼理由，她只說覺得彼此不適合，沒有了「那種感覺」。

這位學員問我有甚麼方法可以測試出女方內心的真正理由。我就問他：「為甚麼你要知道她內心的理由？」

他們猜測女方在國外可能有了另一位男人。我反問：「知道了又怎樣？」

他說：「最起碼我們要知道是不是有另一個男人囉。」

我答：「是又怎樣？不是又怎樣？如果她其實是有了另一位女人又怎樣？最後還不是改變不了分手的事實。」

權謀法則

人喜歡「知道」，而且越沒意義的「知道」，就越想知道。

（註：先給大家心理準備，這一類的問題我們答得很直接，不轉彎抹角的。很多要我們幫他們解決男女分手問題的人要求私下見面，想把前因後果全部講出來，也許他們會覺得自己的遭遇很獨特。這些問題其實都是千篇一律。生意問題的變動比較大，感情上的變數反而是很小的，來來去去就是那幾樣東西而已。）

無意義的心有不甘

人可能看太多B片（B Movie），B片裡面一定有好人和壞人的角色。壞人往往設了一個局陷害好人，好人完全中計後，壞人拿著鎗準備要殺好人的時候，都免不了一個老掉牙的對白：「來，讓我解釋給你聽我為甚麼要設局殺你。」

為甚麼陷害了一個人還要跟他解釋我為甚麼陷害你？我如何陷害你？難道真的要他死得安心點或死得不甘嗎？我要殺人前還要夜長夢多的解釋一翻嗎？

我們不需要學電影中的情節，執意要臨死之前知道壞人為甚麼要害我們，這是導演要跟觀眾交待而已。

同樣的，很多人喜歡研究星座、性格分析、塔羅牌等，用來了解自己，就好像想跟自己交待一樣。但我要問的是：即使分析得準確，你知道了又怎樣？

在面對自己的時候，相命和性格分析真的有實用價值嗎？

男性監獄裡面吃偉哥——多此一舉

我曾經出席過一個「數字算命」的講座。演講者說他本來一直很煩惱自己的孩子為甚麼不聽話，不明白為甚麼他和孩子的關係會惡劣。後來上了這個算命課程，終於明白了為甚麼孩子不聽話，說是因為孩子命中帶某個元素。

他向我們展示他孩子的生命數字，然後又給我們看他的生命數字，再解釋孩子命中的這個元素怎樣和自己的元素相沖，導致他和孩子的關係不好。

他以虔誠教徒式的笑臉說，在他明白了原因後，他就改變

了他的溝通方式，用較溫和的方法與孩子溝通。現在與孩子的關係已經改善很多了。

我當時心想：「他媽的！這不是多此一舉，脫了褲子才放屁？你直接改變你的溝通方式不是更省時間嗎？」

權謀法則

贏家為自己的錯誤人際關係負上責任，輸家認為自己人際關係上的錯誤，全是人家的錯。

以算命看性格

我不排除可能真的有高人能很準確的算出一個人的命運，但我覺得這種機遇幾乎是萬中無一的。但大部份學算命的人都陷入算人的性格這種迷思，這是我對算命沒甚麼信心的原因。

其實要推測一個人的性格是最容易的，根本不需要算命。任何一種性格分析，如：DISC, MBTI, Enneagram等都能做得到。但這些名家的心理性格分析還是照樣的模稜兩可。所以，以算命來看性格的話，是不可能吸引到我的注意，因為人的性格是最常變的。你一些時候外向，有些時候內向，有時又

「內外都向」，有時「內外皆不向」，心情好一點就外向，心情低落時又內向。所以，不管我講你是外向或內向的人，基本上都沒講錯。

權謀提示

所有的性格分析法都是假借的，你刻意學一套人家的「假借法」，未必適用於你。你要自創一個屬於自己品牌的性格分析法，它的目的純粹用來分析你每天要見的人。

若要給人算命，不要讓對方跟你算性格上的取向。講性格是最容易「千隆問屈」他人的，因為每個人的性格都是多元化的，只要你的字眼用得好，你講甚麼幾乎都會有人信。我當年也常用看人家的性格來跟女生聊天，我基本上是Bullshit（講屁話）的，講到模稜兩可都有女人信，真是罪過，罪過。

（廣告時間：要明白如何有技巧的講這種屁話，參考我們的《勾魂奪心洗腦催眠》和《印象洗腦術》。）

要我相信星象學的話，除非很明確的能夠從八字看得出一些很實際的資訊，如一個人身體上的特徵、血型、膚色、哪一部位動過手術等。再不然就是要能夠準確的預測未來，但不是聖經中的那一種預言。

宗教家的含糊算命法

聖經中的預言是很模糊的，例如：「在未來世界會有更多治不好的病。」

我也大可以如聖經般預言：「未來的世界，會有一種透過呼吸就可以傳染的病，你被傳染後無法馬上看到任何症狀，但病毒會潛伏在人體內。多年後，症狀會忽然爆發，讓人在很短時間內死去。」

（備註：現在我們就花幾千年的時間等待，等各種病毒不斷進化。有一天，我這個預言一定得以實現。）

佛祖當年也為一個皇帝預言過。他說皇帝的兒子會殺他取得皇位，然後他的孫子又會殺他的孩子而奪權……後來真的實現了。但你有花些時間看看歷史的話，任何一個王朝裡面，都有很多殺親奪權的記載。

基督教徒比較愛渲染聖經中的各種預言，美國一些傳教士還說聖經中有兩千多個預言都實現了。我就曾經跟基督教徒辯論過：這種預言，是否可以歸納為預言？如果可以的話，名科幻小說家，如：Isaac Asimov，Arthur C Clark，倪匡等也變成

預言家了，因為現在的一些科技也在早年被小說家寫過啊。

相信算命的人，就希望從中找到可以滿足自己的「解釋」，而且就算是沒有意義的解釋，也好過甚麼解釋都沒有。但有些人覺得算命看相只看今世，無法給到自己一個滿意的「解釋」，所以就要從「前世」去尋找答案了。

如何誤導一個人 回到前世？

一個靜坐者

某位經常打坐的朋友告訴我，打坐時不斷的把精神凝聚於自己鼻端所感受到的呼吸，心定下來後，就能夠在鼻孔前見到水晶般的光明。再等到你感受不到呼吸後（實際上是達到靜坐呼吸的細慢之要求了，因為在一呼一吸間非常的細慢，故錯覺沒有了呼吸，再進一步才能到達道家的胎息法），下一步是將呼吸也給忘掉，只是專注在一片水晶光明中。

這位朋友是根據南傳佛教中一個最重要的經論——《清淨道論》（Visuddhimagga）而修行。此論中有記載，見到水晶光明（即禪相Nimitta）僅是入門功夫，接下來就要借禪相進入起碼初禪的定境。那麼，入定來幹嘛呢？

主要是在得到高度的精神集中後，再轉修另一方法來啟

發智慧，其中一門方法就是開發普通人所沒有的功能——「神通」。

最早期的前世回溯催眠法

據說，佛教裡面六大神通中的「宿命通」是可以知道前世因果。一個人不但知道自己的前世因果，還能知道其他人的前世因果。而宿命通是能夠透過修煉得來的，凡靜坐功夫高深者，自然的會得到神通，也自然得到宿命通。一般佛教大師雖然不反對，但也不鼓勵，任其自然就算了。在《清淨道論》中，啟發這種功能的技巧是描述得很明確的。

靜坐者首先要入於很深的禪定（四禪），然後在出定之後馬上給自己一個指令，觀照你的前一個念頭是甚麼，透過不斷追問觀照，你過去的記憶就可能如實般的立體顯現，身歷其境。首先出現的是這一世的記憶，接下來就可以追蹤到自己的前世今生，明白前因後果……

輪迴思想的價值

雖然聽起來十分神奇，但我只是很好奇地問這位朋友：「為甚麼要看到前世今生呢？」

「就是要經過前世今生的體驗，我們才能真正的明白因果輪迴，深深體驗佛教的無常思想啊！」

然後他跟我講他的出家師父有透露過自己的前世，她是在佛祖的時代就出家修行了，不過當時的她雖然見過佛祖，但修得很懶，只顧著玩，所以當時沒有修成正果，然後輪迴到這一世云云。又說他有些師兄在回溯前世時，發現到某一世只是發出了一個念頭、或者講了一句話，然後就導致他之後有怎樣可怖的果報。所以很多能進修此道的，都開始對因果業報有堅定無惑的信仰。

近年來，回溯前世不再是宗教界打坐修煉多年者的專利。在多年前美國某位心理治療師以一本《前世今生》（Many Lives, Many Masters）聞名世界，帶出透過用催眠來幫助他人進入前世記憶的概念。

從宗教信仰的角度，若前世回溯讓你深深的體驗因果報應，無可厚非。但，如果不是以宗教來看前世，問題還是回到原點：「知道了又怎樣？」

對你來說有甚麼幫助？多了解自己嗎？為自己交待？

你是大有來頭？還是頭太大？

假如前世是神仙或是偉大的人物，現今卻是普通人物，你豈不是退步了？你怎樣對得起你的前世？

如果你的前世是普通人，今世同樣也是普通人，你既沒有進步也沒有退步，理論上至少可以自我安慰說是打和。

但我發現很多人在催眠過後，往往發現自己的前世是皇帝、皇后、太子、公主、大官、將軍、秀才、修行人、和尚、神仙等，大部份都是大有來頭的人物。

我的身邊不乏好此前世催眠的朋友，有的剛開始只是客人，最後自己也去拿個前世回溯催眠師專證，幫助其他人也回溯前世。

前世的埃及公主

有一次朋友告訴我他公司裡有一位美女同事，在催眠狀態下發現自己是埃及公主的轉世。據說，她在做公主時，有一個下人跟她有了情愫，但礙於身份的關係，他們始終不能在一齊。兩人都死後，這位下人的靈魂就不斷跟隨著這位「公主」，不管公主轉世到哪裡，下人的靈魂就跟隨著她，保護她。

（註：這種跟著人的靈魂，俗稱「纏身靈」。但纏身靈的這個概念是有漏洞的：為甚麼公主需要不斷的轉世，而纏身靈卻不需要？纏身靈可以保留著自己幾千年的記憶，同時又保留著幾千年來不需要輪迴的權利，還可以纏著自己的愛人，但「公主」卻不能夠。有時候我看到佛教徒迷信「纏身靈」的思想時，認為自己的人生不如意是因為被纏身靈影響，我就有衝動要告訴他：「你的纏身靈的修行好過你呀！他可以不需要輪迴，但你卻還不斷的輪迴。」）

由於這位前世為「公主」的女生，在催眠狀態下明白了有一個纏身靈跟著她，所以她發現自己目前的每一段愛情都不長久，通常只是幾個月，或最長的也只是一年。原因無他，是纏身靈把自己的男友趕走。每一次她和這一班相信前世的信徒們出去吃飯時，大家都用想像力來發功，想像有一道火牆包圍著整座餐廳，不讓「纏身靈」進來干擾。

我笑著跟朋友說：「你以後跟他們吃飯見面時，先說要介紹一個很好的作家朋友給他們認識。然後我來到餐廳外面時，就假裝進不得去。然後我打電話給你，你就通知他們暫時把火牆收下……」

如何做前世回溯催眠？

大部份獲知前世的方法，就是催眠。催眠的意思是透過第三者幫助下，進行引導、暗示、來喚醒你前世的記憶。這種催眠的方法，是受術者需要跟催眠師緊緊的配合，並在完全自願兼有準備的心理狀態下進行催眠。

首先，催眠師可能會誘導客人進入所謂的催眠狀態。其實要誘導人進入催眠的恍惚狀態，是很容易的，沒有甚麼神秘感可言。這些誘導可能是透過放鬆身體、冥想走下樓梯、想像打開一扇門等等。各個催眠師皆有他喜好的方法，但不管是甚麼方法，萬變皆不離其宗，那就是「精神集中」。

受術者先集中精神閉起眼睛，根據生理因素，凡是精神集中閉目一段時間後，眼膜內可能就會出現浮光掠影（Phosphene Effect）。在你精神集中而又注意到這些光影時，催眠師才會開始問關鍵性的問題。

當然，問問題的方法是要有技巧的。催眠師要配合他所觀察到客人的反應，然後才依反應而作出引導。

這裡是有口訣的：催眠師不斷留意閉著眼睛的客人，當他一看到客人的眼珠在眼皮下開始移動時，往往是客人看到一些

「東西」了。此刻催眠師問問題的時機就對了。催眠師會開始問：「你看到了甚麼？」

催眠師此刻的問題和客人正經歷著的經驗沒有衝突，客人也比較容易的順著問題而進入狀態。但是，如果客人當時的腦海中沒有「看到」任何東西，催眠師又問：「你看到了甚麼？」，客人反而就會有抗拒了。

權謀法則

厲害的催眠師會不斷把客人的反應納入自己要給的指令，厲害的銷售員也會不斷把客人的反應納入自己所做的呈現。

催眠引導？還是催眠誤導？

客人說：「我.....看到一些光，有黃色的.....有綠色，有.....」

催眠師就說：「好的，請繼續的看著這些色彩，讓它自然的變化，你等一下就會漸漸的透過這些色彩，看到一些『東西』.....」

（此處催眠師沒講明是甚麼「東西」，只是給了一個模

稜兩可的指令，客人的下意識就會開始選擇一些「東西」來浮現。）

「我好像看到一片大地，但不太清楚……」

「哪你覺得是一個怎樣的大地？」

「好像是沙漠……」

（此處客人開始描述，「描述」本身就是會開始讓任何腦中影像變得清晰的方法，讀者可參考《印象洗腦術》一書中所述的「重新逼真化」）

催眠師說：「唔，做得好……（此處催眠師給受術者正面的肯定，加強他的體驗）……在這沙漠中，你有沒有看到其他的『東西』？有沒有甚麼建築物？」

（請問，若我弄到你看到了沙漠，再問有甚麼建築物，你認為你的腦中會浮現甚麼建築物呢？應該不會是中國式的神廟吧？）

如是者不斷地死纏追問，直到受術者開始被引導到看到一個人物的出現……

催眠師就說：「對了，繼續的看著這個人……看著他的眼睛……好，你覺得這雙眼睛給你的感覺最像誰？」

（此處催眠師是問著「引導式」的問題，把催眠境中人物和現實中你所認識的人物，做連接。講得難聽一點的話，就是開始在誤導客人了。）

「啊！有點像一個我剛認識的一個朋友的眼睛……」

結果，他就他媽的感覺到這個人的眼睛就好像《奸的好人》系列作家的眼睛。

催眠法則

引導人家進入催眠狀態是很容易學會的，任何人都可做到。入了催眠狀態後，催眠師講的話就需要負責任。

前世催眠的死無對證

這樣的催眠法可靠嗎？除了很主觀的體驗，真的能證明你體驗中的前世身份是真的在歷史上存在嗎？

我注重事實，更注重主觀和客觀的分別，我會對這種前

世身份很質疑。當年為了要全職修行而到香港拜了一位高人為師，剛開始的時候還相安無事，但後期他就開始逐步的透露他的前世身份。

首先他說他是佛陀的親生兒子「羅侯羅」的轉世，其實以佛教的理論，羅侯羅是羅漢，羅漢就是不再轉世了。但，當時我聽到這種身份時，心中也不以為意。後來，他又說他其中一世是「諸葛亮」，另一世是「十全老人」乾隆皇帝。

此刻我開始納悶了，我來修煉的目的不是要聽你的前世是誰，或你有甚麼來頭。你若只講一兩次，或許我還不會太過在意，因為你講的這些角色都是歷史上很久遠的人物，不但歷史記錄難以斷定之外，也很難去追查、求證。但你三翻四次的提醒我，我的下意識就會開始「不舒服」了。

後來，我的「不舒服」終於被他引爆了。

乾隆身邊的一個紅人

他告訴我他目前的侍者（我們叫他阿邴），其實就是乾隆皇帝當年身邊一個叫「周日清」的人的轉世。

我一聽之下，已經按捺不住心中的疑問了：你說你是羅侯

羅、諸葛亮和乾隆，這三個角色都是死無對證的。但你說出了乾隆身邊的人物，我就要找出真相了。

我專為此事，到香港的一些舊書局中翻查歷史典籍。翻查了好幾天，結果我真的找到了「周日清」，他果然是乾隆身邊的一個近身紅人。

不過，周先生是一本民間小說《乾隆下江南》裡面的虛構角色。歷史上乾隆皇帝的身邊並沒有一個叫作「周日清」的人物。

之後我每次聽到這位高人講述其前世故事時，感覺上就如同一個人很認真跟你說：「我其實是令狐沖的轉世，我再前一世呢，就是郭靖。之前就是羅賓漢……」

你如果開玩笑的問他：「嚇？黃蓉不是轉世為任盈盈吧？」

「哦，不是，她轉世成章子怡，所以你有沒有注意到，她這一世人都只是演古裝比較唯妙唯肖？」

你在這時候恐怕會雙手顫抖，雙眼翻白，舌頭從嘴角伸出而口吐白沫吧！

此生沒意義

每個知道自己前世的人，都好像有些來頭，我較少聽到有相信前世的人跟我講：「哦，我前世是賣車的，我再前一世是賣腳踏車，再前一世呢是賣牛車……」或者說：「我前世是一個普通的牛肉麵小販。」

大部份相信前世的信徒，可能沒辦法在這一世的生命中找到人生意義，所以往前世中尋找他的人生意義。我認為這些人在回溯的時候，總要追溯到一個有來頭、很有意義的前世就對了一一了不起的將軍、大王、神仙等。

倘若你的前世是畜生呢？

其實如果你發現自己的前世是一頭豬、一條老鼠，甚至是一只微生物，那麼應該是可喜可賀吧，因為你已經進步了。

題外話

佛祖本身所有的前世故事被結集成《Jatakamala》，可媲美中東的《一千零一夜》，他每一世的故事都很精彩，他每一世都做偉大的貢獻，而且每一個故事中都帶出很重要的宗教教訓。換句話說，他「每一世」的投胎都做很有意義的事。

理想中的前世回溯

我曾經跟江老師討論過這些前世回溯者的經驗，他說到佛陀當年的修行確實是有在成道之前，看到了自己的無量前世，體驗眾生的輪迴與無常，並明白了緣起法則，最後悟道。

但江老師繼續發揮他天馬行空的幻想，他說：「如果這些回溯到的前世記憶，只是知道自己前世的身分和故事片段，是完全沒有意義的。但是，如果回到前世的詮釋是將多生多世的智慧和知識累積，而非故事之片段記憶，那麼這樣的回溯就充滿意義了。」

果真如此的話，每一個人應該馬上要修煉這種前世記憶，這樣一來，你的智慧和思考的方法就會跟一般人不同。舉例：若你已經轉世了五百世，不管是甚麼角色，若能啟動五百世的人生經驗，你的思想、見地，甚至乎手段都遠遠超越普通人了。

除此之外，如果你問我：「難道你不好奇想知道自己的前世？」

我告訴你，完全不想知道！更不關心自己前世是甚麼，這一世已經有很多問題值得我關心，我哪有時間關心前世問題？

權謀法則

要引申前世的「意義」，來證明自己這一世的意義，無疑是逃避這一世。

不斷尋找自己前世的意義，就好像一些人只會講「想當年」，說甚麼想當年他多厲害，或想當年他多慘。通常講這種話的人，凸顯他日益老邁的事實，且無聊得很，所以才在話題中常常潛逃到過去的威風或淒涼裡。

脫褲放屁的前世回溯教義

我不知道人是否真的有前世，但我覺得知道了前世對我來說一點幫助都沒有，難道我知道了前世的因果，我就可以甚麼

好了，現在的我明白了前世，看到「歷史」重演，我該如何和我爸爸互動呢？

我要原諒他？我要寬恕他？我要以德報怨？難道我也要弄到他和老媽分手？還是我也要殺掉他心愛的女人，這個因果才能平衡？如果他心愛的女人又是我老媽呢？

我這一世是要來報仇，還是要學習原諒？

催眠師會跟你說一些較像是心靈學上的官方言論：「明白前世因果業報，就是要學會原諒。」

我會照樣講回同一句話：「脫褲放屁！幹嘛不直接教我原諒？我花了幾千元在你身上，還回到幾千年前，你現在才叫我

只是多了一些故事來跟大家分享，其實這樣跟看了一本小說的效果是沒兩樣的。

知道這麼複雜的故事有甚麼好處呢？

不斷追查自己前世今生就好像你今天大便之後，還很有興趣在廁所攪拌著臭屎，分析其成份：哪一部份是今天的食物？哪一部份是前天的宿便？哪一部份是上一個月不小心未嚼爛就吞下的牛肉乾？

回溯了前世後，若沒有很「實際」或很「物質」上的改變，這個回溯經驗就叫做心靈自慰，只讓你比別人多了一個孤芳自賞的「解釋」過去。

很多人以為研究算命、回溯前世、尋求心理諮詢，或者參加自我成長的研習會等，目的就是要了解自己，要明白自己。其實他根本不是想了解自己，他只是想兜一個圈來麻醉自己。

心靈的軟性毒品

想了解自己

「了解自己」是一種「操控欲」

很多人所說的想要了解自己，目的是想認識和明白了自己後，可以選擇做「對」的事情，或做適合自己的事情。所以，一些公司就會有很多心理測試的問卷要員工填上，有些華人公司甚至要你的生辰八字。

學府中也有甚麼幫你算出未來適合從事的事業之心理測試，婚介中心也可以透過心理測試來幫你找到真命天子等等。

但是，人真的能了解自己嗎？

這種種的行為看起來好像是想了解自己，其實它背後的動機不過是一種「操控欲」。

內外的操控法

每一個文化和種族都有類似算命或宿命思想的例子，這是人類一種本有的「操控欲」——想操控未知的世界和未來的發生。

但，當人類想操控未來而不成功時，我們就要為自己的失敗作出解釋。而解釋自己的失敗是因為：一，為了解決未來可能遇到相同的問題；二，為了讓自己好受一點。

你們可能會認為前者是「主動」，而後者是「被動」。但我認為後者並不是「被動」，而是「不想動」。

這種「不想動」的人，表面上好像是不想操控，但若看深一層，你會發現他們其實也是有「操控欲」，只不過他們對外在的世界操控不到時，選擇操控自己內心的感受——給自己一個合理的解釋，好讓自己能夠「接受」。

權謀法則

人類在長時間沒有方法「解決」問題時，他就需要想辦法來「解釋」問題。

要修行就嫁個十惡不赦的老公吧！

讀過一則台灣報紙的報導，內容說一個女人的丈夫不但在外風流快活，回到家還打她，又逼她做陪酒女郎賺錢。後來她信仰了佛教，師父（鼎鼎大名的和尚）告訴她：「這是妳的業障，嫁得不好是妳的前世因果，妳就當作是修行吧！」

她對記者說：「我的婚姻就是最好的修行，最大的考驗，我會從這個修行中得益最大。我的丈夫讓我學會慈悲，讓我學會寬恕。」

（他媽的，原來這就是慈悲，你未免太看低你們的開山祖師釋迦牟尼的智慧吧！）

權謀法則

把聰明人變成笨蛋，是宗教界的強項。

這個大和尚可能也是本著一片善心來提供建議，希望這位女士能夠「操控」自己的內心感受來應对外界的不幸。但他這種操控內心的建議，就好像你看到一個女生被人企圖強姦時，你不但沒救她，還過去跟她講：「妳不能完全怪他啊，為甚麼妳偏偏要生得這麼漂亮？身材又這麼性感……這是妳前世的業障，妳就當作修行，學會慈悲，人家要，妳就給吧！」

過不過份？

我做人的宗旨很簡單，妳如果還年輕，與其跟這樣的丈夫糾纏不清，倒不如劃清界線，妳還有很多的選擇和機會，為甚麼要為了錯誤的選擇讓它繼續的錯下去？

別把一切都怪因果

如果你繼續拖下去，搞甚麼因果？玩甚麼修行？那位和尚即使是鼎鼎大名的人物，但他根本沒有修到行，也學不到佛祖的精神——佛祖當初修行時覺得方法不究竟、不適合，他會馬上放棄，重新開始。台灣那位和尚未免太有智慧了吧！

不要把所有的事情都怪到因果業障的頭上，有時候就只是選擇錯誤吧了。

對因果信徒的勸告

一個比較健康的想法是：如果這個世界真的有因果的話，你選擇性的去相信它對你這一世的影響力，只佔了少過百分之二十，其餘的百分之八十以上就是你有意識的決定。

我不排除算命或風水之類的學說，只不過我不認為它們對

你的一生有「關鍵性」或「致命性」的影響。

我本身不想算命，因為算命是一個很被動的行為，更是一個很認命的思想。

潛龍潛逃記

有些人認為就算命運不存在，但一個人若算命算到自己命好，起碼他就會有信心，而有信心的人不就可以掌控自己的命運嗎？

我的一個女性朋友，很相信算命，玄學、八字、塔羅、求籤，樣樣都來。前幾年我們還有聯絡時，每一年都聽到她講算命佬算到該年就是她的人生起飛之年。她也算是個聰明人，在工作上確實很有信心；她也自命非凡，認為自己絕非池中物，目前只是潛龍勿用。可是，我每年聽她講同樣的「起飛論」，但我每年都看不到一飛沖天，反而聽見是生意上誰對不起她，公司裡她與誰敵對，或者做生意的時候周轉遇到瓶頸。

去年她這條潛龍終於「起飛」了，但不知飛去了哪裡，因為她欠了大耳窿（高利貸）很多的錢，已經隱姓埋名，潛逃躲藏起來了。

所以，算命算得有信心又怎樣？

這種信心最多只是一種孤芳自賞的癖好，讓自己心中暗爽一下，通常有這種暗爽欲望的人，除了給人算命，也會開始有興趣去學算命。

人怎樣自己拍自己的馬屁？

有興趣玩或學相命的人，大部份是因為覺得它蠻準確的。其實，這往往不過是他覺得自己的一些優點被講中，選擇性的聽自己認為是準確的，借此來增加自己的信心。

一些人覺得算命很準，就因為有人曾經跟他講：「你有一種『能力』，但這個能力還未正式開發出來，你這個『能力』是上天賜給你的gift（恩賜、天份），但要得到任何gift的開發之前，都要經過考驗……」

我聽到的盡是模稜兩可的浪漫廢話，但他卻跟我說，這個人算得很準……

（註：上面的這些浪漫廢話，對還未得志的年輕人最有用，如果氣氛營造得好，只講這句話就夠了，他會開始的把心中的夢想、煩惱全盤托出的告訴你。）

換句話說，人喜歡拍自己的馬屁，這也是命相學能夠流行多年的原因。

權謀法則

普通人喜歡用命理來拍自己馬屁，強者喜歡用自己所獲的財、色、權來拍自己馬屁。

所以說，一個人心情很好的時候，通常都不會去看相，因為此刻他的信心已經很高了。如果是心情普通的話，他去看相就會選擇聽好話來使自己更爽。

但，一個心情低落的人呢？

心情不好的算命就是毒品

一個人處於低潮的時候去研究自己的相命，通常能夠很快的找出證據來證明自己的淒慘，通常只能怪自己的命生得不好，這是一種「自憐」的心態。

他會尋找理由來證明自己的低潮人生不是自己的錯，千錯萬錯，都是因為自己的風水不好，或者是自己不小心招惹了惡靈，又或者是有人對他下了詛咒降頭等。這些行為顯示他在找代罪羔羊，嘗試把自己的不幸諉罪於他人。

再不然就好像我那位女性朋友般，年年有困境，但每年都算到會起飛，最終欠債潛逃，這種人在現實之中可能有很多困境，所以他們選擇聽算命算出的「好話」來麻醉自己。

不管是哪一種行為：自憐、找代罪羔羊、麻醉自己，都是一種逃避現實的行為，跟一個服食軟性毒品上了癮的人沒分別。他們沈溺在自己的幻想世界裡面，而不想正視現實中的問題。

但我要告訴大家，這些人算命的目的，表面上好像是為了解自己，事實上只是想給自己合理化的解釋。

我還要告訴你，如果要活得好的話，你不但可以不相信算命，也可以不需要去了解自己。

因為你越想了解自己的時候，你將會越迷失。

要發達， 絕對不可問的問題

事前了解自己的自己，不等於事後所了解自己的自己

我不選擇用星相、前世、心理測試來了解自己，因為我只對效果有興趣。我的「宗教」就是「效果」。所以我選擇用現實中的效應來了解自己。

比方說，有兩個不曾交過女友的年輕處男，其中一個堅信交女友樣貌很重要，另一個則認為胸部比較重要，他們的論點是從觀察了很多社會、家人和朋友的男女關係而下的結論。好了，他們真的了解自己嗎？

表面上他們好像了解自己，但事實上不到黃河心不息。到了黃河後才有可能證明確實沒錯，也有可能覺得「黃河」不及「藍海」好。

心理學家曾經做過一個試驗，這個試驗是要證明看「明白」了原因後，對一個人的喜好度所帶來的影響。

講出喜歡的理由會減低喜歡

這個試驗，有兩張海報給人選擇，而你只可以把其中一張帶回家。第一組的人選了後，心理學家就問他們選該海報的原因、他們有多喜歡該海報等等的問題。第二組的人則讓他們選了後，就沒問問題了。

第一組的人可歸納為「了解了自己」，因為他們選了海報後，要講出喜歡的原因。第二組的人則簡化的歸納為「不一定」了解自己，因為心理學家沒問他們同樣的問題。

隔了一個多月後，心理學家再找回這兩組人問問題，問題是：「現在你有多喜歡這張海報？」

他們發現第二組人（「沒講原因」組）還能維持對海報的喜歡度。反而是第一組人（「了解自己」組），普遍上已經大大的沒有一個多月前那麼喜歡他們的海報了。

所以女生在被人追求時，不要貪爽而常問男方一個問題：「你為甚麼喜歡我？」

不然的話，三個月後他可能就會跟你說：「因誤會而在一齊，因了解而分開。」

但為甚麼明白了自己喜歡的理由，最後反而會更不喜歡了？

人生要過得有意義，千萬別問的問題

在我們課程當中常會聽到一些「一生人都答不到」的問題，例如：「人生有甚麼意義？」、「怎樣找到我的人生方向？」、「我怎樣可以更了解自己？」等等。

我們的答案是：「不要去想這一類問題。」

權謀戒律

再重覆一次：「不要去想這類問題。」

我們的課程，都是教人很功利的在自己生命中「財」、「色」、「權」的戰場中，得到更多的選擇權。如果這些「財」、「色」、「權」是你要的，這一類問題就不要問。

甚至假如有人叫你去參加一些心靈課程，特別是這些課程的主題是圍繞著這一類尋找人生意義或人生方向的話，你

也要特別小心。這一類尋找意義的心靈課程所追求的是一種「喜悅」，但如果在生活上活得很喜悅，它會大大的減低你在「財」、「色」、「權」上的競爭力和競爭欲。

權謀法則

「喜悅」會讓你滿足於現況，不想競爭。

「喜悅」是一種靜態之樂，在身體上會激發較多的女性荷爾蒙——催產素（Oxytocin）。「興奮」是一種動態之樂，會激發較多男性荷爾蒙——睪酮素Testosterone，特別是在競爭、征服的狀態時，人類身體就會激發睪酮素。

在性行為前，男方在很興奮的狀態時，身體會湧現睪酮素。那麼，在搞到高潮之後，催產素就馬上來了，一種滿足的「喜悅」感就會湧現。如果是飽餐美食為例，你看到了你想吃了很久都沒得吃的美食，你就「興奮」了，一旦吃飽後，就「滿足」了。

普通人的經驗，「喜悅」是欲望滿足後的感覺。另外能夠達到「喜悅」的管道，就是心靈成長的思想學派、宗教學派或神秘主義學派。

猶太神秘教的實際智慧

猶太教有一個神秘主義支派，叫卡巴拉（Kaballah），這個教派教導各種讓人有神秘體驗的技巧（包括靜坐、靈魂脫體等等），甚至最終極的天人合一。不過，在古代最正規的做法，你想要入門的話，要在四十歲以上、結了婚，和有了孩子，才能被師父考慮接受。

設下這些條件的其中理由是：四十歲以上就不再是血氣方剛；結婚後對性的幻想就沒有如青春期般的不受控制；生了孩子會讓你更腳踏實地的賺錢養家，你將會是一個比較「實際」的人。

這些方法會啟動心靈中的各種不同的境界，心智不穩定的人可能會引起偏差，甚至瘋掉，而「實際」的人就比較難走火入魔。同時，他們不要一個正常人修煉了這些方法後，變得「很有靈性」，但對家庭社會完全失去興趣。

換而言之，再講得白一點：這個教派不要它的信徒放棄對世間的「財」、「色」、「權」之追求。我覺得這個教派比較人性化。

只重佛性不重人性的後果

反之，卡巴拉和西藏佛教對比起來就有很大的不同，兩派雖都是有很重的神秘主義，但是西藏人普遍的信仰認為錢財是不重要的，只有心靈才是最重要。

所以西藏的三分之一人口都是出家人，人民普遍上會大大的讚揚那些能放下一切，也不管明天能否有資源活下去的修行人。

換句話說，西藏的佛教，普遍上鼓勵信徒們放棄「財」、「色」、「權」的追求。這導致大部份的人民處於中下階級或位於貧窮線，而西藏人的生財技能也很粗糙，大部份人只是徘徊在僅僅餬口的狀況，只有「廟」才是最有錢的。

不管一個人有多重的宗教意識，人，始終還是人，會有欲望。我接觸過西藏人，觀察到他們是很機械式的接受了這個宗教的思想，每個人幾乎可以朗朗上口的說「做人要利他人為先，利自己就不好」，他們對這種「無私」的迷信程度，比那些迷信儒家思想的華人更為深，而這個思想也和他們的個人欲望有所衝突。

記念文

我寫上一段文字的時候，身在北印度Dehra Dun的一個佛教圖書館，這個地方就是暢銷書《我就是這樣的活佛》的作家以前修學的地方。他放棄活佛的身份而重歸紅塵，我則是混入佛地的紅塵間諜，很塔麻德諷刺和過癮，特書此為念。（Dec 13, 2008）

但如果一個人不是機械式，而是真的是領悟到了心靈上的富足和喜悅，會有怎樣的結局呢？

心靈富足、明白人生意義的後遺症

我的其中一位在美國的NLP導師，曾經在很多年前於一家公司做內部培訓。公司老闆要求他多做一件額外的事情：公司中最頂尖的一位銷售員有酗酒問題，有時候影響了他的工作效率。老闆請這NLP導師幫個忙。

當時這導師剛出道不久，很多NLP療法的嘗試他都蠢蠢欲動。後來他不但幫這位仁兄解決了酗酒問題，同時把更多的問題也一并解決掉。結果這名銷售員的心靈充實得不得了，還辭掉銷售員之職，說他開始明白自己的人生意義云云。

之後他去搞靈修，好像不食人間煙火般的知足常樂。當然你可以說這個人的心靈非常富裕，這是沒有對錯的。

不過，我這位老師最後的結論是：不要把人（特別是生意人或業務員）的全部心靈問題都解決掉，不然這個人就真的變無求了，無求的人就是要當隱士避世了。

他還說，一個厲害的銷售員或生意人，最好要保留一點心結，或一點陰影，這樣才有推動力去不斷的要證明自己，甚至證明給別人看。

善意的教你做畜生

根據英國上百位百萬富翁的調查，有不愉快的童年和陰影的富翁，多為當中的頂尖者，這一點我們可以從李老師的身上看到。

李老師有不愉快的童年兼被人欺負的經驗，而他有今天的大改變，不是因為他原諒他人和放下心結，而是被仇恨的力量推動。

仇恨有分成熟和幼稚兩種，幼稚的仇恨就是去傷害和破壞你的敵人，成熟的仇恨是推動自己比敵人活得更好、賺更多的

錢。李老師的仇恨屬後者，所以他有不斷證明自己的欲望。

權謀法則

原諒、放下和知足常樂只會讓你失去戰鬥力，甚至競爭力。

而且，知足常樂的這種概念也被宗教界、心靈成長團體、儒家思想的人們過度宣揚了。教你知足常樂的話，其實就是在叫你做「畜生」。

知足常樂的就不是人

所有的動物都是知足常樂的，老虎在吃飽後，就算看到你在附近走（只要你沒攻擊性的話），牠也懶得理你，因為動物的獵殺動機多是為了吃飽。人類則與動物相反。

人的獵殺不是為單純的吃飽，只有人才不能知足常樂。舉例，我們捕獵得動物，剛吃飽後，若見到另一只動物經過，就會想「咦？又一只鹿？」然後馬上再獵殺，把食物儲藏起來，等明後天再吃。

動物的獵殺是為了「需要」，人類則除了需要吃，還有「喜歡」、「要」、「愛」和「上癮」的念頭，這就是人性。

權謀法則

接受自己的「人性」，忘掉知足常樂。

除非你想超越「財色名權欲」，追求那種無上的喜悅，你才去想「人生有甚麼意義」的問題。

想像一下，如果一個女生跟男友相處的節目都離不開：看戲、吃飯、聊天、上夜店、見朋友。每個禮拜，每個月皆如此。如果你有辦法讓她很認真的去想：「又是看戲、吃飯、聊天、上夜店，有甚麼意義」，會有甚麼後果？

「我快樂，你呢？你快樂嗎？」

會有甚麼後果？別傻。

權謀法則

正在快樂著的人沒有時間問自己快不快樂，很有意識的「想」要得到快樂，反而追求不到。

你看到小孩子天真活潑的在玩著，你去問他人生有甚麼意義，他不知道，也講不出，但他們恰恰就是活出了意義。

當你追尋「人生的意義是甚麼」或「人生有沒有意義」時，所謂的意義就開始瓦解。

只要你一天還追求人生意義的話，你就永遠得不到人生意義。你越想了解自己，你就會發現你越不了解自己。

為甚麼你不需要了解人生意義？

我只可以告訴你，如果你還有時間和閒空去想「甚麼是人生意義」的話，你的方向就偏差了。

這個人生意義就是不能透過「想」而明白。

我還要告訴你，每個人的人生意義都不是真的，但你一到達那個境界的時候，你的感受卻是超真實、超實在，而且你還會對自己有一種宗教式的信仰。

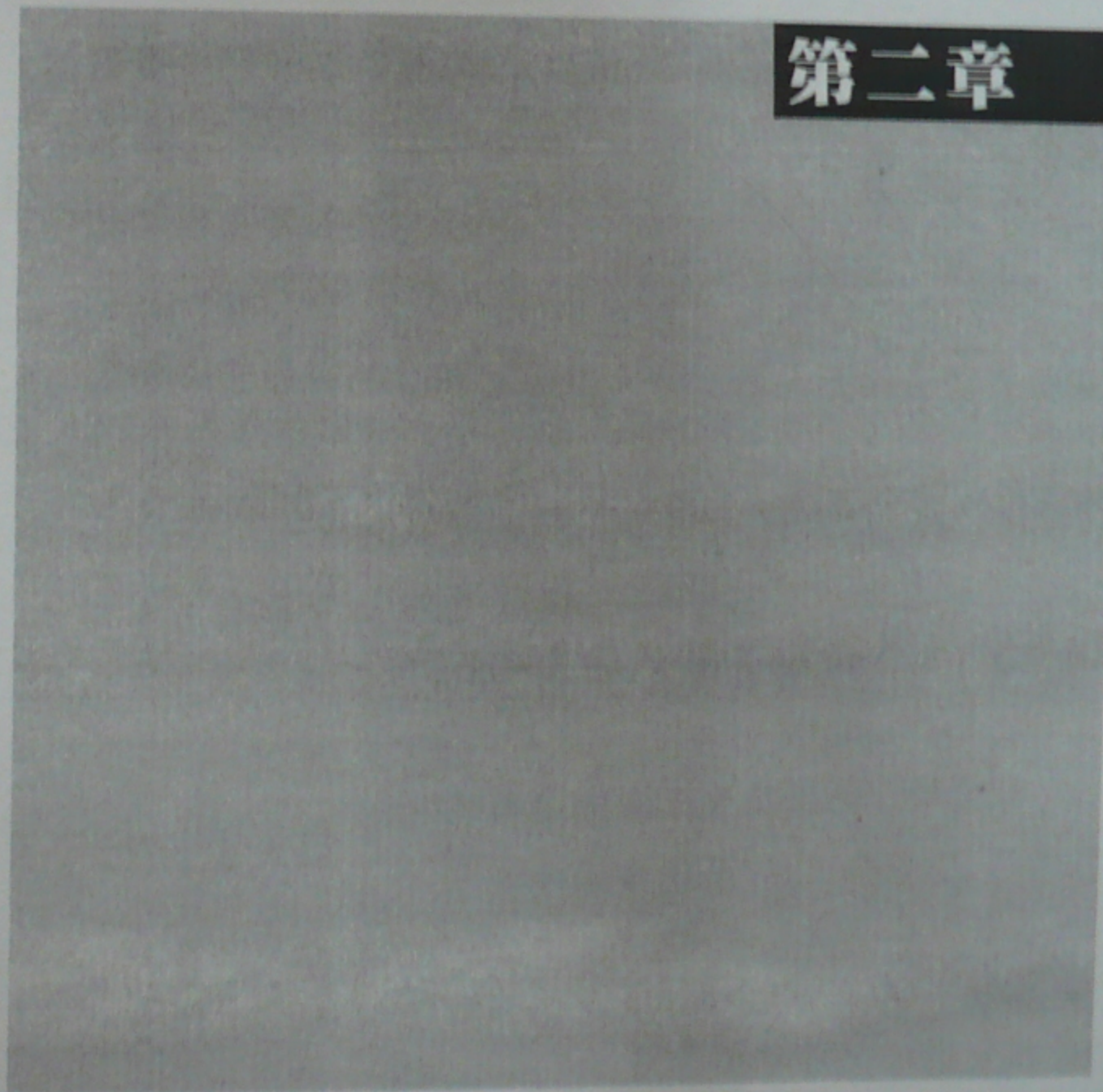
一旦到了這個境界時，這個世界上將沒有任何一樣東西可以阻礙到你接下來的發展。

所以，達到這個境界的人就會被形容為很「自我」。

甚至是「極端自我」。

極端自我就是王

第二章



不聽他人意見的成功法則

你要不要提拔這個人？

想像一下你是一家國際大企業的老闆，現在你公司的其中一個負責上億元業績的部門，缺了一個主管。公司的人力資源部給你看了其中一份主管候選人W先生的分析報告，報告書中大部份都是講著他的缺點。

這份報告最後給你的建議是：「這個人不適合勝任這個職位。」

好了，你看了以上的分析後，你知道人力資源部沒有誇大這個人的缺點，你身為老闆聽不聽人力資源部的建議？

應不應該聽人講？

世界上的好心人士或有心人士，往往都喜歡給人建議、意見，有些時候是在你沒要求之下，都會不斷的給你意見。

我相信大家的親友圈子中，最起碼有兩三個人一見面就會給你很多的提議。老實說，你喜歡見到這些人嗎？

老前輩們跟你講他吃鹽多過你吃飯，告訴你做人的道理就是聽取人家的意見，而一般人要批評你時，（特別是你的伴侶或家人）都是說：「你這個人就是不聽人講，所以才會失敗。」

請問真的聽人講就能成功嗎？

人人都是顧問

我在還未出道做講師前，一位講師界前輩的朋友曾經建議過：「你剛從加拿大回來，不應該馬上自己出來做公開課程的講師，因為目前根本沒人認識你。你應該先到一家培訓公司受聘，先做企業界的內部培訓講師，等你有了人脈網絡、有了知名度後，再出來辦公開課程也不遲呀……」

當我們的書即將計劃要銷到國外時，身邊的朋友也開始給我們很多的建議。有的跟我們說台灣很注重學位，沒碩士博士等名銜，我們很難有說服力。或者告訴我們國外（港台）的讀者群的胃口會比馬來西亞讀者挑剔，我們這種馬來西亞寫作方式未必能被接受。

我有時候到朋友家中拜訪，當他們知道了我是寫作人和講師之後，都會很善意的給建議，包括叫我應該多一點到大企業辦培訓，提醒我寫些甚麼題材的書能賺錢。

另外一個不常見面的朋友則一見面就會問我近況，我也照實的回答我們出了多少本書、書題、銷量。他問我用甚麼行銷策略，由於他也不是我們的競爭者，所以我都照答無誤。不過，答了後我就會忽然間又多了一位顧問。

沒資格的人如何給永遠不會錯的建議？

這位「顧問」會針對我們的目前的狀況，加上他所觀察過的例子，開始給我行銷建議。當中包括了書名設計、市場定位等。而最過癮的是這些人都沒有寫過書，沒有從事過出版行業，也不是開書局的，但卻告訴我們這一本已經是暢銷的書，應該要怎樣做，才會變得更好。

一般上，朋友在自動獻身的做我的顧問時，我通常的反應是既不認同也不否定，聽了就算。舉例：若對方說我們書中的一些字眼可能要修飾得更專業，如此就能適合企業性質，而太過麻辣的字眼，可能難登大堂之雅。這個建議我不能說他是錯，也不能說他對。

權謀法則

採用了A計劃而得成功，並不代表B計劃就會差；採用了B計劃而失敗，也不能代表A計劃會更好。

因為我也可以對《藍海策略》的作家說：「我覺得你寫《藍海策略》只是用了大企業的例子，但普通人如家庭主婦或學生們就未必能感同身受。若你寫得更大眾化，就能夠獲得更大的讀者群。」

請問我有沒有講錯？

其實我給的建議非對非錯，因為我是講著未曾有機會發生的事情，我要怎樣講都可以，而你也沒有一個百分百的辦法證明我是錯的。

「做顧問」和「罵人笨」只是一線之差

所以，這一類的建議，我聽了後，最好、最公道的反應是：不否定也不肯定，只要給一些模稜兩可的回應就好。

不可否認的是，這些嘗試做「顧問」的朋友，確實是真的為了我們好。這也很可能是他們在朋友間表示關心的一種方法，又或者也只是應酬式的關心而已。

我發現有些人很執意的要給我建議時，只要我有一丁點的稍微謙虛求教，他就會越講越爽、越講越有誠意、越講就給越多建議。最後在逼不得已之下，我就會開始用事實上的「證據」，來「提出」他建議當中的漏洞，以間接阻止這種「建議攻勢」。

例如假如有人跟我說書名一定要容易記，越能琅琅上口越好，而我們的第一本書的書名實在太長——《勾魂奪心洗腦催眠》，共八個字，讀者很難記。此時我就會跟他講：「但是，我們的這一本《勾魂奪心洗腦催眠》一上市就很暢銷，而且在馬來西亞出版了近三年，到了今天還能長銷，最近在台灣也成了長銷書……」

好了，當我講到這裡，你認為對方會再與我辯下去嗎？他一開始就站在做「顧問」、給建議的位置，就算我以現實的成果來反駁到他啞口無言，你認為他現在肯下台嗎？

權謀法則

肯辯論的話，一定有辦法找到反證的證據；
就算找不到證據，也能夠找出反證的理論。

當兩方都認為自己的理論是對的，話題就難以延續下去了。

你會發現朋友圈裡面常主動不斷做「顧問」的人，通常難以與人深交，因為沒有人願意被視為一個極度需要建議的「傻瓜」。

題外話

做國際企業界的顧問，通常都有一個如算命佬的行規——只講七分真話。例如你算到客人短命，這個資訊你絕對不能講，只是對他講要注意身體或小心駕駛之類的話。如此，客人才肯不斷的給你算，還會轉介紹其他人給你。

做顧問的通常給建議一家公司時，就算你有本事，也不能講你能夠提昇公司業績超過X百分比。（這個X百分比在不同行業，有不同的數目）

如果你說你能夠提昇超過X百分比的業績，你是間接的在說你的客戶很笨！

聽而不聞，接而不受的結果

當戴爾電腦（Dell），第一次宣佈要在英國做其廠家直銷給消費者的商業模式時，辦了一個記者招待會。那一天共有二十二位記者在場。第二天的報章，共有二十一位記者預測戴

爾會失敗，但是戴爾最後還是很成功。

如果戴爾當時把這些批判聽進耳，會有甚麼後果呢？

Ray Croc當年要買下第一家漢堡包品牌時，被他的會計師警告了很多次，勸他不要買下一個沒潛能的產業。Ray Croc就是不聽他會計師的勸告，最後他造就了漢堡包王國——「麥當勞」。

當年有人告訴我廣告詞不能用具爭議性的字眼，我不聽。今天我們的競爭力其中一個強項就是「爭議性字眼」。

題外話

我們與報章廣告部，有多次的衝突，因為我們選用爭議性的字眼。還曾與一家報館結怨，因為他們竟然笨到要我們在廣告上，改《財色戰場》的書名。

當年有人叫我在講座中不要用男女關係的例子，我不聽。但後來我發現一些男女關係的例子，是我辦招生說明會的商業秘密武器。（恕不能透露，要知道的話，來上課問我。我只知道它行得通，但不肯定為甚麼它行得通。）

他回去後可能會更鞏固自己的決定，或者會偷偷的改，但他改的方向必然是跟別人提的建議不完全一樣。

第三種，聽了別人給了與你的取向不同的建議後，心如止水。

權謀法則

第一種的反應是「喜」，第二種的反應則是「厭」，但這第三種的反應是——「不喜不厭」，沒有波動到情緒。

如何看蠢蠢眾生？

第一種的反應是你覺得人家的建議好過自己的，第二種反應是覺得自己的建議好過人家的，對比之下，後者的自信當然比前者高。但，第三種的「不聽」的自信才是最高境界的。

他自覺自己的境界已經高到可以看著你們這些蠢蠢眾生，輕描淡寫的傲笑著江湖（我們在本書的後半部將透露如何讓自己的頭腦進入傲笑江湖的狀態）。

權謀法則

沒有情緒的自信，才是最高境界的自信。

就好像Simon King（西門慶）剛剛跟潘金蓮大戰了五個回合後，在茶坊咬著牙籤，回味適才的戰績時，恰巧有一位十二歲情竇初開的茶童很興奮的過來對他說：「嘿嘿，告訴你一個秘密，你別告訴其他人哦，昨天那個漂亮的潘阿姨來喝茶的時候……她一直看著我，還摸了我的頭咧！」

Simon可能就開懷而笑，也摸摸茶童的頭說：「加油！我對你有信心。」他的心中則想「哈哈，你根本想像不到她摸了我的頭頭多少次……」

第三種的境界，你不喜，因為不認為對方的建議一定比你的好、比你的正確。你不厭，因為你也不認為對方的建議是差勁的。你只是認為這些人都不明白你，你也沒有欲望要向他們解釋，更不需要他們明白你。

權謀法則

極端行者沒有嘗試討好全世界的欲望。

最恐怖的無聲的攻擊者

我用打架來作比喻：你跟第一種人起了衝突，然後你挑釁他跟你打架，他就會吃軟不吃硬，你一說要打，他就退了。

如果你跟第二種人衝突，然後問他是不是要打架，他就會破口大罵：「打架？打就打！難道怕你不成？你以為你嚇我，我就會怕你？哼！我是被嚇大的！」

而第三種人是最可怕的，因為他被挑戰的時候，既不退縮，也不會罵人，我們稱這種人為會咬死人的「無聲瘋狗」。

第二種人是先罵，然後再打，但是，第三種的「無聲瘋狗」是完全不罵，無聲無息而突發其然的直接打人，通常也是打得最兇的，而且在打到一個人遍體鱗傷後，他還可以若無其事的打電話回家問媽媽：「阿媽，晚上要不要出來吃飯啊？」

而我在事業上決定「不聽」他人言，通常都是第三種境界。

如何找出最「完美」的總裁

曾經有一個美國心理學家被一家瑞士銀行聘請，當這家著名的銀行的顧問。當時這家銀行的總裁在成功把多家銀行合併後，想要退休，所以希望心理學家幫忙他作決定，好讓他在他公司內選出最適合的代替人選。

心理學家就用了問卷和訪談的模式，跟全公司上下的主管和員工搜集了很多重要的資訊，比如問他們一個理想中的總裁要具備何種條件。幾個月後他就有答案了。

根據所有人的意見和立場，他總結出十四種特質。這些特質中，除了有辦事能力之外，還有「肯接受他人意見」、「謙虛」、「開明的接受批評」（Open to criticism）等。結果他們花了一段時間，真的在公司內找到完全具備這十四種特質的人。總裁看過報告後，也把這個適合的人選昇職為新任總裁。

最「完美」的總裁將是最沒用的總裁

五年過後，這家瑞士銀行在一個慎重的會議之後，把這位具備十四種特質的總裁辭退，原因是他沒辦法勝任工作，也沒辦法快速作決定，而且公司盈利還急速下降。

其實當時被聘的心理學家為甚麼不問問自己一個簡單問題：「為甚麼下屬會說要一個『接受他人意見、接受批評、謙虛』的總裁？」

很簡單，如果我是員工，我也會要求自己的老闆謙虛的接受批評。請問有哪個員工會笨到說：「我理想中的老闆是完全

強硬派，完全不把下屬放在眼裡的。」

前任總裁在事後被問及他當年的成功原因，他講了一句：「我能有如此的成就，不是因為我肯聽人講。」

蛙林盟主故事

曾經聽過一個成人童話故事，大概是這樣的：在青蛙圈裡面，曾經有過一個蛙林盟主的爭霸競賽，前任盟主開出了接班人的條件：第一只跳上巴黎鐵塔頂端的青蛙才有資格做盟主。

眾蛙聞之而議論紛紛，青蛙甲說：「我們的蛙腿厲害，但並不是真的可以跳上一個近千呎高的建築物，這是不可能做到的。」

青蛙乙也說：「蛙媽的，他現在是盟主，就開一個不可能完成的任務來愚弄下一代盟主……」

青蛙丙也發出埋怨的蛙聲：「青蛙是需要水的動物，上面的風這麼大，我們被風吹得久，皮膚就會乾燥，手足就會失去黏力，這麼高的地方掉下來，肯定會死得很難看……」

其他的青蛙們也一一的哇哇應同，大家相互的吵鬧了半小時，正當眾蛙喧鬧著時，其中一隻青蛙就看到盟主的眼睛圓瞪的上望，（當然，青蛙的眼睛本來就是圓的。）牠也跟隨著盟主的視線往上看，這一次輪到牠雙眼圓瞪，大叫：「哇！大家看看鐵塔！快看！」

原來有一隻青蛙已經跳到鐵塔一半的高度了，牠在那兒休息了一下，看看鐵塔下的眾蛙，對牠們微笑了一下，然後繼續的上跳。

再過半個小時，眾蛙則在塔下疾呼：「加油！加油！加油！哇！」

最後，大家在塔上的小青蛙跳出牠最後的一躍時，一齊歡呼：「哇！哇！哇！哇！哇！哇！哇！……」

此刻，蛙林盟主才对大家說：「牠可以跳上鐵塔的頂端，因為牠是一隻聾蛙……」

這個故事是告訴我們聾蛙因為聽不到你一言我一語，所以才有機會完成了「不可能」的任務。

（當然，這個故事也有很大的漏洞，聾蛙既然聽不到抗議埋怨之聲，也不可能聽到盟主說要跳上鐵塔吧！）

現實之中，常聽人講的人，最高的成就可能就是達到不虧不損、不飽不餓的普通境界，最慘的下場就是你聽取和接納太多的意見，最後導致錯亂。

要不聽人講，才有機會達到最高境界，而上面這位瑞士某銀行的總裁就因為聽人講而錯誤下了一次判斷。

「不聽講」的英雄識另一個「不聽講」的英雄

這一篇文章開始時所提的人力資源報告書，是一個真實個案。這家跨國企業的老闆不聽人力資源部的勸告，決定昇這個人的職位。而且往後這個人還昇職了很多次，直到他成為該公司的總裁，這個人最後也成為舉世聞名的人物。

這份報告是該公司人力資源部在一九七一年所準備的，而這位大人物也很坦承的說，如果當年自己有看到這一份報告，可能也會反省而改變自己的態度和行事作風。

但有更大的可能性：如果這位人物因報告書而改變，今

天他的名字就不能流傳諸方。這個人就是美國GE（General Electric）的前總裁——Jack Welch。

Jack Welch這位傳奇領導者的風格，與市場上有名的管理大師Stephen Covey的「成功者七種習慣」，及與Daniel Goleman的「EQ理論」大相逕庭。

管理大師在企業界 散播的謊言

菩薩領袖Vs魔鬼頭目

EQ大師都認為做領袖（甚至是做人），就要有同理心，但「同理心」有沒有辦法解決問題和衝突呢？

基本上Daniel Goleman和Stephen Covey的模式都在教你做「好的好人」。Goleman本身是典型佛教徒，達賴喇嘛是他的偶像和恩師。他的EQ模式用來做輔導，是沒問題的，但卻不適合用來面對高競爭和高變化的行業。在高競爭和高變化行業裡面，如果還要去顧慮每個人的痛苦，你的領導將會沒有效率。

一般市場上每個人際或管理大師都說：「要關懷對方，用『心』來跟人溝通，公司裡面要實行愛心政策……」

權謀法則

「同理心」的管理模式只適用於不競爭的行業，或華人有口碑的「老字號」公司。

我們且看看美國GE公司的人力資源部在一九七一年分析Jack Welch的報告書中，如何描述這位未來管理界的傳奇人物：

這個人（Jack Welch）如果昇職成為此部門的主管，會給公司帶來高度的風險……他的優點是對業績拓展有強勁的推動力，具天生的企業家本能，有創意的企圖心，具領導和策劃能力，以及雄厚的技術性專業知識。但另一方面，這個人極度傲慢；被批評的時候，常有過度情緒化的反應和意氣用事；他遇到問題時，與其做足調查的功課，會很武斷的依賴自己的直覺來做決策，而且會很叛逆性的看待自己公司的領導層……

說實話，你若是老闆，看到「傲慢」、「意氣用事」、「武斷」和「叛逆」的字眼，你敢昇Jack Welch的職位嗎？

現實之中，Jack Welch確實是傲慢、意氣用事、武斷、叛

逆，我相信還有很多其他所謂的「缺陷」。他根本就沒有「同理心」，但為甚麼這個人這麼成功呢？

大師教人如何面對騙子

我參加過一個著名管理大師的課程，他就是使提芬珂維（Stephen Covey），寫過出名的《高效率人士的七種習慣》，而其中一個成功者習慣就是「雙贏」（Think Win-Win）。

當天在課程中有一個人就問了大師：「我們雖然知道雙贏的重要性，但如果我們面對到一個已經知道他是騙子的人，而他也一定會騙我們，我們要怎樣跟他雙贏呢？」

大師氣不喘、淡定、語不顫的說：「他壞，並不代表『你』也要跟著壞。」

言行至此，大師停頓下來，用「深奧」的眼神看著問問題的人。接著，開始有人拍手，然後是全場鼓掌。

大師這時才說：「他要贏，你就『讓』他……不要緊的，你讓他贏了幾次後，他就會開始明白，以後他就會開始也讓你贏……」

提問的人，沒有太大的表示就坐下了，我也看不到他的表情，但我卻按捺著自己不跟旁邊的人講：「斯睹筆發克！神經病。」

權謀法則

大部份人類分不出喜歡聽和需要聽的資訊。

聽君一席話，肯定十年輸

自珂維先生後，我還在其他的演講大會聽過講這一類「以德報怨」的教義。其中一次是某著名輔導員被聽眾問起如何應付一個不斷叫你做額外事情的主管。輔導員說：「吃虧就是佔便宜，人家叫你做的，你盡量做，別人才會記得你，以後你可能就有機會可以得到別人的重視。」

事實上，這名輔導員所說的這種溝通互動模式，是很EQ式、很輔導式的世界觀。問題是，這種方法有百分之九十的機會如泥牛入海，一去不復返，毫無音訊。在現實的職場上，吃虧就是吃虧，幾乎沒有人能記得你肯被佔便宜的功德。

另外有一次，我就聽到一名教化妝的女講師教女人「吃虧就是機會」（我會在現場是因為我是大會的另一位主講嘉賓），她說在公司裡面給人佔便宜是不要緊的，多給人佔便

宜，就算對方是騙你的，久而久之他就會不好意思，反而回過頭來幫你。然後她還講了一句讓我搖頭的話。

她說：「女人在外面，也不要隨便向人埋怨，有甚麼不開心的話、受的氣，收著，回到家才跟自己的老公講。」

我被她勾了魂，呆了一下，她接著說：「你要告訴你老公：『老公，我跟你講埋怨的話，是因為我愛你，你見到的是我最真實的一面。』」

權謀法則

人類有辦法把任何最不仁道的行為，解釋成最偉大的動機。

真的是聽君一席話，肯定十年輪。

「同理心」是小人用來誣賴好人的技倆

這位太太是要老公以「同理心」來了解她滿腹的怨言。原來要對不愛的人好一點，但對愛的人卻可以不好。原來「同理心」的意思是：「老公，你要以無量寬容之心，接受你老婆所有的任性，就算她拿你來出氣，你也要接受。」

我感嘆這種很有創意又誤人子弟的教導，如果我是她的老公，我就會用回她的邏輯來對她說：「老婆，你知道我為甚麼要召妓而不搞婚外情？妳要有同理心啊，因為我們男人都是好色的，我找要給錢的來洩慾，而不找有感情的，是因為我還是很愛你啊……」

很無稽對不對？

甚至老公在外「風流」胡搞，當太太的責問老公時，他也可以正氣浩然的說：「你為甚麼沒有同理心？你認為我有外遇，是我一個人的問題嗎？你知道甚麼是慾望嗎？相愛相處了這麼久，難道你沒有發現我的『食量』很大嗎？為甚麼你不能用同理心來明自我的苦衷？」

（各位男士，不要隨便認祖歸宗的告訴你太太這些話是《奸的好人》系列書的作家所講的。這些話在現實中我們有聽過，只不過我們把這些對白寫得稍微戲劇化而已。）

輔導派的「最基本」不能成為企業界的「最重要」

我從來就不相信「同理心」能夠解決種種的人際關係問題。講「同理心」的人，就像談「雙贏」的人一樣，說的永遠都是輸家所講的話，想的永遠是弱者想要的結局。

「同理心」其實是強者所玩的遊戲。例如，你對客戶說：「老闆，現在通貨膨脹，能源暴漲，百物飆升，我們的公司迫於無奈，需要提高價錢……」你認為，客戶應該以「同理心」認同你們的立場嗎？

你說起價就起價，他日後怎樣控制你？強者會這樣告訴你：「胡說！人家還是用舊價錢來賣給我，起價的話你就不要來找我！」

這個時候，難道你期望客戶會用「同理心」來了解你的苦衷嗎？

EQ模式是教你要能夠以同理心去感受和了解別人的需要，問題是如果你太過顧慮你客人的感受、太過顧慮你下屬的感受，你就是一個沒有業績的銷售員，沒有效率的領袖。

權謀法則

戰場不是講道理的環境，商場不是做輔導的地方。

很多人因此誤把輔導學派的「最基本」轉成企業界的「最重要」。

「同理心」的領袖不是領袖

想像一下，你想叫員工做OT（加班），不然的話你就不能準時交貨。你對他下令時，他說他很疲倦了不想加班；或者你叫員工負責某個計劃，他說他覺得還不是時候負上這種責任。

你若用EQ同理心去了解員工的話，發現他們真的疲倦，所以你就想：「算了，找另外一個人吧！」最後，你發現每一個員工都跟你講疲倦、要見未來岳母、要回家照顧懷孕的母狗等等，怎麼辦？

你果真這樣想，你就不能做領袖，因為現在是下屬領導上司。

你有EQ同理心，在銷售時，客戶跟你講他不夠錢，你「同理」他的話就不用做生意了嗎？

這個世界沒有客戶會坦白到肯跟你講：「不要緊的，我公司有很大的預算消費，你不妨把價錢開得高一點。」

在軍隊裡面，一個將軍所下的命令，很有可能就是派人去死。所以，一個以同理心來領導軍隊的人，將是一個沒效率的領袖，因為他作不了「艱難」的決定。

能人所不能

領袖的其中一個最重要責任是：作出「艱難」的決定，甚至做別人都不願意下的決定。

例如：馬上解雇一個沒有效率的員工。有時候還要解雇一些大家都喜歡但又完全沒有效率的員工，公司才能長遠的做下去。

理性的做法才能永續經營一家公司。你說如果總裁很關心每個人的感受，他能否當機立斷的把沒有用的人解雇呢？

Jack Welch這位著名的總裁，和在電視上曝光率高的總裁Donald Trump（川普），都是解雇高手。在電視上我們所看的川普指著一個人說：「You are fired!你被炒！」（現實中，他可能在fired前加多一個F字頭的字眼），而且炒了後也沒有「氣」，更沒有「歉意」，這才是大將之風。

EQ模式的領袖是不實際的，如：領導者要接受別人的批評而改過（open to criticism）。在高競爭業的頂尖領袖如Bill Gates、Jack Welch等，你是不可能看到他們屈服在別人的批評中。這種乍聽之下，很極端又好像很沒人情味的作風，卻是人生道路上要登峰造極的必修科。

這個必修科就是「自我」。

極端自我就是王

黑膠唱片和黑社會的關係

素有「發明之王」之稱的愛迪生（我們的《財色戰場》中就有提到他很多的專利權，其實是用錢和手段奪回來的），在一八七七年研發出另一項偉大發明——留聲機（phonograph），並於第二年成立了愛迪生留聲機公司（Edison Speaking Phonograph Company），在美國國會展演這項發明，轟動世界，法國政府還因此授予愛迪生爵士的頭銜！

那個時候的唱片，是圓筒形狀的。

一八八五年左右，電話發明專利持有人貝爾（其實電話不是他發明的，他持有專利權而已）與朋友合作改進了愛迪生的留聲機，成為播唱機，取名為Gramophone，而且還把圓筒形的唱片改成黑膠碟形。

當他們向愛迪生提出合作時，愛迪生很不給面子的說：

「留聲機是誰發明的？是我！你們只不過是將圓筒形狀的唱片改成碟形，發明者最厲害，為甚麼我要跟你們合作？」

最後，愛迪生還使用金錢、權力、陰謀來擠壓貝爾和他的朋友。這兩位仁兄只好與另一家有黑社會背景的公司配合，成功推出了黑膠碟形的唱片。

一九二九年，愛迪生因把錢花光在打官司上，變成了又可憐又破產的愛迪生。在這位「偉人」死去前兩年，他痛苦地看到自己的發明被市場淘汰，而當年找他合作的兩位仁兄卻享有很大的成果。

這個當年成功推出黑膠碟形唱片的公司，就是現在眾所周知的「哥倫比亞」Columbia。

愛迪生的成敗因素

很多歷史評論家都說：「愛迪生最失敗的地方就是沒有辦法聽取他人的意見、太固執。他太自我為中心，自以為自己是世界上最重要、最偉大的人物……」

但是講這些話的人忘了一個事實，這個缺點也就是愛迪生最成功的地方，所以說愛迪生「成也自我，敗也自我」

這就是我們要告訴你成功者最重要的一個性格：「自我」。

權謀法則

如果只是想靜悄悄的平淡過一生，安份守己，你不需要「自我」。獲取非凡成就和興風作浪是「自我」行者的份內事。

我們可以想像，當全世界在晚上都點蠟燭取得光明的時代，他卻很固執、很自我為中心的相信自己會發明電燈泡。換成你是當代人，你是他的好朋友、兄弟或太太，你看到他為了研究而散盡家財，近乎破產，你肯定會苦口婆心的勸他，甚至罵他別再沈溺下去。

但他就是勸不聽，也不管他人的譏笑，只是埋首固執地研究。如果沒有他的自我為中心，也不會有今天的電燈泡！

很多人第一次聽到成功者最重要的性格就是「自我中心」時，心裡會很不舒服。你有不舒服的感覺就對了，因為你以前聽了許多以「無我」為天下等偉大的想法，相信了儒家「先為公，再為私」的思想，事實上又有多少人做到無我？

就算很多的偉人事跡，表面上看起來好像是「無我」，但

事實上這些偉人都是很「自我」的極端人類。

越無私的事業，需要越「自我」的人

印度的聖雄甘地也是很自我的人，他認為印度人民要得到快樂和自由的話，就必須要獨立，而且他很執著的一定要以「無暴力」的方式，帶動整個印度的民族搞獨立運動對抗英國。請問誰「無我」？誰又「自我」？

如果他不夠「自我」的話，身旁的人左一句「歷史上的革命，有哪個是不需要流血的」；右一句「為了自己的利益而暴力，當然不應該，但我們是為了千千萬萬印度同胞，為了我們印度的子子孫孫的利益，這不叫暴力，這是解放」，他有沒有這個能耐帶動「無暴力」對抗呢？

權謀法則

只是「不聽」並不能讓人臣服，「自我」行者必備雄厚影響力。

他可以影響到全印度的人，就是因為他「自我」的世界觀太強了，透過他的演講，強到可以影響到每一個個體都根據他的自我世界而改變。

可想而知「自我」的力量有多恐怖。

恐怖事業也需要「自我」的人

所以，真正的「恐怖份子」不是那些當人肉炸彈或駕飛機撞高樓大廈的人，這些只是「無我」的傻瓜。

九一一事件這種狂熱行為，在宏觀的歷史上也不是常發生的，所以一旦發生恐怖襲擊的時候，就會得到更多的報導，所以我們也比較有印象。但是，人們卻忘記了去檢查另一個報導。

在宏觀的歷史上，恐怖事件的死傷與一個正式的合法戰爭所引致的死亡人數比起來，簡直是小巫見大巫，就好像你整個屁股的面積對比屁股上面的一粒小暗瘡般。

權謀法則

有極端的「自我」、有接觸人民的「管道」、兼有影響群眾的「手段」，才有機會成為歷史上真正的「恐怖份子」。

奧卡依達所殺的美國人和美國政府所「合法」殺的伊拉克

人，相比起來哪個比較多？哪個組織更「恐怖」？哪個組織殺了更多無辜的人？

越神聖的地方就越「自我」

那麼，如果大家把視線在看得宏觀點，就會開始注意到就算在宗教界裡面，也是充滿了一個極端「自我」的人物。

歷史上的主要宗教人物，如佛陀、摩西、耶蘇、穆哈默德等，就是最經典的例子。而每一宗教裡面可能又分不同的支派，每一個支派的創辦人也必定是一個「自我」的家伙。

如果這些創辦人不「自我」，何須再標新立異，把教主的思想作額外或深化的發展？

一個很「自我」的「無我」人

佛陀當年參學了當代印度各派的修行方法，都覺得不夠好，最後採用了自己的方法而悟出了一番道理，然後就開始跟全印度的人講：他的道理才是真理，才是「正見」，其他派別的都不夠究竟，而且還是「邪見」。

這不是「自我」是甚麼？

當時全印度的人都遵守人民「品種」的階級觀（Caste，主要是四個，印度到今天還是保有這四個階級），佛陀就獨具一格的標榜沒有階級之分，他夠「自我」嗎？

權謀法則

宗教上的行銷也需要用上市場差異化的策略。

更過癮的公案是：佛陀所宣揚的就是要人證得「無我」，這個「無我」不同於儒家的那種無我而為天下。佛家的無我是一種領悟到「自己」其實是「假我」，所以才破除執著和煩惱。

好了，佛陀是一個證了「無我」的人，但他告訴你「他」的想法才是正確的，請問這個人是「自我」還是「無我」？

很有策略的神子

博愛的耶蘇在當年也是一位標新立異的宗教家，人家說要跟神祈禱的話，就要到神殿透過祭師的管道。耶蘇卻說：「不用了，我就是上帝的兒子，你們祈禱時用我的名就可以了。對我祈禱就是跟上帝祈禱一樣，我和上帝其實也是一體的。」

在當年的民情來看，他夠不夠「自我」？

權謀法則

宗教創辦人大都明白如何創造無人競爭的「藍海策略」市場。

所以，由古至今的猶太教（即《舊約聖經》的信仰者），都認為耶穌是一個冒充的救世主。

當年猶太教的經典中說救世主會倒騎驢子從一個特定的城門進入耶路撒冷，而耶穌當年看了舊約的這一記載後，自己也就倒騎著驢子入城。

好了，那麼這是聖經的預言實現，抑或是有人看了預言而冒充？

有宗教歷史學家認為耶穌的這個舉動，就無異於一個現代人，比如拿著中國的國旗，中午十二點走到天安門廣場，大聲喊：「哇 啊 有東西看啊！！」然後當眾燃旗。

但，他有膽識搞這種「示威活動」，可說是一個夠「自我」又敢用「超爭議性策略」的宗教家。

社會公訊

各位讀者，這個歷史公案中的主角是上帝的兒子，受過「專業」培訓，才能做出這種特技。如果你不是上帝的兒子，萬勿模仿。

沙漠教和沃土教的分別

目前有三個教是在同一個地方發源的，這三個教就是猶太教、基督教和回教，這個發源地就是耶路撒冷，而三個宗教都是一神教，但三教也互相敵對。

為甚麼在沙漠一帶所發展出來的宗教都是一神教？而在中國或印度等地所發展出來的主流宗教，一就是走多神教的路線，再不然就是走無形無相的思想路線——原始的佛教是走無神路線。

有史學家認為，沙漠最重要的就是水源，而古代的人們在沙漠中要尋覓水源時，必須要堅定的朝一個方向走，不隨便改變方向直到找到水源為止。

假設一群尋水人向北走了五天還找不到水源時，老二跟老大說：「我聽說水源是在西北方。」然後大隊開始朝西北走。過了三天，還是找不到水源，老三又跟老大說：「不要聽老二

的，我明明記得老人家跟我講過是北方有水源的。」

假如你是老大，你不夠「自我」，不斷聽人言，會有甚麼後果？在沙漠地帶，隨意改變方向是很危險的，最後可能是在沙漠兜圈。

權謀法則

領袖的責任就是要「自我」，要為自己的選擇負上全部責任，包括做錯選擇時，負上被人唾棄的臭名。

史學家認為這個不隨意改變方向的生活模式也奠定了其宗教的信仰模式，就是以一神教為主，即除我外，不能有其他的神。這個策略是傾向於「極端式」的。

反觀在中國和印度是土地肥沃的地帶，水源多，農作物和獵物也多，人們可以口渴了才去河邊取水，肚子餓了可以到附近採果，天然資源多，發展出來的宗教就以「多神」為主。

但是，目前哪一個宗教發展得最厲害？最多人信？

越極端、越自我，形像就越鮮明

答案是：回教。

你如果要跟一個回教徒結婚，你一定要成為回教徒，沒有其他選擇。基督教雖然也想這樣，但沒有一個硬性的執行，回教卻很「極端自我」的說明：永遠只有你入我教，沒有我入他教。

當然，多人信回教的原因可能是回教徒可以有四個老婆，所生的回教孩子就多了。況且回教的離婚手續是最方便的：只要跟老婆講一個字三次，在回教法律上，你們就不再是夫妻，屆時你又可以找一個新老婆，再生多幾個回教孩子。這個字是：Talak。你只要跟你回教的太太說了：「Talak一，Talak二，Talak三。」就可以跟她說拜拜。

權謀法則

在外，越「自我」，你的個性就會越鮮明；
在內，你的思想和行為就不會「兜圈」走冤枉路。

在商場上也是如此，如果你是個不「自我」的老闆，你的公司今天相信了「長尾理論」，實行了半年後，市場上開始

流行「藍海策略」，你又改信藍海，.....再多半年，你又改信20/80對比法則.....你的公司將會變得沒有方向，你的領導能力也將嚴重被質疑。

「自我」者，如：Jack Welch等的領袖，才有辦法把一家公司，在一個資源有限、競爭性高的戰場中，成為勝利者。

所以，就算在自己的職場上，社團裡面，甚至社交圈，你夠「自我」，人家才很快的看到你，老闆才有機會留意你，心儀對象才會偷偷注意你。

這也是為甚麼當年有個無名小子，膽敢臉不紅、耳不赤、眼不眨的對自己歌功頌德，進而得到權貴之人的賞識，最後還成為風雲人物。

真相是：不是每個人都有資格可以謙虛的。

普通人沒有資格謙虛

一個膨漲著的自戀狂

我們有一次與馬來西亞的兩位大型廣告公司著名「創意人」宵夜，閒聊之中，開始聊到他們的廣告節目都是大馬電視台最高收視率，兼最有市場效益的廣告，當然也是最爭議性的廣告。接下來，他們就開始批評自己的創意總監了。

由於創意總監是所有廣告的主幹，他也因此而意氣風發，覺得自己才華蓋世，自戀得在創造與畫稿的時候，會中途忽然間停下來說：「哇哦！Wow，他媽的！我的創意點子實在太他媽的好！.....」

（註：這兩個「他媽的」是我們加上去的點綴詞，但其他的字眼沒改。）

旁人、下屬聽到這種自讚的言論，雖毛骨悚然，但也礙於他是上司，而且還是近期當紅的創意總監，唯有忍氣吞聲，用

手撫平冒起的雞皮疙瘩，然後繼續工作。

在座的其中一位創意人就不斷這樣形容他的上司：「這個人現在自我膨脹著，這是最危險的。因為一個人如果自我膨脹，我很擔心他就會原地踏步，不能再進步了……」

另一位創意人也認同他的說法。

驕傲和謙虛的灰色地帶

看到他們如此擔心（其實，我是覺得比較傾向於壓抑了自己的毛骨悚然太久，而最後爆發出來的現象），而且也看到他們機械式的反應，我們兩位權謀行者就一齊給了同樣一個回應。

我們反問這兩位創意人：「為甚麼你會擔心他不再進步？因為一個人是否自我膨脹和他進不進步，根本是兩回事。」

自我膨脹的人，不一定會不想進步。很謙虛的人，也不見得就一定會自強不息。這是我們華人受了很多儒家思想的荼毒，迷信了「驕兵必敗」之類的成語。

誰說驕傲的人就不上進？一個人不能又驕傲又上進嗎？如果驕兵必敗的話，那麼是否「謙兵必勝」呢？

權謀法則

「普通家」看世界是非黑即白，「極端人」看世界是七彩繽紛的。

「極端人」可以更靈活的看到「驕傲也可以好學」的可能性，但「普通家」的想法就是：驕傲就不好學，只有謙虛的人才好學。

我們做講師這一行的，有時候就要探討我們是否要在台上展示自己的謙虛。

空降部隊會遇到的問題

某次和幾個做演講的同行敘舊，由於大家都被不同企業邀請過做公司內部培訓，我們就談起到提供培訓時會遇到的一些問題。

我稱我們這種被邀請演講的人為空降部隊——「天兵」，即公司從外請回來做事的人。而做我們這種演講者，是最下品的「天兵」，因為是「一夜情」性質的：做一兩天的培

訓，大家可以拍拍屁股各分東西。

公司從外面請來的顧問就是中品的「天兵」，不再是一夜情，而是做男女朋友。那麼公司從他處挖角過來當高層的，就叫上品「天兵」，就好像找老婆一樣，因為是長期的，而且如果最後要「離婚」的話，還要給贍養費（即遣散費）。

當一家公司邀請你到他們的地方演講一兩個小時，你遇到的問題不會太大。但如果你是被邀請做一個一天或兩天的培訓時，你可能會遇到幾種人：老臣子（他想：「我甚麼都懂了，還要你教嗎？」）、不想聽課的人（他想：「我寧願工作，去見客戶，也不願意上課，只不過老闆逼我來而已。」）、搗蛋的人（通常在公司演講的話，他們不敢亂來，但會製造一些小干擾，如：跟同事一直私下講話，或者刻意問一些問題挑戰你。）

天兵如何應付小妖

其中一名敘舊的講師就說他遇過一個搗蛋的個案，他覺得自己應付得不是很好，因為動了氣。我就分享自己應對搗蛋者的經驗，如何設限（可以很大方的情況下，讓對方停止搗蛋，而且得到群體的尊敬），如何分化（搗蛋者通常是與自己圈子的人坐在一齊，只要策略性的分開他們，孤立搗蛋者，搗蛋行為就會劇減。）

當然，如果你的「勾魂」做得好，很快的製造了專家形象，再播多一個讓人尊敬你的種子，這些搗蛋問題就可以避免掉。

聽了我們兩位演講者的分享，最後一位講師就分享了他的見解。他說他一到人家公司講課時，一定會說一段話來開場，目的是用來應付老臣子和搗蛋者，這段話大概的意思是：「我講的東西不一定完全對，你就當作是參考，你覺得有用的部份，你就接受，你覺得沒有用的，聽了後就暫時把它擺在一邊。」

聽起來很謙虛，很中肯，但這個謙虛是有問題的。

你要做驕兵還是卑兵？

聽到這句話的人，腦中不會記錄你謙虛的印象，反而只是記得你不囂張而已。人們聽了你謙虛的宣言後，只會想：「哇！難道聽到了沒用的東西，我還要接受嗎？」

就好像一個行銷顧問毛遂自薦的來到你的公司，他向你提議：「老闆，我幫你設計行銷策略，我很公道的，賺到錢的話，我才收費。賺不到錢的話，我不收分文，你沒有任何風險。」

遇到這種人，我會跟他講：「你以為我是傻瓜？賺到錢就收費，賺不到錢就免費，誰不會做？如果業績比上個月少了，是否我虧多少，你就賠雙倍？」

不要以為你謙虛人家就會看得起你，因為謙虛是需要資格的。

謙虛資格論

謙虛的資格就跟「銀行借錢論」有關.....你要向銀行證明你不需要借錢，他們才肯借錢給你。

銀行要借錢給你前，要看你在戶口有多少存款，然後再從你本來就有的數目推斷出他們肯承擔風險的貸款給你。換句話說，你越有能力不需要借錢，你借的數目才可以越大，他們也越放心借給你。

權謀法則

你能向客戶證明你不需要他，他越放心跟你交易；你能向正妹證明你不需要她，她不但會越放心跟你交往，她還很好奇的想跟你交往。但，不能直接講，要靠「播種」。

謙虛，只有在一種人的身上會很有用：當李嘉誠或比爾蓋

茨到你的公司演講的時候，講出這種很謙虛的話，跟你說他講的東西不一定完全對，只是給你們參考參考，你就會對他有深刻的印象。你越有不需謙虛的籌碼時，你的謙虛才能產生形像上的效應。

但，如果你還未達這種受萬人肯定的境界，謙虛並不會給你帶來任何明顯的利益。

權謀法則

你的個人成就越不需要謙虛時，就刻意的謙虛；反之，你覺得你越需要謙虛的話，謙虛反而幫不到你。

一個對自己歌功頌德的小伙子

在「三國」裡面，被稱為一代儒將的就是諸葛亮，但他根本不是一個謙虛的傢伙。

當年他才二十多歲，還未打過一場仗，而且一生人只做過農夫，如果他很謙虛的話，能不能引得劉備聘他為軍師？

常掛在諸葛先生口中的一句話就是：「我自比管仲和樂毅。」他講的這句話，就好像一個二十多歲的男生來到你的公

司應徵，他跟你說他有Jack Welch的管理能力和比爾蓋茨的眼光。這個人是謙虛，還是自我？

很多人以為謙虛人家就會給機會你，但在現實的世界中，「謙虛」只能幫到你把屬於自己的機會讓給人。當年我在台灣藥廠工作時，就是因為不夠傲，才被大老闆的「自我」壓了下去。有一位夠傲氣的經理，被老闆挑戰時，為了突顯自己的「自我」，結果反被老闆器重，之後還榮昇為亞太區總經理（詳細的情形可看《財色戰場》一書的前言）。

當年的孫子、韓信等人，都不是謙虛的人種。韓信本來是兵團裡面打雜的小伙子，負責收拾士兵們練武時所留下的兵器。後來他跳槽到劉邦處，只是做一位普通的接待員。當他毛遂自薦時，他跟劉邦講明他要做就做三軍總司令，不然他沒興趣，他謙虛嗎？

這些人很年輕就打出一片屬於自己的天地，未出道前可能讀過幾年書，諳熟幾本兵書，但也不足以讓一個人「自我」起來。

一個人要「自我」，還需修煉內功和外功。

「自我」行者的內外修煉

一個「自我」行者的社交習慣

眾所周知，美國有一個當紅炸子雞的億萬富豪叫 Donald Trump（川普），這個人在美國擁有自己的賭場，擁有自己的娛樂場所，還擁有自己的飯店，他代表了美國典型致富的大富豪。

這個大富豪的個性是非常特別，其中一個個性是他非常討厭跟人家握手。如果坐著的話，握手的時候，他總是不情願站起來。你要跟他握手的話，你就要走過去。你站，他坐著握手（我們猜測他的身體角度，可能還是後躺著的）。

權謀法則

如果想讓某個人覺得你不把他放在眼裡，就用這種被動式的方法來跟人握手（請自行斷定在你的環境該不該用）。

他的官方理由很牽強：他覺得別人的手骯髒，細菌可能會感染到他的手，所以他不情願去握手。

「自我」行者的內心世界

正確來說，在他眼裡沒有其他人，他喜歡活在自己的世界裡面，他覺得自己的世界才是最重要的，不是你們芸芸眾生的世界不好，而是他的世界比你們更好。所以他自我到可以影響別人來接受他的世界觀。

甚至說，如果你沒名氣地位，但又要跟他配合的話，他可能就會「強暴式」的要你進入他的世界。

他有這種財力和條件，所以可以用「強暴式」的做法。如果各位還未達到這種境界，我們要做的是「誘姦式」的手法，以達到來引誘對手進入你的世界的目的地。如果你的「誘姦」功力高的話，對方還可能來「求姦」（即懇求你讓他進入你的世界），而且還覺得是他佔了你的便宜。

（要引誘人進入你的世界，可參考我們之前的《勾魂奪心洗腦催眠》、《心魔行銷》和《印象洗腦術》。）

這位川普兄，曾經受邀到教堂演講，他竟然自我到在演講

當中，盡是細述別人如何得罪他，他又如何報仇等的細節。會後牧師問他為甚麼要在一個神聖的地方講這些內容，他卻曉以大義的說：「聖經也講過的……以眼還眼，以牙還牙。（An eye for an eye, a tooth for a tooth.）」

（其實這句話是舊約聖經所說，新約則反其道而說：「人家打你右邊，你就給他打你的左邊。」）

強我和弱我的遊戲規則

在任何的一個互動關係裡面，如果一方的世界觀弱，世界觀強者則會自然強逼或吸納世界觀弱者進入自己的世界。當然，如果世界觀強者又有各種勾魂或印象洗腦的手段，弱者會更快的被捲入強者的世界觀中。

所以，假如你是一個不自我的人，你絕對不能影響到別人走進你的世界觀，你不自我只有一個後果——你會或自願或被逼的走進別人的世界觀裡面。

一個夠「自我」的人，才有機會令到其他人走進他的世界觀裡面，跟著他的遊戲規則來玩。你依著他的遊戲規則，他的價值就高，他就有主控權。他有主控權，他就是主角，自然的逼著你走進他的世界，影響到你去附合他——川普就是這個典

型的代表。所以你們要記得，在商場或職場上，所玩的權謀格局遊戲，最重要的一個口訣是：

權謀法則

同理心容易輸，自我才容易贏，自我再加手段則如虎添翼。

如果你身邊有一個朋友，從無權、無勢、無錢的人，漸漸到越來越有錢和權，你就會看到這個人的一些行為上的細節變化。記得，他一定得逐步變化，你才能觀察到這種微妙的轉化。若突變式如爆發戶般的，你就可能看不清楚過程中的細節變化了。

「自我」行者的邊際行為

我的一個朋友曾經是一個很普通的人，但在他開始學習上進、逐漸看到成果時，我們看著他從普通銷售員，到頂尖銷售員，到公司某部門主管，到公司的區域經理等，他開始步步高昇時，我們和他一齊用餐時，發現他開始會比較「有要求」。

而且，在各個不同的階段與他一齊吃飯時，他對食物、服務、口味等等越來越「有要求」。

權謀法則

「自我」行者對自己喜歡甚麼和不喜歡甚麼，有明確要求。

「有要求」的意思，不是「哦，我現在有錢了，我不再到露天的大排檔、小販中心或夜市吃東西」，他還是照樣會到小販中心消費，不過他會對這些簡單的食物「有要求」。

比如馬來西亞有一種湯麵叫作「豬肉粉」（有麵、豬肉、肝、腸、炸豬脂、蔬菜等），當你叫這種湯麵時，你可以叫老闆打個生蛋上去。我這位朋友叫老闆加蛋時，會要求蛋黃不可以弄破，弄破的話他就不要。他的理由是：他不要生蛋黃的味道，破壞了湯的原味。

由於他不是爆發戶，他不是以一副很了不起的樣貌來命令麵檔的老闆，他只是很穩定的告訴老闆，他是「有要求」的。但是，他這個「有要求」的舉動，在他還是一名普通員工的時候，是完全看不到的。

權謀功課

要修煉「自我」的行者，請今天開始對一些日常小事情「有要求」。

各位，千萬別自以為是的用臭臉跟炒麵的老闆說：

「喂！炒粿條一個，蔥只要三片半，蝦要四只，但要七成熟的……」老闆可能跟你鞠躬說：「馬上到！」然後一轉身就挖鼻孔，清理出所有的鼻屎，如放暗器般，全數彈到你那一碟麵上。

如果在餐室喝咖啡，老闆娘遞上一杯「糖尿病加速劑」的咖啡（即甜到過份），我跟老闆娘投訴後，她馬上拿一杯熱水放在我的桌上，我會跟她說：「哇！加了水我的咖啡味不就沒了？我不要加水，麻煩你給我們加無糖咖啡。」

這就是一個「有要求」的「自我」行者。

卡著在中間勃勃興致

曾經有一次與女友到城中一家著名的牛排屋進餐。我們八點半到，馬上就點了食物。開胃菜的小食很快就端了上來，但我們要的那兩塊牛排卻一直不知所蹤。

情況就好像你跟女友要進行敦倫之樂時，一上床就來個火辣辣的前戲，很快的就到了「興致勃勃」的階段，女友向你眨了眨單眼，說要去拿蠟燭。你聽到後更興奮，因為你以為她要玩滴臘，其實她只想製造暗中微光的氣氛，豈知道她一出去拿蠟燭，你一等就等了二十分鐘。你卡在中間，很是懊惱，但又

不想借助任何其他方法來維持你「勃勃」的「興致」。

我當時越等越煩，中途還提醒了侍應兩次。最後終於來了，我看看時間，已經是十點了。我跟侍應說我要見他們的經理，他指著一個正在招待著客戶的人。我馬上走過去，打斷了他，用很平穩的語氣跟經理講：「你等一下寫完了這個訂單，馬上過來我的桌子。」

他還回不過神，正在能量最低點，口吃吃的問我有甚麼事。我還是重複用平穩的語氣跟他講：「你先做完你的事，總之你寫完了訂單後就過來。」

這是我第一次向經理提出了我的「要求」。

「有要求」而得到額外驚喜

不久，他寫完了訂單，然後我遙遙的看到他詢問剛才端牛排給我的侍應，接著就走過來很有誠意的跟我道歉，說今天的人手不足，所有不方便，多多包涵之類的話。

我打斷他說：「不，你不需要跟我解釋，也不要聽甚麼道歉。我等了一個小時半，食物才來，這是完全不能接受的。」

接下來我叫他把他的名片交給我，然後跟他要公司總行投訴的聯絡電話，並問他需要聯絡誰。他繼續跟我道歉，不斷解釋當天的情況，但我還是照樣打斷他說：「不，不，你是不需要解釋的，錯已經犯了，解釋是沒用的。」

我還告訴他在那一個半小時之中，我已經幫他送走了一對想進來用餐的伴侶。我還跟他說：「這一餐我會吃，錢我會付，但我告訴你，賬單裡面的稅和service charge，我不會給。」

馬來西亞的一些較大的餐廳，通常賬單裡都有百分之十的service charge，即「服務費」。就算法律上我是要給全費，但我堅定的告訴他：我不給完。

此處我又再展示我「有要求」。要注意，我不是要求他給我甚麼，而是我已經決定了事情要怎樣解決，現在只是通知他「我會做甚麼」而已。

權謀法則

「無聲瘋狗」式的投訴，冷靜的講出你的無理要求，其效果會強過大罵式的講出自己的無理要求。

用餐完畢後，我叫了侍應過來收錢，侍應就跟我說：

「哦，為了表示我們的歉意，這次的晚餐費用全免，我們希望你以後還會繼續蒞臨……」

當然，再貪心的我，也要假裝冷靜，因為那一餐要馬幣兩百多元。我應酬式的說了一些好言的教訓，然後拉著女友的手走出了餐廳。一出門我們不約而同的笑說：「Shit！早知道就叫多一點食物！」

我不要對方道歉的原因

如果讀者們有留意到我如何應付上面的這位經理，你們會發現我有兩次打斷了經理，不讓他道歉，也不讓他解釋。

你們可能會問：「為甚麼不要他道歉呢？做錯事不是應該道歉的嗎？」

我不需要他道歉，因為只有弱者才會要求人家道歉。

而且弱者只是機械式的以為自己需要得到道歉，因為他沒有一套傷害管理的系統。

真心道歉是最Cheap的誠意

一句打油詩名句

幾年前在香港的一部巴士上，有一位中年人坐在一個年輕人的前面，他講電話講得很大聲，後面的年輕人就看不順眼拍拍這位阿叔的肩膀，叫他講話講小聲點。

豈知這位阿叔被惹後，蓋了自己的電話，轉過身來粗聲粗氣的糾纏著年輕人，問他是不是想打架，還罵了很多髒話。

這是幾年前，被人偷拍上載到YouTube後，被成千上萬的人點擊的經典——《巴士阿叔》。阿叔當時講了一句話來解釋自己為何講電話講得那麼大聲，他說：「我有壓力！你有壓力！大家都有壓力！」，這一句好像打油詩般的話，一時之間成了城中的經典名句，在YouTube上還被人弄成Rap版。

高EQ，抑或是「衝突管理」的白癡？

如果大家留意巴士阿叔的語調，就知道他其實不會真的動手打人，他只是一個動口的佼佼者，而且他那種罵人的投入感，會讓人看得很過癮。由於年輕人沒有與阿叔動粗或對罵，在片段高調曝光後，城中的專欄作家都說這名年輕人有高EQ。

但如果你留意片段中的這位年輕人，他不是高EQ，他只是很簡單的沒有「衝突管理」的能力，因為他根本招架不住對方的罵勢。他不是不罵，而是沒能力罵。

權謀法則

沒有動粗罵人和有沒有EQ是兩回事

沒能力罵不代表他不想罵，更不代表一個人大量或不大量。

其中我覺得最好笑的是阿叔所罵的一句粗口：「𦔔你老母X」（X是生殖器），當他罵完後，年輕人也漸漸的靜下來，阿叔就告一段落的轉身坐回自己的位置。豈知那位高EQ的年輕人就在對方轉身後，用一個很不投入的正義感，似指責非指責的，指著人家的背後說：「要罵就罵我，不要罵我媽。」

此處就曝露了他不是不想罵，而是不知道怎樣罵，最後就針對人家的粗口，指責阿叔罵他的媽媽是不對的。

矛盾的高EQ者

在NLP裡面，這叫做「不一致性」Incongruence的表現。他所罵的那句話的內容和他的情緒成份配合不到，因為這一種話，要以怒目金剛的表情，和如見到姦母仇人的聲調來罵，才能發揮到這一句話的潛能。

年輕人不講則已，一講了這種半軟不硬的話之後，阿叔又再大發雷霆，對年輕人說：「我條Y在哪裡？……（Y=陰莖）……我條Y在這裡。你老母X在哪裡啊？我告訴你，『禽你老母X』是粗口，……粗口是我們華人文化……」

面對阿叔的強勢，那位高EQ的傻瓜卻還只是重複著「不要罵我媽」。

我猜測這位年輕人應該很下意識的知道這位阿叔不會是動粗的人，所以才敢拋出一句：「要罵就罵我，不要罵我媽。」

他不是高EQ，他是很想罵人，但又不知道怎樣罵，所以才會有這種不鹹不淡的「不一致性」舉動。

罵人阿媽的幾個真相

首先，如果有一精神病人用粗口來罵你的媽，你需要生氣罵回他他媽的媽媽嗎？

一個陌生人和你有衝突，然後罵了你媽，他是罵你，還是罵你媽？要知道，他根本不認識也沒見過你媽，你需要把他罵你媽的那句話當真嗎？

如果精神病人罵了你媽，你很生氣的罵回他媽的話，表示你跟精神病相差不遠了。

那麼，如果是一個正常的人罵了你媽，你需不需要人家道歉？

假設一個正常人用了三十六個字的髒話來「問候」了你的母親，然後你很生氣的指著他說：「要罵就罵我，不要把我媽媽扯下水！」

我們假設對方因此而很真誠、很後悔的跟你連聲道歉說：「對不起！對不起！對不起！我的天，Oh My God，我很對不起你，我真不應該講你媽是× \$ % \$ °C跳！\$ %靠！% @ \$ ^ ^ × \$ meeeooooow！\$ %亥 %°C \$ ……」

好了，現在對方道歉了，你會怎樣？

原諒他嗎？

只有弱者才執意要人家道歉，而且就算施害者道歉後，弱者也很矛盾，不知道要怎樣去接受人家的道歉。

「自我」者不相信道歉

強者就明白為甚麼「自我」的川普（Trump）會在一個教堂大談「報仇經」，因為當界限已經被人侵犯了，實際傷害已經形成。

你總不能打了人家一拳，然後以為誠意道歉就算數。

權謀法則

弱者要人家道歉，強者要人家賠償。

我曾經在某個社團擔任其中一個特別委員會的主席，某一次開會，我遲到了半個小時以上。該會的一個元老級人馬就用很婉轉和間接的方式說了一大堆不應該遲到、大家為公不收分文等的道理，然後他提議以後若有人遲到的話，那個人就要被罰款五十元，當作該會的基金。

這位元老級花了近十分鐘婉轉的含沙射影，真的蠻有功夫，因為過程中沒提到我的名字、我的職位，只是很模稜兩可的大講道理，但大家都知道是講著我。那麼，我有沒有道歉呢？

其實，他還未講完，我就已經知道了要怎樣回應，他一講完我就馬上說：「某X（即元老）的建議很好，那麼秘書請把這個紀錄在案，因為今天我遲到，這裡就由我先放五十元。」

這一下，那位婉轉的元老反而有點不好意思，因為我並沒有臉黑黑，我就只是很平穩的像報告一個事實般講話。我那整句話的詞彙中完全沒有「對不起」、「不好意思」、「道歉」、「sorry」、「希望大家原諒」等字眼，我只是以實際行動來表示我已承認遲到這個事實。

當然，其中一個他很不好意思的原因是，他沒想到我這麼快的承認，而且還馬上付錢（這個策略在我們的《印象洗腦術》中有更明確的講解）。開會完畢後，他還請我到酒吧喝酒。

道歉是最Cheap的誠意

平日看報章，往往看到會有一些名人、政客等在公開發

言時，講錯了一些話，碰觸到一些敏感話題，因此而得罪了某個群體，然後這個群體（所謂的受害者）就公開發言要對方道歉。

事實上證明了這些講錯話的人不可能會真心道歉。通常都是說：「這不是我的本意，是被人曲解了，如果有傷到人，我願意道歉。」

言下之意是：「我根本沒有講錯話，是你們這些笨蛋聽錯話，但我大人有大量，就算你們是因為笨而聽錯話，我也會退一步海擴天空的向你們道歉。」

權謀法則

道歉的意思是：傷害已經完成了。

馬來西亞前衛生部長蔡細歷，被人偷錄了他在偷情（可能是偷腥）時的個人風采，並製成性愛光碟流傳。桃色事件發生後，他很快的開記者招待會承認光碟中的男主角就是他，最後還辭去了部長之位。

各位讀者如果有看我們第五本書《印象洗腦術》，就知道這一招叫做「盜雷」。他做得非常好，全國的媒體很快就放過

他，但大部份的馬國專欄作家皆看不清真相，還傻傻的讚這個人勇於認錯。

權謀法則

只有弱者才相信政治家有能力真心道歉。

名人偷腥後的道歉法

他認錯的表白大概是這樣：「很多男人（暗指政治人物）都有女朋友，我只是被捉的那一個，我最大的錯誤就是常到同一家飯店用同一間房……」

請問這是道歉嗎？他的這個「道歉」模式跟成龍的模式同出一爐。

當年成龍偷吃還忘記抹嘴，對方還生下「小龍女」，成龍在事件發生後，在記者招待會上發言說：「我做了一件全世界男人都會犯的錯，對唔住！（對不起）」

然後成龍大哥就站起來、鞠躬、撤退、不接受任何記者的提問。這舉動也在香港媒體圈內開了一個先例：往後的名人如果一有醜聞被揭發，所謂的記者招待會並沒有設下發問時間，只有他能講，其他人都不能問。

題外話

理論上，名人搞不搞額外性關係，是不需要向任何人交待的，是華社的道德情義結不放過他們。反觀當年Paris Hilton的性愛錄影曝光，就沒有炒得像華社媒體般火熱。如果在美國，更不可能會需要到阿嬌出來向群眾道歉，因為她單身，阿冠也單身，兩個單身男女要搞，關我們甚麼屁事。

不要給上面這兩位仁兄的「誠意」而模糊了你的視線，這個技倆叫做「宏觀道歉法」。

如何用宇宙來減低罪名？

基本上，如果你的社會地位高，群眾又想把一個特定的罪行套在你的頭上，你的「形像公關顧問」（國外稱這種顧問為Spin Doctor，編造專家）會告訴你，你若完全不肯被釘在群眾為你而設的十字架上，就會惹公憤。

所以，礙於社會地位太高，「編造專家」會教你向社會認一半的罪，另一半就要把群眾的視線轉去更宏觀的地方。

上面兩位大哥就把視線轉移到社會上的「所有的男

人」，因為當一個人從「宇宙宏觀」的立場再看回這個錯，就會覺得這個錯其實也不沒甚麼大不了。（注意，這種轉移法只是用來應對群眾，它不是用來應對受害者的最好方法。）

很多人也會用這種「宇宙宏觀轉移法」來減低自己的罪惡感，例如一位皇太子，想密謀殺父奪權，但遲疑著該不該這樣做。如果他博覽歷史，就會發現「古往今來很多皇帝都是殺掉父親才上位的」，當你從這個宏觀角度再看回來時，這個奪權事件就好像微不足道了。

（一些厲害的「編造專家」或律師還會借「宏觀轉移」法來把施害者變成半個受害者。）

所以，肯用頭腦的人，就不可能輕易的接受一個人的道歉。

這就是為甚麼我覺得聽別人道歉會浪費我的時間。發生任何事情後，我只要求解決問題。

在一家大型書局買書的經歷

有一次我是一家很大的書局買一本很新的書（是一名國外作家的書，我跟這位作家有一面之緣，他告訴我密切的留意哪

一個月才可以在書局買到他的書），我叫了服務人員上電腦幫我找，他們說書已經是來到了，但是還在倉內的箱子，他講到這裡的時候就停下來看著我。我其實是有點火，我心想「那麼還需要不需要我提醒你現在進去倉庫拿給你的客人呀？」

我很禮貌的跟他說：「你們能不能進去倉庫，開箱拿給我？」

他才說：「哦，不能，因為我們開箱子是有一個次序的。」

他告訴我這一本書在兩個星期後就應該會上架，這時候他就記錄下我的手提電話號碼，還說會打電話通知我。但因為我質疑這家公司的效率，所以我在一個小時後，又到服務處找另一個服務員。

他給我的回應跟第一個是一模一樣的，最後他也是記錄下我的手提電話號碼，說兩個禮拜書上架後就會通知我。結果四個禮拜後，還是沒人打電話給我，我決定到書局去興師問罪。

當我一到達服務處時，告訴了服務人員我要找的那一本書名。他在電腦上要了一下，然後跟我說：「這位先生，這本書已經賣完了。」

不要對方道歉，要強逼對方解決問題

我跟他投訴說：「你們怎麼搞的？這本書我在上個月前的同一天內，把我的電話號碼交了給你們兩次，你們說兩個星期後會通知我來拿書，現在你卻告訴我已經賣完了。」

服務員跟我道歉後，還問我：「那麼這位先生，你還要不要跟我們訂這一本書？」

我說：「這本書我是要定的，我知道整件事情不關你的事，不過我一定要見你的經理。」

過了大概七八分鐘，經理來了。她一來到的時候，眼睛也不敢看著我，斜看著地上的連聲道歉。

我很快的打斷她，我說：「你不需要跟我道歉，我很喜歡來你們的書局買書，我相信有很多人都好像我一樣喜歡來這裡買書，但是你們的這一個服務很令人失望……」

她又想道歉，我還是打斷她說：「不，我不要聽解釋，你也不需要道歉。我要你告訴我以後你會怎樣確保這種事情不會再發生？你要告訴我你會做些甚麼？」

權謀法則

要犯錯者思考下一步他要做甚麼。

她馬上把她名片交了給我，她在上面寫上了她的個人手提電話，然後告訴我：「任何時候有甚麼問題，都可以打這個電話給我，我會盡快的幫你。」

在收下了她的名片後，很詭異的在一個小時後，我就接到一通電話，告訴我他們已經找到了我要的那一本書。

但如果你遇到一些人在犯錯後，完全動不到腦筋的去想他的下一步，你該怎麼辦？

如何強逼犯錯者思考他的下一步

我曾經到銀行要求馬幣五百元的五角錢硬幣，因為整一千個硬幣，所以銀行是要我先跟他們預訂，然後才在特定的日子去領取。

當我去到的時候，負責人告訴我前幾天服務我的女出納員剛巧去了午餐，那一千個硬幣就在她的抽屜，而抽屜的鎖匙則在她的身上，要等到她回來才可以。

我說：「如果那一天她告訴我不可以在午餐時間來，我就會選其他時候過來，你們現在是浪費著我的時間。」

負責人只是一味的說對不起，對不起。我打斷了他，跟他說：「不要跟我講對不起，你要跟我講你現在可以為我做甚麼。」他還是照樣的一直說：「對不起，真的很對不起……」

在這種情況，通常有兩個可能性：一，對方是真的笨，以為應對客戶投訴的方式就是展現誠意的道歉；二，對方是有點小聰明的人，他希望用純道歉的假動作來過關，反正這家公司又不是他的，他只是受薪而已。

不管對方的思考不出是真是假，你就丟出一些要求稍微誇張的例子，讓對方的頭腦有個思考標準，從誇張的要求降級下來。

我當時很認真的跟銀行負責人說：「我沒時間等你的員工四十五分鐘，這件事也根本不是我的錯，那麼你們的銀行是否會負責把硬幣送到我家？」

他才好像才驚醒過來說：「嚇？沒有，我們的銀行是沒有這種服務的。」

我很認真的說：「這不會是很麻煩的，因為我的家就在這裡附近。」

他這個時候才說他馬上打電話叫那一位女員工回來，結果在十分鐘後，她就急急的回來了。

權謀法則

人的頭腦往往是要被推到邊緣時，才會開始動。

而市場上的一些較具競爭力的公司，都明白只是道歉是不足以完全應付客戶投訴，所以他們會用一些更直接的技巧。

真正的負責任是甚麼意思？

我記得有一次一家馬來西亞的英文報館，在刊登我們的說明會的「地方版」廣告時，把說明會的日期印錯了。我在早上就馬上搖了通電話給負責我們廣告戶口的業務員，跟他講廣告上的日期印錯了。

他馬上叫我稍等，不久後（半分鐘裡面）他就回來跟我說：「不好意思，我們明天免費補回一個『全國版』的廣告給你。」

老實說，就算本來是有火氣要爆發，但一聽到「免費」這兩個字，所有的怨氣都會煙消雲散了。這家報館充分的展現了他們「投訴管理」的能力，而且還把「地方版」升級到「全國版」，再生氣的客戶也會馬上原諒他們。甚至還會把這一事件，變成一個八卦的故事跟朋友分享，無形中又多了一位幫他們做宣傳的客戶。（註：這家馬來西亞的英文報館就是Star。）

換句話說，我們要做錯的一方，為自己的錯作出實際的付出，而不是甚麼道歉或引咎辭職之類的不負責任行為。

權謀法則

強者明白「道歉」不是負責任，「辭職」也不是負責任，唯有「付出」才是負責任。

強者要做錯的一方，作出實際的付出，就是「有要求」。

如果一個人真的得罪了你，你「沒有要求」，他道歉你就馬上原諒他，你無形中在訓練著對方可以隨時踩上你的頭來。

你想像一下，老公出軌後道歉，老婆拖了一段時間就原諒了他，老婆在傳達甚麼訊息給出軌的老公？

所以，華人就有一句話：「好人難做」，因為大部份的好人都不快樂。他們相信「算了，算了」的思想。當有人踩上來時，好人的反應通常都是「算了，算了，多一事不如少一事。唉，人家都已經道歉了……」

他們會抗拒「有要求」的思想，對於自己可接受甚麼和不可接受甚麼，沒有一個明確的「界限」。

這導致他辛辛苦苦建立起來資源，會很不甘願的免費贈送他人，更令人懊惱的是：他竟然是送給不尊敬他的人。

如何拒絕人而更受尊敬？

本應是你的，為何變成人家的？

一個沒有界限的人就像一間窗門永不關也不鎖的房子，就算這間房子在法律上是屬於你的，事實上它是一個公共場所。因為門不上鎖，任何人都可以走進去，看到裡面有價值的東西，很多人會順手牽羊。

一間房子之所以是你的，除了法律上的定義，你還要擁有一樣東西——房子的鎖匙。

同樣的，一個人如果沒有明確的界限，或者界限有漏洞，任何人都可以隨意走進來，拿走你界限內屬於你的資源。

權謀法則

有要求才會有界限，有界限才會得到人家的尊敬。

這些資源可能是你的：

錢：被好朋友、女朋友、甚至普通朋友借了，不知甚麼時候才還。

感情：你愛對方遠多於對方愛你。

精神：你關心對方遠多於對方關心你。

性：你花很多心思跟對方搞，對方卻隨隨便便跟你搞，草草了事。

時間：常幫朋友、親人做事情，忙到自己的事情都沒時間做好。

這種事情如果發生在你的身上，錯不在別人，錯在你自己的界限劃不清。好人常犯的錯就是不知道或不好意思說：「不！」

他們不知道何時說「不」，更關鍵的是他們不知道怎樣說「不」。

權謀法則

說「不」，是劃清界限的開始。

其實華人是一個很婆媽的民族，在這個文化下長大的人，大部份人都不會說「不」，同時也不大會說「要」。

要得很辛苦

當有人要把一個東西送給你的時候，很多人其實很想「要」，但卻說些「不需要啦」之類的話，應酬式推掉別人的好意。如果對方還是執意要你收下，又已經如太極推手般來來去去一番，結果硬要搞到好像「逼不得已」般，你才肯收下。

在華人眼中叫「美德」，但在我眼中則是「做戲」。如果，要收下一個東西都如此的辛苦，請問這個人敢主動向他人提出「要求」嗎？

權謀功課

下一次有人送東西給你，請「馬上」說謝謝而收下。真的不好意思收下的話，可以跟對方講：「我代兩位作家收下。」然後寄給我們。

「不」字的情操

華人也不是一個會拒絕人的民族，拒絕人的時候通常走兩個方向的極端。

第一個極端是：怕得罪人，所以兜了又兜的，婉轉了又婉

轉，借口接借口，最後可能還放棄拒絕。很多人就是這樣傻傻的、在不得已的情況下，借錢給朋友，或跟從事保險業的親人買下一份自己不需要的保單。

另一個極端就是，只要決定拒絕人，就會動氣，認為跟一個人劃清界限就表示對方是敵人。

面對敵人時當然要劃清界限，但是除了敵人以外，面對上司、同事、朋友（甚至是好朋友）、家人（甚至是伴侶）都「一定」要劃不同程度的「界限」。

權謀比喻

自己的房子，鎖匙永遠都要在自己的手上，
誰能進來、誰不能進來，都是你作主。

如果你對夫妻、親子、朋友、老闆、員工的任何關係，都千依百順的話，你會發現他們就會開始得寸進呎。所以我見過很多好人，他們有才華，懂得付出，但卻完全得不到最簡單的「尊敬」。

界限的層次分明

中國人講的慈母出敗兒，就是因為慈母沒有劃清界限。嚴父為甚麼能夠控制到孩子呢？因為嚴父劃的界限比慈母更明確。

但如果界限設得太僵硬時，你就好像築起了一道牆，會讓人覺得你毫無人情味，人家只會怕你，但不會尊敬你。最好的辦法就是你的界限是有窗有門的，如果某人胡來的話，你會馬上送客，然後界限的門窗就會關上。相反的，順從你的，你可以打開大門讓他進來花園聊天，再好一點的才邀他到客廳喝茶。

要小心的是，大部份時候他們都只能在你的「客廳」坐坐，有些時候你會即興的把深一層的界限（譬如「書房」）打開一下，目的是讓人看到你的內心世界，這就是一種魅力！這樣就能製造「尊敬」。

至於「睡房」，就不要把每一個人都帶進去了，呵呵。

在「睡房」裡，就算你是個很想天天搞三次的色男，有些時候你還是要「把持得住，壓抑得下」，選擇性的跟你的太太或女友說「不，今晚我頭痛」或「有點疲倦，明晚好不好」。

權謀法則

好色所以才要拒絕色，會拒絕房事，才有房事的價值。

但是，可憐的好人，通常是「界限白癡」，他會把「房子」的鎖匙複製給所有的朋友和家人，甚至連「保險箱」的密碼也公告天下，因為他不知道如何坦然的說「不」，所以就沒辦法得到他要的尊敬。

第一次犯錯叫無意，第二次犯錯叫故意

我曾經到過一家公司做「一夜情」的天兵，負責一整天的培訓。課程當中有兩個男學員很明顯的無心上課，只是互相在聊天。通常我不管出現課堂中的「無心人」，因為錢我已經收了，你們無心是你們的事。不過他們聊天的聲量開始干擾到我，這就是踩過了我的界限。

（我也是一個不能忍受在電影院裡一面講電話一面看戲的人，對喜歡邊看電影邊跟朋友做旁白的人，我會馬上喊：「喂！Shhhhhhhh！！」）

所以，我就很坦然的跟這兩位男學員說：「你們講話的聲音影響到我，也影響到其他人，我希望你們可以安靜下來

（I appreciate that you can keep it down）。」

他們馬上就靜下來，不過，十分鐘後他們又開始聊天。開始的時候還算小聲，然後漸漸的大聲起來。第一次踩過線，我還能原諒他們，可能他們以前的講師是準許他們上課時打電話、傳真、打太極、甚至是抱著嬰孩露乳餵奶的，他們可能以為我跟以前的那些講師也一樣吧。

但第二次的踩過線，就是明顯的不尊敬了。如果我只是用回「安靜點！」這句話，可能還會有第三次的干擾，如果我動了氣而講他們，就跟罵人沒分別。所以，我選擇了設限的方法。

如何設限讓人尊敬你？

我對著他們說：「其實你們兩個可以繼續的聊天……」

他們進入能量最低點，我接著說：「真的，你們可以繼續的聊天，只不過你不可以在這個房間裡面聊，因為我在這裡有工作要做。你們有東西要聊的話，可以到房間外面聊，聊完了可以再回來，我絕對不介意No hard feelings，真的，因為講師費我已經收了。不過，假如你們是在這間課室內，我希望你們尊重我的要求，保持安靜，因為我收了錢就有責任要把我的工

作做好。你們能不能做到？」（學過NLP的人要注意：上面這段話的最後一句「不過，假如你們.....把我的工作做好」，我的語氣是變成另外一個聲調的。）

這兩個年輕人，微微點頭立刻靜默下來。我跟他們說「謝謝」，然後繼續我的講課。一直到課程完畢為止，這兩個人就不再有另一次干擾到我的聊天了。

這個過程我沒有動到氣，因為只要一動氣，整堂課的氣氛就會被講師本身破壞了，更何況講師是主角，絕對不能做壞人。我也沒有像一位管不到學生的老師，不斷的在喊：「安靜點！安靜點！」更不是蠻不講理，也沒有嚴禁他們講話，我只是開出了我的條件：「你絕對有講話的自由，只不過不能在我的課室範圍內。」

權謀法則

自己房子的鑰匙在自己手上，誰亂來，你就執行「關門」，讓要亂來的人在你界限外亂來。

執行你的設限有兩種，一種是猛力關門，然後上鎖，鑰匙還在鑰匙孔中扭斷，半截鑰匙塞在裡面，讓人永遠不能再進來，永無上訴之日。另一種關門，是讓對方能夠上訴。

這兩種關門策略是兩種不同的強者所喜愛的：霸道強者和穩定強者。

兩種強者

如果有一天你駕車到一個停車場，看到了一輛車從停車位後退出來，你就趕快把車子閃進去。但你沒有留意到原來之前已經有一輛車子在等著這個位置，這位車主可能因此會過來跟你理論。

如果他是霸道強者，就好像一個人手上拿著一把鎗，指著你的頭粗聲粗氣的命令你把你的車子移開，不然的話他就會在你的頭上轟一個洞，因為是他先打了燈要進來該停車位的。

穩定強者則像一個人很有禮貌的過來，敲敲你的窗，然後跟你講：「不好意思，這位先生，這個車位是我先打燈要進來的，你再兜兜看，應該還有位置的。」

不過，穩定的強者雖然有禮貌，但你正想回應他的時候，卻從眼角看到他的手上其實拿著一把鎗。他沒有舉鎗指著你，只是右手下垂很輕鬆的拿著鎗指著地上。我的一個師父稱這個策略為「Carrying a big gun and ask nicely」（佩帶著一把大鎗，然後溫文有禮的提出要求）。

權謀法則

霸道強者會「刻意」讓人懼怕，穩定強者會讓人尊敬。但要注意，穩定強者是「肯」讓人懼怕的。

當我遇到有人踩過了界線，而我要說不時，我一貫的做法，多屬後者這種穩定型的強者作風。

好人往往沒辦法讓其他人覺得他是強者，因為他不敢說「不」，是因為他把諸多情緒元素、道德包袱加在劃清界限的舉動上。須記得，其實劃清界限只是一個「時間管理」的決定。

資源管理

劃清界限後，隔離了浪費你時間的人，你將能夠更有效率的善用你寶貴的時間。

舉例：一個好男人想追求一位女生，但女方卻只能當他是朋友。好男人以為只要留著好印象，繼續的給她看到自己的誠意，有一天就會感動到她。所以，他會不斷的花時間在一個不會有結果的追求。對方叫他幫忙，他就幫忙，呼之則來，揮之

則去，為女方赴湯蹈火，在所不惜……這就是一個不會劃清界限的男人。

有些好男人可以為一個追不到的女生，維持這種模稜兩可的關係多年。如果他不跟這個「女主人」劃清界限，然後把時間和資源投資在另一個更好的對象上，他要改變自己的命運將難如登天。

在情場上，這種做法會浪費你的青春，在商場上也同樣的浪費賺錢的資源。

大丈夫做乾淨俐落事

曾經有一位傳銷業的領袖要召我進他的公司，他要把我變成一位有受薪兼分紅的傳銷商（傳銷商是沒薪水的，而他提供我的職位是做有傳銷收入的經銷商之餘，也在公司內另做收費的培訓，同時總公司每一個月也發薪水給我）。

他們盛意拳拳的請我吃大餐，邊吃就邊向我提呈，但我在他們一提完此事後，就直接跟他們說「不」。他們很驚訝，我也很驚訝他們為甚麼會驚訝。

然後大家一齊努力的遊說我，我就坦白的跟他們講傳銷不

是我要進入的領域，主要的遊說者半緊張、半關心的跟我說：
「Please，不要這麼快說NO，你可以考慮，但不要這麼快說NO，沒有東西是絕對的，我希望你再想想，答應我，起碼回去想想……」

這下輪到我很好奇了，第一，我都不想了，為甚麼還要再想？第二，為甚麼他們這麼怕我說NO？我都直接拒絕了，就不能乾淨俐落一點嗎？大家沒必要在浪費時間啊！

短痛好過長痛

自從我們的書在馬來西亞破了本土作家的局限，打進了港台的市場後，也有一些只有一兩面之緣的作家，來跟我套套交情，拍拍我的馬屁，同時又順便讚讚自己。他們閒聊式的問起我們的書在台灣的發展，然後就順勢問：「你們在台灣經銷商，能不能介紹給我認識？」

我心想：「我當然能，但我為甚麼要介紹給你認識？」

權謀法則

商場上是不是「朋友」根本不重要，只有「利益」和「成績單」才是最重要。

遇到這種情況可以有三種做法：

一，就是模稜兩可的好像說可以。這是大部份人的做法，認為不要太過直接的拒絕人家，讓別人難堪，所以就講些「我要回去跟股東談談，因為這些東西我不很清楚……」之類的話，希望以婉轉的方式回應對方，等對方跟進了幾次後都沒下文，就知難而退——這個方法是最浪費時間的。

二，長篇大論的編一個謊話，講一些恐怖的事件，阻嚇對方的意願，好讓他臨陣退縮——這個方法最需要演技和編劇能力。

三，輕描淡寫的直講「不」，告訴他這是我們公司的一個重要資源，也不需要說：「非親非故，我為甚麼要幫你？」直截了當即可——這個方法最省時間。

第三個方法通常是對我和對他都很公道的。但，往往我用這個方法時，我留意到對方會進入能量最低點，好像還希望我可以婉轉些。

權謀法則

真的要拒絕人時，要「直接」兼「禮貌」。

除非對方真的激怒了你，你可以選擇不禮貌的拒絕對方，大部份的時候在做「假拒絕」我們才以不禮貌的方式來刺激對方的情緒，這是你想玩手段時才用。通常這個策略不能單槍匹馬出戰，你一定要有另一個伙伴來做後續動作。特別是在商場上，都是講金不講心的，發脾氣是策略，不是動真氣。

說不的目的是為了更專注我們的要

拒絕，在理論上只是表示了你不能接受對方的某個提議，你只是對事不對人，並不代表你看不起對方或討厭對方。

拒絕的主要目的是因為要善用我們的資源、才能、精力，把這些投資在自己的身上。它的次要目的其實也是在告訴對方，不要在你身上浪費他們的時間。

我向一個一面之交的作家說「不」，是因為我「要」更專注做為我生財的事情，而不是生財之餘又順便幫一個非親非故的人。我向傳銷公司熱情招聘說「不」，因為我「要」更專注的做我的講師行業，而不是又做講師又做傳銷商。我向在課室聊天干擾到我講課的人說「不」，因為我「要」更專注的教其他要聽課的人，而不是一邊教又一邊分心的叫人安靜點。

權謀法則

敢說「不」的人，就會敢說「要」。

說了「不」之後，你「要」的才有機會出現。不要相信華人所說的甚麼「今日留一線，他日好相見」或「做人要圓滑婉轉」之類的話，你只會徒增自己的拖泥帶水的麻煩。

對比之下，受西方文化影響的人對於「要」和「不」，就沒有這種婆媽情懷。所以，西方文化的「輩份」雖比不上中國五千年文化，但它卻比較標榜「個人」，因此造就了更多「自我」的人，也造就了更多影響世界走向的人才。

這些「自我」的人才因為知道怎樣說不，才能把自己的精力集中一處而得最大成就，但很可惜的，這種專注的氣魄若落在華人的文化中，就會被人唾棄。

因為華人的文化用了偉大來包裝它的變態。

狠心心法

自我的極端專注

一個影響不到你的故事

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

商人問他是不是船家，他微微張開眼說：「是，不過我正在休息著，在曬太陽。」

商人說：「喂，你這樣就不對了，現在景色這麼好，你應該多載點人遊湖啊。」

「為甚麼我要多載點人遊湖呢？」

「你可以多賺點錢啊！」

「為甚麼要多賺錢？」

「那麼，你就可以多買幾艘船啊！」

「但，為甚麼我要多買幾艘船呢？」

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

「那.....我又為甚麼要這樣做呢？」

「到了那個時候啊，因為你有錢，你就可以隨便做你喜歡做的事情了！」

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

各位讀者，這個影響不到你的故事，你看到了一個層次的意思，還是兩個層次，抑或還是更多？

人類欲求的最高境界

在著名心理學家馬斯洛（Abraham Maslow）的人類欲求金字塔理論裡面，他把人類的欲求分為五個層次，而金字塔的最高層需求就稱為「自我實現」（Self Actualization）。自我實現的簡單定義是：一個人實現了他本有的潛能。

諸如愛因斯坦、特蕾莎修女或達文西等人，都是典型的例子。

達到這個境界的人，如果你問他：「人生可以重來一次的話，你會做出甚麼改變？」

他會告訴你：「不需要改變，一切照舊即可。」

在這個境界中的人，很自然的投入他要去做的工作，他不會問自己有甚麼意義，但他就如小孩子般，工作就是他的玩樂和樂趣。他還會把一生的精力，幾乎全部投資在自己的領域，他的「行為」告訴了你他的人生充滿了意義。

沒有時間了解自己

旁觀者會覺得他們對生命有熱誠，甚至可能還會覺得他們

是工作狂。這些人都不退休，而且還很長壽，都是八十歲以上才去世。

權謀法則

真正的「熱誠」在普通人的眼中，就是極端。

據稱，只有百分之二的人能夠達到「自我實現」的境界，而且他們所過的生活就是大家所追求的——「有意義」。

他們沒有時間去想「不了解自己」的問題，因為他們的生命很充實，而且還嫌不夠時間。舉例，愛迪生、特斯拉（Tesla），甚至現代的豐田和本田汽車的創辦人等，都被形容為工作狂，每天只睡四小時，你認為他們有時間去問「有甚麼意義、想了解自己」的問題嗎？

根據馬斯洛的說法，一個人若還沒有滿足他下層的需求，他就沒有欲望追求上層的需求，一個人的追求就是一層一層的往上昇，直到最高境界的「自我實現」。

但是，馬斯洛的說法不完全正確。

只顧自己，不顧家人的潦倒男人

曾經有一個人，他的生活非常的潦倒。他在一家公司做簡單的文職，薪水低微。你如果去到他的公寓，你會看到房子裡掛著剛洗好的衣服，很凌亂。房子裡的家具也很簡陋，環境邋遢。但你會看到他坐在桌邊看書，口中叼著一支劣質雪茄，一手還抱著自己初生的孩子。這個人除了在辦公室上班，其他的時候都在家裡看書。

他在看甚麼書呢？

是他個人喜愛的書，這些書的題材都是跟他追求的個人嗜好有關，而且這些嗜好是和賺錢一點關係都沒有，但他恰恰的就是很沉迷其中。

你可能會和許多人的想法一樣，認為一個有了孩子家室的男人，在一個這麼潦倒的環境中，應該要面對現實，暫時把興趣閣在一旁，想辦法去多賺點錢，不應該花時間去理會自己的嗜好。

但，這個男人卻可以在這種環境下，癡迷著他最愛的興趣。

如果我們是他的朋友，可能就會勸罵他：「你多少歲了？怎麼一點都不實際？難道你不愛你的家人嗎？為甚麼你不賺多點錢來改善家人的生活？你不想照顧他們嗎？為甚麼沒錢你還這麼癡迷你的興趣？你一點都不為家人著想嗎？你怎麼可以這麼自私？」

這個潦倒的男人是誰？

從最低層次跳到最高境界

他就是鼎鼎大名的愛因斯坦。

他還未寫出「相對論」前，就住在那所破落的公寓，在一家專利權註冊公司上班，賺著微薄的薪金餬口。那段潦倒的生活時間很長，但他還是照舊很沉迷的研究著他從小到大都感興趣的物理學。而且，他還突破了馬斯洛的說法：「下層需求滿足了，才能追求上層。」

愛因斯坦當年只是滿足了最下層的需求——「生存」。

但他是從最下層，直接躍進最頂層的「自我實現」，在一個僅維持生計的環境，繼續著他對物理學的樂趣。其他層次的馬斯洛需求，如「自信」、「被認同」等，就在他發表了「相

對論」後，自然而然得到滿足。

但這些其他層次的需求，對他來說，只是額外的，因為他老早就已經「自我實現」。普通人只看到愛因斯坦的外層，以為他發表了「相對論」才「自我實現」。如果你看深一層的話，你會發現他在小時候就開始愛上物理和數學，他在最潦倒的時候就已經做著自己最喜歡的事情，已經是「自我實現」了。

「沒有我，全人類會死」的家庭觀念

愛因斯坦的這種沉迷當然值得讚揚，但很多人往往會想：「我上有父母，旁有伴侶，下有兄弟姐妹，就算有一門會讓我沉迷的學問，我又怎敢沉迷？因為我要照顧他們，讓他們開心生活。」

這就是我們華人文化的死結：原來家人、伴侶的任務就是要阻礙我們的成長，束縛著我們的發展。

權謀法則

華人「普通家」有很天真的偉大情懷，認為自己是人家的「唯一」開心泉源。

這種人有一種「沒了我，全人類會死」的想法。

我認識一個受過情暴的女生，她跟著一位打她、罵她、用她的錢、住她的地方的男人。這男人在我們看來，就是一個最沒用的男人，但這個女生會很認真的跟我們講：「沒有了我，他會死的。」

當然她所指的死是比喻而已，而不是照字面的意思。她認為這個男人沒有了她，他的人生就會崩潰。

我告訴你，通常這些口中講「我不能只是為了自己，我還要照顧家人」的朋友，他們的家人也不是被照顧得特別好。這種想為自己又想兼顧家人的做法，最終會兩頭不到岸。

一個不在家的好男人

多年前在馬來西亞有一個大型演講大會，邀請了本地和國外的演講嘉賓。其中一位很有名氣的台灣講師（姓林的），在講台上大講全方位人生的概念。

他說他一年演講三百場，常不在家，所以他就用了一些方法來維持夫妻關係。例如：他若那一天要出國，臨走前會跟太太說他掛念她，接著在去機場的路途中，會再搖一通電話給老

婆，到了機場又一通，飛到國外機場時又一通掛念電話，他講得蠻幽默的，全場哄堂。他說這樣才有辦法把家庭、太太的關係兼顧得好。

過了不久，有另一位女講師（台灣名作家施寄青）上台，她是當天唯一一個讓我聚精會神去聽的演講嘉賓。其中我

全方位就是沒方位

「普通家」之所以會停留在普通的境界，就是他們迷信了「平衡人生」。

換句話說，又要賺錢，又要美滿的感情生活，又想照顧她

我只看到一個結論：一開始就甚麼都想要的人，通常最後甚麼都得不到。

權謀法則

撇開運氣，人生所有的成就，皆來自專注；
所有的突破，更來自沉迷式的專注。

平衡的人生最痛苦

最後的結果，他們真的很「平衡」，因為每一方面就只做到那一點點的成績。財務，健康，家庭，男女關係，朋友等，全部都不上不下，飽又飽你不死，餓也餓你不亡。

其實這種「半桶水」的境界是最痛苦的，因為大部份人都有成功的夢想，但做了二十年後還是每個桶子都「半桶水」，相比之下我倒覺得徹底失敗的人可能會比你更快樂，因為他老早的就認了命，沒有壓力。

所以，台灣的嚴長壽總裁就曾經說過這些大部份的「普通家」，想成功但得不到，心靈就會開始不平衡，製造更多的社會問題。他給的建議很值得玩味：他提倡用宗教和藝術的薰陶，來平衡這些人的心靈。

更詭異的換句話說：精神鴉片。

權謀法則

自古以來，政治家為維持社會穩定，大都鼓勵宗教的弘揚。毛主席當年的做法，就是以一個新的精神鴉片，代替所有舊的精神鴉片。

不過，如果你想脫離「普通家」的魔咒，我鼓勵你要有「狠心」。

為自己而狠心

一開始就狠狠的專注，你的成就不可能就只有「半桶水」。你別苛求所有的桶都滿，你有一個「滿桶水」的話，就恭喜你了。至於其他的桶，只要有一點點水就算了，別放太多的期待。

如果因為一桶的水滿了，而間接的帶動到另外兩個桶變成半桶或四份三滿，這就是你額外的收穫（Bonus）。

所以，在你需要「狠心」的時候，「自我」的性格就能幫

到你。很清楚的知道自己的界線是甚麼，就會了解要把精力和資源先投資在哪一個桶上。

權謀法則

「自我」的人行事一定是先為了自己。

拋家棄子的偉人

這種狠狠先為自己的作風聽起來很自私，但是不要忘了在強調無我的佛教，教主當年就是為了自己（「自我」）的理想，拋棄了父、母、妻、子，逃出皇宮去修行。在常理來說，他豈非既不孝又無情？這個人夠不夠自私？

鍾麗緹主演的《色戒》（不是湯唯的那一套），她就在戲尾時拋出了一個公案：「每個人都記得佛陀，多少個人會留意他的妻子耶輸陀羅？拋妻棄子的行為是男人才做到，女人是做不到的。」

記念文

我是在北印度Dehra Dun的一個佛教圖書館的食堂，看這套情色電影，而且還是和女出家人一齊看，還用了我寫這本書的電腦來看。別誤會是我要她看，是她自己要看的，

我還勸阻她，說這部電影是有性愛鏡頭，但她還是要看。所以，當電影播放到有性愛鏡頭時，我就很不願意的把光碟轉快，越過性愛鏡頭，害得我沒看到三場床戲。很他媽的不甘願，特書此為念。（Jan 20, 2009）

但如果佛陀當時顧慮到爸爸媽媽老婆等的想法，多了一點的同理心，佛教可能就不會出現在世上了。

當年的劉備，在鄉下與幾個策略夥伴（桃園三結義）決定要打江山的時候，他是一個沒錢的人。你說他當時有沒有本事先安頓他的母親，然後才出去闖？

沒有。基本上，如果用華人的價值觀來判斷，我們就會罵這個人不孝了。據三國的記載，他的母親叫他放心的去打他的江山，不需要掛念她，她會照顧自己，這種母親才叫是真正的家人。

題外話

李老師當年拋下家人、女友、朋友到香港修行三年，為的就是自己。江老師旅居加拿大九年，隱瞞著父母，在國外十年寒窗，為的就是自己。當年，我們都沒有「要先照顧家

人」的想法，但多年後的今天，我們的家人都被安頓好了。

除非一個「自我」行者是出生在一個有錢的家庭，而且父母又是那種「真正的家人」，看到你有某方面的專長時，會全力支持你去專注。

如果不是，你若不狠心，就會被華人的家庭價值觀或情義結鎖住。為了要得到家人的認同而犧牲你的專長，你這一世人的潛能就不能發揮，也莫想「自我實現」了。

幸好他沒有「被認同」的需要

我相信愛因斯坦在生活潦倒時，他的太太、家人、朋友都應該有勸導過他別沉迷於自己的興趣，要多照顧家人。如果當時他有馬斯洛的「被認同」需求，在家人和朋友的壓力之下，他可能會聽人家的勸告，而開始轉變方向，暫時把物理學擱在一旁。

但愛因斯坦就是愛因斯坦，他就是「不聽」，他顛覆了馬斯洛理論，他根本不需要「被認同」，而我們今天之所以有「相對論」，就因為他夠「極端自我」。

你不需要追求甚麼人生意義，你要做的是：強化你的「自我」。

在這裡要先給你一個警告（但，我知道你是不聽警告的人）：

凡是走「極端自我」路線的人，他的「個性」會變得越來越鮮明。隨著「個性」的極端鮮明，身邊的人就會開始兩極化：喜歡你的人，就會「很」喜歡你；討厭你的人，也會「很」討厭你。

權謀法則

在你「極端自我」後，認識你的人，一就是敬佩你，不然就是唾棄你，少有騎牆派的。

極端食物鏈見地 被吃的智慧

第三章

互相利用的人性食物鏈

「自我行者」的財富觀

首先要記得，「自我」的人是不一定追求發達的，特別是如果他所追求的不是財富，例如愛因斯坦或歷代的宗教家，他們就不會朝「聚財」的方向發展。

但如果一個「自我行者」要走財富的路線，他一定要明白

世界上的人都是互相利用的，而不會有人是純粹的利他者。

當時她開出的條件是：市場由我開發，她會跟我們組成一家新公司，所有的生產都交給他們的工廠做，他們的工廠還會安排好所有的運輸，完全不需要我們聯盟的公司支付額外的費用。

接著她列出工廠生產給我們未來聯盟公司的產品價格。我看到他們列出的估價表，價錢在合理的範圍內，某些產品的價格甚至比市場還要低。

我將這個計劃帶回公司開會討論，股東激烈反對，他認為這家大公司跟我們小公司合作一定不安好心，他估計她會等我們開發好整個市場後就會跟我們分家。

我很不客氣的跟他講：「你以為『你』是誰？」

互相利用的真相

當時我堅持的理論是：我們的公司是甚麼？像這種大公司即使要吃人，她也會等到聯盟公司「具備條件」成熟了才動手。我們目前的規模不符合她的胃口，也不能滿足她的胃口。我們只是「具備被利用」的價值，所以人家才會想到要與我們聯盟。

商場上的合作的條件就是：「各盡所能，各取所需。」

很多人對「互相利用」這個字眼反感，但有沒有想過「互相利用」的規則，或「隱」或「顯」的都「嵌入」了我們的生活之中？

父母對孩子有沒有要求？老婆多老公有沒有要求？男友對女友有沒有要求？朋友對朋友有沒有要求？你對你的寵物有沒有要求？你的寵物對你有沒有要求？

答案是：都有！

一命活則一命死的道理

基本上一個生命要活下去，就有另一個生命要為這個活下去而犧牲。一些愛惜生命的素食者，他們吃素的原因是不想殺生，但如果我們不以「質量」來衡量一個生命，純以生物學來看待生命的話，就算你吃一碗飯，農民也得殺了很多虫，你才有機會吃到一碗飯。

一顆蘋果長在樹上，還未到你的手前，有很多生命都想吃這一個蘋果，只不過很不幸的，這棵蘋果樹是人類蔬果公司的

合約果園，他們為了確保果實能賣到你的手上，請問有沒有可能不殺死一些蟲？

生命就是矛盾的犧牲與收穫，而在所謂的「偉大」愛情之中，互相利用的情形則更嚴重。以最原始的男女交易來說，男要美女，女要富男，這就促使了很實際的互相利用關係。

古今男女的互相利用關係

男人要美女，是因為美女間接的像徵了男人追求的東西：爽的性（生理學上研究過，和美女性交的話，男人容易達到高潮。哈哈，真的不知道他們為甚麼要做這個研究。同一時候，女人和俊男性交的話，也是比較容易獲得高潮。容易獲得高潮的話，就比較容易懷孕）、生育能力、地位。

女人要富男（即供應者）的道理也很容易明白：在原始人的時代，女人懷孕後開始行動不便，需要男人照顧。生下孩子後，她要照顧那個很麻煩又可愛的孩子，所以也需要一個人提供生活上所需的食物，不然的話孩子也長不大。

有人可能會說：「喂，這是原始人時代的愛情觀，現在不是這樣了。愛情是講感覺的，不是互相利用的，現在的女人都可以輕易的照顧到自己和孩子……」

女的可能說：「我要的男人是心地善良的。」男的則說：「我要的女人是賢慧的。」聽起來又沒銅臭味，也不膚淺。但我們要問得更深一層：為甚麼要心地善良的男人？為甚麼又要聰明賢慧的女人？

簡單的說，你『還是』要從對方的身上得到一些東西。

男女愛情中的公平交易

要一個心地善良的男人，講得好聽就是要有一個體貼的男友，講得難聽就是要一個可以縱容自己的男人。自己如果犯了錯，能改就改，但改不來的話，男人還是要全然的接受她（我見過一些女人認為這種不公平的男女關係是「天公地道」的）。

女人也知道她自己也要付出，她雖知道天下沒白吃的午餐，但有近乎免費的午餐也不錯。這很明顯是一個不公平的交易，而且還是一個「互相利用」的關係。

男人為甚麼要一個聰明賢慧的女人？我是男人，知道男人的虛偽。當男人說要賢慧的女人，他就好像選美賽般的虛偽：「我要的是美麗與智慧並重的女人。」

其實，男人就是貪心。他希望自己的女友除了可以上床，還可以在不上床的時候成為他親密聊天的伴侶。

情場上的合作的條件就是「各盡所能，各取所需」。

權謀法則

天下間沒有白吃的午餐，世上沒有無條件的付出。

只不過情場的結合附帶更多「機械性」的道德包袱和社會包袱，所以才衍生了很多痴男怨女。如果商場上也有人自動背上這些道德包袱，就會有很多「痴商」誕生了。

最多「痴商」的兩個行業

在我們辦課程的生涯中，見過不少學員很相信自己加入某一個行業的目的就是為了幫人，其中保險或傳銷業是最迷信自己的行業是「幫人」的行業。請問這個世界上真的有幫人的行業嗎？

曾經遇過不少的人告訴我，加入他們的傳銷公司，只要跟對領袖，做對事情，是「一定」能快速賺大錢的，我需重申，他們真的是說「一定」。其中一個還跟我說他搞的創業說明

會，成交率是百分百！我也不知道自己應該挑戰他，還是應該佩服他那說謊不眨眼的功力。

首先，「傳銷賺錢又快又多，又一定賺得到」這句話，是做傳銷業的人在召人入會的時候講的，你要相信嗎？

如果遇到這種人，而我那一天又很頑皮的想玩玩的話，我會說：「反正你都說一定賺錢的嘛，不如你就借錢給我入會囉，你又說你的行業是要幫人的，你就幫幫我。既然一定賺錢，就不會虧，那麼賺到後，我連利息也還給你，甚至我所賺到的，跟你五五對分也沒問題，反正錢就是要大家一齊賺的……」

權謀法則

「普通家」需要相信這個世界上真的有幫人的行業，因為「幫人成功」的概念就是另一形式的宗教，可以平衡他們還未成功的心靈，甚至用來「循環解釋」他們未成功的事實。

這個世界上沒有幫人的行業，只有賺不賺錢的行業。

我吃你多過你吃我的假象

幫人成功的行業不會跟你說：「我們這行業是一定發達的，但首先，你要先給我們X萬元買產品。你沒有用過我們的產品，你怎樣跟別人講呢？」

當年有一個講師口口聲聲說要幫人成功，而他在課程中不斷的宣揚要成功的話就要與成功的人工作，言下之意，「他」就是你要跟的那位成功人士。你要幫他工作的話，就是要幫他推銷課程，不過你要先付費上了他的課程，才能做他的課程推銷代理。

你當然不能說他完全不幫你，他只不過是先幫自己，而「你」，就不知道要擺到第幾位了。當然，只要代理員肯先付費上課的話，他們也會錯覺得上課就是先利益自己，從課程中獲得成功的秘訣。

這就是交易的真相：雙方皆主觀覺得自己佔到了便宜，或將會佔到便宜。

權謀法則

交易的達成，通常雙方都覺得「我吃你多過你吃我」。

我根本不認為做保險、傳銷是「幫人」的行業，它是先利己，再去想要不要利他人。但這兩個行業的業者成功的被「洗腦」，認為自己的事業是以「幫人」為前提。

請問如果我每個星期拿一份自己或朋友的保單出來給你分析，你幫我分析過了七十九份保單後，我還是跟你說「我還在考慮著」，並沒跟你買任何保單，也沒介紹任何客戶給你，你敢不敢說自己永不抱怨？

如果有抱怨的話，你還能說你的工作就是為了幫人嗎？

客戶生病了，你則有傳銷界的神藥，你是要送，還是要賣給客戶？

兩個幫人行業的真相

保險與傳銷公司的老闆知道他們行內業者的成功率並不高，因為他們是掌控數據的。馬來西亞的一家國際保險公司，大約有八千名業務員，只有百分之五的月收入在馬幣一萬以上，百分之四是五千到一萬之間，而百分之九十五的保險業務員的月收入是在馬幣五千以下。而美國的一家最著名和歷史悠久的傳銷公司，只有0.02%的經銷商是賺錢的。為了要慰藉沖鋒者，上層的決策者只有灌輸幫人的概念給沖鋒者的腦中。

我有買保險，可是我總不覺得保險在幫我。這是一個很公平的制度，保險公司的精算師評估過所有保單的風險，它只是一門生意。我認為保險是：客戶給錢我，我願意承擔你風險的買賣交易。不特別偉大，也沒有特別渺小。

題外話

傳銷業的保健品就是無法獲得藥物局（FDA）的通過，也達不到百分之三十以上的藥效率，所以不能以藥物的通路來賣，只能打出保健品的名堂，但它卻賣得比通過了藥物局的藥更貴，而且是貴很多很多倍。

保險業的醫療賠償是有定額的，保險公司有本身的醫生和律師，會盡量在每十個賠償個案裡面，找出一兩個個案的漏洞而拒絕賠償。一位國際心臟病藥廠的經理跟我們說，每十個心臟病的賠償索求，保險公司的醫生和律師會找三個有漏洞的個案。所謂的漏洞可以是你在填寫保單表格時，問題問得模稜兩可而導致你忘記宣報某些事實，而在法律上就會促成不需賠償的漏洞了。

曾經，美國一名單親爸爸的保單中說明了糖尿病的手術有得賠，但器官的移植就沒得

賠。可是這名單親爸爸的糖尿病嚴重到要了他的命，醫生說要移植一個新的腎臟他才能活下去。保險公司就看到了保單合約上的法律矛盾，決定不賠，讓這個人自生自滅。

著名導演Michael Moore（拍攝Fahrenheit 911的導演），就針對此事，以自己的電視節目出動，把整件事情搞上美國電視，眾所周知後，該公司才願意賠償。

所以，這兩個行業都沒有甚麼神聖偉大的幫人使命，它們跟其他行業一樣，都是以賺錢為主，幫人為次。

只有做義工的才有資格說幫人，保險公司或傳銷公司的老闆根本不會將自己的公司視之為幫人的企業，但是他們還是會不斷的向自己的業務員灌輸這個「幫人行業」的信念。

商場的有害文化——「銷售是為了幫人」

我曾經在一家傳銷公司做內訓，當我一說：「我不管你們在做甚麼，你們全部都在做銷售……」

我馬上見到幾個人臉露緊張之色，其中一個還馬上糾正

我：「其實我們不是做銷售，我們的工作就只是做分享。」

但是，具有「奸的好人」思想的我就反問他：「那麼，最後如果對方要你們的產品，他們需不需要給你錢？」

「當然要，這是很公平的交易，但我們不是做銷售，我們要不銷售而銷售……」他也覺得我在挑他的矛盾，所以才跟我講這些浪漫廢話。

但是，他的這句話就又是另一個矛盾了——「這是公平交易，但我們不是做銷售。」

權謀法則

不管是被人家或被自己洗腦，言談中往往會如錄音機般的重複有矛盾的話。

這就好像一個罪犯在法庭上被盤問有沒有犯罪時，他說：「我沒有犯罪，我只是沒有遵守社會法紀而已。」也好像一個女生問好男人是否想和她上床，好男人說：「我不是想和你上床，我只是想更進一步的『深深』了解你而已。」

弱者需要「理由」，強者提供「借口」

我們懷疑這些「我們是分享，不是銷售」的話，是公司老

闆用來騙那些剛入行的新手，因為怕他們思想純潔到不好意思去賺人家的錢，所以美其言講些如「偉大使命」的話來誤導下屬，這樣才能夠讓新手們安心替他打拚業績。

這也好像一個國家要發動戰爭攻打另一國家時，都要給自己的士兵和人民一個偉大的藉口，甚麼保護家園、維護和平、解放被壓迫者等，但事實上打仗就是為了兩個字——「利益」。

而且很多時候只是為了國家領導人的利益，但你總不能夠跟那些即將到戰場最前線的士兵講：「這次打仗的目的是因為老大看不順眼敵國的老大，等攻陷敵國後，老大的家族生意就會進入該國……」

如果這樣講，請問士兵們會怎麼想呢？

權謀法則

強者要學會編造「借口」，因為養養眾生需要很好的「理由」才能為你犧牲。

（註：在911事件後，美國的某政府部門辦了一些專為大企業而設的講座，題材是伊拉克被攻下後，美國企業將會有怎樣的商機。其中一家美國A字頭的海運公司，單單是運載美軍

所需的日用品，已經是超過億萬的營業額了。）

如果銷售業新手被這種偉大化的想法洗腦，認為自己是在懸壺濟世，他將面臨一個「男性監獄吃偉哥」的挑戰。

聖人和騙子的衝突

你一接受了這個「推銷你的產品或服務時，你不是『賣』而是在『幫人』」的信念時，你的思想和行為就會有衝突了；除非你是非盈利組織，不然你又怎能催眠到自己相信是在「幫人」呢？

這個與賺錢產生矛盾的信念，一方面要你接受一個「無私」的角色，一方面這個角色的行為卻又是「為私」，這會導致甚麼後果？

據個例子，一個單純的銷售員的思想包袱就好像一個十多二十歲的年輕人，想在便利店買安全套，但又不好意思買，所以就進去順便買其他的日用品。他拿了牙刷、牙膏、廁紙等到收銀處，此時才順便拿起一個安全套混在日用品中一齊買（這個年輕人的家中一定会有很多牙刷、牙膏和廁紙，因為每和女朋友過夜一次，家裡的日用品就加一次）。

上到戰場時，還有內心的衝突的話，就是思想包袱了。

你的上司有權要你迷信他的偉大事業，但做業務的一定要明白，做銷售即是「為私」。為了賺錢，不需要用其他的「無私」理念來把它合理化。一家不賺錢的公司就是面臨倒閉的公司，達不到業績時就會給老闆罵，難道那時候你敢反駁老闆說：「我們不是從事幫人的行業嗎？」

權謀法則

一個有效率兼具社會道德的銷售員，會把賺錢擺在第一，幫人擺第二。

如果賺錢和幫人雙雙擠入你價值觀榜首的話，一山二虎只會徒增矛盾，它會讓你的言行舉止有細微的不一致，造成你的客戶無法完全相信你。

被誤認為「超人」的普通人

人人說老師是人類的靈魂工程師，他們的責任重大，是偉大神聖的行業，因為他們主宰了社會未來主人翁的質素。可是有多少位老師願意去最貧窮落後的地方教書呢？

我認為慈善團體，社會公益只會弄甚麼獎學金出來，大家

為甚麼不想想，與其關注學生的家境問題，不如先處理老師薪資問題呢？

不要把老師當成是聖人或救世主，他們也是一個有私慾的普通人。若覺得為人師表就應該無私的奉獻，就是對一個普通人有「超人」的期待了。

所以，在四川大地震時，有一位老師很快逃離課室的事件曝光後，很多人就批評這位老師說：「為人師表，不應該丟棄學生。」

為四川老師平反

但我要反問的是：學校和教育局有沒有給予老師們足夠的培訓？

校方有沒有講明發生意外事件時，老師一定要確保所有學生先離開危區？

校方有沒有訓練老師，讓他知道發生危險時，他每一個步驟要做些甚麼？

如果都沒有的話，我們怎能期待老師會「自動」的明白要做甚麼？

有一個行業在發生危險的時候，他們肯定確保客人先離開，那就是航空服務員或空姐。他們都受過很正式的危機處理培訓，在發生危機時最起碼，她們知道要做甚麼，如何做，以及要依甚麼程序做。

權謀法則

沒有神不神聖的職業，只有完不完善的制度。

一個沒受過危機處理訓練的小學老師，發生危機時，他就會進入機械式的逃生反應。老實說，若大陸教育局沒花任何經費來訓練這些老師，我覺得他逃離課室是正常的，甚至是「應該」的。空姐在有空難的時候，自己先戴上降落傘，對著所有乘客說：「我會唸經給你們的！！」然後推開機門而跳出去，才是「不應該」。

真心為公的人，就要宣揚為私的思想

所以，私營化確實是有私營化的品質優勢。曾經就有人提

過一個爭議性的教育政策：大學的教授以門票方式來吸引學生上他的課程。

這位大學教授提倡這個門票授課的觀點，是因為他看到現代教育的一個盲點，或許我們用韓非子隱喻的一個故事中的情節來說明：古代有一個不會奏樂的人，混在一群音樂家中，一齊奏給皇帝聽。後來因為換了皇帝，新皇喜歡聽獨奏，這位假音樂家就逃之夭夭。

同樣的，若學校的課程是以售門票來上的話，教授們就會用「心」經營。試問，若我用心的教，月薪是三千，不用心的教，也是三千，你認為我還會用盡我的心嗎？

若以門票方式授課的話，不用心的老師就只能吃麵包，用心的老師就能多吃點肉，而很用心的老師就能吃山珍海味。這樣就是最好的互相利用，也叫做「公道」。

衛道主義者就可能說教育不能為了錢。但這種衛道人士是最不道德的，他們認為所有老師都「應該」犧牲自己而付出，換句話說，衛道人士就好像共產黨以前所批判的那些魔鬼財主和地主；既剝削了老師，又不肯給足錢。

權謀法則

現實世界裡面，政府不是為民服務，老師也不是為教育捐軀。

要推動一個社會的進步，要從「利益」的角度想，萬勿相信甚麼「神聖」使命感的廢話。

神聖的宗教最「自我」的證據

在宗教界，也遵循著互相交換「利益」的人性原則。別以為宗教就一定是無私的，恰恰相反，它可以說是一個最自私的群體。

所有的宗教都跟你說：「你這個『小我』的個體是不重要的，最重要的是『大我』，你要為這個『大我』而付出，才有功德。」

這個所謂的「大我」在基督教或回教就是上帝，要你為了祂救渡更多的迷途羔羊。在佛教的話可能就是為了眾生、為佛法等等。好了，宗教這樣宣傳無私的精神，請問宗教是大方，還是自私呢？

當宗教跟你說「施比受更有福」的時候，他是有自私動機

的，因為宗教本身並不相信「施比受更有福」。就算是真的做慈善的宗教，它們本身都要先「受」了你們的施，它才能再去做它們想做的「施」。

其中一個最著名的佛教慈善團體，籌款義工是有「營業額」的，而且當籌款的「營業額」超過了某個數目，會被獎賞某種名銜。情況就如保險或傳銷業般，有甚麼MDRT或鑽石經理之類的封號。

而且更厲害的是：義工就是義工，組織不需要給義工一分錢，但義工卻奮不顧身的把很多錢帶回來。

權謀法則

宗教本身就是食物鏈中居高席位者，「被吃」的人心甘情願，死心塌地。

當然，我絕對相信這個團體大部份的錢，最後都「應該」有幫到需要幫助的人。但換句話說，宗教界雖鼓吹你「先利人，再利己」，它本身卻是「先利己，再利人。」

明白了人性上的食物鏈真相，你就會衡量要不要給人吃，同時更明白我當年為甚麼認為我們的小公司應該要和「一

姐」的大公司配合，為甚麼我不介意以「小魚」的身份與「大魚」聯盟。

須知道，強者不會徹底剷除弱者，因為這就等同殺雞取卵，他們也需要弱者來提供資源，如同飼養可提供牛奶或羊毛的家畜一樣。

權謀法則

不怕被人利用，只怕沒有互相利用的價值。

如果你連被利用的價值都沒有的話，你可要面壁思過，反省反省了，因為你是食物鏈中被厭棄的可憐蟲，沒有人要吃你。

奉勸所有人不必介意被人利用，最重要是你要利用回對方，而你「怎樣」利用對方，就要看你的身份是「後宮」還是「太后」？

食物鏈中的自我定位法

你是二奶還是大婆？

一段人際關係的成功與否，就要看你能不能很快的斷定誰能夠與你產生健康的「互相利用」關係。

不健康的人際關係通常是兩個可能性：一，很雙重標準的只想利用他人，但不願意被利用。二，常看錯人，以為對方可以互相利用，豈知最後才發現自己投資錯誤，浪費了很多的資源。

就算你有「被利用的價值」，你也要問問自己，你的價值是否對方的命脈。如果不是的話，這個合作關係就是：「他可以有你，但是，就算沒有你，也不會有甚麼損失，最多是放慢一步而已。」

你的合作若只是別人的「外快」，那麼你還未成為對方的「主幹」。

權謀法則

明確的知道自己的身份到底是屬「外快」或「主幹」，才不會有不實際的期待。

「外快」的身份就好像情婦、二奶，「主幹」的身份就是老婆、大婆。丟情婦可以很快，但丟老婆就要經過律師、法官，還有你的會計師。

「後宮」以為自己是「太后」

記得我還在書局的貨倉工作時，公司有一位擁有很多追求者的靚女同事。因為給人追求慣了，她曾經對我說，她去到哪裡都要做主角，當不成主角她情願不去。

如果老闆需要幾個人一齊承擔某個計劃，一旦她知道除她之外，還有其他人一齊參與，她只是被選的其中一位而不是唯一的一位時，她就很高興，覺得自己不被重視。

當時的我只是個常被欺負的弱者，對很多事情都沒意見，但她卻很奇怪的常流著眼淚對毫無意見的我訴苦。我對著她的時候也是無言以對的，只不過有位美女常對我哭，又不需要我講些甚麼大道理，而且有時候她找我做訴苦療法時，還會請我吃飯，夫復何求！

不過，如果今天她碰到我，用回同樣的話跟我訴苦，我一定會很不客氣的問她：「怎麼了？你沒有自信？你以為你是誰？你是後宮三千還是太后？為甚麼一定要你是唯一的一位，不能是其中的一位？你有本事的話，就把自己從其中的一位變成唯一的一位！」

權謀法則

有「能被利用」的價值是最基本的，知道「怎樣」去利用你這個價值才是最重要的。

借吸血鬼而達長生不老之願

當年我們面對「一姐」的公司時，她有了我們就只是額外的紅利，沒有了我們她也沒有任何損失，她依然是老大。當然我的股東也可以這樣想：我們沒有「一姐」的聯盟，照樣是活得不錯啊！

我的想法就是在這裡跟股東分歧了，我認為有了「一姐」，我們的生意「有機會」再上一層。

我第二個想法是，即使將來我被你養到肥肥白白，已經「具備條件」擁有引誘到你想吃我的時候，我的眼界已經被你打開，我已經借你的力量上到另一個位階了。

只要我上到新的位階，我就會擁有一番新天地，即使被你吃掉整間公司，我也可以利用這個位階找不同的生意。

我當年的想法

「一姐」就好像西方傳說中的吸血鬼，他們吸了你的血後，如果沒砍斷你的頭，你就会被感染成另一只吸血鬼。當然，壞處是以後你不可以見太陽、怕蒜頭、畏懼十字架。可是好處是你會飛、變形、行動超級敏捷和長生不老。我當時覺得如果「一姐」真的要吸我的血，那就給她吸吧！因為我等這個「長生不老」的機會很久了。

理想的境界

當然，還有第三個可能性：你想辦法把合作關係做到「你不能沒有我」的市場價值。你沒有了我，你就會有很大的損失，而這點你就得靠你的實力或你的破壞力了！

大家務必記得，第三個可能性是一個「理想」，只有少數的「理想」可以變成「現實」。就好像《藍海策略》的理論般，每個人都盡量的要做到「藍海」，但就算是位於最頂尖的人，也未必做到「藍海」。（舉例：比爾蓋茨也不是達到甚

麼無人競爭的「藍海」，霸市如Wal Mart、Carrefour等也不是「藍海」，他們只是玩壟斷遊戲。）

我們不一定要做到「藍海」才能賺錢，因為今天的市場資訊流動量非常的大，有太多的選擇。但你果真做到「藍海」的話，就當作是如「橫財」般的額外收穫。同樣的，你也不需要執著一定要把合作關係做到最理想的「你不能沒有我」，因為市場上的人才、資金和人脈同樣也有很多選擇。

權謀法則

對自己的時候，不要迷信了「我不能沒有他」；對別人的時候，可策略性灌輸「你不能沒有我」的信仰。

如何斷定要不要被吃？

要認清這個社會的遊戲法則：

- 一，不管人有多偉大或多自私，人都是互相利用的。
- 二，食物鏈存在於這個互相利用的關係之中。

「一姐」在該行業中的食物鏈，屬於少數的頂尖食家。聯盟的條件佔盡我的便宜，利潤分配上是我吃了虧，我就想：我

應該要怎樣佔回我想要得到的「另類便宜」呢？

這可以是經驗，也可以是方法，更可以是經營模式。我可以到對方的工廠參觀一個星期，看他們的生產流程的運作——這些寶貴的資訊都可以成為我想佔的「便宜」。

即使將來我被「一姐」吃掉後，我的境界也會不一樣了，我絕對有能力東山再起。

這是一個人吃人的世界，你會吃人，同時也要會被吃。

權謀法則

聰明人明白怎樣的被吃，所以能逐漸的在食物鏈的階梯，步步高昇。

我只有在一種情況下不會合作：被對方當傻瓜來用。

比如說跟「一姐」合作，她除了佔大股份，還要我們聯盟的公司跟他們的工廠訂貨，而她供應給我們的價格也比市場的貴，甚至她工廠有甚麼滯銷貨都需要我們幫忙推出市場。

另一個我不會合作的情況是，如果我是想創業，但與「一姐」聯盟的新公司沒有機會做大，我不會合作。但是，如

果我只是想打工，現在卻有機會和行中的頂尖人物一齊工作，我會馬上合作。

又或者我和「一姐」聯盟的條件是：她要我的大顧客，我要透過她的介紹來接洽她的原料商，而我又沒有人脈通路的話，在我估計過我的實力後，我會考慮與她聯盟。

危險的資金投資者

但是，假如情況是：我有資金，我是作家，我有通路，我要開出版社，有一個有資金的人找我合作，你認為我需要他嗎？

或者換個角度：開始時我是作家，我有通路，但我沒有資金，一個有資金的人找我聯盟，當然一拍即合。

但這個純靠資金結盟的股東，他的地位是最危險的，因為對他最不利的是「時間」會沖淡他的「價值」。

有恩無報 食物鏈中的因果論

一個甚麼都不需要付出的生意

我的身邊有一些我稱他們為「金牌中間人」的人馬。金牌中間人的意思就是，自己可以甚麼事業都沒有，卻可以賺錢。比如他認識銀行貸款部的經理，同時又知道某甲的公司需要貸款，金牌中間人就負責穿針引線，幫某甲引見銀行貸款經理，然後跟對方協商如果成交後，可以賺取多少傭金。

這些金牌中間人除了會搞貸款，還有很多門路，比如如何買賣工廠、地皮、公司，甚至你的公司想掛牌上市，他都可以幫你穿針引線。

這種人生存的資源就是不斷出席各類的商業會議，不斷認識各行各業的人，因為朋友就是他們最大的資源。我甚至認識一位金牌中間人，專門到政府部門獻媚討好部長們的秘書，目

的就是把官和商串聯起來，再從中賺取傭金。

權謀法則

政無商則不能富，商無政則不能霸。

一個罵中間人的中間人

我當時見到這種人，覺得他們未見官，先索三千銅板。在他們的立場，他們覺得這是一個很好的生意模式，一種完全靠自己人脈的無本生意，但這些人往往也在這個圈子中浮浮沉沉的混上很多年。

我的一位朋友目前在這個「金牌中間人」的圈子混了五年以上，現在的位階也比之前提昇了好幾倍，他可以說是少見的成功例子。但他這個「中間人」卻看不起做穿針引線的中間人。

他常說：「老鼠永遠就只是老鼠，老鼠見到貓就甚麼都不是了！」他將中間人比喻成老鼠！

中間人情非得已的領悟

這位朋友曾經為兩個生意人（貓）穿針引線，而且他還

很聰明的跟雙方都談好了要百分之十五的傭金，兩方也答應了他，這簡直是完美的讓人竊笑的生意模式啊！甚麼都不需要做，但又吃頭扒尾。

最後，兩方的生意談成了。朋友滿心歡喜的要吃他的「頭」和「尾」，但這時他卻緊張起來。

因為「頭」根本就懶得見他。當他終於見到「頭」時，已經很氣了。他以強硬的態度責問對方時，得到更強硬的回應，對方說：「上法庭控告我啊！！傻X！」

題外話

這X是女性生殖器官的廣東粗俗稱號，而我們這位朋友是男性。很詭異的是：男人罵男人時，總喜歡把對方描述成女性生殖器，女人罵女人反而是用回與對方性別相應的生殖器。

中間人永遠只是中間人，他憑甚麼要拿傭金？給你傭金是人情，不給你傭金，難道你可以到法庭告他嗎？

之後，他找「尾」的時候，決定不再用強硬態度，只不斷的施予人情壓力。結果對方在臉臭臭的情況下，開了一張支票

給我的朋友，但並不是本來大家說好的數目。

朋友問：「為甚麼先前談好是百分之十五，現在卻只有百分之五？」

對方後傾看著他，攤開手掌問：「那麼，你還要不要？你不要的話，我可以收回……」

朋友只好忍氣吞聲的情況下，把支票收下。

權謀婆心

各位親愛的讀者，你們千萬不要在這個時刻做一個「可愛」的商人，傻傻的跟他說：「哼！沒有我，你哪有今天！你的臭錢我一分也不要！臭X」然後很有骨氣的撕爛支票。你如此有骨氣的話，你真的是傻X。

要泄心頭之恨，也請你在支票過了賬後，才弄一張很相似的假支票，在他與臭男人的豬朋狗友喝酒把歡時，走到他們的面前，聲淚俱下的撕爛支票，然後很生氣的說：「你當我是男妓啊！？」

最後結果是甚麼？吞下的氣也只是權宜之計，忍著的氣肯定會爆發。朋友就開始在這些商團交流會企圖破壞這個人的名譽，但大家不受影響繼續跟這個人交易，他的朋友也繼續跟「兩隻貓」稱兄道弟。

「時間」和「價值」兌換率

我問朋友：「如果沒有中間人穿針引線，他們也做不成生意啊！更沒有辦法搞甚麼合併。」

朋友說：「中間人註定不斷吃暗虧，時間會改變一個人的價值。」

你們要踏入商場就要永遠記得這句話：「時間會更換價值。」要好好的思考這句話的微言大義啊！

當你把雙腿放進河流，然後走上岸，再把雙腿放進河流，即使你站在同一個位置上，你接觸的河水已經不是剛才的河水了。

權謀法則

在不同的時機跟人要錢，你的價值就會有不同的浮沉升跌。

在穿針引線前，你看起來好像有價值。但成交後你的價值是甚麼？

我前有客戶，後有供應商，然後我這個仲介商得把雙向的資訊切斷，我才能有價值。如果我傻到把我的供應商介紹給客戶，他們開始眉來眼去，含情脈脈的交往，我還能有作為嗎？

權謀法則

明白如何切斷關鍵性資訊，就可增加你「被吃」的籌碼。

埋怨別人不記恩的中間人，就好像一個人在出國兌換美金時，埋怨銀行說：「以前都不是這個兌換率。」——他想在今天用十年前的兌換率。

站在中間人的角度，他會想：「你們這些奸詐的生意人，沒有我的穿針引線，你們會互相認識嗎？」

中間人「因果錯亂」的死穴

站在這兩位生意人的角度想：「他媽的，沒有理由我們要給你百分之十五的傭金，你出過甚麼力？本錢有出嗎？你有承擔過任何風險嗎？這個風險是我們兩個人承擔的。」

中間人以為他的「介紹」才是「因」（開始），但在兩個生意人的眼中，訂單簽了，合并了才是真正的「因」。兩個角度所看到的「因」，是完全不同的。生意人還會想：「如果我們的生意出了狀況，你這個中間人是不需要承擔任何風險的。」

假設我是媒人的話，我的工作只是在穿針引線。但過後我卻諸多要求，比如洞房之夜我想要如AV片「三人行」般的加入你們的床上戰場，或等你們有了孩子後我要做乾媽，你火不火？

這種中間人就像那些無知的三千後宮，以為跟皇上搞過一次就可以做太后。

中間人要明白：「因作果時果亦因，果作因時因亦果。」

權謀法則

因果關係是很主觀的，但錢在誰的手上，就須以誰的立場來看因果。

中間人看到他們兩人的合作是他的「因」所種出的果，生意人認為現在連種子都還沒有下，你怎樣向我擔保會結果呢？

我這位朋友是位肯用腦之人，他看到了中間人的「死穴」，從此不再做不承擔風險的中間人，而這就是他的轉捩點。

明白被吃的好處

他要嘛就不做中間人，要做的話就必定會看自己能付出甚麼代價。他的想法是：如果我要做中間人的話，我就打算承擔你的風險，實銀實碼的在你的公司「加股」。

他終於領悟到「被吃」的智慧了。

一旦他開始用這個方法，他所接洽的人也開始對他有信心。（當然他也是我們《奸的好人》系列書的忠實讀者，而且還把我們的技巧改得更好。他現在已經變成了「播種」高手。）

他利用這種「新中間人」的身份賺到錢，借一個機會進入地產界，透過一些手段拿到大股份。現在他的身份變了，他不再是中間人了，他完全洗底了，而且是洗得乾乾淨淨。

還有，自從他學會了「承擔」後，他還發現到，原來只是入股人家的公司，還是不夠的。因為他只是「被吃」一次，遲

早被人封為有功勞的「開國功臣」，但卻不能夠成為永續經營的「建國功臣」。

先給一個善意的警告：一旦你成為「建國型」的人，你所修煉出來的「自我」就很重要，因為在這個階段你將可能會被人視為一個「忘恩負義」的家伙。

但這個階段的你，也是一個最公道的人。

食物鏈中最忘恩負義的人 反而是最公道的

開國Vs建國

一家公司的功臣可分為「開國型」和「建國型」兩種。

上一篇我們講到一位罵中間人的中間人，他是屬於「建國型」的人。他在領悟了「承擔」的道理後，不再做無風險的中間人。他除了實際的入股他要穿針引線的公司，還以很關鍵的手法把該公司壯大。

他是個很有野心的企業家，他找的人也是有野心的。沒野心的人，就不是他要「吃」的。因為他最拿手與銀行談判貸款事項，這變成了他「建國」的籌碼。他用自己的野心去感染他入股後的公司，挑起他們想壯大的野心，然後在適當的時機，就用他的談判技巧來扮演「建國功臣」的角色。

我這個朋友，從「金牌中間人」轉變成「建國型」的人，可見他絕對是個聰明人。但是，商場上比我這位朋友更聰明的人，比比皆是。可惜，市場的真相是：大部份的聰明人都鬱鬱不得志。為甚麼？

第一個理由是他們沒有明確的去區分兩個元素——「恩」與「勞」。

權謀法則

恩和功勞是兩個全然不同的東西。

時間對恩勞的影響

我不知道你的身邊有沒有開口閉口講恩情的人，他們最介意別人有沒有記得他的恩。好了，我的意思不是說我們不要人家記得我們的恩，但我們要知道：有恩的人不一定等於有功勞。

如果你身邊有朋友開口閉口就講個「恩」字，他是一個活在過去的人類，因為他認為一個人的恩情比功勞更重要，他也最渴望人家以恩來看待他。但恩情是History（歷史），功勞是要以On Going Performance（即「持續性」效率）來計算。注重恩情的人希望只付出一次，就能得到永遠的回報。

其實，如果我是一個「開國型」的人，在開國過後我越早離開，我就越有功勞，我越遲走，最後我輸的機會就越大。我不但沒有功勞，可能還會一無所有。

權謀法則

「時間」會把「功勞」變成「恩」。

這就是我們上一篇講到的「時間和價值的兌換率」的概念，「開國型」的價值在公司的開創期高，但在成長期時，他的價值就開始下降。當「時間」把你的身份從「主幹」轉成「外快」時，就是你要找新戰場的時候了。

反之，我見過很多朋友（包括我的啟蒙老師）還是停留在「開國」時候，只記得自己在「開國」時所付出的恩，對於公司往後的壯大幾乎沒有任何明確的功勞。如果我也是股東之一，就算當初聯盟的時候需要到你，但如果在「開國」後（即生意上了軌道），我不斷的在做「建國」和「擴國」的工作時，我會禁不住的想：我難道要分錢給一個幾乎甚麼都不做的人嗎？

恩怨混淆的人

這種開口閉口重恩的人，看起來有德，其實是很有問題

的人。通常重恩的人會附帶另一種很令人討厭的習慣——「埋怨」。

你別以為重恩的人，就是正人君子。這種人認為自己對人有恩，就把人家的成功歸功於自己的恩。我相信比爾蓋茨的身邊一定有人會對外宣佈說：「其實，當年是誰告訴比爾要弄到每一家都擁有一台電腦？如果我沒有告訴他，他會有今天的成就嗎？哼！」

我們出書做出成績後，也有人馬後炮的說：「其實，我早就叫他們出書……」

問題是，給建議是最cheap的。那位曾經在幾十年前向蓋茨先生建議過要壟斷電腦市場的人，難道真的期望比爾蓋茨會記得他的恩，把一些大生意交給他嗎？

就算當年比爾蓋茨先生曾經落魄過，有一個人曾經租過一個小房間給他兩年，你知道這個人今天會怎樣講比爾蓋茨嗎？（事實上我們兩位作者都知道比爾蓋茲有不錯的家境做為他的基礎與後盾。）

他會很不屑的說，他曾經「收容」過這位全球首富。

權謀法則

常提自己「恩史」的人，不管真假，都是弱者。

講這種話的「弱者」會認為比爾蓋茨沒有飲水思源，沒有幫他一把。

其實飲水思源的意思是：只要記得源頭即可。就算你以便宜的價錢租了一間房給落魄時的比爾蓋茨，他也沒有必要在發達後給你賺錢的機會，除非你能夠向他證明你的才華。

恩勞的細微界定

通常那些埋怨別人不記得他的恩的人，其實都只是介意別人不報恩。但恩的意思是甚麼？

恩就是說，在你最痛苦的時候我救了你，或在你需要幫忙的時候，我幫了你，而且是一個不求回報的幫忙，才可以歸納成「恩」。

但，當你埋怨別人不記得你的恩的時候，換句話說，你對回報是有要求的，請問這還可算是「恩」嗎？

權謀法則

要回報的就不是「恩」，而是天公地道的「交易」。

要別人常記得他的恩情的人，是一個懶人，不斷埋怨別人不記得他的恩情的人，更是一個弱者。

「恩」就好像約會期到新婚的蜜月期，「勞」則是婚後的情感保溫。追求期的時候就好像「開國」般，蜜月是最輕鬆的，婚後才是真正考你工夫的「建國期」和「治國期」。

愛上一個人有甚麼難？熱戀期的時候，腦中充滿了愛情化學元素，你看到對方的一切都是完美的。那個時候的感受和行為，都不能用來作準。

但婚後的太太可能會埋怨老公說：「你以前追我的時候，不是這樣的。」

年輕的女生在戀愛過程中，也會有很幼稚的想法：「為甚麼男朋友在追我的時候，會很寵我？熱戀期時，我們每天會kiss百多次，一年後的今天，每天才kiss我幾次。」

權謀法則

墮入戀河靠火花，維持感情靠腦袋。

想法幼稚的人，就迷信了人家要對他「永恆不變」，對以前的標準執著，對他人抱有很不實際的期待，因為他要他的家人、朋友、客人、老闆等，「永遠」都對他這麼好。

同樣的，一家大公司（特別是國際大公司），所有的股東都是以「效率」（Performance）的計算來分紅。只有不成熟、沒競爭力的公司，才會笨到用過去的「恩」來斷定一個人現在的「勞」。

所以，在競爭激烈的公司，就需要一個如Jack Welch般「自我」的總裁，因為只有他能下艱難的決定，快刀斬亂麻的馬上解雇有恩無勞的人，那怕這些人是大家尊敬的開國功臣。只有這樣，公司才能長遠的發展。

自己沒進步卻埋怨別人

很多人不能接受那種「在你有利用價值時，就當你是寶，過後就當你是草」的觀念，甚至會看不起這種抱有「利益主義」思想的人。但他們都沒想過：你在沒有利用價值後，你憑甚麼還要人家當你是寶？

以恩來看待自己的人，認為一次的付出就要人家永遠的給錢你。這種人，除了懶，還是一個不求進步的人。

就好像如果一位作家寫了一本很暢銷、很被受認同的書，之後他寫的第二、第三本書，不再暢銷，當他想寫第四本時，本來幫他出書的出版社不想再投資在他的身上，請問他講「哦！當初我幫你們賺了這麼多錢，現在我只是兩本書不暢銷，你們就嫌棄我？」有用嗎？

或者這位作家在上電視時對觀眾說：「我以前寫過這麼好的書給你們看，你們應該繼續的支持我……」，有用嗎？

權謀法則

只有沒效率的人（傻瓜）才會關注「恩」，有效率的人會關注「持續性功勞」多過「恩」。

不要誤會了飲水思源的意思

有本事的人和「沒到階」的人的頭腦有明顯的分別，能不斷進步的人不介意自己以前的恩是否被記得，最重要是他明白了「九死一生」的道理（參考《冷血救世》來明白九死一生）。他不計較自己的恩是否被記得，因為他不斷以效率來看待自己。

故此，以效率看待自己的人，也會以效率來看待他人，這

種人才能成為強者。所以，越大的公司，越是論績不論恩。

權謀法則

交朋友的時候能論恩，但用恩來衡量股東之間如何分莊，一定有矛盾，因為時間會轉換價值。

記得我們華人的一句話：「飲水要思源」。就是說要「思」而已，記之即可。如果你對一個人有恩，他會記得你，但別妄想你可以因為他而發達。你還要問自己是否有「料子」可以幫到他賺更多的錢。

就算他肯給你機會，你沒本事的話，他還是照樣的放棄你。

只喜歡喝牛奶不需要把整頭母牛買下，只喜歡性交也不需要把一位床上工夫了得的妓女請回家當太太。所以，就算你要飲水要思源，也不需要把一個曾經在你掉下山崖時救你一命的農夫，請回國家當宰相。

大部份的聰明人多鬱鬱不得志，因為恩勞不分，所以也沒辦法分開心中的兩個元素——「情」與「利」。

情操腦和生意腦

恩是情，仇也是情，只有效率才是利益。很多很聰明、很有才華的人都不能成功是因為他們不能把感情和利益分開。

如果一個人沒辦法分清楚利益和感情，這種人是還「未到階」、未達生意境界的人。他們只是在打工仔和打工妹的境界。打工的心態是很簡單的：最重要就是工作開心，被認同。

打工時的被認同，可以從老闆處得到，也可從同事中得到，甚至還可以不被老闆認同，只要同事認同即可（當然，我們是假設了薪水屬於「還可以」的情況）。

相對的，在做生意的時候，被不被認同不是最重要的，最重要是看利益（在沒害人的情況下唯利是圖）。

權謀法則

算感情的人，是打工的心態；算利益的人，是生意人和企業領導者的見地。

如果大家都是同等職位的打工一族，大家都有相同的心態，只要大家感情好，這個工作環境就是天堂淨土了。但如果其中一位同事被老闆看重，昇了職，成了大家的上司，在開始

的階段，理論上大家還會保持好朋友的关系，甚至會替他高興。但，時間一久，大家的關係還會和諧嗎？

同事之間總會有一個人沒把事情做好，也許這個人可能是這位剛升職的上司的好朋友，這位剛昇職的上司還是需要跟上頭交待，所以他一定要以上司的身份來召見這位是好朋友的下屬。最矛盾的地方是，他召見的這個人具有雙重身份：「好朋友」和「犯了錯的下屬」。

要注意，以前的你們是「朋友」和「同事」這兩個身份的重疊，這不是大問題，但「朋友」和「下屬」重疊就是分裂的開始。

所以在我們的課程中常有一些學員問我們為甚麼有一些人在公司中上位昇官後，人就會變了？

如果我們從「上到位」的立場來看世界，我們會發現能夠上位和持續上位的人，他們都明白「要朋友，但不需要朋友」的道理。

而且，這種「自我」的強者，對「朋友」的定義會比弱者來得更清晰。

強者對「朋友」這個概念的注解，可以變成一套人生處世哲學。

朋友關係中的食物鏈智慧

我的銷售啓蒙師

很多年前，我剛在台灣藥廠當銷售員時，我甚麼都不會，也沒有做過生意，不時還會有莫名的徬徨。

我當時的主任帶了我和其他銷售員去見一位醫生，那位醫生不客氣的將我們展示出來的藥，全部從桌上掃到地上，我們卻還得忍氣吞聲的蹲在地上把每一粒藥丸撿起（詳細的故事可參閱我們的第一本書《勾魂奪心洗腦催眠》）。我後來將這悲慘的遭遇告訴我同宿舍的銷售員，這位前輩銷售員姓胡，我叫他老胡。

老實說，我記得第一次跟著老胡出去見客戶，看到他做生意的手法，真的讓我大開眼界。他成了我的啟蒙老師，教了我很多銷售手法，而最厲害的就是我們現在系統化概稱「勾魂」的手段。

一個「比嚴父更霸道，比慈母更關懷」的人

我第一次能成功運用他的手段是這樣的：老胡坐在咖啡廳裡用很極端的手法逼我，他說：「我就坐在這裡，我不走，你做不到生意就不要回來見我，直到你與三家藥店成交，才回來找我吃飯，否則大家今晚一齊不吃飯！」

其實，之前那一天，他在宿舍對我訓話訓到通宵。經過那晚被他思想轟炸後，相信他會有辦法長篇大論到我連午飯和晚飯都沒得吃。沒飯吃也沒甚麼大不了，但聽著一個為你好、同時又揚言陪你一齊不吃飯的領導者訓話整個晚上，才真要命！

於是，我戰戰兢兢的出去見客戶……

當晚我回到咖啡廳時，還未下車我就偷偷的哭了，因為當天我沒有成交三家客戶。

但那不是失敗的哭，而是太高興了，因為我不但沒讓老胡失望，還成功與七家客戶成交生意！這比老胡之前所定的目標超出了許多！

進入咖啡廳，我感動得不由自主的抱住他。他當時告訴我：「你會是我最好的朋友！」

當晚他還向我透露了他有兩個老婆的秘密。

師徒孫的三代同堂

當時有另一位姓陳的同事，因為長期做不到業績，常被他的區域經理有事無事的就污辱一番。我還記得有一次與大夥吃飯時，菜一來到，陳同事很自然的就挾自己要吃的菜，當他把菜挾起時，區域經理忽然用自己的筷子去敲打陳的筷子，而被挾起的菜就掉回盤中。

陳同事甚麼話都不敢講，區域經理就教訓道：「你這笨蛋，沒大沒小的，人家做到業績的都還未起筷，你竟敢自己先來！」

他不敢正視任何人，只等眾人都開始吃了，他才小心翼翼的挾一小塊菜。在那之後，如果他與區域經理同一桌吃飯，就算是雞腿擺到他的前面，他也不敢夾。

當他看到我從一個達不到業績的銷售員，一躍成為全公司的頂尖銷售員，就每晚拿著睡袋，長途跋涉的過來我和老胡的宿舍，向我們取經及學習銷售招數。

老胡初見陳同事，曾經問過我覺得他如何。由於我私底下

見過陳的一些極端行為，所以覺得他不是一個普通人，絕非池中物。所以就跟老胡說：「他應該是個可造之材。」

就這樣，陳同事成了我的徒弟，而當時我們「師徒孫」就常三代同堂的一齊吃喝玩樂和商討銷售手法，感情非常的好。

祖師爺的抱怨

直到我們離開了藥廠，陳加入國際大公司，成為主管級人物，至今還經常出國。當我打電話給他時，他一定會呱呱大叫：「朋友，我在科威特」或「我在杜拜」，總之就是在中東回教國一帶。

目前我們三人的友誼狀態是：我和老胡是一兩年才見面一次，每年電話聯絡一兩次；我和陳是一年見面六七次，電話聯系無數次；陳和老胡已經超過四年沒見面，他們的電話聯絡是.....完全沒有。

讓老胡最生氣的一次是：陳換了電話號碼，他通過短訊把新號碼傳了給我，卻沒有傳簡訊通知老胡，最後搞得我很尷尬。事源有一次我和老胡見面時，他問我為甚麼打了電話給陳，但卻發現該電話號碼已經不再服務。在我們互相查閱陳的電話號碼時，我才知道原來陳並沒通知老胡他換了電話號碼。

因此，老胡對我抱怨，問為甚麼陳會不斷聯繫我，而對他就像斷了線的風箏，完全不打電話給他。他很後悔認識陳這種朋友，因為自從陳成功之後，他竟沒有打過一通電話給他。他說陳不會感恩圖報。

交朋友的經濟效益觀

我和陳談起這一件事時，他坦承自己是以現實主義來交朋友。他說：「我交朋友並不是為了錢，但卻要看那個人的思想有沒有進步。我發現跟老胡聊天的時候，他退步了。」

我笑笑說：「是你進步太厲害，所以才感覺到他在退步吧？其實，更正確的結論是老胡的思想見地還停留在十多年前的境界。」

老胡到現在還是在馬來西亞的「Pleasantville」（只有一街之長的小鎮），還是不得志，尤其是看到我和陳的成就時，他的抱怨就更多了。

要知道兩個事實，一，人是不可能不改變的，而且每個人改變的速度大有不同；二，人有階級觀念是必然的。

我所指的階級觀念並非指歧視一個人，而是指很現實的經濟效益。

權謀法則

「自我」的強者必須用「朋友階級觀念」來設界限，管理有限的資源和時間。

因為人的青春、精神、時間、資源都是有限的，所以需要盡量做好管理。我雖不歧視一個人，並不表示我就會跟那個人很親近。要我跟一個我覺得無腦、無錢、無權兼無樣貌的人在一齊，除非是拿鎗逼我。不然，我寧願看看書和寫寫作，甚至睡睡覺，上上廁所。

而我們的人生中通常會有三種階級的朋友。

「盟友」的利益導向

第一種朋友是「盟友」，意思是你常常必須見面，就像你的同事老闆，你的生活需要與他們保持某個程度的「溫度」。

盟友的意思是你不需要把這個人當作是你的要好朋友，但因為彼此需要，彼此有互相利用的價值才在一起。換句話說，一旦合作關係結束，雙方可以交流的火花可能也不會很多。

權謀法則

動機上是為了各取所需，行為上的付出對你有利，可定之為「盟友」。

「腦友」的思想共鳴導向

第二種朋友是「腦友」，意思是你需要用「感情」與「思想」來保溫，這之中又以思想為先。

為甚麼我會說這種「腦友」一定要以思想為主？

你別誤會我的意思，以為「腦友」就是喜歡思考，習慣用腦，或互相討論政治、宗教、科學、文化、歷史、哲學的人才叫做「腦友」，其實教育水平偏低的人，也可以互為「腦友」。

肯常花時間見面或聯絡的朋友，若不是因為工作關係，必定是覺得在見面聯絡時，會有腦袋火花的激盪。換句話說，只要大家的水平不相上下，又有共同話題的話，就很容易可以成為「腦友」。

我不認為我老媽是知識和思考水平高的人，但她也有她的婆婆級「腦友」，大家會在電話上評論政治和時事。當然，這

些評論對時事評論員來說，不能算是甚麼精湛的分析。但我聽我老媽在與「腦友」們討論時的聲調，知道她的腦袋正在激盪著。

資訊網絡站

當然，我較傾向的是找所謂「資訊站」的朋友，這當然也跟我的價值觀有關係。我相信資訊的易變性高，它可以隨時變成錢，可以隨時變成操控他人的權或色，更可以變成自我成長的基礎。

我的好朋友中，能夠長談的都是「資訊站」（當然，我本身也是一座「資訊站」），所以我選朋友的「階級觀念」就是看對方有甚麼資訊。當然，你選朋友可以看對方所擁有的錢、地位、樣貌、品德等等。別以為你選朋友是看品德，才叫做高尚，這只不過是價值觀不同而已，並不代表你的價值觀比「看錢交友」的人高一等。

權謀法則

價值觀是很主觀的口味，沒有有高低之分。

極端腦友

腦友重思想、輕感情，它可以發展成一種很特別的關係。我有數位談宗教或修行話題的朋友，我們互相不關心對方的生活或工作，只關心對方有沒有新資訊以提昇自己的腦袋。我們的關係有時就像陌路人，有時又像有朋自遠方來的那種不亦樂乎。

在旁人的眼中，這是一種很極端的相處方法。我們從不會刻意聯絡對方，而是等到「有這個需要」才會聯絡，或者是因緣巧合而走在同一條路，可是走在一起時又滔滔不絕，如同長江和黃河匯在一起，彼此間的話題是相通又撞擊著的。甚至，我們相處多年，卻根本互不知對方的生日，更不要說送甚麼生日禮物之類的東西了。在喜慶之日我不會傳短訊問候或祝賀他們，他們也不會刻意問候我。

趣外話

我是一個不慶祝生日的人，因為我任何時候，感到心情好的話，就會去大吃一頓，這不就慶祝了嗎？為甚麼要等到一年一天的生日，逢年或逢人際才慶祝？

腦友的關係，可以極端到達這個地步。

「虛友」的可有可無

第三種朋友，是「虛友」，他們就好像舊照片，久久看一次，久久才懷念一次，屬於記憶中存檔的虛擬朋友，你很可能三五年才開檔一次（Open File，見一見面），甚至見面不如不見，因為只要我知道腦中有這個File Name即可。

如果我以電腦來做比喻，這第三種朋友的檔案庫存量是最大的。你很多的大中小學的朋友，工作上的盟友，甚至人生中的好朋友，都有機會換檔而成為你的「虛友」。

在我的朋友當中有一位叫阿發的對我很好，可以說好得不得了，而且很關心我。我每次見他時，他就跟我講馬來西亞民間信仰中的各種有關乩童的靈異故事。每次見面我都試圖轉移到其他的話題，但不一會，他又把話題拉回乩童如何幫人濟世，然後還勸我吞符水，加入他們的乩童教派……

嘩！每次我回想彼此的相處，就問自己：「難道就是為了盡講些這類話題嗎？」他雖不覺得悶，但我的感覺就好像一個跟我性取向不同的人，在滔滔不絕的跟我分享肛交的樂趣般——話不投機半句多。

朋友如衣服

自此，我越來越不想見阿發。到了今天，他罵我，說我致富發達了，成功了，已經不再想他這位朋友了！

老胡跟我見面的次數也越來越少，我如果不是順路經過他居住的小鎮，是不可能主動抽時間去拜訪他的。現在他也罵我、詛咒我，但只要我順路，我還是會拜訪他的。

權謀法則

動機上是對你好，但行為上浪費你的時間，就設限把他變成「虛友」。

像陳朋友，他處理的是國際事務。一個處理國際生意的人，你認為他的時間不寶貴嗎？陳除了要見盟友，還需要見腦友，甚至要陪女朋友。一個上進的人哪還有時間應酬一個不上進的朋友？

華人常說：「朋友如手足。」但如果你童年時情同手足的好朋友，還是保持童年時的想法，而你已經是大公司的策劃人，你會逼不得已的把「手足」變成「衣服」——太舊了就不再穿，破舊丟掉就算。

所以，有時候你覺得當你的朋友上到了一個位階，他的想法和需求都不同了，他與你的互動是肯定會改變的。他的這個改變不只是用來保護自己，有時候還是為了保護你。

階級不同，不得不模稜兩可

我認識一位前保險界的前輩，他是一個已經上了岸的有錢人。（上岸的意思是：他在二〇〇八年花了兩個月的時間到緬甸全日修煉靜坐，〇九年打算花六個月的時間在緬甸閉關修煉，但生意已經上了穩賺大錢的軌道，擁有大量的現金，隨時可以出國旅遊一兩個月以上。）

我以前還做銷售員的時候，他從沒有向我透露過任何關於「錢」的心事。甚至在過去，如果他花了很多錢在一樣東西上，我問他實際數目時，他也只是輕描淡寫的說「忘記了」或「總之不便宜」之類的話帶過，從不「明數實碼」的告訴我。

當我開始與他相約到紐西蘭自助旅遊二十一天時，他才開始對我另眼相看，不但會間接的用他的儲備現金向我示高價，還告訴我他內心許多的秘密。你知道為甚麼嗎？

他可能「錯覺」我已經接近了他的位階，對我開始表露了他的真資訊、真性情。我的女友本來跟他的太太沒有任何話

題，但現在她們兩話題可多的很，無論要去哪裡旅行，買貴重的東西，她第一時間找我女友做伴。

而當年我還是銷售員時，我並不了解這種想法，後來我的生活改變了，我開始明白這種想法是必然的。比如說，我準備明年到西班牙旅遊一個月，然後又要到澳洲旅遊一個星期，我沒有理由找江老師談，因為他不喜歡旅遊，跟他談旅遊就好像跟他宣揚男同性戀的樂趣般。

我更加不會找一個位階還不能像我般自由的朋友談，他會覺得我在炫耀啊！

權謀法則

炫耀一次，就叫做炫耀；炫耀多次，就等於提醒對方他的「無能」。

提醒朋友自己的改變，必定加速朋友的流失

最近在電視上看到一個超重的美國女人施了一個手術，結果一共減了超過兩百磅的體重，最後她身邊幾乎每一個朋友（都是超重的）都離她而去。

原因是她每一個月漸漸瘦下來時，她就會把這個月瘦下來

的照片電郵給她所有的朋友。同時她還在親友面前埋怨自己要買新衣服啊，或怎樣不習慣新的體重等。

她的朋友幾乎皆是「重量」級人馬，你可以想像她們心中的感受。

（註：人與人交友，都會有階級觀念，不重的不在一齊，不是我類的就難常相處。所以，你們一看我們兩位作家的照片，就可以看到為甚麼我們會在一齊：因為我們都是天生靚仔難自棄之士也。）

你可以想像一下，如果你是男的，每個月進行一次男根駁接增長手術，這讓你每個月增長半吋，然後每兩個月你就自拍，將照片電郵給眾多的男性朋友來Update他們了解你「建築工程」的近況；又或者你是女的，要進行隆胸手術，把自己的「杯量（cup size）」從A-Cup逐步增加到F-Cup，然後每半年你就對著自己新的「杯量」自拍寫真照，再電郵給所有的女性朋友（包括寄給「飛機場」、「萍萍」和「太平公主」），本著有開心的事情，就大家齊齊分享。

但你認為你的朋友會真的為你開心嗎？

不驕而張

江老師在離開馬來西亞九年後回國，他嘗試見回以前中學時期的老同學（大家還曾經一齊做過童子軍）。但，思想不同了，就是不同了。

在他們的眼中，江老師是一個吊兒郎當的人，他們則全都結婚生子了；江老師是一個為自己喜歡的事業活著的人，他們則是為了活著而有事業；他們認為一個負責任的人應該有固定的工作時間，被大公司聘請的，而江老師則是自由的工作，在咖啡廳寫書，然後用眼睛「歡迎」進來喝咖啡的美女；他們由於在大公司工作，所以髮型要不是短就是整齊，穿長袖襯衫，打領帶，講究專業形像。但江老師則在大公司裡留著長而亂的頭髮演講，而從二〇〇〇年開始，江老師在大公司演講的時候，就不再打領帶，也不再用名片（Business Card）。

你說他們和江老師容易有共同的溝通話題嗎？只要江老師一出現在他們之中，就算他不講話，他們也隱約的覺得江老師是一個不同世界的人。

如果江老師很不識趣的不斷向他們說：「我現在的工作只是寫書，有時間就講講課……我今年花了一個半月在美國上課，年中花了一個多月完全閉關不見人，年尾要過去印度三個

月……不過，我的工作是自己作主的啦，我在印度還是可以寫書……」

你認為他們會給江老師有誠意的反應，還是應酬式的回應？

（江老師按：如果我見到他們的話，我確實會向他們炫耀我的自由生活。如果我向他們炫耀物質生活的話，他們也許反而會覺得我是同類吧？但我卻沒有甚麼物質生活好炫耀，只要我一講我那一輛小Kancil，他們可能又會覺得我在炫耀我的「自由生活」。）

權謀法則

快樂者，極端「自我」的為自己而活；普通人，一半為自己一半為他人而活；痛苦者，不知道要為自己還是為他人而活。

你要保著朋友，還是要變得更好？

如果倒轉過來，這些朋友不斷的跟江老師講養育孩子和家庭樂趣，或講買大房車的樂趣，你覺得江老師會給怎樣應酬式的反應呢？

如果江老師往後不再出現於他們的圈子，他們會覺得江老師看不起他們，還是覺得江老師很自卑，所以迴避他們？

我相信他們不會有太多感覺，他們的世界有沒有對方，分別也不大。多一個或少一個朋友，太陽還是每天照樣的從東方升起，春夏秋冬還是照樣的依時出現，陳冠希依然還是「女子監獄中吃偉哥」，黑人還是照樣會當上美國總統。

新歇後語

男人在男子監獄中吃偉哥——「多此一舉」；陳冠希在女子監獄中吃偉哥——「一舉成名」。

我的中學同學中，唯一還可以再持續見面的，都是那些以前有共同興趣、現在還不斷提升自己的興趣與理念的人，這種朋友自然的就可以維持感情，但若我們其中一方開始對興趣上的修煉不再提昇，或不再有興趣的話，這段友情就會循著最自然的情況下終結。

我若心中還執著的要他們還保持以前的熱誠，就是我不實際了。人是一定會變的，你也會變，問題是你的變，是變得更爽還是更慘？

能接受朋友的流失，才是大丈夫的氣概

當你的口味變了，位階不一樣了，思想不同了（比以前更高），也許就是你需要換朋友的時候，這是自然發生的。你與一班朋友一起奮鬥，當你跑到大前方，你沒有理由停下來等他們，你最多會繼續跑，然後轉頭向後方大喊：「喂！跑快一點！」

你若喊了三次後，他們還是不肯或不能加速腳步，你唯有說：「對不起，我再也幫不到你了。」適才你轉頭的那三次，其實已經把你的步伐放慢了半拍，你現在更應該啟動你的Turbo（渦輪增壓器），一鼓作氣的跑得更快，先跑到第一名才算，然後再去慰問那些跑在後面的朋友。

如果，這些朋友覺得你不夠義氣，沒有留在後面跟他們同生共死，他們就是沒用的渾蛋，是「獨慘不如眾慘」的病態弱者。你當馬上把他貶入「虛友」的檔案（甚至該把他們丟到男子監獄中，然後每天偷偷塞幾粒偉哥給他們所有的室友）。

「自我」行者的宣言

朋友重要，但不是最重要；家人重要，但不是最重要；客戶重要，但不是最重要。自己才是最重要。

我們「師徒孫」三人現在的關係如何？

陳氏早在四五年前就視老胡為「虛友」。我和陳互視為「腦友」，一年當中會保持六次以上的見面，他說最理想是一年聚會十次。老胡則視我和陳為叛徒，咒罵我們。

有時候我懷疑他是否下意識自卑感作祟，所以才咒罵我們，使我們不想再見他，進而不需要提醒他的「無能」，好讓他安心的度過下半生。如果在他的小鎮有人在他面前提起《奸的好人》的話，他又會大大聲的大數我的不是。

坦白說，你說老胡算是我的恩師嗎？

我可以告訴你們，老胡真的算是我做銷售時的啟蒙恩師，沒有他，我不會成為「開發新顧客王」，凡有新市場我都能一一的應付。我的開發模式總有老胡的影子，同樣的陳朋友講解產品時，也有我的影子，但我已經將近一年半沒有再拜訪老胡了。

情緒的利用價值

像老胡這種人才，為甚麼會不得志呢？是命運的使然嗎？

老胡的最高境界僅止於開發市場的勾魂招數，他無法再往前突破，因為他的思考模式沒有進步，而且他看事情往往只看片面而沒有宏觀的角度。換句話說，他的「見地」嚴重的發育不健全。

他也是在前言中，我提到那位問我買書還是吃飯重要的前輩，他當時還罵我看書看壞腦。因為他完全不讀書，所以他的見地和思想還只是維持在十多二十年前的境界。

權謀法則

看書確實是可以提昇一個人的見地，但前提條件是你已經有「自我」的骨幹。不「自我」的人可以看五十年書，最高境界僅止於書生之見。

我曾經以我們《勾魂奪心洗腦催眠》一書中的成功五元素來給他選，他選的答案是「性格」，而選「性格」的人多為情緒導向。

情緒是沒有「好壞」之分，只有「有沒有用」之分，你會利用情緒，就是好；被情緒癱瘓了思考，就是壞。

老胡以他殘缺的見地來看待他的情緒，導致他開始誤用了

「循環解釋法」，把自己變成一種沒效率的偉大。我們稱這種沒效率的偉大為「笨蛋藥物」，而服食了這種「笨蛋藥物」的人就會變成——烈士。

極端自我行者的 冷血修煉

第四章

「笨蛋藥物」 情緒自慰法

權謀者不能碰的惡習

我和陳在一起時，我們會有很多話題：國際事務、管理員工的縱橫長短之術、人性話題等，我們也談未來的合作之種種可能性。我們就是這樣無所不談，但是碰到老胡就不一樣了。

陳曾經告訴我：「後期我見老胡時，老胡總是花去見面的三分之二時間在抱怨，抱怨當年台灣藥廠怎樣對不起他，抱怨某家國際名牌公司如何對不起他.....So 發庚 What！即使他說的是事實又怎樣？難道這表示老胡很偉大？很正義？」

陳認為是老胡不上進，他問我：「你有沒有繼續抱怨台灣藥廠呢？當年我們一齊離開，現在我們雖非大富大貴，但做經理的做經理、做老闆的做老闆、當作家的當了作家，老胡呢？」

還是不得志，表示甚麼？已經罵過了兩次就算了，何必與我一見面又罵台灣藥廠呢？」

權謀法則

界限清晰的人，通常給人犯一次錯的機會，因為對方可能真的是「意外」。但，底線通常是兩次。

陳好奇問我：「你是怎樣忍受他每次跟你見面然後用三分之二的时间抱怨十多年前的事？」

我也很好奇為甚麼一個這麼有手段的人，竟然有一個最浪費時間的惡習——「埋怨」。

我媽和女佣人的過節

我記得幾年前，我們家請了一個緬甸女佣。不知是不是前世結下的仇，我母親和這個女佣互相討厭對方。她們彼此討厭的程度，到了每天兩小吵，三天一大吵。

我沒寫錯！不是罵，而是吵。

罵，是單向的，吵，則是雙向的。換句話說，我媽是個很

失敗的主人，因為在罵僕人的時候，還會遭到反攻，對方會很生氣的為自己辯護。

除了是一位失敗的主人，我媽還是一位失敗的老師。這位女佣在週末到我妹夫家工作時，妹夫家的女主人只教一次，女佣就很聽話的照著做。但，我媽則對她講了很多次，對她還是會犯錯。

不吵架的時候，我媽也還是會和她的婆婆級朋友在電話上繼續罵我們家的女佣。吐苦水、投訴、埋怨、咒罵等成了我媽的「課外活動」。

有一天，我終於忍不住了。當老媽在電話上的「課外活動」完畢後，我就問她：「喂，你想不想解決這個問題？」

「嚇？甚麼？！」我媽還未從「課外活動」回過神來，不明白我的意思。

埋怨者的效率欲

我當時其實是想教她一些管人的手段，準備灌輸她一些權謀式的技巧。所以，我跟她講：「你要不要學一些方法來控制這個女佣？」

老媽說：「唉 你不明白，你知道嗎？她這個人.....」

我說：「不不不.....」我打斷了她，再問一次：「老媽，你要不要學一些方法來控制她？」

她隨便點了點頭，但，卻是一個很「不投入」的點頭。

我接下來就跟她講我之前準備好的「洗腦式管理」，但不到兩分鐘，我媽就打斷我說：「你不明白喔，她這個人.....」

基本上，她把我誤當成她的「課外活動」伙伴，以為我很想聽她的埋怨和訴苦。現在，反而輪到我很「不投入」的點頭，應酬式的聽她講完，再給她一些應酬式的答案：「如果真的沒辦法，就換另一個女佣囉。」

權謀法則

還放不下埋怨的人，沒有任何意願要解決問題。

換句話說，他們根本沒想過要解決問題，下意識中也認為「問題是不可能解決的」。

埋怨和生氣的不同

如果一個人盡了全力而得到他要的成果，之後的他就不會埋怨以前的種種。很簡單，我得到了成功，正在享受著成果，哪有多餘的精神去埋怨？

我會有贏的感覺和報了仇的快意，但絕對不會埋怨。

但是，如果覺得自己盡了全力，又得不到成果，就會給自己兩個解釋：

第一種解釋是開始覺得自己已經盡了全力，於是認命了。而認命後就是進入「接受」的心態，所以不會有甚麼埋怨。

第二種的解釋是覺得不服氣，甚至生氣，認為人家都做得得到，我不可能做不到。但這種人也不會有太多的埋怨，因為埋怨和生氣這兩種情緒表面上好像相同，但其實卻是相沖的。

受害者和烈士

兩者看起來都像是受害者、都可能覺得被不公平的對待，但埋怨的人通常缺乏行動力，生氣者卻很可能有行動力，

因為生氣的人會視自己為受害者，但埋怨者則視自己更偉大的「烈士」。

一般人以為生氣容易失去理性，可是美國加利福尼亞大學的心理學家研究，若將生氣處理得當，可以讓人的思維更加清晰，不但不會扭曲人們的思維，凡陷入艱難的抉擇時，生氣往往可以變成有爆炸性的執行力與採取行動的能量，將不必要的「噪音」與干擾排除在外，做決定時反而會更乾淨俐落。（要明白甚麼是「噪音」，可參閱李老師的《有錢人的偏方》一書。）

可是在弱者的情緒觀裡面，「埋怨他人」和「自封烈士」是雙生兄弟，埋怨是兄，烈士是弟，這兩兄弟會前後夾攻牢牢緊掐著一個人，弄得他頭腦缺氧，不能再思考。

當「埋怨兄」為你製造了一個壞人出來時，你必然把自己封成受欺壓的「烈士」。

自封烈士的後果

如果你埋怨擊敗你的情敵是個口花花的男人，你一定會不屑的說：「哼！花言巧語！」然後就會很執著的把自己封為一個「正直」的烈士，最後還會變得越來越木訥、悶。

如果你埋怨那些穿著性感的「狐狸精」，你必然會說：「咄！水性楊花！」然後就會很執著的把自己封為貞女烈士，視性感為惡，穿著盡量保守，又不打扮，最後成了不折不扣的黃臉婆。

如果你埋怨一個很會賺錢的壞人，你必然會很不屑的說：「哼！我不是為了錢。」這個下場你們自己去想想吧！

生氣者會有行動力，因為他視自己為受害者，但埋怨者視自己為「烈士」，烈士的意思就是「壯烈犧牲」。

而烈士之所以要做烈士，就是因為他覺得他的壯烈犧牲是偉大的。如果壯烈犧牲了過後，又再復活報仇，這就不再「烈」了。埋怨者在遇到障礙時，就是有這種「自封烈士」的欲望。

權謀法則

埋怨是消極的，但生氣是積極的。

你的敵人如果是習慣埋怨你的話，這個敵人是成不了氣候的。但如果你的敵人是「生氣型」的，你就可要小心了，因為他可能會真的採取行動，把你打下。

使人自封烈士中國兵法

所以中國古代的兵法，在打到對方落花流水的時候，往往會「不小心」留下一條生路，讓敵人暫時逃掉，然後又再趁勝追擊，然後又好像一個「不小心」讓對方暫時又可以逃生。這一策略若運用得好，是逐步的削減敵人士氣的絕招，最後他們就會變成淒慘的烈士。

其中一個大家耳熟能詳的烈士例子就是項羽，他被劉邦又打又放的，最後就開始進入烈士的情懷，而世人都記得他臨自殺前一晚的那首《霸王別姬》的千古絕唱。

試問，臨死前還要來首「應節應mood」的歌，這不是烈士是甚麼？

但如果你封掉所有的路，敵人被逼入死角時，可能就會真的「生氣」，索性來個臨死前的迴光返照，化悲憤為力量得跟你來個玉石俱焚的一戰。這個時候你雖能贏，自己軍團的傷亡卻也會增加。

所以古代的兵法若用得好，是一個「雙贏」的策略：我打下你的領土，得到我所要的資源；你覺得自己偉大的犧牲，成為烈士。

所以項羽最後的一句話是：「時不予我！」覺得老天對他不公。

但這個世界是公平的嗎？

埋怨者的弱者「正義觀」

埋怨者就像一個超速駕駛的人，平常都不罵人，直到被交警捉個正時，他才理直氣壯的跟交警說：「哼！搶劫謀殺大罪又不見你會捉？我們這些小錯你卻捉得這麼兇？」

他這句話的潛台詞就是認為警察捉他是很不公平的，請問這種「罵」有意義嗎？

對旁觀者來說，一點意義都沒有，但在埋怨者本身來看，他其實在運用著他的「操控欲」，他操控不到外在的成果，所以他嘗試操控自己內心的感受，讓自己心中怨了那個人後，宣洩了怨氣，再自封成偉大的烈士而得到心裡上的平衡。

換句話說，烈士傻傻的認為：「老天爺雖不公道，沒有判罪於你，但在我心目中，你已經被判為千古罪人。天沒公道，但心有正義。公道自在人心。」

權謀法則

「公道自在人心」是無用烈士的阿Q精神。

弱者的奇怪報應系統

李老師有一次到他那大富豪表哥的豪宅用餐，當時他的舅父也在。舅父曾經做過保險業務員，但他是一個毫無手段、技巧、內涵的保險員，只因為接了大富豪表哥的一份保單，而在短短一年內成為百萬雄將。但現實歸現實，沒手段的人不久就打回原形，舅父目前是個僅僅能餬口的駕駛教官。

用餐後，李老師和舅父齊齊離開飯桌，此時，舅父對李老師說：「你不要看他這樣好，你表哥的後代會有報應的！」

事源他知道大富豪很久以前做過高利貸，雖然人家已經成功的轉型（即洗底），但他還是沒有忘記此事。講這種「會有報應的」言論，是很典型弱者講出來讓自己的心理暫時回復平衡的話。這是很變態的一句話。

就算有報應，為甚麼不他媽的報在當事人的身上？

呵呵，難道我們看到李老師的舅父教人駕駛只能賺到一點點錢時，就跟他講：「那麼說，你目前環境不是太好，是因為

你的父母以前做過甚麼虧心事，所以你才有報應？」

權謀法則

弱者極度希望這個世界是有報應的。

弱者所相信的「公道」，是一個很幼稚、很變態的報應系統：你不好，看你的孩子怎樣死！

埋怨者只是為了發洩情緒，但他不可能認為自己其實是在發洩，他只是感受到自己做著一件很有意義的事情。你身邊若有這種人，請快快將他與「虛友」劃上等號。

最沒意義的夥伴

曾經在課程當中有人問過我們：「如果與他人合夥做生意的話，要找哪種人？」

這個問題的答案很複雜，但其中我最關注的就是：這個人是否有埋怨的習慣。

商場、職場、甚至人生道場上，如果要有效率，一個最基本的條件是：雙方遇到問題或挫折時，不能馬上埋怨對方。

遇到問題的話，第一時間就是要解決當前的燃眉之急。一旦埋怨，就浪費時間了。甚至，埋怨自己，也是浪費時間。

權謀法則

埋怨人家，很煩；埋怨自己，很笨。

效率戰場的遊戲規則

我曾經有過一個很厲害的股東，他是我多年的好朋友。他有見地又有手段，我到今天還是很佩服他，因為他是個有頭腦的人。但有頭腦並不表示一定能闖出一片天地。他有一個缺點，就是公司遇到問題時，他一定會先埋怨他人，這導致與他合作的人，關係都難以長期維持。

生意上的夥伴，如果找個常怨家，就如同擁抱著仙人掌般痛苦。就算他平常不是個常怨家，只在公司出現問題時埋怨，也不是一個好夥伴。

注意，我們不是說你的夥伴犯了錯你不能罵人，只不過罵人不是最重要的，解決問題才是大前提。

權謀法則

企業和職場是「效率」的戰場，不是「誰對誰錯」的戰場。對錯是上帝和法官的遊戲。

特別是在越競爭的行業裡面，能夠冷靜的隔岸觀火，才能長期做下去。

埋怨老天爺的人

在各種埋怨中，最笨的就是埋怨自己，最煩的是埋怨他人，而最沒用的是埋怨自己完全沒法控制的東西，如：天氣、風水、一個人的生辰八字、金融海嘯、經濟風暴、政治變天等。

我還記得在早年的時候，曾經和一位講師朋友相約到一個地方見另一個人。當我們搭地鐵到了某一個站，就在路旁等計程車。等著的時候，天開始昏暗起來，同時隱隱約約的感受到一兩滴的雨水灑下來。我的朋友就很擔心的說：「慘了，好像要下雨了。」

我聽了後沒有太大的反應。過了不久，他又在重複「慘論」，這一次他很有創意，他不用「慘」字，他說：「死了，就快要下雨.....。」

兩次我都沒給任何的反應，他才不再繼續講「慘」和「死」。基本上，如果天要下雨，你再怎樣講「慘啊 慘啊」的都沒用。

我這位講師朋友曾經有一個合作夥伴，這夥伴專門負責找酒店、召學生等事宜。曾經有一次，這個夥伴只因為一件小到微不足道的事情，就被這個講師朋友大罵一頓。

甚麼都罵一頓的後果

原來在課程當天，會議室裡面的一盞燈，在課程進行當中「爆滅」了（不是真的爆炸，而是燈泡裡面的鎢絲「砰」的一聲燒爆了），這講師就因此事大動干戈的大罵他的夥伴。

其實，燈泡燒了是屬於控制範圍以外的意外，再怎麼檢查都不可能知道電燈泡甚麼時候會燒掉。如果為了這個事情而動氣的話，就是一個很不成熟的行為了。

（那麼是否表示這種情況不能夠罵呢？其實做老闆或上司絕對有權力找碴，雞蛋裡面挑骨頭。但要有策略的罵，如果沒策略而純粹不斷的雞蛋裡面挑骨頭，後果是你的下屬一定會懷恨在心，然後伺機報仇。我們在以後的作品中會講到要人對你死心塌地的話，要會有策略的罵。）

就好像我老媽，她只會很不成熟的埋怨，沒想過解決問題，長期和女傭吵架。女傭雖沒在我們面前報仇，但有一天，我不小心看到一件讓我擔心的事情。

那一天，我媽如常的在廚房內罵女傭，罵完女傭笨後就叫她站到一旁去，因為她老人家要親自出手。當女傭經過我媽的後面時，她就作狀揮拳頭。

那一天過後，我盡快的說服我媽馬上換女傭，我不想女傭要報仇時，會把甚麼害不死人的分泌物滲入我們的食物中。

後來報仇的命運，就在我那位講師朋友身上被證實了。

埋怨者的命運

講師的夥伴在不通知對方之下，與他折夥，然後與另一名講師合作。其報仇的手段是：當我這位朋友在一家酒店辦課程的時候，對方就在同一家酒店辦同一個課程，而且還在同一份報紙、同一天，用同一個廣告詞。

後來，這位朋友又跟另外一人配合，用一些資金來入股。很幸運的在合作頭三年中，他所賺到的錢終於讓他擁有人生中的第一所房子，但他因為不明白「恩勞之分」（他只是開

國有恩，建國無功），最後還是逃不掉被折難的命運。

在這兩個過程中，他都在之後埋怨他的合作伙伴。兩次的經驗都沒有讓他醒悟過來，所以他到了今天還滿懷不甘，常埋怨說這些人沒有他哪會有今天的成就。他變成了「烈士」。

情緒自慰的惡性循環

很多人以為埋怨他人好像是人的天性，只是每個人的程度不同而已。但是，我要告訴大家埋怨不是天性，它是從環境學回來的惡習。埋怨者想試圖操控自己內心感受，但他的方向會害死自己。

埋怨是一種會讓人上癮的毒品，每埋怨一次，你心中的那股「烈士情懷」的自我安慰情緒又加強了一點，你下一次的烈士情懷「自慰」，就需要更大了份量。

換句話說，你越「自慰」就越需要「自慰」。

就好像狗嚼硬骨頭，嚼到牙齦出血，牠還以為是那根骨頭的血腥味，所以就嚼得更兇，而這又使自己流更多的血……

這種「孤傷自憐」的情緒，只會讓你覺得越來越壯烈，因

為你不小心用了本書前半部所提到的「循環解釋法」。

你越埋怨一個人，就會導致你越把自己解釋成烈士，而當你越來越是烈士的時候，你就會更埋怨他人……

當你越來越是烈士的時候，你就越想要保住壯烈犧牲的偉大感，最後，就越來越沒行動力。

這就是為甚麼我們稱誤用的情緒為「笨蛋藥物」，因為情緒本身是沒有好壞之分的，不過假如你用錯了解釋，你就會製造了一個萬劫不復的世界給自己。

而強者的外觀就像一個不受情緒主宰的人，甚至看起來好像是沒情緒的人，不過這個看法是錯的。

強者有情緒，只不過強者夠「自我」，所以他的「自我」才能凌駕於情緒之上，把情緒解釋成另一個東西。

但他這個凌駕的方法很危險，因為「自我」的強者是借入魔來提昇自己的功力。

入魔的極端競爭力

巧遇路霸

當我還在藥界的時候，某次與一同事一齊出差，當我們到了一家診所的外面準備要泊車時，看到了「陽人霸陰地」的現象：一輛小電單車霸佔了我們想泊車的房車位。

同事見狀就下車，然後把該電單車推到一旁，他才把電單車擺好，這時從診所中走出一個男人問他：「是不是你動了我的電單車？」

同事點頭默認，這男人就對他破口大罵：「為甚麼你要動我的東西？」

然後出其不意「啪！」一聲，一掌就打和同事的臉上，再指著他說：「以後不要亂動別人的東西！」然後走回診所。

我也看呆了眼，接下來所發生的事情讓我更加不知所措。

冷靜的猛獸

同事打開了車門後卻沒進來，他很冷靜的脫下了眼鏡，把它折好，再放在車內，然後開始步向診所。我心中覺得不妥，馬上把車泊好後，也跟著走進診所。

當我走進診所時已經太遲了，只見同事不動聲色的走到剛才那位打了他一記耳光的仁兄後面，如瘋了般的猛獸，對他拳打腳踢。

那仁兄的太太目瞪口呆的看著自己的老公被突發其來的攻擊打得全無招架之力，診所裡面所有的病人和護士也被嚇著了，醫生也推開了辦公室的門，伸出頭，傻傻的看著這一切。整個診所的男女老幼都進入能量最低點。

當這位仁兄被打得開始流出鼻血時，他的太太才醒過來，不斷的呼叫：「不要再打了！不要再打……」

這時，同事才停了手，然後我跟著他回到之前的泊車位。

石破驚天的冷靜

我認為那一天不可能談成生意了，更何況剛才打架的一幕

已經給醫生看到了。所以我拍拍同事的肩膀問他：「怎樣？要做生意，還是要去喝茶？」

只見他拿起自己的眼鏡，慢慢的戴上，還用手撫平自己的頭髮，然後似笑非笑的對我說：「我們來這裡的目的不是為了做生意嗎？」看到他這個舉動，我心中被他那出奇的冷靜嚇了一跳。

接著我們就回到診所裡面，只見他掏出自己的名片，交了給櫃檯處的護士。他說：「我們是代表某某藥廠的，已經預約了王醫生……」

最特別的地方是他的語氣跟往常一樣，就好像沒有發生過任何事情般。當時雖然還有很多病人在等著見醫生，但護士卻趕緊馬上帶我們進去見醫生。見到醫生時，他也像往常一樣的有說有笑，當然最辛苦的就是那位醫生，我見他是神不守舍的裝成若無其事。那一次的交易，醫生也出奇的很快下了訂單。

大家應該猜到了，我當年的這位同事就是我的「腦友」——陳氏。

我當時見到這一幕，我很下意識的感覺到「這個人不簡單，絕非池中之物」，他就是我們所講的「無聲瘋狗」。

我稱他為無聲瘋狗，不是完全沒有科學根據的。

冷血的心理病態者

史丹福大學、卡內基梅隆大學和艾奧瓦大學進行一項研究：研究員向四十一名智力正常的人進行研究，其中有十五人腦部的某個情緒部位反應，與普通人異常。講得更明確是：這十五人對很危險的事比較沒有感覺。

研究員要他們玩一個二十輪的賭博遊戲。根據美國這三間著名大學的研究，他們發現一般人到最後幾輪都會怕輸掉所有的錢，或者開始贏到一些錢的人，會「見好就收」；但是，這十五名腦部有問題的人卻沒有這種恐懼，他們會一直賭下去。

「正常」的腦袋對未知的事物，在面對五十對五十的風險時一般會比較敏感，有害怕的情緒，會逃避風險，恐懼失去自己擁有的。但，在這十五名「反常」人的腦袋中，輸贏好像不關他們的事，他們在風險的事物上沒有任何的情緒，並可以大膽做決定。

這種「反常」的腦袋是一種神經病，叫做Psychopath。

（我還沒有在華文書中找到一個很好的Psychopath翻譯，

一些書把它譯成「功能性神經病」，我覺得Psychopath最貼切的翻譯就是：冷血。）

精神科醫生如果要斷定一個人是否患上Psychopath，其中一個最重要的測試就是要對方讀一些字，從中測量他的腦反應。

Psychopath的腦內革命

舉例，如果我給你以下的這些字眼：

『天氣、山、刀、石頭、建築物、車、血、風、桌子、屍體、花園、狗。』

一個正常的人讀上列的字，一旦讀到「刀」、「血」和「屍體」，腦中的情緒中樞就會有反應了。

但是，對一個冷血的Psychopath，他讀到這些特別的字眼時，反應特別的低，一些研究者認為在Psychopath思想模式中的「語言中樞」和「情緒中樞」的放電體連接得不健全，這種病態叫做Semantic Aphasia（語意消失症）。

所以，有些冷血連環殺手被捕後，當被盤問時，他們在描

述自己殘忍的殺人事件時，好像是在描述第三者的事情，仿佛完全不關他的事。

（近期把Psychopath的冷血角色演得最淋漓盡致的就是《Batman: The Dark Knight》裡面的「小丑」。印象最深刻的就是他把刀擱在其他人的臉上，說要切開對方的嘴角，然後就「似遊戲非遊戲」的開始講他如何被他爸爸切嘴角的故事。）

如果你被敵國捉去，一個審問者為了要得到你所知道的國家機密，打了你很多下，但你還不妥協。對方開始用很生氣的語調、粗重的呼吸聲，手中還緊握一把刀指著你的左眼，恐嚇你說：「你如果再不說我就會先挖出你的左眼，如果還不說，就輪到你的右眼……」

這個人其實還有可能是個講道理的人。

你最怕遇到一個人在跟你講他要如何切你耳朵、割你舌頭和挖眼睛等等的次序時，講得很平靜，好像電台上的新聞播報員一樣。這種人才是最恐怖的，因為他沒有殘忍概念。

Psychopath的如幻性格

根據精神科的學者分析，這種Psychopath精神變態的另一

個特徵就和人際關係有關，他們會覺得身邊所有的人都不是真的，所有的人只是一枚棋子，他要怎樣玩、怎樣擺放就任憑他的喜歡，一枚棋子的存活對他來說，也沒有任何深刻的意義，它只是幫他達到目標的工具而已。

也因為他們覺得身邊的人不真實，所以他們在傷害人的時候，他們不覺得是在傷害著人，他們只是在傷害著一個幻影。

他們通常很有魅力和影響力，他們常利用人，但卻是一種單方面的利用，完全不管身邊人的感受，而且極端自我。

讀者們看到上面的描述，可能會拍桌子而道：「他媽的！我明白了，原來我的老闆是神經病的！」

確實，在國外已經有專家在研究大企業組織裡面所隱藏著的Psychopath，這些人不乏是大老闆、總裁、總經理等。而且，Psychopath覺得身邊的人好像都不是真的，他們只是棋子，而被運用來達到自己的目的，這不是「自我」的寫照嗎？

罵媚雙修的傳奇總裁

電腦界的傳奇人物，蘋果電腦總裁Steve Job就是這這種「自我」的領袖。平常罵下屬時會罵得很不給面子，在會議

時，聽了一些人的建議後，如果他不喜歡的話，他會當著大家的面說：「You call that an idea? My son can come up with idea better than that。這他媽的算是甚麼鬼建議？我的小孩給的建議還好過你這他媽的建議！」

但他罵了這個人後，過了一段時間若又需要用到這個人，Steve又會有辦法「引誘」（不是色誘）這個人再度喜歡他。當這個人再度的幫完了Steve，Steve又可以暫時不管他，完全不理會這個人的感受。

看起來，Steve很不應該，但請想想：電腦業是目前最競爭的行業，如果一個最競爭行業的總裁很關心他人的感受，很關心員工的感受，會有甚麼後果？

權謀法則

任何人都覺得自己是最重要的，不過「自我」行者多加了一個信念——「別人不重要」。

讀者可能也開始懷疑那個非常「自我」的Jack Welch，會不會也有Psychopath的傾向？那些厲害的領導人、企業家、偉人（愛迪生）等，是否也有一點冷血（Psychopath），所以他們在做決策的時候，不會因為害怕未知的變數而逃避風險？也

因此而大膽做別人不敢做的決定？

那麼，如果我們也沾上一點點的Psychopath能量，我們不就變得不容易受情緒的影響，更有膽識，而且也能變得更「自我」？

讓人又嚮往又懼怕的劇毒

我們對Psychopath的取向是屬灰色地帶。我們不鼓勵你要完全變成Psychopath，但同一時候，就好像盜亦有道般，我們認為Psychopath的一些特色，如果可以沾上少許，你的人格可能會有意想不到的優勢，你的氣質也可能附帶些常人所沒有的銳利度。

就好像日本有一種魚，身帶劇毒，不過牠不是全身皆有毒，而是某些部份才帶毒。哪一部份的肉最好吃呢？就是越接近劇毒部位的肉就越甜美，這種魚就叫做「河豚」。

在我們的《印象洗腦術》中有提到的「辯論大師」梁先生，對河豚有以下的精彩描述：

河豚色澤暗青，有黑斑點，肚子大，能否「毒中取珠」，要看廚師刀功，如何將薄如

紙的最毒與最具口感部位分開，就是其價值！生死、升墮共存，是最美艷的剎那追求。

權謀比喻

越亦正亦邪的武功，就越能出其不意，越能幫你登上武林盟主之位。

而Psychopath的元素就好像河豚肉，沾上了這個元素，一就是成為「自我」的強者，不然就會走火入魔。

六種不同份量的Psychopath

我舉六個讓大家深思的例子：

一，極端「自我」的Psychopath精神病患者，視身邊的人為不真實，把所有人當成達到自己目的棋子，而且因為完全沒有殘忍的概念，在傷害或殺害人時，不會感受他人的痛苦。我們稱這種人為冷血殺手。
(例子：Charlie Manson)

二，士兵本身不是Psychopath，更不可能極端「自我」，但我們也可以稱他們為冷血殺手。他們奉國家領袖

和將軍的指令攻打敵國，意圖進行種族清洗式的屠殺（Ethnic Cleansing）時，會視敵國的人為不真實，男的殺，女的姦了再殺，連女童也不放過。在戰場上，他們完全沒有殘忍的概念，在傷害或殺害人時，不會感受他人的痛苦。但他們對家人和自己族人就沒有冷血，可能還是一個很愛家人和朋友的大好人。（例子：以前侵華的日本皇軍，和現在非洲的一些軍政，甚至古代所有侵略性質的軍隊。）

三，極端「自我」的企業領袖，有很明確的企圖心，但除了企圖，其他的人、事、物皆被他視為不真實，把身邊人視為達到自己目的棋子。他有物質上的殘忍概念，所以不會殺害人，但他沒有精神上的殘忍概念，所以不會顧及身邊人的感受，隨時施展霹靂管理手法。（例子：Jack Welch、Steve Job、Bill Gates、Donald Trump）

四，極端「自我」的美女，有很明確的企圖心。除了企圖心以外，所有的人、事、物，包括她自己的身體，皆被她視為不真實，把身邊的名人、監製、導演視為達到自己目的棋子。因為對自己的身體沒有殘忍的概念，所以隨時可以施展引誘的人際管理手段。（例子：他媽的，不需要我指名道姓吧！不過，我是由衷的敬佩她。）

五，極端「自我」的政治家，和極端「自我」的企業領袖，有很明確的企圖心，除了企圖心以外，其他的人、事、物皆被他視為不真實，把所有人民當作達到自己目的棋子。他有物質上的殘忍概念，所以不會「親自」殺害人，但他沒有精神上的殘忍概念，所以不會顧及人民的感受，隨時可以施展說謊不眨眼的功力。（例子：所有政治家。）

六，極端「自我」的宗教修行者，有很明確的企圖心要解脫，除了企圖心以外，其他的人、事、物、富貴榮華、家庭皆被他視為不真實，把所有的人當作他欲啟蒙教化的愚痴眾生。（例子：釋迦牟尼）

江老師的過人定力

某次我巧遇江老師的朋友，閒聊之中這位朋友透露了一件江老師少為人知的事情。

話說很多年前，江老師才剛回到馬來西亞不久，他還未擁有自己的車，所以在頭幾年辦課程或到公司做內部培訓時，都依賴助理、朋友或計程車。

有一次江老師與某家公司相約好見面，準備洽談內部培訓的事宜，但當助理駕車來到江老師的家門前時，等了很久都不

見江老師的蹤影，結果那一天他們遲到了一個半小時。

到底江老師在做甚麼？

原來當天江老師在要出門時才準備要提交給該公司的「培訓建議書」，偏偏這麼巧，當天他的電腦出現了問題，結果拖了很久才做好。

不過，最令助理佩服的地方是，即使他遲到了一個半小時，他也不會有內疚的表現。他沒有向該公司負責人道歉，他只是很淡定的通知對方發生了甚麼狀況，然後還可以很鎮定的與對方繼續會談，真所謂「泰山崩于前而面不改容，千軍追殺于後而氣不喘」。

接受事實的速度和成熟度的關係

這位朋友就拿了這個話題來跟我討論，他問：「為甚麼江老師犯了錯還可以這麼鎮定？他到底有沒有同理心？他到今天都還沒碰過釘子，難道他的念力功真的那麼厲害？」

我當時用了一個比喻來回應他：『煮到埋黎就要食』。

這是香港人的一句民間諺語：即飯菜已經煮好端到你的面前，你就別想太多，吃了再說。

我再借用佛陀講過的一個比喻：一個人被箭射傷了后，我們第一時間是要治療他的傷口。拔箭，清洗傷口，不讓它發炎。並不是問他是誰射他的、在哪里被射、多遠射過來、為甚麼他要射你.....

也就是說，事情都已經發生了，再怎樣內疚，再如何的道歉，都改不了遲到的事實。與其介懷內疚，不如坦然點，然後做好該做的事情。

權謀法則

弱者要花很長的時間才能接受事實，強者
「馬上」接受事實。

這才是大丈夫做事的氣慨，也是「自我」行者該俱備的心理建設。

多年前我也曾經載過江老師，他要去見一家傳銷公司的總裁。通常講師見總裁都是穿西裝打領帶的，不過他竟然「自我」到可以穿牛仔褲和T-Shirt過去。當天我們到辦公室時，還遇到另一位相識的講師從總裁的辦公室出來，他穿著筆挺的西裝。當時我在場，只見江老師很坦然自在的與總裁對話，而且總裁也不介意他的穿著。（我們會在未來的書透露江老師與這位總裁互相過招的精彩對白。）

到底江老師是天生「自我」呢，還是他的腦袋也好像我那位「無聲瘋狗」的朋友般？

（江老師按：我應該不屬「無聲瘋狗」型，由小到大，我沒有打過一次架。只有一次在加拿大的時候，跟另外一個人在打電動遊戲Street Fighter,當我出遊戲奸招打贏他的那一剎那，我就被對方打了一拳，整個人倒在地上。我甚麼感覺都沒有，因為處於能量最低點。一生中就被打過那麼一次（被女人撒嬌捶打的不算）。我沒有給任何人打過耳光，我也沒有打過任何一個人。假如李老師的陳氏朋友好像我這樣在打著電動時被人打一拳的話，我看對方的會有不堪設想的後果。而我相信，李老師就是那種「無聲瘋狗」型,他要進行一件事，開始時會和顏悅色對他人明說或暗說三次，如果你沒有給他任何的明確回應，他就會不動聲色把事情做好！有時候，他做好了，當事人可能還不知覺呢！）

江老師這種「煮到來就坦然吃」的心態，在一些理應淒慘的人身上也可以看到更高的層次，甚至還會讓我們感受到人類生命力的頑強。

有一千個埋怨的理由，還有能耐不埋怨嗎？

朋友曾經借過我一套VCD，那是中國某藝術團的故事，

裡面表演者全是先天或者後天殘障的，有聾、啞、盲，或手腳殘疾的，但這些人竟然以其殘缺，開創出一套高超水準的藝術表演。

在這群殘疾者中，最讓我敬佩的是一個沒有雙肩的舞者。他不但可以用腳來穿針線，還可以騎腳車，獨自生活，下田耕作，打井水。這其實也沒甚麼大不了，一個殘障者生活久了，自然學會如何照顧自己。但當他被訪問時，我才真正佩服他。

這個殘障者受訪時，談吐平淡內斂，一點也沒表現出自憐自艾，也看不到憤怒或怨恨的情緒。他如此平靜反而讓我更為驚心動魄，心生佩服。

我猜想如果由臺灣人去拍攝一部這種尋找生命勇士的節目，受訪者會不會講到過去的時候，導演就要他們哭哭啼啼來煽動人心呢？

我看過台灣慈濟功德會的一些宣傳錄影，其中一個典型的例子就是一個女人生了有缺陷的孩子，她哭著說：「佛菩薩給我一個這樣的孩子……鳴…鳴……我就要接受……鳴…鳴……」

好了，請問大家，她哽咽的哭著講，她接受了嗎？

生命勇士與Psychopath的關係

我們的一位朋友就在香港拍過一系列這種弘揚生命勇士的節目。他說香港人拍的就會跟台灣的不一樣，其中一個例子就是拍攝香港紅極一時的金牌編劇的故事。此君在人生順風得意時是電影圈內的頂尖人物，後來因一場車禍，腦部受重傷，劇本書寫能力大大減弱，被現實的電影圈遺棄。他從甚麼都有，一夜間變成一無所有。

老大就會像里根總統式的幽默說：「你試一試肚子被人轟一槍後，看一看有沒有事？！」然後就笑笑拍一拍對方的肩膀說：「還可以，只要你扶住我就可以！」

言談間就展現出一種很「大丈夫氣概」式的精神。

我最近在北印度學藏文的一位同學是一位六十多歲的德國老太婆Rosita，她雖老態龍鍾但在自己的國家還讀著碩士學位，每天上完課還會到處走。有一天她在街上行走的時候，跌得頭崩血流，而且還流血不止，去了醫院兩次。

人性詭異問題

請問人是有了「大丈夫氣概」後才有街坊式語氣，還是先有了「街坊式」語氣才有大丈夫氣概？

言談之間，她帶出了一種無論是順境是逆境，都能隨遇而安的人生境界。而她這種街坊式的語氣，把發生在自己身上的慘事，很談笑風生式的講到好像是發生他人的身上，就跟我們先前所提的Psychopath有關了。

Psychopath殺手被捕後，描述自己殘忍殺害他人的時候，會講到好像是第三者殺人般，而生命勇士在描述自己的淒慘遭遇時，也會講到好像是講著另外一個人的故事般。

從Psychopath和生命勇士身上，我們看到他們的共同點：把自己的事情講到好像是講人家的事情，跟自己無關。

這種共同點是一種心理現象，它就叫做——「脫體」。

靈魂脫體的處世心態

靈魂脫體的經驗

有沒有聽說過有些人在發生車禍後，會有靈魂脫體的現象，發現自己浮在空中，反觀自己在下面的肉身被救護人員搶救著？

有些人則試過在手術台上，發現自己浮在空中反觀醫生們在為自己的身體開刀。甚至有些人在睡覺的時候，忽然發現自己的靈魂離開了身體，看著睡在床上的身體，然後開始神遊太虛。

以上的現象，使有些人相信人類是有靈魂的，這些人的經歷就是靈魂暫時脫體的經驗。在道家就有甚麼元神出竅之說，佛教就有意生身脫體，而西方神秘學則稱之為OBE（Out of Body Experience，脫體經驗）。

夢裡夢到的自己

其實科學家們對這現象的解釋，並非甚麼靈魂脫體經驗，他們認為這些人只是在做夢而已，而我們平日的夢會有兩種：第一種是自己身歷其境的夢，如：我夢到章子怡在我的前面，她伸手過來摸我的臉。

第二種夢是在夢裡面看到「自己」的夢。再用回第一個夢為例，我就不是夢中看到章子怡摸我，而是我在夢中看到有另外一個「我」被章子怡摸臉。換句話說，夢的內容是一樣的，只不過前一個我是參與者，後一個我是以旁觀者的身份來「看」這個夢。

我們大部份的夢都屬第一種，少數是第二種，而科學家認為那些經歷靈魂脫體的人，其實是在做著第二種夢：即他們並沒有靈魂脫體，只不過是在夢中看到自己的身體躺在床上。

這第二種夢的形態，就叫做「抽離」（Dissociation）。

靈魂脫體的生理效益

為甚麼有些經歷意外事件而受重傷的人會有所謂的「靈魂脫體」現象呢？

其實這是我們的神經中樞的「痛楚管理系統」作祟，因為當身體感受強烈的痛楚時，他下意識中要減輕痛苦，所以就會衍生出「靈魂脫體」或者「抽離」的現象，讓自己的「主觀立場」跳到身體以外。

當你的「主觀立場」轉移到身體以外時，你只是看到有一個「他」在痛，而不是自己在痛。

所以，往往那些經歷了很大意外事件的人，當救護人員來到時，會用一句很貼切的話來形容這些人——「魂不附體」，醫學上的名詞就叫做Shock（驚嚇）。通常他們的表情是睜大雙眼，視焦分散（Defocus），對整個環境視而不見，整個人好像傻掉般，因為他們的「主觀立場」暫時不在自己的身內。

身心法則

當你把視線焦點分散，保持宏觀的視野，微微放鬆你的下顎，心中的自我對話和念頭會暫時停頓。緊張的時候可以做做這個練習，西藏佛教的一些禪法，也借用這種方法來進入狀態。

可以馬上脫脫體的試驗

大家可以嘗試做兩個簡單的想像。

第一個是想像自己左手拿著一粒檸檬，右手拿著一把刀，然後想像把檸檬切成一半。接著左手拿起那半粒檸檬塞進自己的口中，嚼吸一口酸酸的檸檬汁。（留意自己的唾液反應）

第二個想像是想像在你前面二十呎以外，有另一個你，他左手拿著一粒檸檬，右手拿著一把刀，然後想像他把檸檬切成一半。接著他用左手拿起那半粒檸檬塞進他自己的口中，嚼吸一口酸酸的檸檬汁。（留意自己的唾液反應）

好了，你認為這兩個想像的遊戲，你的身體會對哪一個想像有更大的反應？或者說，哪一個想像會讓你覺得比較酸？

答案就是第一個。

第一個想像，你是身歷其境的想像自己嚼吸了一口檸檬汁，所以你的唾液反應比較大。相對的，第二個想像，你是看著前方二十呎外的另一個你在嚼吸檸檬汁，你的反應自然就沒第一個大。

第一個想像是視覺、觸覺、味覺皆重疊。而第二個想像，我們稱之為「抽離」。特別是觸和味這兩覺，皆從視覺元素中被抽離、分開，所以在NLP裡面也稱之為「視覺觸覺分離法」（Visual kinesthetic Dissociation）。

靈魂脫體療法

在NLP的療法裡面，這一個抽離的概念，會被運用得更具體化，而且程序更多。大部份NLP治療師，都用這個方法來幫人消除恐懼症、心理創傷，甚至幫助人以更宏觀的視野來看自己的人際關係。

假設有一位媽媽與女兒的溝通有磨擦，一般的做法就好像上面的第二個想像般，治療師會叫媽媽想像有另外一個自己在前方，而前面的這個自己正在重演著與女兒吵架，治療師此刻的工作是幫忙這位媽媽以第三者的身份（即靈魂脫體的抽離後）反觀自己與女兒的互動，進而從這抽離後的立場得到改善母女溝通的啟示。

治療師就在母親抽離而得啟示之際，把這個啟示移植到現實之中（通常是以心錨來輔助這個移植過程）。

脫體後的「再脫體」

如果客人的反應實在太大，治療師還可做「雙重抽離法」：

首先是想像前面有另外一個自己與女兒在罵架，而自己隔岸觀火般的看著他們在罵架，這是第一重的抽離。然後再想像從那「隔岸觀火」的「你」再靈魂脫體。換句話說，你看著「隔岸觀火」的你，而「隔岸觀火」的你又看著與女兒罵架的你，這就是第二重的抽離。

如果真的還是有強烈反應，有些治療師可能會再抽離第三次，但一般的個案，一重抽離就夠了，嚴重的個案才做雙重抽離，很少是需要用上三重的。

請注意，上面所描述的抽離治療法，我只是把一個大概寫出來而已，因為本書的目的不是為了教人做治療。而且這個療法有賴於治療師的引導能力，再配合上客人的想像力，才能奏效。有興趣者自行尋找你區域附近的NLP授證師。

如果要自己抽離脫體的話，該怎麼做呢？

如何成為宇宙一遊魂

這個自己脫體的方法也不是甚麼新方法，有時候當你聽人家講的一些浪漫廢話，可能已經聽過這個技巧的概念了。

有一句話講給有煩惱的人聽的話，大意是：「當你心有煩惱鬱結的時候，不妨想想你只是地球上芸芸眾生中的其中一個人，然後再從地球進一步想到銀河系，再從銀河系冥思浩瀚無邊的宇宙，就會明白地球只是浩瀚宇宙中的一小粒灰塵，而你的煩惱就是這粒灰塵上面的微粒子，微不足道。」

我們可以把這句浪漫廢話，變得更具體化，透過你的幻想力，想像自己的「主觀立場」（即所謂的靈魂）先飛到空中反觀下面那個煩惱的自己。然後再飛到地球大氣層處，如間諜衛星或Google Maps般反觀那遙遠的自己，接著再飛越太陽系、銀河系，直到了浩瀚宇宙。（可參考Jodie Foster的科幻心靈電影Contact，電影中的CGI電腦設計影像，做得很好，好像吃了迷幻藥般的飛到宇宙之外。）

當你的「主觀立場」站在浩瀚的宇宙時，就去感受一下那種浩瀚感，再保持著浩瀚感反觀還在地球上的那個「你」的煩惱。假如這個冥想做得好，你可能就會覺得自己的煩惱是微不足道了。

這個方法其實在這本書的上半部就有提到了，這個方法就是「宏觀轉移法」，即成龍大哥所說的那句話：「我犯了一個全世界男人都會犯的錯！」，他嘗試讓人從「所有男人」的宏觀立場來看他的偷吃事件，試圖淡化他的錯。

宇宙遊魂的副作用

但是要小心，這個方法不要常做，常做的話，可能會有過度的抽離，變成你的身體是在地球上，但你的「主觀立場」卻常浮游於宇宙間，變成一個不是腳踏實地的人。你可能也會覺得你的煩惱和問題都是不需要解決的，因為一切都會變成過去。

紅塵中「自我」行者的選擇性抽離

對於眷戀紅塵的「自我」行者，要抽離的話，就不需要去到這種極端。你只要策略性兼選擇性的抽離即可。

若我用回成龍大哥的那句「宏觀轉移」話術，他把我們抽離到「所有男人」的立場就夠了，一旦抽離得更遠、更宏觀的話，反而令更糟。他絕對不可以說：「我犯了一個過去、現在、未來，所有雄性生物都會犯的錯。」

換句話說，一個「自我」行者抽離的程度和目的，都是為了讓頭腦從情緒的綑綁中稍微清醒過來，然後頭腦才有多餘的

文字的恐怖詛咒力

我人生中的第一次思親

俗語說每逢佳節陪思親。你讀唐詩宋詞，當中不是有很多月圓思鄉的情懷嗎？但有沒有想過為甚麼這些文人都在佳節思親呢？

我在香港閉關學靜坐的最後一年，我記得那年的香港特別冷，據當時的報道，新界處某座山的樹葉都冷凍結霜了。當時我冷得發抖，偏偏這個天寒地凍來的真是應節，因為那一年是我最徬徨的時候。

我開始對教導我靜坐的師父有很多懷疑，看到了各種不對稱的資訊。我親眼見過師父向我們展示他的陰部，他的睪丸是收縮進身體的，陽具就如尾指的小指頭關節般大小（即一公分許）

後來讀南懷瑾先生的書，才知道這樣的修法是有問題

的，至於南懷瑾先生說修煉這種方法的人臉色會發黃的，我倒忘記了。香港術數界前輩王亭之（談錫永上師）的某一門生也認識這位老人家（師父）。他說，這位老人家年少時修道家法，結果誤修導致縮陽，老人家還用廣東話對他笑稱：「年少時的本錢，我現在是吃老本！」

意思是老人家常脫褲子給人看他那「消失的睪丸」，說這是馬陰藏相。另外，他展示他沒有喉結而自稱是打開了喉輪，為的就是得到徒弟的敬重，混口江湖飯吃吃而已。

其中我懷疑他們的細節很複雜，其中一項就是我的師父說他是羅候羅轉世（佛陀的親子），是諸葛亮，是十全老人乾隆轉世。他媽的，他害得我無心修禪定，常溜出去呆在書店一整天，尋找乾隆與諸葛亮的歷史，然後回去見他，假裝問問題而套他的話……

當時我心裡很煩，我沒有了方向，我能去到香港修行都是因為得到一批人的支助，我不知道該如何回去交代。

我當時真的很彷徨。我從旺角的地鐵出口，漫無目的的閒逛，我走到電話亭打了通長途電話回家向父母拜年……呵呵，兩年前，大年初一時，我還在佛堂打坐，現在竟然思親起來。父親接電話，我說了一句新年快樂就說不下去了，蹲在地上哭

泣起來，嚇得我父親一直追問我發生了甚麼事。

如果我是詩人的話，當下就可能詩意大發的寫下一首思親情懷的詩了。

我真的是思鄉嗎？

我人生的第二次思親

另一次是我離開台灣藥廠，跳槽新公司，從一個「人用藥」的頂尖銷售員轉去做「動物藥」。第一個月我做到的業績少得可憐，我很失落，不知所措，五味雜陳。

我偷偷躲在角落思念親情，胡思亂想起來……當天這麼巧的就是八月十五啊！

不過，經一事長一智，這次我用觀照的方法看著我的悲傷，看著看著我的情緒變化，我突然注意到一個我以前沒注意過的事實：我被騙了。

從真真假假中脫體

我是被自己騙了，原來我當時的情緒中包含了真情緒和假情緒，我發現我的憂愁是真的，思鄉反是假的。

注意，我當時的人生價值觀就是要賺錢，所以我的觀照就追蹤到這裡自動停了，而且也就夠了。如果我的人生價值觀是不同的話，我的觀照可能還會追蹤下去，還會有更多的答案，但再追下去的答案，未必對我賺錢有幫助，因此也不需要追蹤到前世去。

觀照法則

你的價值觀是甚麼，就會斷定你觀照到甚麼；你的價值觀不清晰，價值觀榜首經常更換的話，你觀照出來的答案也會相對的混亂。所以，這就是為甚麼我們一直標榜「自我」的重要。

我找到元兇，爬起來，重新整理思緒，改良話術，打開筆記簿，重讀顧客拒絕我的理由，設計新的話術……嘿嘿，第三個月我就達到了業績。

我當時所用的觀照法是很簡單的，它是依賴自我內在對話而做的，而內在對話就得依賴文字。文字有神奇的描述力量，但你若用錯了文字來對話，它的描述就會傷害到你。

文字……仙丹和毒藥的一線之差

「描述」是溝通和思考的工具，它是一把雙刃的劍，可以幫你描述你所觀察到的事物，但在描述著的同時，文字也會扭曲你對該事物的感知。

我常跟學員們講：「小心你的描述字眼！」我們的頭腦太喜歡解釋，用錯了字眼，就會為自己製造了一個錯誤的世界。

舉例：一個小孩子做某事而失敗了，父母可以對他說：「你這樣做是錯的。」

父母也可以說：「為甚麼你這麼笨？」

前者是批評孩子的「行為」層次（Behavioral Level），後者是批評孩子的「本性」層次（Identity Level）。行為層次屬較外在的，而本性層次則屬較內在的。若孩子長期性的接受了「你這樣做是錯的」和「為甚麼你這麼笨」的批評，兩者比較起來，後者的傷害性比較大。

權謀法則

為了效率而罵人，用行為層次的罵法；為了製造心靈傷害而罵人，用本性層次的罵法。

行為層次Vs本性層次

你再重聽上面的兩句話：「你這樣做是錯的，以後要改。」對比：「為甚麼你這麼笨？以後要改。」

你認為「做錯」後容易改呢？還是你知道「你是笨」了後容易改？

假設一個人是吃了不衛生的食物而病倒，另一個則是基因上的病，前者吃些藥可能就沒事，後者是先天性的，改不了，也治不好。

權謀法則

改「行為」永遠容易過改「本性」。

現在想問問大家：請問孩子犯錯是因為「行為」，抑或是因為他的「本性」？

我告訴大家答案吧！那就是沒有人能夠知道真正的答案，也沒有人能證明這位小孩子犯錯是「行為錯」還是「本性錯」。（註：生理上的病能證明先天或後天，但心理上的問題其界線是很模糊的。）

當我們注意到一個小孩犯了錯，大人就針對他的錯而描述，過程中我們就免不了開始扭曲了孩子的思想感知。在小孩的心目中，父母講的話，他幾乎會當成真理般的接受。如果你把問題歸納成是孩子的「本性」，你只會讓他更無助。無形中，你已經詛咒了他。

但同樣的詛咒描述法，如果知道它的運作方程式，你就可以反轉過來讓自己達到一個不受情緒影響的境界。

讓你遊戲人間的文字魔法

聖人和瘋子的無畏精神

在前幾篇的文章中，我們提到Psychopath的冷血境界，他們不把人視為真實，沒有風險意識，沒有恐懼感。

其實某些宗教的修行者進入狀況時，他在見到人時也會覺得那個人好像沒有甚麼真實性。境界再深入時，連自己也不覺得有甚麼真實性可言，這就是所謂進入無我相、無人相，甚至無眾生相的境界。而他們也會到達所謂的「無畏」境界，即沒有了恐懼感。

這種境界對一個信徒來說，就被認為是高境界，但對普通人來說，這種甚麼都沒有，一切如幻的境界，不就跟精神病沒分別嗎？

權謀法則

聖人和精神病只是一線之差。

而我本身也有一個相似的體驗，不過，我既不是聖人，也不是精神病。

最自在的演講者，最不會教人演講

有些曾經見過我演講的人問我，為甚麼我在講台上好像沒有絲毫緊張，不只是談笑風生，而且還很自在，好像講台就是自己的客廳般。

這個比喻形容得很正確，在心態上，講台是被我所「擁有」了，就好像自己家的客廳般，只不過在客廳我會大大聲的放屁，在台上就會稍微控制聲量（當然我們也有些策略上的方法來製造「擁有」講台的印象，這些方法容以後再談。控制放屁聲量的方法，商業秘密，不傳。）。)

其實，若有人要學演講的話，我不是最好的老師。第一，我不相信「演講」，任何傳統的講師訓練我都不相信。二，我沒有任何上台緊張的經驗，如果你問我如何消除你的緊張，如何上台不怕，我很難教人。

老實說，我聽過不少人分享他們上台的恐懼，書上也看過這方面的資訊，但是到了今天，我真的還是不明白上台到底有甚麼好緊張的？

一個反常的人

我也不是那些從小就上台演講的人，小學中學都沒上台的經驗，直到大學先修班才第一次上台表演魔術（此故事記錄在《印象洗腦術》）。之後在加拿大，最多只是跟一班佛教中人講講修行方法。從加拿大回到馬來西亞後，就直接的出來當職業講師。

我不知道這是天生的呢，還是我父母把我養大的時候，不小心灌輸了些甚麼奇怪信念給我，由我出來當職業講師上台的第一天，我就沒緊張過，一直到現在。

如果有人問我：「你在台上面對這麼多人時，你不會怕嗎？」

我的答案可能會讓你迷茫：「不會怕。相反的，我在中學時的人際關係，若與朋友一對一相處，我反而會有點怯緊，但對著一班朋友甚至是一群新朋友，我卻一點怯緊都沒，而且還很自在的跟他們談笑風生。」

群體與個體的交換遊戲

其實我在台上看著所有的觀眾時，觀眾的個別「人格」就

消失了，不存在了，我覺得這些人不是真實的。我就好像看著「藝藝眾生」般，你說我會不會有怕的感覺？

但如果觀眾群裡面的人，個別來見我的話，他們個別的「人格」就回復存在了。換句話說，阿貓、阿狗、阿花、阿草、張三、李四等，他們個別來見我的時候，我還可以看到個別「阿貓」、「阿狗」、「阿花」、「阿草」、「張三」和「李四」的存在。

權謀法則

「人格」有其獨特性，但一個大「群體」是沒有獨特性的。

換句話說，一人對多人的時候，我對著的「不是人」（即沒有人格），所以我的情緒反應反而少了；一人對一人的時候，我對著的就是人了。

但是，如果阿貓阿花等人全部一齊來聽我演講，我在台上時，阿貓阿花等的「人格」又消失、不存在了，他們變成了一個大群體——「觀眾」、「藝藝眾生」。

這不只是我這個「奸的好人」的體驗，有一很著名的「好的好人」也分享過跟我一樣的看法。

這個人就是偉大的特蕾莎修女（Mother Theresa）。

不能用群體來觸動同情心

九十年代有兩個女人很出名，她們兩個都熱心於慈善，一個是英國的黛安娜，另一個就是特蕾莎修女。

假如是論風采的話，黛安娜肯定是一個又漂亮又善心的女人，而特蕾莎修女就只是擁有善心而已。黛安娜去世時，很多人覺得惋惜，但我卻一點感覺都沒有。不過，我記得特蕾莎修女過世的消息一傳出，我雖然也沒流淚，但卻有很大的傷感。

可能我很主觀的覺得她才是真正全心的奉獻吧，而黛安娜，我始終覺得她是個明星。

特蕾莎修女一生奉獻給窮人，在她生命最後的五十年，她一直都懷疑上帝是否真正的存在，但她還是不斷的幫助窮人。台灣女作家施寄青就質疑過，如果特蕾莎修女不屬天主教的話，她的奉獻會不會更大？天主教是不允許避孕的，但很多落後國家恰恰需要避孕，而且愛滋病在落後國家也很猖獗，天主教的傳教士，若教這些人使用避孕套，就是跟上帝過意不去了。

特蕾莎修女曾經說過：「If I look at the mass, I will never act. If I look at the one, I will。」（假如我看大群體，我不會採取任何行動。假如我只看著一個，我會。）

如果給她看宏觀的貧窮數據，比如多少個孩子死於飢餓，她感受不到數據的痛苦。但假如她看到一個人的痛苦，她才有辦法感受到，她才會主動幫人。

特蕾莎修女的這個宏觀微觀的感受，美國的經濟學家曾經將之做過實驗，經濟學家認為人要有明確化的指示，內心的情緒才會被「定錨」下來，若沒有明確化的界線，再悲慘的故事（死更多的人）都只是一個數字，而不是人，後來心理學家也根據這個理論研究軍隊殺人時是數字不是人，因為他們頭腦的明確界線已經模糊掉了。最後這個研究也變成了經濟學家如何寫文案煽動情緒的一種行銷策略。

權謀法則

越宏觀的描述就越抽離，越微觀的描述就越投入。

文字描述的魔力

所以，我每每聽到宗教界人士開口閉口講要「渡眾

生」，我就會搖頭，因為他們想救的，是一個宏觀「大群體」的概念，不是一個實體的「某某人」！

美國的某位經濟學家說過拯救「大群體」，沒有明確界線的慈善，很可能會蒸發掉慈善的資源！而捐助者也需要有明確的界線才不會浪費慈善資源。

你想拯救整個宇宙的眾生是偉大的，但「眾生」的這個宏觀概念，未必能夠觸動到你的慈悲心，反而讓你的情緒不投入。

所以，當一個上台的人想「這麼多人看著我，我會怕」，他是把群體描述成很多個『人』。

『人』就是一個微觀個體，每一個『人』都會觸動情緒，你說他現在的情緒反應大不大？

而我在台上時，則像那些想「渡眾生」的宗教人士般，

權謀法則

「自我」行者選擇性把環境的人、事、物納入抽離的宏觀，降低了外在世界的真實性，我們稱這種人生境界為「遊戲人間」。

訓練和比賽的分別

在職業運動員的生涯中，有分「訓練」（Train）和「比賽」（Compete）兩個部份。

俗語說：「養兵千日，用在一時。」運動員大部份時候，就是在做「訓練」的動作，然後到了收割成果之日，就是他們去參加「比賽」的日子。所有的付出、辛勞、學習，就在比賽當天，兌換成名氣、榮耀（獎牌）、獎金（國家給的）、錢財（廣告商給的），甚至女人。

理論上，訓練得好，就比賽得好，但事實上比賽和訓練最明顯的分別就在於「環境」的不同。

那個負責掃地的清潔工人在場。但一上到比賽的戰場時，你發現整個環境跟你訓練的時候不同了，特別是如果你到敵國的賽場，所有的觀眾都噓你，一旦你的對手稍占上風，整個賽場就歡呼，給你帶來很多很多的干擾。

內在的環境就是心態上的。有些運動員在訓練的時候，有特別好的表現，容易進入狀態。但一到賽場卻發揮不出來。訓練時得失心弱，而比賽時得失心、壓力、責任感都強，就會干擾一個人進入狀態。

一個運動員若能不把比賽當真，甚至視比賽為另一場「訓練」，放下得失心，不執著，就能揮灑自如。這種不執著的狀態我們稱之為「遊戲人間」。

權謀法則

在強者的眼中，沒有比賽這回事，全部都是訓練，所以極端者的行事才夠放、夠狠、夠膽、夠力。最極端的強者可能到了面對死亡的時候，也當作是訓練。

很多人看到我在台上好像在自己客廳般的自在，是因為我在台上的時候，就會自然進入「遊戲人間」的狀態，視整個講堂和觀眾為一場遊戲，而這個遊戲的主角就是我，其他人都是

配角，只有我的角色是真的，其他角色全是虛擬的，因為我把這些觀眾都描述為宏觀的「芸芸眾生」。

這種描述歸納法，也可以在很多方面派上用場。

狗心理學的秘密

美國有一個很出名的訓狗師，專門訓練名人的狗。再兇的狗，見到這名狗心理學家出現時，大概十到二十分鐘內，兇狗就會開始聽話。有些狗還會對他一見如故，馬上聽話。

他說很多人都犯了一個錯，就是在跟狗取了一個名字後，如Buddy、Jenny、Lulu、Coco等，就開始把狗當成是『人』（person），然後用人的心理學來對狗，結果「把活馬當成死馬醫，越醫越慘痛」，越訓練就越不聽話。

狗是群體動物，在群體裡面必定有領袖，而狗之所以能被你訓練得聽話，是因為牠認為你也是狗，只不過你長得很像人而已，牠視你為他們群體裡面的領袖。

他也說在狗的心理學裡面，狗就是需要你把它當成狗，而不是當成人來看，這樣才能領導牠。口頭上是叫牠Jenny，但你的心態和行為上，首先要把Jenny歸納入更宏觀的「狗」，

然後把自己定位為牠的「領袖」去領導牠。

情場常失意的好男人，也要好好的向這位訓狗師學習，因為好男人也犯上同樣一個錯。

把女生變成「超真實」的慘局

很多男人都應該有過這樣的經驗：你越喜歡的女生，就越難追到手；但你不是特別喜歡（但還有興趣）的，卻輕易的就上。

如果你看過了我們之前的書，應該知道你越喜歡對方時，你的舉止就告訴了對方「你很需要她」，最後的結果就是她完全掌握主控權，你則要等待她給你「開恩」。

反之，你不是特別喜歡對方的話，她不覺得她擁有主控權，而你的價值就會提高。

但你的問題是：「難道我他媽的一生人就只能跟我有興趣但又不是太喜歡的女人在一齊嗎？」

其實當一個人很喜歡一樣東西或一個人時，情緒一大動，就會把那一樣東西或那個人變得越來越真實，甚至變成

「超真實」，所以才會迷失本性，喪失理性思考，被對方或幻想中的對方所牽著走。

而且你這外在的對象很無辜（被你喜歡的人），因為她根本不知道自己被人當成比真實世界更真實的人來看待。

權謀法則

心中的真假，取決於你注入的情緒的多寡。

男人面對美女或心儀對象時，會把她當成了阿花、阿妹、阿怡等微觀個體。如果他們又把這一位女生視為「真命天子」或「正妹天女」的話，渴求、壓力就大了，然後所有好男人的「毒素」就開始浮現：不斷打電話給對方、每天十五通問候短訊。

當女方覺得很煩而不回短訊時，好男人就緊張得決定要「破釜沉舟」——傳肉麻短訊。

後果將不堪設想。

把妹王的心態……降低美女的真實性

相反的，一個男士面對一個只有一點喜歡的女性，得失心

就自然弱，對方在自己腦海中的真實性就下降了，自己會比較理性，也比較容易的放鬆。

有些人說，追求異性要做回自己，如果你喜歡對方已經喜歡到接近瘋狂的境界，已經迷失了自己，又焉能做回自己呢？

其實做回自己，就應該像身處於自家的客廳般的自在。在自家的客廳，自己才是真正的主人，其他的都是客人。

權謀法則

一個人夠不夠「自我」，就主宰了他容不容易做回自己。

好男人要學習如何從「美女」的魔掌中脫體抽離，每次想起心儀的「美女」時，須重新定義，把「美女」納入更宏觀的「女人」裡去。

如果見到「正妹」，千萬不要沈溺於「哇德髮！這麼漂亮！哇！你看她的腿……」的想法，這只會觸動更多讓你緊張的情緒，甚至引起過多的慾望。

你要對自己講：「好漂亮，但，她還是『女人』一個！」

冥思一下她只是藝藝女生，照樣會放屁打呃挖鼻孔流鼻涕，這樣你的情緒就會穩定和輕鬆下來，之後才去和她互動。只要把舊的「美女」標籤捨棄，換上一個新的標籤——「女人」，你就有辦法開始掌控自己的「心」，不讓你的「心」亂來。

我心亂和性亂的經驗

由於我本身對於「心」的修行和潛能開發有濃厚的興趣，於是在二〇〇八年的四月份，我前往美國的紐約州，尋師閉關。整個閉關課程共有十個人參加，它是一個三天的禁語唸咒修行。

在入關前，師父就跟我們解釋關中修行的規矩，其中一個規矩是：唸咒時打妄念神遊太虛，我們就要從念珠上倒扣二十五顆珠。

第一天過去了，沒事。但在第二天的時候，我就遇到一個措手不及的狀況。

那天早上起來唸咒開始，我就一直有很多性幻想，一直唸咒就一直情不自禁的幻想要搞哪幾種類型的女人，要怎樣搞，甚麼時候搞，為甚麼要搞等，害得我不斷的倒扣念珠。

當性幻想的雜念多到我忍不住時，我就張開眼睛（靜坐時若現幻象，一張眼睛，幻象就會中斷），然後深呼吸讓自己心情平伏下來。之後我再閉眼唸咒，但過了不久，他媽的性幻想又來了。

老實說，我不再年輕，已經很多年沒經歷過這種澎湃的性幻想，更誇張的是，性幻想強到我有點喘不過氣來，還他媽的讓我有生理反應——「蒙古帳篷」。

隨「波」逐流，口水直流

閉關參加者中有一個墨西哥女人，她的身材一流，特別是她的臀腰比例，應該就是性學家David M Buss在書中所描述那種最吸引男人的1:0.7（視覺上的橫面比例，不是立體的周圓比例）。有一幕我記得最清楚，當我一面唸咒又一面跟自己內心的性幻想交戰，最後終於忍不住張開眼睛中斷幻想。

豈知我一張開眼睛，就看到這位美臀女王剛巧就在我前面拜佛，她的美臀朝著我的方向。她彎腰下來做全身投地的拜佛動作，然後再站立，再彎下去……

眼看著緊包在她運動褲中的「圓潤堅挺二姐妹」，簡直是虐待。我心中直呼：「Oh Shit!」……但我又不捨得閉眼，她還拜了很多次……而我心中的吶喊，漸漸的從「Oh Shit!」轉

成「Oh Yes! Oh yes, please! Oh!再來一次。」

我一直目不轉睛對著墨西哥女人的臀部的唸咒，就一直用眼睛「品嚐」著這種難得的因緣巧合……她拜完後，我看看我的念珠，嘆了口氣，開始倒數。

雜念學

後來我心想，我們唸咒是要計數的，再這樣下去豈非永遠唸不完？我決定要用抽離的方法來控制自己的念頭。

我發現原來雜念如何影響人，是一門深奧的學問。當時我注意到自己有性幻想，或者美臀女王激起我的幻想的時候，我的念頭會被拉了進去，隨之就開始沈溺在幻想中。而且幻想中會有特定的題材，有主角，有鏡頭。我的思想就跟著一個又一個的畫面，一個又一個的感受而跑。例如：這些畫面有暴乳的，有環肥燕瘦的，有風騷的，有柔情的，有呻吟的等等，這些其實全都是「微觀」的念頭。

修行感言

幻想中的慾望，永遠強烈過現實中的慾望。

而且，有幻想的時候，我內心可能也有一些如「Yes!」「哇！實在夠騷」等的自我對話。

所以，我決定把它們換成宏觀的標籤。

統馭了心魔

當下一次性幻想出現時，與其「哇！哦！咦！」的，我就在注意到有幻想出現時，不管它的題材、主角、鏡頭、感受，我都一一把它標籤為「哦，有慾望。」

一律的把不同主題的性幻想，全部納入較宏觀的標籤——「慾望」。

我開始覺得有一點點效果，然後我再把這些「慾望」（即性幻想）納入更宏觀一點的標籤——「貪念」。

很快的在一個多小時後，我的性幻想明顯少了，就算出現，它影響力也比較弱，情緒的成份也少了。

接下來的一天半，我總算很安寧的過關，不再受性幻想的干擾。

至NLP愛好者

我這個抽離法跟Chunking Up「往上歸類」的理念是一樣的，只不過我把它用來學習控制自己的意念。

因觀照而解除情緒的真實性

其實，當你觀察著一樣東西時，就表示那樣東西不是你。我能夠觀察到前面的一輛車，就表示「車」不是我；我能觀察到我的衣服，就表示「衣服」不是我。那麼我能觀察到我的手，請問「手」是不是我呢？

其實，若以文字和文法的描述，「我的手」這三個字就已經透露了「我」不是「手」，手只是屬於「我」的。

那麼，如果只要我觀察到我的「貪念」，貪念就自然與我抽離了。這不表示我一貼了宏觀標籤，我的貪念就消失，而是我覺得貪念對我的影響就變弱了。也不是說本來很生氣，一觀察自己的生氣時，馬上就不生氣，而是你覺得那個「氣」開始消失其真實性。

舉例，在本書的前面，我提到一個朋友要和我去一個地方見人時，天好像開始要下雨，他就開始進入「微觀」的描述，一直跟我講：「慘了，要下雨了。」如果，他要脫離這個情緒的話，他就要把他的這個情緒納入宏觀。他應該要對自己說：「哦，擔心的念頭。」

甚至可以對自己說：「哦，這是我的擔心的念頭，但我不是擔心的念頭。」

你害怕的時候，就重覆對自己說：「這是我的恐懼感，但我不是我的恐懼感。」

甚至如果你有很強烈的情緒，但你不知道如何描述，就把你的精神專注觀照著它的感覺，然後重覆提醒自己說：「這是我的感受，但我不是我的感受。」

如果你需要上台演講，但又覺得很緊張，就先對自己說：「這是我的緊張，但我不是我的緊張……」重複到你的心開始有點抽離，然後躲在一邊看著你的觀眾，對自己說：「不管他們是誰，他們都只是『人』一個。」

如果已經看過我們的第一本書，你就明白甚麼叫做機器人，你也可以看著觀眾，心裡說：「不管你們是誰，你們都只是機器人。」用這種觀照的抽離法，直到你覺得抽離的程度已經足夠讓你不受情緒的影響，就可以停下來，然後開始問自己問題來激發思考。

而激發你思考的問題可分「哲學家」問題和「權謀家」問題，我們比較注重後者。

權謀家的腦力修煉

一則考題

想像一下有一個仙人出現在你的面前，祂說祂跟你有緣所以現身來幫你，不過仙有仙規，祂只能答你的問題，不管你問甚麼，祂都有答案。

但是，祂只能答你一個問題，你要怎樣把握這個良機呢？

還未有罪名就已經被定罪

李老師小時候，有一個缺陷，他一講話就會口吃，經常詞不達意，比如他想說「媽媽，哥哥在床上喝水」，往往會說成「媽媽，床上喝哥哥的水」。他的父親就把這個口吃的現象與錯亂的說話描述成是李老師笨。

他的父親教他織藤椅，他織不好，被父親說他笨，教他砌

磚他又砌不好，又被罵是笨，所以在小時候他特別膽小、沒信心、覺得自己笨。

但李老師的哥哥就不同，他的父親教他織藤椅、砌磚，他都做得很好，當時全家人都覺得他很聰明。

請問，口吃、錯亂的說話、織不好藤椅、砌不好磚，是不是代表一個人笨呢？

答案是：不一定，因為我們還沒給「笨」下定義！

換句話說，罪名的定義還未有，人就被定罪了。

一個可能會招惹家暴的問題

一個人口吃、織不好藤椅、砌不好磚，就只能簡單的代表他口吃、織不好藤椅、砌不好磚。

至於能否代表其他的東西，我們是沒法下判斷的。

就好像你還是小孩的時候，媽媽吩咐你洗碗，可是你不小心打破了碗碟，媽媽就破口大罵：「連這等小事都做不好，將來你怎樣做大事呢？」

她甚至可能因為你家務做不好而罵你將來會一事無成。如果媽媽的指責能夠成立的話，那麼洗碗的大嬸豈非就可以當上微軟的總裁？而天天抹地的校工不就可以當Jack Welch的接班人？

一個受過思考訓練的人，就會挑戰道：「你認為洗碗做不好，將來不能做『甚麼』大事？」

權謀法則

思考的能力取決於對文字有細密的區別，說服的能力取決於能夠巧妙的運用模糊的文字。

如果有小孩能夠問出這個問題，這個小孩絕非池中物。如果你是父母的話，應當訓練你的小孩多問這一類問題。相反的，如果你的父母喜歡亂打人的話，這種問題千萬不要問他們，他會覺得你的智慧超越了他們而火大。

所以，當年李老師學不好父親所教的，他也不敢反問：「我學不好是因為我笨，還是你教得差？」

抽象與實體的混淆

請大家分析上面的這句話。請問，有沒有人知道李老師當年學不好這些手藝，是學的人笨，還是教的人差？

其實，沒有人能夠肯定的告訴你。可能是李老師有一個特定的學習模式，而他的父親又有另一個教學模式，很有可能學的人也不笨，教的人也不差。只不過，他們倆還未找出一個契機的「橋樑」。

當你想：「我為甚麼會這麼笨？」你的思考方向就會朝向自己的「能力」問題。

但當你想：「我們還沒找到契機的橋樑。」你的思考方向就會開始朝向尋找「方法」。

「能力」和「方法」有甚麼不同？

「能力」是很抽象的語意，朝這個抽象的方向去想，就會影響你的情緒，同時也會給自己很多一廂情願的解釋。

一個懶人若朝「能力」的方向去想，他在問自己：「為甚麼我這麼懶？」之後，他最後的答案必然是「天生的」、「我

不知道，但就是懶」或「我懶是因為我懶」。

一個觸動情緒的資格問題

比如說，美國現在要找你當他們的總統，你會想：「到底我有沒有『能力』做美國總統？」你一想到能力，你可能屎尿齊齊流出來了，沒有信心了。

你會想「我是華人，可以嗎？」、「我沒有參過政，能嗎？」、「我沒有做過任何大決定，現在又要決定金融海嘯的救市計劃，又要解決伊拉克問題，搞不好被恐怖份子襲擊白宮，如果外星人降落地球，又要決定是要打還是要和談，我做到嗎？」種種的擔心、情緒，都是從你問自己「我能嗎？」開始。

「能力」變成了一個資格問題了，你一就是有，不然就沒，你的答案將變得非常刻板。

就好像我跟章小姐說：「你講普通話捲舌得那麼厲害，能不能夠放一條粗線入口，然後用舌頭將之打結？因為我只找舌頭厲害的女朋友。」（註：《心魔行銷》中有教如何表演這個打結的技巧）

她可能就會捉著我的手，很緊張的問我：「不打結可以嗎？我現在學著西班牙語，是要彈舌的。」

理性的出路導向

假如你想：「到底我有甚麼『方法』可以做好美國總統總？」你可能就會開始想：「領導的方法到底有多少種？有甚麼方法能夠令白種人聽我黃種人的命令？唉，對了，那兩個馬來作家的《印象洗腦術》中好像有講盜雷術，好，先記錄在案，我可能到白宮的第一天就要用上了……」

你看！一旦從「方法」導向入手，就會激發你的思考與學習力，你就會開始留意之前沒有留意到的出路。

再說，你做錯了事，你一想「是不是我的能力有問題呢？」的話，你的情緒就受影響了。對比之下，如果你做錯了事，你一想「是不是我的方法有問題？」時，你的頭腦就開始動了，學習的欲望就出來了。

方法和能力的因果關係

我們在權謀課程當中常講，不要去設想我的能力夠不夠，而是要設想我的方法夠不夠多。常討論「要做甚麼」和

「如何做」，就是開始進入權謀派之門的前提。

告訴你，當你的「方法」越來越多時，就代表你的「能力」越來越強。

權謀法則

「方法」是能力的種子，「能力」是方法的果報。

你不需要多想你有沒有能力的果地問題，你要從因地開始去想，你的方法對不對！

效果導向的思考方法

之前我們提到一個說自己「我懶是因為我懶」的人，這種人與其問他「為甚麼這麼懶？」（這是「能力」問題），不如用更好的問題問他：「怎樣的情況下，你會勤力？」「你以前有沒有試過很勤勞用心做事？」「有沒有認識一些人是很勤勞的？如果你是他的話，你會怎樣做？」

如果每次被客戶拒絕，與其問自己：「他為甚麼拒絕我？」不如用更好的問題：「還有幾多個方法可以說服這種人？下一次遇到同樣的問題要如何應付？」

被女生拒絕後，與其問：「我這麼有誠意，她為甚麼還不要我？」不如用更好的問題：「我已經用過了甚麼方法？還有甚麼方法沒用到？下一次有同樣問題的話，我要怎樣『勾魂』？」

權謀法則

要變成「效果導向」的權謀人，你要常問自己What和How的問題。要成為「解釋導向」的宗教家或哲學家，常問Why的問題。

要訓練自己在遇到情緒波動之時，（一般都是挫折或打擊），馬上想What和How的問題。要注意，須訓練到自己一遇到挫折就會自然的想「效果導向」問題。

能不能夠遇到情緒波動時才想呢？

不能！太遲了。你要在平日大大小小的事情上都著手問這類型的問題，問到習慣了後，你才有機會一遇到障礙時，思考方向即刻趨向效果和手段。

如果平日沒有這個「效果導向」的思考習慣，一遇到沖擊時，你只會跌回到你平日的習慣中。如果平日你習慣了埋怨，

這個時候你就會開始怨天尤人了。如果你平常習慣逃避，這時你逃避的習慣就會浮現了。

效果導向轉移情緒的力量

我記得我們的第一本書《勾魂奪心洗腦催眠》剛上市不久時，我們曾經要把書擺賣在馬來西亞的一家小型連鎖書店，它拒絕了我們。第二年我們就拿了《財色戰場》和《勾魂奪心洗腦催眠》再和他們洽談，這一次他們更明確的拒絕我們，他們說：「這麼邪的書，我們是不賣的，以後你們不用再拿書來了。」

老實說，當時我聽到這種話，也很生氣，還跟李老師開玩笑的說：「他媽的，真想拿石頭去丟他店面的玻璃窗。」不過，這個生氣大概只是維持了五分鐘，我就講了一個點子出來，我和李老師就大笑一頓。

我當時所想到的點子是很簡單的，既然這家薄有一點名氣的書店拒絕賣我們的書，我們就在廣告上寫：「我們的書太具爭議性，連某某書店都不敢賣。」這就可以變成我們的賣點了。

很奇怪的在我一想到這個點子時，我的氣就沒有了。注

意，我不是原諒了他們，我只是覺得如果我把挫折變成能幫我賺錢的時候，思考的方向就不同了。我覺得你他媽的不買我們的書，我就用你來做我的宣傳賣點。

游 / 田

就會告訴你說：「不能。」

接著祂就「咻」一聲化作青煙消失了，祂可能想不到祂的任務可以這嘛快完成，只留下一個銀無存於世。

人，有會心的微笑，終於明白甚麼叫做「借假修真」。但你若能夠在會心微笑之後，選擇不相信我們，恭喜！你是「遊戲人間」的高手中的高手。我們兩位《奸的好人》作家向你致敬。）

借假修真 以騙悟命

第五章

有計劃的目的就是 要忘掉計劃

做生意能否全依計劃而行？

壹傳媒的總裁黎智英某次被邀請做演講，據說未輪到他

賭王答得很坦白，他說難道真的有人能夠設定了計劃，然後百分百依計劃而行嗎？所謂的生意計劃，幾乎沒有一個是可以依計而行的，因為現實中的變動實在太多了！

多少個企業家可以如黎智英和何鴻燊般坦白？

中國的賭王之王

當年鄧小平南巡，大聲疾呼：「我們要改革！要開放！」鄧小平下決定的時候並不知當時的「中國」會變成今天的「中國」。如果現在是失敗的話，你又會否覺得鄧小平是笨蛋呢？

如果是從「正在做」的那段時間來判斷，真正的問題就出現了：鄧小平「摸著石頭過河」改革中國時，他要讓中國一部份人先富起來，站在共產的社會主義來看他的決策，就是不「共產」了，他反而是在做著一件錯事。

結果鄧小平成功了，中國成功了，大家以結果來判斷過程，今天普羅大眾皆說鄧小平很偉大，有遠見。

有些較敏銳的評論家則認為與其說鄧小平有遠見，不如說他有大丈夫賭一賭的勇氣。他當年做下這個「改革開放」的抉

擇時，他根本不能肯定成效到底有多大。

但，我看到的鄧小平則不是「遠見」，也不是有「賭」的勇氣。我看到他有另一種思想……

NLP大師「多刀斬一麻」的抉擇方法

NLP的其中一位著名研發者就是Robert Dilts，他也一位治療高手，其中較有名的故事是他幫助了他的母親轉換信念，從而根治了她的癌症。

曾經有一次在課程中，他被問及：「NLP有上百種不同的治療技巧，而每一個客人的問題都具獨特性，你在做輔導治療的時候，以你這麼多年的老經驗，你怎樣判斷這個客人適合採用哪一種技巧呢？」

Robert Dilts抓抓後腦，尷尬的笑笑說：「老實說，我真的不知道哪一種技巧適合哪一個客人的哪一個問題……我只是把十八種兵器，一件一件的擲在他身上，他總會被一件兵器插到吧。」

這可說是個很有智慧的答案，Robert也算是一個坦白的強者。

有計劃的目的就是要忘掉計劃

大部份人的計劃是這樣的：腦袋大概想了一個大方向，從那個方向再分段定下多個不同等級和不同時段的目標（長中短期等），環環相扣，然後再從短期目標拉回「目前」，再問自己目前最基本的第一步要做甚麼，然後就去做。

當計劃到達了某個預定的時段，或出現了計劃預定的某個成績，實行者就開始進行計劃中的第二步，以此類推。

其實，更正確的做法是，當你從最終最遠的目標，回想最初第一步之後，你最好把計劃中接下來的其他步驟全部忘掉。

把你的資源和精神，只集中在第一步即可。我告訴大家，計劃中的第二步是很少機會依時、依境出現的。現實中的第二步，就是從你走過的第一步經歷中衍生和推算出來的。

權謀法則

大部份的計劃，只有第一步是真的，對其他的步驟則採取不執著的態度。

計劃是用來騙自己的

換句話說，所有的計劃都是假的，它是用來借假修真，騙你走出第一步而已。

一旦你走出了第一步，借假修真的目的已經達成，「計劃」先生就可功成身退，你則繼續走下去。你萬勿把本來是借假修真的東西當真。

計劃弄出來過後，就要把它放在腦中的檔案，是用來安心而已，用來安撫自己的理性。因為心安了，所以腦袋能挪出了一些空間，人才能變得靈活，才不會過度緊張而忘記了把記憶檔案中所知道的對策，拿出來運用。

基本上，Robert Dilts在做NLP療法時，他觀察了一個客人後，只要他一覺得有哪一個技巧最可能有效的，他就馬上出招，也不去分析，也不去考慮。

如果有效，繼續。如果沒效，他才想：「咦？他剛才好像有這X反應，還有哪一招是可能能夠幫到他的？」想完後，再出招。有時候還會把不同的招式合并一起用。

太過於執著NLP技巧的步驟或方法的學員，看到大師出

招，通常會眼花撩亂，而且心裡還會問：「咦？為甚麼你出手的和你教我們的有點不一樣？」

執著了計劃的下場

跟足計劃的人只有兩個可能性下場：一，跟不到而崩潰；二，跟到的計劃走卻沒有想像中那麼好的成績。

這就好像你已經準備好了一張清單，設定了在約會時跟對象要講甚麼話、做甚麼舉動，但怎知有意料以外的事情發生時，結果你的全盤計劃將崩潰，因為你不知道該如何再講下去。

或者演講的時候，如果完全跟著自己所定下的講稿去講，那將是一個沒有驚喜的講座，而且一旦有參加者忽然拋出一個你沒想過的問題或狀況，你的整個演講計劃就會崩潰。

我以前的一個股東，他所定的計劃是最完善的，從何日要花多少錢，到何月我們就會賺到多少錢，到何年我們的公司會有多少現金、資產、員工等等計算，他都可以一一的把細節擬定。哇！簡直比算命的還誇張不知多少倍。

權謀法則

過度詳盡的「計劃書」就會變成「廢話書」。

我從不定甚麼長中目標與計劃，因為我的方法是從每個小變化做起，我稱這種做法為「街頭策略」。

街頭生活的抉擇法

這種模式就好像一個身無分文、手無寸鐵的人流落於完全陌生的街頭上，而這個街頭是三教九流、龍蛇混雜的地方。你要在這個街頭活下去，就每一分每一秒都要不斷地做決定。

你必須要很快的就做難做的決定，如果決定一做錯了，你得馬上又從這個錯開始，再做下一個決定。

街頭上所做的決定，你不能投以太多的感情，更不能太過顧著自己或人家的感受，因為你「沒有時間」去感受。所以，這些人會對情緒和感受不大看重，而且還會帶有一點 Psychopath 的能量。

一個搞笑版的「街頭生活抉擇法」就是周星馳在電影《功夫》中的其中一幕：他與夥伴假冒黑社會份子來到臥虎藏

龍的功夫小鎮，打算收保護費，結果沒收到保護費，他還被眾人包圍時，他即時下決定說：「要打就一個對一個的打。」

然後，他看到人群後有一個弱質的瘦男人，於是就挑戰他，豈知這位瘦男人一站起來有七呎高，星爺只好馬上又轉換下一個決定，說對方這麼瘦弱，不應該欺負他……

權謀法則

越競爭和變化越大的行業，就是一個很大的「街頭環境」，這些業者就越需要明白「街頭生活」的抉擇模式。

所以，能在「街頭環境」活下來的，一就是具有一點Psychopath的能量，再不然就是被環境磨鍊出來。

街頭環境抉擇法的第一個口訣是：先生存下來，然後再打算。

在台灣有趨勢專家之稱的詹宏志先生說過：「我對成功的定義就是做對的事情比做錯的事情多一點點而已……事實上，我做決策，採取行動，往往都會出錯，問題是出錯時，我就想辦法補救，將錯的糾正成對的，成功與失敗到在對與錯之間的平衡，但都只是多一點而已，換句話說，錯的比對的多一點，

就是失敗！」因此詹宏志是做事是做最壞的打算。他告訴我們他最大的錯誤就是辦《明日報》，今天PC HOME的成功，還有以前的城邦組成，都是對與錯之間的平衡。

換句話說，詹宏志也是「街頭抉擇策略」的能者。

活在當下的人如何做決定

我當年被宗教打擊後，從香港回到馬來西亞，由於脫離了社會三年，心感徬徨。當時我的內心只關心一個問題——「生存」。

沒有夢想，沒甚麼計劃，更沒時間去想甚麼人生方向的問題。而且在這種情況下的人，通常也沒有時間去想過去：誰對不起你、你有沒有不愉快的過去、有沒有創傷等。換句話說，當時的我只是「活在當下」。

（註：在我還未去香港前，常常關心自己的人生方向，偏偏那段時間是我人生中最脆弱的時刻，常想起自己不愉快的過去。）

我當時只想把目前的問題解決，而這種感覺就像香港人所說的「煮到甚麼來，就吃甚麼，吃了再打算。」

權謀法則

只有實在太空閒的人才會常想「人生方向」，然後繼續的被這問題迷惑得更深。

這段時間，「街頭生活」磨鍊了我做決策的專注力，並讓我可以很快的判斷出目前最重要的事，以及要做甚麼。

見一步，走一步的思想

比如說，我們寫好第一本書時，我不懂甚麼印刷技術，也沒有排版方面的知識，出書只是很單純為了在某個場合的演講，要賣我們的產品，當作是額外的收入，同時也當作我們做講師的一個履歷，起碼交出一本書的成績單。我不知道其他人的看法，但寫不成書、沒能力整理出一套思想架構的講師，我是沒信心跟他學的，因為寫書時的架構整理，遠比演講更細緻。

結果我們印的書幾乎賣完，你說我們的信心是不是變大了？然後我們就根據這個據點再想：「可以交給書局嗎？」就這樣一直的做，然後在馬來西亞的書市做出成績，再從這個據點問：「能銷到國外嗎？」一直做到現在。（嘿嘿，我們現在還問了「能不能銷到美歐日？」的問題。）

我們設目標的方法很單純，就是把目標設在下一步。這種設目標的方法，看起來不大像我們這種「興風作浪」者的風格，你們因此可能會問一小步一小步的走，走到甚麼時候？

權謀比喻

人是會長大的，小孩子的一步，和大人的一步，和巨人的一步，是不同距離、不同境界。

我當年從港回馬後所用的「街頭生活」計劃模式，和我們進入出版業的模式，其實就是鄧小平那種「摸著石頭過河」的思想。

權謀法則

「摸石過河」就是走了一步，才看下一步，看到了一步，再走一步。

鄧小平沒有勇氣，也不需要勇氣

鄧小平「摸石過河」的心法就是：不要被未來遠景和長期目標所騙，把眼光放在可看到的「下一步」。

千萬也不要迷信需要萬事具備才開始去挑戰自己，這是「普通家」的見地。

在「普通家」的眼中，「摸石過河」的人（如小平）好像很有勇氣，有膽量，他們看到「極端人」在沒有準備之下，竟敢放手一搏。但這個判斷是錯的。

鄧小平當年「摸石過河」，根本不是靠賭的勇氣，他靠的是「接受事實」。

安全感的假象

「極端人」看穿了「計劃」的真面目，所以不被「計劃」所騙；他看破了「萬事具備」的真相，所以不迷信「準備好」的那種安全感。

他接受了「計劃」和「準備」都是幻象，請問，他還需要「勇氣」嗎？

權謀法則

「普通家」的安全感來自於完善的計劃和準備，「極端人」的安全感來自於不相信有安全感這回事。

所以，「普通家」眼中看「極端人」很大膽，其實是有偏差的。因為如果你是以「普通家」的見地來做「極端人」的行為，你確實是「賭」，確實需要勇氣。

但，極端人完全看透了迷惑住「普通家」的幻象，所以在他的眼中，他根本不是「賭」，也不需要「勇氣」，他只是要接受事實。

權謀法則

「極端人」肯不斷的實踐，不能靠勇氣，因為勇氣會時有時無。他靠的是見地。

不是膽量的大膽

曾經有人問過江老師一個問題：「你的第一份工作就是講師，之前甚麼都沒做過，你沒有職場經驗，沒有做過銷售，沒有做過傳銷，為甚麼你一出道卻會有膽量到傳銷公司演講？甚至到大企業做銷售培訓？」

確實，江老師在九八年回馬之前，完全沒有打過任何工。雖然在加拿大曾經做過收銀員、餐館帶位和清理員（Host and buss boy）、搬貨的苦力，但在他的定義中，這些都不算是甚麼工作，只是幫他賺取生活費的勞力付出而已。他人生中

的第一份工作就是「講師」，第一份事業也是「講師」，當時他開始做講師時，他已經三十歲了。在一般人的眼中，三十歲才出來工作，是遲熟型了。

一九九九年，他辦了他人生中的第一堂銷售課程，訓練一家傳銷公司的經銷商，之後還到過跨國大企業訓練他們的銷售員，而在那之前，他完全沒有從事過任何銷售業，也沒有賣過任何東西，但，他卻教他們如何銷售。

所以這個學員才會問：「為甚麼你有這個膽量？」

他的答案是：「我根本沒有想過膽量不膽量的問題。」

這，就是「極端人」和「普通家」的分別了……

各位，『你』，被迷惑了多久？

普通人的愚蠢就是 你的商機

凡眼嘗試看聖境

曾經有一個女人問我：「成功的女人會有幸福嗎？」

（其實如果要搞清楚這問題背後的問題，正規的方向應該是：先將這個「成功」的定義釐清，然後再定義何謂「幸福」，接著才問成功的女人有沒有幸福。）

由於我不想玩邏輯思考，也覺得這個問題是浪費時間的，所以我反問：「你為甚麼要知道成功的女人沒有幸福？」

她很認真的說：「我要看到這樣的例子囉！我想證實一個女人可以是既成功又有幸福的先例。」

我告訴她：「浪費時間！你找到了證據又怎樣？」

她說：「找到了我就全力去做囉！」——我敢武斷兼主觀的擔保，就算這位朋友找到了證據，一樣做不來，因為她內心真正的問題並不是成功女人有沒有幸福。

權謀法則

普通人等到覺得安穩，才開始去挑戰自己；
極端人不管安全問題，就直接的挑戰他的障礙。

她是處於「普通人」的內在境界、見地，去看「贏家」的外在成就。

懸掛於兩個懸崖的中間

常問「成功的女人到底有沒有幸福？」、「有錢人到底會不會活得快樂一點？」、「有錢人真的快樂嗎？」之類的問題的人是很淒涼的，他們通常都是兩邊不到岸的人。

他們就好像走在萬丈深淵之上的繩索，忽然繩索一斷，他們的右手捉緊一端的繩子，左手也捉著另一端的繩子，整個人就吊在深淵的中間。

這種情況就是：那女人既不成功，也不幸福；既沒錢，也

不快樂。有錢又快樂的人，不問這種問題。你見過快樂的人問自己快不快樂嗎？

有錢而不快樂的，也不問，因為他已經知道了答案；沒錢但快樂的人，也不問，因為都講明了是快樂，哪有空閑去問要不要有了錢才快樂。

所以這個世界上，只有沒錢又不快樂的人會問這類「浪費人間資源」的無聊問題。

有能力的話，就追求錢和快樂；沒有能力的話，起碼追求到錢或快樂其中一樣。別浪費自己的時間和資源去想：「有錢會不會快樂？」

權謀法則

「想」是最安全的，「做」就有風險。但，
「想」是永遠不知道「做」的滋味。

尋找「先例」都是庸才

甚麼叫眼光？需要尋找先例的人，都屬於沒有眼光的人，他們都被恐懼蒙蔽了眼睛，他們都無法看得遠。

有眼光的人，不一定是最聰明的人，也不一定是看得最遠的人，但很可能是最有膽識的人。俗語說，豁出去一身膽，敢把皇帝拉下馬！

英國一家電視台的決策人被讚譽為一個有眼光的人，他們將安樂死直播之後，人人都說他們為媒體創造了一個模仿的先例！

這家電視台開始策劃的階段，想直播一個癱瘓的病人要求送到瑞士安樂死的過程。因為從來沒有試過有電視台會播放這樣的節目，於是他們就收集「民意」，結果電視台淹沒在一大片的反對聲浪中，電視台的編導和行政人員遭受極大的壓力，最後連英國首相布朗也站出來反對，指責這家電視台違反了傳媒道德，只有一位導演支持，覺得即使人要死，也要死得有尊嚴。

最後，電視台決策人想：「媽的，直不直播不是你們的權力，這是電視史上沒有人做過的創舉，就是沒有先例，因此我才要打破先例，就是沒有人敢顛覆這直播安樂死的思想，就由我來顛覆吧！」

換了怕船頭有鬼，船尾有賊，又怕首相布朗的反對聲音會影響收視，也怕爸爸的「爺爺集團」示威抗議的話，接著「怕

死」的聰明人就會到全世界的圖書館收集有沒有「先例」的證據，然後才敢模仿……請問，如果是這樣，這家電視台會不會直播出這引起轟動超高收視的節目？

奧巴馬的眼光

你想像一下，如果奧巴馬思前想後，要求進入小叮噠的時光穿梭機，飛到未來的世界看看有沒有黑人在美國當過總統，請問，會有今天的奧巴馬黑人總統嗎？

當美國出了奧巴馬時，奇怪的馬來西亞人就會寫社論高唱「無語問蒼天」吶喊地說：「香港、中國、台灣、韓國、新加坡、馬來西亞何時會有自己的奧巴馬呢？」

為甚麼你不學奧巴馬的膽識？要等你看到了奧巴馬的先例，然後才膽小如鼠的想當第二、第三、第四的奧巴馬呢？

真相是，即使出了一個奧巴馬的先例，不敢跟的人始終不敢跟！

入對行的迷思

就說「入對行」吧！在入行之前，每個人都想先參考先

例，確定自己的選擇，是當時最好的選擇。

我們求學的那個年代（八〇到九〇年代初），是會計學科熱門的時代。那年頭，馬來西亞人為了前途鋪路，紛紛投奔會計的「熱海」。但，當今最熱門的電腦學科，在當時我們身邊沒有一個人（包括老師、前輩等）看到或預測到其的趨勢。

若干年後，時代變了，從你的學科出來的社會新鮮人，當年最熱門的科系，會是現今「對」的行業嗎？

比爾蓋茲在電腦業一飛沖天，那麼從事電腦業的藝藝眾生算是看到了先例才入對行嗎？

放眼所及，幾乎所有的行業都有表現出色，充滿傳奇的翹楚人物。若行行都能出狀元，那麼豈非所有的行業都是「對」的行業嗎？看到人家成功，你跟就對了嗎？

要跟對的人，簡單來說，就是怕！英國直播安樂死的決策人說：「怕就不要幹這一行，凡是參考外國有沒有先例，即使外國真的有先例，怕沒有先例的人敢不敢跟呢？不是我看不起這些人，而是我很無情的抨擊他們，即使有先例，還是不敢跟，因為他們最後會說，時機還不成熟，等我們的觀眾再成熟一點才說！」

同樣的，曾經問我們的國家何時會有奧巴馬的膽小鬼，你就不需要浪費時間問這先例的問題，不要去跟人家的風。

有一個領域天天都看到有人在「跟」，而且會每十年一大「跟」，也每十年就會有千千萬萬個犧牲者，它就是股市。

5%吃掉95%的真理

美國前總統羅斯福的父親在華爾街邊擦著鞋的時候，擦鞋童對他大談股市的投資，他暗覺形勢不妥。在當天回到辦公室後，立刻打電話給經紀，將手中持有的股票，全部出售，而且還針對此事寫了一篇文章。當天是星期五，在星期一，美國就發生了有史以來的第一次股市大風暴。這故事也成了一個至理名言：

「當華爾街的擦鞋童也買股票時，就是你賣股票的時機。」

許多人認為在股市賺錢是因為你跟對了勢，但跟風是最危險的。換句話說，當所有人都說可以買股票，連街上擦鞋的孩童也建議你買股票，甚至男士在做性服務消費時，妓女小姐也問你有沒有進某某股時，就是特別危險的信號了，這時你要把全部股票賣出去。

香港的黃子華也曾經在他的棟篤笑中揶揄過買賣股票的人。他說，當所有的師奶（大嬸）遊說你買股票，而且遊說到好像黑社會老大般，說甚麼「有錢大家一齊搵（找）」，那就是你要撤離股市的時候，不然就會變成「有剷大家齊齊仝」了。

市場的真相就是：全部人都「跟」的時候，整個戰場就會重新洗牌，留下的就是強者，這必定造成百分之五的人吃掉百分之九十五的資源，而其餘百分之九十五的人，就只能分那百分之五的資源。

權謀法則

弱者是強者的必需食品。

我們一位在金融界的學員（平凡交易員）曾經說過一句話：「用『聽說』來買股票是最危險的，因為你不知道是聽誰說的，說的人大有可能就是即將殉職的「弱者」。」

弱者就是我們在本書的前言中所描述的「普通家」，他們是羊群，人家要的，他就要，人家做的，他也跟著做，最後大家一齊墮入油鍋時，你責問他：「喂，你不是很厲害的嗎？我是跟你的，為甚麼現在在油鍋裡面？」他反駁道：「你跟我？其實是我跟你啊！見你這麼有信心，我才敢做啊！」

跟先例的漏洞

曾經有一次在館子吃晚餐時，我對敘舊的兩個朋友說起我們要把書推到國外去的計劃。朋友甲聽了就說：「馬來西亞人能接受的東西，港台的人能否接受還是一個問號。他們的文化水平、要求都比我們高。」

題外話

這倒是真的，我們到香港時，一位朋友的長輩看了我們的第一本書後，特地的告訴我們：「馬來西亞人的文化水平不是很高，沒想到你們能寫出這樣水準的書。」

這是很現實的情形，馬來西亞的教育系統是多元語言，所以我們的措辭用字不可能比單一語言的國家強。我們《奸的好人》系列書中的文采，不算是好的，但我們的強處在於「描述能力」。

朋友乙就說：「你也到過本地的華文書局啊，放眼一看，近百份之七十的書都是香港和台灣過來的，其餘的有百份之二十是大陸書，剩下的一點才是馬來西亞書。換句話說，本地的書市還是跟香港台灣的走勢。人家怎樣會看得起從馬來西亞過去的書？」

題外話

其實他這個資訊是不完全對，我們後來才知道正確的資訊：百份七十是台灣，百份之二十是中國大陸，香港書是不到百分之十，剩下的才是馬來西亞書。香港的書市也是跟台灣走勢，當然台灣的書也有百分之五十是

仿眼光的資訊引渡

我將這「先例」的矛盾向朋友提出，然後問他們：「如果全馬來西亞的出版界都告訴你，出版業是不賺錢的行業，事實又是如此，在馬來西亞也沒有先例可以依循，你還會做出版業嗎？」

真眼光總是留給不正常的人

我問朋友：「甚麼是眼光？」

他被我逼得帶著不服氣的口吻回答我說：「就是人家還沒看到某種趨勢前，你比人家先看到。」

我說：「看到了先例而做，不叫做『眼光』，叫做『跟風』。」

眼光是甚麼意思？

有些人是要看到「有血有肉」的機會走到他的前面，他才做決定，這不是眼光。所謂有眼光的人，就是在機會還未到來時，他已經看到機會的「影子」來了，所以能夠提早做決定。更有眼光的人，可能連影子都還未看到時，就遙遠的聽到機會的「腳步聲」，所以老早的做好準備。

在所有人看不見曙光時，你找到缺口，就可殺出一條光明大道；在人人看淡的地方看到缺口，在沒有人開拓，從還沒有看到大道時，你第一時間搶得先機，攻佔了大道就可以大搖大擺走在路上了。

權謀法則

人人看淡的時候，你看看有沒有缺口；人人看好的時候，你看看有沒有危機。

我如何打破華人作家的先例？

譬如我寫《有錢人的偏方》時，頁數是五百一十二頁，當時的前輩紛紛給我意見說：「我們華人作家寫五百頁的書是沒有人會買的，只有老外寫五百多頁書，讀者才會買。據市場的數字顯示，能買得起五百多頁書的人大多數是中年人，比你有名的作家，都不寫五百多頁的書，即使連大前研一的書最多頁數都在四百頁內……」

我心想：「媽的，死就死吧！沒有先例不等於我不可以打破先例的。」

結果在我寫這段文字時，我收到的情報是：《有錢人的偏方》竟然有很多年輕的讀者群，而我部落格留言的都是台灣的大學生，他們都說這是他人生第一次狠心買這麼厚的書，而且還是第一次在兩天內讀完五百頁的書。

《有錢人的偏方》兩大刷新的記錄：每間書店出貨最快最平均的一次，最多年輕人購買五百頁書的一次，上市一星期，

也在博客來網路書店的暢銷新書行銷類的排行榜排名第10。

其中一位讀者還說：「以前我的想法是，厚書我還以為要讀完需要花很多的時間，《有錢人的偏方》打破我這個想法，厚不是問題，重要的是作者寫得好不好看！作者會不會說故事！」

我用五百一十二頁的《有錢人的偏方》的先例告訴所有的作家，有我這個勇士當先例，你們可放心寫五百頁的書，好讓中文書媲美外國的翻譯書！

要看到了「先例」才決定孤注一擲的人，會被「先例」捆綁了眼光，也被沒有「先例」而嚇破了膽。

所以真眼光是留給「極端自我」者，甚至帶輕微Psychopath的那種少情緒、大膽的人。

「普通家」就算看到了缺口，因為沒有其他眾人帶頭，也不會有其他動作，他們這時候通常只會關心一個問題……

「萬問萬答」仙前問錯問題

有時候會有學員問我們：「某某行業的前景如何？能不能賺錢？」

他嘗試從我們身上，得到些客觀意見，試圖揣摩出一些別人看不到的「缺口」，希望可佔先機。但這個問題是問錯了。

不管是哪一門生意，它跟其他生意的成敗率都是一樣的。就好像有人要進入講師這一行的話，他不應該問這行的錢途如何，而是問自己的講題有沒有市場價值。

就算很多人看到某某作家出版的書大賣，有了先例，但這也是一個超級競爭的極端行業，兩百個作家擠進去，可能只有一個活著滾出來。

但我們進出版業時，就好像遇到「萬問萬答」的仙人般，不問「能不能」的問題。我們第一時間所考量的不是這個行業有沒有賺大錢的機會，而是以「效果導向」的問題問回自己：「有甚麼主題是別人不敢寫的？甚麼主題是大家想知道但卻沒人寫的？我們作品的題材有沒有人肯花錢買？怎樣寫到有人肯花錢買？」

權謀法則

「普通家」希望「找到」對的決定，「極端自我」者把決定「弄到」對為止。

跟大勢不是眼光，思考的方法對學權謀行者來說非常重

要，你一生人最寶貴的一堂課，就是要學會看到殘局中的缺口，看到勝局中的危機！

若明白了這個道理，把它套在蠢蠢股民的身上，你就可能不需要任何股票分析法，都可以在股市上保持不敗之勢。

以人性分析市場的方法

玩股票有一個真理永遠要記得：當你的所有朋友都像「精明投資人」談股票的時候，你千萬不要亂花錢，你一定要省吃省用，多存一些錢，你不需要依賴任何的分析法。

你等身邊的這些精明投資人輸到「不動聲色」（即不敢也不好意思告訴你他輸了多少錢），從此不在你面前談股市之道時，你就選購不會倒閉的公司（在馬來西亞就是與政府掛鉤的銀行）。

當然，你猜得一點都不錯，在馬來西亞股市暴跌至每個人遍體鱗傷時，我們偷偷進了不少馬來西亞某家銀行的股票，即使在今天低迷的股市，我們手中的股票還是有少許的盈利。

記得，你雖然可以幸災樂禍的買貨，但也不忘假假演戲都要裝成愁容滿臉的模樣，直到等那些可憐蟲又開始耀武揚威的

在你面前大談股市投資時，又是你偷偷離場的信號。

權謀法則

別人的愚蠢就是你的優勢，別人的機械式行為就是你的商機。

你甚至可以常到那些教導股票投資的場所，看當時的趨勢。若每個股票課程的道場都說買，你就要小心。每個道場說賣時，你就買。（而我們那一位金融界的學員就說：當股票行沒有人的時候，就可以買。當股票行很多人的時候，是出貨的好時機。）

告訴大家一個秘密，這些簡單的方程式是沒有人會遵守的，因為不夠「極端自我」的人，一定會受外在的「噪音」而影響了自己的情緒。

若勢還未成形，變動還會很大；但一旦成形，裡面的變化就開始小了。變化越小的時候，人（「普通家」）的情緒就會越大，也會越執著，越認為自己不會輸，所以也是最危險的時候。

蠢蠢股民在這個認為自己不會輸的危險時刻，就會開始相信有「最高價」這回事。

權謀法則

股票的「最高價」是聰明人被利慾的情緒綑綁著時，推理出來騙自己繼續守下去的理由。

記得永遠不去追求最高價才出貨，因為最高價是不存在的。

不過，為甚麼蠢蠢股民會相信有「最高價」呢？

因為市場上的分析家確實有辦法百分百準確、有數據的算出「最高價」。這是真的，我沒騙你。

但是，你千萬別相信這種百分百準確的分析法。

分析「分析」的漏洞

人人都可做股神

學過股票分析的人都覺得自己英明神武，沒有下場前個個都說自己是股市諸葛亮，是未來的股神。相信我，凡學過的人都說自己很有天賦，看股很準，還能證明給你看，我所認識的朋友沒有一個是例外，我所碰到的傻瓜，也個個都如此。

我曾經跟江老師說過，假如今天我有相關的電腦軟件，我可以表演給他看我的「百分百準確」的股票分析。

最神奇的分析法是：波浪理論，1、3、5、B是起浪，2、4、A、C是跌，每個浪的長度是用黃金比率法來計算，你只要翻開圖表，會這套理論的人都可以證明這套分析工具的神準。波浪理論的準確度就如美國電影《Number 23》般神奇，讓你驚嘆不已。

（註：《Number 23》由Jim Carrey主演一個普通住家男

人，他看了一本在二手書店買的小說後，忽然就開始瘋掉，發覺整個世界的一切人、事、物都逃不掉二十三號的魔掌。後來，他還發現這本讓他瘋掉的小說，其實是他自己本人所寫的。你們不要怕哦，你手上看著的這本書，不是你寫的。)

股票分析的漏洞

股票分析法針對過去都很準，但未來呢？

答案是不準。為甚麼？很簡單，不管是任何分析，比如形態，陰陽燭，四度空間，輔助指標等綜合運用，或易經六十四卦，二十四節氣等，都無法把未來算準。問題出在哪裡？

答案就是「現在」！即你要進場的時機。

在你考慮進場時，所有的形態都沒有組成，其形態你今天看是這樣，明天看又好像不一樣，後天看更不一樣，可是你在第一天就已經進場.....

形態的形成就好像大石從山頂滾下來的那刻，每個人抬頭一看都很怕，頭腦完全想不到東西，當巨石跌在地上，勢盡之時就是形態正確形成的時候，這個時候分析有用嗎？

問題是跌在地上的巨石，連小孩都不怕，還敢跳上去撒尿.....這就是為甚麼我說股票的「最高價」不存在的原因。

權謀法則

不要誤把「可以分析」當成「可以預測」。

我曾經大概畫了一個「波浪理論」和「Head and Shoulder」的分析圖給江老師看，他是一個股票處男，也沒興趣研究股票，但卻馬上看到漏洞，他第一個反應就是：「這跟江湖佬算命的千禧問屈有甚麼分別？」

星象學的馬後炮

江老師說他在學印度星象學時，老師給他們看過美國的命盤（即以美國的獨立日期來排）。結果，他們看九一一當天的美國流日盤時，命盤中Rahu和Ketu星的位置（即羅侯計都星）剛巧是面對面的相衝。

星象學老師就解釋這兩顆星是敵人，但在古印度的傳說，他們本來是一體的，後來頭和身體分開了。而羅侯是代表回教，計都代表基督教，九一一當天就是回教攻擊基督教的美國。

當時課室中不少同學恍然大悟的點了點頭，但江老師卻質疑這是星象學算出來呢，還是馬後砲找證據出來分析？

一個當局者迷，旁觀者更迷的試驗

心理學界曾經做過一個很過癮的試驗，試驗的目的就是要看人如何做分析，更重要的是他們要挑戰「旁觀者清」的理論。

一般旁觀者認為，執行失敗，無論是甚麼原因，最大的原因一定在執行人的身上。而在試驗時，心理學家們還發現自己要有忍笑的工夫才行。

心理學家邀請A與B來領導一個模型火車運輸工程，而這運輸工程中所有的工作人員都歸A與B的管轄。

心理學家另外在邀請兩位受試者做「旁觀者」，要這兩位受試者評估A和B領導的工作隊伍好不好，分析他們的領導力與執行力，因為旁觀者清嘛！

真相是：A、B與他們的隊伍都是心理學家事先安排好的棋子。

A領導人的執行工作就像一家物流運輸公司，比如如何將貨物從F點運送到G點，其中的細節像在哪個車站停車、貨車的速度操作、每次載多少貨物，總之A需要用最快最有效的方法執行心理學家指派的任務。

第一次實驗中，A成功地執行了心理學家指派的任務，並比預估的時間快了一倍，兩位旁觀者就滔滔不絕分析A的成功領導方法——他們兩位還分析出A的X項標準，並且很條理分明地列出成功者如何需要A的強勢領導，極端自我不聽旁人意見的作風云云。

接著心理學家在第二回合中，給模型火車的電力與軌道做了手腳，B用A第一次實驗的X項標準、同樣的領導作風，可是由於電力被做了手腳，火車變成忽慢忽快，因此不但無法順利完成任務，還導致火車出軌，以失敗告終——其實心理學家是將客觀因素加入，這個客觀因素並不是B個人的領導有問題。

A與B這兩位領導人在兩項行動中，都用相同的方法，只是在第二項實驗「作弊」。意思是說，第一次的成功與第二次的慘敗根本就與X項標準與強勢領導作風完全無關。

結果心理學家們需要以冷面來訪問這兩位旁觀者，因為旁觀者更滔滔不絕的評估與分析B失敗的因素，而且全都變成了

人為因素，比如B的急躁性格、領導作風太過強勢、不聽工作人員的意見、沒有做A的X項成功標準。（問題是，A也是一個極端自我不聽旁人意見的領導者啊！）

人人都喜歡事後孔明般指點江山，對失敗與成功都給予一個「合理化的理論」來解釋，然後給你很多意見，事實上這個「合理化的理論」是真相嗎？

權謀法則

「自我」行者不隨便聽人的意見，就算是全知的上帝提供了寶貴意見給你，你還要有改良上帝建議的氣魄，才能堪稱——「自我」。

「評擊他人」比「引起他人評擊」更容易

曾經有一次，我的好朋友拿了我們的《勾魂奪心洗腦催眠》給他的經理看，向他介紹說是朋友寫的。當經理看完後，朋友就問他有甚麼意見。

這位大公司的經理說：「你看這兩個人在介紹自己的時候，沒有附上任何學術銜頭，又不是博士或碩士，也沒有告訴人他們是甚麼身份，為甚麼我要看他們的書？」

（當我推出《有錢人的偏方》時，有讀者告訴我，這本教人賺錢的書，為甚麼沒有專人推薦，也沒有找人寫代序，更加不長篇大論介紹自己的學術頭銜，這位讀者心想：他媽的，這位作者豈不是很有料？接著不加思索就買了回家。）

朋友說：「但這本書是二〇〇六年，全馬最暢銷的華文書，還打敗了華文版的《藍海策略》。」

經理說：「在華文書的市場可能還可以暢銷，但在英文書的世界，作家沒學術身份的話，不可能暢銷的。」

朋友告訴了我他經理的看法後，我和江老師談起這個話題，江老師是個看很多英文書的人，他的第一個反應是：「《富爸爸窮爸爸》的作者不是大學畢業的，沒有學術背景，但還不是照樣的暢銷。」

當我們的書成為馬來西亞二〇〇六年的第一暢銷書時，馬來西亞的一個文人部落格就批評道：「能在馬來西亞暢銷，但能否在國外暢銷呢？」（答案：我們的書現在在國外已經是長銷書了。）

當我們的書在二〇〇七年登陸台灣時，同樣的也有人在網上分析說：「書中的技巧很特別，但在馬來西亞行得通，不代

表在台灣能，因為文化不同……」（答案：據台灣讀者和學員的回饋，已證實行得通。）

權謀法則

破論容易立論難，每個人都有辦法抨擊一個理論的漏洞，但不是每一個人都有辦法建立一個有人要抨擊的理論。

這也是為甚麼很多著名的報章專欄作家，若沒靈感時，最簡單的策略就是找一些主題來批評、來罵，因為一罵人就可以很快的寫好一篇文章了。

但，這些評論家往往對一些事件的看法，給一種我叫做「早知道」的無腦評論。

評論家的「早知道」分析法

曾經有一次，馬來西亞的報章以渲染式的手法報導了一則新聞：一家「肉骨茶」（馬來西亞著名華人美食：藥材肥豬肉湯）小餐廳被匪徒持鎗打劫。老闆娘在被劫時，懷疑劫匪所持的鎗可能是假的，於是她看準時機，忽然提起熱水壺，當頭的潑向劫匪。豈知劫匪被沸水燙傷的同時，也對老闆娘開了一鎗，最後老闆娘不治身亡。

一時之間，這個報導成為大眾茶餘飯後的話題，也成了很多專欄作家和評論家所探討的話題。

基本上大家都很同情老闆娘，但在同情過後就順便給予「不聽老人言」的訓話。他們大部份都這樣說：「為甚麼要這樣笨？人家要錢，給就是了，何必拿熱水來潑他們呢？錢沒有還可以賺回來，命呢？命只有一條，沒有了就永遠拿不回來……」

這些話聽起來是很有道理的分析，但卻是很不公平，因為人們都在「事後」才來分析事前。

權謀法則

事後分析一個人的「錯」比事後分析他的「對」更容易。

這種無腦分析法叫做「早知如此，何必當初」，但我不禁的想問回評論家：「他媽的，你早知道，你不早講？！」

事後孔明還算不算是孔明？

如果「肉骨茶」老闆娘被匪徒打槍時，她在向匪徒潑了滾水後，踢桃插目，三拳兩腳的就把壞人制伏，眾人又會有另外

一套的說詞了——「老闆娘『智取』反匪。」

之前與現在情況有甚麼不同？同樣是反抗，為甚麼第二個情況我們就說老闆娘是「智取」而第一個則說她是「笨蛋」？

兩種評價會有天淵之別，是因為大家都以事後的成敗來論英雄。打敗了匪徒，就是匪徒活該，事主厲害；抗匪失敗，被匪徒殺害，事主就是傻瓜。

不需要用腦（分析），只是負責把實情描述就叫做「報導」。反之，「評論」就要用腦分析，給予意見等。但這些大部份所謂的評論家，以為自己有用腦，但最後還是給你「報導」。

權謀法則

用結果來判斷過程的對錯，不叫「評論」，叫「報導」。

不要告訴我，第二個案例的反抗，事主在反抗的那一瞬間的決定，就已經知道能將匪徒制伏。同樣的，我們又怎樣來判斷老闆娘決定反抗的時候，就已經知道一定會被殺？

事前要批評當然不難，而事後的評論就更加的理直氣壯

了。而且大部份的時候，評論家要講人家的「對」，或許只能講出兩三個理由。但要講一個人哪裡不對時，卻可能講出一千個理由。

當評論家遇上了自己的偶像，這個時候情況就會倒轉過來，要講偶像的「對」，可以講一千個理由，甚至還會把偶像的「錯」，講成「錯中有對」。

「門外漢」比「內行人」更厲害的原因

世界棋王在苦戰前任棋王取得勝利後，有一位希臘作家出版了一本分析他倆對拼的棋譜，當棋王買下該書來看時，他看得目瞪口呆，甚至汗顏。

他在書中發現他與前任棋王搏鬥時，原來所走的每一步棋，竟然是一舉手皆有其預設伏筆，一投足皆隱藏著天羅地網的佈局，就算一些看起來是敗的棋步，其實都是為了佈下一個不知道多少步之後的局。換句話說，他沒有想過原來自己是如此厲害的棋手。

權謀法則

事後分析法也叫做「創意分析法」。

從結果做的分析，絕對可以分析得超級精彩絕倫和博大精深，甚至可以分析到原版者也汗顏。棋王坦白說，在戰場時，自己有考慮，也有做分析，但不可能做得如書中所描述的這麼詳盡，就算他比賽後想馬後炮而寫一本書，也未必能寫得比這位希臘作家好。（棋王也承認在某個程度上，這棋譜確實有其價值。）

希臘作家能夠分析得如此入微，是因為在比賽後，所有的「形態」已經定型下來了，所以才能夠抽絲剝繭的宏觀微觀的分析每一步棋的動機、理論、技巧等等。

影評人比導演更了解導演

我相信很多影評人，如果遇上自己喜歡的導演所拍的電影，也會胡亂的分析一翻。我曾經在電台上聽過一位影評人分析一位很另類的韓國導演的新片。這部片中，有一個不斷出現的年輕女生角色，但此角色卻與此片的故事完全沒有關係，她只是純粹出現而已。

電台的影評人說：「這部電影的題材是復仇，而且還是很極端的復仇，這位女生是復仇者的女兒，但她像徵著純潔，因為她是唯一一個和故事發展幾乎沒有任何關連的角色，就像人家說的蓮花出於污泥而不染……」

我當時心想：「是不是啊？連這樣抽象的像徵都給你看出來？」

（我們所有《奸的好人》系列書裡面也有一個角色是每一本都出現，而且也都是和文章內容毫無關連的，這個角色的名字就是——「他媽的」。不知道有沒有人能夠看出這個角色代表甚麼？）

歐洲一位著名的詩人在出版了自己的詩集後，就有各方的文人給予評語。其中一位文人對他有很高的評價，而且還給予很詳盡的分析，從用詞到佈局，從技巧到意義，甚至討論到詩集所帶出不同層次的訊息等等。

但當當事人看到這個這麼高深的評價時，他自己也很驚訝，因為他根本沒有想過自己可以寫出如此君所說般的博大精深詩集。

我猜測若他是在記者招待會上聽見這個評價的話，很可能就需要用畢生的功力來控制他的表情，他可能會忍著氣，透露一點點「識英雄，重英雄」的惺惺相惜神色，然後慢而穩的說：「唔，現在已經很少人能夠明白真正的詩境了……」

「自我」行者與「事後分析法」的雙重關係

這種事後的分析是一文不值的，因為過度主觀，不切實際，只能分析過去，卻分析不出未來，而且門外漢還可以分析得比內行人更厲害。所以，我們鼓勵極端的「自我」行者不要隨意接受別人對你的分析和意見，最多只是把它們歸檔為「參考」。

我又要告訴你，這種分析法會深深的影響「自我」行者的命運。

這種分析法落在「普通家」的手上，確實是一文不值。但如果沒有了這種分析法，「自我」行者卻也會大大的遜色。

不需要知道自己的人生方向

使女人回溯一生的聊天

曾經有一次我在飛機上搭訕了一位女生，在旅途中我們聊得很開心，話題就是圍繞著我們的工作、人生等。我們交換了電話，不久就約了出來見第二次面。

第二次見面時，她就跟我講了一句話：「不知道為甚麼我見了你兩次，每一次你都會讓我很serious（認真）的去想我的人生，上一次見你的時候，我們一下了飛機後，我就一直在想到底自己目前的事業，是不是我要的。」

我就笑問她：「人家是死前才會看到自己的一生在眼前閃過，我有這麼厲害嗎？為甚麼你會這樣想呢？」（其實我當然知道我厲害，不過禮貌上還是要問問。）

無意中引爆人家的種子

她的答案，我記得很清楚。她說：「沒有啦，只是你這個人實在很清楚的知道自己要甚麼，然後你付出，得到成果。現在很難找到有人能如此passionate（熱衷）於自己熱愛的事業了。」

其實跟她兩次的聊天過程中，我完全沒有用過甚麼「我知道我要甚麼」和「passionate」（熱衷）的字眼，但她很自然的，也很武斷的就認定了我有這兩種特質。

其實，我只是在聊天時透過講自己的故事來帶出這兩個特質，我們稱這種技巧為「播種」。

題外話

有生命熱誠的人通常不會把「熱誠」掛在口邊。反之，我所認識的一些人，開口閉口講自己做的一些事情因為有熱誠（I do it for the passion），但往往有後續信息：他們會說他們做的這個熱誠事業虧錢了或賺不到錢，甚至是不是為了錢。但，他們又再補充說那是他們的生命熱誠。

題外話

注意他的「循環解釋」：我不賺錢是因為我為了自己的熱誠，我為熱誠所以不是為了賺錢……最後，還可能把自己封為烈士。

飛機上認識的女生回溯她的一生不是我所播下的種，那是她本來就潛伏在心底的種子，只不過間接被我所播的種子引爆了。

權謀法則

講故事是最快，最有效，最經濟的「播種」技巧。

我須重複的一點：我與她分享的資訊都是事實，所以從聽了這些資訊後，她判斷我是個「知道自己要甚麼」和「有熱誠」的人。

但我要告訴大家，我的「知道自己要甚麼」和她覺得我「知道自己要甚麼」是兩個完全不同的意思。

你一定要知道「你要甚麼」？

有沒有聽過「要成功的話，你一定要知道你要甚麼。You must know what you want。」？

我常聽到一些人在教訓後輩時，或成功人士被請教如何獲得成功時，多喜歡用這類話：「你要清楚的知道自己要甚麼。」「出來做事，一定要知道自己要甚麼，要明白自己的方向……」「要給自己一個目標，五年內要賺多少錢，十年後要賺多少。」「現在的年輕人，很多都不知道自己要甚麼。」……

我曾經聽過一位靠保險致富的百萬富翁前輩說：「要成功的話，一定要跟對人！」

我相信從事傳銷事業的人，也講過和聽過這一句話。而華人則有一句類似話：「女怕嫁錯郎，男怕入錯行。」

最後所得到的論點是：要成功的話，就要「知道自己要甚麼」、「入對行」，「跟對人」，「做對事」……

我有兩個疑問：

一，有哪位仁兄會正在做著「那件事」的時候，是知道了自己做錯事後還會繼續的做下去？在正常情況下，有沒有人故意做「不對的事」讓自己失敗呢？

二，有誰在做著一件事的時候，就已經百份百肯定知道是

對或是錯？你是從結果來判斷的呢？還是以「正在做」的那段時間來判斷的？

如果是「結果」判斷「過程」的對錯，就叫做「馬後砲」。

我的關鍵性遠見

馬來西亞應用著兩種中文字體：簡體和繁體。在我讀小學三年紀的時候，全國的華校一致通過開始採用簡體字，所以今天在馬來西亞出版的書刊報章等，大多是用簡體字的。

不過，就算全馬來西亞的出版社都用簡體字，我們出版《奸的好人》第一本書時，卻眼光獨到、鶴立雞群的要採用繁體字。

後來，事實證實我們的選擇是對的。當我們要把書推銷到馬來西亞以外時，國外的經銷商第一時間問我們：「你們的書是簡體字，還是繁體字？」

我們的書是馬來西亞所出版，但我們卻是不用簡體字的作家，但這個堅持最後變成我們的其中一個優勢：要在繁體字的書市場（港台二地）上陣的話，就得用繁體字。

後來，有些馬來西亞的作家問起我關於出版書的細節，我就會告訴他們這個故事，然後建議他們若要把眼光放遠到馬來西亞以外的市場，一定要用繁體字。

聽的人也覺得我講得有道理。其實，我是講著廢話。

而且更好笑的是：我完全不知道自己在講著廢話，直到李老師點醒了我，我才知道原來並沒有自己想像中這麼厲害。

我只是「神人」講廢話而已……

人喜歡把自己神化

我一直以為我們的書用繁體字，是我們有遠見，打算殺出馬來西亞市場。但和李老師討論過後，他提醒了我一個很簡單的事實：早在很多年前（九九年），我在馬來西亞講師行業剛出道時，雖然報章的廣告都用簡體字，但我那時已經很執著的一定要以繁體字來登廣告，而且還很執著的要以繁體字來編寫我們的課程講義。

其實，真正的答案是：我就只是很單純的喜歡用繁體字，沒有其他原因。

而且開始寫第一本書時，我們根本就不知道能否進到馬來

西亞的書市，所以更沒有可能會想到要發行到台灣和香港。我只是依自己的習慣做事，然後以為自己的「碰巧」做了正確的決定，最後把自以為是的碰巧，神化成厲害的遠見。

就好像那位世界棋王般，我必須承認我根本沒有我想像中的厲害。

這一件事的提醒，讓我重新再看回自己的人生方向。

讓人覺得你對工作有熱誠的方法

我在飛機上跟那位女生講了我是講師的身份後，我就說：「我很喜歡我的工作。我希望我可以做到八十歲，甚至臨死之前的那一天，我還是講師。」

試想一下，有多少人會有這種想法？有這種想法的人是一個怎樣的人？

再加上我跟她講過自己的一些信念，如：我完全沒有退休的想法、不喜歡旅遊（除非是到國外上課或做事）、沒有休假的觀念（因為我的工作本來就很好玩）等等。

種種的資訊加起來，讓很多人認為我是一個「知道自己要甚麼、有人生方向、對工作充滿無窮熱誠」的男人。

權謀法則

印象「播種」的方法是透過間接的方式，給了對方一幅拼圖，然後當這幅拼圖在對方腦中組合起來時，他就會很武斷的堅信你就是這種「印象」的人。

不只這位女生相信我是這種男人，就連「我」也相信了自己是這種男人。

好了，你們可能會說：「呵呵，你別告訴我你不是這種人，但自己騙自己直至自己也開始相信了。」

不！我絕對就是這種人，起碼到現在還是。不過，經我回想後，我才發現到原來我講「我希望做講師做到八十歲」的這句宣言，大概是二〇〇一年才開始講的。

我對工作有熱誠的真正原因

那一年，我的月收入第一次有了很大的突破，之後還不斷增長。與我其他在國際會計公司當Partner的朋友相比，我們的月收入差不多一樣，不過他們每天要工作十多個小時，我則可能一個禮拜最多工作三天，其中兩天只是做做兩小時的說明會，甚至有時一個禮拜只工作一天。其他時間就逛書店、看戲、暴食（沒暴飲）、約女生喝茶等等。所以，難怪我會振振

有詞的說：「這一份工作我要做到八十歲！」

我有騙人嗎？沒有。但我講的這句話，是「以結果來判斷過程」的廢話。

權謀法則

成功人士「知道」自己要甚麼，是成功過後才「知道」，但卻以為自己「一直」都知道。

而在二〇〇六年時，我們的第一本書破天荒成了全馬第一華文暢銷書，繼而拓展了我們在馬來西亞書市的地位，同時也成了我們打出國外市場的基石。

所以今天的我又講：「我希望我能夠寫作寫到臨死前一天……當然，我還是很喜歡演講。」

呵呵，今天的我講這句話，會比較清醒，因為我知道這是我做到了過後才自以為是的。

成功前、成功時、成功後

我們在第一本書《勾魂奪心洗腦催眠》中講過我的一個千萬富翁的表親（李按：我懷疑他現在應該是身家上億了，他目

前與寮國合作城市開發計劃），我就曾經把「七三三」百萬富翁認為「誠實」是他們最關鍵的成功因素的資訊告訴他，問他有甚麼看法。

我和他從小玩到大，他不會在我的面前講太多「公關形象」的宣言。他想了想就說：「其實，能做生意的人，若說他是百份百誠實的話，我打死也不相信……」

我就幫幫他，開口把兩個字講得長些：「不過」

「不過，我覺得他們應該把誠實這兩個字改成『心態』。就好像我現在的公司有多位股東，若大家不同心協力，搞內部鬥爭的話，我就頭痛了，所以，我覺得『心態』是最重要的……」

其實，我這一位表親在很久以前曾經告訴過我：「做生意要成功的話，『眼光』是很重要的，而且做事一定要有『手段』……」

當年的他，完全沒有提到「心態」。現在，他越來越像那七百三十三個百萬富翁了。

權謀法則

從果詮因容易，從果亂詮因更容易。

請注意：一個人成功「前」、成功「時」和成功「後」，他們所講的話、所相信的、甚至他們的價值觀，都可能不同，甚至還可能前後矛盾。

我們可以從簡單的物質生活，看到這個前、中、後的變化。

買名車的「期待期」

試想一下，如果有一個人一直以來都很想買一輛寶馬或馬賽地，他買前、買到時和買到後的心理，有沒有分別呢？

我們可以把三個階段分為買到前的「期待期」，買到時的「享受期」和買到後的「習慣期」。

他在買到手之前可分成兩個階段：「遙不可及」和「一手之外（即還差那一點點）」。

在很想但又「遙不可及」這個時候，他處於最多幻想、憧憬，欲求感最強的階段。

在「一手之外」時，期待感則是最強的。

買到名車時的兩種「爽」

剛把名車買到手時，就是你的「享受期」。你的心情可能會分成兩大類：「明爽」和「暗爽」。

「明爽」是跟親人朋友不斷講自己的車，或者刻意聯絡很久沒見的朋友，很執意的一定要來載他去喝茶。甚至週末把車駕到最熱鬧的夜店區，看到很多年輕人在夜店外排隊時，你就在附近停下車來，打開門出來，然後屁股靠在車上，笑容滿臉的假裝聽著手提電話。五分鐘過後，你自信滿滿的如超級型男般進入車子，準備要去街尾的另一家夜店門前……再來一次。

「暗爽」就是當你駕著名車在高速公路上以危險駕駛者的姿態飛馳，或在市中心塞著車時，後面剛巧跟著一部二十年的爛銅舊鐵車，你心中就會有「暗爽」的感覺。

又或者當你買下名車時，你知道當年看不起你的人還是駕著很普通的車子，這時候你心中的快意是難以形容的。

曾經有一個當年看不起我的朋友，當我知道我買下的一所房子，相等於他房子的兩倍價格，我一輛車的價錢可以買三輛他所駕的車，而且他還吃力的供著房子和車子，你別告訴我甚麼「做人要寬容，有錢不需要驕傲」的大道理，我當時的心中超爽就對了。

當然，若要把這個「爽」從暗變明，就刻意的製造「巧合性」，比如故意駕車碰上他，最好還要給他看到你載著他以前「追求失敗」的女生。這種報仇的快意，畢生難忘。

終於習慣了

這三個階段中，最長的就是「期待期」和「習慣期」，有些人的「期待期」是十多二十年，甚至一生人，而最短的肯定就是「享受期」。

不管是「明爽」或「暗爽」，三個星期後，這種爽的感覺就會漸漸的消退，三個月後就可能絕滅了。

那個時候，你理性上雖知自己高人一等，但感性上則沒甚麼大的感受。

「習慣期」會一直維持到你的下一個「期待期」的出現。這種情況，在男女關係上也常看到。

對惹火尤物可以視而不見的正常男人

我在餐廳用餐時，常看到一些夫妻或情侶，女的花容月貌，騷味十足，美到八十歲的老人家看到她，也會好像吃了十八顆偉哥（Viagra）般，但她的男友或老公，正眼也沒看她

一眼，只是留心閱讀報紙，女方卻還是很體貼細心的幫他斟茶遞水。

我們這些旁觀者心中會吶喊：「哇，曝殄天物！」

這麼漂亮的尤物，相信在餐廳的諸位男士，若是單身的，都會很樂意成為她的男友，就算是已經雙身的，也不介意與她搞地下情。

但同一時候，我更相信，這尤物的伴侶在追求她的三個階段，追到手之「前」、得手「時」和成為情人之「後」，他有不同想法和價值觀。

男人的好色是……得不到時才最色

那些有經驗的男士就知道你「成交」前想的，和你「成交」後的體驗，往往不能妥善的配合。例如：成交前你認為你喜歡她的理由是她有高貴的氣質，成交後你心裡面可能就會嘀咕她怎麼在床上的時候還要這麼高貴。成交前你覺得她很性感，成交後你可能就覺得她是「電廠」——亂放電。

假如章子怡是我的夢中情人，最初期的「遙不可及」階段，她在我心目中是女神，全是幻想出來的完美。當我有機會追求她的時候，我可能會為她神魂顛倒。追到手的頭三個星

期，我肯定會有「明爽」和「暗爽」，甚至還有很純粹的「器官爽」。

但，三個月後呢？

我可能就會想「范冰冰不知道怎樣？不知道阿怡認不認識她？」

起碼我們很坦白

所以，在得到前、得到時和得到後的三個階段，所發表的意見、看法、想念皆不同，甚至前後矛盾也不出奇。同樣的，一個人成功前、成功之時和成功後，所講的話也未必能夠前呼後應。

當一個成功過後的人說「要成功一定要知道自己要甚麼！我之所以成功，是因為我知道自己要甚麼。」這句話時，他會講得振振有力，而且你若用測謊機來測試他，他也肯定是百分百在講誠實的話。

但這些成功的人沒有坦白問過自己，如果當時他所實行的「做對事、跟對人、看對前景」都失敗了，他還敢講「要成功，必須知道自己要甚麼」嗎？

我問過自己，如果我一直癡迷的研究演講，也演講，但做了幾年後，還是做得很辛苦，沒成績，我還會不會誇口說要做講師做到八十歲？

我更坦誠的問自己，如果我們出版的書，銷量也只是馬馬虎虎，我今天還會不會講要寫作寫到臨死那一刻呢？

不要以為我對演講和寫作沒熱誠，只是對錢有興趣，我的那種癡迷和執著的程度，是普通人所做不到的。我記得科幻小說名家Isaac Asimov曾經在一本書中透露，他可以一天化十多個小時在寫他的小說，當時我第一次看到這個資訊時，覺得很不可思議，但現在我明白了，因為我也能夠做到。

人生方向的真相大揭秘

成功前的「知道我要甚麼」其實是「我『猜』我知道我要甚麼」。

成功過後的「知道我要甚麼」則被扭曲成為「我『一直』都知道我要甚麼」。

而成功過後的這個「我一直以來都知道我要甚麼」，就是大家所追求的人生方向。

（他媽的，就是這麼簡單！但卻要花了我們整本書的長度，才能寫出這麼簡單的道理。）

「人生方向」在內心的主觀世界，是超真實的，但它在客觀世界中就好像《達文西密碼》般——半真半假。

權謀法則

「人生方向」是從經驗中扭曲出來的結晶，它不可以靠「想、問、看書、算命」等來決定。

人生方向就是靠「以果詮因」的事後分析法：即走一下，走一下，結果走出了一個人生的好方向，然後就繼續的馬後炮解釋下去，相信這就是對的方向。

這時候，你就不會再問人生有甚麼意義，因為都已經知道了。你也不再關心自己了解不了解自己，因為由無始以來，就一直知道自己要甚麼。這個時候，「不聽人言」的個性也開始有火候了，因為你的「自我」已經成熟了。

一旦到了這個「自我」的境界，沒有任何一樣東西可以阻礙你人生繼續要走的路、要爬的山、要過的海和要越過的雲……

最後要問問你的一個問題

很多人在小時候可能跟自己說過：「When I grow up, I can do what I want。我長大後，我就可以做『我』喜歡的事情。」

不知道你還記不記得那時候你喜歡做甚麼？

幾年前我遇到一些中學時期的同學，他們才提起我在中學時的一些「創意反叛」的行為。

悶中作樂的學校功課

原來我在中學時，做造句的功課時，因為寫來寫去都是同樣的悶東西，所以我開始就寫一些「帶色」的造句。因為我的華文老師是女的，可能是我想在思想上輕薄她吧，只是行動上不敢輕薄她而已。

例如功課裡面要做「因為……，結果……」的造句，我就在作業簿上寫：「因為他在河邊大便被野獸咬傷，結果他就斷

了子孫根。」

當時還跟另外一個朋友比賽寫「帶色」造句，他的「既然……不如……」的造句就是：「既然你是個暴露狂，不如你去跳脫衣舞吧。」

結果我們兩人都被老師當眾扭耳朵。

小時候的市場差異化

我們中學時會寫一些「我是一個腳踏車」或「我是一棵樹」之類的作文，有一次馬來文的老師說給我們自由發揮，就寫「我是一個XX」，XX是甚麼都可以。哈哈，我就寫了「我是一個雲南大理石的馬桶」，故事內容牽涉到我如何被人從雲南挖了出來，弄成一個高級馬桶，賣到一個富家人的房子，最後的結局是悲劇：當那個胖胖的富翁越來越重時，他有一天一坐在馬桶上，我終於就崩潰了。

作業簿交了上去給老師改，老師也奈我不何，她應該是在做老師的生涯當中，還沒有見過一個學員寫這個主題。她在我的作業簿上寫評語的地方寫下了一個問題：「為甚麼要寫這種齷齪的東西？？」

我再看回我十三歲時的校刊照片，發現到原來我拍照時就是喜歡跟別人不同。照片中的每一個人人都站直，就只有我一個身體彎去一邊，還扮了個鬼臉。

我中學時的花名是叫做Monster（怪物），記得在中五的時候，有些不認識的學弟在學校附近見到我也會叫我Monster。當時的樣子很怪，頭髮不梳，戴極厚框的書呆子眼鏡（當然我現在的樣子也是很怪），所以在中學時期我就已經做市場差異化的舉動。

青春期定江山

我還在小學時期九歲時，就會帶鄰居的漂亮的小女孩回我家（他媽的，我真的不知道自己是怎樣說服她們），而且是回到我家玩醫生病人檢查身體的遊戲（即我給你看我的，你給我看你的），現在長大了就在書中和課程中教人追女把妹之術。

我十多歲時看了兩本催眠的書，其中一本叫做《催眠百大法》，裡面的技巧是蠻粗糙的，只是勝在它真的記錄很多種催眠的方法。當時看書後就興致勃勃，試過要催眠兩個朋友，但不成功，所以放下。

後來就去了加拿大，本來父母是要我讀會計師的，卻沒讀

成。但是我在九八年歸國後，某天跟一個客人做催眠做到一半時，才記起原來我少年時已經試過催眠人，我竟然兜了一個大圈而回到原處！

這種青春時期就隱藏著的人生軌道，不只是出現在我的身上。

愛因斯坦發表的相對論，其實就是他十多歲的時候就開始一直做的一個冥想。他想像自己騎在一道光上飛，自己手中拿著鏡子，然後他問自己：「我還能在鏡子中看到自己的樣子嗎？因為要看到自己的樣子，光要從自己的臉，反射到鏡子，再從鏡子反射回自己的眼。但如果看到的話，豈不是這個光快過了光速？……」

他一直不斷的思考這個問題，在十多年後就有了一個很驚世駭俗的突破，寫出了著名的「相對論」。

佛教的創辦人，曾經在孩童期在一棵樹下，無意中開始注意自己的呼吸而入了很深的禪定境界（初禪）。後來他決定要離家修行，用過各種不同的方法，都不能達到他要求的效果。最後他放棄他那六年的苦行，在菩提樹下，用回他孩童期的靜坐方式：注意自己的呼吸。

結果他就用這個方法進入更深層的禪定，最後他得到了開悟，進而開創了佛教。他也是兜了一個大圈而回到原處。

由此可見，很多很重要的東西，其實一直都擺在你的眼前，但大部份的人沒珍惜，所以沒有好好的利用。同樣的，我相信你雖然是今天看到這本書裡面所描述到的一些很有道理或很有用的東西，其實很可能這些很重要的資訊也一直都在你的眼前，只不過你是到了這一刻，才被我們這本書「點了睛」。

很多人在小時候，都恨不得快點長大，你在小時候還可能跟自己說過：「When I grow up, I can do what I want. 我長大後，我就可以做『我』喜歡的事情。」

現在你長大了，你是做著『你』喜歡的事情？還是做著『人家』喜歡的事情？

後記

為甚麼沒有結論？

我們的文章曾經被一些文字工作者（編輯和文人）看過，通常他們都問道：「為甚麼你們要用這種寫法？為甚麼你們的文章這麼混亂？為甚麼你們一篇文章要寫這麼多不同的重點？」

有些就說：「寫作就是要一個故事，就一個結論，才不會亂。你們很奇怪，有時候寫了好幾個故事都還沒有結論？」

為甚麼還是沒有結論？

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

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

當我們看回自己的時候，也看不出有甚麼結論。後來我們倆結合，辦課程，寫書.....有結論嗎？

還是一切的經歷都是伏筆？

直線式和平行式

一個故事，一個結論的文章，就好像我們讀小學時老師所教的，是一種直線式的發展：先有A才有B，有了B才有C，然後，各位小朋友，有了C才能有D哦。

直線式的故事會是這樣的：大雄跟小叮嚀訴苦，說小胖子要打他，小叮嚀叫大雄等他一個小時，因為他把自己的百寶袋留在未來世界，所以先會回去拿，然後才可以幫到大雄。接著小叮嚀跳進時光機回去了.....。好了，各位讀者，直線式的故事發展到這裡就要「停」，等小叮嚀從未來世界回來了，這個故事才可以繼續的「動」，然後才會有故事的結論。

平行式的故事則有更大的空間，例如：小叮嚀跳進時光機後（我們稱故事A），在他還未回來前，大雄這裡可以同時發展多一個故事B，甚至小叮嚀回到未來世界時，他在那一邊又同時發展多另一個故事C，現在我們有三個還未有結論的故事了。

如果想搞得更過癮，我們最後可能發現大雄在這裡的故事B原來和小叮嚀在未來世界發生的故事C，其實是有關連的.....

直線式的故事比較單層次，而平行式則可看到多層次。

腦海地圖的資訊組織法

在幾十年前就有一個人系統化了一個思考組織的方法，進而得到舉世的公認，他就是「腦海地圖」（Mind Mapping）的創辦人——Tony Buzan。

所謂的「腦海地圖法」是把一個主題寫在紙的正中央，然後從中央延伸出旁支，如八爪魚的觸鬚般，在每一根觸角上寫上相關的資訊，然後又在該觸角上的資訊再生出其他旁支.....以此類推。

Tony Buzan說他的「腦海地圖法」是用著與腦細胞的神經連線相同的模式，他用的另一個比喻就是太陽系：一個太陽連接著九個行星，然後每一個行星又連接多少個衛星，而每個衛星又有多少個隕石圍繞。

而較傳統的思考組織法，就是用直線式的筆記：先有A，再有B，接下來是C。他宣稱「腦海地圖法」的寫筆記方式不是直線式，而是水平式的，他還說這種思考組織法才比較像我們頭腦的天然運作模式。

我當年在上的課時，也試過了他的方法，但我覺得人腦不是用這一種方法來思考的。

水平式的直線思考

以他的方式，雖然是多了很多條分支，但我還是覺得他的「腦海地圖」屬直線式思考。也就是說，如果用回他的比喻，他的直線是一定從太陽連接到九大行星，再從行星連接到衛星。

但我當時的想法是：衛星不可以直接連接太陽嗎？行星不可以連接另一個行星嗎？這個行星的衛星也可以連接另一行星的衛星啊！

真正的頭腦細胞連線，是每一個個體都可以和任何一個個體連接。勉強來說，腦細胞的連線，就像蜘蛛絲。但它不是在門口處結個平面的網，而是在整個房間，立體交錯的結網。

而且，在腦袋裡面有越多的連線，頭腦就可以用得越好，運作就更快，而且較能夠有創意。

我覺得「腦海地圖」的模式，對我而言很不實際，因為當我的頭腦在併發創意時，根本不可能還要跟著甚麼分支法之類的排列，我還嫌「腦海地圖」過于整齊，因為我頭腦的速度是「腦海地圖」模式所跟不上的。

權謀法則

大部分有創意的人是需要借用混沌的力量。

街頭式思考記錄法

我記得我在做馬來西亞的一個電視預錄節目「男人私房話」時，我是躲在電視控制室中偷看嘉賓們的肢體語言和話題，然後從中分析和帶出更多的專家話題。

例如：當嘉賓們談到一夜情時，我忽然想起在書中讀過的一個美國的統計，就是從小就沒有爸爸的女生，比較容易有一

夜情或搞婚外情的傾向，接著我馬上把聯想到的資訊快速寫在紙上。

我根本顧不得要寫在哪，總而言之我一聽到甚麼話題而觸發到我腦中的資訊、想法、感受，我就先不管它用不用得著，寫了下來才算。我更沒有時間去想我腦中提取出各個資訊時，這些資訊的素質如何。若我關心素質的話，我的反應就會慢，而且還會沒辦法留意嘉賓們當時的反應。

這就好像「街頭快擇法」的那種「煮到來，吃了再算」的態度，有了一步才想下一步。

不問有甚麼結論

我當時寫著我的筆記，因為我要把很多東西記錄下來，又要寫得很快，我沒有時間去想，在節目來到尾聲時，我身為一個專家要給些甚麼結論。

我當時的心就只是在注意當下。

這個情況就好像我們之前所說的，若我們活著在當下，忙我們該忙的，就沒時間去想「人生方向和有甚麼意義」的問題，因為人生方向不是靠「想」而得到結論，是要靠事後分析

才能「忽然間」領悟的。

當然，學員來到我們的課程，每一個課程的內容全部都有結論，沒結論的話就沒有人要來上課了。但課程可以有結論是因為在課程當天結束的時候，所有的形態已經成形。

但學習是否一定要有結論才會成長呢？

一派無結論的修行

在中國的禪宗修行，有一門很奇特的方法，專門激發一個人思想上的突變和悟境，這套方法叫做「參話頭」。

簡單來說師父會給徒弟一個問題，而徒弟就日以月繼，無時無刻的去想、去「參」這個問題。但這個問題的目的不是要一個人透過直線式的邏輯思考來參，而且也沒辦法透過邏輯思考來參。

師父所提供的這些問題都有一個特色——它們都是沒答案的。

舉例，問題是「當你不思善、不思惡，那一刻你的真面目是甚麼？」、「單手拍掌的聲音是甚麼？」

在一個不屬這門道的人的眼中，參話頭的人就真的很無聊，因為不斷的問自己一個沒有答案的問題。而且一個專修此道的人，一旦開始用邏輯推論的思考，然後把推理出來的答案告訴自己的老師，通常都會給老師大罵一頓，有的老師還會打人，因為學員太早「下結論」。

就算明白了，也是無結論

如是者，學生不斷的「參」，不斷的想一個沒答案、沒結論的問題，當水落石出、時機成熟時，學生就可能會忽然間「啪！」，馬上明白——這就謂之「悟」。

但最特別的地方是，他們所明白的，也不是一個結論。

好了，這個「終於明白了」的悟境，是理性還是感性呢？

這是很玩味的問題，「明白」應該是理性的，但這種「哦！我終於明白！」卻很詭異的是感性的。

基本上，從這個時候開始，這個人的思想和見地，就會產生了一個很大的突破。有些本為文盲的，竟然在悟後能夠滔滔不絕的講經說法，單單針對一個字的含義就可以講很多年，

有得本來文學底子是不好的，但在悟後能不斷的寫出很好的詩詞。

而且這些徒弟也不一定是在師父的身邊，才會有悟境，有些可能在街頭閒逛時，可能是看到或聽到了一些東西，甚至乎是賣豬肉的小販所講的一句無關緊要的話，而這一句話就成了一個扳機，讓徒弟在那一刻完全明白了。

形態、結論和題材

古代有一個修禪士跟著老師時，他所參的一個問題很久了，但老師一直不給他任何的認可，也不讓他下任何結論。

這個修禪士在一段時間後，決定到其他地方繼續修行。

有一天他在清理自己修行的地方時，發現地上有一小塊碎瓦，他隨手撿了起來往後一扔，這麼巧這片碎瓦擊中了一棵竹，就在擊中時發出「啪」一聲，這位學生忽然就整個人愣了一下，接下來他就馬上頓悟，終於「明白了」。

在他明白的那一刻，他也心生無盡的感激，流著淚遙拜他的師父，感激他的師父當年沒有為他下結論，不然他今天就

沒辦法頓悟大道理了。他的師父明白這個修行者的形態還未成形，因此也不為他下任何結論。

就好像我們兩位作家過去的際遇般，我們的形態還未成形，如果勉強要為我們的生命下結論，是做不到的，而且還是「男子監獄裡面吃偉哥——多此一舉」。

我們不能下結論，但可以勉強的為我們的生命定一個「題材」。

這個共同的題材是：不管生命丟甚麼給我們，好的和壞的都會被再循環成為我們的燃料。一切的好壞都好像能夠連接形成一幅精彩的畫面，這幅畫的題材就是「成長和進化」。

所以，我在任何的學習過程中，會以題材式的方法來蒐集我要的資訊，但我不馬上下任何結論。

街頭思考亂圖

同樣的，我在做節目觀察著嘉賓們的反應時，我也很快的不斷蒐集所有的資訊，不執著於資訊的質素和結論。

所以，當受訪的嘉賓們的分享告一段落後，整個訪談的形

態，就在那一段落時「成形」（我手頭上就可能有幾張紙都是寫得滿滿的筆記，而且還寫得很他媽的亂）。

接著導演和監制會進來控制室與我商討，我需要把紙上所寫的一一告訴他們。他們要先看看哪些資訊可以上電視，哪些過於敏感，而且在我和他們解釋著第三頁的某個資訊時，我可能還要告訴他們這資訊和第一頁的哪一個資訊是有關的。然後，我還要與他們一齊馬上的鋪排各個資訊的前後次序。

節目的監制是一位香港人，他一進來看到了我的寫筆記方式，第一時間跟我說：「看你寫筆記寫得這麼亂，就知道你是可以做這一行的。」

有了結論，但是真還是假？

因為我所寫的筆記，要比Tony Buzan的「腦海地圖」亂上百倍。我的眼睛還得在亂中，看出資訊與資訊間的無形連線，然後再把它們連接起來製造出一個很精彩的結論。

但我所看到的無形連線，其實是真還是假呢？

其實，從已經成形的形態，就算是同樣一組的資訊，如果我們做不同的連線，就會有不同的結論了。

權謀法則

在資訊學，這叫做Data Mining「資訊重炒」，即重開舊資訊的檔案，再重組出新的結論。

換句話說，再悶或再精彩的結論，都不是真的，因為它是客觀和主觀混淆了的結論。

我在這個節目所定的結論，有一半是我腦中提取的資訊，另一半則是嘉賓們外在的反應，彼此結合而成。如果純粹是我腦中的資訊，我的結論將會與節目格格不入，因為那只是我的主觀意見。如果純粹只是講嘉賓的反應，就變成只是客觀的在報導。

但因為當嘉賓們訪問告一段落，形態已經成形，我的筆記也已經寫好。這時候我再做的事後分析，就能好像棋王說的那本希臘棋譜般，抽絲剝繭的分析得精彩絕倫，還充滿創意的分析出很多個層次。

這個節目本來只是每集半個小時，但因為第一集一錄好後，導演、監製和嘉賓們都大呼過癮。當晚，導演特地的拷貝了這一集，然後她還馬上拿去給老闆看。

鳴謝

自己