

# 我不是教你诈 1

现 代 社 会 处 世 篇

我不是教你诈，是教你看清世事。  
免得你被卖了，还在帮人数钞票！





世事洞明皆学问，人情练达即文章。

这本书就是教你：

怎么洞明世事，如何练达人情。

它不是“厚黑学”，而是“成功术”。

ISBN 7-5309-4789-3



9 787530 947890 >

ISBN 7-5309-4789-3 / I · 212

定价：15.00元

# 我不是教你诈①

(美)刘 墉 / 著



## 图书在版编目 (CIP) 数据

我不是教你诈. ① / (美) 刘墉著. —天津: 天津教育出版社, 2006.9

ISBN 7-5309-4789-3

I. 我... II. 刘... III. 散文—作品集—美国—现代 IV. I712.65

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 108438 号

## 我不是教你诈①

|       |                                          |
|-------|------------------------------------------|
| 出 版 人 | 肖占鹏                                      |
| 作 者   | (美) 刘 墉                                  |
| 责任编辑  | 匡 威                                      |
| 装帧设计  | 合和工作室                                    |
| 出版发行  | 天津教育出版社<br>天津市和平区西康路 35 号<br>邮政编码 300051 |
| 经 销   | 新华书店                                     |
| 印 刷   | 北京高岭印刷有限公司                               |
| 版 次   | 2006 年 9 月第 1 版                          |
| 印 次   | 2006 年 9 月第 1 次印刷                        |
| 规 格   | 32 开 (810 × 1210 毫米)                     |
| 字 数   | 98 千字                                    |
| 印 张   | 6.625                                    |
| 书 号   | ISBN 7-5309-4789-3/I · 212               |
| 定 价   | 15.00 元                                  |



### 刘墉

著名作家、画家。籍贯北京，生于台北，现居美国。曾任美国丹维尔美术馆住馆艺术家、纽约圣若望大学专任住校艺术家、圣文森学院副教授。出版中英文文学、艺术作品八十余种，被称为“沟通青少年心灵的专业作家”。应邀在世界各地举行画展近三十次。

创作的原则是“在感动别人之前，先感动自己”  
“为自己说话，也为时代说话”。处事的原则是  
“不负我心，不负我生。”现主持水云斋，有一颗很热的心、一对很冷的眼、一双很勤的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

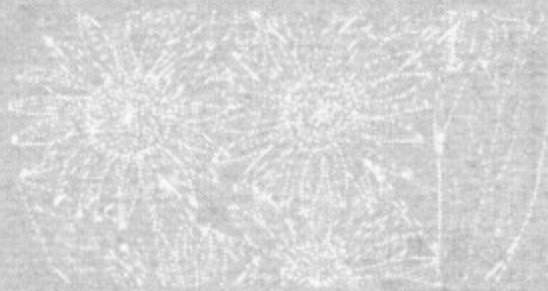


## 我不是教你诈

- 现代社会处世篇 ●工商社会处世篇
- 现代处世篇 ●政治商业处世篇

责任编辑：匡威

装帧设计：|合|和工作室 | JOY+ LULU |



# |前 言|

我不是教你诈①

## 认清这个世界

我不是教你诈，  
是教你看清世事。  
免得你被卖了，  
还在帮人数钞票！



我不是个食言的人，所以虽然知道本篇可能引起争议，还是将它出版。

四年前，当我写《人生的真相》时，在前言里预告，将写三篇探讨人生真实面的文章。第一篇是由一系列相关的小故事和简单“提示”构成的“导读篇”，第二篇是完全不加导读，而由读者自行玩味的“省思篇”，第三篇则是举出实例，再加论述的“辩证篇”。

四年一下子过去了，属于“导读篇”的《人生的真相》、“省思篇”的《冷眼看人生》都已出版。算时间，这篇“辩证篇”，早在去年就该推出，我却有了迟疑。

面对早已写成的稿子，我一直想：我的读者，有一半是青少年，这篇赤裸裸分析人性的文章，会不会太辣了呢？会不会让还在念书的孩子，对未来的社会心生恐惧？

我开始做调查，问那些读过《冷眼看人生》的学生有什么感想。

反应的差异很大，同一所学校的学生，有些人难以相信，这世界竟有那么多陷阱。另一些学生则可能轻松地一笑：“这有什么稀奇？我看多了！”

有位读者来信，说“好可怕啊！以后连做好人的时候，都要小心中圈套了”。

又有位读者寄来一张感谢卡，说他在人生最想不开，甚至要寻死的时候，看了《冷眼看人生》，才发觉不该只怨自己倒霉。其实这个世界，本来就有着各种防不胜防的人与事。

他的情况，大概就像得了重病的人，站在健康人中间，会怨自己命苦。到了医院，才发现四周站着躺着的，全是像自己一样的苦命人。

而面对别人痛苦的遭遇，我们常会变得更勇敢、更平和、更感恩也更坚强。

话再说回来，如果一个健康幸福的人，能有机会进入医院

急诊室，在那惊恐之后，他何尝没有学到感恩与同情？他甚至会因为见到车祸者，而开车、走路更小心。因为见到重病者，而更知道保养自己的身体。因为见到打架受伤的人，而愈知道平复自己的情绪。

把人世的艰难和人性的弱点，呈现在眼前，有什么错呢？那只会使大家更看清世界、更了解人性、更反省自己。

基于这个认知，也为了兑现自己的承诺，我决定推出本篇。只是，为了平衡读者的情绪，我将本篇延后一年，先出版了一篇特别温馨的《冲破人生的冰河》。我建议较年轻的读者，不但能由《人生的真相》、《冷眼看人生》一路读下来，而且先用《冲破人生的冰河》暖暖身，再看这一篇。

虽然本篇的篇名是《我不是教你诈①》，实际整个句子应该是“我不是教你诈，是教你看清世事”。在写作上，我不再像前两篇点到为止，而采取追究到底的方式，把同一个问题，编成许多小故事，一层层摊开，一层层分析。

我们可以说这篇是“人生战法”，也是“处世学”。但那战法不仅包括了最实际的“战术”，也有了“战略”理论，我希望读者所看到的，不仅是马上可以利用的生活经验，而且能在分析中，了解真正的人性。因为，所有人世间的机巧、变化，

都脱不开那基本的人性。

当然，基本人性也相当复杂，本篇呈现的都是最普遍易见的。正因此，当全篇编成，我发现其中的故事尽管辛辣，却更生活，也更实用。几乎每个故事中的角色，都可能是身边的人，或我们自己。那是在海内外许多圈子，滚得满身尘土之后，整理出的经验，在幽默中有着血泪。

去年秋天，当我儿子放假回家的时候，我特别把这篇的原稿交到他手上，并对他说：

“当你刚进高中的时候，我写了《超越自己》给你。现在你马上大学毕业了，希望这篇文章，对你进入社会，能有点帮助。”

我也把这篇文章，送给每位将进入社会的朋友，并且再说一句：

“我不是教你诈，是要你认清这个世界！”



## 新版前言

《我不是教你诈》和《你不可不知的人性》是我“处世学”的代表作。过去十年在内地先由不同出版社分集出版，再由广西接力出版社做成合订，共创下百万册的销售成绩。二〇〇六年夏，北京版权代理公司与我联络，问是否能考虑再将《我不是教你诈》和《你不可不知的人性》以单册和更讲究的编排推出。考虑再三，我认为既然重新上市，就应有所不同，于是全面做了校正，并将被编辑删动的地方恢复，使原汁原味地重视。展读旧作，感慨万千，发现而今台湾政坛许多怪现象，居然十年前都如预言般写在书中。请读者笑看。

  
二〇〇六年八月

## 刘墉的著作

### 文艺理论：

“中国绘画的符号”（幼狮文艺，1972）

《诗朗诵团体的建立和演出》（联合报，1981）

《花卉写生画法（中英文版）》（纽约水云斋，1983）

《山水写生画法（中英文版）》（纽约水云斋，1984）

《翎毛花卉写生画法（中英文版）》（纽约水云斋，1985）

《唐诗句典（与分析）》（台北水云斋，1986）

《白云堂画论画法（中英文版）》（纽约台北水云斋，1987）（太平洋文化基金会奖助）

《林玉山画论画法（中英文版）》（纽约台北水云斋，1988）（太平洋文化基金会奖助）

“中国绘画的省思（专栏系列）”（中国时报，1990）

“艺林瑰宝（专栏系列）”（财富人生杂志，1990）

“内在的真实与感动”（联合报，1991）

《中国文明的精神（三十集二十七万字）》（广电基金，1992）

“属于这个大时代的丽水精舍”（太平洋文化基金会专刊，1995）

### 画册及录像：

“欧洲艺术巡礼（系列）”（中国电视公司播出，1977）

《芍药画谱》(水云斋, 1980)

《The Real Tranquility(英文版录像带)》(纽约圣若望大学, 1981)

《春之颂 (印刷册页)》(纽约水云斋, 1982)

《真正的宁静 (印刷册页)》(纽约水云斋, 1982)

《The Manner of Chinese Flower Painting(英文版录像带)》(纽约海外电视 25 台播出, 1987)

《刘墉画集 (中英文版)》(纽约台北水云斋, 1989)

《刘墉画卡 (全套六十五张)》(水云斋, 只供义卖, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003)

《刘墉的情与艺(中英文版)》(甘肃人民美术出版社, 2006)

### 有声书:

《从跌倒的地方站起来飞扬 (刘墉、刘轩演讲专辑)》(台南德兰启智中心, 只供义卖, 1994; 马来西亚华侨董事会联合总会, 只供义卖, 1997; 水云斋, 只供义赠盲胞, 1997)

《这个叛逆的年代 (刘墉演讲专辑)》(马来西亚华侨董事会联合总会, 只供义卖, 1995)

《在生命中追寻的爱 (刘墉演讲专辑)》(伊甸社会福利基金会, 只供义卖, 1996)

《爱的变化与飞扬（刘墉演讲专辑）》《在灵魂居住的地方（有声书）》（水云斋，只供义赠盲胞，1998）

### 译 作：

《死后的世界（瑞蒙模第原著）》（水云斋，1979）

《颤抖的大地（刘轩原著）》（水云斋，1992）

### 诗、散文、小说：

《萤窗小语（第一集）》（水云斋，1973）

《萤窗小语（第二集）》（水云斋，1974）（中山学术文化基金奖助）

《萤窗小语（第三集）》（水云斋，1975）（中山学术文化基金奖助）

《萤窗小语（第四集）》（水云斋，1976）

《萤窗随笔（诗画散文集）》（水云斋，1977）

《萤窗小语（第五集）》（水云斋，1978）

《萤窗小语（第六集）》（水云斋，1979）

《萤窗小语（第七集）》《真正的宁静（诗画散文小说集）》（水云斋，1982）

《小生大盖（幽默文集）》（皇冠，1984）

《点一盏心灯》《姜花》（水云斋，1986）

《超越自己》《四情》(水云斋, 1989)

《创造自己》《纽约客谈》(水云斋, 1990)

《肯定自己》《爱就注定了一生的漂泊》(水云斋, 1991)

《人生的真相》《生死爱恨一念间》(水云斋, 1992)

《冷眼看人生》《属于那个叛逆的年代》(改写刘轩原著)《离合悲欢总是缘》(水云斋, 1993)

《冲破人生的冰河》《作个飞翔的美梦》《把握我们有限的今生》(水云斋, 1994)

《我不是教你诈》《迎向开阔的人生》《在生命中追寻的爱》(水云斋, 1995)

《生生世世未了缘》《抓住心灵的震颤》《我不是教你诈②》(水云斋, 1996)

《寻找一个有苦难的天堂》《杀手正传》《在灵魂居住的地方》《创造双赢的沟通》(与刘轩合著)(水云斋, 1997)

《攀上心中的巅峰》《我不是教你诈③》《对错都是为了爱》(水云斋, 1998)

《做个快乐读书人》《一生能有多少爱》《你不可不知的人性》《面对人生的美丽与哀愁》(水云斋, 1999)

《抓住属于你的那颗小星星》《爱何必百分百》《把话说到心窝里》

(水云斋, 2000)

《你不可不知的人性②》《小姐小姐别生气》《爱又何必矜持》《我不是教你诈④》(水云斋, 2001)

《因为年轻所以流浪》(超越, 2001)

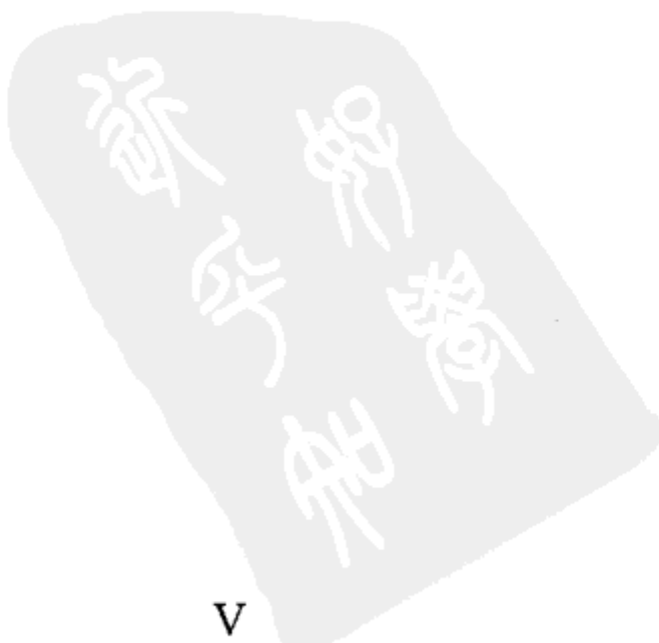
《把话说到心窝里②》《不要累死你的爱》《创造超越的人生》(水云斋, 2002)《捕梦网·人生的启示》(超越, 2002)《那条时光流转的小巷 (散文选集)》(九歌, 2002)

《教你幽默到心田》《母亲的伤痕》《爱原来可以如此豁达》《靠自己去成功》(水云斋, 2003)《人就这么一辈子》《该你出头了》(超越, 2003)

《点滴在心的处世艺术》《爱, 因为抓不住》《点燃快乐的炉火》《平凡一点多好》(水云斋, 2004)

《花痴日记》《跨一步, 就成功》《爱为什么总矛盾》(水云斋, 2005)

《以诈止诈》《展现自己, 神采飞扬》《成长·成功》(水云斋, 2006)



## 第一章 /1

好个知心朋友 /2

方太太的秘密 /9

王老虎上任 /16

## 第二章 /23

地下主任 /24

丢脸有理 /27

## 第三章 /35

老丁送礼 /36

疫苗丑闻 /41

## 第四章 /49

举起来，扔下去！/50

## 第五章 /58

等不到的便宜 /60

深海鱼油 /68

众“妄”所归 /73

## 第六章 /78

小石变法 /80

## 第七章 /88

牛马逃亡记 /90

等到这么一天 97

CONTENTS  
目录

第八章 /104  
高人出手挡不住 /106

第九章 /116  
谁叫你不早说 /118

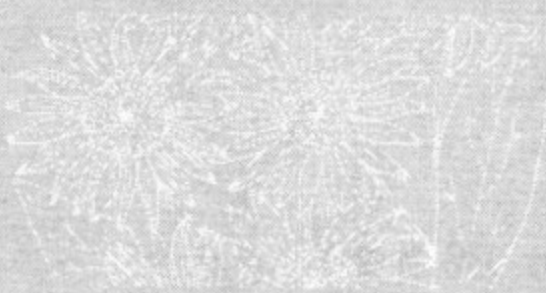
第十章 /126  
只管向我报告 /128  
苍蝇难飞 /137  
落入谁口袋 /142  
毛病大家说 /147

第十一章 /153  
董事长算什么? /154

第十二章 /164  
我拔刀，你相助! /166  
大家一起来 /172  
姜是老的辣 /177

后记 /184  
书呆子的反思 /186

刘墉的著作



## | 第一章

泄露天机的人，  
易遭天谴；  
打听天机的人，  
易遭人怨。

## 好个知心朋友

小英的心防崩溃了，多少年来，从不曾对人倾吐的秘密，如同滚下的泪水般，全涌了出来。



“可是我菜都买好了……好吧！谢谢……再……”小英的“再见”还没说完，对方已经挂了电话。许久，许久，她呆坐着，电话还在手里，发出呜呜的声响，在这个已经空了的办公室里，显得有点刺耳。

“有什么不开心的事？”一只手伸过来，帮她挂上了电话，抬头，是新来的唐小姐。

“没什么事。”她扯了扯嘴角，“你怎么还没走？”

“急什么？有什么事等我回家办？家又不像个家。还不如在办公室，觉得充实些。”

小英抬抬眼角，看了看这个已近中年的女人，大家都说

她不好惹，可是，她却看到一种落寞感，一种和自己相似的落寞。看到别人也有的落寞，倒使小英放松了，甩甩头发，一笑：

“要不要一块儿出去吃晚饭，我请客！”

○○……

没人知道今天是小英的生日，除了“他”。当然！现在又多了个她——唐小姐。

一直到喝咖啡，她才说今天是自己的生日。

没想到，唐小姐一点也没惊讶，只是淡淡一笑：“我的生日也常是这样过的。他，总有事，总是突然打个电话说抱歉，害我对着一桌做好的菜和插好的蜡烛，掉眼泪……唉！有什么办法？跟别人分……”

小英愣了。赫然发现，眼前这位唐小姐，竟像是一面镜子，立在眼前，让她看到自己。

忍不住的泪水，突然一串串地滚下来。赶紧拿餐巾去挡，还是被唐小姐看见，焦急又关心地问：

“你怎么了？什么事让你伤心，难道……”

小英的心防崩溃了，多少年来，从不曾对人倾吐的秘密，如同滚下的泪水般，全涌了出来。

说完了，已是深夜，唐小姐开车，送她到家门口，这也是小英从没经历过的。不管多熟的同事，她都不曾把人带回家，这是她和“他”的秘密，不能让人知道。

但是，今天，不！今夜，她觉得好轻松，觉得终于遇到一个跟她有着同样痛苦、同样煎熬的人。发觉自己不再孤独。

○○……

唐小姐一夕之间，成为她最要好的朋友。只是，她不了解，为什么其他同事，渐渐对她露出奇怪的眼光。有时候，桌上的电话才响，她感觉得到，几十双眼睛都在看她、几十只耳朵都在听她。

终于有一天，马小姐偷偷对她说：

“你的事，大家都知道了！其实，你不该讲，大家同事六七年，你都没说，为什么唐小姐才来，你就告诉她了呢？那又是个大嘴巴，到处吹牛，说她知道你的私事。”

“可是她，她也一样……”

“她也一样什么？跟你一样爱上了有妇之夫？那才是笑话呢！她今年初才结的婚！”

小英忍不住冲到唐小姐面前，低声狠狠地问：“你为什么把我的事跟别人说？你明明才结婚，又为什么要骗我？”

唐小姐缓缓地偏过头来：

“哎呀！交朋友嘛！我看你好伤心，八成是那么回事，编个故事让你舒服点。”又淡淡一笑，“何况，我不编那个故事，你也不会告诉我你的故事啊！”

○○……

### 【想一想】

某日，有个学生到我工作室来，一进门就问我的生日，然后兴冲冲地掏出个掌上型的小电脑，把我的名字和生日输进去，接着电脑的液晶显示屏上，就显示了一大堆“天格、地格、人格”之类的数字，以及我的“命盘”。

学生一行行念着，念一段，就问我准不准。

我笑着骂她，什么不学，学算命。她居然一白眼：

“老师！你知道吗？我用这个小电脑，不知交了多少朋友，办成了多少别人办不到的事。碰到陌生人，我只要拿出小电脑，问他要不要算算，就立刻知道了他的名字和出生年月日。接着，管它准不准，准的他点头，不准的他摇头，没两下，我把他祖宗三代，一家几口，全弄清楚了。”而且，她神秘兮兮地说，“老师！你要晓得，当一个人把他的秘密告诉你之后，他就会对你特别好，这是我的高招哇！”

从我这位学生的话和前面的那个故事可以知道，要跟一个人建立特别亲密的关系，最直接的办法，就是分享他的秘密。为了达到这个目的，人们会使用各种手段，他们可以为你算命、为你填表、为你做心理测验的游戏，也可以用他们自己的秘密来交换你的秘密，甚至用“假秘密”换你的“真秘密”。

但是，你也要知道，“交浅而言深，既为君子所忌，亦为小人所薄。”每个人在对你说出他的秘密之后，都可能心不安。因为他不敢确定，你是不是会把他的秘密说出去。

于是，最简单的方法，他也要求你说出你的秘密。这就好比黑社会，对新加入的分子，为了让他证明自己忠诚，要他去执行一项任务，或在械斗杀人时，把枪交给新手，叫他

“补”那最要命的一枪。

照做了，就是共犯，从此便脱不了身。

同样的，如果别人对你说出秘密，也交换了你的秘密，你就要小心了。如果你说出他的，他就会说出你的。

如果事情真这么简单倒好了，问题是，如果你不过去“补”一枪，又如果你不愿说出自己的秘密，或者你真是没什么秘密好说，只怕你也要倒霉，那一枪可能就落在你头上。就算对方没枪，不能立刻对付你，在他心底，总会对你怀一份戒心，觉得你抓住了他的小辫子。有一天，发生战乱，他手上真有了一把枪，遇到你，那把枪很可能举了起来。

所以，你要知道，无论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，都没什么好处。你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在传递秘密的过程中，又会产生许多副作用。

请接着看下面的故事。



我们要知道，这世界上是无所谓“一部分秘密”的。  
人们似乎有个天性，只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。

## 方太太的秘密

我们要知道，这世界上  
是无所谓“一部分秘密”  
的。人们似乎有个天性，只  
要知道一部分秘密，就想  
要挖出全部。



“方太太最近情绪好像不怎么好。”

几位平常一起买菜聊天的太太，私下议论纷纷，会不会是方先生出了轨？可是，大家每天晚上七点钟，还是准时听见方先生关车门的声音。

再不然，是方太太的小女儿生了病？可是，三岁多的孩子，长得又白又胖，天天在门口跑来跑去。

也许是方太太得了病？不！李太太最近才跟她一起去检查过身体，据说心脏功能的“跑步机”，方太太不但跑满分，而且跑到了一百三十分。医生说她十年都不会得心脏病呢！

可是，方太太为什么这样闷闷不乐呢？

○○……

“唉！李太太，你跟她比较好。你去打听打听好不好？”大家偷偷推李太太出马。

从那天开始，李太太就有事没事往方家串。只是，不论李太太直着问，或旁敲侧击，方太太都说没事。

这一天，两人正聊天，方太太的小女儿，光着上身从里屋跑出来，一转身，李太太吓了一跳：

“怎么？她好像背上流血了。”

小丫头没听见，一溜，又进了里屋。方太太也好像没看见，继续钩她的桌巾。

“不对！”李太太推推方太太，“我刚才看见，你女儿背上好像有一大片红。”

“没什么！没什么！”

才说着，小丫头又跑了出来，李太太再定睛看，真是流血了，站起身要过去抓孩子，却被方太太一把拦了下来：

“告诉你好了！既然你看到了。我女儿背上，从出生就有大块朱砂红的胎记。医生原来说，过两年就会自己消失。可是，现在过三年了，一点儿都没退。最近医生改了口，说

那是永久性胎记，要跟我女儿一辈子了。”她叹口气，“我最近就为这事不开心。想想，一个女孩子，背上长那么大的胎记，远看真以为流血了。以后怎么穿露背装？搞不好，丈夫还会嫌，我是为她操心……”话说一半，抓了抓李太太的手，“这事可只有你晓得，别人是不知道的，你可不准出去乱说，否则就不够朋友了！”

“你把我想成什么多嘴婆了？”李太太脸一整，“我半个字都不会说。”

○○……

“快说！快说！”众家太太围着李太太，非叫她吐出实情不可。

“我是知道了！也不是她先说的，是我自己知道的。”李太太倒够义气，“但是，我答应她，不说。”

“说一点嘛！说一点嘛！”大家你一句、我一句，你推一把、我推一把，“我们都是她朋友，让我们也关心一下好不好？”

“不能说就是不能说！好吧！我说一点点，是她孩子的

事。”李太太双手一挥，“到此为止，以下，我誓死也不奉告！”

○○……

没过两天，大家买菜时又碰上了，正巧方太太也牵着她的小女儿。

大家一起走回巷子。可是，这次跟往常不一样，嘴上聊的虽然是菜价，几个太太的眼睛却在方小妹妹的身上打转。

“你们为什么一直盯着我女儿看？”方太太把女儿拉到身边，满脸狐疑地问，“李太太说了什么？”

“没什么！没什么！不信明天你碰到她，可以问，她什么都没说，只是说你女儿……”

“说我女儿怎么样？”方太太突然火冒三丈，“这个混蛋！我女儿身上长块胎记，关她屁事？我非找她算账不可！”

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，请问：



方太太的秘密，是谁说出去的？

是李太太说的？还是方太太自己说的？

在方太太心中，又认为是谁说的？

要知道，这世界上是无所谓“一部分秘密”的。人们似乎有个天性，只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。

所以，当你泄露自己或别人的一部分秘密时，也等于泄露了全部。

更糟糕的是当一个人把他的秘密告诉你的时候，只要他听说你“讲了秘密的一小部分”，就会假设你透露了全部。

而人们又有个特性，是喜欢把他听到的一小部分，在众人面前炫耀，吹嘘自己知道得更多。

正因此，在西方社会，许多公司主管和一般职员的餐厅是分开的，这绝对不是有阶级观念，而是为了避免在用餐时，主管之间的对话，被职员听到，再断章取义地去传播。

即使在一起用餐，主管也尽量不跟下属同桌，同桌也绝不谈公事。道理很简单，想想，如果你是个小职员，今天中午居然跟大老板同桌吃饭，你回办公室能不说吗？你说的，如果涉及公事，即使知道的只是片段，只要讲的确有其事，别人会不猜想你知道得更多，而催你多讲一点吗？你为了炫

耀，又能不加油添醋吗？

许多耳语或不必要的纷争，就因此产生了。

从另一个角度来想前面的故事：

如果方太太不那么急性子，只因为别人说李太太提到孩子，就以为李太太全说了，而自己全盘托出。单凭李太太讲的那一句，大家又能知道多少？

○○……

15

由此，我们得到一个结论：

如果你不幸听到别人的秘密，对方在这世上只告诉了你，又叮嘱你不能说，你就要真正做到“一字不说”！

如果你发现别人知道了你的秘密，千万要忍，因为别人很可能只是猜测，或只知道极小的一部分。你自己可千万别成为“真正说出来的那个人”。

请看下一个故事。



## 王老虎上任

16

让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。

非凡论坛

“在咱们这圈子，有个著名的王老虎。”赵主任把眼睛瞪得像老虎似的，将一桌人扫视了一圈。

小陈一惊，知道赵主任说的正是自己的舅舅，心想：“赵主任大概不知道，我就是鼎鼎大名的王老虎的外甥。”也就装作不认识，听听赵主任下面要说什么。

“你们都不知道王老虎吧！因为你们是新入，等混一阵子就知道了。”赵主任一仰头，干了杯，眉头一扬，眼睛又一瞪，用食指往桌子上狠狠敲了一下，“他妈的！王老虎哪里是老虎，根本是王老鼠，他是空有其名、欺软怕硬，年轻的时候，专门给上面提皮包，提出来的！”指指天花板，干笑了

几声，“只怕还擦过屁股呢！来来来！大家干杯！”

一桌人全笑了，纷纷举杯，只有小陈喝得不是滋味，要不是王老虎下条子，小陈今天也不可能坐在这儿，当然这件事只有董事长知道。

董事长跟小陈的舅舅是小学同班同学，以前一起捣蛋，一起罚跪，现在则一起做生意。据说许多商场的小道消息，都是王老虎提供的，他们还打算把两家公司合并呢！

果然，吃完饭没多久，就传出现任总经理请辞，由王老虎接任。

“这下好了！”小陈暗自兴奋，“看你赵主任，还敢不敢再骂王老虎？你要是再骂，我就去告诉我舅舅。”

那赵主任想必也听说了小陈的“关系”，最近看小陈的脸色都不一样了。不过，倒非献媚或拍马的眼神，而是一种冷冷的、恨恨的态度。

所幸王老虎很快就上任了，而且到任没多久，就把小陈叫了上去。小陈接到总经理秘书的电话，真是得意万分，故意大声说：“是的！是的！请告诉总经理，我马上到。”当他走出办公室的时候，可以感觉一屋子的同事，都在向他行注目礼。当然，还有赵主任，他一定紧张死了。

“坐!”王老虎就是王老虎，就算亲人，也自有那份威仪。

“你来半年多了，做得怎么样?好好学，不要搞小圈子。”

“搞小圈子?”小陈一怔。

“听说你跟赵主任处得不太好，他是行家，在这圈子十多年了，办事又认真。我接管之后，好几件事，都是他抢着办的，又快又好!他说你靠着我的关系，对他不太客气，这可是我听了要不高兴的。”王老虎满面寒霜，“这件事用不着我跟你妈说了，你好自为之。以后赵主任说什么是什么，不准唱反调!”

19

小陈一头狗血，也一头雾水地走出总经理办公室，正碰上赵主任抱着一摞卷宗进来。

“小陈哪!”赵主任故作亲切，“下次我要是说错话，你千万要担待，而且早早指点，我会感激不尽的!”

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，你可能很奇怪，为什么“说错话”的赵主任成了赢家，而那关系特殊，又有口德，没把赵主任的话

传给自己舅舅的小陈反而输了！

他输在什么地方？输在他没有在赵主任未开口批评王老虎之前，先表明自己是王老虎的外甥。于是，批评的人肆无忌惮地开了口，也驷马难追地让自己的把柄，落在了小陈的手上。

当赵主任知道小陈的“关系”之后，能不紧张吗？他能不假设小陈会去告状吗？当小陈告了他之后，他能不倒霉吗？

他唯一的应对方法，就是先下手为强，恶人先告状。

于是，他努力地表现，好好地巴结，再制造一个有意无意的机会，说小陈跟他之间有摩擦。

赵主任这样做之后，就算小陈再去告状，王老虎也不会听。因为事实摆在眼前，赵主任是很认真、很效忠，小陈说负面的话，不但不可能产生杀伤力，只怕还要引起自己舅舅的反感。因为王老虎会假设小陈利用自己的关系。

就这样，小陈输了！问题是，在这个社会上，我们处处看见人们演出这样的戏。

一个妻子，很可能试探地问与自己丈夫共事、却并不认识自己的人，对她丈夫的印象。

从正面来看，那似乎是明察暗访的“暗访”，为她丈夫

做民意调查。对方如果答“好极了”，那该是多有面子的事？！谁不希望知道有人在背后说自己好呢？她的丈夫日后可能对这人格外地好。

只是，我们想想，如果对方说“不好”，这做妻子的要不要告诉自己丈夫？当她丈夫知道之后，是不是会加倍痛恨对方？

更要命的是，当对方知道“她”居然是“他”的太太时，即使做妻子的没把事情告诉丈夫，对方也会假设如此，而心怀戒备。双方的关系，更变得疏远了。

○○…………

记住，这世界上许多人会问你对第三者的看法。他的目的，可能是调查，也可能是“套你的话”。当你发现别人来套话的时候，一个字也不能说。

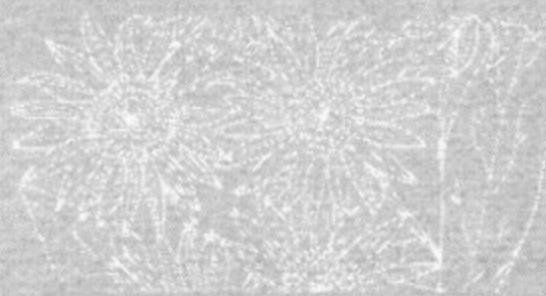
至于在一般闲谈间，如果你发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方，你的“关系”。

否则，对方的批评一出，如故事中的，那许许多多的副

作用，就会产生。

总之，能不传话，最好别传话；能不套话，最好别套话；能不涉入“背后的批评”，最好别涉入。让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。





## | 第二章

留三分余地给别人，就是留三分余地给自己。

我不是教你诈①

## 地下主任

如果说有一天他会真当上系主任，没人会怀疑这句话，连主任不都这样认为吗？



留三分余地给别人，就是留三分余地给自己。

“请问系主任在不在？我们要采访他。”

没想到还在布置会场，记者已经来了。怎么办？怎么办？系主任还没到，几个学生急得团团转。

“打电话到主任家好了。”有学生建议，赶紧翻出电话号码，挂了电话过去。

“怎么这么早就来了，我还在洗澡呢！”主任在电话那头也急了，“你们先应付一下，请记者坐坐，说我马上就到。”

电话才挂，就有别的学生跑来，说不用打电话了，何助教已经把事情解决了。

果然看见何助教跟记者们寒暄：

“主任还在忙，没关系！你们有问题问我好了，这个研讨会我最清楚。”

何助教确实最清楚，讲句实在话，访问系主任，真不如访问何助教，这个研讨会从头到尾，根本就是何助教在办。连邀请记者的名单和新闻稿，都是何助教拟的。

系主任自从有了何助教，真是轻松太多了，大大小小的事，何助教一手包，连小孩在学校跟同学打架，都是何助教出马摆平的。怪不得何助教进来才两年，大家已经偷偷叫他“地下主任”了。

地下主任真是仪表堂堂，你看！他接受电视台记者访问的样子，多英挺而充满自信哪！如果说有一天他真当上系主任，没人会怀疑这句话，连主任不都这样认为吗？

记者采访完何助教，大概急着赶下面的新闻，一群人冲出门去，正碰见跑得上气不接下气的系主任。主任连连道歉：“对不起！对不起！碰上塞车，来晚了一步。”

“没关系！”记者们说，“何助教已经说得很详细了！”

“那好！那好！”主任不好意思地应着，直到记者上车离开了，还喃喃地说，“那好！那好！”

丢脸有理

年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。

# 丢脸有理

年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。



秀英今天一进门，脸色就不好，皮包往沙发上一摔，坐在那儿，闷不吭气。

“怎么了？”小王轻声细气地靠近。

“怎么了？”秀英别过脸去，“问你自己！”这一开口，气更大了，一下子满脸涨得通红：

“你今天真是让我丢够了脸，当着一大堆同事的面，我真想找个洞钻进去。”

“我跟我们处长，到你公司参观，怎么会丢你的脸呢？”小王一头雾水，“正因为我是处长面前的红人，他才会带我去，他怎么不带别人呢？而且，你要想想，处长不去别的厂

参观，为什么专找你们工厂，还不是我介绍的？”小王也愈说愈有气，“你们工厂，从上到下，如果做成这笔生意，应该感谢我，也就是感谢你才对，怎么反而说让你丢脸呢？”

“当然丢脸！”秀英转过脸来，“你还没去，我就跟老板和同事说了，说你是我同系的学长、高才生，也是这方面的专家……”

“你说的没错啊！”

“错大了！”秀英一瞪眼，突然低下头，掩着脸哭了起来，“你跟在你们处长旁边，一副一问三不知的样子，明明你最懂的机器，根本可以由你来介绍，你为什么不说话？还不断问你们处长。他懂个屁！”

“他懂个屁？”小王停了一下，居然笑了起来，“他也是学这个的，就算过时了，他总是处长啊！”

○○……

### 【想一想】

以上这两个故事，我故意只讲一半，留下结尾让读者猜。  
何助教确实是个聪明的年轻人，他一个人可以当十个人

用，问题是，“聪明”包括的不仅是知识、反应，更应该包含处世的智慧。

年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。

相反地，那个以幕僚姿态，站在长官身后默默耕耘，不彰显自己的小王，则懂得做人的三昧。故事中，小王说得很明白：“他(处长)也是学这个的。”

如果处长完全是外行，由小王这个内行代为解说，是当然的事。但是，当自己的主管也是内行人的时候，小王抢在前面说话，不但抢风头，而且表现了“我比你内行”的气势。

推销员都懂得一种说话技巧——明明知道对方外行，却说：

“相信您一定很内行，知道……”然后，把自己要推销的观念说出来。这样做，要比说“您要知道……”的效果好得多。因为前者表现的是同意，是同一立场，也是尊重；后者表现的，是假设对方不懂，需要被指点。

人人爱戴高帽子，当然前者的说法最讨好。

○○……

此外，人都喜欢表现，每个懂一点的人，都自以为是半

个专家，而每个专家，都希望自己是专家中的专家。有什么情况，会比在一个专家面前，表现得更专家，造成的场面更尴尬呢？

我曾亲眼看见，一位大师带着徒弟参观书法展，站在一幅草书前，大师摇头晃脑地一个字、一个字地读下去。突然，有个字写得太草了，连大师也认不出来，正左想右想的时候，徒弟却笑道：

“不过是个‘头发’的‘头’罢了！”

当场，大师就变了脸，怒斥道：

“轮得到你说话吗？”

那徒弟犯的错，就是“在老师面前充老师”，问题是，那毕竟是他老师啊！

谈到这儿想起，我们也常在学术界，听见研究生抱怨：“某教授发表的论文，根本多半是我写的。他只是定个题目，全是我做的研究，偏偏到后来挂他的名。”

这种实情是不少，但我们也要想想，当那个教授在做研究生的时候，是不是也曾经帮他的教授做研究呢？

有一些“伦理”是长期发展出来的，看似不合理，其中却有一定的道理。

“一将功成万骨枯”，小兵可以说：“白刀子进、红刀子

出的仗是我们在打，为什么成名的都是将军？”

当他说这句话时，应该想想：

第一，哪个将军不是从下层升上去的？

第二，当仗打败了，譬如第二次世界大战，上绞刑台的，为什么是那些将军战犯，不是杀人的小兵？

我曾经看过一个博士论文答辩之后，指导教授对通过答辩的学生，很客气地说：

“讲实在话，这方面，你研究这么多年，你才是专家，我们不但是在考你、在指导你，也是在向你请教。”

学生则再三鞠躬说：

“是老师指导我方向，也给我机会，没有这个机会，我又怎么表现呢？”

在这儿，我特别要对初入社会的年轻朋友强调，这个社会好像果园，当你进去，果园的主人可能说：“好！那片地，交给你种！”

当你种出最丰硕，甚至远超过果园主人以前种出的果实的时候，永远不要忘记，是谁让你进来，又是谁给你这块地。

自鸣得意的时候，千万不能忘本。

○○……

当然，人际关系的进退，是有很大的技巧的，有些技巧近于不合理，甚至可以称为机巧。

譬如，当古代皇帝御驾亲征的时候，即使正在与敌人对阵的将军，可以一举把敌人击溃，不必再劳动皇帝，但是只要听说要御驾亲征，就常常按兵不动。等着皇帝来，再打着皇帝的旗子，把敌人征服。

这按兵不动，可能姑息养奸，让敌人缓过气，而造成很大的损失，为什么不一鼓作气，把他打下来呢？

此外，御驾亲征，劳师动众，要浪费多少银子？何不免掉皇帝的麻烦，皇帝岂不更高兴吗？

如果你这么想，就错了，甚至错得可能有一天莫名其妙地被贬了职，甚至掉了脑袋。

你要想想，皇帝御驾亲征是为什么？里面难道不存有“好大喜功”吗？他会不会根本知道敌人已经马上要投降，才御驾亲征？他不是“亲征”，是亲自来“拿功”啊！

拿功给谁看？

给天下人看！给万民看！

看！皇上一出马，顽敌就俯首称臣了。

所以就算皇帝只是袖手旁观，由你打败敌人，你也得高喊“吾皇万岁万万岁！”都是皇上的天威，震慑了顽敌。

这样说，有错吗？

也没有错。因为你的军衔，是皇帝给的，你的大军也是皇上派的。饮水思源，还是皇恩浩荡。

○○……

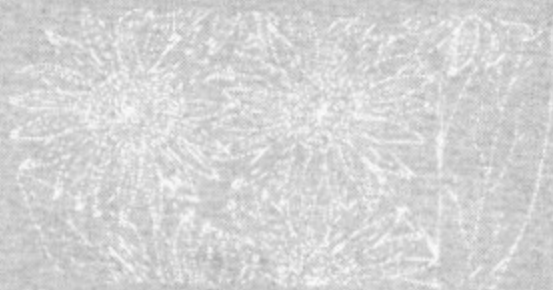
说了这许多，有些事真令人疑惑、教人心寒，但这是真实的社会、真正的“人性”与“人情”，我不能不说，你不能不懂。

对了！前面两个故事的结尾——

何助教后来考自己系里的研究所，居然没考上。主任常冷嘲热讽，何助教最后出了国。

秀英的工厂，果然拿到了订单，小王后来还当上了处长。





## | 第三章

即使你帮助人，  
也要把对方的面  
子做足。



## 老丁送礼

人都要面子，你的礼物再实用，如果不把面子做足，只怕收到的会是反效果。



本籍南京的老丁，一共有七个兄弟姐妹，但是一九四九年，除了两个弟弟由老丁带到台湾，其余的全留在了祖国大陆。

刚开放探亲，老丁就着手准备返乡的一切。对岸的信，更像雪片般飞来。

老丁把信看了一遍又一遍，红笔勾了又勾，总算猜出一共有多少亲戚，然后才能办备礼物。

“一人一份礼，绝不能少！”老丁心想。所幸自己的儿孙有许多穿不完或嫌小的衣服，“听说那儿的人，现在一下开放了，都赶时髦，这些衣服跟新的差不多，正好可以送给他

们。”

自家的不够，老丁甚至去找朋友要，忙了半年多，总算凑足了。

在台湾的两个弟弟，因为时间没办法配合，老丁只好一人前往。三大箱行李，拎到南京，老丁足足躺了两天，才喘过气。

亲戚们一人一件，居然不多不少，每个人都说漂亮，而且跟着就穿上身，老丁拍了张合照回台湾，见人就“秀”：“瞧瞧！全穿我带去的衣服，我的礼没白送吧！”然后叮嘱两个弟弟照办。

弟弟们摇头。

“我们都忙，没时间收集衣服，我只打算给他们每人一个红包，钱不多，意思意思！”大弟说。

二弟更干脆：“我啊，请他们吃顿饭就成了，热闹热闹！”

不久，两个弟弟都从祖国大陆回来了，据说受欢迎的程度，比哥哥有过之而无不及。

“怪了！算算他们花的钱，跟我的礼物在价值上比起来，不见得多。而且我的礼，是亲自扛去的，意义不同，怎么好像他们反倒吃香呢？”老丁百思不解，正巧有个小同乡回去，

就请对方侧面打听打听。

小同乡回来，立刻向老丁报告：

“才见面，好几个人就提及你弟弟请他们上五星级酒店吃大餐，说盘子有多讲究，地方有多漂亮。也有人讲你弟弟发红包，人人有奖，非常大方。”小同乡摊摊手，“可是就没人提你送的衣服。有一天，我认出一个人穿的是你儿子的夹克，我就问。你猜他怎么说？”

老丁摇头。

“他说，旧东西，甬提了！”小同乡顿了一下，笑道，“人都要面子，你的礼物再实用，如果不把面子做足，只怕收到的会是反效果。”

○○……

### 【想一想】

《老丁送礼》是个真实故事。据老丁的弟弟说，当他请完客，侍者送上账单，好几个亲戚抢去传阅，对着账单啧啧有声。

还有亲戚偷偷说：“这根本就是吃地方、吃装潢嘛！菜也

不怎么样，却贵得离谱。”

问题是，事后亲戚间最爱谈的，就是这顿饭。他们甚至四处对朋友宣传：

“我有个台湾亲戚，请我上五星级酒店……”然后一五一十、添油加醋地形容。那不仅是喜形于色，而且是得意扬扬。

相反地，辛苦筹划半年多，送的衣服都是上等材料的老丁，为什么吃力不讨好？

原因正如小同乡所说：

“面子没做足！”

请继续看下一个故事。



记住：送礼是大学问，不但要送得“对”，而且要送得“巧”。

## 疫苗丑闻

记住：送礼是大学问，不但要送得“对”，而且要送得“巧”。



海外慈善机构的电报，一通接一通：

“你们再不支援，这个传染病扩散开来，就要死人盈野了！”

“只有你们能制造这种疫苗，你们不救，还有谁来救呢？”

“你们是见死不救啊！”

卫生部长急得一天往总理办公室跑好几趟。问题是，政府有政府的预算，这几年的财政赤字已经不得了了，实在拨不出那么多钱，去买疫苗支援海外啊！

倒是制造疫苗的厂商提议：

“我们有一批从市面收回的过期疫苗，还是管用的，可以免费提供。”

“真管用？”卫生部长问。

“当然管用！只是过了药瓶上印的有效日期。你想想，谁能说十二月份还有有效的疫苗，一月份就坏了呢？”

大批疫苗空运到那个贫穷国家。甚至有十几位医生随机前往，为民众注射。

疫苗马上见效，没多久传染病就被扑灭了。原来已经死寂的乡村，又处处见到活泼的孩子嬉戏。他们尤其喜欢去医疗站，跟里面的外国医生要糖吃。

除了糖，有个医生还拿了一把空药瓶，给孩子当玩具。

○○……

大新闻突然爆发了，这次爆发的不是疫病，是“丑闻”。

“那个有钱国家，真是为富不仁，居然拿过期疫苗给我们注射。”

药瓶的照片被登在报纸的第一版，药品有效期印得清清楚楚。算算注射的时间，可不是吗！连小孩都算得出是“过

期疫苗”。

“他们是拿我们做试验啊!”

“我们成了天竺鼠!”

“打倒为富不仁，暗中害人的帝国主义!”

人民的怒火像野火燎原般蔓延开来，连国际舆论都发出了谴责。

罔顾友邦人民生命安全，有损国家形象，而做出错误决定的卫生部长，黯然下台了……

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，你觉得卫生部长做错了吗？

他没错！若不是他送出疫苗，可能有许多人丧生。他实在是救了千千万万宝贵的生命。

那么，人民的反应错了吗？也没错！因为药瓶上写得明明白白，有效期已经过了。

没有人能说“那不是过期疫苗”。而拿过期疫苗给人注射当然不对！为什么不拿给他自己的人民注射呢？

他的人是人，我们的人难道就不是人？

以上所有的想法都没错，错的是可悲的人性，而且这人性非常难捉摸。

一个人可能穷凶极恶地冲进餐馆，大喊：“我要饿死了！不论什么东西，快点拿出来给我吃。”

然后，当他吃饱了，可能又骂：“东西难吃死了！”

一个人可能每天到外面绕来绕去，捡些别人扔出来的东西，拿回家用。

但是当他的有钱亲戚，送他几件旧家具的时候，他却断然拒绝，甚至当场翻脸。

妙的是，一些非常富有的人，却又可能跟朋友要小孩的旧衣服，你送他旧的书籍、玩具、录像带，他都欣然接受，一点也不觉得丢面子。

中国人是节俭的民族，东西自己用不了，又舍不得扔，觉得暴殄天物是罪过，于是拿去送人。送什么人？常送不如自己的人。岂知这样做，稍稍不注意，就伤了情。

记得我有一年去祖国大陆登山的时候，旅行团里的老人家，除了各买一支登山杖，还各雇一位“地陪”护送。

当几天的旅程结束，大家回到山脚。老人家心想那昂贵

的登山杖，扔了可惜，带着又麻烦，就一起送给地陪。

惊人的画面出现了，地陪们大声吼着，冲到路边，把手杖狠狠扔进树林。

也曾有个学生对我说，当他参加完喜宴，把剩下的食物包回寝室，送给室友当消夜的时候，虽然一看就知道，都是宾客碰都没碰的好东西，他的室友却当场翻脸，把食物摔在地上。

举了这许多例子，可能把你吓得不知该怎么送礼了。

其实说穿了，也不难。

送礼，有个原则，就是看对象。生活上短缺的朋友，你最好送他有实值的礼物；生活优裕的人，你可以送个有情趣的东西。送礼给前者，你的“姿态”要低，才不伤人；送礼给后者，你的“姿态”要平，才不显得献媚。

我曾亲耳听到，一位富有的朋友，明明把自己的房子借给亲戚住，却十分客气地说：“谢谢你帮我照顾这房子。房子要是没人住，容易坏。”

我也亲眼见到，一位邻居在换窗子的时候，把还能用的旧冷气机送给了工人，却一面帮工人抬上车，一面说：“谢谢你帮我把东西处理掉，否则我真不知道怎么办。”

或许有人会说，这姿态未免太低。那么我也要告诉你：  
送礼，就是表示敬意、表示礼貌、表示尊重。

对方是怎样的身份，你要送怎样的礼。怎样的礼，也正  
可以表示受礼者在送礼者心中的分量。

相对地，有多少能力，送多少礼。如果你没有那个分量、  
那个心胸，就不要勉强自己。因为，如果送礼显示了你的“优  
越感”，或让对方感到“自卑”，都失去了送礼的意义。

如果当初那送疫苗的国家，能在送之前，先很谦和地  
说：“我们的预算不足，但有一批稍稍过期，还能用的疫苗  
可以救急，行不行？”

对方一定高兴还来不及呢！

如果那些登山的老人家，能换个方式对地陪说：“我这  
登山杖，不用了，不知该放在哪儿，能不能请你帮个忙？”

对方一定会高兴地收下。

至于我那个学生，如果他先跟室友说：“今天晚宴，东  
西实在太多了，端上来，又照样端下去，我包了一包回来吃，  
你也帮个忙，好不好？”

那室友八成欣然就食。

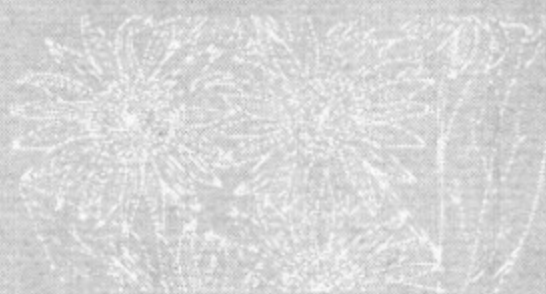
送者心安，受者心欢，不是两全其美吗？

记住：送礼是大学问，不但要送得“对”，而且要送得“巧”。

“实用”不等于“情意”，“价值”不等于“重量”。

你即使送东西帮助人，也一定要把对方的面子做足。





## | 第四章

一个失去部队的  
将军，还不如一  
个会作战的小兵。



我不是教你诈①

举起来，扔下去！

鱼不能离开水，如果你靠  
 群众起家，就不能离开群众。



麦克跟经理的对立，是愈来愈尖锐了。他甚至连总经理也不放在眼里。

总经理儿子毕业典礼，记者去做了采访，新闻送到麦克的“主播台”上，硬是被麦克扔了出来：

“这是他家的新闻，如果每个学校的毕业典礼都播一段，我们干脆把新闻改成‘毕业集锦’好了！”

相反地，经理要“淡化”处理的新闻，麦克却可能大做文章，硬是炒成焦点新闻。麦克说得好：

“是新闻，就是新闻，遮也遮不住，观众有‘知’的权利！”

对!观众正是麦克的后盾,全国最高收视率王牌主播的头衔,使麦克虽然只具有“记者”的职等,却敢向老板挑战。

“把他开除!”总经理终于忍不住,火大地对新闻部经理说。

“我不敢!只怕前一天他走路,后一天我也得滚。”经理直摇头,“他现在太红了,每天单单观众来信,就一大摞。”

“你说他现在太红,倒提醒了我,给他升官,行了吧?!”

○○……

公司新成立一个部门,由麦克担任经理。

消息传出,每个人都怔住了。

“总经理能不计前嫌,以德报怨,真令人佩服!”

“也可能总经理怕新闻部‘一山难容二虎’,所以把麦克调升另一个部门。”

“不管怎么样,以一个记者,一下子跳做经理,未免太快了吧!”

麦克真是意气风发,虽然不再报新闻,但是目前职位高、薪水高,而且负责策划一个更大的新闻性节目,谁能说

不是海阔天空任翱翔呢？

麦克确实是任翱翔。公司甚至推荐，并资助全部旅费，送麦克出国做三个月的考察。

麦克回国了，带着成箱的资料和满腔的抱负，开始大展宏图。

只是新闻性节目，总得向新闻部借调影片，一到新闻部，东西就卡住了。

“哈哈！麦克经理，你是一个部门，我也是个部门，你又不属我管，你有你的预算，还是自己解决吧！”新闻部经理笑道。

麦克告到总经理那儿。

“他说得也对，你现在有自己的预算、自己的人手，应该自己解决问题！”总经理拍拍麦克，“你们两个不和，我把你调开、升官，不要再斗下去了！”

问题是，新闻不能再“演”一次，过去的资料片找不到，别家电视台更不愿借，麦克怎么做呢？加上怕侵犯著作权，麦克连从书上拍一张图片，都得付不少钱。英雄如麦克，也徒叹奈何了！

○○……

部门成立一年，节目筹划八个月，居然还拿不出来，而钱已经不知花下多少。

董事会里，董事们开始骂：“好的记者，不一定能做好的主管！只见花钱、出国，不见成绩！搞什么名堂？！”

报纸也不时提到这件事，责难麦克不是当领导的料，只会自己做秀。

总经理终于不得不把麦克叫去：

“你还是回新闻部吧！”

“我希望回去报新闻！”麦克说，“那是我的专长。”

“恐怕暂时不行，新的主播表现不错，观众的反应不比你当年差，你还是先做做内勤，慢慢来，看经理给不给你机会。”

○○……

麦克辞职了，他知道新闻部经理不会给他机会。做过了经理，他也拉不下面子回去做个职员。

麦克离开，报上也登了消息，只是不过寥寥几行，毕竟有负长官器重，因为表现不好而离职，不是什么光彩的事。

○○……

### 【想一想】

不战而屈人之兵，是最高明的战法。总经理下的这盘棋，就是不战而对付了麦克。甚至可以说，他逆向操作，每一步棋都是退让、都是仁厚，连离开，麦克都无法骂总经理，甚至还得感谢总经理给他那样好的机会。

当麦克平步青云，自然会被同僚嫉妒，造成他潜在的孤立因素。

当麦克出国考察，使他的人脉更被切断。

当麦克独当一面，也代表着他必须为成败负全责。

当麦克离开主播台，他便离开自己成才的地方，失去了群众资源。

当麦克黯然离去，很难获得别人同情，因为他不是被挤下去，是自己干不下去。他显示的是“江郎才尽”或“黔驴技穷”。

相反地——

如果当年总经理把麦克开除，或麦克自己宣称被排挤，而愤然离开，那情势将完全不同，全国爱护麦克的观众，都会跟麦克站在同一线，他是悲剧英雄。

谁不同情、不崇拜“悲剧英雄”呢？到那时候，只怕真如新闻部经理原来所说——“后一天我也得滚”！

而悲剧英雄，必然立刻能被其他“慧眼”的人重金礼聘，成为对付原来公司的“致命的敌人”。

56

○○……

一个军队的统帅，可以派他最不满意的将领，去打一场九死一生的仗。打死了，正好除去眼中钉。打赢了，则是统帅用人成功。

一个公司的老板，可以派他的眼中钉，出去经营分公司，或连锁单位。表面看，那是升官，不去，就是不知好歹和抗命。去，则是远离权力中心和拼命，拼死拼活都是老板赢。

此外，与麦克被“降温”同样的道理：

当一个刑事案件，被新闻炒热，成为民众的注意焦点时，法官往往不得不顺应輿情地“重判”或“轻判”。

不过别急！等拖上一段时间，新闻热度过去，二审、三审还有翻案的机会。到时候，人们已经淡忘，反应自然不会太激烈。

○○……

在人生的战场上，永远要记得：

鱼不能离开水，如果你靠群众起家，就不能离开群众。如果你靠某样专业起家，最好不要被“调离”你的专业。即使被调开，也要保持联系，不能落伍。

当然，你也可能是了不得的大才，能从九死一生的战役中凯旋。那时候打倒奸小，而获“黄袍加身”的，自然是你。





## | 第五章

笨蜻蜓抱着自己的尾巴啃，  
还以为抓到了一只大肥虫。

## 等不到的便宜

他的原则是，先让你对他有信心，再钓你这条大鱼。



看看表，还有三个钟头，小强冲出机场，他心里只有一个目标——为菲菲买架最好的照相机。

这个念头已经在小强心里盘旋很久了。菲菲学生时代就爱摄影，总是背着相机。好几次小强骑车载着她，菲菲会突然大叫：

“停车！停车！”吓得小强猛刹车，俩人差点同时翻倒。

然后，就见菲菲举起相机猛拍。妙的是，什么猫打架、牛拉车，到了菲菲的镜头里，都变得那么美。连台北的空气污染，也能拍成一片迷迷蒙蒙的梦境。

“菲菲要是有了新相机，就更棒了！”小强终于看到一家

摄影器材行，赶快停住步子。

对照相机，小强虽不内行，也不算外行了。尤其是这半年来，除了常问菲菲，只要看见有人照相，他总会盯着看，看那机器的样子、品牌。他早打定主意，要为菲菲买一架全自动的美能达相机。

“而且要可以改变焦距的，这样菲菲就不用带好几个镜头了。”小强一面想，一面问价钱。

尽管在香港这个购物天堂，美能达相机还是不便宜的。尤其广角二点八的镜头，更贵。

不过小强很精明，在两岸做生意，跑了四年，他早练就了货问三家不吃亏的本事。

“给我一张名片！”小强一边把问好的型号和价钱写在名片上，一边对店员说，“这可是你们最低的价钱？我是要比价的哟！”

走出这家店，进入那家店。小强一家家比，而且愈问愈内行。

“那些店员单单听我说出型号和特性，就知道我是行家。”小强得意地想，“价钱也自然会压到最低。”

只是连走了好几条街，价钱居然都差不多。小强正想就

他的原则是，  
先让你对他有信心，再钓你这条大鱼。

此停住，挑一家稍便宜的下手。所幸，最后的这家，终于走对了！

当对方说出价钱，小强几乎不敢相信自己的耳朵。“确定是美能达G5，那种最新的机器吗？”小强慎重地再问一次，心想怎么可能比别家便宜四分之一。

“当然！我们是直接由工厂进货，保证比别家便宜得多。”老板笑道，“你买不买？还是要再比几家？要就快讲，我还得派人去拿货。”

“拿货？”

“因为我们价钱低，卖得快，刚卖完。现在要去拿，很近，五分钟就拿回来了。”

小强看看表，离回台北班机的起飞时间，只有一个多钟头了。

“好吧！我买。”说着掏出旅行支票。

○○……

问题是旅行支票早签好了，派出去拿货的小弟，却过了二十多分钟，还没回来。

小强猛看表。店老板也着急，一直拨电话找，却又拨不通。好不容易通了，原来因为仓库没货，小弟又去了别的仓库。

放下电话，老板走到小强身边，低声问：“老弟！有一件事，我不太懂。你为什么非要这种美能达？”沉吟了一下，老板缓缓打开橱窗，拿出一架尼康的机器，“看你老弟也是内行人，你为什么不买这种机型呢？你拿拿镜头看，多重！这是金属的。哪里像美能达，是塑料的。这种价钱不过贵一点点，可是好得多啊！”

接过机器，果然比在别家看的美能达重得多。“多少钱？”小强问，“你可不能算贵了！”

“笑话！”老板拍拍小强，“你问过几百家了吧？为什么挑上我？就因为我比别人便宜，对不对？”又拍了拍小强，“这只是建议，如果你坚持，我们就等美能达。”

小强看看表，又数了数身上的现款，连剩下的人民币都凑上，还差那么一点。

“那点钱算了！看你老弟这么诚意，就卖给你吧！”老板豪爽地笑着，“以后别忘了多介绍生意给我们。”

等不到便宜的 他的原则是，  
先让你对他有信心，再钓你这条大鱼。

○○……

一直到坐进飞机，小强的心都猛跳。他知道，那是兴奋。他也知道，当菲菲拿到这尼康相机，会更兴奋。

“如果在台湾，只怕六万块钱都不止，谁想到，让我歪打正着地碰上了！还买得这么便宜。”小强的心跳更快了。

“天啊！一架尼康！我同事才买一架，我好羡慕，居然自己就有了。”菲菲把小强紧紧抱住亲吻。

“是啊！才花了我一个多月的薪水呢！”小强说，“没想到吧！”

抱着相机，菲菲突然抬起头来，瞪着小强：

“你说多少钱买的？”

“合台币四万块。”

“笑话！我朋友在台湾买，才花了三万。”

○○……

【想一想】

看完这个故事，你或许要问：“如果小强非买美能达不

可，他是不是就赚到了？”

我的答案是：

小强会一直等下去，等到最后，小弟两手空空地回来，说没货了。然后，老板又向小强推荐尼康。

那老板用的方法，可以说是骗术，也可以讲是商人最常采取的推销法。他的原则是，先让你对他有信心，再钓你这条大鱼。

譬如商店里常会进行大减价，而且在宣传单上印明减价的东西和价钱。那都是真材实料，新出厂的好东西。当你拿着宣传单，跟别家商店比的时候，会难以相信自己的眼睛：

“怎么可能？便宜一半！”

然后，你赶去了那家商店。问题是，你只买减价品吗？抑或你也顺便买点别的？你一定会想：这家店的价钱错不了，即使不减价的东西，也不至于比别人贵。甚至由于这次建立了信心，你以后更成为这家店的“经常主顾”。他促销的目标不就达到了吗？

当然，也有不肖的商店，只摆出少数减价货，当你去的时候，八成已经卖完了。这样做是违法的，美国法律就规定，当宣传的减价品已经卖完时，顾客可以要求商店给予

等 不 到 的 便 宜 他的原则是，  
先让你对他有信心，再钓你这条大鱼。

“持据”保证，在未来补货时，以原先的优待价购买。只是，不肖的商人仍多，前面故事中，卖相机的商店就是用这种手段，而且这种手段变化万端。

请看下一个故事。



## 深海鱼油

“可不是吗，您要是吃了，看来就只有四十岁了！”导游小姐伸手摸摸王老太太的脸。



“可不是吗，您要是吃了，看来就只有四十岁了！”  
导游小姐伸手摸摸王老太太的脸。

在世界各地旅行了十几年，王老夫妇对这次的导游最为欣赏。

“这个导游真难得。”王老先生私下对其他人说，“她居然不向我们推销东西，还劝我们不要买，太少有了！”

“可不是吗？”王老太太也说，“上次我们去旅行，那个导游一会儿带大家买药，一会儿登记买干贝、鲍鱼，一会儿又一车人带去买珍珠。简直天天在推销，结果一样也不便宜。”

正说着，就听那导游小姐讲了：

“这里什么东西都贵，连水蜜桃都不能买。那全是从北

边几个岛空运来的，这运费就不得了！所以啊！各位阿公、阿妈，你们好好把钱收着，千万别乱买。”

这边阿公、阿妈心里就更甜了。多可爱啊！一个讲实话的女孩，比我女儿都诚实。

“王妈妈，您今年贵庚？”导游小姐弯着腰，为王老太太把衣领翻好，“真的啊？看不出呢！怎么看都只有五十多岁。”站起身，对一车人笑道，“真奇怪！你们台湾来的人，看起来都不老，一定是水土好。我外婆在台湾，看起来也好年轻，不过她年轻是因为吃一种补品。”

一车人眼睛全亮了：“什么补品？”

“不要装了，你们怎么可能不知道？”导游小姐笑着用手指指这位又指指那位。

“我们是不知道啊！”

“你们不知道深海鱼油？我才不信呢！连我的近视眼，都是吃深海鱼油治好的。这是最新科学发现，主要产地就在本岛。”

“深海鱼油，我们怎么不知道？”好几位团员喊，王老太太更一把将导游拉过去：“告诉我！在哪儿买？”

“王妈妈！我也不太清楚！我吃的也是朋友送的，据说产

量很少，多半都出口了。”

接下来几天，就见一车人总在交头接耳，打听深海鱼油。导游小姐又举了几个实例，像是活化血管、防止老人痴呆，甚至有人得了末期癌症，都用鱼油治好了。

“那种鱼，很少浮出海面，所以很难抓。”导游小姐用两只手在空中做出拨水的样子，“我看过影片，它们在深海游泳，好美呀！据说这种鱼能活到好几百岁。”

“怪不得深海鱼油能让人长寿！”王老太太说。

“可不是吗，您要是吃了，看来就只有四十岁了！”导游小姐伸手摸摸王老太太的脸。一车人全笑了。

七天的旅游，一下子就过了。大家都很开心，加倍给导游小姐小费。临上飞机，还谢谢她到处为大家搜罗深海鱼油。一瓶才合一百五十美金，这种仙丹，多便宜啊！

○○……

### 【想一想】

看完故事，你能不佩服这位导游小姐的功力吗？每个人在参加旅行团之前，都警告自己，别乱跟着导游采购，让导

游赚足了佣金。

可是这位导游，从一开始，就让你的假设失误了。

于是，大家开始欣赏她、信任她，终于托付她。她何必介绍你去买那些便宜东西呢？一瓶一百五十美金的深海鱼油，多轻！多方便！多值钱！

而且，你多高兴！

这种技巧与前面故事的原则是一样的。先得到你的信任，再做你的生意。而且功力更高，更合法，也更有人情味儿！

再让我们看下一个故事。



## 众“妄”所归

这世上不合理的好处，  
是不能拿的。



“曾太太好!”

“曾太太好!”

“曾太太好!”

曾太太才进这家超市的门，大家就争着跟她打招呼。

曾太太是老顾客了。即使她是新顾客的时候，也让人觉得她是老顾客、老朋友。她是那么亲切。不!应该说是“海派”。

“不用找了!不用找了!”你看!买八十块钱的东西，递过去一百元大票子，居然说：“不用找了!”

“曾太太，要不要借钱哪?我有!”那边李大妈开玩笑。大

家都知道，上次曾太太买东西，临时忘了带钱，跟李大妈借了一千块。第二天，曾太太穿着旗袍、高跟鞋，冲进来，就丢给李大妈一千五，然后一边冲出门，一面回头喊：“那五百算是利钱！”

一千块，过了一夜，就成了一千五，怪不得李大妈要借钱给她。

前些时，曾太太在东区开精品店的时候，倒还真跟李大妈和黄老板调过十几万块，也没多久就还了，而且都加上惊人的高利。

“曾太太！开精品店多没意思，您什么时候开银行啊？”黄老板从里面探出头来。

“你问得好！我正打算开家大餐厅呢！你投不投资？”曾太太半真半假地笑道。

“投！投！当然投！”黄老板走出来，做出掏口袋的样子，“要不要我马上开支票？”

“我也投资！”“我也投资！”李大妈跟温小姐也隔着柜台喊，连买菜的几个老主顾，都过来打听。

曾太太的餐厅，据说楼高七层，全是名家装潢。还没开张，超市里的员工和老朋友们，已经人手一张金卡，凭卡可

以八五折优惠。

“股东嘛!当然是VIP!”曾太太说,“开张那天,你们一定要到。”

想必这餐厅真不简单,曾太太忙得几个礼拜都没来了。李大妈打过电话,不通。黄老板也开车过去,一条街开了好几趟,都没看见什么正在装潢的大餐厅。大家全傻了,你问问我,我问问你。原来以为大家不过借给曾太太几十万。结果,各人偷偷不知又借给她多少,加起来只怕三百万都不止了。

居然没人知道曾太太的住址,曾太太是干什么的啊?

○○……

### 【想一想】

这是个在我们身边不断上演的故事,只是“戏法人人会变,巧妙各有不同”。说来说去,还是同一种技巧——先博取你的信任,再得到你的“重托”。

我们不能说,像曾太太这样的人,一定在起初就打定主意行骗。人都有急用的时候,这世上也有许多豪爽的人。但

我们也要知道，愈是靠豪爽、海派，起来快的人，愈可能一下子倒下。

想想，像曾太太这样，今天借一千，明天还一千五的做法，能做生意吗？结果她可能向别人借了还你，又向你调钱去给别人。早一步拿回钱的人赚到了，晚一步的人则落得血本无归。多少倒掉的非法投资公司，不正是如此吗？赚到的人别高兴，因为你赚的是别人的血本。赔的人也别伤心，因为你追求不合理的利润。

记住！我们不必去假设人人都是坏人。但要知道，这世上不合理的好处，是不能拿的。不合理地去信任别人，是危险的。即使你因此得到好处，也可能是不道德的。





## | 第六章

跟主子穿一条裤子打出天下的臣子，常第一个被杀掉。

## 小石变法

小石功高震主，董事长为了让他远离权力中心，所以把他外放。



自从小石成为董事长的特别助理，各单位的主管都紧张了起来。因为随时一通电话，就可能忙得鸡飞狗跳，稍稍反应慢一点，小石自己便冲了下来。

毕竟是留美的企管博士，虽然年纪不过三十出头，办事效率可了不得，进公司没多久，就把每个单位全搞清楚了。

当然搞清楚也就有了麻烦，不见那张经理、王副理，分别卷了铺盖吗？前一天小石才在他们的单位转一圈，翻了翻本子，第二天居然就发下了免职通知。从小石进来，原本已经精明的董事长，更是如虎添翼，事事能洞烛机先了。

当然董事长也真了不起，虽然受的教育不多，但是知人

善任，所以公司能由当年一个厂长，加上管会计的华小姐和几个工人，发展到今天上百人的大规模。人人都说厂长没有华小姐，不可能把财务抓得这么稳，华小姐若不是把命卖给了公司，也不可能拖到今天仍然未婚。

小石跟董事长非亲非故，还不是一次面谈，就得到那么大的权力！董事长的道理很简单：

“时代不同了！需要用现代方法与观念来管理，才能经得起考验，聘个外来的年轻人，没有旧的瓜葛，做事放得开手，也显得客观。”

几乎每次主管会议，董事长都要当着大家夸小石，说要由小石帮他，为公司做一次全面的整顿，改善公司的体制，冲得更高更远。

○○……

小石的评估计划终于出炉了，所有的主管都屏息以待，看看要怎样“变天”……

“在了解每个部门的作业之后，我觉得公司需要全面电脑化、透明化，把所有的资料全部输入电脑。要查哪批货、

哪笔账乃至估价的细节，一按键就清清楚楚地出来，既增加了效率，减少了自由心症和人情干扰，又可以防弊！”

小石把一份厚厚的计划书，交给了董事长：

“上面写得很详细，连电脑的容量、机型，都做了评估，花不了多少钱。您只要交给采购部门，找人估价就成了，到时候我会协助安装，并教大家使用……”

“好！好！好！我来看看！”董事长频频点头，又转过身，“华小姐，你也研究研究！”

一个月就能办妥的事，居然拖了近半年。难道董事长和华小姐要研究这么久吗？不过每次开会，他必定竖起大拇指，大声说：

“石博士这个计划真是太伟大、太伟大了。哈！哈！哈！我愈看愈佩服，一定要做！一定要做！”

大家就猜到小石很快会升到一级主管，果然董事长在会议上宣布了这个消息：

“石博士留美多年，我们公司应该积极借重他的长才，以开拓海外市场，所以我决定设立美国办事处，请石博士担任驻美代表。同时为了使他无后顾之忧，公司要为他在美国买一栋房子，全家的机票、搬家费和子女的教育费，全由

公司负担。”

多么优厚的待遇啊!人人都露出羡慕的眼光。

只是公司的全面电脑化,要由谁来负责呢?

“我正在研究!”每次有人问,董事长都这么说,“一定要做!一定要做!”

○○……

### 【想一想】

许多人读这个故事,都会说小石功高震主,董事长为了让他远离权力中心,所以把他外放。

实际故事中的功高震主,并不合于功高震主的“狭义”解释。狭义的功高震主,是当臣子的功劳太高、权力太大时,有将“主”推翻,取而代之的可能性,使“主”为之震动,而不得不将这个强臣除去。

至于功高震主的“广义”解释,就复杂多了,最少我们可以归纳成以下两种:

一、对主的了解太深,或因为与主太熟,恃宠而骄,造成“功高震主”。譬如历史上许多帮助草莽出身的皇帝打天

下的臣子，从来没有好下场。不见得因为他们可能夺权，而是因为当“主”成为了所谓“真命天子”时，在万民眼中，他是龙，在当年穿同一条裤子的老伙伴眼中，仍然是普通人。做了龙的主，是无法忍受被视为凡人的，所以那些不知道跪在地上高呼“吾皇万岁万岁万万岁”的老朋友，便要被一一除去。而且为了避免世人责怪他不念旧情地杀功臣，往往要罗织大的罪名，以便堂而皇之地下手。又因为这些老臣，有许多班底，凡不归顺，甚至敢挺身说话的，也可能被一并除去。

85

这种情况也常发生在夫妻之间，许多由贫苦环境中奋斗出头的夫妻，不能白头偕老，是因为当昔日的贫贱小子，成为众人偶像时，在他老婆的眼中，却仍然是个平凡人。当世人都认为他的学问浩如烟海的时候，在妻子的眼中，却一清二楚，知道他不过读了那几本书。当他在餐桌旁高谈阔论时，坐在旁边的妻子却心中暗笑，丈夫谈话的内容，她已经听了几百次。

于是当有一天那成功的男人，遇到崇拜他的女子，再与常冷言冷语，伤他自尊心的妻子相比时，极可能放弃糟糠之妻。

二、因为做事的方法太直，可能对主造成伤害，以致震主。譬如一个草莽英雄革命成功，为了建立秩序，他需要良好的司法制度；也为了表现兴利除弊，去除旧社会的腐败，他必须整肃贪污。

这时候，他要面对许多困难。其中包括帮他革命的老朋友，这些老朋友很可能正是贪污者，他们自然成为阻力。为了表现大公无私，做“主”的，常不得不向老朋友开刀。

接着的问题，是“主”本人，或他的家族，也可能有不法的事，当司法和监察制度真正建立时，他自己也难逃被调查的命运，这时做主的，便不得不放缓原有的步子，甚至到头来成为改革的阻力。

又譬如某广大违建区，为了保护自己的利益，而集中力量支持某民意代表当选，但是当那个代表真正进入议会，为了政治良心和整个社会的利益，可能渐渐改变原来反对拆除违建的立场。于是在下次选举，违建户们大力杯葛，使他落选。此处的“主”是违建户，那功高而不听使唤的，则是他们原先选出的民意代表。

小石的功高震主，正是因为他的大力改革。起初虽然对董事长有利，但到后来，却可能因为使公司太“透明化”，造

成对董事长有害，而遭到“外放架空”的命运。

整个归纳起来，我们要知道：

一、当共事的老伙伴，突然之间发达得近乎神化的时候，他会由于总听见别人的赞美，而有些腾云驾雾。这时如果你发现他不再是原来“察纳雅言”的老朋友，再不然早早拆伙、离开他。再不然，恐怕你就也得跟着众人拍马屁。

相反地，如果过速成功的是你，便应该时时检讨，自己是否犯了“自以为神”的毛病，因为这常是造成你“富不过三年”或“富不过三代”的原因。

做一个“主子”，如果没有主子的格局，在今天，是很难长久的。

二、在主子的眼中，臣子是他的工具，法律也是他的工具，除非他有天下为公，或以“法治”而非“人治”的观念和心胸，那工具对他有利时，他会重用，无利时，他就要除去。

中国有句成语——“芳兰当户，不得不锄”，正是这个道理，如果那芳兰不是长在门前，而是生在窗前，不但不会被锄，反倒可能被“供养”。

所以如果你自认是芳兰，却不能为上司重视，甚至被视为眼中钉时，先要想想自己是不是“当户”，是不是挡了路！



## | 第七章

当“哥儿们”有一天当上了警察，原来的哥儿们，就不再好作哥儿们了。

## 牛马逃亡记

一个人似乎没了良知，也似乎不看不听，很可能不是“他”的原因，而是因为他处的“位置”。



“姓牛的！姓马的！你们做牛做马啊？半夜不睡觉，干什么？”

“姓毕的！姓崔的！给我闭嘴，小心我修理你们！”

“101、102！你们又吵什么？”狱警冲过来。

“101半夜不睡觉，搞些奇怪的声音，吵得我们没法睡！”  
102的小毕和小崔，向狱警告状。

“搞奇怪的声音？”狱警转向101，“你们搞什么鬼？”说着打开对讲机。没半分钟，赶来了一群狱警。

“站到一边去！”狱警打开101囚室的门。另外几个狱警则冲进去检查。床褥被翻开了，墙上挂的图片被一张张撕下

来，马桶被摇了又摇，窗子四周也做了详细的检查。不过都没问题。

“下次半夜再吵吵闹闹，把你们全关‘黑房’！”狱警把门锁好，对着101、102吼道。

○○……

小马和小牛吓得面无人色。他们倒不是怕关“黑房”，而是怕被发现。所幸刚才反应得快，又伪装得好，不然这两个多月的努力就白费了。

只剩下最后一块砖，把那块砖挪动之后钻出去，顺着水管爬到地面，再趴在车子底下混出门，小马和小牛就自由了。

正因此，他们最近加紧赶工。偏偏隔壁102的小毕和小崔总是找麻烦，今天差点坏了大事。

晚上两个囚房的人都没睡好，早上见面也就分外眼红。你瞄瞄我，我瞄瞄你，一言不合，大打出手。

四个人全关进了黑房。

○○……

三天之后，四人被放了出来。由狱警押回101和102。只是，站在囚房门口，四个人全傻了。

“你们不是合不来吗？好！看看你们有多合不来。进去打吧！”狱警笑道，“小马、小毕回原来的囚房。小牛和小崔调换！”

小马和小崔进了101，小牛和小毕进了102。这狱警多毒啊！把两组死对头，分别关在一起。

全监狱的人，都等着看好戏了：“非出人命不可！”

可是一天、两天、三天过去了，居然没传出一点声音，倒是从第四天开始，夜里又有些声音，从101传出来。

“小马哥！小马哥！你还在搞哇！”小牛隔着墙壁压低了嗓门叫，“你难道告诉那个浑蛋，要带他一起走啊？”

“小崔！你这个忘恩负义的东西！”小毕也喊，“居然跟那个姓马的浑蛋合作，小心我剥了你的皮！”

小马和小崔都不吭气。最后一块砖终于松动了，就在第六天深夜，大家都熟睡的时候，两个人钻出去，溜下了水管。

只是才落地面，就被埋伏好的狱警抓个正着。两个人罪

加一等。小毕和小牛则获得了嘉奖。

○○……

### 【想一想】

这个世界上，很难说有永久的朋友和永久的敌人。

当原先的“互利”变成“互害”，在利益上有了冲突，则原来的朋友可以变成敌人。

当原来的“敌对”，变成“对话”，在利益上可以结合，则原先的敌人可以成为朋友。

此外，当一个人的立场改变，也会造成变化。譬如一群从小混帮派的“哥儿们”，当其中有人进入警校，成为警察之后，跟原先的“哥儿们”的关系，可能即刻成为对立。

连在学校里，许多老师(或同学)都会故意把那最顽皮的学生选为“风纪股长”。也就这么妙，从当上风纪股长，那顽皮学生可能立刻就不顽皮了。非但不顽皮，而且会去纠察原来跟他一起捣蛋的同学。

其实某些官员何尝不是如此。做一天和尚撞一天钟，做什么和尚撞什么钟。他可能前一天是民意代表，专找某单位

的麻烦。后一天，他成了那个单位的主管，却不得不为那个单位辩护。

了解这一点，你在批评任何人之前，都应该想想，是他这个“人”与你对立，还是因为他今天的职位和立场，使他不得不与你对立。进一步想，如果有一天，他卸下这个工作，是不是问题就解决了。

这就是所谓“对事不对人”！

要知道，每个人都有良知，每个人也都有眼睛会看，有耳朵会听。一个人似乎没了良知，也似乎不看不听，很可能不是“他”的原因，而是因为他处的“位置”。

正因此，战争结束，我们惩罚的是后面的领导者，而不是在前面杀人的士兵。

○○……

你也要知道，在政治的角逐当中，常为了取胜而用“二分法”，使敌我变得更分明也更对立。这是手段，而非实情。

譬如在国父孙中山革命的时候，喊出口号的第一条就是“驱除鞑虏”，显然把“满人”列为头号敌人。但是革命一成

功，就改口号为“五族共和”。

“驱除鞑虏”，是口号、是立场，是把敌人划清楚的二分法，而不因为“满族人”都是十恶不赦的坏坯子。

○○……

记住！在这世界上，每个人的立场都可能随时改变。连史怀哲这样伟大的医生，都因为出生在德国的阿尔萨斯，而在一次大战时，从他行医的非洲，被法国人押进俘虏营。

要知道，阿尔萨斯距法国边界只有一点距离，它在史怀哲出生前五年，还是法国的领土呢！只因为生的地方不一样，就造成立场上的敌对，是多么可悲的事！

所以，一个成熟的人一定要知道——在看别人立场的时候，不可忽略那个“人”。绝对不要用立场否定“人”，或否定“人性”。

因为有一天，你也可能换成对方的立场。如同前面故事中的小牛和小崔，你原来的朋友，一下子成了敌人，你原来的敌人，又一下子成为了朋友。

请继续看下一个故事。

等 到 这 么

天

不论跳槽或自立门户，都得好好策划，而不能  
因为自己“狐假虎威”地得到些掌声，而错估真正的形势。  
否则，你会败得很惨，甚至惨到在原来的圈子待不下去。

## 等到这么一天

不论跳槽或自立门户，  
都得好好策划，而不能因  
为自己“狐假虎威”地得到  
些掌声，而错估真正的形  
势。否则，你会败得很惨，  
甚至惨到在原来的圈子待  
不下去。



丁零……丁零……“喂!部长办公室。”

“请问尹部长在不在?”

“对不起,他出去开会了,您是陈总经理吧?”

“是啊!朱秘书,你真厉害,一听就知道是我,尹部长有了你,真是如虎添翼,让我们都羡慕死了!”

“您过奖了!只盼有一天,我离开这儿,您能赏碗饭吃。”

“赏碗饭吃?你说的什么话。高薪礼聘还来不及呢!只是,能有这个荣幸吗?真能等到这一天吗?尹部长不会放人的!”

○○……

尹部长居然放了人。

其实朱秘书和尹部长不痛快，早不是一天的事，只是外人不知道罢了。自从陈总经理说了那番话，朱秘书更是有恃无恐，有一天居然跟尹部长拍了桌子，提起包就走了。

○○……

“陈总经理您好！我是朱秘书。”

“朱秘书？哦！就是尹部长办公室……”

“我离开了！”

“离开了？你不是做得好好的吗？”

“就是不好啊！所以打电话给您。您上次不是说可以赏碗饭吃吗？”

“哪儿的话！哪儿的话！我立刻安排，立刻安排！麻烦你把家里电话告诉我秘书，我会交代下去！来！宋秘书，你接一下朱小姐的电话！”

电话才挂，陈总经理就打给了尹部长。

“部长!刚才接电话好像不是朱秘书啊!”

“她走了!不干了!”

“她不是挺能干的吗?”

“能干归能干!要走也留不住!”

“大概是被您宠坏了吧!”

“我不宠人,公事公办!听说她要到你那儿去?”

“哎呀!部长大人您怎么这么说。您想我可能用她吗?”

○○……

### 【想一想】

看完这个故事,请问陈总经理会不会聘朱小姐?

不会!为什么?他不是早答应朱小姐,会重金礼聘吗?

不错!但是只要你顺着理路想下去,就懂了:

一、陈总经理为什么会对朱小姐说那么好听的话?

那是因为他总要透过朱小姐找尹部长,拍着朱小姐,办事会方便得多。

二、陈总经理能不能聘朱小姐?

当然不能,因为跟尹部长闹翻的人,如果陈总经理聘

了，岂不是会惹尹部长不高兴，怀疑陈总经理挖了他的人？

三、尹部长如果与陈总经理有业务关系，容不容许陈总经理聘朱小姐？

当然不愿意！即使他不能阻止，最少会忌讳。因为自己的机要秘书成为别人的，就如同自己的下堂妻嫁给了熟识的人（或敌人）。不但面子挂不住，而且多少业务机密和自己的隐私，都可能落到对方手里。

再进一步想，在尹部长那么位高权重的地方，尚且敢说  
不干就不干的人，陈总经理又留得住吗？一个对原来老板拍  
桌子的职员，又一定会效忠下一位老板吗？

101

○○……

这个故事虽然很普通，却说出了一个大家不能忽略的事实。

你绝不要以为站在今天的职位上，所获得的推崇，当你  
换了职位，依然能够保有。当你在大公司工作顺意，似乎外  
面厂商、客户都对你奉承有加、形同兄弟的时候，你千万不  
可乐昏了头，甚至想：“如果我跟老板闹翻了，自己出去另

立门户，大家都会跟着我走。”

据统计，客户跟着业务员跳槽的比例是非常低的。因为：

第一，原来的厂，已经合作很久，既然没出问题，何必自找麻烦换地方。

第二，原厂的老板也是老交情，甚至交情远在那跳槽的业务员之上，何必为个部属得罪老朋友。

第三，许多人认厂不认人。如同猫常常认屋子不认主人一般。这是一种人性。

第四，做老板的常向着做老板的。他下意识中也不会愿意跟着对方老板的叛徒跑。何况这样做，会给自己手下留个坏榜样。所谓“己所不欲，勿施于人”。何必呢？

第五，当有人跳槽另起炉灶时，原厂为了留住老客户，并打击新对手，常会加强服务、降低价钱。既然已经在这“矛盾”之间获利，也就不必换厂了。

由此可知，除非你自立门户之后，条件远优于原来的东主，否则，你是很难在短期获胜的，即使获胜，也常会两败俱伤。

所以，不论跳槽或自立门户，都得好好策划，而不能因

为自己“狐假虎威”地得到些掌声，而错估形势。否则，你会败得很惨，甚至惨到在原来的圈子待不下去。如同前面故事中的朱小姐，不是她能力不足，而是因为尹部长的权位太高。除非尹部长失势，否则朱小姐在原来圈子是很难混下去的。

话说回来，如果当初朱小姐能够高高兴兴找个借口辞职，为老板做足面子，然后或者出国进修，或者先进入一个不相关的行业工作。待上两年之后，再转入陈总经理的公司，则大有可能。

这是很重要的一种跳槽技术，不论你是用人的老板，或打算跳槽的职员，都必须知道。毕竟：

“转进”比“撤退”好听，“杯酒释兵权”比“平定三藩”来得省力啊！





## | 第八章

用非常的手段，  
应付非常的对手！  
这是千古不易的  
道理！

## 高人出手挡不住

106

送礼人的高明，就在这儿了！他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。



“这小子最近有笔大生意过我手上，我不打算放水，所以今儿准没好事，你讲话小心，什么都不能答应，就算帮忙也办不到，更绝对别占他便宜，他给什么都不能拿！”临下计程车，他还叮嘱老婆，“三请、四请，面子上不能不去，我可是真不愿意，所以他要开车来接，我都回了，我说：‘你要是来这一套，我就不去！’咱们这包礼也不轻，抵得他一顿饭，两不欠嘛！好聚好散，老同学一场。”又转身捅了捅儿子：

“你也听着，别拿人家东西，事关老子的操守，不是开玩笑的！”

○○……

有钱人就是有钱人，院子大得像个公园，还带荷花池呢！池边木莲树正开着一朵碗大的白花。

“在台北，这已经是稀有的植物。”他感怀地说，“小时候，我家院里有一棵，公家改建挖掉，十几年不见了。”

“挖起来送你，如何？”主人笑道。

“笑话！我哪儿有院子种？”心里一惊，他马上把脸挂了下来，回头看老婆，正在那儿赞赏女主人的衣服：

“这名家款式的衣服，只有你这高个儿穿起来漂亮！”

“这哪儿叫款式？没腰没身的，谁穿都一样，不信换给你穿穿看！”说着就把他老婆往里屋拉，却被他及时吼住了。

红木大圆桌，薄胎米瓷，外加银托银盖，菜更不用说了。

“桑岛的海鲜、寻香园的排翅、福寿斋的小点心……”主人一样样介绍，“你坚持不上馆子，我只好出去打点了，要是再来个你老家的名产汾酒，就更妙了！对不对？哈哈……”

他支吾地点头，心里却在计算一桌菜的价钱。

啪！主人一击掌：“您老哥这一点头，我还真想起，多年

前有位高人送过这么一瓶酒，没舍得喝。”说着打开酒柜。

他赶紧冲过去阻止：“已经开了一瓶XO，不要拿别的了。”

“哈哈！你慢了一步。”砰的一声，主人已经打开了瓶盖。

“不成！不成！放回去。”他涨红着脸坚持。

“已经开了嘛！老同学，不要这样嘛！你不喝，我喝行了吧！”

正巧那边儿子打翻了果汁，太太急着拿餐巾擦桌子。

“桌子没关系，应该先照顾小孩儿嘛！”倒是女主人掏出白手帕，跪在地上为孩子擦拭，跟着自己进去换了衣服，想必身上也被弄脏了。

“都十七岁，明年考大学了，还跟小孩子一样冒冒失失的。”他皱着眉对孩子说，“快点吃完，自己坐车去补习。”

“我们送他。”

“不用！他认得路，每次到附近打电玩，都自己坐公车。”

“打电玩？”

“可不是吗？非要玩那种叫什么‘火鸟’的进口机器，动不动就是几十块钱！”老婆拍着儿子，还笑呢！

餐后四个大人坐在荷花池边聊天，木莲的香，让他有些陶然，却又不得不随时提高警惕，所幸男主人居然没再提那笔生意。

○○……

告辞已是近黄昏了，女主人提个小袋子出来，拉着他老婆的手：

“你老公说什么礼也不准送，我们女人例外，而且是旧的，我原来穿的那件，刚才已经叫佣人送出去改过，下襟剪短，一定正合适！”

他老婆吓了一跳，近乎尖叫地喊：“不行！不行！”声音直发抖。

“唉！剪都剪了，我也不能穿了，又不是新衣服，你怎么这样呢？”

老婆回头看他，两眼惶恐。他点了头。

“这才对嘛！”男主人拍拍老同学的肩膀，“你不准我送东西，一根小树枝总成吧！”举手便折下那朵木莲花，递到他手上，

“童年！童年！回忆一下。”

他的脸又涨红了，倒退着往大门移动，竖直食指：

“君子一诺啊！不准开车送。”

“当然！当然！”男主人举起双手做成投降的样子，“而且

车子送令郎去上课了，等在补习班门口，说不定正送令郎回家呢！”

七天之后，他的孩子再不用老远到天母打“火鸟”了，因为有人运了一台到门口。他一生不曾见过孩子那副兴奋的样子，东西又没处退，只好留了下来。

十天之后，他又看到那个案子。犹豫了一整天，临下班，批了“可”。

○○……

111

### 【想一想】

“他”为什么会签原本不打算批准的公文？

因为接受了对方盛情的款待，并收了礼物！

但是让我们回想一下，“他”得到了什么？

不过是一餐丰盛的午饭、两瓶酒、一件衣服、一朵花、孩子上下补习班的一趟私家车接送和一个电玩。全部加起来，也值不了什么钱！

“他”不是原先坚持不接受对方的馈赠吗？为什么还会接受？

这就是故事的重点了——

因为那都是无法拒绝的东西，当他要拒绝时，已经来不及了！

那不是一百万块钱、一辆车、一只都彭打火机或一只劳力士金表，那些具有有形价值，又可以退还、拒收的东西！

菜是由各大餐馆叫来的，你能退吗？

酒已经砰的一声打开了，你能再密封得跟以前一样吗？

白手帕为孩子擦身体，你能让手帕不脏吗？

衣服已经剪短了，你能再把布接回去吗？

唯一的一朵木莲花已经折了下来，你能使它长回去吗？

孩子已经送去补习班了，你能叫时光倒流，车子退回吗？

电玩已经放在你的门前，你能运回给不知名的发货人吗？（虽然你猜到是谁送的，但无法证明！）

送礼人的高明，就在这儿了！他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。

○○……

有一种人敬酒，你非喝不可，因为他说：

新人出手挡不住 送礼人的高明，就在这儿了！他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。

“如果您看得起小弟，就一定喝了这杯，我先干为敬！”

一仰头干了杯，你能不喝吗？不喝就是看不起他。

更狠的人，是当他把酒倒入口中，酒杯先不离嘴，两眼圆瞪瞪地盯着你，看你喝不喝，如果你还是不喝，他一低头，原来含在口里的酒，又吐回了杯子！

真脏！也真狠！

问题是，世上多少英雄、豪杰，坚守原则的人，就这样不得不妥协了下来！

○○……

当禅宗大师慧可拜达摩为师的时候，达摩本来不想收，但是，后来为什么收了昵？

因为慧可砍下自己的手臂呈上去！

连达摩祖师这样“定”的人，都不得不改变初衷啊！

再往前想吧！

公元前二二七年，燕太子丹用什么方法，使荆轲愿意赴那“壮士一去不复还”的死亡约会——刺秦王？

很简单，也很不简单！

当荆轲跟太子丹出游，捡地上瓦片“打水漂”玩的时候，太子丹立刻奉上金块替代瓦片。

当他们一起骑千里马出去，荆轲无意中说了一句“千里马肝美”，太子立刻杀了千里马，把马肝奉上。

当荆轲看到弹琴的美女，赞赏一句“好巧的一双手”时，太子立刻把美女的双手剁下，用玉盘盛来送给荆轲……

好狠的燕太子丹！又是多么懂得“送礼之道”的燕太子丹哪！因为他知道，最毒的礼，是当对方想拒绝时，已经来不及的东西。尽管“千里马的肝”和“美女的双手”，都是那么不合情理地被牺牲，却如同“慧可的手臂”一般，叫你无法“不领这份情”！

怪不得荆轲要感叹地说：“太子对我太厚了！”

○○……

总而言之，这世上送“有形礼物”给你的人，并不可怕。真正可怕的，是那以一种莫名其妙、毫不合理的方式，奉上礼物，又使你不得不接，即使不接，也不得不百分之百领情的人！

如果真碰上这种人怎么办？

一、你要保持高度警觉，在他开酒、折花、掏手帕之前，先一步挡住他！

二、你用苦肉计对苦肉计。将那电玩放在门口，任它日晒雨淋，或捐给公益团体。

三、把那名贵的衣服捐去慈善义卖，再送一个大红包给载孩子上下课的司机！

用非常的手段，应付非常的对手！这是千古不易的道理！





## | 第九章

情归情，理归理，  
好话丑话最好都  
说在前面。

我不是教你诈①

谁叫你不早说

该讲明的事，如果都能早早讲明，事情会完满得多！

从乡下的老房，搬进台北的高楼，小李真是兴奋极了。楼高十八层，小李住十七楼，站在阳台上，正好远眺市中心的十里红尘。唯一美中不足的，是小李那十几盆花。阳台朝北，不适合种。适合种的东侧，却只有窗，没阳台。

“何不钉个花架呢？什么都解决了！”有朋友建议，并介绍了专做花架的张老板给小李。

只是，自从决定装花架，虽然还没钉上去，小李却一直做噩梦。梦见花架钉得不牢，花盆又重，突然垮了下去，直落十七层楼，正好掉到路人的头上，当场脑浆四溅……

小李满身冷汗地惊醒，走到窗前，把头伸出去往下看。

深夜两点了，居然还人来人往，热闹非常。想想！这时候花架掉下去，都得砸死人。要是大白天出了事，还能不死一堆？

想到这儿，小李打了个寒噤。可是，花架已经订了，花盆又没处放，看样子，是非钉不可了。

○○……

钉花架的那天，小李特别请假，在家监工。

张老板果然是老手，十七层的高楼，他一脚就伸出窗外，四平八稳地骑在窗口。再叫徒弟把花架伸出去，从嘴里吐出钢钉往墙上钉。

张老板活像个变魔术的，不知道事先在嘴里含了多少钉子，只见他一伸手就是一只，也不晓得钉了多少。突然跳进窗内：

“成了，你可以放花盆了。”

“这么快！够结实吗？花盆很重的！”小李不放心地问。

“笑话！我们三个大人站上去跳，都撑得住，保证二十年不成问题，出了问题找我。”张老板豪爽地拍拍胸口。

“这可是你说的。”小李马上找了张纸，又递了支笔给张

老板，“麻烦你写下来，签个名。”

“什么？还要……”张老板好像不相信自己的耳朵。可是，看小李满脸严肃的样子，又不好不写，正犹豫，小李说话了：

“如果你不敢写，就表示不结实。这要掉下去，可是人命关天，不结实的东西，我是不敢收的。”

“好！我写我写。”张老板勉强写了保证书，搁下笔，对徒弟一瞪眼：“把家伙拿出来，出去！再多钉几根长钉子，出了事，咱可就吃不完兜着走了。”

说完，师徒二人又足足忙了半个多钟头，检查再检查，才气喘吁吁地离去。

○○……

### 【想一想】

这是个发生在台北的真实故事，只是后来，故事的主角小李对我说，他还是放心不下，而一直想，会不会张老板起先只是马马虎虎地钉，直到发现他要签保证书，才出去补救。

“我怕他先钉的钉子根本不够长，可是能钉的地方已经

钉满了，后来虽然要补大钉子，却没什么地方能补下去，因此，用了那么多时间。”小李对我说，“如果我在他钉之前，先讲明要他写保证书，事情恐怕就好得多了！”

他的这句话，可以说“正中要害”，也是我这篇文章要讨论的重心。

记得我有一次叫工人送印好的新书来，书很多，堆了一摞又一摞。因为堆得不很整齐，我特别请工人别堆太高，免得地震时倒下来伤人。

几千本书总算堆完了，我看工人忙得汗流浹背，除了运费，还额外给了他不少小费。

看到小费，他怔了一下，很不好意思地说：

“哎呀！早知道你要给我小费，应该特别给你堆整齐一点。”

说着，居然就跑到书堆前，东推一下，西推一下。问题是，已经堆完了，再推也没用。

这件事，让我得到个教训——

在中国，一般没有给小费的习惯，所以给小费或任何好处，最好先讲明。有处罚和原则，也应该事先说好。前者是“好话说在先”，后者是“丑话说在先”。

○○……

人性是很妙的，基本上，对于负面的事我们会假设：“即使我做得不够好，对方也可能看不见；就算看见了，也可能放一马。”

对于正面的事，我们也会假设：“即使我做得好，对方也可能看不见；就算看见了，也八成不会给额外的奖赏，而认为这是当然。”

在这个基础上，一般人做事，是不会太好，也不会太坏的。如果你希望非常好，或不至于“有一点点坏”，最好的办法，就是事先“摆明了”。

举两个最普通的例子来说：

如果你带了不少怕摔、又笨重的行李到旅馆。明明小费是要最后给的，但是，你可以在到旅馆，才下车的时候，就对运行李的人说：

“麻烦你小心一点运，等下我会好好谢你。”

我曾经参加一个旅行团，团里有对老夫妇，每次住旅馆，都被分配到“窗外景观最好”的房间。当十几天的旅行结束时，我开玩笑地问：“你们一定是事先就告诉领队会给

他很多小费吧!所以运气总能那么好。”

岂知老先生一笑:

“我们没说,否则是‘期约行贿’。但是,我们让他感觉到了!”

“感觉到?”

“对!”老先生神秘地说,“教你一招,你可以在旅行才开始,就当领着领队和导游的面,给餐馆服务生或司机小费。那些人明明是不必给小费的,你却给,而且给得大方,看在‘别人’心里,就受用了!”

可不是吗?当一个人预期,甚至确定你会给予额外的奖励时,当然会努力地表现。这对老夫妇的暗示法,诚然是极高的艺术。

○○……

说到这儿,我也要举个相反的例子,就是当对方根本不预期你的奖赏,甚至报酬时,所产生的问题——

我们往往发现,请亲戚帮忙做的事,不但不见得最好,还可能最差。同样的,我们帮亲戚做事,也常并不把事情摆

在最优先。

原因很简单：

第一，是亲戚，就算做坏了，也还是亲戚。

第二，是亲戚，不好拿报酬，就算给，也不好意思收。

问题是，人性基本上是相互的，当你有了以上的两点假设，怎么可能产生最好的效果？能及时交件，表现平平，已经不错了。

于是，我们经常会看见这样的事：

某人请亲戚帮忙做事，拖拖拉拉、马马虎虎完成之后，某人很客气地照样付钱，亲戚先推，某人硬给，说：“哪儿能白做？一定要收。”

最后，亲戚收下了，某人却在背后大骂：

“什么亲戚嘛！又贵又差。”

他岂知，说不定那亲戚也正后悔呢：

“早知道会硬给我钱，而且一文不少，当初应该好好帮他做！”

这种情况，中国人的社会最常发生。我们要好好检讨：原则、酬劳、赏罚，是不是应该跟人情分开来？所谓“情归情，理归理”，好话丑话都说在前面。

该讲明的事，如果都能早早讲明，事情会完满得多！



## | 第十章

如果绝对的权力，  
会造成绝对的腐  
化，那么，不断的  
竞争，就能造成  
不断的进步。

## 只管向我报告

128

在一个公事公办的组织当中，对立并不代表敌对，而代表各自“相对地直立着”。说得简单一点，就是不偏私。



“听说你们经理要移民，你为什么没跟我说？”小王才进门，太太就追着问。

“干吗跟你说？又轮不到我。”小王没好气地把公事包摔在沙发上。

“经理离职，不由你这个副理升，由谁升？”

“你少啰唆好不好？”小王更有气了，“你难道不知道，我们有两个副理呀？你又难道不知道，江副理是总经理的表弟？”

“他不是已经有一个表弟在做业务部经理了吗？”

“是啊！再把另一个升上来做生产部经理，不是正好？”

小王转过脸，“我问你，要是你做总经理，你升谁？”

“升你！”太太指着小王，理直气壮地说，“当然升你！不信我们打赌！”

○○……

一大早，小王就被叫进了总经理办公室。看到满脸笑容，小王知道那是安抚他的前奏。果然，总经理说了：

“王副理，你知道江副理是我的表弟，他也一直在争取经理的职位，前两天我姨妈还出了马，他哥哥更是大力推荐。”

“我知道！我知道！他确实是最佳人选。”小王不断点头。

“好极了！你很谦虚。”总经理站起身，转过桌角，拍拍小王，“我决定升你做生产部经理！”

小王愣住了，不敢相信自己的耳朵。

“我知道你特别努力，不升最努力的人，升谁？”总经理的声音像从上传来，“你虽然没什么后台，但是从今天开始，我就是你的后台。你不必顾忌江副理是我的表弟，业务部有什么不对，只管向我报告，我支持你！”

○○……

小王升上去，全公司的人都跌破了眼镜。据说业务部经理气得脸都绿了。原来跟小王平起平坐的江副理更不用提，听说已经打算另谋高就。

倒是总经理在同仁的眼里，好像头上戴了一圈光环。他能够用人唯才、大公无私，真是太伟大了！

只是，业务部和生产部之间的紧张状态，也可以想见。生产部的东西稍慢，或出点问题，江经理就去上面告状。业务部接单子，稍微不努力，小王也立刻上去参一本。据说小王自己，还亲自抓回了两件业务部没做成的买卖呢！搞得江经理面子不知往哪儿摆。

这种对立，岂不是会影响公司的发展吗？

不过，也妙！公司的业绩不但没下滑，反而一路上升，很多原来不打交道的贸易商都自己上门。年终奖金发下来，全公司的人都乐开了。

○○……

更乐的是小王的太太，因为她赌赢了。小王的年终奖金，全进了太太的荷包。

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，你是不是也一团疑惑。从中国人家族企业的角度看，当然应该升自己的亲戚。为什么这位总经理却升了“外人”呢？

但是，从另一个角度想：

总经理是不是因为大公无私，而提升了领导者的形象？

小王能以一个外人而获得重用，是不是会加倍卖命？

业务部经理发现自己表哥毫不徇私，是不是特别警惕？

小王的生产品部会不会因为江经理的挑剔，而更注意品质、产量与交货时间？

江经理会不会因为小王盯得紧，而愈加拼命拉生意？

相反地，如果这两个部门全由自己人(江氏亲兄弟)做，

那个自己人，又不完全是总经理的自己人，这当中问题就产生了。

客户对产品不满意，反映给业务部，如果是小声，很可能被压下来，不让老板知道。

生产部如果明明加班就可以做出来，却不想加班，是不是可以跟业务部疏通：“不要接这个单子，就说我们订单已经满了。”

你会发现当双方对立时能办到的事，不对立的时候都办不到了。这是因为，在一个公事公办的组织当中，对立并不代表敌对，而代表各自“相对地直立着”。说得简单一点，就是不偏私。

于是，那对立成为公事公办，毫不通融。那对立，也是彼此监督、相互竞争。

监督之下，各种弊端都会浮现；竞争之下，必然产生更大的进步。

○○……

这个故事，是告诉经营者和领导者，不要认为都用自己

人是最好的。自己的人可以用，但他们必须是对你绝对效忠的自己人，而不能让下面人之间的徇私，超过对你效忠的程度。如同故事中，江经理和王经理(小王)，都是总经理的自己人。一个是亲表弟，一个是亲自提拔出来的好部属。江与王都对总经理效忠，却彼此是客观地各尽本职。

相反地，如果王与江的私交有可能超过“公事公办”的程度，则不是好现象。

不论在政治、军事、商业界，聪明的领导者，都知道怎样安排部属之间的“权利均衡”，使领导者能不被蒙蔽，也减少部属联合叛变的可能(包括商业界下属一起离开公司，另起炉灶)。

○○……

再从部属的角度看。如果你是个没有背景的人，绝对不要因此认为争不过那些“有关系”的。要知道，“没背景”可能正是你的优点，你可能因此而找到“背景”。

此外，如果你喜欢拉小圈子，也必须小心。在主管者的眼里，小圈子不但最容易惹闲话、造是非，而且最易作弊。

你尤其不可跟业务上应该“客观对立”的人拉小圈子。譬如你是会计，他是出纳，你们走得比谁都近，似乎形影不离。据你想，这两个部门本来就该合作无间。但是你也要知道，商业界的一句老话：“会计兼出纳，弊端丛生。”所以，私交是私交，公事仍然要公办，如果有公私不分的现象，绝对是大忌。

○○……

135

当然，如果领导者采取“直接领导”的方式，也可能造成两个缺点。

第一，是“马屁精”型的部属，巨细靡遗地向你报告，造成累死领导者、不能分层负责的情况。

第二，是你经常会听到闲话，不是这边告一状，就是那边参一本。

面对这两个缺点，你必须一方面做到充分授权，要求部属分层负责，一方面对于各种“小道消息”，要有过滤的能力。你尤其要多听少讲，免得部属拿你无心的一句话，“鸡毛当令箭”地下去传递，造成许多不必要的困扰。

记住!一个开车时闪躲路上每个小坑洞的人,常有较高的出事率。中国更有句俗话:“不痴不聋,不做家翁。”一个对于部属告的每个状,都作立即反应的人,绝对不是最佳的领导者。

领导者怎样使属下各尽本职,客观地对立,而不是主观地敌对,以避免徇私、腐化,是一门很大的学问。

请继续看下一个故事。



拍电影的人，最怕片子没上演，  
盗版录像带已经满天飞。

# 苍蝇难飞

拍电影的人，最怕片子  
没上演，盗版录像带已经  
满天飞。



谈今天这笔生意，陈董事长决定亲自出马。不但因为这是笔大买卖，而且由于要制造的不是普通东西。

其实陈董事长这家贸易公司，既不负责制造，也完全不管设计，他只是跟国外的大厂商签约，拿别人的样品回来，找国内的制造商照样生产而已，连使用的材料都由国外厂商提供。

道理很简单，就譬如这次接的衣服，丝是中国生产的，纺织和印染却是意大利的，而今则运回本地缝制，那些外国精明的生意人，既要维持最好的品质，又要降低成本，常把一样东西分在世界好几个地方制造。

当然，还有一个原因，是为了杜绝仿冒。如果从原料到成品全在一地制造，很容易就被不肖的商人摸清楚，偷偷多织几百匹布料，从后门运出去，照样缝制，有谁能分辨呢？

因此，这次国外那家名服装公司，除了衣料管得紧，而且千叮万嘱，绝对不准半件成品溜出去，也可以说就算在此地制造，这儿的人要穿，也非跑到外国原公司购买不可。

这正是陈董事长今天亲自出马的原因。

○○……

139

“您放心，我们工厂连一只苍蝇都飞不出去，不但保证品质，而且保密到底，就算掉在地上的布屑，都全部销毁。”来谈生意的本地制造商挤了挤眼睛，“您要知道，现在外面搞仿冒的人太多了，他们即使捡到一小块布料，都可以照样做出来。结果你的还没上市，他仿造的东西已经满天飞了。”

“只是手工也非常重要，不知道您工厂的工人怎么样？”陈董事长还是不太放心。

“笑话！水准一级棒。”制造商大笑了两声，从口袋里掏出一叠名片，“您看看，都是世界名牌，统统由我制造，怎

么样?”突然拉拉自己衣服,“哦!对了,您看看我身上这件夹克,做工怎么样?”

陈董事长走前两步,细细看了看剪裁和车工,“确实不差,佩服佩服!我还真想买这么一件呢!”

“哎呀!您喜欢就拿去。”制造商可真爽快,居然脱下来,一把塞进陈董事长的怀里。

陈董事长愣了一下。

“不要客气啦!”制造商笑道,“您再要,我那边还有,帮一家英国公司做的,大家都说好看,我小舅子也拿了两件呢!”

○○……

### 【想一想】

拍电影的人,最怕片子没上演,盗版录像带已经满天飞。

做服装设计的人,最怕自己的新款式还没推出,已经有仿制品满街跑。

前面两个“最怕”,毕竟都不是真货,而是拷贝或仿制品。更可怕的是在你货物推出的同时,竟有百分之百的真

货，由后门溜进了市面。

谁最可能做出跟你一模一样的东西？

当然是为你制造那些东西的人。

当你订十万件的时候，他如果做了十一万件，并且从后门把那多出的一万件流入市面，你怎么可能分辨？除非你在每件衣服上都盖个章，否则，你拿在手上，也分不出那衣服是真还是假。

因为它是“真的假”，百分之百真，却又不合法的制品。

问题是，我们应该怎样防止呢？

故事里已经说了——控制原料是一种方法。

你知道为什么大部分伪钞很容易被发现吗？因为印钞票的纸张是一般人买不到的。同样，如果你的衣料是特别订制，独一无二的，你又能很精确地算出，每件衣服所需要的布料和“耗损率”，然后严格要求对方交货的数量不可比你估算的短少，就能把弊端减到最小。

相反地，如果你偷懒，只是把设计图交给一个制造商，由他帮你去买料子、裁剪、缝制，甚至找一家他熟识的。经销商拿出去卖，你的麻烦可就大了。

请继续看下面值得你推理的故事。

## 落入谁口袋

图省事，而把东西完全包出去的做法，经常是最不明智的。因为又贵、又危险。



马社长最近真是得意极了。尤其是跟同行的朋友一起逛书店，总看见自己出版的新书，放在最显眼的地方，连书店的店员都主动对马老板说：“您这本新书真畅销呢！”

“马老板最近发了！”同业的朋友直对马老板拱手。

“不敢当！不敢当！”马老板客气，“没赚几个钱！”

马老板确实没赚多少。他常纳闷：“奇怪了！为什么大家都说这本书畅销，我印的数量却不见得比不畅销的书多多少，也没多赚钱呢？”

这一天马老板正好有应酬，路过自己的仓库。平常难得去一趟，也就顺道进去看看。

仓库里真是堆积如山，连马老板都吓一跳。

“真没想到！真没想到！压了这么多货。”马老板走到畅销的那本新书前面，只见由地面堆到了天花板。马老板数了数，摇摇头：“奇怪啊！我库存账上是四千本，怎么居然有六千本。难道账记错了，还是印刷厂印错了，印多了？”

○○……

### 【想一想】

这个短短的故事，你看懂了吗？

慢慢想想，玄机在哪里？为什么马老板仓库里的量，比马老板订做的多了？

马老板只订了四千本书，也只付了四千本的纸款、印刷费和装订费。哪儿有那么好的事，居然多出了两千本？

那两千本马老板没出过钱，又是谁出钱印的呢？

只是再想想，过一阵子当仓库里这六千本书都卖出去之后，马老板的账上是收入四千本还是六千本的书款呢？

如果只出现四千本的收入，另外那两千本的收入到哪儿去了呢？

你大概渐渐摸清楚了吧！

我们几乎可以确定，这位马老板不太能管事。居然从纸行、印刷厂、装订厂，到总经销，都没能跟马老板有好的沟通。

再不然，马老板就是把东西交给一家印刷厂，说：“你们帮我叫纸、制版、印刷、装订，到时候账单一起开来，免得我一家家找了！”

天哪！这世界上有多少生意人不是这样图省事呢？难道大家不知道这是最危险也最不划算的吗？

他凭什么帮你找别的相关厂商，他能不拿点回扣、介绍费吗？这是应该的啊！所以，你必然多付钱。

更可怕的，是当你的货物畅销时，你订四千，他做六千，两千本从后门出去了，你能知道吗？

还有更毒的，也是马老板碰上的，居然公司人员跟经销商串通，多印的两千本也进了马老板的仓库。当经销商去取货的时候，假如每次取四百本，出货账上也是四百本，实际却拿走六百本。取十次货之后，账上四千本卖完，实际卖了六千本。马老板能知道吗？马老板是不但被人盗印，而且提供仓库，让对方堆脏物啊！

由这个例子，你要知道——

图省事，而把东西完全包出去的做法，经常是最不明智的。因为又贵、又危险。

但是，如果你说：“我是新手，不懂怎么做，当然交给一家最方便。”

那么，我建议你试着抽出中间一个步骤，由你另外找一家来做。譬如一本书，文字部分的制版、印刷、装订都交给同一家，只有封面换一家做。于是，你只要掌握封面的印刷量就成了。即使有人作弊多印两千本，他却只能拿到四千个封面，而做不成另外两千本书。

当然，你也可以印复杂花纹的蝴蝶页(书籍封面与内文之间粘的纸寅)或特制印花，贴在书中。

以此类推，订制衣服时，你可以从海外特别做一批扣子。只要你掌握别人怎么也做不出一样的扣子，就能避免“百分之百真实的仿冒品”从你厂商手上流出去。

总之，最聪明的方法，是让分工的各厂商和你直接联系，而不让他们在“横向”上有太密切的沟通。这是另一种“对立”政策的运用。

请继续欣赏下一个小故事。

毛

谈

大

家

说

要冷眼看人生，在那许多人际利害的矛盾中，  
累积自己的知识。

# 毛病大家说

要冷眼看人生，在那许多人际利害的矛盾中，累积自己的知识。



接过书，小青真是兴奋极了！这是她主编的第一本校刊，翻开第二页，就有她的文章。

她翻过来、翻过去，看了又看，觉得好亲切。每一篇东西，都是由同学投稿中选出来的。最前面是作文比赛得奖作品，然后有优美的散文，再下来是跳跃的新诗，最后则是厚重的小说和论文。

“这是照指导老师讲的，一本杂志不必细看，只要翻过去，就能感觉轻重和疏密的节奏。”小青心想。只是当她快速翻阅的时候，却怎么看，怎么不对劲。

为什么版面一下高、一下低，跳来跳去，不在同一个位

置呢？

为什么文字一下浓、一下淡，会变来变去呢？

小青找几位编辑开会之后，决定请装订厂和印刷厂的老板来谈谈。

○○……

“哎呀！这本书装坏了嘛！折纸就没折准，钉子又钉歪了！”印刷厂老板拿起书就叹气，接着把毛病指给大家看，“太糟了！你们可以扣他钱！”

印刷厂老板才走，装订厂老板也气喘吁吁地赶来。小青马上把毛病指给他看。

老板直抓头，把校刊翻了又翻，还拿起几页，对着灯光看，突然大声叫道：“你们看！你们看！我虽然装得有毛病，实在也因为印得不好，不信你们透光看看。”举起一页，“前一页和后一页的数字页码，都不在同一个位置。”

装订厂老板一边鞠躬，一边神秘兮兮地笑道：“我们下次要改进。但是我也要偷偷跟你们说哦，我看这本书不是那家厂印的，油墨一下深、一下淡，八成因为太忙，外包给

别家小厂印的，你们可以扣他钱。”又把手指放在唇边，“千万别说我讲的！”

小青立即又打电话给印刷厂。

老板在那头怔了半天，没说话。最后终于开了口：

“老实告诉你，最近我们实在太忙，你们又要赶在青年节出版，实在印不出来。可是外包的那家厂也不错啊！版位虽然没印准，但油墨不匀全是因为纸不好。你们订的是什么纸啊？又粗又掉纸毛！”

“是最好的道林纸！”小青说。

印刷厂老板笑了起来，炸得小青耳朵直疼：

“不要笑死人好不好？连模造纸都不够格！”

○○……

学期结束，校刊社开了个检讨会，把这次学到的经验一一写下来，以便交给下一年编校刊的同学。大家相信，明年的校刊不但比今年印得更好、更厚，而且可以印得更讲究。

为什么？

因为今年足足扣了厂商三分之一的纸张费、印刷费和装

订费，省下不少钱，可以明年用。

○○……

### 【想一想】

这个故事谈的是另一种对立。

在小青分别约谈印刷厂、装订厂和纸厂老板之后，由于他们彼此的推卸责任和批评，不但发现了事实的真相，学到不少专业知识，而且省下许多钱。

相反地，如果小青不是分别交给三家厂，而是由“一家包到底”，她就很难听到真话了。

想想，如果是你一人承揽这笔生意，无论纸张、印刷或装订出问题，都是扣你的钱，你会不掩饰吗？

此外，如果三个老板同时出现，效果也可能大打折扣。大家都是同业，谁好当面说对方的不是呢？要说，也是偷偷说啊！

无可否认地，这运用了人性，但是如果这样得到的是真相，这样能不被欺骗，又有什么错？我们只是将对方各个击破罢了！

在我们的生活中，应该处处利用这种智慧，让外行的自己退到另一个角度，冷眼旁观地听那些对立的人说话。然后加以组合、分析，成为我们的结论。

记住！不要意气用事、冲动地去争吵，要冷眼看人生，在那许多人际利害的矛盾中，累积自己的知识。





## | 第十一章

会打电话，  
天涯变咫尺；  
不会打电话，  
咫尺变天涯。



## 董事长算什么？

朱经理没错，错在他“使用电话”的技巧。



已经十点了，小邱还没到，一大堆事情等着他办，就算是董事长的干儿子，也不能这样不像话啊！

“打个电话到小邱家里，告诉他一堆事情在等他。”朱经理对王主任说，“搞不好，还没起床呢！”

电话通了，是小邱太太接的。

“他太太声音怪怪的，好像还没睡醒。”王主任捂着电话筒说，“说小邱一大早就出门了。”

“我来讲！”朱经理一个箭步抢过话筒，“对不起！邱太太，我们可有急事，小邱到底上哪儿去了？麻烦你找找，叫他快点来上班。”挂上电话，抬头看见小邱桌上堆得高高的

文件，朱经理面色铁青，“什么早出门了，只怕啊，还在她身边打呼噜呢！”

没过多久，小邱就来了，只是人没来，来的是电话：

“真对不起！经理！因为我干爹早上临时有点事，叫我过去帮忙，他说会先打电话给您，可是他忙忘了！我的事能不能请孙小姐先弄一下，我下班之前一定赶回去。”

“好吧！下次早点说。”朱经理强忍着一肚子气，把电话狠狠地挂上。低着头，他知道四周的眼光都在向他看，有像小邱这样的特权阶级，要他怎么带人？

“小邱什么时候能到？”王主任过来小声问。

这一问，朱经理的火更大了：

“不知道，干脆不用来算了！”说着，电话响，拿起话筒，继续骂，“他妈的，有个干老子董事长算什么？董事长，吃闲饭养老的，就以为不得了。”把话筒放到耳朵边：“喂！”朱经理的脸色突然变得惨白，颤抖着声音：

“董事长！您好！”

○○……

### 【想一想】

这是个千真万确的故事，后来的结局是，朱经理调差，坐了冷板凳，一直到退休。

平心而论，朱经理生气不是没道理。小邱要董事长打这个电话，有“越级”以董事长压制自己主管的现象。毕竟自己有自己的职责，自己的单位有内部的分工，就算以董事长之尊，也必须尊重下级单位的主管。除非，这是公司的公事；即使是公事，董事长也应该先征询朱经理的同意。这些都是工作中应该讲的“伦理”。只是，在我们的社会，像小邱这样的事却屡见不鲜。

朱经理没错，错在他“使用电话”的技巧。

电话虽然是现在人人都用的工具，却有许多人不但不懂电话礼貌，更缺乏使用的技巧。

譬如说，打电话有打电话的“伦理”。当你打电话给同辈的朋友，知道对方一定是由秘书先接电话的时候，你可以叫自己的秘书拨过去，等对方的秘书一去转接老板，就把电话转到自己的手上。

相对地，如果你知道对方没有秘书，而是亲自接听，在电话礼貌上，则应该自己拨电话。

你想想，如果有一天，你接到电话，是个陌生的声音，说：

“对不起，麻烦您等一下，我老板要跟您说话。”就算对方说话很有礼貌，你心里能不多少有点反感，觉得对方是在耍大牌吗？

或许有人说，我从来不在乎。可以！你可以不在乎，但永远要记住，你不在乎，并不表示别人不在乎。许多人处世，遇到莫名其妙的挫折，都是因为没注意到这种小地方。举个例子：

有个人跟朋友约好中午十二点碰面，临出门碰到一点事耽搁了，冲出门之前交代秘书：

“打个电话过去，说我已经出门了，交通挤，怕会迟一点，请对方包涵。”

这秘书立刻拨了电话过去，由对方秘书接听，原本可以转告，为了表示慎重，坚持要找对方老板，那老板正急着看表呢。

“对不起！李老板，我们老板已经出门了，他说路上挤，

怕会迟一点，请您包涵，他很忙的！”

才放下电话，对方的老板就冒了火：

“他忙，难道我不忙？”

原本能谈成的生意，居然没做成。

让我们想想，那秘书到底说错了什么话？她错在加了最后一句“他很忙的”。

说错一句话，可能造成极大的影响。

○○……

159

现在，让我们回头，看看朱经理。他的电话技巧错在哪里？错在他不应该已经拿起电话了，还在继续骂小邱。

许多人都容易犯这种错——

一、电话筒拿起来了，没弄清对方是谁，却在继续说话。

二、电话讲完了，说了再见，还没把电话挂好，就开始批评刚才打电话的人。

这样让人听到的“坏话”，是加倍引人恶感的。因为那不是当面的话，而是“背地的批评”。

从另一个角度看，如果你打电话给朋友，对方拿起电

话，还没有开始对话，你已经听到他在骂你的时候，你该怎么做？

装作没听见？（对方一定猜想你已经听到，而心里七上八下。）还是当场冒火？说：“好啊！你让我抓个正着。”造成最尴尬的场面？

抑或，你可以立刻把电话挂上，反正对方不知是你打的，于是你对对方有了戒心，对方却不知道你在无意间听到了他对你的批评。

不要把脸扯破，不要把事情当面拆穿，是处世的一门大学问。想想，如果前面故事中的董事长，能先把电话挂上，等一会儿，装作没事地挂过去为小邱请假，再隔一阵，把朱经理调职。就算朱经理猜，也不可能确定自己的调差，是因为小邱和董事长，更不会直接仇视这两个人。

最起码，当天办公室里的场面，不至于那么难堪！

○○……

谈到打电话，还有一种电话技巧——

我们有急事找对方，打了十几通电话都找不到，终于找

到的时候，我们多半会说：

“真不容易，我打电话找你打了十多通，总算找到了！”

这虽然是人之常情，但是也要知道，就技巧而言，这样说，是会使自己处于弱势的。

譬如你跟某人做生意，他要你考虑行不行，你在考虑之后要告诉对方“行”的时候，即使打电话打了一百次，当电话终于接通的时候，你也最好不要提“我找你找得好苦，打了一百次电话”。甚至当对方问你“我出国了一个礼拜，秘书又休假，你大概找我找了好几天吧？”的时候，你也最好说：“没有啊！不是一打就通了吗？”

否则，你就显示了“急于做这笔生意”的样子，在商场的谈判上，你立刻在气势上就弱了。

（亲友之间表示思念，或你为对方好的情况下，属于例外。）

○○……

当然，打电话找人，如果对方不在，常会有别人接听，这就涉及了另一种电话技巧。

你会发现，有些人在你留话之后，很快就回电，有些人则相反。除去他故意不回电话的可能，多半都是因为传话的人“忘记转告”。

把这种可能降到最低的技巧是——

当你打电话，对方不在，而别人接听时，你一定要弄清他是谁，最起码知道他姓什么。

“谢谢！王小姐！麻烦您了。”跟只说“谢谢！”之间，会产生很大的差异。因为当她发现你知道她是谁的时候，也会意识到：

“如果我不转告，我办公室的同事会怪我。”

有了这种“认知”，当然比较负责。

此外，除非你确认对方能“背”你的电话号码，否则一定要把自己的电话告诉传话人。

想想，当一个人慌慌忙忙冲进办公室，同事说有好几个人等他回电话的时候，他是先回知道号码的，还是先花时间翻电话簿？如果你留了号码，不但容易得到优先回话，而且为对方节省了时间，何乐而不为呢？

○○……

最后，我要谈一个极常见的情况：

当别人打电话给你，你旁边正好有他认识的人。你是不是常会问对方：“某人也在旁边，你要不要跟他说话？”

你或许认为这是一种体贴，但是，这可能对，也可能错。

当你这么问时，对方即使不想说，能不叫你把话筒转过去吗？如果他说“不必了”，又给那在你身边的人什么感觉？

那是一种尴尬啊！所以，当你假设对方“可能”愿意，或“企盼”跟你身边的人说话时，你最好只说：

“某某人正好在我这儿。”

他如果希望找那人说话，自然会请你转过去。他如果不想多说，则只要讲“请代我向他致意”，礼貌也就到了。

相反地，如果你在打电话时，对方问你要不要跟身边的某人说几句时，即使你不想，也最好说几句，否则多少会造成“对方的尴尬”。

说了这许多，请不要笑我“多心”。而要记住，每个人都可能是多心的人。你多用一点心，就会让大家更开心！



## | 第十二章 |

当别人叫你往前  
站的时候，  
先看看是不是有  
子弹飞来！

我拔刀，你相助！

166

多么巧的遭遇！也是多么巧的“设计”！



李所长突然心脏病发，死了。

每个人听说后，都为方副所长惋惜。大家都知道，方副所长是李所长一心提拔的人。正因此，他会跑去念博士。

原来该多理想啊！两年之后，方副所长拿到博士学位，正好李所长退休，顺理成章地由方副所长接手。

实际上方副所长早就应该算是所长了。李所长自从三年前动心脏手术，所里的事就全交给了方副所长。可惜院里明文规定，一定要有博士学位，才能担任所长。听说院长已经开始找人了。

果然，没多久，杜博士就来了。令人惊讶的是，杜博士

居然是方副所长介绍的。

“方副所长真是太伟大了，不但不阻挠新所长到任，还主动向院长推荐，院长当然乐观其成了。”所里的同仁，都暗中敬佩这位心胸宽大的方副所长“大公无私”。

方副所长确实伟大，他像是襄助以前李所长一样帮助杜所长。两个人是大学同班同学，有说有笑，合作无间。唉！也可以说杜所长根本不用操心，方副所长全代劳了。

○○……

只是，奇怪了！两年来的合作，最近有了变化。据说因为杜所长连着签错几个重要文件。

“笑话！这么重要的东西，怎么能乱签？”院长当着各所长的面，把文件摔给杜所长，“院里要损失多少钱？我真怀疑，你有没有看过？”

杜所长不敢吭气，却一散会就冲到方副所长办公室：

“老兄！这是怎么回事？你从来办事都很牢，叫我签，我也就签了。可是，这明明不对，你不是害我吗？”

“害你？”方副所长一笑，“这是你的公文，你不看，怎

么说我害你呢？”

○○……

院长也把方副所长找去，很不高兴地说：

“杜所长是你介绍的，最近怎么回事？”

“真对不起！真对不起！我一直不敢说，他这半年来，大概外面有什么事，老出问题，我这边还压了两件他签的东西，不敢送出去呢！”说着，把一叠卷宗递给院长。院长翻了翻，脸都绿了：“笑话！这根本是图利他人嘛！幸亏你拿给我看，否则我也得背黑锅。”

“是的！是的！”方副所长直赔不是，“以后我会更小心帮杜所长……”

“不用帮了！”院长叫方副所长坐下，沉吟了几分钟，抬头说，“我问你，你的博士学位拿到没有？”

“前两个月就拿到了！”

“好！叫他下台，你接！”

○○……

方副所长成了方所长。大家都说杜所长实在太糟了，当年，方副所长大公无私地把他介绍来，他却不好好做，幸亏方副所长帮他挡，不然早下台了。

杜所长一肚子委屈地离开。当初他在别的单位做得好好的，老同学一通电话，非要请他来帮忙。来了之后，倒也合作愉快。老同学嘛！方副所长要抓权，杜所长也不好意思叫他交出来。虽然被架空，倒也落得轻松。哪儿知道突然出了事，灰头土脸地走了，想辩解，都不知怎么说。

杜所长走的那天，方副所长居然摆了两桌，对杜所长推崇了一番：“大家要知道，李所长过世，要不是杜博士拔刀相助，我们所里真是群龙无首，若是来个外人，还不一定能配合。所以，我们必须对杜博士表示最高的敬意与谢意。”

临走，方所长送杜博士到门口，还拉着老同学的手，感慨万千地说：“谢谢你啊！要不是有你及时接下所长，只怕今天也轮不到我，谢谢！谢谢！”

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，请问谁是赢家？

当然是方副所长。他要不及时把杜博士介绍来，所长早被别人接了。

一个不熟的人接所长，当然不可能继续让方副所长掌权。于是所里一定出现权力斗争，斗争的结果，只怕走的是方副所长。

而在方副所长拿到博士学位之后，杜所长“正好”出状况，水到渠成地由方副所长接任。

多么巧的遭遇！也是多么巧的“设计”！

设计的妙处，是“卡位”，如同你在排队买票的时候，临时有急事，不得不离开，正巧有个熟人经过，于是请对方帮忙“站一下”。等你办完事回来，再请那位朋友让开。

这也像是打棒球，当投手暴投，捕手离开本垒板，去捡球的时候，投手先站上本垒板，准备接捕手传回的球，以防对方从三垒跑回本垒得分。

“卡位”的技巧很多，最基本的原则，是让自己的人先占着。  
请看下一个故事。

大家一起来

这种“卡位”技巧，可用的地方非常多。



“不好了!不好了!”业务部经理跑进王厂长办公室，“听说有一家要跟我们打对台。我们的‘痴痴’是非降价不可了!”

“为什么?”

“听说他们做的东西，分量更大，价钱还比我们的‘痴痴’便宜，又说是新口味。”

“新口味又怎么样?”王厂长说，“我们不能降价!否则人家会说以前是暴利，损伤了我们的信誉。而且，新口味他们会做，我们就不会做吗?把广告代理找来!”

“我们除了以前的产品不变，现在要再出两种新口味，

你给我去设计广告，说是革命性的产品，包装新、分量大、口味独特、价钱便宜。”厂长对广告代理说，“而且下个月就要上市。”

“下个月？”在旁边的业务经理吓了一跳，“我们赶得及吗？”

“当然赶得及。”王厂长笑道，“我就不信那家新厂，能争得过！”

○○……

突然，市面上出现了三种新零食，每天摊开报纸，打开电视，看到的全是：

“不可说！不可说！吃不可说时，不可说话。吃了不可说，不可说不可说的好吃！”

“吵大仙！吵大仙！一口咬下去，吵死大神仙。神仙吃一口，不要做神仙！”

“咪咪喵喵，眯着眼睛说妙。咪咪喵喵，连猫咪都说迷迷妙妙！”

小孩子们看得眼花缭乱，吵着要吃新口味。

原来垄断市场的“痴痴”，销量一下子跌了三分之二。那三分之二全被三种新产品包了。

市场调查报告出来：

新兴工厂的“吵大仙”，抢了原来全部市场的百分之二十二。

原制造“痴痴”工厂的“不可说”占百分之二十四，“咪咪喵喵”占百分之二十一。

但是“吵大仙”没多久就不见了。

“我就知道他撑不了多久！”王厂长在庆功宴上哈哈大笑，

“我用现成的设备、现成的厂房、现成的员工、现成的管道，只是加点新作料，放进新包装，换个新名字，就把他打垮了！听说小孩子都吃上瘾了，对不对？”把业务经理叫来，王厂长小声说：“下个月，可以研究，小小涨一点价。”接着对大家举杯：

“来！来！来！大家一起来！谁不会做新产品？大家一起来！”

○○……

### 【想一想】

以上这个故事，也是“卡位”，就是当你的对手，找到一个新的据点，准备吸引市场注意，对你攻击的时候，你可以安排自己人，也占住新据点。表面看，那是你的对手，实际上，却均分了市场的注意力，削弱了你对手原先的“新品牌”的优势。

这种“卡位”技巧，可用的地方非常多。在竞选时，当你发现对手极强的情况下，也可以用“卡位”，暗中安排一个可能吸收对方票源的对手出来，使对方发现自己的墙角被挖、选民流失，而自动退出。或在对方仍坚持到底的情况下，让自己安排的这个人，在选前突然宣布退出，并在退出时强力推荐自己，使原来“中间的选票”可以大部分流向自己。

前面两个故事的“卡位”，都是“前进式的卡位”，现在我们也来看看“后退式的卡位”，怎样把自己原有的位子，让给别人，再以退为进，浴火重生。

姜

是

老

的

辣

在你最得意的时候，  
切记：天下没有白吃的午餐！

## 姜是老的辣

在你最得意的时候，切  
记：天下没有白吃的午餐！

177



接到古先生的电话，小宋心跳到了一百二十下。

“这么大牌的制作主持人，居然会找到我。”小宋放下电话，兴奋地对老婆说，“还约我明天碰面，说要谈节目的事。”

小宋一夜没睡好，小宋的老婆也没睡好，一大早就起来为小宋熨衬衫，一边熨，一边问：

“你猜，古先生是找你做什么节目呢？”

“不知道！可以确定的是不会找我主持他的《四海心声》。”

《四海心声》是古先生的成名节目，自己的制作班底，加上自己主持。起初大家看他一定弄不成，没想到一炮而红，

愈红愈有大人物愿意上，收视率也愈高，使古先生不仅在电视界，连在政治界、学术界，都成了一号人物。加上靠着关系做生意，更是愈做愈大。

想想，有谁会把自己的“成名之作”，交给别人呢？尤其是交给小宋。

当然了！小宋也是新秀，留美的硕士，又仪表堂堂、辩才无碍。大家都说他是“学者从秀”、前途无量的明日之星。

“如果古先生能提我一把，就棒了！”小宋出门时，在胸前画了个十字，又要老婆亲了一下：

“希望你的吻，能带给我好运。”

○○……

小宋果然交了好运，一个想都不敢想的好运——

古先生居然真的要把《四海心声》的主持棒，交给小宋。

“我的事情多，常在世界各地跑，偏偏节目每个礼拜都得录像。”古先生两只热手握着小宋冰凉的手，很诚恳地说，“想来想去，只有你这位青年才俊够资格接，你考虑考虑。”

“哪里还要考虑？”小宋高声叫着，对电话那头的老婆

喊，“我当场就接了。”

小宋接手主持《四海心声》，真像是一声雷，震动了电视界，更震动了观众。大家议论纷纷：

“小宋这么嫩，怎能接古先生的东西？”

“老古把自己打下来的江山，交给小宋，太冒险了！”

“不是小宋这样的旷世才子，又有谁接得了？放眼今天，能主持，又有学术背景的，能有几人？”

节目播出了，小宋果然主持得可圈可点。虽然有些看惯古先生的人，一时不能习惯，隔些时也就成了。

○○……

问题是，隔了好些时，节目不但收视率没提高，反而下降了。小宋四处请求，广告商就是不跟。

“老弟！这可是我的‘老招牌’，你要加油啊！”古先生常鼓励小宋。只是，说归说，连古先生的制作班底，也愈来愈没劲。而且听说都去搞另一个新节目了。

《四海心声》在古先生打响招牌十年之后，终于因为收视率太差，广告又太少，而宣告结束。

小宋伤心极了，觉得愧对古先生的重托。

“没关系！没关系！”古先生拍着小宋，“连你这样的人才，都做不下去，也就没话可说了。不怪你！不怪你！”

○○……

隔不久，又传出了雷声。

古先生再度出马，开辟一个比《四海心声》更精彩的节目，而且亲自主持。

退出的广告，一下子全回来了。

古先生的班底，居然在短短两个星期当中，已经制作了好几集，还存了许多精彩的“点子”！

新节目又一炮而红。

还是古先生的魅力惊人。只是年轻的才子小宋，砸了《四海心声》那么有名的节目，成为“票房毒药”，短时间很难再爬起来了。

○○……

### 【想一想】

看完这个故事，你有什么感想？

古先生是很不简单，居然把他的成名节目，交给小宋。小宋也硬是在众目睽睽之下，把节目做垮了。

只是很奇怪，古先生的老招牌砸了，似乎没伤害到古先生，反证明古先生的魅力，使他更红了。

再想想，那个做了十年的《四海心声》，似乎也真是太老，该换换新东西了。

说到这儿，相信你已经找到了答案。

古先生的成名作、老招牌，怎么能在他自己的手上砸掉，那是多明显的失败啊！可是节目又该更新了，怎么办？

于是“卡位”的计谋产生。把这个已经没救的位子让给小宋吧！他做成功了，那是我古先生的节目，在我铺路下，做成功的。

他做失败了，只怪他能力不足。这么老的招牌，居然到他手上就垮了。可见还是我古先生行，还是换我来吧！

年轻人！记住！

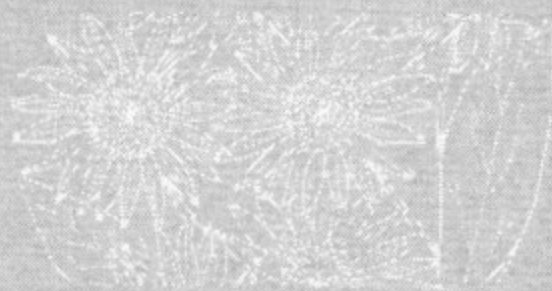
这世界上处处有古先生，看来把最好的东西交给你，令你感激涕零。但是，你也要想想，凭什么他要给你？你是真年轻干练，足当重任吗？抑或你只是个替死鬼？

不要忘了！尤其在你最得意的时候，切记：

天下没有白吃的午餐！







# |后 记|

## 书呆子的反思

人生真像一局棋，一局只能下一盘的棋。



当我念大学的时候，常到附近的一个摊子买水果。去多了，处熟了，也就跟老板成了朋友。有一天，听我喉咙沙哑，他问我为什么不喝点椰子汁。

我说好啊！可是没买过，不知怎么挑。他笑道：“我帮你挑，摆得愈久的椰子，愈甜，也愈好！”

从那以后，我常去买椰子，还带朋友去，主动告诉朋友，摆得愈久的椰子愈好。

有一次，我跟女朋友一起去买了个椰子，特别请老板帮忙挑。可是拿回家，才把椰子靠柄的地方削掉，就觉得软软的不对劲，等插进吸管尝一口，差点呕了出来。

那椰子壳里的果肉，已经烂在椰子汁中，散发出一股酸臭的味道。

我突然发现自己上当了。长久以来，我把那人当朋友，他却只想把快坏掉的东西卖给我这个笨蛋。

我后来常想，当我介绍同学去向他买“烂椰子”的时候，他的笑容后面，是怎么想？他八成在笑我们都是一群书呆子。

○○……

188

进入社会的第二年，我出版了《萤窗小语》，没想到非常畅销，又一连写了六本。奇怪的是，几年下来，物价不断上涨，我印书的成本不但没涨，还下降了。

有一天，我对装订厂老板抱怨：“我发现你以前要的价格不合理，害我多花了不少钱。”

他居然若无其事地一笑：

“那当然了！以前你是新手，现在是老手了嘛！从新手到老手，总是要交学费的啊！”

○○……

最近，有个学生对我说，她简直要发疯了。因为她打工的店里，常有顾客请她推荐最好的产品。

“我起初实实在在，把我所知道的告诉顾客。可是有一天被老板听到了，居然把我叫进去骂一顿，说：‘什么叫最好的？你去仓库看看！积压最多的，就是最好的！’”说到这儿，学生哭了，“我觉得好有罪恶感，我怎么能这样骗人呢？”

○○……

她离开之后，我想了许久，想到自己第一次发觉被出卖时的愤恨，也想到从小到大，上过的许多当。我相信，如果现在把我再放回年轻时代，我一定能看到许多以前看不到的东西，我也一定能少吃些亏。

当然，回想以前初入社会时的处事方法，也发觉有许多不对的。那时候的我，不懂工作伦理，常常率性从事。每次想到这些，都令我惭愧。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”古人这句话说得

真好，问题是等到“世事洞明”、“人情练达”，我们的生命恐怕已剩下不到一半了。为什么在学校里有那么多老师教我们做学问，却少有人指导我们处世的学问？就算有些治世格言，也常是“等片时风平浪静，退一步海阔天空”、“暖暖内含光”、“守愚圣所藏”，或“雄辩是银，沉默是金”之类。

那真是最对的吗？就算对，对的道理在哪里？

为什么没人教我们“工作伦理”、“人际关系”、“说话技巧”、“行为语言”？为什么让我们这些读破万卷书的人，进入社会之后，处处碰钉子？而且真正做到“被人卖了，还在帮他数钞票”？

○○……

近几年，常有朋友找我聊天，征询我的意见。令我不解的是，当他们把身处的情况说出来时，已经一清二楚，可以见到横在眼前的陷阱，他们竟然毫无感觉，直到我“点破”，才大吃一惊。

是因为我聪明吗？不！是因为我上过许多当，久病成良医，终于对人生与人世，有些了解。

人生真像一局棋，一局只能下一盘的棋。可惜多数人，可能一直下到结束，还摸不清自己在下什么棋，这局棋又该怎么下。

为此，我写了这篇《我不是教你诈①》。它只是我系列“处世学”作品的一部分，因为那学问太大了，故事也太多了。为了不过度刺激学生读者，本篇中的题材，还是经过了调配，有尖锐也有柔和。我尽量为每个人生处境，提出解决方法，希望读者们看完后，就能用。

在《冷眼看人生》的一开头，我就写：“这是一篇专为成年读者写的文章。未满十八岁的读者，请在成年人的辅导下阅读。”但是经过再三斟酌，我认为本篇不必这么写。虽然它是为社会人写的，我却建议高中学生也不妨一读。因为它在学问之外，或许能提供些处世的智慧，使你更圆融、更成熟、更坚强，并在见到人生的各种怪现象时，更能冷静地面对。我要再一次强调：我不是教你诈，是教你看清世事；是教你更技巧地坚守原则；是教你保护自己，且在风雨狂澜中，做个中流砥柱。

对于本篇的推出，我既兴奋且惶恐，这是大胆的试探，敬待读者的指正！

封面

书名

版权

前言

目录

第一章

好个知心朋友

方太太的秘密

王老虎上任

第二章

地下主任

丢脸有理

第三章

老丁送礼

疫苗丑闻

第四章

举起来，扔下去！

第五章

等不到的便宜

深海鱼油

众“妄”所归

第六章

小石变法

第七章

牛马逃亡记

等到这么一天

第八章

高人出手挡不住

第九章

谁叫你不早说

第十章

只管向我报告

苍蝇难飞

落入谁口袋

毛病大家说

第十一章

董事长算什么？

第十二章

我拔刀，你相助 ！

大家一起来

姜是老的辣

后记

书呆子的反思