

## 【第一章】 惊人的艳遇

宫墙外才有人说要阉鸡，  
宫墙内宦官就流了冷汗。

去阳明山看了菊花，到七星山赏了枫叶，上台北一零一眺望了夜景，登大直摩天轮看了星空。小章由过去几次唐突失误的经验，知道要追到好女生绝对不能急，尤其像芳芳这样的美女，更得慢慢来。

直到摩天轮转到最高点，芳芳顺着小章的手指找北极星的时候，小章顺势亲吻芳芳的秀发，看芳芳没躲，小章才把指星星的手一收，紧紧搂住芳芳……



小章知道等待已久的时机成熟了。于是先勘察场地，作了“动线规划”再请芳芳去吃饭。

餐馆在一栋大楼的一楼，但是大楼的五层以上是宾馆。

小章把车子开到地下二层，坐电梯到餐厅，芳芳只以为是去餐厅，当然不会拒绝。

法式料理，据说是位法籍名厨调制，相当不错。小章还咬了咬牙，开了瓶“波根第”的好酒。

芳芳先说不能喝，但是浅尝两口，显然对味，居然喝完一杯，虽然不要小章为她再添，可是添了之后，还是喝光了。



烛光下，芳芳的脸泛上一抹桃红，更美了，加上黑眉黑眼，美得艳！怪不得朋友说，别以为艳丽的女生热情，她们热起来像一团火，但是冒起火来，可不得了！

也正因为如此，小章才不敢唐突，交往了两个月，今天总算等到机会。

吃甜点时，小章借口到柜台付账，人一闪，出门进了电梯，直上五楼宾馆的柜台，刷卡拿了七楼豪华套房的钥匙，接着冲回餐厅，见芳芳正在补妆。

芳芳走出餐厅，看得出脚步已经有点轻。但是，进电梯，见小章按七楼，她还是警觉地问：“车子不是在地下

二层吗？”

小章一笑，伸手搂住芳芳的腰，小声在耳边说：

“听说上面很有情调 我也没来过 去看看吧！”

芳芳居然低着头，没做声，默许了。



多有情调啊！柔和的灯光和音乐，还有那浴池，旁边种着兰花和山苏，流水潺潺地从花丛石缝间流出来，竟有置身热带雨林的感觉。

小章拉芳芳一起下去洗，被芳芳拒绝了。他知道这时绝不能勉强，就说：“那你先进去洗，感觉感觉嘛！挺有意思的，不是吗？”又补了一句，“你放心，我不会偷看的。”

芳芳居然进去了，而且围着一条大浴巾出来。

小章心里大喊一声：“成了！”正要上前搂芳芳，却见芳芳摇摇头，低声问：“你不洗？”

“对 对 对！”小章赶紧冲进浴室。



没想到芳芳刚才洗完，居然把水放光了。

小章只好重放，偏偏那水又小，慢慢流进来。

小章坐在池子里，只闻流水声，听不见外面房间有任何动静。他把水关上，细细听，还是没声音。

小章有点纳闷，会不会芳芳想了想，觉得不妥，偷偷走掉了呢？抑或——“芳芳耍诈，要我进来洗，她好趁机溜走？”

愈想愈不心安，小章光着身子走出浴池，把门拉开一条缝。

两人正好四目相接，小章笑一下，赶紧溜回浴池，洗一下，围着浴巾出去。



打开门。



芳芳居然已经穿戴整齐，坐在床边。看小章出来，霍然站起，杏眼圆睁，瞪着小章说：

“你以为我是什么人？我是妓女？我想偷你钱？你就给我查查看，你的东西有没有少？”说完，一转身，开门、摔门，就听高跟鞋声咔咔的，不见了。

小章急着追出去，拉开门，看见旁边房间的人大概听到摔门声，正伸头看。好死不死，自己围在身上的浴巾，

啪的一下，掉了……

又啪的一声，房间的门自己锁上了。

## 以诈止诈

小章惨不惨？

惨透了！只围一条浴巾，站在走廊上，让四周的眼睛看。又回不了房间，非得找宾馆的人开门不可，搞不好还得光着身子，去楼下大厅找人。

下了那么久的工夫，作了那么多规划，眼看芳芳愿意，美女到手，却飞了。

搞不好宾馆的人还认为小章是来硬的，“强上”，所以芳芳才会怒气冲冲地跑掉呢！

一切都砸在小章探头看那一眼啊！

## ● 皇后的贞操

问题是，小章并没有恶意，他没认为芳芳是骗男人去洗澡，然后偷东西跑掉的坏女人。他只是半天没听到声音怕芳芳静下来想想，因为矜持，溜走了。

他岂会想到芳芳那么敏感？

自尊是最伤不得的，问题是，自尊也是最抽象、最难捉摸的。

尊贵的人，自尊心强；皇后的贞操，容不得怀疑。

卑贱的人，可能自尊心更强，那是自卑式的自尊，唯恐别人把他看低了。

所谓“指着秃驴骂和尚”，为了避免伤到和尚的自尊，最好别碰秃驴。每个懂得处世的人，都应该随时提高警觉。别在大胖子面前，说自己最近重了两公斤，正在减肥。别在没儿子的人面前，说中国社会哪有跟着女婿住的道理；更别在黑人面前，说吃狗，还加上一句“黑狗最补”。

就算你端上的是一碗珍贵的乌骨鸡汤，也千万别说那是“乌”骨鸡。

## ● 系安全带的技巧

自尊心也会因为国情而不同。

在没有系安全带习惯的国家，如果朋友开车，他没系安全带，你一上车先系了。他八成冷冷地问你一句：“你不放心我开车？”

我有个朋友到某战乱国家，那开车的“军事强人”差点为此拔出枪来：

“老子亲自为你开车，你还不信任老子？你给我下去！”

## ● 数钞票的技巧

在讲人情、好面子的社会更敏感。

某人给你一沓钞票，告诉你是多少钱。除非他坚持要你数一下，如果你自己打开来一张一张数，他八成鼓着眼睛盯着你看，就算不说“放心！不会少你的”，也一定在心里暗骂。

至于你，看他那样子，一紧张，手底下更可能失准，少数一张，或数少一张，怎么办？

你能再数一遍吗？

## ● 中途离席要小心

别以为进步的社会，人就不敏感。

我有位美国朋友。公司开会时一个一个地报告，他因为临时有事，中途离开了。后来那在他离开时报告的人居然特地去找他，问他是否不同意自己的观点，所以中途离席表示抗议。

还有位朋友，坐飞机，位子很空，突然上来个黑人，坐在他旁边。

正巧他看后面有整排的空位，就起身换到后面去。

没想到那个黑人，转过身，狠狠地盯着他，一副想赏他两拳的样子。

### ● 你暗指我吗？

连学校里都有这类事——

有个学生对我诉苦，说某日上体育课，大家都出去了，只有他和另一位同学留在教室里。突然有人跑进来找东西，说抽屉里重要的东西不见了。

他立刻说：“我没拿！”

另一位同学却火了：“你没拿，难道我拿了吗？”

两个人竟因此不高兴了好一阵子。

### ● 怕太太的好处

你或许要问，碰上这些情况怎么办？

太简单了！

如果开车的人不系安全带，你可以伸手过去帮他系。

他如果先系上，自然不会介意你系。

如果他拒绝系，则八成会说：“你习惯系，你可以系。”

这时候，你则可以笑道：“对不起！不是我不放心是我怕老婆，太太严格规定我，非系安全带不可。”

于是他大不了，揶揄你是PTT（怕太太）。

## ● 退一步的方法

别人给你一沓钞票，你可以说，我不是不信任你，是不信任自己，因为有一回朋友给我多了，我竟然没发现

你甚至可以交给对方，说你不会数钱，请他再数一次别给多了

于是你可以盯着他数。

## ● 进一步的方法

至于开会，如果你事先知道要提早离开，最好先跟那位要报告的人说一下。你也可以事先算好，可能在谁报告的时候，或谁上台之前得离开。

于是，你先过去跟他打个招呼，告个罪。

而且你这动作得让大家看见。免得他上台报告之前，你离开，使他没面子。

相对的，如果今天是你讲话，而你知道某人得先离席，为了避免对方尴尬犹豫，也为了避免自己没面子，你最好

先主动讲：“某仁兄，我知道您有急事，请千万别客气……”

这样做不是既避免他为难，又显示了你的体贴和风度吗？

### ● 先征求同意

那位坐飞机的朋友，如果能在换位子之前，先对旁边的黑人说：“对不起，因为我想看那边窗外的风景，如果您不介意，我是不是能移到后面去？”

黑人何尝不希望坐松一点，原来生气只是由于伤了自尊，现在听人这么问，当然会欣然同意。

至于留在教室里的学生，如果能讲点技巧，说：“教室里只有我和他，我相信他没拿，但是我也没拿。”

不是表现了体贴与风范吗？

### ● 一语解人疑

看到这儿，你或许要问前面故事里的小章能怎么办？

这也简单哪！

他可以找个借口，先开口说：“糟了！我的手机是不是忘在餐厅里了？”然后探头对芳芳说，“你帮我看看，在不在口袋里？”

芳芳还会因此多心吗？

### ● 无关痛痒，影响大局

这种讲一句好像无关痛痒的话，却能解除别人多心的情况真是太多了。

再举个生活中常见的例子吧！

几个人一起去吃自助餐。有人先去拿，已经回来开始吃了。

这时候你要去拿。

如果你带了皮包，你要不要提着？

别人正吃，你当着他的面把皮包提走，他会不会心想：

“哼！也不知道里面有什么宝贝？提着皮包去拿东西，多不方便？她是不放心我，非提着不可。”

这时候，如果你能先说一句：

“我还是把皮包拿着吧！因为我动作很慢，免得你吃完了，还得帮我看着包包。”

你不是既表现了体贴，又避免了对方多心吗？

当然，如果你放心，更可以朗朗笑道：“皮包交给你看了！”

显示你对朋友多么信任！

换做你是他，听到这句话，能不有些开心吗？

### ● 小心人多心

提到皮包，让我想起还有位女士跟我抱怨过她的朋友来访，两个人坐在沙发上聊天，朋友要上洗手间。已经进去了，又匆匆忙忙跑出来，把沙发上的皮包提进去。

“一共两个人，有什么东西见不得人？一副怕我偷她东西的样子，太不信任人了。”

想想，就算她朋友的包包里有秘密，怕她偷看，如果能在提包包之前，先说一句：

“哎呀！我得补个妆，出来一天，脸上都花了。”

不是什么问题都没了吗？

### ● 龟毛有方法

我甚至听个女中学生说过，她自从在公车上被扒，就总不安心，隔一下便得打开包包检查一下。

她的同学竟然认为她太“龟毛”，伤了大家自尊，排斥她。

如果她能用低姿态，以退为进，先对同学们说：“我现在好可怜，自从被扒，精神就不安，总不自觉地要检查

背包，请你们谅解。”

大家不是反而会更同情她、关爱她吗？



无论你是社会人或学生，学习处世的第一步，就是——怎样避免别人多心！

## 【第二章】 赔钱也干

拜阎王爷前先拜黑白无常，  
谢老天爷前先谢福德正神。

小朱今天真是中了乐透奖，虽不是真中，可比真中还管用。

想想！万龙商业大楼，何等有名的建筑？万龙公司又是多么有名的企业？而今整个三层全部交给小朱设计，这是多大的一笔生意啊！且不论赚多少，单单说出去，就让小朱的设计公司“放光”。

何况不会不赚钱，因为大毛已经把底价先告诉了小朱。不！应该说这高中邻座的老同学，真够意思，从头到尾全帮小朱安排好了。连价钱，都为小朱着想。小朱原来开价四百万，大毛说不行，看来太不值钱，反而让万龙公司的人看扁了，硬是叫小朱喊四百四十万。果然，OK了，而且

今天就要跟大毛的老岳父碰面。



“一切包在我身上！”大毛当然罩得住，高董是他老岳父，全公司一把罩，什么事都是高董说了算。

高董高高在上，听谁的？当然听自己女婿的，要不然也不会把这么重要的事交给大毛，而且据说大毛的太太也帮忙在老爸面前作了宣传。

高董说的对，他老了！思想跟不上时代了，还是由年轻人去想，比较有新点子。所以大毛说他一提小朱——这个才由美国回来的老同学，高董就眼睛一亮。

接着大毛叫小朱把在美国设计公司的资料、以前的作品，甚至小朱当实习生时接的工程图，都从纽约用快递寄来。

据说高董看了之后，立刻把几位主管叫到办公室，秀给大家看。每个人都叫好，所以只等今天当面谈过，大概就可以拍板定案了。



“真没有人竞争啊？”行前小朱还不太放心地问大毛，

“四百万其实就够了，我刚开业，还在打名号，不好要得比同业贵。”

“开玩笑！”大毛一巴掌打在小朱肩膀上，“你别忘了，我可是纽约世界顶尖设计公司出来的，你要的不是台湾价，是纽约价，已经够便宜了！能赚，还不多赚点？可别辜负老同学的一番美意。”



万龙公司果然气派不凡。

其实原来的设计已经很不坏，大概为了精益求精，硬是要把三层重做。

“我确实考虑再三，才决定动手。”大毛的岳父，秃头，浓黑的长寿眉，还留了两撇小胡子，声如洪钟，一看就是豪爽的个性，指指大毛，“都是我这女婿的主意，说我们接待的全是外面的‘人物’，不但要让人觉得不落伍，而且还要叫洋人吓一跳！所以，请到你这位归来的学人。”接着问了一堆小朱求学的经过。

老先生一边听，一边点头，小胡子一颤一颤，眉毛一扬一扬。听到后来，竟然好像眼眶湿了。叹口气：

“没想到你跟我一样，那么早就没了爹，过得那么苦，

唉！”又叹口气，“你是苦读出头，我是苦干出头，小伙子，我佩服你！”说完转身叫秘书请几个主管过来，又为小朱作了一番介绍。

有位小个儿的主管，大概是管财务的，拿着小朱的估价单，不吭气，但是眼睛转啊转的，小朱看他好像有话要说，主动问：“有什么需要我解释的吗？”

“不敢不敢！”小个儿嗫嚅嚅地说，“董事长决定的事，我们当然全力配合……”

说到一半，被高董哈哈地打断了：

“这位是财务部的王经理，他说你的价钱，好像比一般市面上的行情贵了点。”

小朱一笑：“是贵了点！高伯伯，这个我知道。这样吧！”转身看看大毛，“您是我老同学的岳父，万龙是这么有名的公司，给您设计是我的光荣，又承蒙您这么抬爱，不用您提，我主动降价百分之十二！”

高董两道浓眉一下子抬得高高的，嘴巴张了又张，看着四周的人大笑了起来：

“够意思，够意思！”指指大毛，竖起大拇指，“你这同学真够意思。尽快签！”



小朱真是雀跃地走出万龙大楼。

大毛跟在旁边，却显得有些忧心忡忡：

“你一下子降那么多价，还赚得了吗？”

小朱拍拍大毛：“钱不重要！赚的是信誉，何况那是你岳父大人，我这辈子第一次见到那么豪爽的长辈，赔钱我也干了！”

## 以诈止诈

多棒啊！

大毛有情——老同学的情。

小朱有义——主动降了价。

高董爽快——一句话就拍板定案。

但如果你这么想，就错了！因为这是根据事实改编，真正的结果是：

小朱没拿到这笔生意，大毛又介绍了另一家，而且跟他岳父透露了小朱作弊。

大毛说的都没错，因为“做多”、“膨风”，全是大毛

出的主意，今天爆出内幕，当然小朱没得办。

### ● 就算降价，也不能失了格

问题是，大毛既然花那么大心思介绍小朱，眼看成了，又为什么转向呢？

很简单！因为小朱涉世不深，先下错了一步棋。

如果你不懂，怎么想都觉得小朱没错，甚至觉得小朱做得漂亮，你就也是“城府不够深”。

从最浅层谈起吧！

如果你们夫妻去水果摊，你是大男人，不善于还价，也不屑于还价，问完价就掏钱。这时你太太在旁边说话了：

“能不能便宜一点？”

那卖水果的想都没想，立刻回答：“这么着吧！四百四算三百八。”

你先是高兴，但接下来会怎么想？

你会不会想：“幸亏我老婆开口，要不然我可吃亏了！”

你甚至可能想：“天哪！才还一下价，就降了那么多，这小子的价钱显然不实在，说不定我转身说不买了，他还会降到三百呢！他是欺负我老实。”

你老婆又会怎么想？她会不会批评你：“怎么连价都不会还，你们男人哪！买东西最好太太跟着。”

### ● 人家会怎么想

好！现在高董要怎么想？那小个儿的财务部经理又要怎么想？

“我们原来以为你小朱由纽约大公司出来，必定计算精准，不二价。原来你弹性那么大，幸亏我们提一句，否则就让你坑了！”

更糟糕的是，小朱要降价没事先跟大毛商量。

大毛在高董面前讲的是四百四十万，高董信任他女婿没二话。可是公司别的主管才说半句（其实只是做做表情），你就减了五十多万。

换做你是高董，你要不要训大毛，叫他以后精明点别让自己人吃亏？

### ● 不可坏了规矩

什么叫义？

你跟朋友一起外出深造学习，进同一个学校的研究所又是同一位指导教师

你们约好一起去见指导教师，结果你没事先告诉朋友，一见教授，就掏出个礼物送上。

你做得对吗？你让旁边的同学怎么自处？表示你多礼，比你同学会做人？

你为什么不事先跟朋友商量好，合买礼物，说是两人合送，或“私下”找机会把礼物送给指导教师？

连上餐馆、去美容院都如此。

不要以为给小费是你自己的事，你必须想想旁边人的感觉。

当你送不对的时候，固然讨好了服务生，却可能得罪了一堆其他人，大家会骂你“坏了规矩”。值得吗？

## ● 面子做给朋友

小朱今天的做法，当然得罪了大毛，甚至让大毛以后在同事间抬不起头，显示他太嫩，差点吃了大亏。

相反的，如果小朱懂得做人，就算觉得高董是可亲可敬的长辈，愿意主动降价，也让大毛去开口，说经他与小朱讨论之后，小朱愿意再降百分之十二。

这样做，不是把面子给了大毛吗？

这点朋友间的情义，小朱岂能不懂？

说到这儿，还只是“浅层”，要知道还有深一层的学问呢！

### ● 皇帝不要，宦官要

有位小说家，一直红不起来，总算时来运转，有一本小说被某影视制作公司看中，要改拍为连续剧。

剧组的负责人问小说家要多少版权费。

小说家心想，连续剧播出来，自己就红了，过去写的小说也一定能大卖，既然连金庸那样的大师都可以一块钱让渡，我又何必计较？

于是小说家有样学样：

“一块钱吧 意思意思！”

剧组的人居然不以为然，说：“怎能不要钱呢？最少您应该要一集两万，三十集，一共六十万。先拿下来再说。”

接着投资拍摄的大老板请他吃饭。

去之前，剧组负责人又叮嘱他：

“碰到大老板，你可要坚持一集两万，千万不能说不要钱。”

他还是不懂。对方终于脸一拉：

“哥儿们！你怎这么不上道呢？今天你不要，可以！我

们这一大剧组的人，只靠薪水是不够的，你怎不拿来补贴我们呢？”

## ● 吃！六亲不认

看完故事，你懂了吧！小朱那笔生意没成，可能因为高董起了疑心，或大毛心里不爽，更可能因为小朱刚从美国归来，不懂行规，大毛又只用暗示，没挑明了说：“你小朱用什么来谢我？”

于是全砸了！

再说个发生在我身上的故事——

有位朋友的太太请我吃饭，介绍我认识她回来探亲的侄子，说她侄子早想收藏我的画。

事先她已经问了我的行情、价码，转告了她侄子。

可是见面之后，因为像小朱与高董一样相谈甚欢，又看在朋友的面上，我说：“这样吧！就当你是跟书廊买的，打八折给你。交个朋友！”

饭吃完了，我才到家，就接到朋友太太的电话，在那头冷冷地说：

“你算他八折，还有几成用来谢我？”

我一怔，问：“那不是你侄子吗？”

“就算是侄子，该拿的佣金也得拿啊！”

## ● 何不雨露均沾

再说个故事给你听——

有位学者被某单位请回来，作个大工程的评估。评估出来，立刻通过了。又请那学者提出工程进度和策划案。

学者受的是西方教育，除了案子写得清清楚楚，而且附加一条：必须采用同一系统的产品，并且交给同一个施工单位施工，免得造成以前某些工程因为使用的厂牌不同、施工单位分散，而衔接不良，甚至“系统不相容”的问题。

学者说的一点都没错。问题是案子一天两天、一年两年拖下来，始终没通过，最后胎死腹中。

学者十分沮丧地离开了。

临行，有个“圈内”的朋友，感慨地在学者耳边说了句话：“只怪您规定用同一厂牌、同一施工单位，否则大家分着做，早成了啊！”

## ● 一块土地，一尊土地神

可不是嘛！你想想，为什么有些高速公路，隔一段一个样子，连“隔音墙”都不统一，甚至路面颜色都不一样？

如果非统一、非一样不可，恐怕那高速公路也迟迟不能开工。

听我说了这么多，你懂了吗？

一个地方有一个地方的土地神，每个工程后面，也常有不同的“保护神”。

你能“一神独大”，不“雨露均沾”吗？

### ● 吞不吞由他决定

对不起！我只能点到为止。

我不是教你诈，只是在这个诈的社会，你不能不懂行里的“规矩”和“伦理”。许多约定俗成的事，你如果不“跟”，就可能沦为“圈外人”。甚至如前面故事中的小朱，连怎么死的都不知道。

如果小朱早看了这篇文章，事后把五十万交到大毛手里：

“四百四十万，我拿得不心安。而且你帮我这么多忙，跑那么多路，整个工程下来又有那么多地方需要关照，我就不一笔一笔跟你算了。我知道这五十万一定不够，但交给您这老同学，就全仰仗您了。”

就算大毛廉洁，他也可以拿了之后，还给公司说这是

陋规，有五十万回扣，全部还给公司。

那么做，多有面子，大毛的老岳父又会多么对他刮目相看！

当然，大毛也可以自己吃下，尽力为小朱护航。拿人的手短，小朱一定做得特别顺。

### ● 员工吃老板，老板吃股东

等一下！没说完！还有个更耐人寻味的结局——

大毛拿到五十万，立刻回公司，偷偷交给高董，锁进保险箱。

别以为顶上的人不会贪。

有多少高层主管，为公司做吃亏的买卖，最后掏空公司啊！

### 【 第三章 】

## 盗宝记

湖边的猎人把假雁放在水里再躲进芦苇丛中，  
天上的雁群便以为有迷途的同类而纷纷降落。

经过玉门关、汉长城遗址。下午三点，小吴夫妇终于到了向往已久的阳关。

车子停在一座古城墙的外面，买了票进去，才知道是个新建的汉唐文化城。好多观光客租了古装，跟穿着盔甲的“唐军”摄影，还有个官员打扮的人坐在一头办文书。导游过去报出小吴夫妇的名字，官员抬头瞟了一眼，低头在两张纸上书写一番，还拿着大铜印，当的一声，盖下去，交给导游，再由导游交给小吴夫妇：

“这是牒，古时候经过阳关去西域都得申请的，作个纪念！表示您二位也到了阳关。”接着带两人从旁边一扇门出去。外面放眼一片荒野，停着几辆怪怪的车。

“请上 载咱们去阳关。”导游说。

车子在颠簸的路面前进，左转右转再往高处爬，爬上一个大土坡，远远看见几个亭子和连接其间的长廊。

“这就是长亭。”导游笑道，“长亭一瓢酒，西出阳关无故人。”又指指远处山头一个大土堆，“瞧！那就是阳关遗址，太远了！看不出什么，但是据史学家考据，那就是阳关。”



小吴夫妇走上亭子远眺。上面是阳关，下面是河谷，灰灰黄黄，就像一路经过的戈壁沙漠。

“瞧！那边是西，以前出阳关的人就往那边走。”导游正说呢，突然一阵大风卷起黄沙，从北边滚滚而来。

“糟了 又起了沙尘暴。”导游赶紧叫二人上车。



车子往土坡下疾驰，当然不及那团黄沙快，一下子，活像神话电影里的妖风，黄沙就把车子罩住了。

天哪！这车子是四边透空的。弄得连司机、导游在内四个人，一下子全成了黄泥人儿。

匆匆忙忙冲进文化城，进洗手间把脸洗了又洗。

“您二位还算走运呢！前几天才真是沙尘暴，几十里都看不清。”导游一边擦脸一边笑，“不过这儿的人都欢迎沙尘暴，沙尘暴才过去，大家就往烽火台、古长城的附近跑。”

“为什么？”小吴问。

“有好东西啊！”导游神秘地扬扬眉，“这飞沙走石把地面刮掉一层，好多藏在下面的古董就露出来了。还有人捡到汉玉和金币呢！那金币我见过，纯金！而且是外币，搞不好是罗马的！可见那些出阳关的人可能旅行到了意大利。”

小吴夫妇听得眼睛都直了。



走出洗手间，导游又带二人去个石头的展览厅。

全是沙漠里发现的奇岩怪石，好多“硅化木”，还有因为亿万年飞沙走石的打磨，形成的“风砺石”。

小吴最喜欢收藏石头了，一个一个地看，也不管太太站在门口催。

“您要不要看好东西？”突然听到个颤抖的声音，小吴

回头，才发现不知什么时候，有个小老太婆站在背后。

小吴本能反应地摇摇头。

小老太婆好像没看见，低声继续说：“前天沙尘暴，新发现的宝贝。”说完偷偷瞄了瞄站在远处的导游一眼，就碎步往后面走去。

小吴脑里一闪：“沙尘暴？宝贝？”想起导游才说的话，赶紧跟着小老太婆。

原来展览厅旁边有扇门，通往一个破破烂烂的小院。只见小老太婆一闪，钻进院后的小树丛，又倒退着出来，怀里抱着一个布包，一面往四周张望，一面慌乱地把布包掀开一角，露出个陶罐。急促而且有点发抖地问：“好东西！汉长城下头挖的，要不要？八千块！”

小吴一边看，一边说：“八千块？太贵了！”

小老太婆直发抖，东张西望地沉声问：“有多少？快！”

小吴掏出皮夹子，数了数，一共才三千块。

“没多了？”小老太婆又沉声问。

“没了！”小吴亮亮皮夹子。

“拿来！给你！算你走运！”小老太婆一把将小吴的三千块抓过，一把将陶罐塞在小吴怀里，人一晃，从小院后

面消失了。



“可真是个好东西！”小吴坐在车里，不断地偷偷把布包打开一角，往里看那陶罐，还直扯太太的袖子，“你看哪！”

“我不看！你被骗了！”太太冷冷地回答。可是进旅馆之后，却抱着罐子左看右看，露出一副喜滋滋的样子，只是还嘴硬：“我看哪！连三十块都不值！”

第二天要上飞机，两口子先把箱子腾出一大块地方，将那陶罐塞进去，但怕压坏了，只好又拿出来，想手提着，可是手提着总得有个盒子保护才行，而且如果过关，被搜出来……

想到这儿，两个人的心都往下掉：“听说倒卖古董是要关监牢的。怎么办？”

还是吴太太太聪明：“我去楼下工艺品店弄个装工艺品的盒子吧！被搜出来，可以说是仿制的东西，在工艺品店买的。”

接着吴太太量量陶罐的大小，就下楼了。

可是没过几分钟，又上来，拉小吴一起去。



走进工艺品店，真热闹，有“反弹琵琶”和“飞天”的塑像，有唐三彩、端砚、玉雕、丝绸、地毯……

还有一架子的陶瓷器。

吴太太指指架子最下层，一排一模一样的陶罐：

“我说的没错吧 连三十块都不值！”

## 以诈止诈

小吴看到那些陶罐必定会大惊失色。

因为那跟他在阳关花三千元人民币买的一模一样。

问题是明天早上就要上飞机了。

他能回头，再包车穿过几百里的戈壁，回阳关找那小老太婆吗？

就算找到又如何？他能证明有那笔交易吗？

就算证明了，拿回了钱，算算车钱、多一天的旅馆钱，加上时间、体力的支出，他还是损失。

所以碰上这种事，多半的人只好认栽。

## ● 吃亏是福？活该上当！

话说回来，如果当天晚上吴太太没去楼下工艺品店，他们夫妇会不会一路战战兢兢，把陶罐抱回家高高供着，成为传家之宝，一辈子都沾沾自喜，认为自己赚到了呢？

不是我泼冷水——这世上绝大多数自以为“因缘际会”捡到便宜的人，如果能发现真相，那真相都是“上了当”。

上了当，还沾沾自喜。

喜什么？

喜自己占了便宜。

占谁的便宜？

占无知农民的便宜、跳蚤市场摊贩的便宜、某大户后代不肖子孙的便宜……

占无知者的便宜、占可怜人的便宜，对吗？像小吴，如果才花三千，真买到了汉代的古董，他不是占了小老太婆的便宜吗？而且那出土文物应当属于国家，小吴还违法。

这样的人，就算被骗了，又有什么值得同情？

## ● 道高一尺，魔高一丈

多半上当的人，都是以为“只有自己聪明，别人不聪明”，而且存了占便宜心理的人。

“道高一尺，魔高一丈”，骗子们也就看准了这种“占便宜”和“自以为聪明”的弱点下手。由于常常一本万利，甚至可能一群人联合设局。

举个例子：

有一天你在旅馆大厅看到刻图章的摊子，上面摆了各式印石，后面坐了位“金石家”，于是过去看看。正看呢，外面进来一位农民装扮的人，靠近你小声问（就像前面故事中那小老太婆一样）：“有刚出土的古董，你要不要？”

你犹豫了一下，那农民已经从背包里掏出个东西给你看。

这时那位金石家也从后面绕出来，看了两眼，手一挥：“去！假古董，别拿到这儿来骗人。”

那人赶紧把东西收起来，狠狠地瞪金石家一眼，转身溜了。

于是金石家与你攀谈起来。

想想！他是搞金石篆刻的，后面书架上一堆金石专书，

前面牌子上一片他的“印拓”。他当然是专家！而且听他一点一点分析那古董为什么假，真是头头是道，让你听得点头如捣蒜，佩服得五体投地，也感激他，若非他拔刀相助，恐怕自己已经上了贼船。

隔天，你要出门，才下电梯，又被一个人拦住了，问你要不要买价值连城的好东西。

正说呢，金石家又过来了，先呵斥那人走，但是眼角瞄到那人包里的“东西”，一怔，把人拉过去，叫他拿出来，更怔住了，眼睛直发亮。

你好奇，问：“怎么样？”

“好东西呀！”金石家小声说，“这件可是真的，而且少见。”又把你拉到角落，“您如果不要，我就要了。”

## ● 自大一点就是臭

好！故事说到这儿，想必你已经猜到结局，这观光客花了大把银子，搞不好还特地跑一趟银行提钱，买下“价值连城”的出土文物。

说不定还为了谢谢那位“贵人”，买下金石家摊子上的两方“鸡血石”印章。

只是，直到多年后，碰上真正的专家，才发现非但古

董是假的，连鸡血石也是合成染色的。

告诉你！甚至有台湾真正的金石名家，都买了假东西回来；连画坛宗师，都买了“木版水印”的复制画回来。

为什么？

一、因为他们见猎心喜，心中一狂喜，就失了准儿。

二、因为卖的地方灯光昏暗，容易看走眼。

三、因为他们太自大，自大得认为别人不敢骗他。

四、因为他们低估了现代科技。当“魔”已经进步到十丈高的时候，他们还以为魔高一丈。

## ● 什么叫“巧夺天工”

可不是嘛！

现代科技用碳，在高温高压下制造的钻石已经百分之百等于天然钻石。

现代科技用贝壳做“心材”，外面加上由贝壳提炼出来的覆材（coating）制造的珍珠，连专家都难分辨。

现代科技用寿山石粉压制出来的石雕，能做到不但带有石材的“节理”，而且镂空、巧雕。完工之后用人工把模子的痕迹刮掉，再加几刀真的雕刻，你怎么看都不信“他们办得到”。

现代科技用天然玉石，经过化学处理，并注入高聚酯，  
做出来的翡翠，晶莹剔透，连宝石专家都称它为“B货”，  
不说是“假货”。

不信，你到玉器市场去买一条两千块钱的翡翠项链，  
跟那国际拍卖市场上展出的两千万块一条的比比。几乎一  
样颜色。

不找专家用仪器鉴定，你能随便买吗？

## 【第四章】 回家再看

模特儿常不能演戏，  
不怪她不美，只怪她太高！

今天是小袁的大日子，同事们都站在门口为他送行。

小袁先把一大包一大包搬进车子，再跳上驾驶座，在大家祝福的掌声中出发。

小袁不是去旅行，是去送信。

经过一关又一关的筛选，多少当时一起笔试录取的，都被淘汰了，只有小袁一个人“存活”下来。

未来就像今天的大太阳，无限光明！

英国邮局，这是多棒的金饭碗哪！起薪虽不高，但是全家有保险，每年有休假，还有特高的加班费。

更有一点好处——跟客户处熟了，到了圣诞节，大家都会给红包，少则五英镑，多的是五十元大钞。



正因为如此，邮局一招人，就来了一群应征者。邮局大概也就看准了这一点，在前面集训期间想尽办法整人，分信件动作慢的，淘汰！英文不够好的，淘汰！体能不够好的，淘汰！

天哪！你知道那包裹有多重吗？数量有多大吗？

局长山姆可以一大早指着半屋子的包裹，叫三个试用的新人：“十点钟之前，通通按地区分好，搬上车！”

他当这些新人是铁人哪，还是入伍受训的新兵？

他们真是像军营里，把“新人”当“新兵”整。

“照照镜子！你们这些老鸟，一个个头发白了、肚腩大了、反应慢了，还不是在做，一做几十年，你们就是会修理新人，让新人做牛做马。”每个新人都一边苦干一边骂。骂着骂着打退堂鼓，不干了。

只有小袁，咬着牙，硬挺了下来。



今天总算熬出头，可以开着邮车去递邮件了。

虽然一群老家伙在门口鼓掌欢送，但是小袁知道，他

们把最穷的一区和最难走的地方全给了他。

尤其有个社区，在山坡上，非但邮车开不上去，而且路面高高低低，连小手推车都派不上用场。

但是小袁不怕，他早利用前几个周末，把那些区跑了一遍，甚至画下地图，想好“行进的路线”。

所以虽说第一天送信，小袁已经是熟路了。才出了邮局的停车场，他就加足马力，以最快速度冲向目的地。

“我就要秀给你们这些老鸟看！”小袁一边以半跑的速度在一家一家间穿梭送信，一边心想，“别以为你们给我这个辛苦差事就能把我整惨。告诉你们！我小袁可是练过中国功夫的，我不怕！而且轻松得很！”



果然，九点出门，才下午两点，小袁已经潇潇洒洒地回到邮局。

邮递部空空荡荡的。当然啦！那些老鸟拖拖拉拉，每天总要迟个二十分钟才出发。他们动作又慢，搞不好还躲在车里打手机、看报、听音乐，哪个回来不是四五点了。

山姆看到小袁也显然吓了一跳，嘴巴张得大大的：“天哪 你送信送完了？”

“当然！”小袁嘴角撇一撇，“小意思！”接着自告奋勇地到后面去搬包裹。

果然，快五点，那些老鸟才一只一只回窝，还装成腰酸背痛的样子。

“你已经回来啦？”

“你，你送完信了吗？”

“你没出事吧！”

一个个老鸟看见小袁，都瞪大眼睛问。

小袁双手一摊：“小意思！我早送完了！两点就回来了！”

老鸟们就纷纷摸摸额头、耸耸肩，彼此看一眼，做个滑稽的表情走开了。



一整个礼拜，小袁都是下午两点就回到邮局，自动帮那些还没回巢的老鸟整理邮件。

问题是，那些老鸟嘴上虽表示谢意，却一个个冷冷的，反不如以前对小袁来得热络了。

直到下礼拜一上班，小袁提早到，碰上西班牙裔的清洁工妮娜，妮娜才蹭到小袁旁边，小声说：

“别那么勤快，显得别人都偷懒，以后早做完了也别回来，在外面耗一阵，四点半以前别进门。”

小袁一下子懂了！狠狠给自己后脑勺一巴掌：“真的是我真是猪八戒！”

从那天开始，小袁不再赶路、不再跑，慢慢欣赏一下沿路的风景和人家庭园里的花草，碰上住户更停下脚步聊上一番。

妮娜说的对！邮差不单是送信，还要兼做公关，愈跟住户打成一片，愈能叫得出对方的名字，圣诞节的红包愈大。

小袁甚至准备了个小本子，记下每家主人和狗的名字。有时候按铃，狗在里面狂吠，小袁只要喊一声狗名，吠声就止住了。



尽管如此，下午三点多，小袁再拖，信还是送完了。

他只好照妮娜说的，把车停在路边，在里面看报。

这一天，正看呢，突然气急败坏地冲来一个人，小袁大吃一惊，居然是山姆。

“给我回邮局！”山姆沉沉地吼道，“有住户打电话到

局里告你了！”

回到邮局，山姆的嗓门就放开了：

“你让上面听到怎么办？我的人，不好好送信，天天把车停在路边看报。”

“可是我早把工作做完了啊！”小袁觉得有点冤。

“做完还不回来？”山姆吼得更大声了，指着门外，  
“你去问问别人，该怎么做？”

小袁灰头土脸地出来，外面每个老鸟显然都听到了，  
看见小袁，赶紧把眼神避开。

总算下班了，小袁低着头走出邮局，突然肩膀上被狠狠拍了一巴掌。

转头，是只老鸟。

老鸟笑得很诡异，手一伸，偷偷塞了张纸条在小袁口袋里，小声说：“回家再看！”

## 以诈止诈

你猜那老鸟塞在小袁口袋里的是什么？

是慰问信？

是警告函？

是个红包？

你八成猜不到。

告诉你吧！小袁拿到的居然是张地图，上面圈出好多地方，有公园的角落，也有死巷子的一端。

因为小袁邮递的区域，都是老鸟们过去轻车熟路的，经过几十年，他们早摸出一条好路，知道在什么地方休息，既不会被居民看见，又有树荫遮凉。

### ● 跑在前面的挨子弹

你或许要问，为什么大家都在外面拖着不回邮局？局长不是说了吗？“做完了就回来！”何必在外面耗着？难道刮风下雪天，也要拖到五点才回去吗？

对！恐怕碰上刮大风下大雪，大家会拖到更晚。

因为晚一分钟就有一分钟的好处。

延迟下班会有加班费，而且是平常工资的一倍半哪！

现在你懂了吧！

为什么明明可以两点多送完的信，非拖到四点半以后不可。因为照邮局规定，四点以后就算加班。你准时回去，非但没有加班费拿，而且因为不能呆坐在那儿，还得自己

找点“活儿”做，不是亏上加亏吗？

### ● 你神、你棒，你滚蛋！

你甚至可以想，当部属工作太忙，迟迟归来的时候，局里的主管也得陪着“加班”，于是长官也有好处。怪不得局长会骂小袁，要他去问问别人怎么做。这不是骂，是暗示！

或许有人要怪我把人教坏了。

没错！做一分工，领一分报酬，本不该多拿钱，拿不该拿的就是贪污。

问题是，以诈止诈，总要教你别人的诈，否则你有一天被踢出去了，都弄不清怎么回事。一个人既然在社会上做事，就要懂“社会的伦理”、“行里的规矩”。

“行里”就像高速公路，你不能开得太快，也不能开得太慢。路上有一定的“速限”，也有一定的规矩。

同样的道理，假使今天你到个车衣厂工作，你的手脚利落，别人一天才车十件，你本事大！你车二十件。

显得你行，对不对？

问题是，当你一个人车二十件，其余九十九人都只能车十件的时候——

你的老板要怎么说？

说你真棒，可以一个人当两个人用？

说别人真差，甚至当众表扬你，要那九十九人好好检讨，否则把他们开革？

笑话！他能把他们开革吗？剩下你一人，一天车二十件，他的工厂非垮不可。

你老板敢得罪那九十九人吗？

进一步想，当那九十九个人不爽，有一天联名对老板说你不走，他们就走的时候，会是谁走路？

### ● 小心孤芳只能自赏

在《我不是教你诈》里，我曾经谈到怎么把“锋头”留给长官，免得功高震主，“芳兰当户，不得不锄”地被宰。

今天我则要强化：“千万别得罪大家。当你在一个公司里表现太突出，把同事都比下去的时候，可能最后自己吃亏。”

我自己就犯过这毛病——

当我二十四岁，刚进电视公司新闻部的时候，第一天跑新闻，就自告奋勇跑了六条。

同一时间，别的记者只跑了一条、两条，甚至有的半条都没跑，因为被我“跑掉了”。当我累得半死，临截稿，终于把新闻都交出去的时候，我听到的是一片喝彩声，还是揶揄？

“小伙子厉害！”

“年轻人就是不一样！”

在这些赞美的背后，是什么？

当然——不是滋味。

### ● 哪朵莲花不站在泥里

接着，我立了个功，被公司表扬。

因为我跑影视新闻，照例，电影公司、制作人，甚至明星们的“星妈”，会塞红包。

我怎么推都推不掉，人家最后藏在我摄影记者的器材袋里，或塞进了车窗。（我的司机偏偏又不听我喊停，径自把车开走。）

我回公司就缴了上去。

缴一次、缴两次。

于是有了声音：

“奇怪了！以前我们跑这一线，怎么都没红包？你一接

手，就有红包？”

请问，换做是你，你还听不懂吗？

请问，我还能自命清高，把红包缴上去吗？

还有，请问，当“首映会”、“开镜记者会”里，主办单位送红包的时候，我能大叫“不能拿，不能拿”吗？

我叫，我会得罪谁？

我得罪一屋子的同业啊！我以后还要不要混哪！

所以我后来都拿了。但是到新闻部年终同乐会的时候，我用新闻部的名义捐给了“中广公司”的“雪中送炭”。

没人知道是谁捐的，除了我跟我老婆。

说完这故事，我承认我是拿了不该拿的钱，但我不认为我的做法错，因为在当时，在那个时代的工作环境中，我这样做才能活下来。

所以我常说：“不负我心，不负我生。”

### ● 你是好人，别人就成了坏人

各位初入社会的年轻朋友！请恕我教你这些，呈现给你许多社会的黑暗面。

问题是，有光就有影，黑暗面总是存在的，你不能不懂。

记住：

当你自命“清高”的时候，就是对比别人“浊下”。

当你和几个朋友一起旅行，各人分别给导游小费，如果你给得特别多，最好先说一声：

“对不起，因为我私下托他办了不少事，所以稍稍多给一点，你们千万不要跟。”

否则，恐怕有人当面就要说：

“天哪！你给那么多小费！”“按说他们已经将服务费算进去了，咱们根本不该再给小费。”

至于背地里，则成了：

“某人是摆阔。”“某人坏了规矩。”“这些导游就是被他那种人惯坏的！”

如果可能有这样的结果，你最好别“超水准”给那么多。

## ● 想想有一天你也会亏

行有行规，做生意更是如此了。

你有本事、会管理，员工又特别拼命，当同业的净利都不到百分之五的时候，你能高达百分之十五。

没错！你应该据实申报。

问题是，你也要知道国税局是根据同业平均的净利与毛利率来查税的。

明明别家公司生产的东西跟你一样，为什么你的利润那么高，能上缴那么多？不是你“膨风”，就是别人“逃税”，对不对？

有谁会自愿“膨风”，多缴税啊！（除非他想向银行贷款，为了美化账面。）

于是国税局会对别家公司怎么想？他如果因为你的“优良示范”，把对同业的标准提高，到头来，你会挨谁骂？

你在同业间还能混吗？

而且，今天可能因为你走运，单子接得多，研发和人员支出少，改天，当你的公司老了，研发经费增加、人员效率差，不得不多聘人的时候，你的净利可能由百分之十五掉到了百分之三。

你早先立下的“超水准”对你有好处吗？

我绝不建议你逃税，只是在有“非常获利”的情况下，你是否该加强研发、增添人手、扩充设备、安排在职进修，“提早瘦身”以维持健康？

## ● 想想有一天你也会老

“超水准”正是个关键词，任何一行都有个“平均水准”，如同高速公路有个平均速限。

今天你在行里，就要抓住那个“水准”，保持那个“水平”，否则“超了速”，不是你撞别人，就是别人撞你。

现在让我们再想想小袁的邮局。

会不会有些临退休的老鸟，他们体力不行了、手脚不健壮了，硬是得用小袁一倍的时间递信？

还有，小袁今天年轻，可以在山坡上用跑的，但是他总有一天会老啊！

如果你是小袁，你能天天“超水准”、“超水平”吗？

写到这儿，我要再一次请道学夫子见谅。

我是教了诈，但考虑再三，这些话我不能不对年轻朋友说，否则会像我当年一样，吃闷亏。

你可以学我啊——

明里同流，暗里不合污；人前拿了，人后捐给需要的人！

## 【第五章】 美女优待价

关门大贱售，愈关愈旺；

跳楼大拍卖，愈跳愈发。

“天哪，已经八百三十六阶了。”小珍说。

“是啊！幸亏我们常爬山，不然还得了？”小芳弯着腰，直揉大腿，“就算如此，我看我这两条腿也快废了。”抬头大叫一声，“还好，前面有卖水果的，我快渴死了！”



长长的塑料棚，摆了四个摊子，湿的干的都卖。有李子、棒子、核桃、山楂、香菇，还有一种小小毛毛的东西。

“这是猕猴桃，就是奇异果啦！”老太婆的金牙，直闪人眼睛。

“奇异果？”小珍拿起一个，回头看小芳，“她说这是

奇异果耶！”

“怎么这么小？”

“小？”老太婆扬起一额头皱纹看小芳，“小，才是好东西！这是野生的，最生津解渴啦！”

听到解渴，小芳就心动了：“多少钱？”

“一斤三十。”

“什么？三十？太贵了！能不能便宜点？”

“不能！这东西不容易有，您这是走运碰上，一毛钱也不能少。”老太婆居然头一低，自顾自地敲核桃吃了。

小芳想了想，正要掏钱，却见小珍在最尾那家摊子前面招手：“你快过来！现在就过来！”

小芳只好快步过去。

“这家便宜。”小珍迎过来，小声说，“我比了，一样的东西，一家比一家便宜，这家一斤才十八。”

“一样吗？”

“一样！”

“怎么会差那么多？”小芳往山下看，“下面会不会更便宜。”

“不会啦！这一路都没有啦！我的一定最便宜，你问谁都比不过我，而且包甜。”没想到被那摊贩老头儿听见了，

伸手递过一个猕猴桃。

小芳先尝尝，又递半个给小珍：“真甜呢！”接着掏钱，“买一斤吧！”

便见老头儿弯腰下去窸窸窣窣地找塑料袋。



“多少钱一斤？”突然又有个汉子喘吁吁地从山下走来，也拿起猕猴桃问价钱。

“三十！”老头儿连头都没抬，硬生生地说。

“这么贵？”那人看看手里的猕猴桃，又看看小珍，“甜不甜？”

“甜！”小珍连着点了三下头。

那汉子还拿不定主意，等了半天，把猕猴桃放回摊子，往前走，就像小珍刚才一样，一摊一摊问。

看汉子走开了，小珍对老头一笑：“你为什么卖他那么贵？你说错了吧？”

“没错！”老头拿着秤一边称，一边看着二人，笑笑，“看你们漂亮，算你们特别便宜！”

“真够意思。”小芳手一指，“这样吧！看你够意思，我们再买两斤。”



下山，在车站旁边的小饭馆吃了碗面，天边已经红了。  
二人坐在夕阳下等车。

远远看见一个高高的黑影，从山路下来，是那个汉子，  
还记得，彼此打了个招呼。

汉子也坐下来等车，看看小芳手里沉甸甸的猕猴桃，  
咧嘴呵呵笑了：“你们买那么多？你们买贵啦！”接着扬扬  
自己手里的半袋，“我就知道那家贵，所以到旁边几个摊  
子问，一样的东西，你们猜，我买到多少钱一斤？”

小芳和小珍不知怎么答。

汉子又呵呵笑了：“我在最后一个摊子买的，一斤才  
十八块。一口气买了两斤，一路吃，只剩下这一点儿了！”

## 以诈止诈

那老头真因为小珍和小芳长得漂亮，所以别人卖三十  
块钱一斤的东西，才算她们十八块吗？（接着来的大汉，  
就没那么好了。）

还是其中另有蹊跷？

这是根据我的亲身经历改编的。我当时好奇，偷偷在旁边观察，发现妙极了！

### ● 加码摊平的心理

那一排，共四个摊子，凡是从山上下来的，问第一个摊子，都特别贵，而且不降价。但是一路问、一路降，到最后一个摊子必定最便宜。

可是相反的，如果有人从山下上来，向他遇到的第一个摊子问，那价钱又改了，改成特贵。

所以会“比价”的人绝不会在第一个摊子买。

但我发现，只要去问价钱的人，到头来多半会买。

为什么？

因为他发现可以捡到便宜。

真便宜吗？

不一定！但是最起码跟三十块比起来，十八块简直是匪夷所思的便宜。当然，也有不比价的凯子。“多少钱一斤？”

“三十块！”

马上掏出三十块买了。

（天哪！这笔交易比十八块的，不是多赚一倍吗？）

还有一种情况，是有人先在第一摊买了三十元一斤的，后来发现最后一摊才十八元，不平极了，居然“加倍买”，再买几斤。

这在股市中的术语，叫做“加码摊平”——高档时，买贵了，被套牢了，等到低档又大买（甚至借钱加倍买进），心想“反弹”没两天，就能反赔为赚。

问题是，谁知道那是低档？谁保证低档下面还会不会有更低档？

### ● 做生意！做生意！生意要“做”！

别以为这么几个小摊子很简单，其实当中的道理很深，我只是透过平常的例子来讨论罢了。

也别认为我发神经，居然会偷偷在小摊旁边观察。要知道，连那国际知名的经济学家张五常都曾经亲自在大年夜，站在香港的街头卖小橘子树，来验证经济学上的理论——

据张五常在他的作品《卖橘者言》中说，他以每盆四十元进货两百盆，从年宵晚上八点钟，在香港行人众多的地方出售。

张五常不是一个人卖哟！

与前面故事中的一样，他另外找了三个朋友一起“做”，张五常写得很好：

“同样的货品，同样的成本，以不同价格出售，叫做价格分歧（Price Discrimination）。这是经济学上一个热门题目。要在同时用不同的价格将橘子出售，我们四个人就要独立作战，尽量将顾客分开。若要将橘子出售，就要使顾客相信自己所付的是‘特价’。但若没有价格分歧，生意是很难不蚀本的。”

张五常亲身在街头证明了这理论。“他们”一边卖，一边涨价、降价，随着时间、人潮、天气情况，高的时候一盆八十元，低的时候三十元也可以，居然不过三个多小时，两百盆全卖完了。

你说他的价钱变化，不是比小珍小芳碰上的水果摊还过分吗？

### ● 顾客翻不出的如来神掌

买东西的人都知道“货问三家不吃亏”。

卖东西的人难道不懂吗？

于是许多商家就为你制造了“三家”。

当你自以为聪明的时候，岂知你比来比去，都是孙悟

空翻筋斗，翻不出如来佛的手掌心。

于是我们可以假设，前面故事里的四个摊子，可能像张五常卖橘，是一个后台老板，也可能虽然是四家，但早串通好了，搞不好到头来利润均分

如果他们不合作，一家叫三十，下一家叫二十五，另一家叫十八，又一家叫十五，彼此杀来杀去，恐怕最后一斤八块钱也脱手了。

到头来，没有一家能活。

相反的，当他们联合的时候，有些凯子花三十元高价买了，还有些只比了两家价钱，花了二十五元；至于那些一路比、一路杀的，则花了十八元。

是不是到头来，非但价钱卖得高，而且卖得多？

因为有些人在无法比价，不能“货问三家”的情况下是不敢买的。加上还有那些觉得前一摊吃了亏，而“加码摊平”的，当然卖得多。

## ● 拍卖是真，跳楼是假

看了这一章，各位要了解，当你去你家旁边的某种商店买东西，固然可能因为附近没有相同的店家，而被他“吃定了”，但也别以为你到那“专业街”，有一堆相同店家

的专区买，就一定划算。

因为很可能那里面有许多家是同一老板；再不然，他们看似竞争，跳楼大拍卖，其实台面下早有默契——不能真跳楼！

从另一个角度想，如果你做生意，跟别人竞争、彼此倾轧得不是你死就是我活，对吗？

到头来，你赔了，偷工减料了，甚至大家都垮了。

谁倒霉？商家倒霉，连顾客也倒霉啊！

这当中学问大了，请看下一章。

## 【第六章】 维多利亚的秘密

猪八戒访野狼，想要超生；

土财主找老千，希望输光。

“萧董事长要来。”王太太放下电话对丈夫喊，“说要带一位郝董来。”

“郝董？”王老板想了想，喃喃地说，“不会是前几天报上登的那位鞋业大王吧！”抬头看老婆，“那套贴金圆背的弄好了吗？”

“刚弄完，还没清理呢！”

“叫小弟快点清，立刻抬出来。”

就见王太太进仓库，大呼小叫。



那仓库其实也是工厂，王老板训练了三位师傅，专门

在里面修理欧洲进口的古董家具。靠这个，王老板这几年可真赚不少。

起先王老板是帮朋友做，专门经营祖国大陆的红木家具。后来做的人多了，他们又升级，专去大陆乡下找那黄花梨、酸枝和黑檀、紫檀的老家具，再请当地的工匠修整，把榫头松了的锁牢、破烂腐蚀的抽换，又将老旧斑驳的油漆洗去，重新打磨、上蜡，运到台湾。

不过好景没两年，当地人有样学样，加上台湾同行竞争，连马来西亚的旧家具店都加入了。

王老板看风向不对，灵机一动，立刻转向——

他去了欧洲，就用自己在祖国大陆的那一套，开着一辆货车，小乡小镇串。有时候连民宅的门都不必敲，单单在路边，就能拾到不少居民淘汰的旧桌椅。加上有些豪宅主人死了，子女来个大拍卖，王老板更是几车都运不完，两个货柜运回台北，就够他吃半年、发半年了。



所谓“美感距离”。那来自地球另一边的东西，就算在当地看了土，到台湾人眼里，尤其那些土财主眼里，可全成了欧洲皇室的宝贝、地位尊荣的象征。

何况经王老板三位师傅的精心处理，集修理中国古家具的经验，先清理打磨，刷漆，贴上纯金金箔，再换上进口的欧洲锦缎面，打上密密的纯铜镀金小圆钉。

瞧！多高贵、多典雅、多华丽啊！



幸亏路上塞车，萧董和郝董迟迟未到，才能让王老板把那刚修好的沙发从仓库搬进展示间。

“何必非要这套？”王太太跑进跑出，忙得满头大汗地抱怨，“外面不是已经有一套了吗？”

“不一样。”王老板说。

“我看没什么不同。都是六件，也都是英国来的维多利亚，有什么不一样？”

“不一样就是不一样。”王老板急着往新搬出来的沙发上挂标签。

王太太过去瞄了一眼，又叫了起来：

“什么？你疯了啊！那套六十八万，这套要一百万，谁买呀？”

正骂呢，看见萧董一行人推门，赶快噤声，冲出去招呼。



可真是“一行人”。除了萧董夫妇、郝董，还有郝董珠光宝气的太太、秘书，另外两位，大概是亲戚吧！

郝董六十上下，显然跟萧董很熟，指着萧董说：“前两天我去他家，觉得他那套欧洲家具不错……”

“古董家具。”萧董拍拍郝董，“别忘了，是古董！”

“对！古董！”郝董哈哈大笑，“我们都是古董了，古董要坐古董。”往四周张望，“有什么好东西，介绍介绍！”

就见王老板由门口的几件一一说明，从产地、年代、材料到历史。

对！历史，王老板早把欧洲史和欧洲家具史背得滚瓜烂熟，加上都是他亲自出马找来的，更可以把那风土人情、城镇古堡，添油加醋，说得活灵活现。

郝董也就腆着肚子，摸着下颌直点头。

说着说着，走到“那两套”沙发前面。

“这是好东西。”王老板竖起大拇指。

“看起来差不多嘛！”郝董左看看、右看看。

“六十八万。”郝太太蹲下去看标签，抬头喊，接着又去看另一套的价钱，喊得更大声，“一百万！”

“看起来一样嘛！”郝董瞪瞪眼睛，又回头问萧董，  
“你说是不是？”

萧董没吭气，转身看王老板。

“哈哈，”王老板一笑，“这，看来是差不多。绝对都是好东西，可是……”王老板没继续说。



几个人也没继续问，纷纷过去这边坐坐、那边坐坐。

郝董又绕着摸摸看、敲敲，砰的一声坐在那百万沙发上，两手一伸，搭在雕花贴金椅背上，抬起脸，慢吞吞地问王老板：

“便宜一点，又是老萧介绍的，你算我多少？”

王老板哎呀了一声，回头看老婆。老婆把眼睛避开了，沉声说：“你的事，你自己决定。”

王老板又哎呀了两声，低头想想，抬头，嘴唇直颤：

“说实话，欧元这两年猛涨……”看看萧董，“不过萧董是老顾客，您又看得起我，这么着吧！您以后再介绍朋友来，算您九十万吧！再低，可绝对不行了。”

“九十万？！”郝董重复一句，看看王老板，又看看萧董，双手往椅背上一拍，“成！”

## 以诈止诈

那套沙发真值九十万吗？

笑掉大牙了！连老板娘都认为自己丈夫吃错药、乱开价。恐怕跟另一套是同样的东西，连六十八万都不值。

当然不值，你想想，今天一百万的能打折，成为九十万，六十八万的就没折扣了吗？

所以算算郝董可能足足多花了三十万。

为什么？

因为王老板“高”哇！

### ● 因为你信任我，我才能骗了你

首先，王老板知道郝董是有钱的鞋业大王，又是由萧董这位老顾客带来。

第二，萧董先买了王老板的家具，他要是不满意，不可能再带郝董来。

第三，郝董可能因为看到萧董买的那套东西，喜欢、羡慕，而要来。

第四，郝董一定认为萧董买得好，信任萧董的眼光和

比价的能力，所以要萧董介绍。

第五，萧董在这种情况下，一定成为王老板的口碑，表示他自己有“知人之明”，萧董会为王老板背书。

在这许多有利条件下，王老板能不“设局”，好好敲一笔吗？

### ● 你摆阔，我设局

对，那是设局！许多商人都会设局——设计一个局面和市场的氛围，使对方掉进去。

前一章说的水果摊是设局，他让你自以为已经“货比三家”，于是设了四个摊子，让你在当中比过来、比过去，自以为十分精到、捡了便宜。

这位王老板则采取另一种方法——

当前者是一摊比一摊便宜的时候，他是一套比一套贵。

你或许问，谁会买贵的东西？

要知道，那是郝董啊！买的又是欧洲贴金的所谓古董家具啊！那是身份的表征，显示自己发、有品位、有地位啊！

这种顾客会“甘愿”买便宜东西、普通东西吗？

他来，就有花大钱、耍派头的心理。

恐怕王老板如果拿出的东西不够“高贵”，郝董还会不高兴，萧董的面子也挂不住呢！

### ● 你敢来，我敢要

在商场上“定价”是门很大的学问。

定价除了看本钱——一分钱、一分货，还有一点是要“定位”——把这东西卖给哪种人。

明明不是某种水果的季节，从树上摘下居然“晚熟”的几颗，能不运到特殊的高级水果行，卖高价吗？

很简单，你一定有钱，又非吃不可，才会在“过季”的时候来买。

那么，请付高价！

### ● 既然选黄金浴缸，就能付钻石价钱

又譬如满架的便宜笔你看不上，非要到玻璃柜子里挑那欧美的名牌。

那名牌笔既粗、且重，而且常不好写。因为当“大众普及笔”一做就是几亿支的时候，“它”只做几万支。

几亿支、几十亿支，几十年做下来，不断改进，当然愈做愈进步。

那几万支的少了磨炼的机会，当然容易落伍。

这么落伍的东西，只因为是名牌、外表华丽，你就要买，表示你不是为写字，而是为“摆谱”、秀身份。

既然如此，能不卖你高价吗？

话说回来，这笔虽不好用，总还能签字，你买上万元的名笔，去签上亿元的合约，也配呀！

### ● 蚯蚓钓小鱼，龙虾钓大鱼

“定位”就是如此，生意人常先决定顾客的“地位”。

我就曾听房地产公司的大老板，在建屋之前和部属商量：一坪卖四十万还是七十万？

同样的土地、同样的地点、同样的架构，可能只是表面贴的瓷砖换成花岗石、里面门厅加高加大、室内的配备换成进口名牌、健身房游泳池特别考究、加上设个服务中心，号称旅馆式管理，它的价钱就可能是四十万与七十万之别。

当他们讨论定位的时候，建议四十万一坪的说，这样比较好卖，因为中产阶级想换房的人很多，如果价钱不太贵，每户坪数不很大，又在好区，很容易卖光。

主张卖七十万一坪的则说，因为这是高级地区，豪门

比较会进驻，那些有钱人“物以类聚”。所以当每坪卖四十万，就算他能把三户打通，成为上百坪的大户，还是可能因为邻居身价不相当，怕住户品质不好，大楼又不够气派，无法显示他的“尊贵”，而不下手。

再进一步想，本钱差了多少，卖七十万一坪能比四十万一坪多赚三分之二，就算买的人不多，只要脱手一半就成了，何况总有一天会卖光，而且有利于公司的高级形象。

后者的想法被采纳了。只见他们先花数千万盖样品屋，又花几千万登广告。买家要事先约好才能看屋，进门就有上等咖啡甚至陈年美酒奉上；交到顾客手上的说明都是锦缎精装、烫金封面，另附光碟介绍。非但全程专人陪同解说、来回奔驰礼车接送，而且无论买与不买，出门时都奉上一份精美礼品。

### ● 既装大款，就别小气

还有一点，是样品屋接待处的人员都是俊男美女。

因为生意人知道，师奶和大老板们在俊男美女面前特别容易摆阔。

这时候我就要回头谈谈王老板了。当他看到郝董跟一票人来的时候，八成已经窃喜：“今天这套百万的一定能

成交。”

道理一样，因为郝董会摆阔。

当着同为豪富的萧董和许多朋友面前，郝董好意思  
“小家子气”斤斤计较吗？

如同带美女、小秘去名品店的“大款”，进去能不被  
“海削”吗？

他没钱胆、不想摆阔，不会带那女人进来，如果让他  
不是买个LV、Prada、Hermes、Gucci 出去，非但对不起  
“小姐”，也对不起他“大款”哪！

这就更有学问了，请看下一章！

## 【第七章】 安娜的初夜

麻醉之后比较好下刀，  
迷醉之后比较能下手。

安娜这天不到十点就起床了，因为下午一点要上班。

先用榨汁机打了芹菜胡萝卜苹果汁，吃两片没烤过的吐司夹火腿，上了个大号，洗了个淋浴，做完保养，再出门到对面巷子的美容院洗头。回来才化好妆，手机就响了。

安娜没请朱先生上来，叫他在车上等一下，接着拨电话给马经理：

“今天带个朋友去，十五万的那个就成了。”



约好去“故宫”，但是安娜先要司机绕道去书店，冲进去买了本原文的美国《国家地理》杂志。中文版的安娜已

经看过，而且从头读到尾。所以当朱先生翻阅的时候，安娜已经能说得许多内容，令朱先生惊叹不已。

当然朱先生也非等闲，美国名校的博士，据说拥有好几个专利。大前天李大哥介绍的时候，还特别强调朱先生是应有关方面的邀请回来。

李大哥当然也为安娜吹嘘了一番，什么“才女”、“现代李清照”全出笼了。安娜也没“漏气”，立刻背了《声声慢》。没想到朱先生也能一起背，两人就更有默契了。



当晚安娜就跟着张上校夫妇、李大哥和朱先生去夜总会跳舞。朱先生原有的时差，居然一下子全没了，也不管别人先告退，兴致高昂地跟安娜跳到十二点，又硬拉安娜去吃夜宵。

“不行的！没事先说，我妈在家会着急的。”安娜坚持不吃，要回家，又去洗手间叠了两张擦手纸，塞到三角裤里。

果然在车上朱先生硬要安娜跟他回酒店，安娜一边半推半就地接了朱先生的吻，一边故意不设防，让朱先生的手探到“那儿”。

“今天不行，下次！”安娜小声说。

“下次什么时候？”

“后天就成了。”

朱先生果然识趣，立刻抽手，很绅士地跟安娜约好后天去“故宫”。



安娜差不多可以当“故宫”的导游了。她的书架上一堆古董书画的介绍，还有一套早年出版的《“故宫”名画三百种》，所以没走到作品前，安娜已经可以叫出范宽、马远、宋徽宗、董其昌或是汝窑、钧窑、宣德窑、成化窑。

这就更令朱先生刮目相看了，直猜安娜的学历、出身，大有相见恨晚之意，又说了一堆他很可能应聘回来，在台久住的话。



晚餐是李大哥为他们订的，正巧名厨阿一献艺，也幸亏有张上校的关系，硬在角落安排了两个位子。

安娜不喝酒，但还是点了一瓶一九九四年的“纳帕谷”。朱先生喝了不少，安娜只是沾沾唇。套餐里有大闸蟹

蟹，服务生问要不要帮忙剥，被安娜拒绝了，因为她要亲手为朱先生服务。

当她有条不紊地以蟹解蟹，只用螃蟹本身的小腿，就捅出大腿里的肉，再挤出小腿里的一点一丝，最后把空壳还原成一只螃蟹的样子，放在朱先生面前时，朱先生已经佩服又感动得说不出话了。



走出餐厅，安娜没要车子立刻开过来。挽着朱先生的手臂，说吹吹夜风别有情调。看见前面百货公司，又说要为朱先生买条领带。

安娜的眼光好，人又大方，朱先生抢着付钱，硬被安娜压下，说要把朱先生拴住。

下电梯，车子已在门口等，安娜抬头看见一个橱窗，说正缺个皮包，进去看看吧！

经理姓马，热络地招呼，还问朱先生跟安娜是不是都从外面来，又说台北现在的定价，比在欧洲原产地还便宜。

可是才拿出一个，就吓安娜一跳：“二十七万？太贵了，不要！”

再拿出一个二十三万，安娜又一挥手。抬头，指着架

子上另一个，说正合适。

经理拿下来，说碰巧那个减价，才十五万。

安娜还是嫌贵，叫经理放回去。却被朱先生拦下了：  
“我来！”



那一夜，安娜过得很充实，也很配合，还掉了眼泪，  
问朱先生最快什么时候回来。

“很快！很快！”

朱先生走的时候，安娜还在睡，她原要送，但朱先生  
说机场送行的人多，不方便，安娜就不坚持了。

半睡中，安娜听见朱先生叫行李员，又感觉朱先生在  
脸上的亲吻。

门咔的一声关上了。

安娜没动，继续躺了十分钟，才翻身坐起。

枕头旁边有个条子，还附个信封，厚厚的，一沓美金。  
安娜笑笑，转身又倒下，睡了。



安娜把钱塞进自己的小包包，再提着前晚朱先生送的

大皮包，走出酒店已经中午。

叫了辆计程车，回“那家店”。

马经理已经准备好了，一手收回皮包，一手把个信封交到安娜手上，笑道：“这个小气！”

“已经不错了。”安娜耸耸肩，“当然不能跟上礼拜的那个比。”

## 以诈止诈

### ● 上班的上班小姐

安娜是怎样的人？

可以确定的是，她一定很漂亮，挺有气质，让人怎么看，都是名媛淑女。

她是不是真的名媛淑女，就很难说了。

她可能有工作，每天白天固定上班；也可能没有专职，只是偶尔跑跑号子、串串门子、外出交际。

她可能学历不差，也或许不怎么样。但就算不高，她也很努力、肯进修，甚至请外文家教。她还爱读书，比那些离开学校就不进书店的大学生高明得多。

她当然很见过世面，恐怕吃鲍鱼和大闸蟹的机会比豪门少奶奶还多得多。所以她懂得品酒、懂得赏花、懂得美食，甚至比餐厅服务生还懂得分解大闸蟹和龙虾。

而且，安娜一定懂得保养，她睡眠充足、不贪吃、不豪饮，使自己总能光鲜亮丽，以最美的一面示人。

所以安娜绝不等于“上班小姐”，她生活优裕得多。

正因为如此，她能散发特殊的魅力，让不倒翁也为之倾倒；令自视甚高的男人，也刮目相看；叫最“柳下惠”的人，也变成“会下流”。

## ● 能增色的男人

李大哥又是怎样的人呢？

安娜不是应召女，李大哥当然不是皮条客。他可能只是个各方面人头都熟的男人。

世上有不少这样的人。他们可能跟文人雅士熟，碰上选举，可以帮候选人找一票名人雅士吃饭，以壮声势。

他也可能认识一票美女，而且美女介绍美女，于是“他”很受男人们的欢迎，因为他能带来群芳，为席间“增色”不少。

他还可能是个名嘴，擅长说笑话，尤其是荤笑话，许

多饭局的主人都喜欢请他这样的人，使杯觥之间变得轻松有趣。

当然，他可能因为这些特长而总有筵饮，或因为在政商名人美女之间穿梭而有些“过手”的好处。

正因为“他”不俗，不是“三七仔”，安娜才会愿意参加他介绍的餐宴，因此认识朱先生、张上校。

### ● 业余情报员

朱先生是怎样的人？文章里已经多多少少介绍了，他说不定搞高科技，在某个国家的机构“高就”。正因为他高明，“上面”才会花大价钱请他回来。

私家车、司机，可能是“上面”安排的；高级酒店应是“上面”花钱的，甚至那晚上的阿一鲍鱼，也有人负责“埋单”，什么都不必朱先生操心，包括……让朱先生这次旅行“身体愉快、精神健康”，以后更能合作。

张上校大概就是接待人之一吧！可能张上校请李大哥找安娜，也可能张上校指定安娜，他跟安娜已见过许多面了。

张上校也可能早调查过安娜的背景，他甚至有管道，私下跟安娜保持联络。

要知道，“上面”常跟名媛淑女交际花有联络，甚至定期致酬、送礼，问些消息——“您最近见到什么特别的人？他们席间有什么特别的交谈？某人长得什么样子，有他的名片、电话吗？”

那些漂亮女人并非情报人员，但也正因为如此，她们更能接触许多情报人员碰不到的人物。

“人物”在酒酣耳热之际，尤其在美女面前，也最容易放浪形骸、放松心防，所以许多大案子，可能就这么找到线索。

## ● 鲜花也能吃肉

我说这么多，是要告诉大家，这世界没那么简单，你今天有钱、有势、有才能，就有价值，值得像安娜这样的美女出马，而且一点一滴被“上面”记录。

这种女人的段数多高哇！

她美得令你惊艳、深得令你难测；她好像饱读诗书、见识不凡，又似乎家教甚严，并不随便。她还出手大方，会主动送礼；她更知道“放长线，钓大鱼”，先“塞几张擦手纸”，装成来月事，不让朱先生一次“得手”。她又知道喝酒之后比较豪爽，所以自己不喝，要朱先生喝。

她甚至看好路线、事先交代好那名品店的马经理，以十五万为目标。

### ● 你愿打，我愿挨

问题是，她说十五万，为什么马经理要先拿出两个二十七万和二十三万的东西呢？

这就触及另一个讨论的主题——

顾客心理。

你可以猜，安娜早算好了，该怎么“出货”；安娜也早算好，当十五万的包包拿出来时，朱先生会下手。

因为豹子在出猎之前已经算好羚羊的大小，是它能追得上、咬得死，而且拖得动的。

当二十七万的东西拿出来，以朱先生的“度量”，就算半醉，也下不了手。连着两个都那么贵，突然安娜看上一个，才十五万，朱先生能不赶快抢下吗？

这个不快买下来，等下搞不好变成三四十万的，岂不更麻烦？

聪明如朱先生，进这店的时候，能不知道自己要破财了吗？

但能不破吗？

不破，今天约出来干什么，“下面”还有戏唱吗？

## ● 行里早有默契

至于第二天，将新买的包包送回名品店，马经理早把退货的钱准备好了。打几折，“行里”早有默契，精品店最欢迎这样的生意了。一件东西，赚两次，第一次赚卖东西的利润，第二次赚退货打折的钱。

搞不好，同一个包包能进进出出赚上好几番呢！

安娜和朱先生是“姜太公钓鱼，愿者上钩”，问题是，有许多“不愿者”也会上钩，而且一上钩就跑不掉。

这学问更大，请看下一章！

## 【第八章】 杰克的外遇

不是不收线，只因鱼饵还没咬实；

不是不撒鹰，只为兔子尚未出现。

再过两天，杰克就要回国了。所幸太太和孩子留在这儿，由杰克打头阵，等一年半后孩子进大学，再把太太接去。所以杰克只要提两个大箱子上飞机就成了。

说到箱子，杰克便有气。从他递辞呈，公司就把他当贼看，连每天带的手提箱都由安全人员细细检查。而且从他向老板表示“去意”，还没回到自己的办公室，电脑就被锁住，再也进不去了。

说“回国”，其实也不是回国，杰克进研究所，一路修到博士，做博士后研究，再进入那家公司，已经在这个国家待了二十三年，孩子是在这儿生的，夫妻二人早已入了籍。

话说回来，不入籍，杰克能进得了那家公司吗？多尖端的研究啊！每天进出都要经过仪器扫描和长长的地下通道，才出得来。

所以杰克早是这个大国的忠实公民，“回国”应该说“回故乡”或是“出国”才对。



下午，杰克正一个人在家整理行李，突然门铃响。不是邮差，是两个西装笔挺的中年人，很客气，亮了亮证件，想跟杰克聊聊。

杰克请二人进屋，要倒水，被婉谢了，坚持要杰克坐下，接着打开手提箱，拿出一沓文件。

杰克翻了翻，脸色突然变白。

居然全是杰克在银行往来和报税的资料。

“我们只带了近十年的。”其中一人说，“你好像漏了不少。”

杰克回了回神，冷静地说：“是我不小心，我会补。”

另一人笑了笑：“恐怕不是补的问题哟！”指指其中两笔，“这么多，搞不好，得坐牢。”笑笑，“你要不要现在找律师？”

“可是我马上要回去。”

“我们知道。”对方点点头，“应聘去做研究。”

“你太太跟孩子先不回去。”另一人接话。

“对，所以你们可以放心，我跑不掉的，加上我有这么大的房子，我一定补缴，而且愿意接受罚款。”杰克坐直了说。

“但谁知道你会不会跟定那位叫安娜的小姐呢？恐怕你太太还不知道吧！”

杰克只觉心脏瞬间掉了下去：“你们怎么知道安娜？”

“我们还知道你拿多少钱呢！也不怪你要回去，既有美女，又有比这里高三倍的薪水。可惜啊！可惜！”

“是啊！”另一人说，“看样子你是非留下不可了。如果你太太知道安娜，恐怕你还有得头疼。”

杰克等心跳稍稍回稳，低声说：“我知道你们调查过我，可是我很清白，我没泄漏过任何机密资料。”

“这我们当然知道，不然，会等到今天吗？”一人哈哈笑道。另一人则伸手拍拍杰克：“我们相信你的忠贞，所以也有事拜托你。”



隔一天杰克还是上了飞机，那两人居然也来送行，向杰克的太太自称是杰克的老同事。

杰克也还是顺顺利利地进入故乡那家研究机构，大大地发挥所长，而且常带着安娜进出交际场合。

只是，一年后，杰克突然不告而别，又回到他早先的公司上班。

又过不久，故乡那家研究机构关门了，由杰克秘密参与组装的机器全被查封，而且在一批国际专家的监督下运走了。

杰克在儿子进大学之后，立刻跟他老婆离了婚，并与安娜同居。

据说安娜是偷偷跟杰克一起来的，才下飞机，就拿到居留证，而且杰克没有补缴一文钱的税。

## 以诈止诈

换做你是杰克，你会不会屈服？

你能不屈服吗？

如果你说 No，你就得为逃漏税吃官司，你的产业得拿来罚缴欠税。搞不好数额大，你还得坐牢。

更糟的是，你老婆知道了安娜，猜你应聘回去是为了情妇，可能跟你离婚。

于是你工作没了、钱财没了、老婆没了、孩子也跟着老婆跑了。你是家破人散、身败名裂。

当然你可以假装合作，出去之后再反悔。

可以啊！你被通缉，再也别想回去，你的家也没了，老婆被连累吃官司，而且想到你居然在外面搂别的女人过好日子，八成跟你一刀两断。

你狠得下心，能这么做吗？

## ● 当内奸成为内线

我故意把故事写得比较“隐藏”，使你有更多想象的空间。

你可以猜那杰克就是上一章中的朱先生，也可以猜杰克祖籍是伊朗、巴基斯坦、印尼，或中国。

你还可以猜那大国是只许自己有某种尖端科技，却不容别人拥有的某个国家。

显然“大国”赢了，它虽然放杰克回“祖国”，帮助装

置生产核弹原料的反应炉，或足以威胁大国的飞弹。但是杰克也因为受到钳制，不得不向大国报告自己参与的工作。

大国正缺这方面的资讯啊！

大国的情报员可以偷拍杰克跟安娜的照片、打听他的薪水，但是杰克受聘之后，关起门来，谁知道杰克做的是什么事？

有谁比杰克更能进入情况呢？

好比杀蟑螂和白蚁，最好的毒饵是只要让一只吃了，那一只回窝，就能把毒传染给所有的“亲朋好友”。

下饵的人根本不必进入贼窝，只要对付一个，就能灭人九族，不是棒极了吗？

“兵不厌诈”！战争就是如此，包括恐怖活动。恐怖分子甚至能交个亲密的女友，在机场拥吻落泪，送她远行。

他当然得落泪，因为女友还不知道他已经在她行李中放了定时炸弹。

比较起来，挟制杰克的人还算厚道呢！

## ● 放长线，钓大鱼

前面提的这些都是次要的，我真正想讨论的是故事当中的一句话——

“所以我们才等到今天。”

对！杰克逃漏税，甚至拿外面的好处，已不是一天两天的事，但他们为什么不抓？

早点拆穿，杰克不是能早点收手、少犯点法，也少让财政部门损失一些吗？

但他们不动。

因为他们希望杰克多些不法的行为，好落在他们手上，他们要把“小辫子”养成“大辫子”，再下手。

否则杰克如果早早认了错、缴点罚款，事情过了，他们还怎么下手呢？

如果是极权国家，什么情况都能下手，没道理也能抓人；但这大国想必号称民主，民主国家怎能剥夺人民迁徙和就业的自由？

所以他们等，等到证据够了、时机对了，才下手。

你可以这么想，他们手上还有千千万万像杰克这样的人，但是都按兵不动。相对的，如果不是杰克触及敏感的东西，可能一辈子也不会有人找他。

他的“弊”，会被继续“故意没看见”。

## ● 哪个国家没有秘密档案

要知道，这世上只要有情报组织、有权力倾轧的国家，都有那种秘密档案。每个头头都有专人搜集对手的内幕资料。

连新闻界都如此。请问哪家大报没有档案室？任何人物出了事，立刻可以调出图片。甚至那新闻人物的传历，都可以列表，立刻上报、立即播出。

不早早储备这些图片资料，临时办得到吗？

对于重要的人物，如果年事已高，很多单位甚至连祭悼的文章都写好了。人家还在台面上“生龙活虎”，岂知台面下已经有了“盖棺论定”。

正因为如此，才会发生英国女王没死，某大新闻媒体却报出纪念文字的乌龙事件。不信，你问问美国新闻界，里根死前多少年，他们就已经准备好了悼念的专刊。

## ● 不是不放老鹰，只因没见兔子

何止对皇家和总统如此。

新闻单位手上有许多材料。譬如某官员有几位夫人某委员有特别的嗜好、某要人已经与老婆分居多年、某人

物曾赴赌场豪赌……

你不要以为狗仔队有什么拍什么。

他们拍的是新闻人物，要有新闻性才“师出有名”，所以只要你“相安”，他就不“多事”。除非你自己摆不平，有一天大老婆翻了脸、私生子争了产、分居妻子跳了楼，或你犯了别的贪渎案。

当你犯了案，有了伤口、见了血、出现了腐肉，还能怪成群的苍蝇飞来吗？

或许你说，你不是公众人物，这与你无关，那你就错了。请看下一章！

## 【第九章】 软脚虾的忍功

不诱敌深入，怎杀他个全军覆没？

不等他上床，怎抓他个捉奸在床？

“事情闹大了！你快回来看看！”阿秀在电话里对老侯喊，“隔壁房子盖到咱们家来了。”

老侯立刻赶回家，先去“边上”瞄了一眼，再把老婆推进门：“你别乱说乱喊，你怎知道他们越界？”

“我当然知道，因为咱们盖房子的时候，建商对我说，将来就算隔壁小林把房子盖到两家的界线上，两边的房子也会距离三尺。”阿秀指着窗外说，“可是我发现他们的墙，距咱们不到三尺，大概只有两尺半。”

“你确定？”

“我确定。”

“这事交给我办，你先别做声，等我确定了再说。”老

侯把太太从窗边拉回来，瞪起眼睛，“总之，你不准对任何人说 听到没有？”



想必阿秀在门口喊，还是传到了小林耳里。第二天，小林就自己找上门：

“听说大嫂觉得我们越了界。”小林把老侯拉出去问，“我是交给建商办的，他说他量过，但我也怀疑他会不会没量准。”

老侯一笑：“不会吧！人家是专家，不会弄错吧！”

小林就高高兴兴地走了。

老侯才转身进门，阿秀就吼了过去：“你叫我住嘴，我是住了嘴，但是小林自己找上门，你怎么还不说？”

“你急什么？等我搞清楚嘛！”老侯沉声吼道，“你少啰唆！”



又隔两天。

老侯下班，车到门口，小林的建商居然等在那儿，立刻过来握手。

“听说您夫人发现我们越了界？”建商递上名片，“我特别赶过来拜望您。”

老侯斜着身子看了看工地，皱着眉笑笑：

“不会吧！我看没错！距离挺大的嘛！”拍拍建商，“哎呀 林先生跟我十几年的邻居了。”

建商就鞠躬又鞠躬地走了。

这些全让阿秀看见了，从里面冲出来，正要喊，又被老公一把推进去。

“你推什么推？”阿秀脸都青了，“你！软脚虾！就会把着门槛狠，你不好意思对小林说，为什么不跟那建商说？”把老侯往旁边挤，硬要出去，“你不敢说，我去说！”

“不准说！”老侯大吼一声，又一把将阿秀拉住，“你懂个屁！我已经找人量了，没错！”

阿秀噤声了。看着小林的楼房一层层往上盖，每次看到都暗骂自己的建商，为什么说中间距离有三尺，其实只有两尺半。



小林的新楼落成了，虽然同样五层，但是比老侯的还讲究，正面贴花岗石，另外三面也都用进口瓷砖。放鞭炮

那天，老侯还带着阿秀过去贺喜。

小林一家对老侯和阿秀特别热络，林太太还把阿秀拉到一边，笑说：

“你知道吗？我和我先生听说你讲房子越了界，紧张得好几天睡不好。还叫建商过去问你先生，唯恐占了你们的地。”

“我老公找人量了，没事！”阿秀笑笑，“是我没弄清楚。”两人就显得更亲密了。



第二天，老侯回来得早，还带了三个人，说是地政科的朋友，搞测量的。

“你不是找人量过了吗？”阿秀问。

“对，但是再量一次！”老侯一挥手，“交给我。”

就见那三人拿着罗盘和仪器，前前后后地拉线、打小木桩。还跑到路口，从路口拉皮尺，拉到门前。

林太太也看到了，跟在旁边问东问西。但是三个人都没讲什么，只说会告诉老侯。

小林也跟着赶了回来，气咻咻地问老侯：“不是早说没问题吗？”

老侯笑笑：“等量完再说吧！”



晚上，老侯过去按林家的门铃。没进去，站在门口的路灯下，看着地，沉吟了半天：

“恐怕得报告你个不好的消息，是差了半尺呀！”

“是吗？”小林大惊。

“不错。”老侯一笑，“你不是早知道了吗？你怎么问我呢？你后来明明知道侵占了我的地，为什么不早停工？这多出的半尺……”老侯抬头看看小林的新楼，“还真不好拆呢！”

## 以诈止诈

什么叫“放长线，钓大鱼”？

“放长线”的意思，并非你钓鱼的时候把线甩得特别远，而是当鱼吃饵的时候，你要让它吃，甚至故意把线圈放开，让它觉得那是个上面没有“牵制”的食物。于是由起初的浅尝到把鱼饵整个咬住。这时你甚至要任它一边吃、一边游，把钓线愈拉愈远，直到它把饵整个吞进肚子里，

再收线。

收线的时候则要一紧一松。“紧”，使钩子能扎得深；“松”，使鱼能调头游开。于是当你再一“紧”，鱼钩会扎得更深。

想钓上大鱼就得让“饵咬深”。

上一章的故事中，“有关单位”明明知道杰克逃税，不抓，是等他逃得更多，陷得更深，才能被挟制利用。

这一章的老侯也一样，他如果在小林才盖一楼的时候就纠正，小林还能拆了，退半尺，损失不大。但是老侯诈——

他等，等小林盖好五层、完工了，才“收线”。

### ● 是“纳履”还是“摘瓜”，看清了再抓

这世上处处上演同样的戏码——

老板发现员工有弊，他先不发作，看那员工是粗心、失误，还是“惯犯”，等到证据够了，再抓

有人开记者会爆官员的料。当事人明明知道弄错人了，但是不吭气，等你继续爆……

有议员爆某内幕，被骂的单位明明知道证据是假造的，但是不说，等你继续骂……

你骂得愈狠、造成的后果愈严重，就是饵咬得愈深。

当他反扑时，对你的伤害愈大。

### ● 诱敌深入，使他全军覆没

打仗和赌博也一样，那叫做“诱敌深入”——

明明知道敌人夜间偷袭，但是按兵不动，等敌人到了射击的最佳位置，再放照明弹，万枪齐发，杀得敌人无所遁逃、全军覆没。

赌“梭哈”时，明明手上抓了一副上上好牌，却不动声色，还故意做出怯懦犹豫状，让别人继续跟、把所有的筹码都压上，再摊牌，让对手连裤子都输掉！

### ● 你不义，我不公

想想，当老侯摊牌时，小林多惨哪！

半尺！不过半尺！但半尺也是侵占，他拆还是不拆？如果网开一面，你小林得给怎样的赔偿？而且就算一时过了，还可能后患无穷。

话说回来，小林值得同情吗？

如老侯所说，小林早知道了。当他听到阿秀嚷的时候，能不查吗？

好！今天换做是你，偷偷一量，发现确实多出半尺，

你会怎么想？

你想不过半尺，老侯不会知道，就算知道了也可能不会计较。对不对？

你也会叫建商来骂一顿，建商可能也这么想，于是过去找老侯“探探虚实”。发现老侯是个既糊涂又好说话的人，于是也能混就混了。（否则拆一边，连同地基得重做，损失大了。）

那建商是不是也心存侥幸？

他们能怪后来老侯找麻烦吗？

是他们先欺侮老侯，想蒙混老侯，占老侯便宜，怎能怪老侯找麻烦？

恐怕小林和建商还要为谁赔偿、谁默许弊端而争执呢！

## ● 无弊才能刚

由这两章的故事可以知道，与其说“无欲则刚”，不如讲“无弊则刚”。如果杰克和小林能不犯错、不心存侥幸，会把“小辫子”养成“大辫子”，差点“翘辫子”吗？

你愈有钱有势有名，愈要避免有小辫子落在小人手上，免得他由“细线”拉“细绳”、拉“粗绳”、拉“锁链”。

到头来，拉倒你这头大象。

## 【第十章】 小迷糊

闯空门的常从按错铃开始，  
做假账的总由写错字出发。

看老孙进门的样子，阿娇禁不住抿着嘴笑了起来：

“老板 您快点去冲一下吧 鄙成斑马了。”

可不是嘛！老孙低头看看，一身的煤灰，加上天热，汗水一条条往下流，变成黑一条白一条的，活像匹斑马。

最近老孙确实觉得自己变成了马。从阿柱去服兵役，老孙就自己送货，先把煤球一摞摞堆上车，开车送到客户家，再为人卸货。那些客户，有时候是工厂，只见一群年轻力壮的小伙子没事，冷眼旁观，也不伸手帮一把。

每天跑几趟下来，老孙回家都累瘫了。

幸亏店里有阿娇帮忙，开传票、记账、数钱，每个月准时，一文不差地把现钞连账本，一起送到老孙面前。



“老板！这个月的账，您数数！一共十八万两千七百块。”阿娇递给老孙一沓票子，还附带个信封。

老孙先点票子，是十八万两千一，再打开信封，里面是六百块。

“怪了！你干吗不放一块儿呢？把这六百块装信封里干什么？要我送你当红包？”老孙笑问。

阿娇的脸一下子红了，支支吾吾半天：“不好意思，是我怎么算，都少了六百块，也不知哪里出了错，只好自己掏了六百垫上。”

“这怎么行？”老孙拿过账簿，一笔一笔看，他虽没念过几天书，阿拉伯数字还是认识的，加减乘除也还可以。

“哎呀！知道了！”老孙叫了起来，“错在这儿嘛！你把收入两千一，写成两千七了。你呀！小迷糊！差点自己贴了进去。”伸手拍了阿娇一下，阿娇的脸就更红了。



转眼一个月过去，阿娇又送账给老孙看。

有了上次的经验，老孙特地私下对了一遍。天哪！又

错了，这回居然把收入九千六，写成了六千九，而且总数是照六千九加的。

“这又是怎么回事？老孙把阿娇叫过来问。

“哦，是吗？”阿娇绞着手指，小步子蹭过来，嗫嗫嚅嚅地说。

老孙指着账簿：“是啊！少了两千七。”

“啊！”阿娇突然像触了电似的叫了起来，转身往自己桌子跑，打开抽屉，拿出个信封交给老孙，数数正是两千七，“老板，我算来算去，发现多了两千七，搞不懂哪里记错了。所以另外放着，打算改天再细细查对一下。”

“你呀！这个小迷糊！”老板又作势地轻轻拍了一下阿娇的手背。



“你何不叫客户直接汇到你账户，或者开支票呢？”老孙的朋友建议，“这年头，人心叵测，不能不防。”

“再坏，阿娇也不可能坏，我用她三年了，从来都清清楚楚。”

“我没说你的人贪污。”朋友直道歉，“这么做，也可以省阿娇的事啊！她只要开账单，你把货交给客户，叫客

户把钱汇进你的账户，阿娇根本不经手现款，也省得你每次去银行存，搞不好，半路被抢了。而且……”老朋友眼睛瞪得像铜铃，“你不怕阿娇一个人看店，抽屉里又那么多钱，被抢？”

老孙先冷冷地听，后来则不断点头。

可不是嘛！自从叫客户直接汇，真是太省事了。每个月底，阿娇只要把总收入告诉老孙，老孙去银行一刷本子，数字没错就成了。要是有迟迟未汇钱来的，本子上一对，也就清楚了。

还有个好处，客户没汇，就没有入账的资料，要赖都赖不掉。



这一天，老孙头疼，早回来，要阿娇出去买止痛药。

突然门铃响，是个年纪跟阿娇差不多的小姐，找阿娇。

“不在！什么事？”

就见那女生先一怔，又赶紧摇摇手：“没事！没事！我来找她聊天。”

“聊天？”老孙有点不高兴，“上班怎么能聊天？”又抬头问，“你是哪里的？”

“我……我在康家上班。”

“哦！老康啊！”老孙笑笑，接着脸一板，“现在是上班时间，你为什么不上班？小心我打电话给你老板。”

那女生急得一下子要哭了，直摇手：

“不是啦！不是啦！是阿娇打电话给我，说她开错了账单，一万七开成了一万一。我那时候也没注意，就汇了。上午阿娇打电话来，我一查，发现是错了，因为上个月叫一样的货，确实是一万七。”沉吟了一下，“阿娇怕被您骂，说她已经错过好多次，再错会被开除，要我偷偷把钱拿来补上，没想到……”

## 以诈止诈

这是一个很常见，却又极吊诡的故事。

如果你是老孙，你会怎么做？

你会等阿娇回来，笑说“哈哈！你又粗心了对不对？这下可被我发现了”，然后打一下手心，叫阿娇下次小心，还是立刻把阿娇开除？

又或是：你不动声色，偷偷观察，阿娇下一次会不会再犯？

当然你也可以查以前的账，一笔一笔以出账的数量细细计算货款，看看有没有短少。

甚至你可以把一年的账，整个查一遍，有没有以多记少的情况，譬如把收入“九千三”，记成“六千三”，把“七千八”记成“一千八”。

上一次被老孙发现，阿娇立刻拿出一个信封，说不知道为什么多出来。你怎不想想，还有太多次，阿娇都发现现款比账面上多了，又找不出错误，于是那“多的”，一笔一笔全进了阿娇的荷包。

你这一查，很可能大惊失色，发现怎么那么粗心，一次错、两次错、三次错，而且这一家、那一家，都曾经为阿娇怕被开革，而偷偷补送回来货款，而且全进了阿娇的口袋。

这时候你才确定一件事——

你是老虎，被猪吃了。

不！应该说：“你是猪八戒，被老虎吃了。”

### ● 因为疏忽，所以栽倒

武林高手常死于村妇下的一杯毒，江湖大哥常死在小弟伸出的一把刀；了不得的国际大律师，不知帮别人揭了

多少弊，却可能被身边一个小职员卷款几十亿，伤及五脏六腑。

为什么？

因为那是扮猪吃老虎，因为老板太疏忽、太信任人。

### ● 要抢你，先给你

“扮猪吃老虎”这句话说得太绝了！

“扮猪”，先得“扮”。于是阿娇会先故意把收入“两千一”，写成“两千七”。

多合理啊！那“一”写快了，上面带了点弯，就成为“七”。这是一般人常犯的错。

又多笨哪！居然因为查不出来，只好由阿娇自己垫上。

阿娇多么憨直可爱！她多错几次，那点薪水全得贴上了。

换做哪个老板，会不觉得又好气又好笑？

岂知“扮猪”的是“逆向操作”，以“赔钱”的方式进行。眼看第一步成功了，没挨骂，就接着第二步。

她把款记错，先不说，静观其变、探探老板的虚实——

当老板发现的时候，立刻做“恍然大悟状”，说怪不得

有一笔多了。

相反的，如果老板没发现，怎么办？

当然，她就“暗杠”，吃下了！

### ● 账合了，钱吃了

这在技巧上，也可以说是“回马枪”和“补位”。

许多会“吃”的人，都用这招。他写每个单价，都没错，但是故意加到最后，把总数算少。譬如“三百加三百加三百”，应该是九百，他那三个“三百”都没写错，但是加到最后成了“八百”。

如果老板不查，看看八百，差不多了。你猜，他下一步怎么做？

他不但吃下这一百，而且为免后患，他会过一阵子，再把其中一个“三百”改成“二百”。

于是账“合”了，钱“吃”了。

### ● 暗占土地、明改地图

相对的，如果老板一看，就皱眉：“怎么才八百？应该不止这些。”

他立刻再算一次。说：“哎呀！真对不起，我加错了，

其实上面都记对了，只是加的时候不小心。”

于是老板想，那上面的数字清清楚楚，没错，什么人都加一加就会发现错误。这职员不可能那么笨，他搞鬼，也应该“记错”，而不是“加错”。

老板很可能把那职员骂一遍，就算了！而且下一次，如果发现同样的问题，心疑，而把前几个月的都重加一次，也不会发现错。

当然没错！因为“回马枪”和“补位”——人家早把数字改了。

除非你这老板把所有的单据都拿出来重对一遍，否则你是很难发现的。

## ● 要你的朋友当共犯

好！你可能像老孙，学聪明了，不让阿娇经手现款，总没问题了吧！

岂知阿娇又有另一种“补位”，她先少要客户付款，再通知人家补。而且在技巧上，阿娇用“心战”，对方虽然先用汇的方式付款，却又补送现款回来。而且为了照顾阿娇这个憨直可爱的女孩，大家都瞒着老孙，不说。

你或许会想，客户应该是照收据或发票付钱，没错！

但是如果你一方面收到一千块收据，又看到一张条子，请你汇九百过去的时候，你会付一千，还是九百？

你可能纳闷，也可能猜是捡到便宜。大不了打个电话问，阿娇一查，说：“糟了！写错了，我马上重写一张，请把上一张寄回。”

事情不就过去了吗？

而且就算收据发票开的是九百，后来又补了一百，因为数额少，许多人也是不计较的。

### ● 小鬼大搬运，大鬼小搬运

人很妙！多半的人都像老孙，认为钱直接进银行账户，每个月点一点，每家来往的客户都汇进来，差不多就成了。

因为没有人的手碰过钱，因为银行不会出错。

问题是，银行真不出错吗？

许多人以为银行全部电脑化，电脑不会错。

要知道，电脑也要人“键入”，把那数字打进去啊！

只是一般人看银行报表，只要跟自己心里算的差不多，就认为没问题，很少有人一笔一笔，看到个位数、小数点。你说，对不对？

也就因为如此，千百万用户，可以直到有一天终于经

人举发，才发现银行多收了手续费；直到有一天消协提出，才发现电话或水电账单里有好多不合理的费用。

“扮猪吃老虎”有时候是“小鬼大搬运”，他不求多，他一点一点地搬，他得寸进尺地搬，他先“蚕食”，再“鲸吞”，等你发现的时候，已经来不及了！

### ● 看到一只白蚁，查遍整座大楼

说到这儿，我要叮嘱做老板的朋友，如果你发现别人的公司的账单出现问题，或像阿娇那样的粗心现象，你一定要“反应”，而且“反映”。

如果事情出在自己公司，你要立即“反应”、全面查账，由原始单据开始查。如果出在往来的客户，你要立即向对方“反映”。并叮嘱自己的会计出纳，发现这种事，再小也得向你报告，然后由你告知对方的老板。

你极可能因为见微知“账”、防微杜渐，防止未来更大的弊端，对心存不轨的职员送出警讯；你也很可能帮助朋友的公司提早“破案”，避开更大的灾难。

### ● 先认错再说

如果你是员工，真因为不小心，出了错，千万别等上

面发现，先主动说明，并且把所有的账簿资料拿出来，请求查账。

假使你像阿娇一样，一犯再犯，就算都因为粗心，也最好主动求去。

因为你不是搞数字的材料，这无法勉强，为免害人害己，还是自己改行，往你长才的地方发展吧！

## 【第十一章】 地下经理的报复

战场上想不挨枪就趴低一点，  
拳赛时想不挨揍就别爬起来。

公司里出了大事，业务部正副经理的位子都空了。

倒也不是卷了铺盖，而是比卷铺盖稍好一点的“降级察看”。

可是这“察看”也未免太“难堪”了。好像以前小学老师处罚捣蛋的学生，会特别摆把椅子在教室最后面的角落，罚那学生坐在后面思过。张老总居然把姜经理和方协理一起赶到了地下室，在地下室的印务中心摆两张桌子，叫他们到那儿“思过”。



天哪！这张总未免太不近人情了吧！不管怎么样，小

姜和小方可是张总的左右手。要不是左右手，张总不会带着他们去应酬；不去应酬，他们也不会出错。

而且这错，张总也有份哪！那天是刘老板请某国来的客户，叫张总一块儿聚聚。张总说小姜和小方外文好，一块儿带去撑场面。席间那位某国客户听说张总的产品，叫张总寄份样品过去瞧瞧，张总就当场交代给小姜和小方。也不知张总交代得不够认真，还是小姜和小方都喝多了，再不然就如他们后来解说的，你以为我办了，我以为你办了，到头来谁也没办，连张总都忘了。



直到一个月之后，张总早上翻开报纸，看到某国的大公司对台湾某厂下了个大订单，才跳起来，急着托刘老板联络，对方说原先确实想看张总这边的东西，可是迟迟未到，所以给了别家。

那某国大厂是用低调做大生意，张总和他的哼哈二将居然没看出来“何方神圣”。想想，如果张总看出来，会不盯着寄吗？他八成也以为对方是尾小鱼，疏忽了，所以张总也有错。

可倒霉的却是姜经理和方协理。大概张总是恼羞成怒，

看着那么大一笔生意，从自己手底下溜掉，而且被同业当做笑柄，脸上实在挂不住，于是用处罚小姜小方来化解他自己的尴尬。



这下，姜方二人是真尴尬了。连全公司的人都觉得不知所措，大家每天都要经过印务中心，又总有东西送去印。只见靠墙坐着那两位以前的大红人，到底怎么打招呼？笑好，还是不笑好？

更糗的是，在停车场遇上小方。他从出事没几天，就不开车了，居然骑脚踏车上下班，有时候看他正在前面吃力地踩踏板，后面的车子都不敢超车过去，只好“默默地跟着”。



还是小姜比较神，让大家轻松得多。调到下面坐冷板凳，他好像没觉得怎么样。而且刚下来那阵子，花篮从屋里排到门外，都是慰问打气的。直到张总下令不准摆花篮，以免影响交通，才撤掉。可是，小姜桌上的花瓶里还总插着鲜花，据说是他太太特别为他准备的。

大家都知道他太太娘家有钱，看丈夫受了这么大委屈，少不得出面打气。居然没隔多久，还帮小姜买了辆全新的奔驰320。

所以大家私下遇到小姜，都狠狠拍拍小姜的肩膀，比个胜利的手势。如果碰上小方，就不同了，虽然也是拍拍肩膀，那里面却有好多同情。



可不是吗？据说因为薪水减半，小方一下就垮了，不但把车子偷偷卖了，连手上的劳力士也不见了。哪像小姜，不但没显得窝囊，反而看起来更光鲜，只要走进印务中心就感觉得出来，那是一种气——小方的“衰”和小姜的“旺”。

听说两个礼拜前小姜和张总还在球场上遇到，跟张总的一票朋友有说有笑，说他被张总修理，现在是“地下经理”，逗得连张总在內都笑歪了。

所以大家都猜，没多久，小姜就能重回他的老位子。

至于小方，就不敢说了，瞧他那一脸霉相，恐怕能不走路就不错了。

问题是，奇怪啊！怎么最近都没看到小姜，大家先传

说他被张总偷偷派去某国，可是，怎么连他“冷板凳”上的东西也搬空了。

直到今天早上，开主管会议，才听张总没好气地说：“小姜啊！我们这小庙供不起那尊大菩萨，他已经离职另有高就了。”又一笑，“其实这事我后来想想，自己也有错，不能全怪他们俩，所以小方调回业务部，接姜经理留下的位子，连前面这几个月扣的薪水也一齐补给他。”

大家一下子全怔了，接着响起如雷的掌声。

隔天，方协理回到他的办公室，而且升了级。妙的是，他又开车了，开那辆大家原来以为他卖掉的车。

还有，劳力士也回来了，而且好像更闪闪发亮，换成满天星了呢！

## 以诈止诈

### ● 炒鱿鱼的学问

姜经理为什么不见了？

你可以猜他另有高就；也可以想张总不爽，偷偷请他走路了，只是给他留点面子，没说他被炒了鱿鱼。

要炒为什么不早炒呢？

应该说张总打起初就无意要二人走路。因为他们是业务部的两员大将，就算犯错，公司还得倚仗。搞不好，他们虽坐在印务中心，业务部的许多事，还得拿下去问他们。

更深一层想，张总怎能让两个“知公司如此之深”的主管走掉，如果被对手用了，岂不元气大伤。所以对老臣和要员，就算要辞退，也得给他一点冷冻期，让他把事情都交代清了，如同让泡在盆里的蚌壳把沙子吐干净了，再下锅。早年中国原子弹之父钱学森离开美国核能研发单位之后，不是也被限制出境好一段时间吗？

留他，是为了把他冷却，使他与最新的科技脱节。

至于往好的方向想，张总极可能早打算好了，过两个月，等二人“下放”期满，就把他们调回原职。正因为如此，那两个空下的位子，才没让别人取代。

## ● 找个替罪羔羊

如此说来，张总又何必那么严厉地处罚两位爱将呢？

很简单，为了面子！天哪！那么大的订单，居然从他自己手里溜掉，到了别人手上，而且成为业界的笑柄，张总怎么挂得住？又怎么向董事们交代？碰到这种情况，当

然得诿过，说得更明白一点——

他得找替罪羔羊。

## ● 学习背黑锅

如同练柔道，一开始不是学怎么摔人，而是被人摔。每个人进入社会，都得先学着当“替罪羔羊”。也就是别人犯错，你代替受罪、代背黑锅。

譬如你的帮派老大叫你去修理某人，你去了，也好好修理了。这时候，老大才发现那被修理的竟是另一帮派头头的亲信。

对方找上门，你老大怎么办？

他可能当着对方的面，伸手就给你一巴掌，再拳打脚踢。搞不好，把枪都掏出来了，幸亏对方叫停，否则非把你毙了不可。

这时候你能对着老大喊“冤枉啊！不是你叫我去修理的”吗？

你当然不能，你只能乖乖地跪地求饶。如果你不懂得这个道理，还“强辩”，你老大假装掏出来的枪，就非射进你的脑袋不可。

为什么？

因为他要你住口，因为他是老大，这种情况下他不愿承担，为了面子，他要你做替罪羔羊。

羔羊理当被杀了送上祭台。

反过来说，如果你替老大背了，甚至少了一只手、缺了一只眼，老大心知肚明，他欠你的，你在帮里的地位保证一下子升高，成为老大的心腹。

### ● 为大盗盖个庙

同样的道理，如果小姜和小方，都能乖乖地吃下来、少吭气，不是如后来张总所说，他自己也有错，改天把小姜和小方调回原职，而且加倍恩宠吗？

或许你要说小姜并没有辩解。

不错！他是扛下来了，问题是他的态度不对。

今天他是“败军之将不可言勇，负国之臣不可言忠”。  
“待罪之身”还能开新车、摆花篮、上球场，那么意气风发吗？

你小姜就算演，也得演场好戏呀！

当陈进兴被处决的时候，我的一位律师朋友说得好——

毙是毙了！糟糕的是他死前都没悔过，所以这毙的效

果不大。因为“明刑弼教”，杀一儆百。现在毙了他，固然儆了百，但是他也可能被一些黑道视为英雄。

可不是嘛！在台湾最早的银行大盗李师科，因为劫富济贫，把抢来的钱给了穷朋友的儿女，后来被那朋友举发，被抓去毙了，他没悔过，不是后来有人立了“李师科庙”吗？

凡此，那行刑的效果都不彰。因为虽然达到了惩戒死者的目的，却没达到教育生者的目的。

### ● 你居然消极抵抗

张总处罚这两位爱将，当然也有教育的意思。本来嘛！既然在席间交代了他们寄样品，重不重要，都得办。不办当然得处罚，何况造成公司那么大的损失。

假使张总不罚，以后怎么带人？

如今你小姜受罚，非但不衰，反而更风光了，这罚还有什么意思？何况，那风光根本是消极抵抗，是不服，甚至是对张总示威——怎么样？你整不垮我的。

当公司员工拍着小姜的肩膀，竖起大拇指，甚至做出胜利的手势，如果你是张总，你能不火吗？

## ● 想不挨拳，先倒下

注意观察！那鸟窝里特别会扮出可怜相，大叫着讨食的小鸟，总被大鸟喂得多些。当几个孩子犯错，被大人痛打的时候，那哭得最大声、最叫痛讨饶的，也被打得最少。

还有，在拳赛场上被打死的，往往是硬撑着不倒下的。如果挨一重拳，晕了，知道不可能赢了，立刻倒在台上，还会挨上第二拳、第三拳吗？

在古代，一个臣子得罪了皇上，被斥逐出宫，贬为平民，就算皇上没放逐，也最好闭门思过，连仆从都少出去。再不然，就装做丧家之犬，挑那清晨或深夜的时候，低着头、带着几口破箱子出城回乡。即使箱子里装满金银财宝，露在外面的也得是破破旧旧的箱子。

相反的，如果他照样大红灯笼高高挂、亲朋故旧夜夜欢、妻妾儿女穿金戴银，恐怕接下来的就是抄家之祸。

道理很简单——你消极抵抗，使主子颜面无光。

## ● 小的有罪，小的不敢抬头

到今天，何尝不是如此？

大企业家到对岸大搞投资，这边的领导人刚表示不悦

企业家马上宣布放弃设厂。他正掐着手指计算，这下子企业家先前投下去的资金得损失多大的时候，消息传来，对岸的工程又开始进行了，恐怕比原先说的规模更大。

又譬如重要的官员被曝光了婚外情，只是一张小纸条传真到媒体手里，连女主角都没搞清楚，那官员已经主动请辞，仿佛一下子从山头滚到山脚。

他已经滚下来了，好像拳手已经倒在台上，大家还要追着问、追着打吗？未免太不厚道了吧！

说到这儿，你能不佩服方协理吗？

人家的姿态多低！连车子都不开了，劳力士都不戴了，骑脚踏车灰头土脸地上下班。

于是像古时候的官员一样，被贬、被逐，乖乖地去，好好待几年，又被皇上召进京。搞不好，深山溜溜、大泽荡荡、拜访高僧、探寻民瘼，还成就了留名百世的作品。

可不是嘛！

瞧！小方多棒，不但复了职、升了官，而且拿回被扣的薪水。加上小姜走了，恐怕未来更被倚重，要挑大梁了。

精彩好戏，还在下一章啊！

## 【第十二章】 好一个叛将

新人上了床，媒人踢过墙；  
和约签了字，勇将回了乡。

如果张总手上有把枪，他一定会冲到柏兴公司去，直上总经理老罗的办公室，先给老罗一枪，再抓出那个叛徒小姜，往他脑袋上连开三枪。

怪不得非但没拿到美国那家大厂的订单，而且最近连跑了四家客户，全跑到柏兴公司去了。本来张总还不知道为什么，心想四家小厂可能是跟着大厂跑，想美国那么权威的厂家都找了柏兴，没选张总，可见柏兴一定比较棒。

直到昨天刘老板打电话来，说小姜从张总这儿离开之后，立刻跑到老罗那儿毛遂自荐，老罗就把小姜放在身边当特别助理，天天跟着老罗拜访客户，说一堆张总的坏话，造成一家连一家转向老罗下单。

张总当时差点脑充血，回家气得一夜没合眼。他总算想通了，全是小姜搞的鬼，是小姜故意不寄样品。搞不好，小姜早跟老罗勾搭上了，在这儿先偷偷吃里爬外，立了功，再去向老罗报到。

想到这儿，张总又倒吸一口凉气，心想要不是请小姜滚蛋，恐怕会带走公司更多情报资料。



明枪易躲，暗箭难防。尤其像小姜这种接触客户的主管，昨天刘老板说了，小姜好像拿了些客户抱怨的资料给人看。对方想想，果然没错，当然就跑掉了。

不过刘老板也讲了，老罗突然不再准小姜到外面说话，最近连跟英国大客户应酬都不带小姜了。

而且，刘老板说出来，让张总一惊——老罗居然托刘老板跟张总约吃饭。

“笑话！他妈的老罗，生意场上竞争就竞争吧！他还挖我墙脚，我跟他不共戴天，见面吃饭？门儿都没有！”张总一口回绝了。

刘老板似乎早料到，不温不火地说：

“哎呀！冤家宜解不宜结，谁说敌人不能成亲家呢？”

对着张总耳朵，“好像老罗想把生意分你一半。”

“不要！张总还在气头上。”

“而且……而且……”刘老板又小声说，“那口气你吞得下去吗？”



老罗今天还真够意思，居然在家里设宴，专招待张总一人。

张总也没空手去，带了一瓶三十年的法国好酒。

酒过三巡，老罗总算谈到正题了。拍着张总的肩膀：

“咱们是台湾的两大龙头，何必争得你死我活，让外人占便宜？不瞒您说，最近有家欧洲厂，给我下了个大单子，量太大了！我不接，您也接不下，人家一定转到韩国去。我跟那厂说明白，我一家做不了，但您可以帮忙一起做，同样规格和设计。本来对方不愿意，不过经我分析，还拿了您的产品给对方看，保证您的东西不比我的差，出了问题我负责。”又拍拍张总，却被张总躲开了。张总对老罗笑道：

“岂敢！岂敢！你不是到处说我的东西有瑕疵吗？而且挖了我的人，到处说我的坏话，抢走我四家客户？”

“哎呀！”老罗手一挥，“您误会啦！您是说那个姓姜

的吧！我是可怜他，赏他一口饭。您没听刘老板说吗？我已经叫他封口，不准他再到外面胡说八道了。”

“好！”张总拍了一下桌边，“合作，可以！但我有个条件。”

“您请说！”

“你先把姓姜的踢出去！”

老罗想都没想，两只手臂一伸：“一句话！我早看那小子不顺眼，明天就叫他滚蛋！”

## 以诈止诈

老罗怎能看小姜不顺眼呢？

小姜对老罗的公司有多大贡献啊！就算他原先没为老罗卧底，最起码因为他的疏忽，使老罗拿到那笔大订单。也可能因为美国公司订货的“指标作用”，使欧洲更大的厂家也跟进下单。

何况小姜还带出了张总的公司资料，出示给客户看，使四家的订单转向，投到老罗那边。

老罗的厂原来可能只与张总相当，就这几下子，老罗已经超越了张总。这不是小姜的功劳吗？

## ● 招降与纳叛

但换做你是老罗，你会不会欣赏小姜？

我们常说“招降纳叛”。好像“降”跟“叛”是一回事。其实错了！“降”是打不过对方，为了保命，于是投降。投降是人之常情，没什么可耻。

“叛”可就不同了，叛可能是胜负未分之际，已经有了“二心”，阵前倒戈、投效敌营。且不谈“可耻不可耻”，最起码“叛”的人是不忠。

我们可以说小姜因为被张总踢出来，于是投奔老罗。人都要吃饭，这当然无可厚非。只是“降”了之后还“叛”，把张总的公司资料偷出来给老罗用，甚至拿着文件给客户看，就是“叛”的行为了。

老罗可以“爱用”小姜，因为小姜太有用了；但老罗不可能“欣赏”小姜，因为没有主子会欣赏敌营的叛将。今天你能背叛原来的主子，谁敢说明天你不会背地捅我一刀？

## ● 当你跳槽的时候

现在就触及我写这篇文章的目的了

由于时代的进步，科技日新月异。据统计，今天企业的平均寿命只有十年前的五分之一。它们就算不寿终，也可能因为产品的转变，而不得不改变经营方式、更换领导班子。

所以从前常听说一个人在某单位一干就是一辈子，现在却没多久就听说人们在换工作。又因为已经从事上一个工作多年，下一个工作往往与上一个相关。

问题是，跳槽可以是追求更高薪水与前途，也可以是“叛变”的行为。如果每个人都在跳槽之前，偷偷收集情报，于是“带兵投靠”到敌营，这个社会还有工作伦理吗？

### ● 当一笑泯恩仇的时候

一个人被辞退而心生怨恨，是人之常情。所以我们经常看到那些像小姜一样，到下一个公司的人，骂上一个公司，甚至处处与“老东家”为敌。

只是，大家也要知道，这是个“企业合并”与“政党和解”的时代，许多原本敌对的企业，就像老罗和张总的公司，可能由原先的水火不容，变成水乳交融。许多像“世仇”般的政党，也可能突然走上大和解，一笑泯恩仇地成了“友党”。

这时候，像小姜那样的人就无处可走了。

## ● 当你的忠狗吠你女友的时候

“兔死的烹”，可能因为没有兔子，于是把猎狗吃了。

另一种“兔死狗烹”则是因为更高的利益，而不得不把狗牺牲。

举个例子，如果女朋友到你家来，你的忠狗对她狂吠（大概其中还带有醋味）。你怎么劝狗都不听，一次、两次、三次。最后你女朋友放话，你不叫狗走路，她就永远不入你家大门。

你最后选谁？（我见过好几个朋友，为了亲戚、爱人、病人，最后不得不把狗送走。）

再举个例子，我有位朋友每次竞选都为他那阵营的候选人助选，激进的程度比候选人强过几倍。

他极受欢迎，因为杀伤力大、煽动力强。只是令人不解的是，那些候选人当选之后，往往躲着他；早先对他开出的“安排出路”的支票，半张也没兑现。

为什么？

因为选举完了，一切回归“基本面”，落选的向当选的道贺，当选的向落选的问好。

而他，依然张牙舞爪，视对方为敌人。

对方记得竞选时他说的难听话，也视他为眼中钉。

就算他支持的人当选了，为了大和解，也不能不疏远他；甚至向对方表明，那些难听话都是“他”自己的意思，确实太过分了。

这情况不是跟老罗一样吗？请问最后谁要倒霉？谁又是被烹的狗？

## ● 山不转路转

民歌作曲家王洛宾说得好——

“什么是左派、右派？当镜头向左移，你就成了右派；当镜头向右移，你又变成左派。”

今天每个人都得敏感一点，如同前面故事里说的，当老罗突然叫小姜封口，不准再说张总的坏话，就表示风向改了。

今天从政也如此，当你的主子已经偷派密使、暗中交好，放软了他攻击的语调，你可别再一味往前冲，否则大和解之后，你一定“不合时宜”。

今天如果你离开了上个工作，到下一个单位，就算两个单位竞争，你讲话也要留三分。你可以批评老东家，但

不必诅咒、不可谩骂。

因为在这个多元的社会，你永远不知道明天会怎么变化。山不转路转。你要为明天留一条退路，也为自己保几分风骨。

## 【第十三章】 倩女的影子

狗对你吠，你愈跑愈吠；

人说你黑，你愈描愈黑。

“王老师！”

一听那娇滴滴的声音，王教授就知道是小倩。没等她继续往下说，先笑道：“你放心！我看过了，没问题，一定能过关。”

就听小倩一个劲地道谢：“有王老师支持，我就安心了。”顿了一下，“噢！对了！您喜欢那张照片吗？”

“什么照片？”

“我跟您拍的那张啊！”

“你跟我拍的？”

“就是上次系里到阳明山旅行，我和您的合影。我们两个的，李助教用我照相机拍的那张啊！”

“那次拍的照片，你不是都贴在系公告栏里了吗？”

“没有！就那一张，因为只有我和您，所以我先抽出来了。您……您没看到吗？我跟论文一起送去给您了。”

“我没看到啊！”王教授一惊，“你跟论文放在一起？我可真没看到。”



放下电话，王教授赶紧翻桌子上的东西，一个个信封全找了，就是没找到小倩那个信封，想想，大概昨天下班前，为校长室周秘书写了幅字，正好周秘书亲自过来问，就当着面折好，随便抓个空信封装进去，交给周秘书了。

八成那就是小倩装论文的信封。只怪自己粗心，打开信封，抽出厚厚一本论文，没往信封里多看一眼。

立刻拨了个电话给周秘书。

“拿到您的墨宝，我还等得及吗？”周秘书在那头笑，“我昨天晚上就交给裱画店了。”

“您没抽出来再看一眼吗？”

“没有！昨天在您办公室，不是看过了吗？您老的字，棒透了。我叫裱画店赶工，过年非挂上不可，喜气！”

“是哪家裱画店？”王教授解释，“因为我好像有样东

西 在信封里忘了拿出来。”

“会吗？”就听周秘书喊校长室的工友，原来他是交给工友送去的。

跟着，王教授就去了学校附近的那家裱画店。

“没看到哇！您瞧！”裱画店的老板指着墙上的字，“今天一大早就裱好了，周秘书可真急，年前就要，赶死我了！”

王教授问装字的信封，老板也说没看见。又作势地在烂纸堆里翻了一阵，摊摊手。



过完年，系里团拜。隔天就开了审查会议，共有四位助教的论文送审。

前三位的都通过了。

“现在审江美倩的。”系主任拿起最后一篇，抬头对王教授笑笑，“您觉得怎么样？”

“没问题！”当然没问题！”好极了！”王教授还没答，别的教授都先说了。黄教授的语气尤其怪：“哎呀！何必讨论呢？通过！通过！通过！”接着哈哈大笑地站起身，“主任散会吧！说不定王老师还有约呢！”

“不！，王教授的脸色变了，手一挥，“论文我看了，我有意见，不能过。”

## 以诈止诈

王教授不是告诉小倩，她的升等论文能过关吗？

为什么到审查会议，大家都说“过了”，反而王教授有意见，不让小倩通过？

是因为王教授跟小倩的亲密照片流出去，流言传得满天飞，对不对？

而且王教授还弄不清那照片是从什么地方出去的。周秘书、工友、裱画店，都有可能，也都会造成麻烦——

周秘书是校长秘书，搞不好已经拿给校长看了。

工友有一票工友朋友，下面传得更快，恐怕甲工友告诉乙工友，由下而上，全校都知道了。

裱画店是对外营业，客户来自四方，话也就能传遍四方。王教授又是“书画圈”的人，八卦更能“着墨”，所以说说不定经过一个年假，大家串门拜年扯淡之下，半个艺坛都在偷笑了。怪不得在审查会议上，有那些奇奇怪怪的揶揄。

问题是，王教授跟小倩真有一腿吗？

那照片真见不得人吗？

不可能！

因为那是系里郊游时，由李助教用小倩的照相机拍的。  
就算王教授对小倩有好感，也不可能在人前表现得太过分。

那么大家何必往歪的地方想呢？

### ● 小心愈描愈黑

说个状况给你听：你在街上走，有狗对你吠，如果你神态自若，不受影响，也不看它，八成它叫一叫，就不叫了。

但是，假使它一吠，你就跑，会怎么样？

它可能因此追你，一边追、一边吠，搞不好追上，还咬一口。

为什么？

因为你如果不是贼、不心虚，何必跑呢？

警察在街上巡逻也一样！如果你看到警察就跑，他能不能因此起疑，非追上你盘问一番吗？如果你开车，在路上看到警车，就加速开走，警察能不怀疑你是通缉犯或车里藏有毒品、武器吗？

## ● 没鬼怕什么

同样的道理！

小倩把她拍的照片全贴在系布告栏了，说不定还编上号，等同仁们登记“加洗”。

她为什么不把跟王教授拍的也放上去？

她要是没鬼，又怕什么？

偏偏王教授拿到小倩的大信封，打开来，抽出了论文，却没想到还有一张“两人的照片”留在里面。

于是，事情莫名其妙地传开了，而且添油加醋，想必到后来不知传成怎么样。搞不好，王教授还闹了家庭风波，小倩还可能在系里混不下去……

## ● 小条子常有大秘密

都是那么个小小的“不小心”啊！

但那“不小心”又是多么容易出现啊！

相信许多上班族都遇到过这样的情况——

别人用旧信封装个东西给你。拿出东西，发现里面还有个“小条子”。

小条子不是给你的，是给“别人”的。

偏偏小条子常常说的是“小话”、是“私话”，是在大信件里不方便说的，才不得不写个小条子夹在当中。

如果真“夹”在当中倒好了！那写小条子的人显然不够精明，他只是像小倩一样，跟大文件放在一块儿。当收信人抽出大文件时，极可能漏掉小条子。

可不是吗？当你心里早有“设定”，譬如去书店买书，回到家，高高兴兴地从信封或纸袋里抽出书的时候，很可能忘了里面还有发票。

当王教授早知道小倩会送论文过来，打开信封、抽出论文，自然容易忽略里面的照片。

除非小倩事先打电话，说里面附有照片，或把照片夹在论文里。

### ● 小心老婆翻出来

但夹在里面也不见得聪明。想想！说不定王教授拿回家，还没翻开，王夫人先翻了，看到那么“奇怪出现”的照片，能不起疑吗？

所以，既能不让对方忽略，又不必夹在书中的方法，是把那照片用回形针夹在书的封面上。

再不然，小倩可以把照片夹在书里，但是露一截出来，

使王教授一眼就能看到。

更保险也更礼貌的方法，则是写封“工工整整”的信，后面恭恭敬敬地写着“小倩敬上”，装在正式的信封里，外面再写上王教授的大名，夹在书里或钉在书的封面上。

请注意！我说“更礼貌的方法”。

当你随书或随邮包，里面附寄信件或照片时，除非很熟的朋友，只要是信件，即使只有简简单单的几句话，也最好另外装个信封。而且工工整整地写上收信者的大名，不可什么都不写。

那才表示你的礼貌与敬慎！

敬慎！敬慎！

你因为“尊敬”，而“慎重”；你因为“恭敬”，而以正楷写对方的名字。（不是龙飞凤舞地“画”个名字。）

最重要的是——

当你敬慎的时候，不但能使对方还没拆开信，就先有个好的印象，更不致发生小倩的那种乌龙事件。

这类“乌龙”很多，请看下一章在商界发生的事！

## 【第十四章】 罗生门的案外案

一根长发可以让你在老婆面前无所遁形，  
半张小纸可以使你的辉煌事业一败涂地。

“我不是在‘工作确认单’上写得清清楚楚，必须十二号交件吗？我还特别注明，你如果有问题，要立刻提出来。”吴总火大地说，“现在，你临时说要拖到十六号，我船期误了，国外客户搞不好拒收，你负责吗？”

郑老板听得脸上一阵红一阵白，支支吾吾半天：“我真的没看到啊！而且我还看了两遍，您会不会原来没写？”

“胡说八道！”吴总的火更大了，“我没你那么糊涂！不信！你把我传真过去的东西拿来看，要是上面没写，我就认！如果写了，你非给我赶出来不可！”



郑老板居然立刻当着吴总的面，拨电话回公司，叫员工把吴总的传真文件立刻送过来。

没半个小时，就见郑老板的小舅子喘吁吁地把文件送到。

果然，上面没有吴总说的附注。原来因为传真出问题，下面有一小段没传过去，偏偏吴总要提前到十二号交货的条件全写在下面。

两个人都沉默了。就见吴总把那传真翻过来覆过去地看，一边看还一边叹气、一边怨：

“郑老板！你是什么传真机啊？还有！你可真会省钱！把用过的纸又放进去用。”

“环保嘛！”郑老板苦笑，“而且钱难赚哪！能省则省。”

突然，吴总眼前一亮，叫了起来：

“什么 这是什么 这是你给老谢的估价吗？”



郑老板从吴总那儿才回到公司，就宣布加夜班，果然

在十二号为吴总赶做了出来。而且，还自动给吴总打了九折呢！

## 以诈止诈

郑老板为什么屈服，非但为吴总彻夜赶工，而且降价？

因为他被吴总抓到了小辫子——

他给另一家同业谢老板的价钱，居然比给吴总的便宜。

说不定郑老板跟吴总是老交情、已经合作多年的老战友。

说不定那“老谢”是新客户。

郑老板居然对不起老朋友，反而给新客户比较便宜的价钱。

这事被吴总抓到能不冒火吗？郑老板又能不赶快道歉，甚至主动降价吗？

### ● 不是我不降价，只因你没发现

你或许想，既然是老交情，当然不会给吴老板贵的价钱。

那你就错了！要知道，商场的“利”与“义”是分得

很开的。今天他可以花十万块请你吃晚饭，但是他明知道早上递给你的估价单可以再便宜五万，只要你不发现、你不提出，他多半不会主动给你降价。

很简单！是你不精明！是你不会做生意！换句话说，你吃了亏，是因为你自己犯错、你自己偷懒。

## ● 商场没有真正的定价

如果你做生意，会发现，许多业务代表来为你估价，他不立刻估，说得回去查资料。

更令人不解的是，如果今天你冷不防地要他把旧东西重新估价一次，他八成先一怔，然后说得回去找出原始文件。

如果他有个“定价”，什么东西、多少数量，必定是那个价钱，他还需要回去“查”吗？

他不估，是怕估低了，被你抓到。

## ● 什么人玩什么鸟

要知道，同一家公司，同一个人，给不同客户估价都有不同的标准。至于换个人，那差异可能更大

为什么？

因为权力不同。

举个例子，你去工地样品屋看房子，喜欢，开始谈价钱。

先是带你参观的售屋小姐指着价目表跟你谈，然后小声对你说，她去试试看，能不能给你打个折。接着要你等，她跑去后面问主管。

等一会儿，她出来了，说不定还带主管出来。两个人不出声，拿着计算机打给你看，又作势要你也别出声，因为计算机上出现的是九折的价钱。还说你是走运，正巧主管在，只有“他”才有这么大的权力，给你打九折。

问题是，如果你还不满意，怎么办？

他可能不卖给你了，只留下你的资料，说希望以后保持联系。（因为他不愿当着别的顾客的面降价。）

结果你才到家，就接到电话，那建筑公司或售屋公司更大的“头目”跟你谈，一下子又降了百分之五。

令你吐血的是，可能你的朋友与那顶头老板认识，他直接找头头，一下子就是八折，还多送好多东西。

### ● 你不抗议，你先出局

商场上的价钱是没有一定的，所以才叫做“商场谈生

意”。如同外交战场上是无情无义的，所以才有所谓“外交谈判”。

当你找的人权力不同，他让步的大小就不同。

当时间环境改变，价钱也跟着调整。

许多初做生意的人以为物价总在上涨，制造的成本能不涨已经不错了。

这下是“真错了”！

想想，你去年如果花五块钱请工厂为你制造，然后转手卖十块钱。扣掉人员、宣传、运输等营销成本，能赚两块钱。

今年生意不好，你降价卖八块钱，搞不好明年得再降成七块。

你赔了，难道为你制造的厂商还能坚持要五块钱吗？

你的员工都减薪了，难道为你代工的厂家还能“吃香的、喝辣的”吗？

这时候如果你不要求“他”一起勒紧腰带，就是你笨了。

他可能同情你、主动为你降价，说“有难同当”吗？

你做梦！而且到头来，你在同业当中，第一个被淘汰。

## ● 当你把文件翻过来的时候

现在回到本题——

吴总就可能没有常比价，于是当郑老板给别人降价的时候，吴总还蒙在鼓里。

幸亏因为郑老板的员工粗心，把背面印有谢老板的“估价单”，或“工作确认单”的传真拿来，被吴总看到了。

如郑老板说的，为了节省，也为了环保，许多人都把用过一面的纸张翻过来再用。

这虽是好事，但必须小心，因为许多机密都这样走漏了。

举个例子，吴总接到郑老板的“工作确认单”（就是把商号、品名、数量、制造单价、税金、折扣、经手人等等，都打在一张单子上给客户，如果认可，就签名寄回的一种商业文书）传真回去。

郑老板用完了，看那张传真的背面是空白的，于是翻个面，又放回传真机，接着收到谢老板传来的工作单。改天如果郑老板把那传真给谢老板看，谢老板是不是也可能在背面见到吴总的“工作确认单”？

所以，当你用复印机、印表机或“普通纸传真机”，印

出文件之后，如果要把那文件翻个面再印，一定得过滤。否则就算文件不出门，也可能被你自己的职员发现“不足为外人道”的公司机密。

## ● 现代商场要用现代机器

你知道现在美国销售成长最快的事务机器是什么吗？  
是碎纸机！

因为这是数位的时代，每个公司有法律责任为客户或员工保护资料。否则别人传真给你买东西的文件被偷走了，照样打进信用卡号码、名字和检查号码，就可能盗刷一大笔钱。

所以该用碎纸机处理的都不能随便扔。

更重要的是商业机密。你岂能毫无防备地把用过的文件扔在废纸篓里？还有，如果你用的是复写纸式的传真机，必须知道那用完的复写纸等于一整套复印本，别人只要对着光，就能看得一清二楚。

而门外可能正有商业间谍，虎视眈眈地等着接收啊！

## ● 隔墙有耳，隔门有眼

或许你说，你是普通小民，不是商家，无关你的事。

可是你要知道，多少人的“新信用卡”没进自己口袋，却进了贼的口袋；多少人因为银行的“对账单”被偷走，发现其中“存款丰厚”，于是遭了威胁、绑架和窃盗。

当张爱玲隐姓埋名，连一张书桌都没有，躲在洛杉矶过她晚年的时候，又岂知外面有人把她扔出的垃圾一件件检查，甚至在她死后拿出来公布？

在这儿我建议你：

如果不能确定自己信箱的安全，就向银行申请不寄月结单，等你亲自去的时候，再补印给你，或是改成“电子月结单”。

如果你想重复使用白纸，要先检查一遍背面的内容。即使没问题的，也用铅笔画一道。（不能用蜡笔，否则会伤复印机。）

如果你没有碎纸机，机密文件一定要撕碎，而且丢进不同的垃圾桶。（譬如一张撕成八片，四片进书房的垃圾桶，四片进客厅的垃圾桶，而且分开拿出去扔。）

对不起！我可能说得恐怖了些。

但是时代不同了，我们不能没有新时代的敏锐与戒备。以诈止诈，只是教你防这“诈死人”的社会。

## 【第十五章】 小雯的谎言

先上车后补票，就算被踢下车，也白坐了几十里；  
先斩头后上奏，就算皇上后悔，也已经人头落地。

“你的口才好，学历不错，中英文自传也不差。”唐主任说，“但你要知道，我们现在只是个筹备处，人很少，所以一个人要当三个人用，你能不能吃苦？”

“能！”小雯斩钉截铁地回答。

“你商业文书行不行？”

“行！”

“你英文打字快不快？”

“快！”

“你会不会开车？”

“会！”



天哪！六十多人应征，小雯居然被录取了。

但是走出办公大楼，小雯的脚步一点也不轻松，应该说反而像是挂了铅锤似的沉重。

因为她不懂商业文书、打字奇慢、不会开车。



小雯没回家，立刻去了驾驶训练班。

那训练班有很好的练习场，据说跟监理所合作，所以只要参加为期一个月的特别班，笔试、路试都能在训练场完成。

“不成 我要更快 愈快愈好！”小雯要求。

训练班的人想了想：“可以，你可以插班，加紧追上去，但你还是得缴全额的费用。”



接着小雯去书店，买了好几本商业文书的教材，回家就开始K、开始背。

小雯一直忙到夜里三点，幸亏下礼拜才开始上班。

但是第二天一大早，就有人敲门，原来是隔壁的李妈妈。

“拜托！拜托！林小姐，您能不能夜里别打字，吵得我们一家都没办法睡觉。”李妈妈直作揖。



上班的第一天，唐主任就要小雯给几个海外公司写信。小雯把参考书放在抽屉里，一边偷看，一边打字。

送上去，还是被唐主任改了好多地方，退回来重打，所幸她英文底子好，文法和拼写都没错。

打另一封，仍然有毛病，又被唐主任退回来，看得出唐主任脸色不太好。

下班前，唐主任叫小雯进去，丢给她一摞文件：“看看但是绝不准带出门。”

小雯就窝在她座位上，一篇一篇看，看到办公室的人都走光了。肚子饿得直疼，小雯还硬撑着。她怕明天唐主任把东西收回，必须把握每一分钟。

夜里十点半，总算告一段落，小雯正要走，电话响了，是美国总公司打来的。

小雯接了，说唐主任已经下班，对方才想起两边有时

差。



第二天，唐主任没叫小雯写商业文书，中午却丢下一沓手稿，叫小雯打字，下午两点非要不可。

小雯又没吃中午饭，赶着打。

只是虽然已经苦练了三天，还是打不快，而且愈急愈错，起先还重打，后来只好用修正液。

稿子实在太长了，唐主任的字又草，一点半，才打了三分之一。

唐主任出来看了好几次，最后干脆站在小雯后面等。

小雯就更手忙脚乱、频频出错了。

“算了！算了！”唐主任终于忍不住，把桌上的稿子一抽：“我就用这个吧！”

看唐主任匆匆忙忙地冲出去，小雯心想：完了！非走路不可了。

不过她还是把握机会，将那沓商业文书，读了一遍又一遍，晚上九点，才精疲力竭地走出办公室。

居然正碰上唐主任进来。

“你还没走哇？”唐主任先怔了一下，问，“吃饭了没

有？”



唐主任居然也没吃，就请小雯一起到对面的餐厅。

大概会开得不顺，唐主任吃得很少，却叫瓶酒，喝得很多，也说了不少出来打天下的辛苦。

走出餐厅，唐主任脚步都不稳了，还坚持送小雯回家。

唐主任坐进车，正要发动，小雯实在忍不住了，拍拍唐主任：

“如果您不介意，是不是让我开？我觉得您可能喝多了一点，但是……”小雯的脸一下子红起来，嗫嗫嚅嚅地说，“不瞒您说 我还在学开车 还没有驾照。”

“走！”唐主任打开车门；坐计程车吧！”



这已是二十年前的往事。

唐主任早成了唐总。公司也由五个人的筹备处，发展成五百多人的大公司。

今天是唐总经理退休的欢送会。

唐总喝得微醺，摇摇摆摆地上台致谢辞。

“二十年来，我最感谢的就是小雯。”唐总一上台就对小雯一鞠躬，“但是说实话，我在她上班的前两天，好几次想请她走路。”唐总一笑，“第一天我发现她根本不会商业文书，想叫她走，但是听总公司的人说，她晚上十点多还一个人在加班。我相信她正努力学习，就忍下了。”

“第二天，我发现她竟然不会打字，又火大地想请她走，但是看到她留守到深夜，印象又不错。”唐总看着小雯，笑得很神秘。

“接着我发现她大小姐连驾照都没有，还在口试时吹她会开车，又想叫她走。可是……可是我后来想想她宁可暴露自己的弱点，让谎言被拆穿，也不愿我酒后驾车，那何尝不是诚实与善良？”唐总举起酒杯。

“敬我们的新总经理，美丽、诚实、善良、永远积极学习的林小雯小姐！二十年下来，你的能力早已超越了我！”

## 以诈止诈

小雯是不是确实有三次，差点被开革？

换做你是唐主任，你是不是也会请小雯“走人”？

她为什么非但没“走人”，而且一路做上来，成为老板

的左右手，最后成为全公司五百多人的“头”？

因为她走运，更因为她积极、进取！



姿势决定高低，态度决定成败，个性决定胜负。

一个精明的领导者，不只看你已经学会了多少，更看你未来能学到多少。

小雯虽然在口试的时候，撒了三个谎，但是她努力、拼命想办法补足，这种态度显示她可以造就。



要知道，许多老板特别欣赏那种敢于毛遂自荐的人。如同有些一天到晚只听四周人赞美的“领袖”，有一天突然冲来个不要命的，斗胆指摘“他”的不是，反能令“他”一惊，而重用对方。

你看过台北“故宫博物院”里的《折槛图》吗？画上描绘的是宋成帝时一个地方小官朱云，上书求见皇帝，请求皇帝赐他一把尚方宝剑，为国家除害。而那要杀的人，竟是皇帝的亲信，也是朱云的长官。

皇帝听了大怒，要御史把朱云抓下去杀掉，朱云抱着

栏杆，继续大鸣大放，把栏杆都折断了。幸亏有忠臣缓颊求情，才放朱云一马。

后来工人要修那折断的栏杆，皇帝居然说：“别换，用来纪念那敢直言的忠臣吧！”



请问，皇帝为什么态度一百八十度转变？

因为朱云的敢言，令他惊讶。

因为朱云是出于一片忠心。

更因为，他这样做，可以显示他是一个“察纳雅言”的好皇帝。

还有，你读过唐代骆宾王写的文章《为徐敬业讨武曌檄》吗？

那文章把武则天骂成惑主乱伦的蛇蝎毒妇。

当武则天看到文章的时候，一定气得七窍生烟，对不对？

错了！她气归气，居然问文章是谁写的，然后骂宰相：

“世上有这样的人才，怎么居然没发现，让他流落在外？”



告诉你！

愈是高高在上的人、愈是常听佞言的人，愈可能对那敢讲话、不按牌理出牌的人觉得“新鲜”，甚至有些“佩服”。

也正因为如此，许多莫名其妙，突然由“主子”旁边冒出来的人，都是这种不按牌理出牌的人。

没错！这世上有牌理，如同每个单位求才都有条件。

譬如规定三十五岁以下，身高一百七十公分以上。当你把履历寄去，上面写着三十七岁，一百六十八公分，他瞄一眼就扔掉了。

但是如果你硬是写合于条件，当你站在那主考官面前，却显示你“不凡的谈吐与气宇”的时候，他会叫你脱了鞋子，再去量身高吗？

还是说，他会查你的身份证，因为差一岁，就请你“走路”？

我曾经看过两个例子，一个是征人，一个是选美，只因为“那人”太杰出了、那“女孩”太漂亮了，当有人指责他们条件不合时，主办单位居然为此增加名额、改变

办法。



为了方便，为了避免一堆不合格的人来抢，求才的单位常不得不定个规矩。

征大学教授，可能规定要博士学位。但是你数数，有多少了不得的教授，连中学文凭都没有。

女孩子择偶，可能放出话去——一定要一百七十公分以上，硕士学位，有车阶级。

但是她真结婚了，你赴喜宴，吓一跳——那新郎不过一百六十五公分，大学毕业，骑摩托车。

连吃东西都如此。

有人说，他绝不吃两条腿的。

你给他端碗鸡汤，说用上好的材料加鱼翅，慢火煨出来的。

他先一口拒绝：“鸡是两条腿的，我不吃！”

你舀一勺递到他面前，说：“尝一小口！”

他尝了，一口又一口，最后把勺子抢过去，一大碗喝光，还要求再来一碗。

请问，前面这些人的原则都到哪里去了？



还有一点，是每个“上班族”都该知道的。

你一定听过这个故事，一位将军打仗，败了一次又一次，他给领袖写报告，说“我们屡战屡败”，被他的文书官改成“屡败屡战”，感觉就大不同了。

无论多么心胸宽大的老板，都是人，也都有情绪，哪个老板会欣赏还没出发，先认为不可能赢的部属呢？

我也亲耳听说，有一所美国大学要在两位招生部副主任中，选一个升上来做主任。

校长先问甲：“如果你当主任，你能保证下一年新生入学率提高百分之十吗？”

甲说：“不可能！因为婴儿潮过去了！市场竞争太大，不减少就已经不错了。”

校长又问乙。

乙想都不想，就答：“当然办得到！”

你猜，谁升了上去？

当然是乙。

说这故事的朋友对我表示，只怪甲是中国人，他很谦虚、很实在；而乙是美国白人，他知道怎么把大话说在前

面。

结果第二年，入学率果然没升反降。

问题是，那甲已经因为不高兴而离开了。校长能为此，再把乙拉下来吗？



别以为西方人实际。

没错！他们是会作退一步想。晴天办野宴，也先准备好遮雨的帐篷。

但是西方有西方的原则——

当中国人摆出满桌好菜，还谦说“没东西招待大家”的时候；西方人才端出两样，就不知吹了多少，说那是他家的拿手好菜。

每个人都有长有短。

有人只说自己的“短”，有人专讲自己的“长”；有人保守地评估，有人乐观地展望。

大家都没错，但听在别人的耳里，尤其听在主管的耳里，却有差别啊！

如果你一开始已经不求胜，已经没自信，谁还能信你呢？



在这个时代，你要懂得“适时而鸣”，更要懂得“卡位”。当你还不确定假期一定能出游的时候，可以先卡位，早早把机票和旅馆订下来。届时不能走，再退掉。（这在旅游界常是合法的。）

在这个人浮于事、僧多粥少的时代，你也要懂得“先上车，后补票”的卡位。

火车已经要开了，你是拼命往售票处跑，还是直接上车？

飞机已经要飞了，你是把车子停在停车场，因此误了班机与要事，还是找个路边不碍事的地方一停，宁可车子被吊走？

记住！

当你自信优势足以弥补缺点，或打破对方立下的规矩时，为了得到机会，你可以先卡位——硬上。

如同一个自认演技一流的演员，可以硬去打破规矩，报名参加不合自己条件的角色。

因为他知道，只要让他试了镜、亮了相，就算那角色他拿不到，也会令评审眼前一亮，以后得到别的角色。

他死心眼，不去试镜，则永远出不了头。

也如同你我都知道的神话故事——

小老鼠在牛已经要被选为生肖之首的时候，大胆一跳，上了牛背。

四周的人大吃一惊：“好大的老鼠。”

于是鼠成为了十二生肖的头头！

## 【后记】

# 在乱世迂回地前进

过去五年间，我接到许多读者的来信，问为什么不继续出《我不是教你诈》那样辛辣的处世书。我的回答是：大家可以看《爱不厌诈》和《点滴在心的处世艺术》啊！诈可以是善意的诈，使我们与相爱的人处得更好；诈也可以是双赢的诈，点滴在心地有许多默契。最重要的是，无论我写哪一本有关处世的书，出发点都不是负面的，在那些辛辣的背面都有“人情”。



《以诈止诈》也一样，如同书名，这本书强调的是怎么防诈，譬如防不肖职员贪污、防敏感的人多心、防商业情

报的走漏、防假古董商的欺骗、防老鸟的排挤、防商人的诡计，甚至连怎样中途离席、撕文件、拿皮包、写信封、换座位、选珠宝，这些小技巧都提到了。

当然书里也写到许多令人心寒的诈招，譬如政客怎么罗织罪名，搜集对手的“黑材料”；中间人怎样索取回扣，却又遮遮掩掩不明说；政党和解或公司合并时怎样牺牲老臣……只是希望大家在心寒之余，别忘了我提到的“行里的规矩、工作的伦理”、“留一条退路，保几分风骨”，以及“无弊则刚”。

最后我要对道学夫子们说声抱歉。无可否认，这本书里谈到许多欺瞒的小技巧，并建议那些孤掌难鸣的朋友，当别人都黑的时候，表面不必坚持白。因为可以同而不党、取而不贪，用迂回的方式实现崇高的理想。否则，连存活都办不到，又如何改变这个世界？



过去一年间，我出版了两本很重要的书。一本是计划了十年才完成的《花痴日记》，通过花草山水，谈天地间的理与人情。另一本《跨一步，就成功》则是把我特殊的记忆、作文和使用时间的方法，提供给年轻朋友。

我在这儿衷心地盼望喜欢我“处世书”的读者，也能看《花痴日记》，因为自然淘汰与万物争逐，能给我们的启发是——另一种“处世学”。也深盼老师们能看看《花痴日记》，并介绍给学生。不是我想炫耀自己博学，而是希望以此证明，在中学读到的许多看来没用的东西，能改变我们看世间万物的方法，且受用一辈子。

更希望自认驽钝的朋友，能读《跨一步，就成功》，看看我这个高中常常两科不及格、非靠补考不能过关的烂学生，怎么因为发现自己的“天才点”，而反败为胜。



过去一年，我也跑了许多地方，在中国大陆和马来西亚为公益团体作巡回演讲，带着一家人到贵州等地探视贫困的山村。无可讳言，这一路我见到许多可悲的现象，知道华人受到的不公平待遇，见到许多利益争逐下的丑陋。但我了解、谅解、化解，终于完成两个多月的行程。值得一提的是，我过去总以在台湾地区的收入帮助外地，而今居然能够以在马来西亚义卖有声书的收入，去祖国大陆建希望小学，又以在大陆卖书的收入捐给台湾的爱盲与慈济，再由慈济去帮助南亚海啸的灾民。

这是一个地球村，由于网络的发达，变得愈来愈小；也由于利益的纠葛变得愈来愈复杂。我深深希望如果有战争，能以战止战；如果有诈，能以诈止诈。

在这乱世，让我们一起迂回地朝理想的目标前进。

# 刘墉公益活动报告

(2004年11月1日至2005年11月30日)

一、兴建希望小学：本年度以大陆版税新捐建陕西华英小学、立钦小学、世骏小学、士恒小学，并补助贵州帆轩四小新建教室10000元人民币。连同以前的总计34所，落成启用30所。另捐赠贫寒助学金1000元人民币。

二、协助大陆盲人：以中国盲文出版社简体版有声书义卖收入捐赠残联400000元人民币，用做帮助盲人购买盲人电脑软件之用。

三、捐助台湾慈善团体：以大陆简体版《花痴日记》版税收入捐给慈济基金会新台币250000元，作为救助南亚海啸灾民之用。以台湾收入捐给联合劝募协会90000元。

以台湾收入捐给台南德兰启智中心15000元。以大陆简体版《从跌倒的地方站起来飞扬》及《在灵魂居住的地方》版税收入捐给爱盲文教基金会95000元。

四、支持东南亚侨教：以在马来西亚《星洲日报》、《南洋商报》、《中学生月刊》、《福报》之稿费收入捐给马来西亚“全国华文独立中学发展基金”共12090马币（合

新台币 107168 元)。以马来西亚七场巡回演讲为华校董事联合会总会募得 100000 马币 (依双溪大年演讲现场所捐支票数额计算 合新台币 886420 元)。

五、义赠图书及画卡：①捐赠马来西亚董总义卖画卡 2400 张。捐赠中国盲文出版社义卖画卡 3600 张。捐赠简体版图书 409 本给山西华塔寺悲善师父、诸暨市浩天图书馆及慈恩希望小学等。

(注 本报表系为征信而根据各公益团体之收据制作。)

# 刘墉的著作

文艺理论：

《中国绘画的符号》(《幼狮文艺》，1972)

《诗朗诵团体的建立与演出》(《联合报》。1981)

《花卉写生画法》(The Manner of Chinese Flower Painting, 中英文版，纽约水云斋，1983)

《山水写生画法》(Ten Thousand Mountains，中英文版，纽约水云斋，1984)

《翎毛花卉写生画法》(The Manner of Chinese Bird and Flower Painting，中英文版，纽约水云斋，1985)

《唐诗句典暨分析》(水云斋，1986)

《白云堂画论画法》(Inside The White Cloud Studio，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》(The Real Spirit of Nature，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》 (30集27万字 , 广电基金 , 1992)

《属于这个大时代的丽水精舍》( 太平洋文化基金专刊 , 1995)

#### 画册及录像带 :

《欧洲艺术巡礼》(“ 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 69张 , 水云斋 , 只供义卖 , 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 ,

2002, 2003, 2004, 2005)

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；马来西亚华校董事联合会总会，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，马来西亚华校董事联合会总会，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，水云斋，1998）

《在灵魂居住的地方》（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①》（水云斋，1973）

《萤窗小语②》（水云斋，1974，中山学术文化基金奖  
助）

《萤窗小语③》（水云斋，1975，中山学术文化基金奖  
助）

《萤窗小语④》（水云斋，1976）

《萤窗随笔》（诗画散文集 水云斋，1977）

《萤窗小语⑤》（水云斋，1978）

《萤窗小语⑥》（水云斋，1979）

《萤窗小语⑦》（水云斋，1982）

《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》（水云斋，1986）

《姜花》（水云斋，1986）

《超越自己》（水云斋，1989）

《四情》（水云斋，1989）

《创造自己》（水云斋，1990）

《纽约客谈》（水云斋，1990）

《肯定自己》（水云斋，1991）

《爱就注定了一生的漂泊》（水云斋，1991）

《人生的真相》（水云斋，1992）

《生死爱恨一念间》（水云斋，1992）

《冷眼看人生》（水云斋，1993）

《属于那个叛逆的年代》（改写刘轩原著，水云斋，1993）

《离合悲欢总是缘》（水云斋，1993）

《冲破人生的冰河》（水云斋，1994）

《做个飞翔的美梦》（水云斋，1994）

《把握我们有限的今生》（水云斋，1994）

《我不是教你诈①》（水云斋，1995）

《迎向开阔的人生》（水云斋，1995）

《在生命中追寻的爱》（水云斋，1995）

《生生世世未了缘》（水云斋，1996）

《抓住心灵的震颤》（水云斋，1996）

《我不是教你诈②》（水云斋，1996）

《寻找一个有苦难的天堂》（水云斋，1997）

《杀手正传》（水云斋，1997）

《在灵魂居住的地方？》（水云斋，1997）

《创造双赢的沟通》（与刘轩合著 水云斋，1997）

《攀上心中的巅峰》（水云斋，1998）

《我不是教你诈③》（水云斋，1998）

《对错都是为了爱》（水云斋，1998）

《做个快乐读书人》（水云斋，1999）

《一生能有多少爱》（水云斋，1999）

《你不可不知的人性①》（水云斋，1999）

《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》（水云斋，2000）

《爱何必百分百》（水云斋，2000）

《把话说到心窝里①》（水云斋，2000）

《你不可不知的人性②》（水云斋，2000）

《爱又何必矜持》（水云斋，2001）

《我不是教你诈④》（水云斋，2001）

《成长是一种美丽的疼痛》（水云斋，2001）

《因为年轻所以流浪》（超越，2001）

《把话说到心窝里②》（水云斋，2002）

《不要累死你的爱》（水云斋，2002）

《创造超越的人生》（水云斋，2002）

《捕梦网——生命的启示》（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》（水云斋，2003）

《母亲的伤痕》（水云斋，2003）

《爱原来可以如此豁达》（水云斋，2003）

《靠自己去成功》（水云斋，2003）

《爱不厌诈》（水云斋，2003）

《人就这么一辈子》（《萤窗小语》重编，超越，2003）

《该你出头了》（《萤窗小语⑤》重编，超越，2003）

《点滴在心的处世艺术》（水云斋，2004）

《爱 因为抓不住》（水云斋，2004）

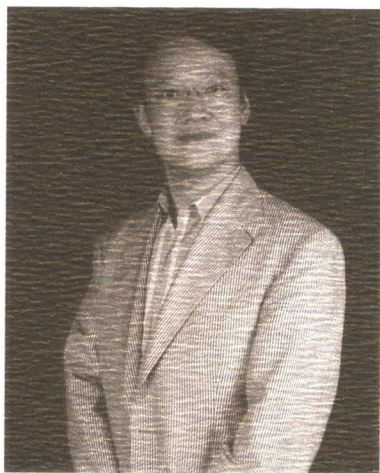
《点燃快乐的炉火》（水云斋，2004）

《平凡一点多好》（水云斋，2004）

《花痴日记》（水云斋，2005）

《跨一步 就成功》（水云斋，2005）

《爱为什么总矛盾》（水云斋，2005）



(刘国生 摄影)

## 刘 墉

画家、作家。一个很认真生活，总希望超越自己的人。曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学驻校艺术家、圣文森学院副教授。出版中英文著作六十余种，在世界各地举行个展近三十次。

创作的原则是『为自己说话，也为时代说话』；处世的原则是『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。

## 关于本书

刘墉先生的‘诈系列’图书一直深受读者喜爱，《以诈止诈》是“诈系列”的最新作品。作品更为辛辣、更为深刻地揭露了人性的本质；表达了刘墉先生“以战止战、以毒攻毒、以诈止诈”的思想，以及“愿战争带来的是和平，疫苗带来的是健康，诈带来的是坦诚与善良”的愿望。

全书共分十五章，每章聚焦一个主题。刘墉先生在书中全面地阐述了这样的概念：“我不是教你诈，是教你以诈止诈，免得你人在诈中不自知。前面被蒙，后面被骗，还以为遇上贵人，成了帮凶！”

过去五年间，刘墉先生用他在中国的版税已经帮助了两百多个大中学生就学，举办了帮助下岗工人子女的征文比赛，并捐建了薇薇希望小学等三十所学校。请认定刘墉先生的正版书，勿购买盗版品，使他在中国的公益活动能够推广得更多、更广。

欢迎读者浏览刘墉水云斋网站。

网址：<http://www.syzbooks.com>

我不是教你诈，  
是教你以诈止诈，  
免得你人在诈中不自知。  
前面被蒙，  
后面被骗，  
还以为遇上贵人，  
成了帮凶！

## 【前言】

# 人在诈中不知诈

每次看见年轻人穿不合身的西服，就让我想起自己做第一套西装的惨痛经历。

那一年我刚考上师大，母亲主动提出要为我做套西装。

我阿姨听说，立刻送来一套西装料，是街上一个陌生人卖给她的。陌生人自称刚由香港回来，带了几套上好的英国毛料子。没等我阿姨开口，就点燃火柴，烧西装料的一角，递到我阿姨面前，说：“您闻闻，有烧毛的焦味，保证是百分之百的羊毛。”

我阿姨问问价钱，还可以，就买下，再转手送我了。

我如获至宝，拿去一家西服店请师傅量身定做。母亲陪我一起去，不放心料子，问店家这料子好不好。

师傅说好极了，又讲因为要做得细，不好做，所以工钱不能省。

隔一个多礼拜，我去试装，觉得有点垮，师傅说可以调整。

问题是，调整完，穿上还是垮。更惨的是我第一天穿出去，同学居然笑问我是不是穿老爹的旧西装，一副衰相。

我又跑回西装店，问能不能改进。

没想到，师傅斜眼看看我，说：“够好啦！这种烂料子，能给你缝出来已经不错了。”

我大吃一惊，问他：“你不是说料子很好吗？”

他又一笑：“很好！当然很好，那总是块料子啊！”又说，“你来做西装，我是裁缝，只管做，赚你裁缝的钱。我这儿有那么多好料子，谁让你不在这儿买？”

我火了，问他：“如果我拿张纸来，你也做？”

“对！”他眼一瞪，“只要能裁、能缝，我就做。”

我后来想通了，他明知料子差，我阿姨被骗了，可是他不说明，因为他说了，我也许就不做了，使他赚不到裁缝钱。

于是，我阿姨被骗第一次，我被骗第二次。



每次听说有人住院好一阵子，不得不转院，就让我想起在我九岁时去世的父亲。

记忆中，他初病时，我每次去医院，都看见医生护士跟他散步聊天、有说有笑，好像一点没事，隔天就能回家。

只是病况一天天严重，“切片”再“切片”，“化验”再“化验”，直到癌细胞扩散了，才不得不转到当时最好的“中心诊所”。

父亲死后，母亲常一边咧着嘴痛哭，一边骂：“都怪那混账医院啊！”

母亲后来有一天问我：“你知道××医院为什么明明应付不了那病，却硬留你爸爸吗？”

我摇头。

“因为你爸爸住头等病房，多待一天，他们就多赚一天。”母亲说着，又掉下眼泪，“你可怜的老子，先被骗了住院钱，又被骗得丧了命！”



刚到美国不久，有一天，家里电视坏了，我就打电话

请人来修。

来的人把电视拆开来检查，没多久，摘出一个零件，说“坏了”，得换新的。

我问多少钱，他说要打电话回公司问，接着拨电话，报来的价钱吓我一跳。

“你可以不换，把这个扔了，再买一台啊！”维修的人说，“只是你要想想划不划算。而且如果不换，今天就要收服务费。”

我一算，买新电视得多花一百多块美金，加上服务费，共两百多，就问他：“换了之后，能用多久？”

他说应该很久，我就换了。

事隔四年，我搬了家，另一台电视也坏了，找维修，来的居然是同一个人，坏的居然是同一样东西。

他又打电话问公司，报来的价钱又是“不上不下”。

我没换，正巧隔天有个学电机的朋友来，居然只花十块钱买个小零件，就修好了。

朋友笑说我差点上了当，还说他家电视也出过毛病，他懒得自己动手，找维修人员，结果跟我一样，也说要换个重要零件。

“当时我看出来不对劲，听说他要借电话，我就躲到分

机偷听。”朋友说：“你猜他们说什么？”

看我不懂，他笑道：“这边这个拿着零件，装模作样，故意报出型号。那边那个却在开玩笑，骂一串猪生狗养的脏话。挂了电话，这边这个还演戏，说公司查了，要两百多块。”

我笑骂那朋友违法偷听电话，是“非法搜证”。

却见朋友一笑：

“我不诈，怎能抓到他的诈？我不抓到他的诈，又怎能让你不被骗呢？”



年过半百，我愈来愈发现，这世上处处有诈，只是大家多半看不出来。于是一人上当，还带着一串人上当；一个人买了假古董，还当做传家宝，传给子子孙孙；一人赌博遇上老千，还帮着老千把别的“肥羊”带去宰杀。一人听信股市作手的话，还急着告诉亲友，一起跳入陷阱。

更可悲的，愈是发不出声音，或出声也没人听的平常百姓，愈容易前面被蒙，后面被骗，还以为遇上贵人、讨到好处，成为帮凶。



如我那朋友说的——“我不诈，怎能抓到他的诈？”这本书就是在这理念下写成。从负面看，其中许多“诈术”，都能成为不肖者的参考资料；但是由正面看，如果读者能因此提高警觉，不是如同注射以病毒做的疫苗，却能防病毒救人命吗？

所以我要说，这本书是——

以战止战、以毒攻毒、以诈止诈。

愿战争带来的是和平，疫苗带来的是健康，诈带来的是坦诚与善良！