

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

我不是教你诈



第一部

打听人机的人，易招人怨。

泄漏天机的人，易遭天遣。

好个知心朋友“可是我菜都买好了……好吧！谢谢……再……”小英的“再见”还没说完，对方挂了电话。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？”一双手伸过来，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，看了看这位已近中年的女人，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，这也是小英从没经验过的，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，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！”小英忍不住地冲到唐小姐面前，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。”又是淡淡一笑，“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，然后兴匆匆地掏出个掌上形的小电脑，把我的名字和生日打进去，接着电脑的液晶荧幕上，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，一家人口，全弄清楚了。而且，”她神秘兮兮他说：“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，这就是我的高招哇！”从我这位学生的活，和前面的那个故事，我们知道，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，也可以用他们的秘密来交换你的秘密：甚至用“假秘密”换你的“真秘密”。

但是，我们也要知道，“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，都可能不心安。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，为了证明忠诚，要他去执行一个任务，或在械斗杀人时，把枪交给新手，叫他“补”那是要命的一枪。

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。

如果事情真这么单纯倒好了，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，只怕你也要倒楣，那一枪可能就落在你的头上，就算对方没有枪，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，我们要知道，不论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，那没什么好处，你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在秘密传递的过程中，又会产生许多副作用。

（请接着看下面的故事。）

方太太的秘密

“方太太最近情绪好像不怎么好。”几位平常一块买菜聊天的太太，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？她好象背上流血了。”小丫头没听见，一溜，又进了里屋。方太太他好象没看见，继续钩她桌巾。

“不对呀！”李太太推推方太太：“我刚才看见，你女儿背上好象有一大片红。”“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，从出生就有一大块原砂红的胎记。医生原来说，过两年就会自己消失。可是，现在过三年了，一点都没退。最近医生改了口，说那是永久的胎记，要跟我女儿一辈子了。”叹口气：“我最近就为这事不开心。想想，一个女子，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！厂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，满脸孤疑地问：“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，干她屁事？我非找她算帐不可！”

（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？还是方太太自己说的？在方太太心中，又认为是谁说的？这正是本文所要讨论的。

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。

所以，当你泄漏自己或别人的一部分秘密时，也等于泄漏了全部。

更糟糕的一件事，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，即使同桌也绝不谈公事。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”，而且自己全盘托出。单凭李太太讲的那一句，大家又能知道多少？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。”

王老虎上任

记住，这世界上许多人会问你对第三者的看法。他的目的，可以是调查，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，最好不要传话；能不套话，最好不要套话。能不涉入“背后的批评”，最好不要涉入。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。

丢脸有理

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，气是更大了，一下子满脸胀得通红。

“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、高材生，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，明明你最懂机器，根本可以由你来介绍，你为什么不说话，还不断问你处长。

他懂个屁！”“他懂个屁？”小王停一下，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，不显示自己的小王，则懂得了做人的三昧。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，由小王这个内行代力解说，绝对是当然的事。但是，当自己的主管也是内行人的时候，小王抢在前面说话，不但是抢风头，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；明明知道对方并不懂，却说。

“相信您一定是内行，知道……”然后，把自己要推销的观念说出来。这样做，要比说“你要知道……”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，需要人指点。

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，表现老师”，问题是，那毕竟是他老师啊。

谈到这儿，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作研究呢？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，是那些将军战犯，为什么不是杀人的小兵？我曾经看过一个博士论文口试之后，指导教授对通过口试的学生，很客气他说：“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，这个社会好象许多果园，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。

我们自鸣得意的时候，千万不能忘本。

当然，人际之间的进退，是有很大技巧的，有些技巧近于不合理，甚至可以称为技巧。

譬如，当古代皇帝御驾亲征的时候，即使正与敌人对阵的将军，可以一举把敌人击溃，不必再劳动皇帝，但是只要听说御驾要亲征，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，让敌人缓口气，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，要浪费多少公禄？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。因为你的将军衔，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，小王后来还当了处长。

疫苗丑闻

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，就是表示敬意、表示礼貌、表示尊重。

对方是怎样的身份，你再送怎样的礼。怎样的礼，也正可以表示受礼者在送礼者心中的份量。

相对地，有多少能力，送多少礼。如果你没有那个份量，那心胸，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。

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作足。

举起来，扔下去

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。

众“妄”所归

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。

第二部

卖瓜瓜不甜

我对工作伦理的结论是：

无论你是主管或部属，永远要记得——

第一，要遵守职业道德，维护顾客的权益。

第二，要严守职位的分际，在什么职位，做什么主、说什么话。

第三，要尽忠职守，维护工作岗位和工作伙伴的权益，千万别吃里扒外、通奸资敌。

唯有人人遵守工作的伦理，人际才能有共信，事业才能有共荣，社会才能有进步。

当蜜月过去的时候

想想，如果你在朋友欠你小钱的时候，就趁他领年节奖金，暗示他还，甚至故意作个低姿势，说自己出了点事，急需。

钱的数目少，拿出来轻松愉快，他当然会还。

如此，有借有还，朋友之间既有“通财之义”，也有“还钱之信”，永远是好朋友，怎会沦落到避不见面的地步呢？俗话说得好——“债多人不愁”。

债多而不愁的人，不是有能力还债，而是“一翻两瞪眼”——要钱没有。要命一条。他由拉下脸来借钱，到拉下门来躲债，最后则是拉下自尊赖皮。

失败到绝望的时候，就自暴自弃，这是人的天性。不论做生意、带部属、交朋友，希望能有群子之交，就要时时注意“怎么维护对方的自尊”。

这世上无论进化或腐化，都是慢慢发生的。唯有建立制度、情理分明的人，能够像设有红绿灯和安全岛的道路，不但走得快，而且少出事。

记住！农业时代，那种“一诺千金”的时代过去了，要做长久的朋友、长久的生意，你要有维护对方尊严的技巧，与绝不妥协的原则。

万里寻画记

见猎心喜，却又因为心喜过度，而丧失了原有的判断力。这是每个人都有的毛病。

我们总是想别人没自己聪明，而在下棋时，希望对方不要看出我们的弱点。如果对方真没看出来，而走了另一步时，我们则暗自心喜。

岂知，如果对方是高手，他也可能正设下这个陷阱，让我们把注意力放在上面，而忽略自己另一个更大的弱点。

五折大采购

我们更要了解一件事，就是人性。

既然有“以为小角落就比较安全的蚊子”，也就有“专在小角落下网的蜘蛛”。凭什么只能你聪明，别人就不能对准你心理的弱点呢？如果他是“三年不开张，开张吃三年”，好不容易有你这条肥虫上网，就更会好好“吃”你了。

所以，你可以放心自己家门边的小店，认定他比较便宜。（因为他今天骗了你，明天你再也不上门，甚至可以到四邻去告他。）却绝不可相信旅游区，尤其是异国的商家，免得被他们“连肉带骨”地吃掉。

后来居上的小董

人们失败，常因为不能替对方想。

许多人写信，不但龙飞凤舞地签名，而且龙飞凤舞地写地址，他以为自己滚瓜烂熟的地址，也应该是别人熟悉的东西，岂知可能因此，而接不到回信。

许多人在投稿时，也字迹潦草。当他写一般文句的时候，上下文串起来，主编还能“猜”到，但是当他写地名、人名或专有名词的时候，难道还要忙碌的主编去翻百科全书吗？...他常因此被退稿。

好个豪爽的大汉

我必须强调，这世界上有些人是开“合理标”，有些人是开“最低标”。

开“合理标”的人，先算好大约应该需要的工本费和利润，来投标的人，要价过高，他固然不取。如果报价太低，他也不取。道理是——那么低的价钱，不可能做得好。

至于开“最低标”的，则是只要东西看起来差不多，推算得便宜，就买谁的。岂知生意人，往往看准这一点，先以最低价，抢下这笔生意，再一步步要你追加预算。

“对不起！物价上涨了。”“对不起！碰到流沙层了！”“对不起，我这样做，一定自己先倒，我做不下去了。”碰到这种状况，你是要拿“约”修理他，还是跟他妥协？何况许多民间的交易，像小郭的屋顶，根本没有什么“约”。

除了交易，人事也一样。

包在我身上

从政的人常说，先不要考虑开出去的政见支票能不能兑现，而要知道，如果得不到政权，就连半个政见也无法兑现。

在人生的战场上，无可否认的：当两个人战斗，只有一把枪，谁先抢到枪，就可以用枪把对方撂倒。

既然对方倒了，就不再有人和你争；既然没人跟你争，就连指责你当初不择手段“抢枪的声音”，也不再会出现。

半个也跑不掉

当你不会用人的时候，不但是用错了人，而且会失去人。失去的那人，更可能成为你的敌人。

当你让下面人抢位于的时候，他不但抢到自己的位子，而且可能抢到你身边的位子。

进一步，他可以抢你的位子；退一步，他可能挡住你的视线，使你看不清周遭的情况。

看不清周遭是最危险的，当你总是跟某人合作，而不随时出去了解市场和比价时，你很可能有一大发现，这老朋友算你的价钱，比别人都贵。

不是他涨了，是别人跌了。他却因为你总是“照以前的方式”，而没有主动通知你降价。

要糟的是，当你不去要求他，他也会在伺候你的时候，因为缺乏跟外界的接触，少了比较的机会，“你们”很可能一起老化、一起落伍。

此外，商人多半知道在老板那种“吃不下，含在嘴里也好”的道理。当你不够灵活，不去监督的时候，他们就吃定你，绑定你，甚至在必要时——牺牲你！

而且使你明明被牺牲了，还觉得他够朋友。

全靠老同学

情与法的关系非常微妙。法看来是硬的，情看来是软的。但法是人定的，也由人执行。

执行的人有情，这法就有了弹性。

更进一步说，当法愈严苛，愈不合人情的时候，那执行的人，就可能变得愈重要。

法，一定要合理，不合理的法要修，而不能用“人情的执行从宽”来补偿。

因为在这执法从宽中，不但不能真正地“执法”，而且造成许多弊端。

同样的道理，如果你发现别人要你签不合理或你办不到的约，你必须知道，从签约的那一刻起，除非你够大、够硬，否则每一个搅局的小鬼，都可能处理你。

情与法的不够分明，是我们社会的通病。

许多人在这当中得了好处，许多人被这样吃死。

记住！

你可以要求修法，不可以故意违法。只有当“法”能公正、合理的时候；执法才可能严明、弊端才可能减少。

当法律放假的时候

许多人，在人生地不熟的情况下，只因缺少这分机智，为保住“身外之物”而抵抗，结果造成悲剧。

不错！东西是你的，他凭什么要抢？你当然可以反抗。但你也要知道，当东西是你的，群众是他的，而你势单力孤的时候，东西也可以变成他的。

孔子说“危邦不入、乱邦不居”，“邦无道，危行言孙”，就是这个道理。当你不小心进入“危邦”或“乱邦”，就必须认清情势，明哲保身地想办法“全身而退”。再在全身而退之后，想办法“平反”。

记住！不要在必输的情况下逞英雄，也不必在无理的环境中讲理。

否则，你就永远没有讲理的机会了。

扒手请上钩

我们要知道，贼也是人，也有自尊。他可以失手被捕，只怪自己“手艺”差。但是，当他发现上了你的钩时，是他斗智输给你，他的面子就挂不住了。

你愈是弱小，赢了他，他愈觉得丢人，他愈可能对你不利。

所以，聪明人，除非有万全的准备，即使发现了贼，也要按兵不动，甚至故意咳嗽两声，留上条路给贼出去，再看准了他，以后动手。

孙子兵法上说“围师必阙”就是这个道理。把敌人围住的时候，与其让他作“困兽之斗”，跟你正面拼命，不如留个缺口，让他由那里逃跑，在他落荒而逃的时候，从后面追击。

想想！是正面与你拼命的敌人容易对付，还是正在逃跑的“背面露出来”的敌人容易对付？当然是后者！

于是，你忍一时，仿佛为他留条生路，反而能自己不伤一卒，把他歼灭。

相反地，你也要知道——如果有一天，你与别人争斗，人家故意闪开，可能正是等你把弱点露得更大些，好将你彻底摧毁。

那看来像“一念之仁”的，其实是“百谋之毒”。

所以，即使你在逃的时候，也应该有组织，有戒备地，以面对敌人的姿势离开。

何必逼人太甚

我们常批评人“不识相”。

“不识相”就是不懂得看面子，别人给脸的时候不要脸；别人给台阶的时候，又不顺着台阶下。

同样地，当别人要脸、要台阶的时候，你不给他，也是“不识相”，因

为你造成彼此的尴尬。

要知道，每个“吹牛”都是一种谎言；每个魔术都是一种谎术；每个托词，都是一种谎话。

这些“谎”，多半没有恶意，而是为了表现，为了面子，你何必去戳穿呢？他知道你有数，却不去戳穿，一定心存感激。相反地，他希望找个借口开脱，你硬是挡着不让，他也一定加倍恨你。

成长，使人能看透谎言，看穿骗局。

成熟，也使人能知道什么时候不戳穿谎言，什么时候不戳穿骗局。

如同用兵，你只是留个缺口。

你可以追杀他，使他全部落网；也可以放他走，让他感激你，成为未来的朋友。

避免正面的冲突，是处世的重要技巧。

第五纵队成军记

世上的情形就这么妙。你会发现人们似乎有一种特殊的第六感，把那些蛛丝马迹设法联想在一起，开始猜、开始问，并且由对方的反应中归纳，最后得到结论。

多残酷啊！只是没办法，为了减少阻力和“对彼此的伤害”他不得不这么做。换成你，你难道不会这么做吗？现在，你就更可以了解，为什么无论人事、政策、成交、邦交的消息，都不能提早走漏。而明明第二天就会发生的事、当事人还故作惊讶他说：“不要胡说，完全不可能！”你也必须由前面的故事和论述中，得到教训——即使你百分之百确定，也不能在言谈或任何行动上表现出来，即使那“掩不住的喜色”，都不可有。否则，你就可能空欢喜一场。

相对地，如果你是得到消息的那个“关键人物”，你也最好别说。因为当你“爱现”的时候，也可能给自己找大了麻烦。

通神的小尤

因此，如果你是小民，要知道那些自吹“有内线”的人，常是假的。你托他，不但可能吃亏，还可能把事情弄得更糟。

如果你是当权的长官，更要知道，每个在你身边打听消息的人，一转身，就可以把小消息扩大，然后成为“买办”，获得利益，甚至使你背上黑锅。

当然，在这世界上，哪个角落都有真通天的人。愈是“人治”的国家，这种人愈多；愈是“法治”的国家，这种人愈少。但即使在最法治的国家，消息的提早走漏，还是可能造成意想不到的结果。

临门被他踢一脚

人都有这个毛病——心里藏不住话，尤其当自己对别人有恩的时候，更巴不得对方早早知道。许多人事、生意的消息，都是这样提早曝光，结果坏了大事，或被人抢了功劳。

应该知道，如果发现你的公司或长官，已经主动考虑你希望却没说出的事，你千万不可躁进，当你以为“开个口”，可能使事情发展得更快时，很可能反而失去将到手的東西。

走下山头的时候

如果你不希望看到下面人见风转舵、一一离开的场面，就绝对不能早早让下面的人，感觉到“风向变了”。

他们跟着你，你变了，是你对不起他们，是你令他们失望，在你已经失势的时候，千万不要给他们太多反弹的机会。

尤其是，当你在“想继续”与“不想继续”的时候，更不可以露出一丁点“倦勤”的样子。否则，你不但不能光荣地“主动走下台”，反而会变成难堪地“被逼下台”。

这当中，有多大的差距啊！

我觉得有必要。我认为每个人，无论你是长官或部属，政客或小民，都应该了解“不成熟的事不可说”的道理，许多人都由于不能做到这一点，不但坏了别人的好事，也坏了自己的好事。

老赵的镇馆之宝

在收藏界，这几乎已经成了一种当然的道理——由于你是新手，你理当缴学费，从“学习”中避免“上当”，也从“上当”之中“学习”。新手吃一次亏、学一次乖，渐渐变成老油条；又用老油条的本事把新手唬得一愣一愣。

大家为什么都这样作呢？道理很简单。

你既然废寝忘食沉迷其中，成为收藏家，成为“痴”，成为“癖”。

你当然爱那样东西，爱得要死。

这世上最大的问题，往往出在爱上。

当你看上一块玉、一个瓷器、一张画，举世只有那一件，你爱得要死，还会让给别人吗？一个人可以非常廉洁，绝不贪非分之财。但是当他爱物成痴的时候，看到那个物，就另当别论了。你绝不能用他“对钱”的态度，来推想他“对收藏”的态度。

因为钱随时可以赚到，那稀世的收藏品，却可遇而不可求。

如果你问我收藏东西最稳当的方法，我要建议：一，你可以请行家介绍，或直接向他购买“虽是上等货色，却非他看得上限的精品”。

既然他看不上限，就心中“无争”，也就能客观地为你着想。

二、如果你真打算收藏好东西，自己又不内行，你有两条路可走。

去国际知名的拍卖场，买“见诸图录”，也就是知道以前由谁收藏过，而且印在收藏目录的东西。

或先去宝石或古董鉴定班，好好学，学会之后，再自己出去，冷冷静静地买。

记住！这世界上，最难改变的是人性，最可能信任的是自己。

导游有礼

我说这许多，是告诉你什么是人性，我也建议你：如果介绍朋友到熟店去买东西（尤其是贵重的），应该当着朋友面，对店老板说：“这是我的好朋友，我不要任何好处，你把他当成我，尽量算便宜！”而当你后来居然像前面故事中小英一样，还是拿到回扣的时候，则应该还给朋友。

如果你是老板，要常注意来往厂商与你职员的关系。公是公、私是私，逢年过节厂商送点小礼，是人之常情。你理当让员工分享。

假使“他们”愈走愈近，你就要防止弊端。

如果你是职员。

我盼望你在这个浊世，作一济清流。当来往的商家要给你“不合理”的优待时，你要知道，那是不当得的好处。

郑重地告诉他，甚至在一开始为公家采购时，就对他说：“我不拿任何好处，既然我自己向你买东西，也不会要求特别的折扣。请你给我公司最便宜的价钱。”你必因此获得他的尊重，传到你老板的耳里，你更能获得重用。最要紧的是，由于你对道德的不妥协，使你能不遭受更大的诱惑。

我不是教你诈，是教你认清每个人，包括你自己的“人性”。

拳王与小女生的对决

同情弱者，是人的天性。在男女争斗的情况下，同情女性，也是人的天性。

人们会想，弱者明知打不过强者，为什么会反扑？当然是被逼急了！被逼迫的人，理当获得同情！

这就好比，当一只小猫扑向大狗时，无论小猫是不是在撒野，总能得到喝彩。

同样的道理，当比你弱小的人决定拼命，即使你的实力强得多，又有一百二十个道理支持你，也最好不要跟他正面冲突。

不错！你很强，你是可以一刀砍下他的头，而他顶多只能砍你一条腿。到头来，你一定赢，他一定死。

问题是，你非但赢得不光荣，而且当你断了一条腿之后，还能称得上英雄吗？

悲悯的悲哀

“别跟不要命的人斗！”当你发现对手，不惜牺牲他自己的生命、亲人的生命，或“第二生命”，而与你周旋到底的时候，就算你有理，也最好避一避。

当你发现一个人爱你，超过爱他自己，甚至为你不惜牺牲自己亲人的时候，也要好好想想，他会不会有一天牺牲你。

你愈是成功、强大、有钱、有名，愈要小心这些！

不好也不坏的人

想来想去，我发现，其实世上许多人，都是这种不好不坏的人。当你不小心的时候，他们会占你的便宜；当你跟他有了交情，他又可能对你付出。

我也发觉，在这瞬息万变的时代，每个人似乎都成了旅客，当你有一点陌生、有一点外行，或不懂得工作伦理的时候，人们在指导你之前，可能先欺负你。

本书的目的，正为提供这种教训——当你工作时，哪些立场必须站稳？当你有了人事的安排，为什么不能提早透漏？当你买东西比价时，为什么应该要求合理价，而非最低价？当你发现不利于自己的小征象时，为什么要早早反应？当你有倦勤之意时，为什么不能表现在外？当你做了法官、医生、老师、秘书、接待……你又有哪些工作上的禁忌？虽然表面看，都是令人挫折的故事，或透漏了一些人间的诈术，但背面所要探讨的，都是人与人的相处之道。

我要再一次强调，每个人都是“人”，都有着人性的贪婪、自私与温情，如同前面谈的那位司机和艺品店的老板。我们永远不能因为对方表现的良善，而忘记他也有人性的弱点。

更不可由于他一时的卑劣，而否定他可爱的一面。

《我不是教你诈》，比起前一集，诚然是较深也较辣地。我衷心盼望每位读者，能了解我写作本书的目的——我不是教你诈，是教你认清人性，不可因为他们的好，忘了他们的坏；不要因为他们恶，忘了他们的善。

