

# 上 篇

# 第一章

## 最后一场会议

我永远忘不了那个难忘的夜晚！

在那天晚上的聚会，我第一次见到了世界最伟大的传销领袖，就如同一些现在非常成功的传销商所说的一样，那天晚上是我生命的转折点，我的生活就此步上康庄大道。

我想，首先我必须告诉各位，当时我的生活是多么糟！

当时，我加入某一家传销公司已达四个月之久，但情况一直不好。事实上，这整件事根本就像是一个天大的闹剧。

当时与我共同使用过产品的朋友都同意：公司的产品确实不错，但是对我而言，问题是在我无法找到任何对这个事业机

会有兴趣的人；我以兼职的方式从事传销事业，每个星期工作约三十个小时。也就是说，我将每天晚上与大部分的周末时间都投注在我的传销事业。每个月 150 美元到 200 美元的零售利润，就是我所得到的全部代价。

我常告诉自己：“这真的是太可笑了！”

有一天，我的孩子们视我为陌生人，我的妻子生活得不快乐，而且与我之间的距离越来越远，就像她是住在阿拉斯加一样。非常清楚地，传销事业根本不适合我，而我也不适合当传销商。

我已经下定了决心：这是最后一次参加聚会了！

饭店的会议厅，如往常一般，挤满了人。当我走进房间时，我注意到，在房间前面，有一群特别多的人聚集，围绕着某个人。我拉着一位以前曾见过的传销商到一旁，指着那群人问道：“那个被众人围绕的人是谁？”

“喔 他是这世界上最伟大的传销商！”她指出，“你想要和他认识吗？”

“当然想！”我回答道。于是，她就带着我往那群人走过去。

那个被围绕在中间的人，有着令人惊讶的英俊容貌——全身上下经过刻意修饰，看起来像四十岁出头，穿着非常高尚、端庄，但是，一点都不让人觉得他是在炫耀。很明显地，他非常的成功，浑身上下都散发着成功的气息。

他的衣服一定非常昂贵：有真正钮孔的英国西装，非常棒的花领带，胸口的口袋稳稳躺着一条手帕，但是却又明显地衬

托出暗红色的领带。还有，如我所预期的情形，手腕上带着一个纯金的劳力士手表，在袖口引人注目。

我注意到，他的衬衫袖口，有英文字母缩写，字母缝线，颜色与衬衫颜色一模一样，非常精致而且别致的感觉。

就在这时候，围着他的人群出现一小条通路，我的朋友拉着我，挤进人群的最内圈。

这位最伟大的传销商，正聚精会神的倾听站在我正前方的女士的长篇大论，突然，他的眼光与我相遇。我看到他拍拍那位女士的肩膀，请她稍待一会儿，然后，正视我的眼睛。并且，和善的向我伸出手。而当时，我突然有些紧张。他说：

“嗨！真的非常高兴能见到你！”他告诉我他的名字，并询问我的名字。

这时候，我通常能够非常轻松的与人寒暄，并报上自己的名字。但是，那次的情形，完全出乎意料之外。我竟结结巴巴半天说不出话来，这是我二十五年来未曾发生的事；他握着我的手略加用力，询问道：“你好吗？”

我的回答非常传统，但我不记得我到底说了什么，只记得是像“我很好，谢谢你的关心！”之类的话。但是他反问我：“真的吗？这是真正的情形吗？”

在我还未有时间意会，礼貌性的去避开他的问题之前，我发现自己正在向他诉说，真实的情况有多糟！而他聚精会神倾听我的抱怨，那是一种我从未感受过的经验，我真的感觉到他在听我说话，是那种切身的感觉！

真是令人感到惊讶！

我告诉他有关我的传销事业、我的妻子，全盘托出，毫无隐瞒；而且我也告诉他，这是我最后一次参加这样的聚会了，因为我天生就不是做传销的料，我想我告诉他的是：“这不是我的事业！我根本就无法做！”

他一直都是面带微笑的看着我。突然间，我发现，我说话时，他从头到尾，都是握着我的手。他握了一下我的手，然后问我：“聚会结束之后，你有没有时间可以跟我聊聊？”

在我来不及细想，找到一个借口拒绝之前，我已经听到自己说：“天啊！那真是太好了！”

“天啊……”我听起来竟象一个十几岁的小男生。

他又微笑了，先向我道谢，并且约我散会之后见面。然后，转向先前同他讲话的女士，和她一起谈着走开，坐到讲台右方的前排座位上。

我则坐在会议厅的最后排座位，长久以来，那都是我的专属座位，因为我坐在那位子，觉得舒服、没有压力。而且我知道，那是隐藏自己的最佳场所。

在正式会议结束之后，一群群刚加入的新传销商，正雀跃与他们的推荐人准备离开，进行他们的会后会；而我则准备取我的大衣，赴那位最伟大的传销商的约。一抬头，看到他正迎面走过来，脸上依旧带着充满温暖的微笑，我指着他的笑脸，道：“你知道吗？假若我可以找到包装你微笑的方法，我就拥有最完美的产品，而在几个星期之内，我会成为百万富翁。”

他的笑声来的非常快，而且大声，笑声随即扩散到整个会议厅，而那些要离开的人，都转身望着我们，我当时非常难为情。

“太棒了！”他叫道：“谢谢 我的笑容真的很不错 对不对？我告诉你，其实，这个笑容是我在镜子前，一步步修正之后，才修炼出来的，而且我并不是任何时间都有如此的笑容。”

“是的，”他继续：“我为有如此的笑容感到骄傲！”然后他笑的更开心了，“这也让我感到非常棒！”

“走吧！”他一边说，一边挽起我的手臂，走向大门，“我们去喝咖啡，也找些吃的东西，你吃过晚餐了吗？”

我告诉他，我在聚会之前抓了一包豆子。

“类似的东西，”我回答：“在楼下的礼品店买的。”

“我自己就在那里吃晚餐，”他表示：“那里的食物与服务都不太好，餐点选择很有限，而且价钱也很高。”他笑着说：“你知道吗？那个礼品店真的是个令人失望的店！”

我也笑着同意他的说法，和他在一起，我感觉非常好；他真的在一个非常短的时间内，改变了我的感觉。

“那么，你现在最想吃什么？”他问道。

在我可以礼貌性的回答——不是真正的想法——之前，他又开口了：“这是个非常诚恳、认真的问题，就现在这个时刻而言，你最想吃些什么？”

我深深的吸了一口气，说：“意大利菜。”

“很好！”他说，“我也有同感，我可否带你到一个我自己非

常喜爱的地方？从这里去只要十分钟。”

“开你的车 或我的车？”我问。

“开我的好了！”他回答，“车就停在门口。”

我不知道我预期这位全世界最伟大的传销商开什么样的车子：国外进口，当然是非常昂贵。当我看见门房开来给他的车，我猜是七十年代中期福特的卡车，简单漆成灰色，我非常惊讶！

我猜他看到我脸上的失望或其他的感觉，他笑着问我：“看起来，你期待的不是这辆卡车！”

“是的！”

“那你预期的是什么样的车子？”

“我也不确定，……奔驰，……保时捷，……劳斯莱斯，……或其他较昂贵的车子。”

他的笑声又再次散布在饭店的入口处，这个人似乎不是用嘴笑，而是由脚指头开始笑，而站在一旁的门房也在笑。

“其实，你刚刚提到的车子我都有，但是我最喜欢我的这辆卡车，你知道，山姆·华顿(Sam Walton)是全美国的首富，据说拥有价值两亿两千万的财产，但是，他也开卡车；假若，这对山姆叔叔而言已经够好了，……？”他并没有继续把话说完。

他交给门房一张十元的钞票，向他道谢，并希望能够很快地再见面。然后，突然停步，仿佛记起什么事情，转身问那位年轻人：“克里斯，你的传销事业发展得如何？”

这位年轻的门房，看起来像个大大学生，回答道：“谢谢你，我的事业发展的不错，我上个月已经晋升督导了！非常感谢你

将我介绍给芭芭拉，她是最棒的人！”

“很好！”最伟大的传销商表示，“克里斯，你非常努力工作，而且很聪明，所以你一定成功的！那你的下一步是什么？”

这个年轻人想了一下，说：“我会继续待在这个旅馆工作，也许一个月，也许三个月；你告诉我有关这个旅馆的事情，都是正确的。”这个年轻人仰头注视着这栋旅馆。他又说：“我在这里遇见了一些最棒的人，我有一些想要去旅行的地方；我们有一群人要到圣·安东尼 我想 我会跟大家一起去几个月 之后，谁知道？德国……也许日本？”

“让我知道你的计划，我在日本有一些认识的人，你也许有兴趣见见他们。”我的新朋友提议。

“谢谢！有需要，我一定请你帮忙。”这个年轻人诚恳的回答，而我可以从他的音调判断出来，他一定会到日本去的！

“晚安，克里斯。”最伟大的传销家由车窗挥挥手，我们就离开了。

在前往餐厅的路上，我们闲聊了一下。事实上，他只是不断的发问，我则滔滔不绝。

他问我住那里……在市区的那一区……邻居都是那些人……房子是什么样子……孩子喜不喜欢那个房子……他们的学校好不好之类的问题，我不是故意要将情形描述的像是质询，而且事实也不是如此。只是，他似乎非常好奇，对我非常有兴趣，而且让人很容易就与他聊起来。在往餐厅的路上的十分钟，我告诉他，有关我的生活与家人，而我说的，比我过去几十年说

的还要多。

当我们到达餐厅时，有一位穿制服的人走出来，热情的问候我们，并帮我开车门，问我是不是第一次到他们的餐厅。

我给他一个肯定的回答。他开始对我说很高兴见到我，并且希望我会喜欢我的晚餐。然后又给了我一个建议，假如我喜欢吃新鲜的鱼，他极力推荐我享用鲷鱼特餐。

我向他道谢，但觉得有些不自在，因为我并不习惯别人如此的对待我，尤其是像这种一流的接待。

有一位领班带着我们走进餐厅，最伟大的传销商，看起来像是餐厅的上等贵宾。而且我也注意到，在往座位的路上，最伟大的传销商不断的与服务生及顾客微笑、打招呼，直到我们坐下，我告诉他：“你跟我，真的是两个不同世界的人！”

“怎么说？”他问。

“在这里的每个人都充满微笑、温馨，与和善……你似乎认识在座的每一个人，而每一个人也都认识你，并且喜欢你。你是不是这家餐厅的老板，还是有其他原因？”

他又是一阵大笑，我发现，我对他的笑，已经不再那么敏感了。

“你告诉我，”他收起笑容，问我，“当这些你说的‘微笑和温馨’发生时，这里给你什么样的感受？”

这是什么样的问题！“这里？”我问；“你是什么意思？”

“这里表示餐厅里，我们周围的空气，气氛，你注意到什么？”

我深深的吸一口气——而且我也渐渐地习惯他那特别的问

话方式——所以，我仔细想了一下，回答他：“我感觉到嫉妒，而且也很好奇！我想知道，我要如何做才能拥有像你这样的生活？”

我们的晚餐持续了两个多小时——这是我吃过最好的食物，也是说过最多话的时候。他所做的事情就只是对我提问题，“你告诉我多一点关于……‘或是’关于那件事，你能不能再多说点？”而我所做的事情，就是将从未曾与别人——甚至我的妻子——分享的秘密全部都告诉他！

在晚餐交谈时，有几次他提出问题，只是要确定他了解我想表达的意思，但是，对我而言，其中还是有些非常奇怪的情况。例如说，有时候他会问我某件事是不是真的，而在所有的谈话中，我并没有真正提到那件事情。

我知道，我的描述并不清楚，对不对？但我可以举一个例子，让你明白。

我曾谈到我最早在麻州剑桥的一家电脑公司有一份工作，称它为一家“公司”是有些牵强，因为事实上，只是一群年轻人——被称为“破坏者”——在电脑刚发明的早期一起混日子；对我而言，那是一段非常振奋的时期：工作充满乐趣，周围的人都非常狂热——聪明而且有动力，回想那一段日子，我真的是非常惬意。

他问我，“所以你是位拓荒者，是先锋？”

现在，你知道我刚刚说的是什么意思了吧！

“先锋？”我反问他，“不，我不是先锋，我只是从其中得到

许多乐趣——那是电脑早期的开发时期，我们只是玩玩而已！”

“有任何人曾做过相同的事吗？”他问我。

我猜，我认为没有，而我也告诉他同样的答案。

然后他又说：“所以，我说你是个先锋？”

我一定是满脸奇怪的看着他，因为他将身体往后靠到椅背上，突然又笑出来，不过，我已经不再会为这些笑声感到尴尬。而餐厅里的其他人，似乎也不觉得他的笑声有什么不妥；当他的笑声出现时，其他人只会转向他，对他微笑，然后回到自己原来的谈话中。

“呵……天啊！”我结结巴巴的说，“你真是有办法，你能让我解除全身的防御系统！在你面前，我无所遁形。好吧，在那个时候，就某一方面来说……我应该是一个先锋。”

他看起来有些吃惊，问道：“……那个时候 现在不是吗？”

他是根本不可理喻？或是有其他原因？“好！”我显示出有一点点烦躁，“我现在也还是一个先锋，只是，我好像把篷车弄丢了……”当我说这些话时，我有一个强烈的感觉，我知道他下一句要说什么：一定是有关“交通工具”，我非常确定。

但是，他什么话都没有说。

一片沉寂。

我觉得非常不妥。

最后，他开口问：“你刚刚在想什么？”

“想什么？”我反问他——好像有点儿反应太快了 然后 我举起手，摇摇头，说：“不，等一下，我知道你问的是什么，只

是……嗯，我……我不知道。”

“你说这样发展下去结果会如何？”我问他，“我的意思是：你一直对我提出问题，并且对我说一些从来没有人对我说过的事情，而这些事情让我不得不停止，我不知道该对你说什么……甚至不知道该思考些什么。”

他还是没说一句话，只是身体微微的往前倾，稍稍将头转向右边，面向我，好像是为了要确定他会听到我所说的每一个字。可以这么形容他：期待着，好像他正全身贯注的倾听我下一句话会是什么；入神的，好像他对我所说的话已经完全接受，虽然他还不知道我会说些什么；这让我感到很自在，同时又解除警戒系统。

我觉得我快要窒息了，心中所有的感觉全部涌上来，很强烈，而且非常重要的感觉，突然间，我觉得非常伤心。

“我只是想要成功！”我情绪激动，说话略为不清楚。“我已经非常厌倦这是日复一日同样的生活……厌倦我没有足够的钱去做我想作的事，或给我的妻子与孩子他们应该有的东西，像狄斯尼乐园。”我说，“我想要带我的孩子到狄斯尼乐园，去大峡谷；我想要自由自在；我想要有时间……有创意……有控制权……而且，是的，我想要成为一个先驱，一个领先者，因为我喜欢那种感觉！”

“但是……？”他轻声地问。

“但是，我不知道如何才能达到这些目标。”我接着说，而我相信，当时我一定听起来像在哭喊，“我早就听过那些要培养

正面，积极思考及态度的演说；不下一百次，或者一千次，对我就是没有用，传销对我也没有用，或者我应该说，我不适合传销，事情就是这样。”

“我看过其他人加入传销事业，很多人，所以我知道，这是个可行的方法，而且我也知道，他们并没有比我聪明，比我优秀，或工作比我更努力；只是，我好像没有办法，让事情如我所愿，我试过了，我真的尝试过了：我努力的打电话……联络我可以联系上的人，就是没能成功！”

我失望地看着他，问道：“我到底是那里做错了？”

他将头靠回椅背上，抬头看着天花板，肩膀上下动动，又深又长的吸了一口气，然后将眼光停驻在我的脸上。

“让我向你展示，我是如何从事这个事业，你觉得如何？”

“你在开玩笑吗？”我大声问，声音大到餐厅里的每个人都转过头来看我们，“这个主意太棒了！”我依然惊叫，但极力将我的兴奋控制到最低极限。

“很好，”他说，“我们从明天开始 这里有一些我要你做的事情……”

他交给我一张纸，上面写了地址，告诉我，那是他住的地方，要我明天下午下班之后，到他的办公室找他；那个地址看起来像离市区约九十分钟的车程，于是我告诉他，我在六点三十分之前可以到达，他觉得那个时间正好。

然后，他伸手到他的公事包，取出来一个包裹，用一张墨绿色，光亮的纸包着，从它的大小和形状，我判断那是一本书。

“给你，”他说，同时将东西递给我；“这是你的作业，我希望你在明天我们见面之前读完，可以吗？”

“全部吗？”我问。

“对的！”他说，并装出很严格的样子，然后，自己忍不住地笑了，补充说：“不用担心，你很快就会读完的！”

他付了晚餐的费用，我向他道谢，而他却向餐厅里的每个人道谢。

他开车送回到今晚聚会的饭店，因为我的车子停在那附近。这次，换我发动问题攻势，问他住那里，他的房子、邻居……，在我问了四或五个问题之后，他转向我，微笑着说：“聪明的孩子，你学得可真快！”

我感觉非常棒！

他让我在停车场下车，道过晚安，他在卡车就消失在夜色中了！

我目送他离开，直到他的背影已经超出我的视线之外。然后，我打开车门，坐进车中，转动钥匙发动，暖车；我坐着不动，什么也不想的看着前面。

我突然想到，那本书呢？于是，我迫不及待的把书从夹克口袋中抽出来，打开包装纸，将正面向上，想看一下书名。虽然街灯非常朦胧，但是，烫金字的标题还是在墨绿色，上光的封面上非常明显，书名是：

《你不知道自己还知道什么！》

我非常兴奋的打开书，快速的翻了前面几页，在我翻了十

或十二页之后，我突然停住了，书上一个字都没有。

这本书的每一页都是空白的！

## 第二章

# 讲 真 话

第二天，时间过得就像蜗牛走路一样，非常的慢，反正那天是星期五，而每个星期五都是这样。

到下午三点三十分，我已经忍不住了。于是，决定离开办公室。我拿出他昨天在餐厅给我的那张地址，并拿出地图确定了下方位，就上路往市区北方开去。

我估计，会比约定时间提早一个小时到——如果我没有迷路。管他的！我心里想。我可以在车上看书，或听录音带；我想到他昨天给我的那本书，不禁失笑，就是它了！我如果太早到，就在车上看那本书，我越想笑得越大声了。

大约十分钟后，我已经开出市区，进入郊区了，再过二十分钟，我开车经过一个有一大片山坡绿地的农庄，座落在市区的北边，一整片就像个野餐用的绿色毛毯。

今天真是个好天气……是个可以开展览会的天气，就像很多明信片上的风景，也许也是个可以骑摩托车兜风的好日子，我心里想，并回想起从前的时光。

阳光非常灿烂，天上的白云又大又毛茸茸的，一路上，我都把云的形状和动物联想在一起；然后，我打开收音机，开始哼起歌来，突然，我注意到我刚刚所作的事，有些不好意思——但是，随即一想，当我自己一个人开车时，又怎会觉得难为情呢？我自己真是个奇怪的人！

根据昨天和他在路上的谈话，我大概知道他的房子是什么样子，他告诉我，一旦我开到哈克贝利街，看到右边有一道灰色，木头的长篱笆，就可以从树林中，看到他的房子，耸立在小山丘上，旁边有一个池塘。

我想，我没有迷路，路边就是那道木头篱笆，于是将车子开到路边，停下来。趴在方向盘上，由前面挡风玻璃望出去，想要仔细的看看那个房子和周围的土地。

我不知道那栋房子是那种建筑风格，不是有十字形木头装饰的都德式建筑。房子看起来像是英式建筑的风格：房子很大，却不会太过于富丽堂皇。但是，比起我以前曾参观过的房子，当然是非常壮观的，看起来像是建筑文摘（*Architectural Digest*）上，积架或劳斯莱斯汽车广告中的房子。