# 第二 谈判准备|谈判中的二十条妙计（17）

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-01-19

*应变计：如何适应人情关系的突然变化宋代罗大经《鹤林玉露·临事之智》中云：“大凡临事无大小，皆贵乎智。智者何?随机应变，足以得患济事者是也。”从一定意义上说，智者便是能随机应变，见风使舵之人。应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发...*

应变计：如何适应人情关系的突然变化

宋代罗大经《鹤林玉露·临事之智》中云：“大凡临事无大小，皆贵乎智。智者何?随机应变，足以得患济事者是也。”从一定意义上说，智者便是能随机应变，见风使舵之人。

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。具体一点说：应变从功用上讲不外乎保持主动和变被动为主动两种。

人们生活中所要应变的境遇，大致可分为四种情境：

①远虑：人无远虑，必有近忧，对远虑的应变是最具战略意义的应变。一个人只有高瞻远瞩，拿得起放得下，能屈会伸，才能争到主动地位。

②近忧：远虑不及，必生近忧;并且，即使深谋远虑，但由于外部形势变化莫测，也难免不生近忧，比如工作变迁带来的陌生交际环境等。

③处危：进化不解，酿成急祸，于是处危又是应变的一种境遇。处危应变，或虚张声势，或以攻为守，或将计就计，不一而足。通常而言，处危应变最能反映一个人的应变智谋和胆略。

④临机：这是一种随意、温和的情境，在这种情境下，善于见机行事，处世变通，是一个人在日常交际中人情操纵水平的重要表现。因此，这类应变是我们介绍的重点。

1.自圆其说的一流纠错术

大太监李莲英为人机灵、嘴巧，善于取悦于慈禧，这种机灵常常为慈禧和下属解脱困境。

慈禧爱看京戏，常以小恩小惠赏赐艺人一点东西。一次，她看完著名演员杨小楼的戏后，把他召到眼前，指着满桌子的糕点说：“这一些赐给你，带回去吧!”　　杨小楼叩头谢恩，他不想要糕点，便壮着胆子说：“叩谢老佛爷，这些尊贵之物，奴才不敢领，请……另外恩赐点……”

“要什么?”慈禧心情高兴，并未发怒。

杨小楼又叩头说：“老佛爷洪福齐天，不知可否赐个‘字’给奴才。”

慈禧听了，一时高兴，便让太监捧来笔墨纸砚。慈禧举笔一挥，就写了一个福字。

站在一旁的小王爷，看了慈禧写的字，悄悄地说：“福字是‘示’字旁，不是‘衣’字旁的呢!”杨小楼一看，这字写错了，若拿回去必遭人议论，岂非有欺君之罪，不拿回去也不好，慈禧一怒就要自己的命。要也不是，不要也不是，他一时急得直冒冷汗。

气氛一下子紧张起来，慈禧太后也觉得挺不好意思，既不想让杨小楼拿去错字，又不好意思再要过来。　　旁边的李莲英脑子一动，笑呵呵地说：“老佛爷之福，比世上任何人都要多出一‘点’呀!”杨小楼一听，脑筋转过弯来，连忙叩首道：“老佛爷福多，这万人之上之福，奴才怎么敢领呢!”慈禧正为下不了台而发愁，听这么一说，急忙顺水推舟，笑着说：“好吧，隔天再赐你吧!”就这样，李莲英为二人解脱了窘境。　　李莲英的应变巧在借题发挥，将错就错。对于错误生硬地扳正或否认，都是不圆熟的做法，借力使力把错误说“圆”方见应变的急或智。下面以即兴演讲中的纠错应变为例，说明自圆其说的巧妙所产生的效果。

①将错就错。即兴演讲是在某种特定的现实场景中进行的，它的现场效果，要受演讲者和听众两个方面的制约。一旦发生干扰，就可能造成演讲者无法预料的语言差错，而使自己陷入尴尬的境地。倘若出现这种情况，演讲者不妨将错就错，来一番即兴发挥，就会消除窘困，获得意想不到的现场效果。例如，一位节目主持人参加海南省狮子楼京剧团建团庆典，由于事先不了解情况，错把原本是花白头发的老汉——海南师范学院党委书记南新燕介绍成了“小姐”，面对全场哗然，她先向被介绍人真诚地道歉，然后侃侃而谈：您的名字实在是太有诗意了。我一见这三个字，立即想起了两句古诗：“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家。”这是一幅多么美的图画。今天，这里出现了类似的情景，京剧一度是流行在北方的戏曲，而现在，京剧从北到南，跨过琼州海峡，飞到了海南，而且在这里安家落户，这又是一幅多么美好的图画呀!　　这位主持人的应变能力实在让人叹服。她在表示“对不起，我是望文生义了”的歉意之后，语意一转，就即兴发挥起来，由自己的语言失误引出活动的话题，并进行了富有诗意的生动描述。这一将错就错的补救方式，赢得全场观众异乎寻常的热烈喝彩，就是十分自然的了。

③以正改错。在即兴演讲中，演讲者有时因为过于紧张或过于激动而造成口误，在这种情况下，演讲者既不可为了面子而置之不理，也不能因为自尊而掩饰错误，“最好的办法是按正确的讲法再讲一遍”(邵守义语)，也就是把错误改正过来。倘若能够根据现场的实际情况，有针对性地将正误对照起来巧作辨析，给听众的印象反而会更加深刻。例如，一位师范学校的班主任在新生入学后的第一次班会上即兴演讲，他说：同学们，大家好!你们从四面八方来到这所师范学校，开始了新的学习生活，我相信同学们一定会刻苦学习，不断进步。将来希望每一个同学都能成为合格的小学教师。不，应当这样说——希望将来每一个同学都能成为合格的小学教师。因为这希望是现实的，它表达的是我此刻的真实心情;而你们将来才会真正走上讲台，开始从事太阳底下最光辉的职业……　　这位老师在即兴演讲中凭敏锐的语感发觉了一句话的语序错误，并在迅速改正过来之后，进行了巧妙的辨析。这样，既表明了语言的毛病，又解释了改正的原因。不仅没有造成尴尬，反而强化了表达的效果，实在是一种高明的补救方法。

③化错为正。在即席讲话中，演讲者一旦觉察自己的语言错误，往往会因为心理紧张而产生思维障碍，以致无法继续讲下去。倘若出现这种情况，演讲者应立即针对自己的失误，进行一番合乎清理的阐释，只要能够自圆其说，也不失为一种化铝为正的补救方法。例如，在一次婚礼上，主持人热情地邀请来宾讲话，一位职业中学的教师上台即兴致辞，他说：今天，是职业中学的夏明先生和经贸公司的叶红小姐喜结良缘的好日子……也许有人以为我说错了，复先生和叶小姐不是同在一个公司上班吗?是的，夏明从商了，但一个月前，他还是职中的一名优秀青年教师。在我们的心目中，他永远是我们的好同事。我愿借此机会，代表职中全体教职工，向一对新人表示最真挚的祝福!　　显然，这位来宾由于一时激动，把新郎现在供职的单位介绍错了。也许他从听众异样的表情上觉察了自己的口误，于是，稍稍停顿之后，巧妙地进行了阐释。听了此番入情入理的言辞，谁还会责怪他语言上的差错呢?演讲者这一化错为正的表白，不仅可以自圆其说，而且增强了抒情的真切感，产生了独特的现场表达效果。

2.见风使舵，随机应变

1966年，现代著名文学家林语堂从美国回台湾定居。同年6月，台北某学院举行毕业典礼，特邀林语堂参加，并请他即席演讲。安排在林语堂之前的几位颇有身份的演讲者，发表了冗长乏味的演讲，令台下听众昏昏欲睡。轮到林语堂时，他抬腕看了看表，已是十一点半了，于是就改弦换调。他快步走上讲台，仅说了一句话：“绅士的演讲应该像女人穿的‘迷你裙’，越短越好。”然后就结束了演讲。他的话一出口，大家先是一愣，几秒钟后，会场上“哗”地响起一片笑声，接着与会者用最热烈的掌声表达他们对这位优秀演讲家的拥戴。在第二天台北各大报纸上均出现了“幽默大师名不虚传”的消息。看来，即兴演讲者有口才还不行，还要有见风使舵的机智。

即兴演讲常常是由于某种特定的场景、特殊的时境所引起的。杨景时境的刺激解发了演讲者，使之产生了不吐不快的欲望。然而有些人只要兴致一来便忘乎所以，一发挥便如黄河决了口再也收不住。俗话说，识时务者为俊杰，演讲者如果不会见风使舵，随机应变，就是有口才，也只能令人生废;让听众“腻味”。　　在人际交往中，面对嫉妒、攻击、诬陷、尴尬等负面言行，要做到随机应变，第一要处事不惊，保持冷静的头脑，方能急中生智，化险为夷;二是要宽宏大量，乱中不忘大局，让人下台阶。下面介绍一些随机应变的方法：

①以德报怨，赢得人心。有一个大家庭，因为小媳妇心灵手巧、才智过人、贤惠温顺而颇得公婆宠爱。对此，大媳妇、二媳妇则嫉恨在心。一天，家中轮到小媳妇做饭。她把饭做好后，又去门前的池塘边洗衣服。这时，大媳妇、二媳妇使出一恶计：她俩又往灶膛里添了一大把火柴，欲使锅中米饭焦糊串烟，让一贯心灵手巧的小媳妇在家人面前丢人现眼，陷入尴尬之境。不一会儿，小媳妇洗完衣服回屋，突闻锅中米饭串出焦糊气味，一看灶膛，木柴还在燃烧。生性聪慧的小媳妇已猜出个中原委。她灵机一动，遂把略呈焦糊状的米饭熬成了稀饭，另外，还做了一些大饼。待众多家人在一起就餐时，她说：“这两天天气较热，大伙儿总吃米饭胃口一定不大好，所以，我熬了些锅巴稀饭，做了些大饼，给大家调调胃口厂这一言一行，即刻博得了家人们的同声称赞。此举，既讨好了众多家人，又暗中让大媳妇、二媳妇下了台阶，可谓一举两得，使得一贯嫉妒并有心加害于她的大媳妇、二媳妇不得不敬佩之至。此后，她俩对小媳妇善意相待，而聪慧的小媳妇则不计前嫌，对两位嫂子加倍尊敬。就这样，妯娌之间的关系从“山雨欲来”的险境，步入了“柳暗花明”的胜境。　　②奇妙对比，体现个性。1991年11月，李雪健因主演《焦裕禄》同时获得“金鸡奖”和“百花奖”两个大奖，他在答谢时没有用别人常说的毫无新意的套话。只是诚挚地说：“苦和累都让一个大好人焦裕禄受了，名和利都让一个傻小子李雪健得了。”他的话刚停，全场掌声雷动。他的演讲不仅让人“开胃”开心，而且让人了解了他的人格，对他生出了几分敬佩。他的演讲同他的形象一样印在听众心中了。　　受表扬的人即兴发言怕是最难讲好的了。因为感谢的心情往往难以表达。要想演讲成功，除了简练得体，诚恳幽默外，还要注意对照生发，相映成趣。互相对照、映衬着，令你的演讲更有思想、有意思、有趣味，还能赋予你一种讨人喜欢的个性。　　③借题发挥，点石成金。有个老师在上语文课时，一只小鸟突然飞进课堂，惊叫着在教室里乱飞乱撞，学生的注意力全被飞鸟吸引住了。玻璃窗外有钢筋防护网，小鸟一时又飞不出去。老师见状，灵机一动，说：“哎呀，这只鸟真漂亮，大家仔细观察一下，第二节我们写一篇作文好吗?”于是一堂生动的观察课开始了。同学们一边观察，一边议论，老师还不时地给以指导。面对突发事件，老师沉着冷静，随机应变，借题发挥，由产生“异变”的小鸟谈起，仅用一句话，就把同学们由盲目猎奇引向了对知识的探讨与追求上。

④因势利导，化尴尬为神奇。一次公开课上，化学老师在演示试验前讲道：“当我们把燃烧着的金属铁婢到装满氯气的集气瓶中时，将会看到销剧烈燃烧并生成大量白烟。”然而在演示时集气瓶中出现的不是白烟而是黑烟。全班大惊!老师很快意识到这是由于自己疏忽忘记清洁键表面杂物而导致的结果。他马上沉静了下来，并将计就计，继续把试验做下去。他问学生A：“你看到了什么?”学生A不语，教师鼓励他说：“要实事求是，看到什么说什么，这才是科学的态度。”“老师，我没看到白烟，而是黑烟!”A鼓着勇气回答。“你的观察报准确。”老师在勉励学生，并进一步启发说，“这样看来，刚才燃烧的东西就不是金属纳了!可是，这的确是块金属纳。那么，刚才为何燃出黑烟见?请同学们回忆一下金属钠的物理性质与贮存方法。”老师抛出了引玉之砖，全班一下子活跃起来，学生C抢着发言：“金属钠性质活跃，不能裸露在空气中，而是贮存在煤油中。”“你说对了!”老师怀着歉疚的心情介绍说，“由于我的疏忽，实验前没有将沾在金属钠上的煤油处理干净，结果发生了刚才的实验事故。为了揭示上述错误原因，我不打算回头处理煤油，而是将沾有煤油的金属钠继续烧下去。请大家想想，烧的过程中，烟的颜色将发生什么变化?”“黑烟之后将出现白烟。”同学们异口同声地说。老师重新点燃了金属钠，还冒着黑烟，只不过放入集气瓶后逐渐变淡。老师将燃烧着的金属钠又移至另一个集气瓶中，燃烧变剧烈了，似乎听到了“嘶啪”的响声，集气瓶中的白烟在翻滚!“同学们，你们的预言实现了!”老师向大家宣布。台下响起了热烈的掌声。这里，老师面对因自己疏忽造成的课堂“异变”，沉着冷静，因势利导。收到了化尴尬为神奇的效果，充分展示出了随机应变之术的扭力。

⑤顺手牵羊，为我所用。在即兴演讲中把别人刚说的话顺手牵来归为己用，舀他人池中之水，兴自己湖中之波，既方便又有趣。只要用得自然巧妙就可为自己的演讲增光添彩。

1948年，郭沫若在萧红墓前即兴演讲时就用了这一招儿。他简单谈了“五分钟演讲”之困难后，就顺手“拿来”另一位演讲者的话：“我听了刚才X先生的2分钟演讲，太漂亮了!他说：人民的作家萧红女士，一生为人民解放事业奔走，到头来死在这南国的海边，伙伴们把她埋在这浅水湾上。今天，围绕在她周围的都是年轻人，今后的日子里不知有多少年轻人来围绕着她。朋友们!我们是年轻人，我们没有悲伤，我们没有感慨，请大家向萧红女士鼓掌。太好了，我的5分钟演讲只好改变计划了，让我把年轻引申来说一下吧。”他的话立即使气氛变得轻松活跃起来。本是重复他人，却说出了自己想说的意思;本是“投机取巧”，却显得机智风趣。既赞扬了别人，又为自己演讲助了兴。真可谓顺手牵羊，一举两得。

3.急智之中，幽默为首　　幽默的谈吐和行为是一个人智慧的体现。应变所推崇的急中生智，最能代表变通水平的非幽默莫属。我们在此略举幽默应变之例，以飨诸君。

①妙答怪问。一次，乾隆皇帝突然问刘墉一个怪问题：“京城共有多少人?”刘墉虽辞不及防却非常冷静，立刻回了一句：“只有两人。”乾隆问：“此话何意?”刘墉答曰：“人再多，其实只有男女两种，岂不是只有两人?”乾隆又问：“今年京城里有几人出生?有几人去世?”刘缩回答：“只有一人出生，却有十二人去世。”乾隆问：“此话怎讲?”刘墉妙答曰：“今年出生的人再多，也都是一个属相，岂不是只出世一人?今年去世的人则十二种属相皆有，岂不是死去十二?”乾隆听了大笑，深以为然。确实，这刘墉的回答极妙——皇上发问，不回答显然不要;答吧，心中无数又不能乱侃，这才急中生智，转眼间以妙答趣对皇上。

其实，这样的例子在外交场合常常碰到。如60年代初期，我们曾准确地击落过一架入侵我国的美制Ux高空侦察机的，在一次引人关注的记者招待会上，曾有一位外国记者就此询问陈激b长：“访问外长先生，你们是用何种武器击落如此先进的高空侦察机的?”显然，这是军事秘密，不能公开回答，但如不回答又会使提问者尴尬，陈毅就势举了举自己手中的拐杖，说：“就是用这玩艺儿把它桶下来的。”说着还做了个往上桶的动作。自然，此举赢得了一片热烈的掌声。

确实，在千变万化的生活中，什么样的怪问都可能碰到，而对付这些怪问的最佳方案，就是利用语言的多义性做出迅速灵巧的变通，切不可被原问困死陷于被动，自然，这种灵活的变通也将会使你走出困境，走向成功。

②即兴发挥。中国人民的老朋友——美国记者安娜·路易斯·斯特朗八十诞辰的庆祝会上，周总理就巧妙抓住西方女士喜欢别人说她们年龄小的特点，并与中国称“斤、里”时比“公斤、公里”数值小一半的情况联系起来，于是就笑着要大家为斯特朗的四十“公岁”举杯庆贺。满座来宾听后皆捧腹大笑，斯特朗则笑出了眼泪。周总理演讲一开始便让人感到兴趣盎然，从而取得了成功。

③以应对实。碰到别人实实在在的话语，不从实际情景出发，而是侧重联想，不给他有关问题的对口信息，将话题转向与问题没有直接关联的其他事情上，暂时中断对方原来的意念，中断必然引起对方对两个看似不相关的问题的思考，品味其中的不协调，在意会里品味幽默。

妻子对丈夫说：“你经常说梦话，还是去医院检查一下吧。”丈夫笑着说：“还是不用吧，要是治好了这病，我就没有一点说话的机会了。”妻子本是从关心丈夫的角度出发，实实在在劝丈夫看医生，而丈夫装作不懂，把话题引到妻子话多的问题上，说梦话是生理疾病，说话多是心理习惯，丈夫以虚对实的幽默表达着他淡淡的抱怨，妻子能在幽默里领悟丈夫的潜台词，幽默让生活充满情趣。

幽默里总有种平和的机智，不给人直接的挫伤感。宋朝吕蒙正曾三次为相，有人送他据说能照二百里的古镜，吕蒙正幽默地说：“脸面不过像碟子一样大小，哪里用得着照见二百里的镜子呢?”又有人送古砚给他：“这古砚不需加水，只要一呵气就湿润得可以磨墨写字。”吕蒙正半开玩笑地说：“即使一天呵出十担水，也不过值十个钱罢了。”　　对别人送的珍品，吕蒙正自然是懂的，他故意用些不现实的、不关痛痒的话加以贬低，别人从实处说礼品功能好，他却故意从虚处理解，礼品的某种功能并不好使，而他设想的功能并无存在的必要，但幽默的效果却很好，好像不是自己想拒礼，而是别人送的礼品不恰当，幽默大智若愚，使得对方啼笑皆非，不好再坚持送礼。

④以虚对虚。碰到别人不是很具体的问题，以及不好直接考证的问题，没有必要问他什么，你就答什么，而是给以抽象的闪避，同样可用不现实的情景回答。伪劣产品的推销员喋喋不休：“本公司的产品质量越来越高，就好像鸭子一样叭叭叫!”一个受骗者说：“资公司的产品就和鸭粪一样，质量越高闻起来越臭。”

碰到假冒伪劣商品是倒霉的，要是再搭上生气，那就更倒霉。这位消费者没有生闷气，而是同样从虚处着手，对方用鸭叫作比，他用鸭粪作比，两者形成鲜明的对比，幽默在对比里充满生机，有效地戳穿对方骗人的把戏。

⑤虚实辉映。有人想捉弄一下矮个丈夫和他的高个妻子，就当众问他：“妻子总在你身后居高临下的，你觉得般配吗?”“绝对般配。”他面无愧色地回答，“我为她的笑容腾出了空间。”

其实矮个丈夫用的是虚实辉映的幽默手法，对挑衅者现实的提问从虚处开拓意境，幽默改善着对话双方相互的位置。虚实辉映指恰当地把握虚与实的关系，不是顶真地响应对方的直接说法，而是作小小的延伸，在虚实对应关系上与对方错位，让其有所指变成无所指，弓践某种悬念，通过后面的补充化解悬念，激活潜在的幽默。虚实辉映是种很灵活的幽默技法，在不同的场合有不同的应变。

⑤顺水推舟。西汉初刘邦顺水推舟封韩信的故事也是一个绝妙的例子。韩信攻占了齐地，欲自封“假齐王”，派使者呈报刘邦。刘邦怒形于色，使者面色大变。这时身边的谋臣劝刘邦要好好利用韩信。刘邦脑袋一转，佯装继续发怒道：“大丈夫功城略地，就应称王，怎么要立假王?马上封韩信为齐王!”话锋一转，事情便发生了完全的变化。

①迂回化敌。对付已产生敌意的人的办法，这其中也可以用上幽默巧答。你当了个小官，拒绝办某件不合法纪的事，但找你的亲人心里产生了反感。你可以分析一次你没有代人办事而受责的经过，最后说：“哈，叫我违法乱纪我不会，叫我行贿钻营我不敢，以前乡亲们说我是才子，可如今我是江郎才尽，只能背黑锅。”如果这话预言于人言之先，对方就不好意思开口，从而不会发生冲突。有时候对方是由于听到关于你的坏话，才对你产生敌意的。你要从承认入手，幽默化敌。比如有人诬蔑一个人手脚不干净，这个人就对别人说：“哟，既然有这样的意思，我劝大家都把金鸡银鸡藏好，别让我一来，闪失的闪失，损坏的损坏，那就糟了。”大家反觉得原来的话别扭了。

你可能有这样的体验：与人谈话的时候，发现对方将你的话一句句顶回，换之以带刺的应答。这时，你可明白：这是对方产生了敌对情绪所致。言谈中的敌意，使对方不再接受我们的观点，从而破坏了原有的人际关系，或者破坏了谈判交涉的顺利进行。

而且，这种敌对情绪是那么容易产生。据推词辩理于书生群中，戏言语交往于亲友之间，举手投足，有意无意，悄然失态，都可以使人产生敌意，破坏了融融气氛。那难堪情景，我们当然不愿见到。如有这种情况出现，你是否常常采用幽默巧答呢?那可是个化解敌对情绪的诀窍!　　4.虚而显实，弱而示强

虚张声势是指故意假装出强大的声势来吓唬人的一种策略。《百战奇法·虚战》云：“凡与敌战，若我势虚，为伪示以实形，使敌莫能测其虚实所在，必不敢轻与我战，则我可以全师保军。”所以，虚张声势也是在面临危机时的一种应变术。　　公元前AN年，刘邦为夺关中，9月领兵抵达跷关(陕西兰阳东南)。悄关为兰阳与关中的交通要隘，易守难攻，为抢夺咸阳的东南大门，是兵家必争之地。因此，秦军派有十分精锐的兵力把守。而刘邦当时手下只有2万人马，如不顺利地拿下此关，项羽就有抢先夺去关中的可能。刘邦心急如焚，想强行攻取。张良经过调查，认为秦兵势强，如果妄动，不仅会消耗自己的实力，而且还会拖延入关时间。于是向刘邦提出智取之策：一方面虚张声势，在跷关四周山上多张旗号，以迷惑守关秦军，扰乱敌心;另一方面针对守关秦将喜好小利的特点，派碘食其携重金贿赂守关将领。果然，烧关守将见刘邦军兵声势浩大，甚是惶惧;同时又贪恋钱财，终于倒戈。刘邦引兵过关，向西挺进，兵叩咸阳。

唐太宗李世民在少年时，也曾用虚张声势之计，吓退敌军。那是大业年间，隋炀帝率军与突厥作战失利，被困于雁门关外。炀帝命人将诏书系在木块上，投入汾水中，向下游郡县告急，命他们募兵援救他。当时年方历岁的李世民应募从军，在将军云定兴帐前供职。李世民了解到前方的敌情之后，对云定兴说：“敌人胆敢围困天于，是因为他们料定我主力无法及时增援。因此，如今我们如果将军兵分散，拉开数十里的行列，白天要让敌人看得见旗旗，夜晚要让敌人听得见更鼓声，敌军不知虚实，一定会以为大批援兵迫近，这样，就可以不战自退。”云定兴听从了李世民的意见，我计而行。突厥的侦察哨远远地看见隋朝大军浩浩荡荡，连绵不绝，立刻飞报可汗。突厥可汗果然中计，连忙撤去了包围隋场帝的军兵。李世民初入军旅，便献此虚张声势之计，兵不血刃，吓退敌军，解除了隋炀帝的危急，由此，他也获得了极高的声誉。

虚张声势在于虚而显实，弱而示强。《百战奇法·弱战》云：“凡战，若敌众我寡，敌强我弱，须多设旗旗，倍增火灶，示强于敌，使彼莫能测我众寡、强弱之势，则敌必不轻与我战，我可速去，则全军远害。”此计用于商场应变，也同样颇具功效。

美国豆芽大王普洛奇在发迹之前，听说生产中国豆芽很赚钱，于是请来了几个日本人当顾问，开始生产人工豆芽，并从墨西哥购进大量的大豆，请人在杂志上写了些并不见得有趣的“大豆历史”文章，散发豆芽食谱。接着跟几个食品包装商人接洽，将生产的豆芽卖给食品包装公司，还直接卖给餐馆，并联系找其他的批发商，普洛奇的豆芽生产一开张便开始赚钱。　　很快，普洛奇又冒出一个念头，如果跟人签约，让他们把豆芽制成罐头，不是可以赚更多的钱吗?他打电话给威斯康辛州的一个食品包装公司，得到答复，只要普洛奇能找到任何罐头盒，他们同意替他把豆芽制成罐头。

当时正值第二次世界大战期间，所有金属都优先用于军事，老百姓只有极有限的配给。普洛奇冒昧地跑到华盛顿，靠他的三寸不烂之舌，一直冲到战争生产部门。他虚张声势，用了一个气派非凡的名称介绍自己，这是他和合伙人皮沙为了他们俩的公司取的名字：“豆芽生产工会”。这在华府官员听来，这个名字倒像是什么农民工会，而不是一个只有两个人的公司。于是，战争生产部门便让这位推销天才带走了好几百万个稍微有些毛病，但仍可使用的罐头盒。　　当普洛奇的生意继续发展下去之后，他和皮沙买下了一家老罐头工厂，开始自行装罐。他将豆芽加上芹菜和其他蔬菜，做成一道美国人喜欢吃的中国“杂碎”菜。普洛奇继续发挥他虚张声势的才能，将罐头外面贴上“芙蓉”标签。有了这个东方名称，普洛奇又故意将罐头压扁，让美国人觉得这些罐头来自遥远的中国，销路也就出奇地好，简直有供不应求之势。

以后，普洛奇一面扩大生产，一面将他们的公司改名叫“重庆”，并以“食品联会”的名义，组织大型的全国联销市场，推销“重庆”生产的食品，给人造成“重庆”是一家规模宏大、资本雄厚的公司印象。就这样，普洛奇靠虚张声势建立起企业形象，很快赚进了一亿美元。　　5.拿得起，放得下　　俗话“拿得起，放得下”，颇有点辩证味儿，对于我们做人来说也是极富于启迪意义的。所谓“拿得起”指的是人在踌躇满志时的心态，而“放得下”则是指人在遭受挫折或者遇到困难或者办事不顺畅以及无奈之时应采取的态度。一个人来到世间，总会遇到顺逆之境、迁滴之遇、进退之间的各种情形与变故的。歌德说得好：“一个人不能永远做一个英雄或股者，但一个人能够永远做一个人。”这里，“做一个英雄或股者”，指的便是“拿的起”时的状态;而“做一个人”，便是“放得下”时的状态了。说到底，如何对待这‘做得下”，才是真正衡量一个人是否有英雄气概或者胜者风范的重要标尺。范仲淹说“不以物喜，不以己悲”，有了这样一种心境，就能对大悲大喜、厚名重利看得很小很轻很淡，自然也就容易“放得下”了。‘模将戏事扰真情，且可随缘道我赢”，王安石的这两句诗，将“戏事”与“真情”区分得十分分明。按照我们的理解，所谓“戏事”，就是指那些能拿得起、也该放得下的事;能做到如此随和且随缘地看待人生旅途中的一切利害得失与祸福变故，一个人岂有不会“道我赢”之理?

纵观一个人的人生道路，大都呈波浪起伏、凹凸不平之状，难怪乎古人要说“变故在斯须，百年谁能持”了。但是，当一个人集荣耀富贵于一身时，他是否想到会有高处不胜寒的危机、有长江后浪逐前浪的窘迫呢?好吧，那就不要过分贪恋巅峰时的荣耀和风光，趁着巅峰将过未过之时，从容地撤离高地，或许下得山来还有另一番风光呢!有一个叫秦裕的奥运会柔道金牌得主，在连续获得203场胜利之后却突然宣布退役，而那时他才28岁，因此引起很多人的猜测，以为他出了什么问题。其实不然，泰裕是明智的，因为他感觉到自己运动的巅峰状态已是明日黄花而以往那种求胜的意志也迅速落潮，这才主动宣布撤退，去当了教练。应该说，泰裕的选择虽然若有所失，甚至有些无奈，然而，从长远来看，却也是一种如释重负、坦然平和的选择，比起那种硬充好汉者来说，他是英雄，因为他毕竟是消失于人生最高处的亮点上，给世人留下的毕竟是一个微笑。老话说得好：“最大的一步是在门外。”可见，这种撤退的后面并非一片空白，也常不乏新的人生机遇。有“体操王子”美誉的李宁，退出体坛后选择了办实业的道路，不也取得了令人称羡的成功吗?如同一切时髦的东西都会过时一样，一切的荣耀或巅峰状态也都会被抛到身后或烟消云散的。因此，做一个明智的人，既然“拿得起”那颇有分量的光环，也同样应当“放得下”它，从而使自己步入柳暗花明的新天地，作出另一种有意义的选择。这样，我们又有什么惆怅或遗憾的呢?

人生长途中，总会遇到某些不得已的情况而不得不“放得下”的时候。比如，一个人到了年迈体衰时，就有突然遭遇“被剥夺”辉煌的可能，这当然也是考验人如何对待“拿”和“放”的时候。美国第一位总统、开国元勋华盛顿连任一届总统后便坚持不再连任。他离任时，坦然地出席告别宴会，坦然地向人们举杯祝福。次日，他又坦然地参加了新任总统亚当斯的宣誓就职仪式。然后，他挥动着礼帽，坦然地回到了家乡维农山庄。这一瞬间，却给历史留下了永恒的光彩。英国著名科学家赫肯黎，因其卓越的贡献而享有崇高的声望，然而，到了80岁时，赫氏不得不考虑放弃解剖工作时，他毅然辞去了所任的教授、渔业部视察官等职务。最后，他还辞去了一生中最高的荣誉职务——英国皇家学会会长。不难设想，此时赫肯黎的心情何其沉重、心绪多么难乎，他甚至在发表了辞职演说后对友人这样说：“我刚刚宣读了我去世的官方讣告。”尽管如此，他毕竟如此“放下”了，在没人强迫的情况下如此“放下”了。一个职务，一种头衔，自然意味着一个人在社会上所取得的成就和地位，它的意义是不言而喻的。然而，华盛顿和赫肯黎都有“拿”上了自身地位最高的辉煌，可他们又都主动“放”下去了。一位名人说得好：“重要的并非是你拥有了什么，而在于你忍受了什么。”。以坦然和克制的态度去承受离任或离职之“放”，人，便活出了一份潇洒与光彩，活出一种落落大方的风范来。

俗话说，天有不测风云。因此，一个人有可能遭遇到这样一些情形：人生——无论功绩或是职务——并未达到最佳状态和最高峰，却因为意外地遭受到某种打击，迫使人去直面“放得下”的窘迫。这时候，最重要的也许是尽快学会如何“爬起来”。有句老话说得好，“跌下去不疼，爬起来才疼”，这就是痛定思痛的一种表现了。反思固然必要，可是，如若长久地斤斤计较于“痛”上面，那就反而作茧自缚、手足无措了。美国南北战争时期，南军的主将罗伯特在投降仪式上签字以后，心清十分沉重。他默默地回到弗吉尼亚，避开了所有的公共集会及所有爱戴他的人们。后来，他又默默地接受了政府的邀请，出任华盛顿学院院长一职。不耽于沮丧与懊悔，一切复兴家园的“战役”始终在默默的进行之中。应该说，罗伯特是明智的，他懂得：“将军的使命不单单在于把年轻人送上战场卖命，更重要的是教会他们如何去实现人生价值。”看来，罗氏是真正弄懂了如何在“放得下”中实现自己价值的人，这情形恰如爱因斯坦所说的那样：“一个人真正的价值，首先在于他在多大程度上和什么意义上从自我中解放出来。”像罗伯特那样跌倒之后又爬起、“拿起”之后又“放下”，这里面的大勇气和大坦诚何其令人钦佩啊!还记得那年的大兴安岭大火吧?它把当时任漠河县委书记、十三大代表的王招英也推向了由“拿得起”朝“放得下”的转变之中：撤职、调离、取消十三大代表资格……大起大落的人生考验向她涌来。正是靠了这“放得下”的从容，她终于挺过来，方才有了重建家园中的重新崛起——被选拔担任大兴安岭首府加格达奇市某区区委书记的。这里，在起起伏伏上上下下的人生道路之中，我们不正看到了在云谲波诡的别一种情况下，“拿得起、放得下”的韧性的光辉吗?

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！