

融儒释道三家思想为一体 在顿悟中渗透深刻的人生



线装书局

菜根谭



第五册

【图文珍藏版】

【明】洪应明◎原著

马博◎整理



中华传世藏书
【图文珍藏版】

菜根谭



〔明〕洪应明◎原著 马博◎整理

第五册



綏裝書局

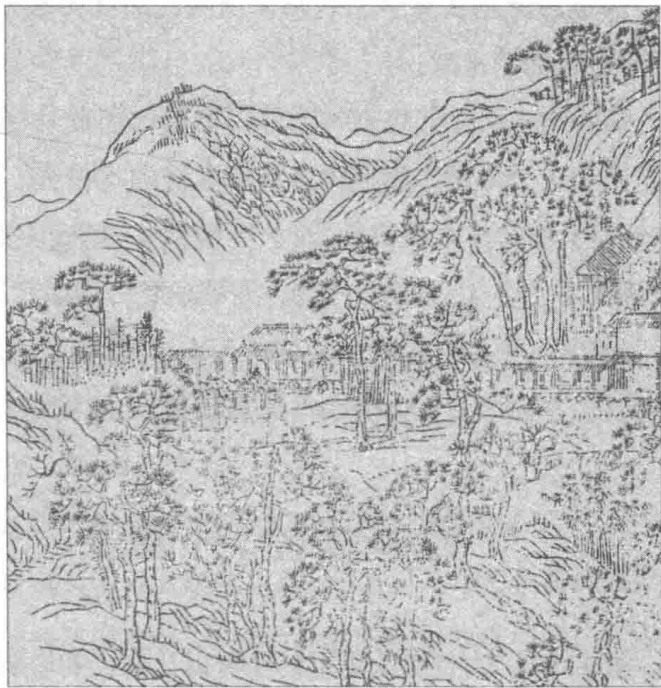


人无我有、人有我新，怎么比都胜出

你是否留心过这些常见的现象：在人山人海的大街上，如果突然出现一位穿着另类或非常时尚与众不同的人，大家便会把目光集中到这个人身上；很多商家的高额利润，并不是出自那些销售量很大、性价比非常高的低端产品或基础性产品，而是出自那些新开发出来的、刚上市的新产品；人际交往中，大家对你印象深刻之处，往往是你与众不同的地方……

说得直白些，一个人若总是千篇一律的样子，转着程序化、机械化的大脑，很难吸引他人的注意力，很难在竞争中脱颖而出，取得成功。很多时候，一点小的改进、一种新的方式，就会让自己与众不同。

智利有一家餐厅，除收款人与厨师外，一律使用动物服务员。顾客刚进餐厅，门前就有两只鸚鵡分别用英语、法语、西班牙语向顾客问好。然后，一只金丝猴热情上前，为顾客脱下外套并挂在衣帽钩上。顾客落座之后，一只温顺的长耳犬立刻嘴叼菜单迎上来，恭请顾客点菜。紧接着，两只身材高大、腰系围裙的长毛猴就会把美味的饮料与食品依次送上。等到顾客用餐完毕，金丝猴还会把客人的衣帽送还，并递上一个银盘，礼貌地索取小费。



这种服务方式非常独特，由于是绝无仅有的一家，客人接踵而至且源源不断，钞票也随之滚滚而来。

故事中小餐厅的成功，就在于“人无我有”四个字。不仅这家小餐厅，诸多例子都证明了敢于在“新”字上做文章的人，一定会赢个盆满钵满。

20世纪70年代，生产“美的思”妇女透明丝袜的公司，在美国广播公司的晚间节目

中,推出了一条轰动全国的广告。

一开头,就是一双线条优美、穿着长筒丝袜的腿,这时,响起了一个女性动人的画外音:“我们将向所有的美国妇女证明,‘美的思’牌长筒丝袜可使任何形状的腿都变得非常美丽。”

镜头慢慢地往上移,观众想象着模特一定是一个美丽动人的少女,或是哪位光彩照人的女明星。但镜头中慢慢出现了蓝色的运动短裤、棒球运动员汗衫。最后,观众才看到:这个穿着妇女长筒丝袜的竟然是个男性——著名的棒球明星乔·拉密士!他笑咪咪地向观众致意,对惊讶不已的观众说:“我并不穿长筒丝袜,但我想,‘美的思’长筒丝袜能使我的腿变得如此美妙,相信它一定能使你的腿变得更加美丽。”

这个广告一播出,“美的思”丝袜一夜之间立即家喻户晓,随后销量陡然上升,乔·拉密士也由棒球明星摇身一变,成了全美著名的男模特。

你也想迅速在竞争中脱颖而出吗?那就要敢于求新、立新、创新,而不是囿于经验、囿于成见、囿于世故。

石油大王洛克菲勒有句名言:“如果你想成功,你应辟出新路,而不要沿着过去成功的老路走……即使你们把我身上的衣服剥得精光,一个子儿也不剩,然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带,但只要有两个条件——给我一点时间,并且让一支商队从我身边经过,那要不了多久,我就会成为一个新的亿万富翁。”

生活中,那些有影响力的成功人士,其聪明之处就在于:他们能从平常处见别人所未见,想别人所未想,“人无我有,人有我新,人新我变”,是他们成功人生的圭臬。

另辟蹊径,开发下一个“西红柿”

很多人认为,走别人走过的路可以让自己省心省力,是走向成功、创造卓越人生的一条捷径。于是,这个世界上就涌现出形形色色的追随者和模仿者,他们总是喜欢依照他人的足迹行走,沿着他人的思路思考。殊不知,“模仿乃是死,创造才是生”。

对任何人来说,模仿都是极愚拙的事,它是创造的劲敌。它会使你的心灵枯竭,失去动力;它会阻碍你取得成功,干扰你进一步发展,增加你与成功的距离。

没有一个人能仅仅依靠模仿他人去成就伟大的事业。专事模仿他人的人,不论他所模仿的人多么伟大,他自己也无法成功。要想成功,就不能抄袭,不能模仿,不能走别人

走过的路。

有一位雄心勃勃的商人，听说外地招商引资，就“顺应潮流”到该地投资了上千万。两年之后，他把所有的钱都亏掉了，最后空手而归。

朋友问他：“你当初为什么要到那里去投资？”他说：“那时候，很多同行争先恐后地去了，大家都认为那里的投资条件优越，大有发展前途。我担心如果不去的话，会失去发展的机会。”

故事中的商人陷入了一个误区：别人都去做了，我就必须赶快跟上。职场上有这样的说法，同样的一个创意、一条新路，走在第一个的是天才，第二是庸才，第三是蠢材，第四就要入棺材了，从中可见跟随者的悲哀。

聪明的人从不喜欢随大流，他们总是眼光独到，另辟蹊径，在别人还“没睡醒”之前早已把赚来的钱塞进了自己的口袋里。他们的高明之处就在于能够把小机会变成大机会，把大机会变成更大的机会。

事实上，走别人走过的路，很容易迷失我们自己。不论是工作，还是生活，我们都太习惯于走别人走过的路，我们偏执地认为走大多数人走过的路不会错。但当我们这么想的时候，我们忽略了一个重要的事实，那就是，走别人没有走过的路往往更容易成功。

如今，西红柿已经被人们普遍接受，它的营养相当丰富，维生素含量非常高。可是，人类刚刚发现西红柿的时候，却被它那光泽鲜艳的外表吓住了，谁也不敢第一个去品尝它，以为它一定是有毒的，有人甚至叫它“毒果”。1830年，美国人罗伯特当众尝试了“毒果”，证实它没有毒，从那以后，西红柿便经常出现在人们的餐桌上了。我们不能不钦佩罗伯特的胆识，钦佩他敢走别人没走过的路的精神。

另辟蹊径，走别人没走过的路，意味着你必须面对别人不曾面对的艰难险阻，吃别人没吃过的苦，唯有如此，你才能够发现别人不曾发现的东西，到达别人无法企及的高度。

下面，我们不妨参考以下方法，学会另辟蹊径，从成功的经验中吸取有益的启示：

1. 学习并超越

抱着“他山之石，可以攻玉”的想法，盲目模仿他人的经验，并不能获得成功。要养成独立思考的习惯，在观察事物、学习别人成功经验的同时，独创出自己的套路。

2. 思考上求变

能够另辟蹊径的人，其思维都富有创造性，因此要善于从习以为常的事物中图新求异，去认识世界、改造世界。

3. 不被当前所牵制

巴尔扎克说：“第一个把女人比做花的人是聪明人，第二个再这样比喻的人就是庸才，第三个人则是傻子了。”不要被各种习以为常的说法或前人的思维定式束缚，而要善于提出不同的说法和意见，这样才能有所创新。

成功者之所以会取得惊人的成绩，正是由于他们能想到别人没想到的东西，敢于走别人没走过的路，正是这一思路使他们能够跨越障碍，获得成功。

不断创新，坐上“嘉宾席”

在这个竞争激烈而又现实的世界，只有不断创新，成功才会降临到我们的身上。如果你一直守成不变，那你就永远也不可能成功。

日本有一家公司，公司高层发现员工一个个萎靡不振，精神颓废。经咨询多方专家后，他们采纳了一个最简单而又别致的治疗方法——在公司后院中用光滑圆润的小石子铺成一条石子小道。每天上午和下午分别抽出15分钟时间，让员工脱掉鞋子在石子小道上如做工间操般随意行走散步。起初，员工们觉得很好笑，更有许多人觉得在众人面前赤足很难为情，但时间一长，人们便发现了它的好处，原来这是医学上的物理疗法，能起到按摩的作用。

好创意本身就是财富。一个年轻人听说这件事后，有了一个主意。他请专业人士指点，选取了一种略带弹性的塑胶垫，将其截成长方形，然后带着它回到老家。老家的小河滩上全是光洁漂亮的小石子，他将拣好的小石子一粒粒稀疏有致地粘满胶垫，干透后，他经过反复试验、亲身感觉，并反复修改好几次后，确定了样品，然后就在家乡因地制宜开始批量生产。后来，他又把它们确定为好几个规格，产品一生产出来，他便尽快将产品鉴定书等手续一应办齐，然后在一周之内就把能代销的商店全部上了货。将产品送进商店只完成了销售工作的一半，另一半则是要把这些产品送进顾客手里。随后的半个月里，他每天都派人去做免费推介员。商店的代销稳定后，他又开拓了一项上门服务：为大型公司在后院中铺设石子小道；为幼儿园、小学在操场边铺设石子乐园；为家庭装铺室内石子过道、石子浴室地板、石子健身阳台等。一块本不起眼的地方，一经装饰便成了一块小小的乐园。

紧接着，他将单一的石子变换为多种多样的材料，如七彩的塑料、珍贵的玉石，以满



足不同人士的需要。

小石子就此铺就了一个人的一条致富之路。

看了小石子的故事,你可能会说:“我赞同创新很重要,但我也很担心自己没有创新的能力。”其实,创新能力与其他能力一样,是可以通过教育、训练而激发出来并在实践中不断得到提高的。它是人类共有的可开发的财富,是取之不尽、用之不竭的“能源”,并非为哪个人、哪个民族、哪个国家所专有。因此,人人都能创新。

我们欲取得新成就,开创新局面,必须打破常规,学会变通。看事物不能用一种眼光,而要多角度、多方面地观察,从常规中求新意。对一个问题,我们可以从现在、未来、已知、未知、动态、静态、顺向、逆向等多个思维角度进行思考,也可以通过组合、分解、求同、求异等方法,让思路发展拓宽,要么加一点,要么减一点,要么借一点,要么拿一点,寻求多种多样的方法和结论,从而创造出一种更新更好的事物或产品。

所以,你从现在开始就应该不断激发自己的创新能力,多一些想法,多一些创造,那么成功迟早会来临。

第十三章 制胜运智方略

先发制人,抢占先机

“世异则事异,事异则备变”,提示我们必须要以发展的眼光来看待问题,在棋局中,在人生中,都是如此。只要没到最后一步,永远都会有许多的可能发生,所以必须要每时每刻都保持高度的警惕,及早发现对自己有威胁的、不利的人或事物,然后迅速出手先发制人。

韩非子是中国古代著名的哲学家和散文家。他是一支很有实力的“潜力股”,尤其是他所提出的法家思想,非常适合当时的时代需要,原本他有机会可以成为朝廷的重臣,将他的思想用于辅佐君王治理国家。但是这支“潜力股”在大展拳脚之前,就已经被两颗深谙局道的“黑子”先发制人踢出了局,这两颗“黑子”就是李斯和姚贾。

韩非子原先所处的韩国,在当时是一个很弱小的国家,经常会受到邻国的欺凌。韩非子曾多次上疏韩王,提出变法图强的计策,但始终未被采纳。围绕在韩王身边的都是一些阿谀奉承之辈,对于韩国的建设毫无益处。韩非子知道,对于此刻的韩国来说,最重要的就是制定法令,以王权治理国家。

不被重用的他,只得转向著书立说,写了《说林》、《说难》、《内外储说》等十多万字的书,希望可以借此宣传自己的思想,获得世人的认可。秦王嬴政读了他文章,非常欣赏他。于是便加紧攻打韩国,韩王面对如此严峻的形势,不得不起用韩非子,并派他出使秦国。韩非子来到秦国,上疏秦王,陈述利弊,劝嬴政先伐赵,缓伐韩。

当时的韩非子已经是个大名鼎鼎的人物了,他来到秦国,秦国的大臣慑于他的威名,又知道嬴政对他极为欣赏,便都想要结交他。另一方面,因为韩国的弱势地位,使得秦国的这些大臣们,不免对这个小国来的使者态度傲慢。他们纷纷诘难韩非子,但韩非子一一从容应对,秦国的大臣们一点便宜都没有占到,反而为韩非的才能所折服,并对他产生



了敬畏之情。

此时,李斯正是步步高升的时刻,秦王对韩非子的喜爱程度,让他意识到了自己的危机,而且在从师荀子的时候,他就非常清楚,韩非子的才能远远超过自己。长此以往,终有一天,自己的地位会被韩非子所取代。想到此,他便坐立难安,可是一时之间又想不出什么好的办法来解决此事。幸而,嬴政因国事繁忙,只和韩非子见过几次面,还没有机会深谈,嬴政也还没有决定是否留用韩非子。

有相同目标的人,总是很容易便会聚集在一起。这时,还有一个秦国的大臣,也想要将韩非子解决掉,他就是姚贾。韩非子和姚贾本是故交。在姚贾刚入仕时,曾到韩国谋事,与韩非子惺惺相惜,成了朋友。后来,姚贾到赵国谋事,联合各国对抗秦国。两人同仇敌忾,关系也随着升级,成了至交。然而,不久之后,姚贾投奔秦国,两人的关系随之决裂。对于姚贾的变节,韩非子无法原谅;对于姚贾破坏各国的联合,而使自己的国家陷入困境,韩非子更不能原谅。所以在来到秦国后,韩非子曾上疏弹劾姚贾,不过被姚贾逃过了一劫。自此,两人便结下了仇怨。姚贾也在努力想办法,除掉自己的这颗眼中钉,于是他便和李斯结成了同盟,他们先发制人,以一局解决了韩非子。

他们二人在嬴政面前一起诋毁韩非子,说:“韩非子自从入秦以来,总是极力想要保存韩国,很明显,他的目的是要削弱秦国,挽救韩国。他本身就是韩王的宗室。如今,大王想要消灭各国,韩非自然会倾向于韩国,而非秦国,这也是人之常情啊!大王既然决定不用他,让他在秦国待得时间长了,再放他回韩国,他必定会根据他所了解到的情况,制定相应的措施来对付我们,那样必定会对秦国不利,还不如趁他羽翼未丰的时候杀了他。”

嬴政因极其欣赏韩非子,而决定在统一六国后,加以重用。但听了李、姚二人的话,又觉得确实有些道理。可要真的杀了韩非子,嬴政一时又下不了决心。

李、姚二人见嬴政仍然有所犹豫,便接着说:“韩非子对上不臣服于大王您,对下还离间众大臣,根本毫无用处。昔日太公诛杀华士、孔子诛杀少正卯,都是因他们自负惑乱民众。现在大王如果不除掉韩非子,如何能够清除祸害、安定群臣啊!”

于是,嬴政便下令让司法官调查韩非子,然后给他定罪。看管韩非子的狱吏接到的命令是:“让韩非子说出他削弱秦国,挽救韩国的实情。”这个命令无异于将韩非子的性命交给了那些狱吏。秦国的律法本来就残酷至极,加上这些狱吏拿着鸡毛当令箭,自然下手就更加狠了。何况,根据秦国的法令,狱中囚犯是没有权利上疏申辩的。韩非子便只

能每日承受着身体的侮辱和折磨,体味着法令的威力和严酷。终于,他的忍耐到达了极限,吃下了李斯派人送来的毒药,含恨而亡。

李斯和韩非子本是师出同门,两人连正面冲突都不曾有过,韩非子万万没有想到,对自己下毒手的竟然会是昔日的同窗李斯。而李斯则在意识到危机的时候,果断出手,解决了自己的隐患,除掉了一个潜在的对手,保住了自己的地位。

人生如棋,如果看到一颗可能不利于自己的棋子出现,就要即刻将它踢出局,不能等到它真正威胁到自己时才有所行动。简单来说,就是“先发者制人,后发者制于人”。

对付“不倒翁”,取走他身上的“磁铁”

“乌纱白帽俨然官,不倒原是泥半团。将汝忽然来打破,通身何处有心肝。”这首诗非常贴切地描写了“不倒翁”的特点,无论人们怎么推它,它永远都不会倒下,除非是拿掉它身上最重要的“心肝”,也就是它底部的“磁铁”。

至于如何做局取走“不倒翁”身上的“磁铁”,我们不妨来看看班超的做法。

班超是东汉著名的军事家和外交家,一生大部分的时间都在西域,在长达31年的时间里,他平定内乱,外御强敌,不仅巩固了东汉在西域的治疗,而且还保证了丝绸之路的畅通无阻,功勋卓越。他能取得如此的成功,与他的对世事的洞悉力和行事的决断力,有很大的关系。他能在复杂的环境中,发现问题的症结所在,并且迅速作出正确的判断,并加以实施。在对待鄯善王的问题上便是如此。

汉明帝永平十六年(公元73年),班超曾跟随奉车都尉窦固出兵攻打匈奴,他在军中担任假司马(即代理司马)一职,虽然官职很小,但这却是班超投笔从戎,转向军旅生涯的第一步。初入军营的班超,便显示出了卓越的才能。首次出战,便在蒲类海(今新疆巴里昆湖)立了战功。窦固赏识他的才干,派他和郭恂一起出使西域的鄯善(今新疆罗布泊西南)。

班超等人初到鄯善国,鄯善王接待他们的礼节非常周到,将他们奉为座上宾,但没过多久,鄯善王的态度突然变得冷淡怠慢了起来。众人对于鄯善王态度的突然转变,一时无法理解,都感到困惑不已,各自讨论也没有什么结论。这时,班超分析说:“鄯善王的态度突然变得淡漠,这一定和北匈奴有关。鄯善国一直在我们汉朝与北匈奴之间摇摆不定,忽而与我们汉朝友好,忽而又与北匈奴友好。据我估计,鄯善王的态度之所以出现转

变,极有可能是因为北匈奴的使者也来到了鄯善国,因此他犹豫不决,不知该如何是好了。”

众人听了班超的分析,都认为很有道理。于是,便找来一个接待他们的鄯善国侍者,诓骗他说:“我们知道北匈奴的使者来了好些天了,他们现在在哪里?”

侍者心里一慌,便将北匈奴使者的情况和他们的住所全部都说了出来。之后,班超便命人将这个侍者绑了起来,关在营帐之中,以防他回去泄密。

随后,班超将同他一起出使的36个人全部召集到一起来饮酒。正喝到兴头上,班超突然对众人说:“诸位与我一起来到这么远的地方,本是想为国立功而求得荣华富贵。但现在,北匈奴的使者来到这里才几天,大家便都已经感觉到,鄯善王不再对我们以礼相待,而是明显地亲北匈奴而冷淡我们。如果鄯善王出卖我们,把我们绑送到北匈奴去,那可就成了‘人为刀俎,我为鱼肉’了。大家说应该怎么办呢?”

众人纷纷说:“我们现在已经是身处险境了,是生是死,就全听司马的吧!”

班超听了众人的话,便接着说:“事到如今,我们唯一的办法,便是先下手为强。我们晚上进攻北匈奴的使者,他们不知道我们的具体状况,定会手足无措,感到害怕,我们便可以乘机消灭他们。只要解决了这些北匈奴的使者,也就相当于是断绝了鄯善王与北匈奴友好的后路,我们的处境才能有所好转。”

众人听罢,也知道这是唯一的办法了,便有人提议说:“此时是否应该和郭恂从事商量一下?”班超听了,忙说:“是生是死,便在今日一举。郭从事是个斯文人,如果他知道了此事,必定会心生恐惧,说不定还会因此而破坏了我们的计划。到时我们还是会白白丢了性命,这可不是个好提议。”

众人听了班超的分析,深表赞同,于是,便在班超的安排之下,开始进行周密的部署。

晚上天一黑,班超就带领36人直奔北匈奴使者的住地。恰好当晚大风呼啸,班超吩咐几个人拿了军鼓,藏在北匈奴使者住所的后面,并跟众人说:“只要见到大火烧起,就立刻擂鼓呐喊。”其他人则手持刀剑,埋伏在住所出口处。接着,班超亲自点火,埋伏在住所附近的人便一起擂鼓呼喊。北匈奴的使者睡得正香,突然听到外面的呼喊声,顿时一片惊慌,四处逃窜。班超亲手击杀了北匈奴使者3人,其部下亦斩杀了使者及随从三十多人,剩下的一百多人统统被烧死在了住所里面。

第二天一早,班超才将前夜之事告诉了郭恂。郭恂听了,初时大惊失色,过了一会儿脸色又转变了。班超知道郭恂初时大惊,只是被这突如其来的变故吓到了。在想明白了

之后便又有了其他的想法,班超知道他的心中所想,便对他说:“虽然此事你并没有参与,但我班超岂是贪功之辈,定不会独占这份功劳的!”郭恂这才高兴起来。

随后,众人提着北匈奴使者的头颅去见鄯善王,鄯善王见此情形大惊失色。班超乘机对鄯善王动之以情,晓之以理地劝慰了一番,鄯善王也知道,事情发展到这个地步,想对北匈奴有所交代已经是不可能的了,只好接受班超的建议,死心塌地地与汉朝通好,并将自己的儿子作为人质,由班超带回去复命。

班超等人圆满地完成了任务,回去向窦固汇报,窦固欢喜不已,上疏朝廷详细汇报了班超出使鄯善国所立下的功劳,并在上疏中,对班超大加赞赏。同时,又请求皇帝选派使者出使西域。

汉明帝收到窦固的上疏后,即刻下令窦固:“有班超这样的得力战将,何须选派他人。即刻升班超为司马,命他继续完成出使西域的任务。”此后,班超的绝大部分时间都活跃在西域各地。

班超最初身为文人,便有要效仿傅介子、张骞,树立赫赫战功的志向,在处理鄯善王的问题上突出显示了他的外交手段,充分利用自己的优势,先发制人,切断对手的后路,迫使他沿着自己为他安排好的道路前行,让一个左右摇摆的“不倒翁”永远地倒向自己这一边。

在我们的现实生活中,有许多“不倒翁”。他们总是权衡利弊,左右摇摆,始终没有一个确定的方向。与这样的人相处,是非常危险的,因为他们没有所谓的道德观念,也没有所谓的忠诚信誉,他们看重的只是利益而已。与这样的人对弈,必须时刻警惕,处处小心。唯一的彻底解决的办法,便是像对付“不倒翁”一样,取走他们身上的“磁铁”,让他们无法站立,倒向一边。

以彼治彼,请君入瓮

“以其人之道,还治其人之身”意为:用那个人对付别人的办法返回来对付他自己。这不单是一种简单的招式,它还是一种非常有用的处世之道和解局之道。

来俊臣是唐朝武则天时期著名的酷吏,曾任司仆少卿、侍御史、左台御史中丞等职,因告密而得到武则天的信任,成为武则天权力斗争中的爪牙。他利用请君入瓮之局还治周兴,可谓是局道中的一大经典。

武则天登基后，决心除掉那些反对她的唐朝宗室和大臣。可是反对她的人都躲在暗处，要如何知晓呢？于是，她在都门设立了“铜匭”，下令任何人都可以告密，不论大小官吏，还是普通百姓，只要发现有人谋反，都可以将告密信扔进“铜匭”之中，由专人取出，由她直接阅读，以此来诛杀行为不轨或对她不服的大臣。地方官吏遇到有人告密，不许自己查问，一定要替告密的人备好车马，供给上等伙食，派人护送到宫中，由她亲自召见。如果密奏确凿，告密之人即可马上封官；如经调查，与事实不符，也不追究责任。这样一来，告密的人越来越多，逐渐形成了诬告之风。

胡族将军索元礼就是因告密而得到的官职。他是一个极其残忍的家伙，不管有没有证据，先用刑罚逼犯人供出同谋。犯人受不住酷刑，便会胡乱编一些假口供，从而，株连越来越广，案情越办越大，索元礼也借此一途升官至推事一职。有些官吏看到索元礼得到赏识和重用，便纷纷效仿，其中最残酷的是周兴和来俊臣这两个酷吏。他们每人手下养了几百个流氓，专门负责告密之事。每次只要想陷害一个人，就会派人同时在几个地方告密，并且捏造证据，混淆视听。两人因此而平步青云。其中，又以周兴最为机敏狡诈，故而很快便升任了刑部侍郎一职。他在审问犯人时，手段非常凶残，还专门制造出了一系列别出心裁的刑具，如死猪愁、求破家、反是实、“凤凰晒翅”、“仙人献果”、突地吼等。因此，当时的人便以“牛头阿婆”作为他的别号。

周兴因为害人太多，激起了民愤。一天，武则天接到一封告密信，说他与别人串通谋反。武则天看后，大吃一惊，即刻下密旨，命来俊臣逮捕和审讯此案。来俊臣深知周兴是办案的老手，要让他招供绝不是一件容易的事情。于是他布下了一个局，请周兴到自己家里来饮酒，好让他自己招供。

席间，来俊臣不断地恭维周兴，称他是唐朝第一办案高手。之后，便十分诚恳地向他请教：“最近抓了一批犯人，种种刑具都已用过，可他们还是不肯招供，您看该怎么办呢？”正被来俊臣夸得飘飘然的周兴，不假思索地说：“这还不好办。我最近就想出一个好办法：取一口大瓮，用炭火在它的四周烘烤，然后把不肯招认的囚犯放进瓮中，慢慢儿地烧烤，看他招不招！”

来俊臣听了，乐得拍手称妙，当即便命人搬来一只大瓮，并在四周架起了炭火。炭火熊熊地烧着，烤得整个厅堂的人禁不住流汗。周兴不明所以地问：“难道你要在这里审讯罪犯？”来俊臣站起身，拉长了脸说：“现有皇上密旨，有人告发周兄谋反，请您入瓮吧！”效果比预料的还要好，周兴跪在地上，不住地磕头求饶，很快便把来俊臣所需要的口供详详

细细地交代清楚了。来俊臣根据他的口供,定了他的死罪,随后便上报了武则天。

武则天念及周兴为她立下的汗马功劳,而且也不相信周兴是真的谋反,便赦免了他的死罪,下令将他流放到岭南。但因周兴干的坏事多,结下了许多的仇家,在半路上,就被人暗杀了。

来俊臣本来也是一个酷吏,他非常了解周兴的风格和特色,知道用自己的方法未必可以解决武则天交给自己的任务,所以设了一个非常巧妙的局,让周兴自己布个局,然后再将他置于这个局之中。这可谓“以其人之道,还治其人之身”的经典代表了。

我们在面对对手时,首先要看清楚自己的对手是一个什么样的角色,了解对手的特点和习性,然后,以比他更高一筹的方式来面对他,这便是胜过对手的好方法之一。

玩文字游戏,故弄玄虚

汉语是世界上最为丰富的语言,无论是内容还是形式都可以千变万化。这样就出现了各种各样的文字游戏,正是文字游戏的变化性给我们留下许多有待挖掘的题,也为发挥留下充分的余地。

现代商业社会中,最值钱的语言恐怕就是广告语了。我们所知道的那些耳熟能详的广告词常常具有一字值万金的价值。因为它们极大地激起了消费者的购物愿望,从而使企业效益大大提高。

许多广告宣传语巧妙地引用典故,以达到生动幽默、妙趣横生的效果。成语、谜语、歇后语、名言、格言、寓言、神话、趣闻、逸事等都可以取得言简意赅、清晰明了的效果。在广告的设计制作中运用此方法,能够招徕顾客,引人入胜。像“金丝小枣”广告介绍中就有“天天吃三枣,一辈不见



老”，“五谷加小枣，胜似灵芝草”这样的谚语。像“王口爆竹”广告介绍中就有“高打九丈九，回头三尺三，是不是王口炮，前门楼子见”这样的俗语，对消费者了解商品的特点有很大帮助。

有一个小饭店，生意很清淡，去吃饭的人越来越少，眼看就要关门了。掌柜心里很着急，怎样才能使人们到饭店来吃饭呢？他想来想去，终于想出了一个办法。他在饭店门口挂上了牌子，上面写着：“明天吃饭不要钱。”有几个人看到牌子上写的字，互相议论说：“既然明天吃饭不要钱，咱们明天就到这里来吃一顿吧。”

第二天，这几个人真的来了，他们要了一桌酒菜，饱饱地吃了一顿。当他们吃完饭站起来正要走的时候，掌柜过来了，他说：“诸位留步，请付清饭钱再走。”

这几个人站住了，他们指着门外的牌子说：“掌柜的，那不是写着‘明天吃饭不要钱’吗？”

掌柜回答说：“是啊！‘明天’吃饭不要钱，‘今天’吃饭要钱的。”

这几个人听了，才知道是中了饭店掌柜的圈套，你看看我，我看看你，谁也无理可辩，只好乖乖地付了饭钱。

正如上面的故事所指出的那样，广告的语言常常不知不觉地设下了一个心理陷阱，一旦你被其打动，就落入了它的圈套。

这个故事玩弄的是内容上的游戏，还有一种是利用语言的歧义。

歧义是语言中的一种常见现象。论辩中的歧义法是指巧妙地利用语言中的多义词或同音词，在某种特定的情况下，将表示甲义的语言，换过来表示乙义，并使两种意义建立起某种联系，使之产生特殊的意义或感情的论辩方法。歧义法是造成讽刺的有效艺术手段。

鲁迅在厦门大学任教期间，校方曾召开一次专门会议，无理削减一半经费，遭到了与会人员的反对。校长林文庆不但不予理睬，反而阴阳怪气地说：“关于这件事，不能听你们的。学校的经费是有钱人付出的，只有有钱人，才有发言权。”他刚说完，鲁迅即从口袋里摸出两个银元“啪”一声“拍”到桌子上，铿锵有力地说：“我有钱，我有发言权。”校长措手不及，哑口无言。

这里鲁迅利用“有钱”一词的歧义，巧妙地将对方推入窘境。

歧义的发生，有多种原因，比如一音多字、一字多义、同音谐音、词音异义等，同一句话，不同的情景、不同的人物、不同的心态、不同的情绪都会有不同的理解。人们在表达

观点时,应尽量避免别人利用歧义钻空子。如下例:

几个穷人来到财主家,对财主说:“我们有事求你帮助,希望你不要拒绝。”

“我尽力而为。”财主说。

“第一,请你答应借一千金币给我们的一个朋友,他急需钱用,我们大家都愿意为他担保。第二,请你答应,让他一年以后归还。”

“朋友们,如果大家提出要求,而某人只答应一半,那也不算吝啬了吧!”

“那当然!”大家同声回答。

“既然如此,那么,我就答应一半吧!我同意满足你们的第二个要求,出于对各位的尊敬,我甚至愿意把借期延长到两年。”

“答应条件的一半”,有一定的含混性和歧义性,财主借此钻了其歧义的空子。

在特定场合、特定情况下,如果根据需要有意识地利用歧义,制造歧义,不失为一种机智,一种论辩艺术。

传说清代海州知府卫哲治为官清廉,铁面无私。而当地富豪洪发云凭借其与乾隆皇帝的亲戚关系勾结官府,无恶不作,人民怨声载道。对此,卫哲治决心除暴安良,为民除害。他将洪发云的罪状逐一列举,连同处决洪发云的奏本一起请人呈给乾隆。半个月后,卫哲治被召入京,乾隆说:“此事朕知道了,洪发云乃出家之人,罢了。罢了。”卫哲治听了,起初心里一凉,转念一想,又十分高兴。回海州后,传令将洪发云用两条犍牛套上铁耙耙死,海州百姓无不拍手称快。

这里,卫哲治利用“罢”和“耙”同音,把乾隆所说的“罢了,罢了”歪解为“耙了,耙了”,巧钻空子,为民除害,深得百姓拥戴。

适时“退”“现”,唱响一个人的独角戏

“黄金台上麒麟阁,混一元勋是贾生。”《宋史》将贾似道列于《奸臣传》中,但其中的内容不少是来自野史小说,难免有失偏颇。历史上对于贾似道的评价一向褒贬不一,我们无法去考证到底哪一个才是真实的,但我们却可以站在一个不含过多感情色彩的角度来看待贾似道的行为。

贾似道作为一个掌权者,他具备了相应的条件,并且对局道也很有研究。他的能力并不是非常强,而且品德也不算很好,但在当时可以胜任宰相的人中,他是最合适的了。

这不仅仅是因为他的才干，还因为他对于整个朝堂的控制已经达到了游刃有余的地步，即使面临困境，仍然可以设计出巧妙的布局，让对手乖乖地将自己过去拥有的再放回到自己的手中。无论在何种情况下，他总能保证自己的利益不受侵害，甚至在逆境中，他也可以再创辉煌。

宋理宗过世后，宋度宗即位。度宗本是理宗的侄子，因过继为子而即位。他即位时25岁，上台之后，想要有一番大的作为，便从群臣手中收回了权力，开始亲理政事。宋度宗干练有为，做了几件大快人心的事情，令朝野上下为之一振，大臣们都觉得度宗给他们带来了新的希望。相应地，贾似道的权力就受到了很大的限制，有人便借此机会上疏弹劾贾似道。贾似道对时势看得非常通透，他知道如果再这样发展下去，自己将会有灭顶之灾。于是，他绞尽脑汁，终于想出一个绝妙的好主意，精心设计了一个巨大的阴谋。

他的这个局的第一步，就是要“天下大乱”，让宋度宗清楚地知道自己的重要性。

于是，他上疏宋度宗，要求弃官隐居，度宗自然也不会反对。回到乡下之后，贾似道让自己的亲信吕文德从湖北抗蒙前线假传军情，说是忽必烈亲率大军来袭，声势浩大，锐不可当，有直取南宋都城临安之意。正想要改革弊政，励精图治的宋度宗，没想到会有这样的当头一棒。得到消息后，他立刻召集众臣，商量出兵抗击蒙军之事。可是他万万没有想到，堂堂南宋帝国的文武之臣竟没有一个人能提出一个切实可行的御兵之策，更别提为国家慷慨赴任，率兵出征了，这可真是难倒了宋度宗。而此时，贾似道却隐居山林，优哉游哉地过着他的归隐生活，对朝廷中所发生的一切，早已了然于胸了。

前线的警报频频传来，数十万蒙古铁骑急攻，都城临安急需筑垒防御，这一切，使刚登上帝位不久的宋度宗听得心惊肉跳，手足无措，他不得不想起朝廷中唯一可以抗击蒙军，并取得“鄂州大捷”的英雄贾似道。他不禁深深地叹了口气，做了那么多的努力，终于让贾似道放下了朝廷大权，并且自愿弃官，可以按照自己的意愿来处理国事了。但面对当下的情况，又不得不重新起用贾似道了。无可奈何之下，宋度宗只好请皇太后出面，写了个手谕，派人恭恭敬敬地送给贾似道，请贾似道出山。这么一来，贾似道第一步的计划便成功了。

接下来，便是由自己来出面解决这个问题了，不过，解决问题可不是免费的，总得有一定的报酬才行。

贾似道见到皇太后的手谕，知道此时宋度宗已经处于下风了，他便开始端起了架子，先是搪塞说不想再出山，继而又要宋度宗大封其官。宋度宗没有办法，只好给他节度使