

WATER



水流乎无形，发泄乎太清。
君者槃也，槃圆而水圆；
君者盂也，盂方而水方。

庄子说：“正则静，静则明，明则虚，虚则无为而无不为也。”水的无形无色正是“虚”的象征。

水无形无色，可以用任何承载者的形状来构形，在杯子中是杯子的形状，在盆中是盆的形状，在任何容器中都可依据容器之形状而呈现出不同形状的风貌。不管人们如何的摆弄它，它永远能展现出其最好的一面，所以才能“无为而无不为”。

水还能根据环境和气候的变化，以不同的形态存在：在常温下是液态的水，在冰点下是固态的冰，在高温下是气态的蒸汽。

水这种随方亦圆的特征，意味着其具有柔韧性与适应性，即使自己的行为适应环境的能力。

人应该仿效水之所为，顺从压力，适时变形。处逆境时应下更大的决心，处顺境时应更谦虚地学习，就像水的随方亦圆精神，在不同的环境中要能去适应环境、调适自己，去学习不同的东西和感受，给自己的人生或企业的未来订下一个目标，然后去做它，不能自我设限、自我定型，而应不管在什么情形下，皆能去适应它、去调适它、去面对它、去克服这些环境。学会水的随方亦圆特性，你终将有一番不同的成就。

【引子】

“水流乎无形，发泄乎太清。”

——《庄子·列御寇》

庄子说，水流于无形，发泄于太虚清静的自然。

“君者槃也，槃圆而水圆；君者盂也，盂方而水方。”

——《荀子·君道》

荀子说，盛水的器皿是什么形状，水也成为什么形状。如果用盘子盛水，盘子是圆的，那么水也是圆的；如果用盂盛水，盂是方的，那么水也是方的。

【原理】

水因为无形，随方亦圆，同时也代表着它善于变通，能够具体情况具体分析，随机应变。水存在着各种不同的形态，例如以水、水蒸气、雨水、冰块等不同的方式存在着，它在不同情况下会有不同的转化。

为人处世和做事业也是一样。世界上的变化无穷尽，遇到的人也是形形色色的。为什么有些人事业做得那么成功，有些人却不是那么成功呢？成功的奥秘到底何在呢？关键在于自己。因为，市场和人生乃是变化无穷的，需要有弹性去适应，就如同人在雨天时就应撑伞，企业在低潮、不景气时，就应调整策略，而非一成不变、僵化、无以应变。

这就是水的随方亦圆之道。

事情的成败，都有主客观许多因素，只有把握住最有利的条件和机会，选择最恰当的方式，才能成功。水的随方亦圆之道恰好与

“相机而行”的谋略相似。“相机而行”、“见机行事”这一谋略的实质在于：事物在不断的变化之中，主客观条件也是不断变换着的，只有能够随着时间、地点和机会的变化而灵活地作出不同选择的人，才能把握住成功的主线。这正是水的随方亦圆特性。

随方亦圆的谋略，要求在战争中实施计划时，随着敌情变化而随时加以改变。根据战场变化了的情况，灵活地相应地改变战法。根据敌情变化而改变作战计划，即敌变我变，是重要的用兵原则。

随方亦圆还是商家最惯常运用的谋略，也是商界最常见的一种不是手段的手段。

随方亦圆、随机应变的关键就在“瞅准”上，千万不要只知“变”，而疏忽“机”。只有在“机”上做文章，深掘并紧紧抓住这个“机”，才算真正把握住了随机应变的深奥机理。

随方亦圆的前提是审时度势，了解实际情况和时机。

随方亦圆的关键是随着实际情况和时机的变化而变化，灵活机动，应付自如。

随方亦圆的诀窍是不死板而心中有数，调动人而不被人所调动。

随方亦圆的目的是克敌制胜，而不是故弄玄虚，显耀巧智。不然的话，很容易失之于油滑，聪明反被聪明误。

总而言之，水的随方亦圆之道不是小聪明，而是大智慧。

【故事】

曹操应急佯献刀

东汉末年，董卓收服猛将吕布后，威势更盛。并于公元 189 年 9 月废汉少帝刘辩为弘农王，而改立陈留王刘协为帝，是为汉献帝。然后，董卓自任相国，赞拜不名，入朝不趋，剑履上殿，飞扬跋扈，不可一世。第二年，董卓又派部下鸩杀少帝（弘农王），绞死唐妃，甚至

夜宿御床，篡位之心毕露无遗。他的行为激起了朝臣的普遍愤恨。

渤海太守袁绍与司徒王允秘密联络，要他设法除掉董卓。但文弱书生出身的王允面对骄横的董卓无计可施。想来想去，实在想不出什么办法，他便以庆祝生日为名，邀请群臣到自己家中赴宴，商讨计策。

席间，酒行数巡，王允突然掩面大哭。众官惊问：“司徒贵诞，为何悲伤？”

王允说：“今日其实并非我的生日，因想与诸位一叙，恐怕董卓疑心，所以托言生日。董卓欺君专权，国将不国。想当初高皇帝刘邦诛秦灭楚，统一天下，谁想传至今日，大汉江山即将亡于董卓之手！”

王允边说边哭，众官也皆相对而泣。唯骠骑校尉曹操于座中一边抚掌大笑，一边高声说：“满朝公卿，夜哭到明，明哭到夜，还能哭死董卓吗？”

王允闻言大怒，对曹操说：“你怎么不思报国，反而如此大笑呢？”

曹操回答说：“我不笑别的，只笑满朝公卿无一计杀董卓！我虽不才，愿即断董卓之头悬于国门，以谢天下。”

王允肃然起敬说：“愿闻孟德高见。”

曹操说：“我近来一直在奉承、交好董卓，就是为了找机会除掉他。听说司徒您有七宝刀一口，愿借给我前去相府刺杀董卓，虽死无憾！”

王允闻言即亲自斟酒敬曹操，并将宝刀交付曹操。曹操洒酒宣誓，然后辞别众官而去。

次日，曹操佩着宝刀来到相府，见董卓在小阁坐于床上，吕布侍立于侧。董卓一见曹操，便问他为何来得晚。曹操回答说：“乘马羸弱，行动迟缓。”于是，董卓即让吕布去从新到的西凉好马中选一匹，送给曹操。

吕布领命而出。曹操觉得机会来了，即想动手，但又怕董卓力大，难以制服。正犹豫间，董卓因身体胖大，不耐久坐而倒身卧于床上，并转面向内。曹操见状急忙抽出宝刀，就要行刺。不料董卓从衣镜中看到曹操在背后拔刀，急回身问道：“曹操，你要干什么？”

此时吕布已牵马来到阁外。曹操心中不免暗暗发慌，他灵机一动，便表情镇静地双手举刀跪下说：“今有宝刀一口，献给恩相。”

董卓接过一看，果然是一把宝刀：七宝嵌饰，锋利无比。董卓便将宝刀递给吕布收起，曹操也将刀鞘解下交给吕布。然后，董卓带曹操出阁看马，曹操趁机要求试骑一下。董卓不假思索便命备好鞍辔，把马交给曹操。曹操牵马出相府，加鞭往东南而去。

吕布见曹操乘马远去，便对董卓说：“刚才曹操似乎有行刺的迹象，及被发现，便佯装献刀。”

在吕布的提醒下，董卓也觉得曹操刚才的举动值得怀疑。正说间，董卓的女婿李儒来到。李儒是董卓的谋士，是个很有心计的人。他一听董卓介绍曹操刚才的所作所为，便说：“曹操妻小不在京城，只独居寓所。今差人请他来，他若无疑而来，便是献刀；若推托不来，必是行刺，便可逮捕审问。”

董卓即依照李儒的主意，派遣四个狱卒前去传唤曹操。良久，狱卒回报说：“曹操根本不曾回寓所。他对门吏声称丞相差他有紧急公事，已纵马飞奔出东门去了。”李儒说：“曹操心虚逃窜，行刺无疑。”

董卓大怒，便下令遍行文告，画影绘形，悬赏通缉曹操。

曹操是一个高明的刺客，深谙水的随方亦圆之道。在行动前，他不仅想到了成功，而且也想到失败后怎样保全自身。七宝刀既可以作为刺杀董卓的利器，亦可以作为进献的礼物。最关键的一点是曹操的随机应变，像水那样随方亦圆，在紧急关头灵活机智，随机应变，使自己得以保全性命。由此可见，曹操是一个全身成事的英雄，而不是一个舍生取义的莽汉。

蒯祥妙造金刚腿

永乐年间，明成祖朱棣把京城从南京迁往北京后，集中了各地著名的能工巧匠，在元朝京城大都的基础上大兴土木，营造皇宫。江苏吴县人蒯祥被选为皇宫重大工程的设计师。

不久，皇宫造得差不多了，俯瞰皇宫，但见金虬伏栋，玉兽蹲户，檐牙高筑，金碧相辉，红砖碧瓦，龙飞凤舞，显示着皇家的豪富和权力，以及匹师们精湛的技艺。明成祖龙颜大悦，连夸蒯祥是当今最巧的工匠。

这引起了工部右侍郎的妒恨。在营造最后一座宫殿时，工部右侍郎趁雷雨交加之夜，偷偷钻进工地，把尚未完工的金门槛截断了一段。这一招十分毒辣，如果找不到同样的材料补上，金门槛装不起来，蒯祥就有坐牢、杀头的危险。

第二天清晨，风停雨止，气象一新。蒯祥见了断门槛吃惊非小，他知道有人想害自己，是谁呢？他怀疑是工部右侍郎，因为明成祖对蒯祥的信任超过工部右侍郎，大有取而代之的意思，所以工部右侍郎要陷害他。但是眼前重要的是如何补救这个损失。他冥思苦想后，干脆把金门槛的另一头也截短一段，再在门槛两边各做一个槽子，这样形成了一个活络门槛。后来的建筑者把这个活络门槛叫“金刚腿”。

竣工之日，明成祖带着文武百官亲自来验收。工部右侍郎阴笑着随后。谁知，明成祖看到“金刚腿”上刻着两朵牡丹，叶绿花红，色彩鲜艳，富丽堂皇，顶部还雕着一对狮子，小巧玲珑，逗人喜欢。门槛可装可拆，马车轿子可直进直出，十分方便。整个门槛造得式样新颖别致，装潢美观艳丽。明成祖大为赞赏，蒯祥名声从此大噪。

蒯祥能够像水那样随方亦圆、随机应变，不但避免了杀身之祸，还在历史上留下了美名。

熟谙水的随方亦圆之道，同样可以在经济活动中大显身手。在这一方面，德国阿迪达斯体育用品公司可谓是精于水的随方亦圆之道的典范。该公司十分注重改进产品，以适应顾客的需求；每开发一种新产品，总要邀请有关的专家来出谋献策，提出改进意见。数十年来，阿迪达斯始终坚持水道的随方亦圆的经营谋略，根据市场的需求来生产和经营，从一个仅有几十名职工的小厂发展成为世界头号的体育用品公司。

每当人们打开电视机观看精彩的世界体育节目时，就会看到那些蜚声体坛、家喻户晓的著名运动员们几乎都是身着各种色彩鲜艳、款式新颖的阿迪达斯运动衣，在国际大赛中叱咤风云，连创佳

绩。阿迪达斯的高级运动鞋就更成为体育明星的宠儿，似乎凭着它才得以扬威天下而称雄一时。

人们常用“哪里有世界冠军，哪里就有阿迪达斯公司的产品”这句话来形容阿迪达斯公司在世界体育界的影响。说起来并无夸张、过誉之嫌。阿迪达斯所取得的成就，引起了世界体育用品界的瞩目。然而，它坎坷曲折的创业之路却是为人们所不知的。

在德国巴伐利亚州赫若拉齐的小镇上，有兄弟两个：鲁道夫和弟弟阿迪。受父亲的影响，他们长大后便从事了制鞋事业。开始，他们用母亲的洗衣房开了一个制鞋厂。随着经济收入的不断增加，他们逐步扩大了业务。

为了打开销路，他们夜以继日地连续苦干好几个月，研制出了14种式样新颖的跑鞋，然后派人到处兜售。就这样，他们渐渐扩大了影响。1928年，阿迪达斯牌跑鞋正式成为阿姆斯特丹世界奥运会的比赛用品。

由于种种原因，二人经营上受到局限，直到1948年，他们的工厂才有40多名职工。因为资金紧缺，使用的设备也较陈旧、简陋，生产停滞不前。就在这一年，兄弟俩闹起了矛盾，虽经多方调解，仍然无效，最后，亲兄弟只好分道扬镳，各奔前程。

从此，小镇上的一家鞋厂变成了两家公司。兄弟俩变成了同行业激烈的竞争对手，两家人鸡犬之声相闻，老死不相往来。经过一段时间的角逐，从双方经营状况表明，弟弟阿迪的经营管理才能高出哥哥鲁道夫一筹。

时光整整过去了30个年头，经过几十年的苦心经营，阿迪的阿迪达斯公司从一个仅有几十名职工的小厂发展成为一家跨国公司。目前，它已是拥有4万多名职工、年产值39亿马克的世界头号体育用品公司。它的分公司分布在全球50多个国家，产品行销160多个国家和地区，成为体育明星和追求时髦、崇尚健美的青年们形影不离的“好伙伴”。

在阿迪达斯生产的众多体育用品中，最主要的产品是足球鞋。仅此一项，每年就生产500多个品种、28万余双，在150多个国家的体育用品销售中居首位。

阿迪常说：“现代体育运动迅速发展，体育用品的生产必须时

刻注意改进产品，以适应顾客的需求，否则就有被挤垮的危险。”这一段话正暗合了水道随方亦圆的谋略。多少年来，阿迪达斯公司之所以能牢牢地吸引顾客，其中，像水那样随方亦圆、不断地拓展市场是成功的关键所在。

30 多年来，阿迪达斯公司开发了一种又一种受人欢迎的产品，橡皮凸轮底球鞋；适合冰雪地、草地、硬地比赛的各类球鞋；20 世纪 60 年代研制出来的以塑料代替皮革的球鞋；70 年代投产的用三种不同硬度材料混合制成鞋底的球鞋；80 年代初生产的新式田径运动鞋，其鞋钉的螺丝可以根据比赛场地和运动员的体重、技术特点、用力部位而自行调节。早在 1978 年，仅足球鞋一类，阿迪达斯公司在世界各地所获得专利就达 700 多项。

尽管阿迪达斯公司取得了如此的成就，但是他们并没有因此而满足。他们时刻未曾放松与国内彪马公司、美国耐克、美洲虎公司、意大利的柏仙奴和日本的虎牌公司之间的竞争。他们的目标是逐步占领中、美、日三个重要市场，总产值突破 40 亿马克。为此他们首先改组了经营部，把年富力强的中青年提拔到经销第一线。此外，还不断变革陈旧的经营方式，增加开发品种，准备向与运动有关的康复、消遣、旅游及日用化妆品等领域挺进，为今后公司的发展开拓了一条新的道路。

虞诩示强惑羌军

汉安帝元初二年（公元 115 年），西北的羌族起兵进攻东汉的武都（今甘肃成县西）。朝廷委任虞诩为武都太守，叫他领兵征讨羌军。虞诩率领三千兵马来到了陈仓（今陕西省宝鸡东）境内的嶓谷附近，见这里地势险要，易守难攻，生怕中埋伏，忙派出探子前往侦察，果然发现嶓谷埋伏了大批羌军。

虞诩觉得不易硬攻，决定先用假象分散敌兵，然后再乘机突破嶓谷天险，进占赤亭，直逼武都。于是，虞诩命令部队扎营待命，并四处声言说：“我已派人报告朝廷，请求援兵。援兵一到，我们就开

始进攻。”

羌军头目得到这样的消息后，心想：虞诩凭三千人马，怎敢进攻险要的峭谷？待汉朝的援兵赶到这里，还有好多天的路程呢。就留下少数羌军守峭谷，其余的分散到各地抢掠去了。

虞诩得知消息后，乘机命令部队立即出发，突破峭谷，日夜兼程，以每天 100 多里的速度向赤亭疾进。途中休息，他让官兵每人垒两个人的锅灶，饭后也不毁掉；第二天，又命令每人垒四个人的锅灶。

羌军见虞诩突破了峭谷，慌忙追赶上来。但发现虞部的锅灶逐日增多，以为他们有了援军，吓得不敢再追了。

部下奇怪地问虞诩：“当年孙臆斗庞涓是逐日减灶，你怎么逐日增灶？兵法上说，军人日行不能超过 30 里，以防意外。而你却督军每日行军将近 200 里，这是什么道理？”

虞诩说：“敌军势众、我们人少，行军速度慢了容易被敌人追上，急行军能使敌人摸不清我们的情况。敌人见我们的锅灶日益增多，必定认为我们有了援军，我军人多而行进速度又快，敌人就肯定不敢轻易追赶了。当年孙臆示弱，今天我虞诩示强，这是因为形势不同的缘故啊。”

大家连连称是。

虞诩率领不到三千人马到达武都，却被一万多羌兵包围住了。为了迷惑羌军，虞诩命令汉军不准发射强弓，只用小弓箭射击攻城的羌军。于是，羌军以为汉军弓力弱，射不到他们，便一窝蜂似的急攻而上。这时虞诩命令 20 个强弓手集中射击一个羌军，每发必中，羌军大惊，仓皇败退下去。虞诩见羌兵败退，率部掩杀过去。

第二天，虞诩决定再给羌军一种假象。他让所有官兵列成长队，雄赳赳地从东边城门出去转了圈，再从北边城门进来。进城后更换衣服，又从这个城门出去，那个城门进来，一天反复好几次。这样，羌军以为汉朝又派来了几万援军，吓得赶快撤退。

虞诩以弱势兵力，能够出奇制胜，是因为他不死守兵法，精于水的随方亦圆之道。

“出奇制胜”语出《孙子兵法·势篇》：“凡战者，以正合，以奇胜，故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。”意思是说，大凡作战，

一般都是以正兵当敌，以奇兵取胜。所以，善于出奇制胜的将帅，其战法如天地那样变化无穷，像江河那样奔腾不息。这正是水道的随方亦圆的谋略。

随方亦圆的谋略思想，其核心在于辩证地看待“出奇制胜”中“奇”与“正”的关系，不要以为一次奇招制胜，便认为此招永远是奇；也不要以为常用的战法，就永远不能达到出奇制胜的效果。而要随情况的变化而变换奇正战法，从而达到正变奇、奇变正，奇亦胜、正亦胜的出神入化的境界。

曹玮应变除叛军

北宋真宗时，宋、夏边境上，两国经常发生战事。

却说这一年，在北宋与西夏国交界的渭州（今甘肃、宁夏部分地区），北宋兵偷偷投敌的特别多，西夏将军们高兴极了。可是有一天，一个埋伏在北宋中军帐的西夏军探子向主帅报告了这样一件事：

前天下午，宋军渭州守将曹玮正在和客人下象棋。有个部将向曹玮报告道：“将军，今天又发现 50 多个士兵叛逃西夏国。”

“知道了。”正在下棋下得兴致勃勃的曹听完报告，镇定自若，一点也没有那种惊慌失措的样子。报告人的话音一落，他不假思索地回答道：“慌什么，那是我派过去的！”

曹玮这句话刚出口，好像马上发觉自己说溜了嘴，立即抬起头环顾左右，见在场的都是自己的亲兵，便没说什么。可是，他的亲兵无意中把这一重要情报泄露给了西夏国在宋军中的那个坐探。这一情报很快传给夏军主将。

“原来是这样，我本就在疑心这些宋兵是否是真心投诚过来的。”夏军主将恍然大悟。“来人哪，把所有投诚过来的宋兵全部给我斩了！”一道令下，先后投向夏军的几百宋军，全部给杀了，西夏兵把他们的脑袋一个个扔到了国界上。

等到把这批降兵杀完之后，西夏军主将细细一想，大呼上当：

“不好，我们中了曹玮的奸计了。”正当他后悔得跺脚捶首的时候，渭州将军府内曹玮正在哈哈大笑。

曹玮能够像水那样随方亦圆、随机应变，用一句假话来借刀杀人，可谓是精于水道的高手。从此，宋军士兵便不敢向西夏军投降了。

古代军事家说过，行军布阵，敌我双方都会，但取胜的关键在于“运用之妙，存乎一心”。用现代话说，就是要动脑筋，随方亦圆，随机应变，运筹帷幄，以巧服胜。这些其实都跟水道的随方亦圆为同一个说法。由此也可以看出水道的内涵之广泛，它涵盖了所有的兵法谋略。

文彦博借用实例平市场

宋仁宗至和年间，国家财政紧张，几种钱币同时流通，国家难以控制市场。于是，便有大臣上疏仁宗，请求统一钱币，特别是要罢掉陕西铁钱，由国家统一铸币流通。仁宗接到奏疏，交大臣们议论。大多数人觉得罢掉铁钱会造成市场混乱，并没有实行。

但朝廷商议的消息却传了出去，一时间，首先从京都汴梁（今河南开封）开始，刮起一股风：“朝廷要罢掉陕西铁钱了，赶快脱手出去，晚了就一钱不值了！”一传十，十传百，不长时间便传遍了城市乡村。

那时，陕西铁钱不仅在陕西，连京都及周围一带都十分通行，存这种钱的大有人在。大家听说这辛辛苦苦挣来的血汗钱就要废了，那还了得，所以都纷纷拿铁钱到店铺中抢购货物，不管目前用不用，先抢到手再说。

店铺老板也不是傻子，他们比别人更早得到了消息，因此纷纷挂出牌子：不收陕西铁钱。

这家不收，那么就到那家吧！可百姓们串了几家店铺、走了几个集镇，到处都一样。这下大家更急得不得了，有火暴性子的人竟到店铺中强行买货，吓得店铺竟相关门。一时间，市场大乱，人心浮

动，危及治安。

消息马上反馈到朝廷，仁宗大为恼火，一边追查是谁传出的消息，一边责令宰相文彦博迅速处理此事，平定市场，安定民心。文彦博召集大家商量，众人都说别无办法，只有让朝廷下令，辟此谣言，用行政手段平市场。

可文彦博深深知道，市场上的事有时单靠强令是办不好的。法令出去，大家还会将信将疑。特别是平民百姓，看重的是实例，而不是一纸公文。想到这里，文彦博对大家说：“这么办吧，先让我来独自经办此事。若我财力不足时，再麻烦各位。”

他回到家中，询问管家：“丝绢缣帛还有多少？”管家说：“还有500匹。”于是文彦博让管家找来京城中最大的绸缎铺主，托他代卖这些丝绢，并特别叮嘱：不要其他的钱，只收陕西铁钱。

店主照办，第一天简直挤破了门。别的店主都来打听为何倒行逆施收陕西铁钱，当他们得知是文丞相让代卖代收的后，都放下心来，连丞相都要铁钱，看来铁钱是决不会废止了，于是各店也收起了铁钱。

消息传扬出去，老百姓都放下心来，再没人急于脱手陕西铁钱去抢购货物了。一场市场动乱就这样让文彦博平定了下来。

文彦博能够将一场弥天大波举手平息，这与他深谙水道的随方亦圆是分不开的。

《韩非子·五蠹》中说：“鄙谚曰：‘长袖善舞，多钱善贾’，此言多资之易为工也。”鄙谚就是俗语。其意为：舞蹈者靠着袖子长，跳起舞来便婀娜多姿，容易达到体态优美的效果；做买卖的人，凭着资本雄厚的实力，其经商也就游刃有余。做什么事都要像水那样随方亦圆，机智灵活，善于凭借自己的优势，利用优越的条件，施展各种手段，达到自己的目的。袖子长能为舞蹈增添姿色，本钱多能为商贾提供方便，这是非常普通而又正确的道理，在今天的经济领域里，仍有其广泛的意义。

要在企业界出人头地，就要具备丰富的学识和灵敏的经营头脑，及时捕捉市场信息，正确展望市场趋势，善于采用灵活多变的经营手法。这些都如同舞蹈者的“长袖”，要舞姿出众，这样的长袖是万万少不了的。享有“万能博士”美誉的阿曼德·哈默，就是一位

“长袖善舞”的杰出企业家。

哈默 18 岁时就显示出其过人的经商才华，并成为大学生中的第一个百万富翁。1921 年，哈默获悉当时世界唯一的社会主义国家苏联正瘟疫流行，饥荒严重，便毅然放弃当医生的机会，决心赴苏作一次人道主义冒险。许多人对哈默此行表示不可思议，称之为“到月球上探险”。

哈默带领一所流动医院，包括一辆救护车和大批药品，经过长途跋涉，历尽艰辛，终于在当年 8 月抵达莫斯科。他把带去的价值 10 万美元的医疗设备无偿赠予主人。

当哈默来到乌拉尔山考察时，他看到的是饿殍遍野，令人毛骨悚然；然而，那儿白金、绿宝石应有尽有，各种矿产和毛皮堆积如山。

“为什么不出口这些东西去换取粮食？现时的美国粮食大丰收，价格大跌。”善于理财、富于创见的哈默突发奇想。他马上向当地的苏维埃政府提出了这条戏剧性地改变了他生活道路的建议：“如果你们愿意，赊销给你们价值 100 万美元的小麦。

经过短暂的商议，双方一拍即合。哈默顿时成了当地的红人。

这条消息很快传进了列宁的耳中，这位目光敏锐、富有远见的伟人立即表示要接见这位年仅 23 岁的美国百万富翁。

哈默怀着无比激动的心情步入克里姆林宫，来到列宁的办公室。两位东西方的天才的双手紧紧地握在了一起。他们面对面坐着，彼此靠得很近，用英语交谈了一个多小时。

列宁对哈默说：“我们希望通过给外国人提供工业和商业方面特许权的方法来加速我们的经济建设，这对你将是个极好的机会。

偌大一个国家，它那无法估量的自然资源，被它的领袖展现在哈默面前，这令他又惊又喜。有了红色巨人的撑腰，年轻的哈默干劲十足，很快便办起石棉厂，并取得了东西伯利亚地区开采石棉矿的许可证，成为第一个获取特许权的外国人。

哈默在前苏联取得了巨大的成功，直到 1929 年，前苏联实行企业国有化、取消租让制，哈默的承租企业为政府收购

回到美国后，正赶上经济大萧条，哈默并没有沉寂，因为他精

于水的随方亦圆之道，采取灵活多变的经营方式，先后当过古董商、酿酒商、养牧主等，都获得了巨大的成功。晚年时，他又投资石油开采业，并成为举世闻名的石油企业家。

成吉思汗赛马计

公元 1174 年某日，晴空万里。辽阔美丽的蒙古草原上，正在进行着一场特殊的赛马。比赛开始后，十几匹赛马刚离开起跑线，便磨磨蹭蹭地向前移动，有的甚至原地踏步。剽悍的骑士们身体后倾，拼命将马缰绳向后揽，谁也不希望自己的马超过别人。这究竟是怎么回事呢？

原来，成吉思汗的父亲统治的孛儿只斤部落打了一个胜仗，夺回了大片领地和许多牲口。为了庆祝胜利，特意安排了一场赛马，但优胜者标准不同往常——最后到终点的马才能得奖，以致出现了开头描述的赛马情景。

骑士们你慢我慢大家慢，过了好一阵，赛马跑得远的只进行了十分之一的路程，近的马尾巴还在起跑线上，而且滑稽的是，由于这个骑士把缰绳揽得死死的，竟把赛马的后半个身子又退到了起跑线外。

眼看夕阳不等人，赛马又难以结束，大家有点耐不住了。成吉思汗的父亲也后悔自己不该别出心裁搞这种赛马，但话已出口，金口难改，怎样尽快结束这场僵局呢？成吉思汗的父亲略一思忖，便令人传下谕旨：“谁有办法尽快结束比赛，给予重赏。但是，不能改变原定的优胜条件，跑得慢的还是获胜。”

众人绞尽脑汁，仍想不出一个万全之策。这时年仅 12 岁的成吉思汗跑到那些原地徘徊的赛马前，对每一个骑士说如此、道这般，进行了一番新的安排，然后厉声发出号令：“跑！”

只见骑士们一改刚才的拖沓状况，争先恐后地纵马向终点跑去，那个原来半个马身在起跑线外的骑士还第一个冲到了终点。比赛在瞬息之间结束了，可跑得最慢的马依然得了优胜。

原来，成吉思汗对赛马作了重新安排，只是让骑手们相互调换赛马。因为赛马的胜负只以马计，不是以骑手计，甲骑乙的马，乙骑丙的马，丙骑丁的马。这样一来，每个骑手都希望自己驾驭的别人的马跑得最快，不能获得奖，使自己的马落在最后，从而取胜，这就打破了众骑士踟蹰不前的僵局。

成吉思汗根据实际情况而变化，灵活机动，应付自如，可谓是精通水道的高手。

小太监智开宝箱

康熙皇帝亲政后，一方面惩治奸臣，攻打军阀，抵御外侮；另一方面用珠宝奖赏各地对清王朝忠诚的官员。可是，在不断征战过程中携带这些珠宝很不安全。为此康熙皇帝命人打造了 10 只结实的大铁箱，里面分别装上不同珠宝；给每只铁箱各配一把不同型号的锁，每把锁只有两把钥匙。

康熙皇帝挑选了 10 名最可靠的近臣，一人给一把钥匙，要他们仔细保管，需要开箱取珠宝时，由他们各自动手开箱拿取。

这 10 只大铁箱跟随征讨大军南征北伐，的确发挥了奖励作用。将士们骁勇善战，屡建奇功；贤臣们鞠躬尽瘁，赤胆忠心。但是过了一段时间，康熙皇帝便感到很不方便了。因为近臣们经常换班跟随他，有时身边只有一人，一旦需要拿取某种珠宝奖励功臣时，往往要耽误一些时间叫人取钥匙。譬如，某臣功劳显赫，应奖赏玉如意，可保管玉如意箱子钥匙的近臣偏偏不在，弄得局面很尴尬。怎样才能让 10 个近臣各自都用自己保管的那把钥匙，把 10 只铁箱同时打开呢？康熙皇帝握着剩下的 10 把钥匙，一筹莫展。

第二天，康熙皇帝把 10 个最得力、最有谋略的大臣和将军叫来，说：“众爱卿，今天我出个题目，谁能答对，朕就把稀世珍宝夜明珠赏赐于他。”奖赏夜明珠规格确实是高，怪诱人的。

10 个大臣争先恐后地答道：“另配钥匙。”

“每个近臣都掌握 10 把钥匙。”

10 个大臣争献计，康熙皇帝听了，无不摇头。平时，这些文臣们舞文弄墨、赋骚吟诗什么的不在话下，将军们运筹帷幄、决战千里什么的易如反掌，可这个题目小归小，却是四书五经、孙子兵法上找不到答案的。大臣们面面相觑，无计可施了。

康熙皇帝说：“众爱卿听着，谁能答对，再加奖一箱珠宝。”厚重的奖赏还是没有多大效力，说实在的，就是把皇后娘娘拿出来作奖品，大臣们也只能干瞪眼了。

这时，一个童稚脆嫩的声音响起：“皇上，奴才知道开箱办法。”众大臣循声而望，见跪着说话的是新来的小太监布扎拉。

康熙皇帝说：“免礼，请讲来。”布扎拉说：“谢皇上。”然后站起来不慌不忙地说道：“原来的 10 把钥匙仍然分别由 10 个近臣携带，剩下的 10 把钥匙与箱子对应，分别编为一至十号，然后将一号钥匙放到二号箱子里，二号钥匙放到三号箱子里。依此类推，十号钥匙放到一号箱子里。这样，任何一个近臣都可用自己的钥匙打开自己的箱子，连环进行，所有铁箱都可以打开。”

康熙皇帝见布扎拉对答如流，不由惊讶不已。后来，叫布扎拉做了贴身太监。

布扎拉的机智其实就是对水道随方亦圆的应用。

张胜改一字救命

清朝的时候，有个专帮穷人打官司的讼师叫张胜，常能反败为胜，化险为夷。一次，当地流氓刘金宝调戏农民林阿狗的妻子，正巧被林阿狗撞上，两人就打了起来。那流氓有些武功，把阿狗打个半死。阿狗妻急了，随手拿着一把斧子朝流氓劈去，谁想正劈在要命的地方，竟把他打死了。于是官府把阿狗夫妻俩抓到了县衙门去。

阿狗的穷乡亲请张胜去为阿狗主持公道。张胜查了案卷，见上面的结论是：阿狗妻见丈夫被刘金宝打伤，急了，就用斧子劈死了刘金宝。

如果按照这个结论，会将阿狗妻判为故意杀人罪，这罪名可大