

## 第一计

# 瞒天过海

这一计的兵法运用，常常是着眼于人们在观察处理世事中，由于对某些事情的习见不疑而自觉不自觉地产生了疏漏和松懈，故能乘虚而示假隐真，掩盖某种军事行动，把握时机，出奇制胜。

### 计名来源

唐太宗贞观十七年（643）御驾亲征，率领30万大军以宁东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，帝见眼前只是白浪排空，海茫无穷，即向众总管询问过海之计，四下面面相觑。忽传一个近居在海上的豪民请求见驾，并称30万过海军粮此家业已独备。帝大喜，便率百官随这豪民来到海边。只见万户皆用一彩



孟获

幕遮围，十分严密。豪民老人东向倒步引帝入室。室内更是绣幔彩锦，茵褥铺地。百官进酒，宴饮甚乐。不久，风声四起，波响如雷，杯盏倾侧，人身摇动，良久不止。太宗警觉，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然。满目皆一片清清海水横无际涯，哪里是在什么豪民家做客，大军竟然已航行在大海之上了！原来这豪民是新招壮士薛仁贵扮成，这“瞒天过海”计策就是他策划的。“瞒天过海”用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来做战役伪装，以期达到出其不意的战斗成果。

### 原文

备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。

### 译文

防备得十分严密周全，往往容易松懈大意，司空见惯的

事情就不会引起怀疑。阴谋可用于阳事进程中，不是阳事之敌对面。至阴之术，可以为至阳之目的服务。

### 妙用“瞒天过海”计

“瞒天过海”讲的就是用智算和胆量打开胜局，这是两个基本的成功点。的确，善于运用谋算者，总能先得天下；不善于运用谋算者，一定是输家。怎样才能叫善算呢？根据李嘉诚的经验，要有全局和长远观念！一个善于谋算的商人必须胸中要有“全”字，不能只看到眼前利益，而是要目标远大，从长远之处获得最大的利润；也就是说目标短小，就会被蝇头小利所害。当然，这与一个人胸襟是否开阔、抱负是否远大有关。

古话云：“取法乎上，得乎其中；取法乎中，得乎其下；取法乎下，得乎其下下。”李嘉诚将自己的塑胶厂取名叫“长江”，取其寓意为“长江不择细流，故能浩荡万里”。由此，我们可以看出李嘉诚开阔的胸襟和远大的抱负。

李嘉诚的辉煌成就可以说是以他志高又博大理想为基础的。要想成为一个大富豪，就必须目标远大，目光远大，而不斤斤计较于蝇头之利。远大的理想可以激励我们，可以培养我们的气魄，可以让我们经受得住挫折，输得起、赢得起。创业的第一要素是要找到一个立足点。

无论做任何事，心中都要有一个“全”字。这样才能办好事。20世纪80年代，李嘉诚先后完成或进行开发的大型屋村有：黄埔花园、海怡半岛、丽港城、嘉湖山庄。李嘉诚由此赢得“屋村大王”的称号，也就是其全局观的整体表现。李嘉诚由此也成为独树一帜的地产大王。

屋村使李嘉诚在香港地产界名声大振，为他在香港地产

界的地位打下了一个良好的基础。李嘉诚兴建的第一个大型屋村是黄埔花园屋村。

1981年，李嘉诚就准备推出这一宏伟计划。

黄埔船坞旧址是现在黄埔花园所用地盘，按港府条例，工业用地改为住宅的商业办公楼用地，应当补交地皮的差价。而当时正好是地产狂热的阶段，按协议的价格，和黄需补地价28亿港元。由于代价太大，李嘉诚不得不对此计划缓期实施。1983年，香港地产业出现低潮，李嘉诚立即抓住大好时机，与港府进行谈判。结果他仅用3.9亿港元就获得了商业住宅的开发权。这样，李嘉诚大大降低了发展成本，屋村的每平方英尺成本不及百元。屋村计划尚未实施，李嘉诚就取得一笔可观的价值。就此一点，可见他经商的高明之处。

1984年9月29日，中英关于香港问题的联合声明在北京签订成功。香港前景骤然明朗，恒生指数回升，房地产界大显神威。

因此，1984年年底，李嘉诚领导的和黄共投资数十亿港元兴建黄埔花园屋村。这样宏伟的屋村工程在香港地产业史上是前所未有的，即使在世界范围，它也足可称雄。

据行家估计，整个项目完成以后。李嘉诚和黄集团能获得60亿港元。如此高的回报，实属罕见。地产低潮补地价，地产转旺大兴土木，地产高潮出租楼宇（整个计划分12期，首期1985年推出，1990年全部完成），这就是李嘉诚在香港地产界立于不败之地的秘密之所在。

在香港，地盘是商业发展的先锋。兴建大型屋村最大的困难，在于获得整幅的大面积地皮。

对此，李嘉诚总是胸怀全局，整天苦思冥想。1985年，

李嘉诚收购港灯，其实他“醉翁之意不在酒”，他在意的是港灯的地盘。

港灯的一家发电厂位于港岛南岸，与之毗邻的是蚬壳石油公司油库，蚬壳另有一座油库在新界观塘茶果岭。李嘉诚收购港灯后，想方设法将电厂迁往南丫岛。就这样，李嘉诚运筹帷幄，获得了两处可用于发展大型屋村的地盘。

1988年1月，全系长实、和黄、港灯、嘉宏四公司，向联合船坞公司购入茶果岭油库后，即宣布兴建两座大型屋村，并以8亿港元收购太古在该项计划中所占的权益。这样，李嘉诚又获得了两大屋村。

两大屋村最后盈利为100多亿港元。

李嘉诚卧薪尝胆地“十年磨一剑”。成大事者，很多情况不能大急大躁，而应有足够的耐心等待机会和创造机会。这就是李嘉诚的重要法宝。丽港城、海怡半岛两大屋村就是如此，对它们的构想萌动于1978年李嘉诚着手收购和黄之时。之后，经过他长期耐心等待时机，用心策划，其间1985年收购港灯，使其构想向前迈了一大步，1988年方全面推出计划。因此，人们在称道他“超人”过人的胆识与气魄之时，又不得不同时佩服他坚持不懈的耐心。李嘉诚在地产界是一招比一招快，一招比一招漂亮，一连打了许多的胜仗。

就像嘉湖山庄计划的推出，也历经10年之久。嘉湖山庄原名天水围屋村。1978年，长实与会德丰洋行联合购得天水围的土地。1979年下半年，中资华润集团等购得其大部分股权，共组公司开发天水围。华润占51%的公司股权，长实只占12.5%。华润雄心勃勃，计划在15年内建成一座可容纳50万人口的新城市。李嘉诚当时正为收购和记黄埔殚精

竭虑，因此他无暇顾及天水围的开发工作，而整个开发计划，由华润主持。可是，华润并没有房地产开发的经验，再加上它不懂得香港的商业秘诀，所以最终它的庞大计划在港府的介入下胎死腹中。华润灰心丧气，骑虎难下，众股东也是哀叹声不断。

李嘉诚很看好天水围的前景。他成竹在胸，不动声色，慢慢地收购了其他股东的股票。经过10年马拉松式的吸股，到1988年，李嘉诚终于控得除华润外的49%股权。因李嘉诚曾与华润事先达成默契，所以士气大退的华润没有抛售股票。1988年12月，长实与华润签订协议，长实保证在水围发展中，华润可获利7.52亿港元，并即付3/4即5.64亿港元给华润。

如果将来楼宇售价超过协议范围，其超额盈利由长实与华润共享，华润占51%。今后天水围发展计划及销售工作均由长实负责，费用由长实支付，收入二者折中处理。风险全部由长实承担，华润只等天上掉馅饼。俗话说：“一分劳动，一分收获。”当然担风险者收入要高得多。天水围全部工程分七期到1991年完成，至今仍是香港最大的私人屋村。仅仅第一期售楼，华润就已赢得协议范围中的7.52亿港元的利润。以后六期，华润等于“额外”所得，而长实的利润，远在华润之上，更是不可估计。

在此计划中，李嘉诚又是一箭三雕：一是自己大赚特赚；二是挽救了华润，并且使它坐收丰厚利益；三是搞好了与中资的关系，因为华润正是国家外贸部驻港贸易集团公司。

1979年长实拥有地盘物业的面积已完全超过置地，而实际价值却大有逊色。置地的优势，是单位面积的价值高。因此，到1986年1月，虽然长江全系已超过怡和全系的市

值，但长实市值仅为 77.69 亿港元 远远低于置地的市值 据估计置地市值是 150 亿港元 )

李嘉诚扬长避短，把发展重心放在土地资源较丰富、地价较廉的地区，大规模地兴建大型屋村，以此来取胜。到 1990 年 6 月底，长实市值升至 281.28 亿港元，居香港上市地产公司之榜首。一直在香港地产业坐大的置地公司以 216.31 亿港元屈居第三位。至此，李嘉诚彻底战败“地产巨子”，置地心甘情愿地俯首称臣。

在与置地的争霸过程中，李嘉诚充分运用了“知己知彼，百战不殆”的战术。通过避实击虚，迂回作战而取胜。

香港传媒都用“擎天一指”来说在拍卖市场上竞争的李嘉诚。其实，“擎天一指”指的是李嘉诚强大的经济实力。拍卖场上的李嘉诚，并没有财大气粗、盛气凌人的气势。比如土地拍卖，李嘉诚认为不取此幅，以后还有其他幅，目的都是发展地产赚钱，“不持买古董的心理”。因此，每次参加竞标，李嘉诚总是先洞察先机，仔细研究分析，制定出夺标的最高价格，若高出此价，李嘉诚则毫不犹豫地果断退出。

有人这样问李嘉诚：“都说您是拍卖场上‘擎天一指’，志在必得，出师必胜，可您有时为何还是中途退出？”李嘉诚幽默地说：“这是因为我心中无数，经商为的是利润不是为了竞争，如果有利可取就参与竞争，不然就要退出。你们没有看到我想举右手，就用左手用劲按住；想举左手，就用右手按住。”

李嘉诚的经商诀窍是耐心等待，捕捉机遇，有智有谋，从长计议。而且李嘉诚从不炫耀自己，也从不自高自大。逞一时之气，不计后果，这从不是李嘉诚的作风，只是不

善谋算者的作风。假如碰到这种赌徒，李嘉诚就会退出，以成全对手的风头。李嘉诚说：“与其到头收拾残局，甚至做成蚀本生意，还不如袖手旁观。”瞒天过海之计的运用重要的是要定好全局，心中树好“全”念，这样才能把智慧和胆量更完美地结合在一块，成就大事业。

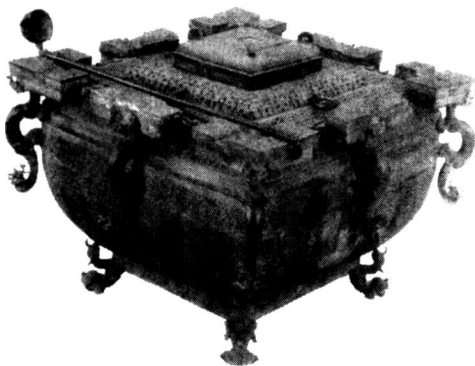
### 主仆移位员工做老板

克罗克是美国的一个穷光蛋，没读完中学就出来做工，以养家糊口，维持生存。后来，他在一家工厂当上了推销员，收入有了一定的提高，生活有了明显的改善；最主要的是，他在推销产品过程中走南闯北，结识了不少人，交了许多朋友，增长了见识，积累了大量有关经营管理方面的宝贵经验。一段时间后，他开始不满足于给别人当雇员了，一心想创办属于自己的公司。

可选择哪一行呢？“民以食为天”，随着人们工作生活节奏的加快，他通过市场调查发现当时美国的餐饮业已远远不能满足已变化了的时代要求了，还需改革，从而适应亿万美国人的快餐需求。

想归想，要将其变成现实可不是件容易的事情，必须要

为之付出一定的代价。克罗克面临的棘手问题就是资金问题，要实现鸿鹄之志没有启动资本就如同“水中月”“镜中花”，可望而不可及。“一分钱难倒英雄汉”，这话



冰 鉴

一点不假。对于一贫如洗的克罗克来说，自己开办餐馆可是真不容易。

思来想去 他终于想出了一个好办法 他在做推销员工作时，曾认识了开餐馆的麦克唐纳兄弟，自己倒不如凭双方交情先打入其内部学习，以用来实现自己最终的伟大抱负。

主意定下后，他找到麦氏兄弟，对其进行了一番赞美后，话锋一转，开始讲述自己目前的窘境，待博得对方的同情后，便不失时机地恳请麦氏兄弟无论如何要帮他这个忙，答应他留在餐馆做工，哪怕是做一名跑堂的小伙计也行，不然，他的日常生活也将要面临危机。

在一段时间的接触中，克罗克深知这两位老板的心理特点。为尽早实现自己的远大目标，他又主动提出在当店员期间兼做原来的推销工作，并把推销收入的5%让利给老板，麦氏兄弟见有利可图而且又考虑到眼下店里确实又人手不足，便十分爽快地答应了他的要求。

克罗克进入快餐店工作后，很快就掌握了其行业的实力与条件。为得老板的信任，他工作异常勤奋，起早贪黑，任劳任怨；他曾多次建议麦克兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾客；并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，以扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入；还建议在店堂里安装音响设备，使顾客更加舒适地用餐；他还大力改善食品卫生，狠抓饮食质量，以维护服务信誉；认真挑选店堂服务员，尽量雇用动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前方招待；而那些牙齿不整洁、相貌平常的人则安排到后方工作，做到人尽其才，确保服务质量，更好地招待顾客。当然，他的每一项改革都使老板感到满意，因为，他的言谈举止总是表现得那么坦诚，

那么可信赖，给人留下谦虚谨慎的极好印象。由于他经营有道，为店里招来了不少顾客，生意越做越好，老板对他更是言听计从，百依百顺了。餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上餐馆的经营管理、决策权完全掌握在克罗克的手中。这一切正是通向其最终目的的铺路石，可怜的两老板一直蒙在鼓里，对此并无丝毫戒心，甚至还在暗自庆幸当时留下克罗克的决定是对的，多亏他的有效管理和辛勤治店，餐馆的生意才这么兴隆，财源滚滚，大有“伯乐相识千里马”之自豪与快慰之感。

不知不觉，克罗克已在店里干了6个年头。他的羽毛渐渐丰满，翅膀越来越硬，展翅腾飞的时机日趋成熟，便暗暗加快了行动步伐，他通过各种途径筹集到了一大笔贷款。

应该与麦氏俩兄弟摊牌了，他想，事到临头，不容再难为情，继续拖延下去了，他谙熟两位老板素来喜欢贪图眼前利益，为一时的需要常常会忘记原来最基本的要求。因此，克罗克已经充分做好了谈判前的思想准备。

1961年的一天晚上，克罗克与麦氏兄弟进行了一次很艰难的谈判。起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍作让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克以270万美元的现金，买下麦氏餐馆，由他独自经营。麦氏兄弟尽管有种种忧虑与不安，但面对如此诱人的价格，他们终于动心了。“270万美元，整整270万美元呀！这么优惠的价格，傻瓜才会不接受呢！”双方就达成协议，并很快进行了产权交易，办理了有关移交的手续。

第二天，该餐馆里发生了比较引人注目的主仆易位事件，店员竟然炒了老板的鱿鱼，这在当时可以说是当地一特大爆炸新闻，引起了巨大的轰动，然而快餐馆也借众人

之口，深入人心，大大提高了其在美国的知名度。到此为止，克罗克的“瞒天过海”之计也基本达到了他预期的目的。

克罗克在入主快餐馆后，经营、管理更加出色，很快就以崭新的面貌享誉全美，在不长的时间内，270万美元就全部捞了回来。又经过20多年的苦心经营，总资产已达42亿美元，成为国际十大知名餐馆之一。

克罗克运用“瞒天过海”计的成功，就在于他了解麦氏兄弟的脾气和性格，仅以让利5%就轻易打入了麦氏快餐馆；随后通过长时间的潜移默化，对老板的刻意奉迎，换取了兄弟俩的信赖，使兄弟俩认为他处处替自己着想，感到双方利益一致，便自动消除了对他的猜忌，愉快地接受了他的多种建议。经过逐步渗透、架空，老板本已“名存实亡”，最后一场交易，全部吃掉了麦克唐纳快餐馆，双方谈判最终以克罗克的“瞒天过海”之计大功告成而宣告结束。

无独有偶，在日本也发生了一个较类似的示假隐真事件，店老板巧发财的故事。有一年秋天，在日本的神户有一家经营煤炭的商会正式地挂牌营业了，周围充满了欢庆气氛。该商会的老板就是少年得志、气宇不凡的久永君。说起来，他成立商会还多亏父亲的老友藤泽先生慷慨解囊和全力相助，对此厚意，久永君刻骨铭心，念念不忘，并随时准备报答，正像中国古话所说：受人滴水之恩，当以涌泉相报。

开业不久，来了一位客人，说是当时神户最有名的饭店——春山饭店的侍者，请求约见商会老板，并恭恭敬敬地递上一份请柬及一份举荐书。久永君接过请柬，只见上书：久永先生亲启，落款：山口三太郎。久永君看了一眼来者，疑惑地打开请柬及举荐书，待阅完后，才知是藤泽

先生部下道原举荐来人山口三太郎与其做煤炭生意，为表示谢意，山口三太郎准备在春山饭店略备薄酒一桌，以便席间向久永君请教生财之道，请柬中字里行间都充满了对久永君的无限敬慕之情。既然是自己恩人部下举荐的朋友，焉敢怠慢，不看僧面还得看佛面呢。他便向山口三太郎讲了几句客套话后，便答应了，表示愿意今晚前去赴约。

到晚上，久永君换上一身笔挺的西装，帅气十足地来到春山饭店，山口三太郎早已在那里恭候大驾光临了。一进饭店大门，久永君就受到了周到热情的服务，酒席上的美味佳肴令他大饱口福，再加上山口三太郎不时地阿谀奉承，久永君不免有些飘飘然，得意洋洋起来……

在酒酣耳热之际，也正是谈判的好机会。山口三太郎深谙此道，他认为时机已到，便态度虔诚地向久永君提议道：“久永先生，我有一个好朋友阿部君，是日本横滨的一个著名的煤炭零售商，信誉好，客户多，生意很兴隆，如果先生您信得过我并愿意给我提供一个为您效劳的机会，我很乐意为你们从中牵线搭桥。对于您，可以由此扩大煤炭销售量，增加销售渠道，从而加速资金周转，取得更多的收益；对于我的朋友阿部君来说，由此便会拥有可靠而又稳定的货源，经营也会更有起色，至于我自己，只想从您那里得到一定量的佣金就行了。”

久永君听了此言，并没有立即作答，他在犹豫不决，双方谈判陷入了僵局之中。山口三太郎看了对方一眼，并没有逼他马上做出决定，而只是若无其事地招来服务员：“小姐，听说你们神户的特产瓦砾烧饼味道不错，能否劳您驾给我买些来？”说着，便从口袋中掏出一大沓子钞票来，并随意从中抽出两张大额的给了小姐作为小费。

久永君望着那厚厚的一叠钞票，然后看看山口三太郎付小费时的洒脱样，断定对方肯定是个资金实力雄厚的大老板。与其做生意是不会有有什么危险的，便主动与山口三太郎就煤炭交易一事做了详尽的交谈，爽快地答应了他的要求。

待饭后，双方正式达成协议，两人握手言别。待久永君一离开，山口三太郎就急急忙忙奔向汽车站，以便于搭末班车返回横滨，今晚在春山饭店这样的高额的消费对他简直太奢侈了，是他所承受不起的呀。

久永君连做梦都不会想到，山口三太郎其实不过是横滨的一个小煤炭经理商，眼看着要关门破产，生意做不下去了，他从朋友那里得知久永君与藤泽道原君的特殊关系后，便以自己的煤炭店作抵押向银行贷了一部分款；并以欲与久永君做煤炭生意为借口请道原君为其写了一封举荐信；然后，再借助于春山饭店这一堂而皇之的大舞台，成功地上演了一出“瞒天过海”戏，一切都是那么自然而然，顺理成章，山口三太郎高超的谈判本领使他不花分文，将久永君煤炭商会的煤，转手卖给阿部的零售店，一进一出，一来一去，获利颇丰，以前将面临倒闭的小煤炭经理店又如日中天，蓬勃发展起来了。



《史记》书影

## 第二计

# 围魏救赵

此计在于避实就虚，迅速制敌。坚守前线，诱敌主力在先，援兵直插敌人后方心脏，便大功告成。

这条战术旨在以结盟形式协调攻击，迫使敌方两面作战，使己方反败为胜。它能帮助弱旅摆脱敌军重围的险境，侥幸取胜。它能武装弱小的一方得优势，哪怕再强大的对手，它也可以获得成功。

### 计名来源

据《史记·孙子吴起列传》记载，此计来源于战国时期齐国与魏国的桂陵之战。战国时期，魏国派军队进攻赵国。魏国的军队很快包围了赵国首都邯郸，情况十分危急。赵国眼看抵挡不住魏的攻势，赶紧派人向齐国求救。齐国大将田忌受齐王派遣，准备率兵前去解救邯郸。这时，他的军师孙臆赶紧劝他说：“要想解开一团乱麻，不能用强扯硬拉的办法。要想制止正打得难分难解的双方，不宜用刀枪对他们一阵乱砍乱刺。要想援救被攻打的一方，只需要抓住进攻者的要害，捣毁它空虚的地方。眼下魏军全力以赴攻赵，精兵锐将势必已倾巢出动，国内肯定只剩下一些老弱残兵。魏国此时顾了外头，国内势必空虚。如果我们此时抓住时机，直接进军魏国，攻打魏国都城大梁，魏军必定会回师来救，这样，他们撤走围赵的军队来顾及首都的紧急情况，我们不是就可以替赵国解围了吗？”

一席话说得田忌茅塞顿开，他十分赞赏地说：“先生真是英明高见，令人佩服。”

孙臆接着又补充说：“还有一点，魏军从赵国撤回，长途往返行军，必定疲惫不堪。而我军则趁此时机，以逸待劳，只需在魏军经过的险要之处布好埋伏，一举打败他们不在话下。”

田忌叹服孙臆的精辟分析，立即下令按孙臆的策略



孙臆

行事，直奔魏国首都大梁，而且把要攻打大梁的声势造得很大，一边却在魏军回师途中设下埋伏。

果然，魏军得知都城被围，慌忙撤了攻赵的军队回国。在匆忙跋涉的途中，人马行至桂陵一带，不防齐军擂鼓鸣金，冲杀出来。魏军始料不及，仓皇抵御，哪里战得过有着充分准备的齐军。魏军被杀得丢盔弃甲，还没来得及解救都城，便几乎全军覆没。这次战争，齐军大获全胜，赵国也得到了解救。

其实，事物之间是相互制约的，看问题不能就事论事或只注意比较显露的因素，而要抓住问题的关键和要害，避实就虚，这样来解决问题可能更为见效。

## 原 文

共敌不如分敌；敌阳不如敌阴。

## 译 文

进攻兵力结集的部位，不如打击敌人兵力分散的部位；攻击敌军的阳刚部分，不如攻击敌人的阴弱部分。

## 妙用“围魏救赵”计

此计在于避实就虚，迅速制敌。坚守前线，诱敌主力在先，援兵直插敌人后方心脏，便大功告成。对敌作战，好比治水：敌人势头强大，就要躲过冲击，如用疏导之法分流。对弱小的敌人，就抓住时机消灭它，就像筑堤围堰，不让水流走。所以当齐救赵时，孙臆对田忌说：“想理顺乱丝和结绳，只能用手指慢慢去解开，不能握紧拳头去捶打；排解搏斗纠纷，只能动口劝说，不能动手参加。对敌人，应避实就虚，攻其要害，使敌方受到挫折，受到牵制，围困可

以自解。”

这条战术旨在以结盟形式协调攻击，迫使敌方两面作战，使己方反败为胜。它能帮助弱旅摆脱敌军重围的险境，侥幸取胜。它能武装弱小的一方得优势，哪怕再强大的对手，它也可以获得成功。

生活中，人人之间都会出现矛盾，可是在家庭中出现矛盾时，你会怎样解决呢？其实在家庭中出现矛盾时，有的时候双方会为一时之气互不相让，而后果则会闹得无法收拾。就在这时候负责调解的一方就要运用自己的智能来解决这一矛盾，而不是去简单地分析谁对谁错，要求错误的一方改正。

蕾蕾是一家出版社的编辑，由于工作比较自由，不用坐班。她经常在每天晚上编辑稿子，这样一来早晨也可以睡个懒觉。而蕾蕾与自己丈夫已经结婚几年了，丈夫叫阿东，他们却一直住在婆家。刚开始两代人之间还相安无事，因为公公婆婆还有工作，每天早晨与阿东各自吃完早饭就去上班了，而家里就剩下蕾蕾一个人，自由自在地想睡到几点就睡到几点，起来之后就开始梳洗打扮，干点自己的事情。但是最近，蕾蕾感到越来越不方便了，因为婆婆退休了，然而每天呆在家里没事干，一大早就忙这忙那，弄得屋里这响那响的，懒觉睡不成不说，起床后还要陪着婆婆说话聊天，再说，她自己干点什么总觉得有双眼睛在后面看着，特不自在。蕾蕾的婆婆在原单位也是个干部，由于常年上班，养成了早睡早起的习惯。她平时也体谅蕾蕾工作的特殊性，再加上不影响自己的生活，也就不加干涉。可是现在退休了，每天早晨早早起来后，为家人做早饭、收拾房间，干完一大堆家务活后还不到八点，看着儿媳还不起床，心里总觉得别扭。再加上在家呆着没事干，也想