

古代官场智慧（三）

岳文山 编著

目 录

实用面厚办事技巧（续）	1
赚钱面厚术	1
推销面厚术	26
讨帐面厚术	59
面厚训练法	96
丢人训练法	96
知耻为勇	114
表现训练法	124
面厚六不要	133

实用面厚办事技巧（续）

赚钱面厚术

人为财死，鸟为食亡。敛财聚钱，人间自古之道。要想真正赚取大量钱财，应靠面厚而为之，面厚取财之术在于刁钻；刁者，狡而有智；钻者，则是见缝即入。面厚赚钱，应做他人不可为之事，巧取智夺，而又忍让有度，则无所不得。巧设诱饵伪装全身，则可轻松赚钱，进退自如。把握全局，匿于无形，用厚面之颜抗拒一切，这样，万物皆备于我。

1 杜月笙巧取豪夺赚大钱

话说杜月笙在上海滩大办赌场，开烟行，又和黄金荣、张啸林联手开办中汇银行，可谓聚敛有方，财源滚滚，名声日噪。

俗话说，钱多不扎手，人的欲壑难填。凭代理中汇银行这块招牌，杜月笙又打起炒股票的主意来。

其时，杜月笙对炒股并不在行，杜月笙炒股票是和英国一个流氓合伙开始的。

30年代初，世界汽车生产产业不断更新换代，一时制造轮胎的橡胶需求量大增，市场上橡胶价格不断猛涨，供不应求，国外从事橡胶生产的商人不少从中获得巨额利润。此时上海滩上有一个名叫麦边的英国流氓，人虽然穷困，嗅觉却十分灵敏。他迅速捕捉到这一商业机遇，想做橡胶股票投机生意发财，却为在上海滩没有后台和

依托而犯愁，于是他立刻找到了杜月笙：

“先生，眼前有一个赚钱的机会，你有兴趣吗？”

杜月笙对赚钱并不糊涂，他明白麦边既然前来找他，自然有他的道数。但他要摸清是一个怎样的机会。

麦边继续道：“杜先生，现在橡胶在国际上十分走俏，我想和你合作做这方面的生意。”

“怎么做？”

“发行股票。你不是有一个中汇银行吗？我们可以合伙来炒股票。”

杜月笙心中底数不足，遂向麦边问道：“这些花纸头，能炒出钱来吗？”

“杜先生请放心，换了旁人我不敢说，有你这样的大亨做后盾，我们一定可以赚到大钱的。”

杜月笙与麦边的炒股计谋就这样敲定了。他们合伙开了一家专门从事橡胶生意的“蓝格志拓殖公司”，开始兜售橡胶股票。

看官欲知，这炒股票在国外已风行了多年，上海滩的股票生意也非一日。炒股票是一种金融商业行为，如果是用正当的手段，或赚或赔，都无可厚非，但如玩弄诡计，操纵市场，牟取暴利，甚或逼出人命来，那就是谋财害命，大有厚黑之嫌了。且看杜月笙与麦边是怎样炒股的：

这个英国流氓颇有一套流氓本事。一开始他就请人写文章，登报宣传，大肆吹嘘橡胶走俏。在杜月笙的支持下，麦边还拉了一些不明真相的人来充当董事，每周还煞有介事地召集董事们开会，到处宣传他在国外的橡胶园大获丰收，造成假相，骗取股东的信任。他还暗中向几家外国银行借款，用借来的钱，向股东们发放一点

微薄的中间利息，让股东尝些甜头。

杜月笙和麦边还雇用大批人员，一大早就到中汇银行门口排起长队，抢购橡胶股票，诱使不明真相的人上钩。一时间，购买橡胶股票的人急剧增加，纷纷拥向中汇银行，互相争吵，互不相让，惟恐不能购到。由于人多拥挤，一时秩序大乱，中汇银行趁机宣布暂停营业。此消息一传出，全市为之轰动，杜月笙和麦边则将橡胶股票价格一涨再涨。

股票价格涨到一定幅度，便到了极限。橡胶股票到了不能再涨的时候，杜月笙让中汇银行突然宣布停止押款。银行拒绝对任何一种股票押款，就说明此股票已完全变成了“空头支票”，中汇银行拒绝对橡胶股票押款，意味着橡胶股票此刻已一文不值了。布告一贴出，股东们犹如五雷轰顶，他们无论如何也不曾想到攥在手里的花花绿绿的橡胶股票眨眼之间竟变成了废纸。

于是，杜月笙和麦边轻而易举地从股东身上攫取了大量的钱财。麦边这个洋瘪三带着分得的近千万元，拍拍屁股，扬长而去，其余的一半则到了杜月笙的腰包。

股东们抱头痛哭，骂声不绝，不少人想跳楼自杀。上海滩几十家工厂、商号、钱庄，纷纷倒闭。其中正元钱庄老板陈逸卿、廉余钱庄老板陆达生、北康钱庄老板戴家宝，挪用了积压在钱庄客户的远期支票，同时还向其他钱庄调换了巨额资金，买进了大量橡胶股票，如今全泡汤了。在走投无路之下，三个人来到吴淞口外，手挽手跳进汹涌的大海，酿成一幕人间惨剧。

2 戴笠刁钻敛财术

却说戴笠随着军统内外勤组织的恶性膨胀，加之他本人及特务们无限度地挥霍，常常为“钱”字所困扰。

他想，我军统手握重权，勾挂四方，无孔不入，何不来个充分利用，敛钱聚财。

戴笠是一个刁钻果敢的人，他一经想定，便立即展开行动。

一曰：打着扰乱汪伪政府金融的幌子，大量印制汪伪假钞。

戴笠找到宋子文道：“你这位财神不能多给我钱，叫我的日子如何过？算了，算了，不靠你了，我戴某人有妙计一条，但看你肯不肯帮忙了。”宋子文见有“妙计”，慌忙问道：“戴老板何计之有？”戴笠不慌不忙道：“印假钞。”“什么假钞？”宋子文不慌地问。“当然是汪精卫的假钞！”只一句，便将宋子文点醒，宋子文立刻意识到，这的确是一个发财的好门路，于是便和戴笠秘密讨议一番，最后商定：

(1)戴笠派人到沦陷区收集各种伪钞样品，由宋子文指派他的得力理财能手、中国银行总代理贝淞荪拿到美国去设计、仿造，然后空运回重庆；

(2)伪钞运回后，由戴笠派武装特务运到沦陷区散发、使用，所得好处由财政部与军统局按比例分成。

且说这印伪钞要到美国去，虽说美国人技术高超，印出的伪钞使人真伪难辨，但仿制一次要好长时间，且数量有限，加之运输、保安任务繁重，折腾来折腾去，搞了一段时间之后，一算帐，扣除成本，好处不多。

戴笠正在恼火之际，手下有人献计道：“何不自己办个印钞厂？”一句话提醒了戴笠。于是宋、戴合作，即刻从美国直接购进了最先进的铜版印钞机，大宗制印币纸，高薪聘来美国假钞制造专家欧密斯。一阵紧锣密鼓之后，戴记假钞制造厂开张了。

大批的假钞印制出来了，戴派军统特务把假钞源源不断运入沦陷区，又换成黄金、白银或棉纱、布匹、西药、日用品回流。仅一年时间，就运往沦陷区假钞 15000 箱。虽说可以扰乱汪伪金融市场，但由此而引起的物价暴涨的苦果，却不得不由沦陷区广大群众来吞咽。用假钞赚来的钱，除按份额上交财政部外，剩下的全归军统使用，宋、戴二人从中发了多大财，只有天知道了。

二曰：通过走私、特许鸦片，攫取巨额利润。

且说抗战时期，国统区走私活动极为猖獗。一次美国总统罗斯福访华时对蒋介石说：“贵国经济走私活动甚是厉害，贵国如果将战时走私解决，经济方面是不需要外国多少援助的。”蒋介石接受罗斯福的建议，决定成立缉私署。他问孔祥熙：“谁个可任署长？”孔祥熙说：“杨虎可任。”蒋介石道：“不可，不可，非雨农莫办。”于是下了一纸手令：“缉私署长一职，决派戴笠兼任可也。”戴笠得意之至。

蒋介石为何把这个肥缺交给戴笠？试想，这走私都是暗中行事，戴手中有的是特务，他以暗对暗，正可发挥所长。只可惜缉私是假，夺利是真。

戴笠走马上任之后，即在全省建立缉私处，并与财政部商定好分成办法。一时财源滚滚，大为可观。就说 1942 年 5 月份军统局昆明黑林铺检查站截获的走私鸦片吧，一次就有 3 卡车之多，若把各地截获的鸦片加在一起，其数量之大，可想而知。怎样把鸦片烟变成钱？这是至关重要的大问题。戴笠将历年缉获的鸦片烟土分成数批，先派武装缉私特务护送到贵阳、桂林一带，再运到广东韶关，然后兵分三路，一路出遂溪向广州湾，一路出台山向广州，一路出丰顺向潮汕，全部向沦陷区倾销。

人称“外销货”，其实鸦片在运销途中，不少走私贩与缉私人员联手，内外勾结，“外销”逐渐又成为“内销”，这真叫全国受其害，而戴笠等独占其利。一次孔祥熙决定将在禁烟运动中从四川烟土种植地收缴到的数十万斤烟土，从存放地涪陵廉价出售给杜月笙，杜月笙商请戴笠用武装将鸦片烟土押送到沦陷区销售，只此一次，便获利亿万。事后杜、戴二人分成，戴笠所得好处，不言自明矣。

三曰：成立官商合营公司，疯狂聚钱。

且说蒋介石为了贯彻“以战养战”的经济方针，加强战时物资管理与流通，又成立了战时货运局，决定仍交戴笠来管理。

切勿小看这个货运局，它的权力可大了。诸如指挥抢夺沦陷区物资，确定缉私、封销物资流向的位置，指导检查，管理物价，取缔投机等。“有了这些权，如何变成钱？”戴笠问他的军统局理财专家邓葆光道。邓答曰：“成立一个由各方出资的公司，进行战略走私。”戴笠拍手叫好。于是一个由国民党银行、大亨杜月笙、货运局联手的官商合营公司成立，取名曰：经济公司。杜月笙出任董事长，戴笠当后台，戴、杜合办，可以放心大胆地进行武装走私，大把大把地捞钱了。

就说棉花走私，一次通济公司在上海购得纱布 3000 件，经商丘、界首再分运到西安、重庆等地，仅运到重庆的一部分，通济公司就得 8000 万元。还有一次更大的，是由四联秘书处副秘书长刘攻芸和邓葆光牵线，通过通济公司的秘密渠道，从上海抢购到 70 万包棉花，分批运往重庆，仅军统分成所得就达几万两黄金。

黑道生财，富了军统，肥了戴笠，戴笠究竟捞取到

多少好处，无法确知。不过有书说他，仅豪华住宅一项，在重庆的就有公开的和秘密的公馆 10 余处。重庆而外，上海、武汉、香港、兰州、天津、西安、南昌、成都、贵阳、西昌、北京以及苏州、福州、杭州、厦门等市都有他的公馆。他喜欢洗澡，每天早晚要洗，有时中午也要洗，因此洗澡间特别考究。他喜好喝酒，喝茅台、白兰地，且酒量极大，一次可喝 2 瓶。一次圣诞晚宴上，他连饮 160 杯而不醉，把在场的美国特工惊得目瞪口呆。戴笠财势之大，挥霍之巨，概可见矣。

3 和王申拍马大饱私囊

乾隆皇帝从登基始就决心效法康熙皇帝，很想大有作为。和王申揣摩透了乾隆心理，见他常常念叨圣祖康熙，处处以康熙为楷模，就投其所好，每每借着歌颂康熙的威德来赞扬乾隆恩泽四海的盖世功勋。乾隆也欣然接受，常以康熙自比。

一次，乾隆说起“上有天堂，下有苏杭”的话题。和王申就借题发挥，向乾隆描绘了江南的山光水色，并趁机讲述了康熙常巡游江南的盛况，总忘不了以适当的方式称颂乾隆的盛德：“万岁的文治武功，在万民心目中与皇祖一样。现在是太平盛世，如果万岁也能像皇祖那样南巡，乃是万民的幸福。”听和王申如此一说，正合乾隆帝心意，遂决定效法圣祖康熙巡游江南。

乾隆帝决定巡游江南，最高兴的不是乾隆而是和王申。一则力请乾隆南巡，极力逢迎，是使“龙心大悦”，自然少不了自己的恩赏；二则借机可大捞一把，满足个人贪欲。

当年康熙帝巡视江南，目的是体察民情，办些实事。此次乾隆南巡，则是为了游山玩水，寻欢作乐。因此，

和王申立即派人到各地寻求能工巧匠，不惜重金购买名贵材料，首先赶造出富丽堂皇的龙舟，花去的银钱不计其数。和王申投机取巧，偷工减料，捞了不少好处。和王申又大肆铺张，行文到沿途各省抚台衙门，让沿途地方官赶修行宫，疏浚河道、整修旱路，作好迎驾准备。各地官员接到行文，担惊受怕，惟恐接驾不周，惹下滔天大罪。为此，他们一方面按和王申要求认真准备；另一方面争相给和王申送礼求其从中周旋。谁都知道和王申是皇上宠臣，只要买通和王申，他高兴了，乾隆帝就好打发了。因此沿途大小官员纷纷将最珍贵的宝物送给和王申，以求和王申在皇上面前美言几句。有些不相干的官员，认为是巴结和王申的大好机会，也前往行贿。和王申贪欲难填，主动送的犹嫌不足，每到一处还公开索贿，各级官吏敢怒而不敢言。

乾隆帝这次南巡，其排场之大，远超过了当年康熙南巡的规模。乾隆帝对和王申“安排周详，毫无纛露”大加赞许。和王申借此，既长了自己的威信，又饱了个人的私囊，可说是名利双收。苦的却是沿途的黎民百姓，引起了人民的极大愤慨。

4 无视阻力，芭芭拉实现自我

世界并不全是美好的，也不全是邪恶的。你要真心诚意地生活，努力追求人类美好的信仰和信念，你就必须愿意而且作好被伤害的准备。

现实世界是存在窃贼和强盗的，很多时候，这些盗贼不只是拿你的钱包，更糟糕的是，他们将使你丧失对人类美好的信仰和信念，使你内心很痛苦。因而，了解世界上存在野蛮行为，用厚作为盾牌保护自己免遭伤害，用黑作为利刃进行难以躲避的搏斗，至关重要。

有时候，当我们对事业、对工作过于热心，太好说话的时候，别人反而会捉弄你，会得寸进尺，甚至使你上当吃亏。

假如你不理直气壮地坚持要求得到真正属于自己的东西，别人不会帮助你。即使你果真维护自己的权利，很多人也会企图恫吓你。他们希望压得你低人一等，使你灰心丧气，这样你就不会阻碍他们前进的路途。

芭芭拉是一家电视台的新闻主播。她在这家电视台干了五年多，她的新闻节目最近被评为当地第一流节目，可是这五年来她向事业的顶峰攀登并不总是一帆风顺、轻而易举的。

三年以前，当她不得不与电视台谈判签订合同时，她遇到了一些严重的阻力。电视台经理向她暗示，他再与她续签合同，没让她走人，她应该感到幸运。她清楚地听出了言下之意：“你是个姑娘，姑娘们不应该咄咄逼人。”

当她要求修改合同时，电视台经理大发雷霆，她强烈地相信本身的自我价值，拒不让步。每天新闻部主任都把她叫到自己的办公室，对她的工作横加指责，而且每回训斥结束时总是说：“签这个合同吧。”四个月过去了，她仍然毫不动摇。最后，电视台经理答应了芭芭拉提出来的每一项修改的要求。

然而，在她签订合同之前，她把合同拿去征求一位律师的意见。这位律师建议在措辞上作几处小小的改动。她回到电视台告诉他们此事时，他们大吃一惊，又一次暴跳如雷。她的上司们直言不讳地说，他们认为她的行为太自私，不道德。即使这时，芭芭拉也不让步。最终，根据双方都能接受的意见，对合同的措辞进行了修改。

最近，芭芭拉与同一家电视台又签订了一项为期三年的合同，这一回容易多了。正如她说的那样：“如今，他们知道我是什么样的一个人，我说到做到。跟我在一块儿工作的很多人对我说，我应该要求比我真正想要的东西更多，然后再让步，这样能使主管们有胜利感。可是，我不以为然。我要求他们给我提供必要的条件，而其他锦上添花的条件我不会奢求。”

这个故事的意義不在于芭芭拉的谈判手法，没有什么条条框框左右你应该要求得到比你想要得到的更多的东西，或者仅仅要求获得那些没有你就不能生活的东西。更重要的是，应该注意和分析使芭芭拉如此坚强的精神。她被迫每日顶住电视台领导的威胁、淫威和侮辱的形式进行的恫吓。与此同时，她又不得不以一个妙趣横生的记者的职业风度，兴致勃勃地面对摄影机镜头每夜播送新闻。她从不让谈判中滋生的那种情绪影响自己的工作，芭芭拉具有一种强烈的自我价值观。她运用厚保护自己免受淫威的伤害，让自己为了获得应该获得的东西而战。她利用黑使自己意志坚强，坚持信念。

5 巧设诱饵，轻松获利

几千年来，实践厚脸的中国大师们以史料为证，运用了五花八门、名目繁多的手法，制造诱“饵”，驱使对方按照他们不可告人的计划行动。

蚯蚓可见，鱼钩看不见，外表吸引我们，而藏在里面的东西捉住我们。

同样，当你希望拉别人跟你一起干个人的私事或者经商时，你也需要制造诱饵。你必须使好处显而易见，以便吸引有意参与者。假如你找不到合适的好处，那么就制造一种好处的假象。运用这种原则，你将能够诱使

自己潜在的对方参与你的行动。事实上，你们双方都会及时得到好处。下面就是这样一个故事。

在俄勒冈，草种是一种极其重要的农产品。该州为美国提供了几乎百分之七十的凉季草种，也满足了世界上差不多百分之五十的草种需求。俄勒冈草种公司一直对向中国推销草种感兴趣。问题在于，就像俄勒冈草种植者们决心向中国人推销草种一样，中国人同样决心不买。早在八十年代初期，美国草种贸易协会竭力向在美国巡回访问的中国农业部一位副部长兜售草种，只得到干脆的回答：“不买。”其实，在中国人看来，这个建议是荒唐可笑的。这就如同向爱斯基摩人推销冰箱一般无二。

在汉语中，“草”这个字被用作贬义的隐喻。据说，一个傻瓜的两耳中间有一个草包。中国人从来不为了美化而种草。中国人把草视为野草，他们的美化观点是拔草而不是种草。八十年代初，津的一位顾客努力向中国人出售草种，他的建议等于是让他们花宝贵的外汇买更多的草，然后拔起来扔掉！中国人认为买草种的想法是个天大的笑话。

1986年，津被一家草种公司雇用来代表他们开发中国市场。津心想，兴许一事无成，但是如果能干点儿什么事，津自会找到门路。

津赴中国向中国政府介绍了一幅具有迷惑力的图画，勾划出对他们有巨大好处的轮廓，描绘了美国人的天真。由于中国官员总是对外国人抱有一种司空见惯的态度，认为人们天真，因此津的介绍轻而易举地被接受了。

津对中国人说，这家美国公司正在寻找一个成本低

的生产来源，该公司想在中国生产草种，而且将以他们从美国种植者购买草种的同等价格从中国采购。这样，这个项目将给中国政府提供赚取急需的外汇的机会。津受到了热诚的欢迎，获得了礼遇。

随着中国人开始兴致勃勃地种植草种，津也开始经常地访问中国。在美国技术人员的陪同下，他们向中国人传授必要的生产技能，向他们指点草种的好处，以及怎样维护漂亮的绿草坪。

两年之后，中国人停止生产美国草种，因为这对他们太昂贵了。然而，在此期间他们认识到了美国草种的价值。他们开始直接从津的客户公司采购。

津起初就已预料到，美国这种产品的效能和美丽对中国人不会丧失，他们要主办 1990 年亚运会，七千名运动员参赛，上千家国际新闻机构报道，几十万名观众观看，这是向全世界展示现代中国风貌的一次盛会。他们在亚运村运动场用美国上好的草种栽培草坪，引起了巨大的轰动。

亚运会成功地举办之后，从美国进口的草种成了最抢手的商品，由于供求原因，每磅草种售价高达五美元（同样的草种在美国每磅售价不足一美元）。尽管中国平均一个工人的月收入为二十五美元，但是草坪已开始在中国的公共场所像雨后春笋般地涌现。如今，中国人把美好、平坦、厚实、宛若绿宝石般的绿地毯视为美丽，而不再是不合需要了。美国的草种甚至在北京的中南海院中种植了。

在这件事中，中国人民和美国客户皆从津通过制造假象的欺骗中受益。

6 善用伪装，赢得赚钱优势

在自然界里，运用伪装来诈取食肉动物是动物王国中生存极其重要的手段。正如我此前所提到过的那样，当遇到一个强大的对手，你可以利用操纵战争来取胜，为什么要发起正面进攻呢？

在中国古代的经典著作《三十六计》中，第二十七计曰：“扮猪吃虎。”按照这一观念，亚洲的猎人准备狩猎老虎时，他会静坐冥想一种捕虎的最轻而易举的方法，他得到的结论是他将把自己装扮成老虎的诱饵，披上猪的外衣，在树林中等候，老虎心想这只猪将成为它中午的一顿美餐，便向猪走去。当老虎走到猪人射程之内时，他便射击。

当你没有证据表明你比处境高明时，千万别抱有获胜的幻想。爱因斯坦曾经指出：“伟人在别人之前先知道自己之伟大。”要是你愿意去做战胜最强大的对手所需要做的一切——即使包括百依百顺、卑躬屈膝，以及必要时装扮成猪——你就会赢。

更有甚者，你必须能够忍受由于自己明显的失败，而别人幸灾乐祸地强加在你头上的耻辱。谁能做到这一点，谁定能成为伟人。

从前在森林里住着一只野兔和一只蟹。野兔向蟹提出赛跑挑战，蟹欣然接受。赛跑开始时，野兔像离弦的箭似地往前飞奔。就在野兔撒腿奔跑的一刹那，蟹纵身一跃，紧紧抓住野兔毛茸茸的尾巴。野兔风驰电掣般地朝森林的那一边跑去，竟不知道蟹免费搭了便车。在离终点还有几步远的地方，野兔停了下来，心想等一会儿再跑，我是在同蟹赛跑，为什么我要跑这么快呢。他向后望去，根本看不见蟹的踪影。就在这时，野兔突然听见蟹在叫嚷：“我赢啦，我赢啦！”他转过脸来，瞧见蟹

站在离他几步远的终点线上。

再举一个我们这个时代典型的例子，可以看一看日本是怎么取得经济成功的。日本犹如那只蟹，搭乘在美国工业科研和发展努力的尾巴上，在经济竞争的终点线上击败了美国。日本人神不知鬼不觉地从美国独出心裁的工业设计中渔利。在过去十年里，日本从美国消费者手中积聚了五千亿美元的贸易顺差。与此同时，日本已经整个挤垮了美国的家用电器和电子计算机记忆芯片（集成电路芯片）工业，而且目前正在威胁要挤垮美国另一大工业——汽车工业。

日本连同亚洲新崛起的四条龙——台湾、香港、韩国和新加坡——都运用了这些基本的谋略。当弱小者需要同强大者竞争时，“诈术”是必不可少的因素。犹如孙子所说：“能而示之不能。”第二次世界大战中，日本企图以军事称霸世界失败以后，如今选用经济手段征服了世界。假如日本早先将这种意图公布于世的话，他永远也不可能取胜。亚洲经济成功的奥秘值得美国尊敬和害怕。最重要的是，我们应该学会采用他们获胜的谋略，增加我们自己的胜利。

一位朋友曾经说：商人与骗子都晓得进行诈骗的价值。骗子同商人的惟一区别是：商人最终能给予他所许诺的好处。骗子则不会。”

一位好商人能够向自己的顾客清楚地说明跟他一起做生意的好处。他谋求说服别人相信他有能力给予这样的好处。他使别人感到他的明智地选择同他一起经商是一件愉快的事。

即使当一位商人把别人引上了歧途，他也会最终给予他所许诺的一切。有时候，他或许不能主宰一切因素，

这可能导致他无法履行自己的诺言。与此相反，当一个骗子把自己的受害者引入歧途时，他从不打算兑现自己的诺言。

美国有一句俗话说：“不成功装成功。”这一说明既对骗子管用，也对商人管用。他们都利用诈骗术使别人看到通过与他们合作能得到好处。骗子与商人之间的区别不在于他们外表的行为，而在于表达他们的灵魂。

提及诈骗之道也许首先会令一些人反感，不过，在使人的实际本性起作用方面，这是一种最肯定有益的工具。它能帮助我们每个人避免不必要的挫折，促使人们赢得获胜的优势。

7 顺风扬帆，时时可以赚钱

当你驾舟远航之前，你一定会仔细观察风向，辨别风力，然后扬起风帆，顺风而行，你将能以一半的努力两倍的速度到达目的地。

当然也有逆风而行的，逆风扬帆，技巧是借助于帆，而且必须扬起多个帆。利用多个帆的不同的风向和舵的角度使用，使舟逆风逆水而上。这里如何扬帆，如何使舵，都是很有学问的，是一种技巧。

牛仔裤，这种风靡世界的时髦服装，从它的创始人利维·斯特劳斯在 19 世纪 50 年代向淘金工人销售每一批帆布缝制的短裤起，曾有过 100 多年畅销不衰的历史。利维·斯特劳斯家族祖孙四代靠经营牛仔裤发了迹，跻身于美国 500 家最大企业之列。它在海外设有 35 处营业机构，在 12 个国家设有工厂，在更多的国家和地区设有销售网，年营业额达 54 亿元之多。在这种情况下，利维·斯特劳斯国际公司没有从市场牛仔裤的畅销中看到潜伏的危机。随着时代的前进，人们的审美观和消费心