

快乐的处世哲学（三）

闫新 编著



目 录

变通学修炼智慧	1
随机应变：变通学是人生存的法宝	1
一、变通学：以变应变，以变达通的学问	1
二、思维变通，大胆想象创造奇迹	6
三、游说变通，巧嘴生辉因势利导	13
四、处世变通，遇乱不惊随机应变	22
五、谋取变通，走投无路死里求生	26
魔变万通：变通学处世策略	33
一、狭缝游刃，于无路处寻阔谷	33
二、逼上梁山，断其后路任我摆布	40
三、奇思异想，天高任鸟飞	48
四、神龙匿迹，退一步进两步	57
万变不离其宗：变通学处世戒律	66
一、戒心眼死，一个萝卜多个坑	66
二、戒忍性差，小不忍则乱大谋	73
三、戒胆子小，做事如同做人	79
四、戒脸皮薄，求人就当求己	86
百变人生：变通学古今典故	92
一、弃道穿山，闯出一片晴空	92
二、太极如意，以柔克刚举重若轻	100
三、借题发挥，拐弯抹角达己意	106
四、登高望远，得人心者得天下	112
智谋学修炼智慧	118
谋术在心：智谋学是智者的护身符	118
一、纵横捭阖，智谋在心	118
二、运筹帷幄，谋而不露	124

三、韬光养晦，多谋善智	130
四、处世应变，诡奇难测	136
五、智谋并驱，刚柔融一	141
阴阳并用：智谋学处世策略	144
一、从容镇定谈吐有度	144
二、巧用“台阶”，凭风直上	146

变通学修炼智慧

随机应变：变通学是人生存的法宝

穷则变，变则通，通则久。

——古语

一、变通学：以变应变，以变达通的学问

生命的规律即变化的规律，无变化即无生存。动物的外表有随季节而变的功能，何况是万物之灵的人类！环境无时无刻不在变化，人当然也应该相应变通，否则，将遭到社会的淘汰。穷则变，变则通，变通学正是一门教你在掌无权柄，身无分文的情况下，凭善智慧和努力亦可达变通神的学问。

1. 达变通神，变通是做人处世的成功秘诀

变，是指在周围环境未变之前或正在改变或已经改变的情况下，为了更好地适应环境，根据客观需要而采取的某种行动。通，是指变之后所取得的效果，所达到的一种理想状态。变和通互相联系，互为前提。变是通的手段，通是变的目的。

之所以说变通是做人处世的成功秘诀，是因为在现实生活中，谁掌握了变通法则并能很好的运用，就能取得成功。相反，不善于变通，拘泥于形式，呆板，一成不变的人成功的希望是很渺茫的。僵固不化的人将被历

史的车轮辗得粉碎。在学校成绩一流的，进入社会却成了打工的；在学校成绩二流的，进入社会却当了老板。为什么呢？就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的“变通”；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世的原则。正如卡耐基所说：“一个人的成功只有 15% 是依靠专业技术，而 85% 却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。”

回顾古今中外，凡有大作为者，无不是能够适时应世很好地运用变通术的人。远的如孟母择邻，实际上是孟母的一种变通之法。她的邻居对孩子的成长不利，她就搬家，以变求通。近的如伟人毛泽东，可谓是变通的高手。在革命发展的不同阶段，将社会上的人分成不同的部分，根据需要决定谁是敌人，谁是朋友。辩证法实际上是一门变通学，毛泽东对它的运用可以说是到了炉火纯青的地步。正因为如此，毛泽东才能领导红军战胜几十倍、几百倍强大于己的敌人。

2. 不拘常理，变通是克敌制胜的法宝

在激烈的角逐中，谁能审时度势，不拘常理大胆变招，谁就能占据主动，从而取得最后的胜利。

诸葛亮左挑右逗，百般羞辱、谩骂，司马懿就是置之不理，坚守不出，以待时机。正在两军对峙之时，不想诸葛亮因积劳成疾，自觉阳寿不长，再不能临阵拒敌了。他意识到，两军对峙之际，彼方若知我方主帅病逝，势必乘机而入，后果会不堪设想，在这千钧一发之际，他作了如下安排：

诸葛亮对杨仪说：“我死之后，不可发丧。可作一大龕将我的尸体坐于龕中，拿七粒米，放在我嘴里，脚下安放明灯一盏；军中安静如常，千万不要举哀，如此则

我的星座居天不坠。那时我的阴魂便可以不散，于对方有镇威作用。司马懿见我的星座不坠，必然惊疑。此时，我军可以缓缓撤退，先让后营作前营先行撤退，然后梯次一营一营地慢慢退走。倘若司马懿前来追杀，你可以令部队掉转头来，布列成决战的阵势，等他来到阵前，再将我原先已雕刻好的松木像推到阵前，令三军将士分列左右，我料定司马懿一见此种情形必然惊疑而撤军。”杨仪一一领诺。当天晚上，诸葛亮就去世了。司马懿夜观天象，见一大星赤色，光芒有角，自东北方流于西南方，坠于蜀营内，三投再起隐隐有声。懿惊喜曰：“孔明死矣！”即传令起大兵追之。刚刚走出寨门，忽然又顾虑重重地说：“孔明善会六丁六甲之法，经常装神弄鬼，他见我方久不出战，所以用此术诈死，诱我出战。现在我要是贸然出兵，正好中其诡计。”于是又勒马回寨，仍是闭门不战，只是命令夏侯霸暗地带领几十个人，经五丈原蜀军阵前探听虚实。

夏侯霸带领几十个探子到蜀军营地，看到的已是空营一座，不见一人，急忙回报司马懿“蜀兵已退”。司马懿一听，后悔莫及，顿足大叫道：“孔明真的死了！赶快去追蜀军！”夏侯霸说：“都督不可轻追。当令偏将先往。”司马懿却说：“现在我还不亲自出马，更待何时！”于是领兵同两个儿子一齐杀奔五丈原来，呐喊摇旗，杀入蜀寨时，果然空无一人。司马懿对两个儿子说：“你们赶快到后面催促大队人马前进，我先带领先锋部队追击。”司马懿亲自带领先头部队追赶，追到山脚下，见蜀军去的不远，便更加快了追赶的速度。正行进前，忽听得山后一声炮响，喊声震天，只见蜀军一并回旗返鼓，又见树影中飘出一杆中军大旗，一行醒目的大字映入眼帘：“汉

丞相武公侯诸葛亮”。司马懿不禁大惊失色。又见中军阵中走出数十员上将，簇拥着一辆四轮车缓缓而来，车上端坐着孔明，只见他“纶巾羽扇，鹤氅皂绦”，神情安然自得。司马懿见此情景，犹如处在梦中，大声惊叫道：“孔明没有死，我轻率领兵来追，今进入腹地，又中他的计了！”急忙勒马回头，往后便走。背后蜀将姜维大声喊道：“贼将往哪里逃，你中了我们丞相的计了！”魏兵见到此番情景，也恍惚坠入云里雾中，早吓得魂飞魄散，弃甲丢盔，抛戈撇戟，各逃性命，自相践踏，死者无数。司马懿奔走了50余里，背后两员魏将赶上，扯住马嚼环叫曰：“都督勿惊。”懿用手摸头曰：“我有头否？”二将曰：“都督休怕，蜀兵去远了。”懿喘息半晌，神色方定。

过了两天，老百姓告诉魏军“蜀兵撤退时，哀声震地，军中扬起白旗，孔明真的死了，只是留姜维断后，那天车上的孔明乃是一木雕像啊！”司马懿自叹弗如，这就是“死诸葛吓走生仲达”的故事，也是诸葛亮善于利用自己的老对手——司马懿足智但多疑的病态心理，在自己将离人世，部队处境危急之时，临机决断，精心编排的一篇“不拘常理，善权变”的绝妙文章，演出了一曲“死诸葛吓走生仲达”的绝妙好戏。

3. 随机应变，变通是成功之门的金钥匙

“变”与“不变”是相对的。随机应变，见风使舵，用多变的方法去处置多变的问题，这本身就是一个相对固定的办法。做到了这一点，就可以稳坐钓鱼台了。

正如“水无常势”、“兵无常法”一样，商战很难用一种模式来进行。而且，瞬息万变的商场，需要决策者、经营者随之作出快速反应。在这方面，英国壳牌石油公司随机应变的经营策略，可谓运用到炉火纯青的境界。

最早从经营贝壳等饰品起家的塞繆尔父子，凭借“犹太人的灵感”，在日益激烈的石油工业竞争中站稳了脚跟，不但抵制了洛克菲勒财团的吞并，而且与皇家荷兰石油公司联手，在世界石油市场上以其独特灵活多变的经营方式与洛克菲勒平起平坐，最终成为全球性的大石油公司，甚至在利润上大大超过洛克菲勒控制的埃克森石油公司。

对跨国石油公司来说，最大的风险，也是最难对付的情况，就是世界局势的不稳定。为此，壳牌公司布置了三道防线。

首先，它有效地建立了分散经营网络。壳牌公司在 50 多个国家勘探石油和天然气，在 34 个国家提炼石油，并向 100 多个国家销售石油。这样，如果一个地方发生政治或经济动乱，壳牌在其他地方的公司就不容易受牵连。而在政治气候特别微妙的国家，壳牌公司则通过垄断市场来确保自己获得高额利润。

其次，壳牌力求产品多样化。壳牌在全球设有 300 多家从事石油、天然气、化工和有色金属生产的公司。这样，既可在局部政局不稳时减小影响，也可以避免季节性波动。

再次，快速应变是壳牌经营成功的关键。壳牌公司较之其他企业“忧患意识”更为强烈。如果说世界大部分企业的“忧患意识”还仅仅停留在“意识”上，那么壳牌则不然。它不但有着强烈的“忧患意识”，而且建立了行之有效的应急措施。它密切关注世界各地政治、经济形势的波动给国际石油市场带来的瞬息变化，只要一有风吹草动，壳牌公司能马上作出反应。不仅如此，壳牌的分公司每年要举行 4 次石油供应突然中断的“演

习”。由近 130 艘油轮组成的壳牌船队，随时会遇到突如其来的模拟“意外”。频繁的演习，增强了各地分公司对不测情况的应付能力。在海湾战争期间，壳牌公司每天失去由科威特和伊拉克供应的几十万桶原油，但由于公司有充分的长时间的应付危机的准备，所以在世界石油市场受到战争的冲击发生严重危机时，壳牌却没有受到多大影响。

二、思维变通，大胆想象创造奇迹

科学证明，大脑的思维是无限的。知难行易，万事想开头。想象是未来事物的首先发现者，想象力推动世界向前发展。若想领先于人，必须将你的想象力发挥到极限。没有超人于先的预见，无论何事都将使落后者只配喝汤。所以说，想象力统治世界。

1. 移花接木，无中生有扭转乾坤

移花接木，本意是指把花枝嫁接到别的树木上，比喻暗中更换人或事物。移花接木作为一种计谋，则是通过这种“嫁接”的做法来去凶就吉。在商业经营中，移花接木大有用武之地。因为自己的商店、产品等如果与名人、优质等有所联系，往往会引起轰动，受到消费者的青睐，所以往往需要采用“嫁接”的方法变无关为有关，变关系不紧为密切，从而达到畅销效果。

伦敦一家曾经门可罗雀的珠宝店，为了摆脱岌岌可危的困境，老板决定采用移花接木之计，要把他的珠宝店与王妃黛安娜联系起来。

一天傍晚，这家珠宝店突然张灯结彩，老板衣冠楚楚站在台阶上恭候佳宾。不一会儿，一辆高级轿车在门

前戛然而止，“黛安娜”缓缓地从小车里走了出来，她嫣然一笑，亲切地向行人点头致意。人们见此情景便蜂拥而上，争先恐后地想一睹王妃的风采，久久不愿离去。有的少年还大胆挤上前去吻了她的手。路边的警察急忙过来维持秩序，防止围观者影响王妃的正常活动。

老板笑容可掬，感谢王妃光临本店，随即引王妃向柜台走去。售货员拿出项链、钻石、耳环、胸针等最贵重的首饰任其挑选。黛安娜面露喜色，爱不释手，连声称好……

预先早有安排的电视录像机将此情景一一摄入镜头，第二天便在电视台广为播放。虽然自始至终没有一句解说词，更没有诱导广告，但珠宝店名、地址却是相当醒目的。这家珠宝店立即轰动了整个伦敦。

那些好赶时髦的年轻人，那些“爱屋及乌”的黛安娜迷们，立即蜂拥而来，珠宝店立时门前车水马龙，人们竞相抢购戴安娜王妃所赞赏的首饰。老板满面春风，亲临柜台，应接不暇，仅几天的营业额就超过开业以来的总营业额，而且生意一天更比一天好。

很显然，老板把珠宝店强行“嫁接”到黛安娜身上，借此来赚大钱的移花接木之计大获成功。

或许有人要问：并不是每家商店都会有王妃光临的时机呀？这里要说，如果王妃主动光临，那么商店与王妃之间的关系是“自然”形成，而不是因“嫁接”才得来的，也就谈不上使用“计谋”了。只有本无关系而变成了有关系的“嫁接”，才可称得上是用计施谋。我们说这家珠宝店的老板使用了移花接木之计，是因为还有下文。

珠宝店的生意越来越红火，也成了街谈巷议的重要

新闻，于是震动了皇宫。皇家发言人不久郑重声明：“经查日程安排，王妃在那天决没有去过珠宝店。”

人们都以为珠宝店的老板要被起诉上被告席了。然而老板却镇定自若。他承认从未有过王妃来过本店。那天盛情接待的女贵宾，是他煞费苦心找来的。她的气质、神态、举止、身材都酷似黛安娜王妃，经过美容师化妆，其发式、服饰等等也都与黛安娜一模一样。但她毕竟不是黛安娜。电视台所播的录像从头到尾只有音乐，而未置一词，因此，珠宝店并未构成欺骗罪。人们想当然地误认为此“黛安娜”为彼黛安娜，那是他自己的事。

人们自己把珠宝店“嫁接”到王妃身上，珠宝店则只是知道尽可能多地推销珠宝——老板的“嫁接”技法何等高明！老板的说辞何等冠冕堂皇！

2. 神机妙算，未雨绸缪断事如神

对于常人来说，尚未发生的事情属于未知领域。但是，古今中外的成功者大多能未雨绸缪，神机妙算，使自己立于不败之地。

现代商战中，有善于预测、明察秋毫的功力是十分必要的。事实上，经常会有形势不明朗的时候，在这种时候，能否先人一步提前预测，是能否取得成功的至为重要的关键一着。

美国西尔松咨询公司的股票分析专家依莱·嘉泽莉女士，就是这样一位具有远见卓识的未来趋势预言家。她才40多岁，就被誉为“华尔街预言女杰”，现在是全美国最负盛名的股市预言家之一。

嘉泽莉女士最成功的一次预言，是1987年10月19日“黑色星期一”来临之前，她大胆地预测股票指数将会在这一天下跌600至700点。果然不出她所料，这天

在3个小时之内股指下跌了508.32点，基本证实了她预言的正确。

嘉泽莉女士的成功预测，来源于她近20年时间的刻苦钻研。她在数量经济学领域中，经过长期锲而不舍的研究，终于找到了用数字模型预测股指波动情况的有效途径。她每天通过电视及时了解全国及全球的市场动向，再把这些情况综合起来进行量化，以她的数字模型预测股市走势，然后用电话与同事们进行广泛的讨论。

每个月，嘉泽莉都要写出一份月度研究报告，然后寄给她在世界各地的数千名咨询者，使他们得到各种各样的股价预测情报，帮助他们规避风险，做到有准备地使用投资工具赢利。她的公司也因为她的名誉而生意兴隆。

在成功预测面前，嘉泽莉却十分冷静。她经常说：“总有一天，我也会失误的。股市有它特殊的规律。在通常的情况下，在我做出预测前1小时，其他一些分析家们的意见已经在影响股市了。我的作用不过是判断得更全面、更深入而已。”

台上一时彩，台下数年功，嘉泽莉女士一方面得益于知识、技术的帮助，更重要的是她对股市的规律心中有数。市场一片叫好声中，她能看到危机；市场一片悲观声中，她能看到希望。股市是经济变化的晴雨表，通过各种经济情报的分析，可以看到股市的变化规律。她懂得辩证法，才能有正确的预测。

3.超越现实，不断想象推陈出新

我们不能否认想象力量的伟大。世界的改变，文化的进步，一切的功绩，我们不得不归诸想象。——假使人世间没有这许多有想象力而能坚决改良万物的人，那

么，我们到现在，还得过着穴居荒野时代的原始生活。

的确，近代的物质文明，给予人类的贡献，是最伟大也没有的！不过，推究其能有所贡献的原因，还不是因为这人世间有许多幻想家，他们终日不断地“想象”……在他们的“想象”之中，看见了许多超越现实的东西，发现了许多前所未闻的事实；然后根据这些伟大的想象力，努力不懈地工作，工作……结果都使它们成了实在的东西。

摩斯在他的想象之中，看到了比邮递更迅捷的通信方法，于是他就一再地不畏惧失败，相信他的理想可以有成功的一天。他不顾亲戚朋友的讪笑，也不顾周围人们的嘲讽，他有目标，他有自信，他并且有决心，终于发明了电报，这对于世界来说，是多么伟大的成功啊！

贝尔认为电报这东西还是不太方便，他继续地幻想……幻想……要想在“幻想”里找寻到一种比较便利的东西。结果，这东西果然被他找到了——我们现在有了电话。

菲尔德认为靠轮船去横渡大洋传递消息，实在是太慢了！他也在想象之中，去寻找更便捷的交通方法。结果，他也寻获了，——海底电缆的铺设，使各大陆之间竟联合成一体。

马科尼的贡献更伟大惊人。他在“想象界”中找到了一件更古怪的东西，那就是“无线电报”。这是胜过了以往一切更好的交通方法。它能够使一个远在海洋中的旅客，先行预定房间，并且可以叫好一辆汽车，到船埠去迎接他。

有一位希腊雕刻家在杰作“米洛的维纳斯女神”上，暗示了我们从前所没有估计到过的匀称的美丽和姿态的

宏伟！这一个模型，给予了我们一个典范，直到如今，我们仍是向着他所指引的路线，继续不断地努力，并且，我们确已获得了惊人的进步。

米开朗基罗的伟大想象，也是至今还值得称颂的。在他的美妙雕像中，使人们得以亲近到了神一般的人物。

作曲家们的伟大想象，写成了音乐杰作，传给了我们，使我们可以永远地享受它。

商人们利用他们想象，布置了一个个伟大的“百货商店”，把各种商品聚集在一起，让每一个进来的主顾，不论要买什么东西，从生到死，从日用到消闲，差不多都可以买到。

教师们在想象之中，觉得人类应该有一个机会，使他们可以无限制地进步。于是，我们有了各级各种的学校。

的确，世界上任何成就，哪一件不与想象有关呢？如果我们只看见事物的现状，没有更深一步的想象，这世界就不会再有什么新奇的东西可发明，这世界就得停止进步，人类文化也不会蒸蒸日上，文明也到了终点。可见想象力是多么的伟大啊！

4. 勇于开拓，敢于第一个吃螃蟹

在现代社会，要参加经济竞争，最忌讳跟在别人的屁股后面随大流。人家干什么我干什么，人走我随，这将永无成功之日。一个企业经营者，必须要勇于开拓，勇于创新，勇于走他人没有走，也不敢走的路，这样才能达到他人达不到的目标，取得他人无法得到的巨大收获。

1982年，在美国《幸福》杂志上所列的全美500家大企业的名单上，赫然跃出了一名新秀，名不见经传的

电子工业公司——苹果计算机公司。这家名列第 411 位的大公司，年仅五岁，是美国 500 家大公司中最年轻的公司。

一年之后，奇迹再次发生。当美国《幸福》杂志再次公布全美 500 家最大公司的排位时，人们惊奇地发现，年轻的苹果计算机公司青云直上，一举跃到了第 291 位，营业额达 9.8 亿美元，职工人数 4600 人。它的迅速发展，引起了美国企业界的极大关注。

是谁采用了什么策略取得了这么大的成绩？

领导这家公司的主要是两位年轻人，他们叫史蒂夫·乔布斯、斯蒂芬·沃兹奈克。

当时，在美国，许多计算机生产厂家，都把研制和生产的重点放在大型计算机上。如被誉为“巨人”的国际商用机器公司 IBM，是世界上电子计算机及其外围设备制造厂商，也是最大的电脑生产厂商，其业务范围涉及到政府、商业、国防、科学、宇航、教育、医学和日常生活的各个领域，产品销售至 128 个国家和地区，年销售额达 400 多亿美元，就是这样一家久负盛名的大公司，竟然没有一台个人电脑上市。虽然当时微电脑在美国市场上已经出现，但大多是供工程师、科学家、电脑程序设计师使用，还相当不普及，普通家庭很少购买。

史蒂夫·乔布斯和斯蒂芬·沃兹奈克决定另辟新路，将注意力集中到个人计算机上。

创业开始，困难重重，缺乏资金，乔布斯卖掉自己的金龟牌汽车，沃兹奈克卖掉了心爱的计算机，凑了 1300 美元。没有工作场所，他们就在乔布斯父母的汽车库里工作。他们弄来廉价零件，利用业余时间在汽车库里苦干。

功夫不负有心人，经过长期艰苦的努力，他们终于在 1976 年研制成功了一台家用电脑，命名为“苹果 I 号”。当他们把这台电脑拿到俱乐部去展示时，立刻吸引了不少电脑迷，他们纷纷要掏钱购买，一下子就订购了 50 台。

从此，局面打开了，他们的订单源源不断。他们认定家用电脑的发展前景广阔，于是打算成立一家公司，专门生产家用电脑。1977 年“苹果计算机公司”宣告正式成立。马克拉担任公司董事长，乔布斯任副董事长，斯科特任总经理、沃兹奈克任副总经理。

他们将办公地点从汽车里搬了出去，又网罗各方面人才，共同进一步研制和改良家用电脑。不久，他们向市场推出了“苹果 II 号”、“苹果 III 号”和“里萨”等个人电脑新产品。

苹果计算机公司独辟蹊径，瞄准别家计算机公司遗漏的“盲区”，闪电般向市场推出的家用电脑，迎合了美国大众的需要，销路非常好。人们迫不及待地想买到一部苹果计算机，形成了苹果计算机销量与日俱增的大好形势。美国纽约基础书籍出版公司 1984 年出版的畅销书《硅谷热》中，对于苹果计算机公司发展速度和崛起的速度极为赞叹，认为“一家公司只用了五年时间就有资格进入美国最大 500 家企业公司之列，这还是有史以来的第一次。”

三、游说变通，巧嘴生辉因势利导

靠说话吃饭的人，外国几乎找不到，而中国古代却比比皆是。说客们凭着自己的三寸不烂之舌，取得安身

立命的基础。所谓善游说的人，无非是会转弯子善诱导的聪明者。欲教人心动而神往，就需理、利并举，但又堂而皇之，使双方都不失体面。但说服人的关键却在于识人，区别对象，巧言善辩，以理服人。

1. 舌绽莲花，财势两旺白手起家

在美国曾经进行过一次有趣的测验，其对象是三千美国居民。测验统计的结果，人们“最怕的是当众说话”。

这是人类的一种复杂的心理现象，我们不想去探究，但是，怕说话却直接带来两种损失，即朋友和财富。一个笨嘴拙舌、不善辞令的人，可能终生贫困潦倒；相反，一位能说善辩、巧言令色之士，却有可能飞黄腾达、平步青云。

《战国策》上记载，张仪到楚国游说，旅费用完了，就心生一计，前去求见楚王。楚王因以前上过他的当，很不高兴见他。看到这种情形，张仪便对楚王说：“我看大王没有重用我的意思，所以我想现在就离开贵国到北方去。”

楚王早就想赶走张仪，但碍于情面，没有这样做。听说张仪要走，心里暗暗高兴。

“请问大王，在北方各国有没有您想要的东西？”

“像黄金、宝玉、犀牛、大象等等，我国都有，我没有什么缺乏的。”

“大王是说连美女也不要吗？”

“你是说……”

“我在郑国的街上，见到女人们打扮得很漂亮。对外来的人来说，她们简直如天女下凡，艳丽无比。”

“果真如此吗？我们楚国因为地处僻远，和中原各国的的美女无缘，我正想得到那样的美女。”