

Mục lục

Kế 25. Kế ứng biến.....	3
1. Khéo nói sửa sai.....	4
2. Xem gió bẻ lái tùy cơ ứng biến	7
3. Trong ứng biến đứng đầu là sự hóm hỉnh hài hước.....	11
4. Hư mà làm ra vẻ thực, nhược mà làm ra vẻ cường.....	14
5. Cầm lên được bỏ xuống được	16
Kế 26. kế giả ngu	20
1 . Hoa phải nửa nở, rượu phải nửa say.....	20
2. Yếu lĩnh túy quyền: hình say mà thần không say.....	23
3. Trong đại ngu ẩn tàng đại trí.....	26
4. Giả vờ không biết, lời nói càng hay.....	30
Kế 27. Kế bán khôn mà ăn.....	32
1 . Vừa chiếm được lợi dễ dàng vừa được lòng người	32
2. Mía ngọt cả hai đầu.....	36
3. Diễn vai người bị hại	37
4. Thuật mua nhân tâm không mất tiền	39
5. Việc nhỏ được nhân lớn.....	41
Kế 28. Kế lộ xấu	45
1. Lộ một xấu che trăm xấu.....	45
2. Dám lộ bộ mặt thật Lư Sơn	48
3. Giỏi phát huy sở đoản của mình	50
4. Lộ sơ hở mời ông vào quan tài.....	51
Kế 29. Kế phản pháo	53
1. Làm người không thể lúc nào cũng đôn hậu	53
2. Làm cho người chế giễu ta lại bị nhục.....	55
Kế 30. Kế phản ngữ.....	58
1. Ý chính diện lời phản diện là kính phóng đại hoang đường.....	58
2. Lời nói phản diện châm chọc cay đắng hơn	61
3. Mắng yêu	64

4. Chớ nhầm lời mắng thành lời khen.....	69
Kế 31. Kế bè đảng.....	71
1. Gian nịnh cũng có bè đảng cùng sinh tử.....	71
2. Xây dựng một quan hệ hữu dụng.....	73
3. Thích ứng với vòng giao tế mới.....	76
Kế 32. Kế đe dọa.....	80
1. Mượn gươm pháp luật.....	80
2. Dùng áp lực tâm lý khiến đối phương lộ chân tướng.....	83
3. Lúc đó vô thanh thắng hữu thanh.....	85
Kế 33. Kế xuống đài.....	88
1. Kỳ thực đài cũng không khó xuống.....	88
2. Để cho người ta có đường xuống đài, cứu vãn tình thế như cứu hỏa.....	88
3. Lấy lại thể diện.....	91
Kế 34 Kế ám thị.....	95
1. Lời nói nghe thanh, chiêm trống nghe âm.....	95
2. Dĩ nhu khắc cương, che giấu chỗ lợi hại của mình.....	96
3. Làm bẽ mặt người ta vừa đủ thì thôi.....	99
Kế 35. Kế đàm phán.....	103
1. Đàm phán là một cuộc đọ sức nhẫn nại.....	103
2. Đạo đàm phán là nhất xương nhất họa.....	104
3. Điểm đến huyết đạo thì dừng.....	107
4. Một bước lùi hai bước tiến.....	110
Kế 36. Kế thăm dò.....	113
1. Phương pháp dò đường.....	113
2. Học được cách quanh co cứu nhà.....	115
3. Càng đi vòng quanh càng ít vấp đỉnh.....	116

Kế 25. Kế ứng biến

Làm thế nào thích ứng khi quan hệ đột biến?

Trong cuốn Hạc lâm ngọc lộ, Lâm Sự chi trí của La Đại Kinh thời Tống có viết: "Đại phạm khi làm việc lớn hay nhỏ đều phải có trí. Trí là gì? Tùy cơ ứng biến dùng để giải quyết sự kiện". Về ý nghĩa nhất định nào đó, người có trí là người có thể tùy cơ ứng biến theo gió bẻ.

Mục đích cuối cùng của ứng biến là khiến cho ta luôn luôn ở vị trí chủ động nắm được động thái phát triển của sự việc để thực hiện được mục tiêu đã định. Cụ thể, ứng biến có hai công dụng: một là giữ được chủ động, hai là biến bị động thành chủ động.

Trong cuộc sống có thể chia thành 4 tình huống ứng biến:

1. Nghĩ xa. Người không nghĩ xa tất có họa gần. Nghĩ xa là một loại ứng biến có ý nghĩa chiến lược nhất. Một con người nhìn xa thấy rộng lấy được, bỏ được, co được, duỗi được mới tranh thủ chủ động được.

2. Lo gần. Nghĩ không được xa tất sinh lo gần. Thậm chí có khi nghĩ xa mưu sâu nhưng do hoàn cảnh khách quan thay đổi bất trắc thì cũng khó tránh khỏi lo gần. Ví dụ do thiên chuyển công tác mà hoàn cảnh trở thành xa lạ.

3. Giải nguy. Không giải quyết được lo gần tất thành họa gấp, cho nên giải nguy là một loại ứng biến trong một cảnh ngộ nhất định. Ứng biến giải nguy bằng trưng thanh thế, hoặc lấy công làm thủ, pháp cụ thể. Nói chung, ứng biến giải nguy phản ánh rõ mưu trí và khả năng ứng biến của một con người