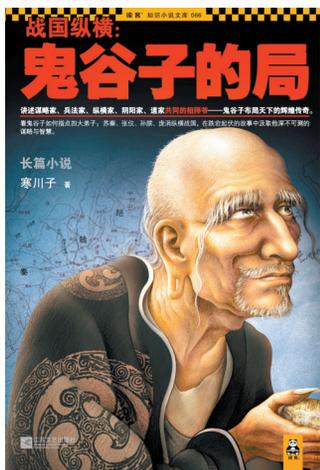


16

苏秦张仪初进鬼谷

反应:提速、提速、再提速



鬼谷子布局天下的辉煌传奇

初秋,云梦山的树叶尚未发黄,天气也未见凉,既没有秋风扫落叶般的悲凉,又不似夏天那般火热,真是宜人的季节。

苏秦和张仪沿着山谷一路走来。他们二人刚刚遭受了人生的大悲和大喜,正在茫然不知所措的时候,苏秦想起自己曾得鬼谷子一锦囊。于是,他和张仪相约来到云梦山找鬼谷子。

转过几道弯,走进一条山谷,看到谷口竖着一石,上面刻着“鬼谷”二字。二人在石旁肃立片刻,对石头各揖一礼,才抬腿入谷,内心虔诚就如朝圣一般。二人沿着谷中小溪走有两里多,看见前面现出一个草庐,草庐前面坐着一个小孩。张仪上前一步,揖道:“请问童子,此地可是鬼谷?”

童子睁开眼睛,斜眼打量他一番,学着长者的语气缓缓说道:“你们进来时,是否看到一块刻有大字的石头?”

张仪点头道:“看到了!”童子再次闭上眼睛:“既然看到了,你还问什么?”

张仪一拍脑袋,苦笑一声:“请问童子,鬼谷先生在吗?”

童子缓缓起身,朝草舍里喊道:“蝉儿姐,有客人到!”

不一会儿,一身山民打扮的玉蝉儿走出屋子,见是张仪、苏秦,陡然一怔,旋即镇定下来,款款走来,她正是二公主姬雨。原来二公主姬雨看透了宫廷诸侯间的尔虞我诈和互相倾轧,决定

托身大道,遂在王后的指引下跟随鬼谷子入云梦山修行。

玉蝉儿走到童子身边,停住脚步。童子大声叫道:“蝉儿姐来了,你们有话快说!”

苏秦、张仪二人与姬雨都是旧识,知她身份高贵,如今蓦地在鬼谷相见,都大吃一惊。张仪反应较快,趋前一步揖道:“在下张仪见过雨公主!”

玉蝉儿冷冷说道:“张士子认错人了,小女子名叫玉蝉儿!”

张仪只好再揖一礼:“在下张仪见过玉蝉儿姑娘!”

玉蝉儿回揖一礼:“两位士子到此幽谷,有何贵干?”

“我们特来拜见鬼谷先生!”

“拜见先生所为何事?”

苏秦跨前一步,深揖一礼,唱道:“在下洛阳苏秦,苏秦见过姑娘!王城路遇琴师,琴师予我锦囊,锦囊约我来此,还请姑娘帮忙!”

玉蝉儿见他不再结巴,唱得有趣,脸色顿时晴朗起来,回揖一礼:“玉蝉儿见过苏士子,请问苏士子锦囊何在?”苏秦从怀中掏出锦囊,双手呈上。

玉蝉儿拆开锦囊,略看一遍,还予苏秦道:“士子有此锦囊,想必与先生有缘。只是先生云游未归,玉蝉儿无法容留公子。请公子暂下山去,待先生归来之日,你们再来如何?”

苏秦再次长揖,唱道:“恳求蝉儿姑娘,再帮一个大忙,可否容留我等,谷中恭候先生?”张仪也赶忙说道:“姑娘放心,这儿山美水美,处处可歇,我们绝不打扰姑娘!”

“既然如此,两位就请自便吧!”玉蝉儿说完,转身款款走向草庐。

两人拜别童子,走到离草庐不远的山窝里,盖了两间茅舍,等待鬼谷子归来。

数日后,玉蝉儿来见他们,还捎来了一锅稀粥和鬼谷子留给苏秦治口吃的药丸。两人也顾不得礼数,风卷残云将粥吃完。玉蝉儿这才缓缓道:“苏士子,先生留予你的锦囊何在?”

苏秦把手伸入袖中,将锦囊取出,双手呈上:“回禀姑娘,锦囊在此。”

玉蝉儿接过锦囊,看也不看就纳入袖中,朝二人各揖一礼:“苏公子,先生在锦囊里答应你的已经兑现了,两位士子再住下去就是多余。”然后指着盆中的稀粥说,“这锅稀粥就算是小女子为两位饯行吧,两位公子吃饱喝足,就可下山!”

此话一出,苏秦、张仪大惊失色。(摘自《鬼谷子的局》寒川子 著)

在后宫里,好多事都不走“司法程序”,随意性很强。因此,妃子们的反应都很快。

在滴血认亲那场戏里,甄嬛遇到了很大的危机,有两个证人指证她有外遇,滴血认亲的证据也对她不利,皇后还威胁要抓她去坐牢,遇到了无法逆转的危机,换了谁都会心乱。

好在甄嬛及时理清了危机的脉络,准确地找到了危机的根源。原来,那碗水被人做过手脚。这样一来,就算证人再多,皇上也不会相信她有外遇。

危机来了不要怕,要冷静而迅速地找到危机的根儿,然后斩草除根。

比如你好不容易快签下一个大单子,突然有竞争对手跑出来搅局,向客户揭发你公司的弱点和漏洞,客户则乐得借此机会压价。

这时候你怎么办?先要通过其他客户的见证,传递自身专心致志和专业权威的印象,然后通过证人和证言,淡化自己的弱点,这可以说是最重要的困境突破之法。

接下来,要不动声色地从客户那里套出是哪个竞争对手在背后说黑话。他在背后给你制造困难,你不妨也给他摆个坎儿,也让他吃点儿苦头。

还有一种情况比较特殊,那就是离职的前任同事把公司的老客户拉走了,他在职期间已经与客户成了利益共同体,而且他清楚你公司的弱点在哪里。

这样的危机该怎么对付呢?你需要把客户的订单要来进行分析,看看是通过何种渠道卖进去的,是哪个代理做的,哪种产品销量最大,然后去拜访客户公司的采购者,根据他们的关系深浅,采取各个击破的办法,斩断他们的利益链条。

在职场混,压力大,条条道都是快车道。能在5分钟内决策的事情,就不能拖到半个小时。因此要时刻培养自己在工作中的紧张感,不要让头脑懈怠,这种紧张感会让你的临场思维更加敏捷和准确。具体做法如下:

一是要事先做好周全预案。无论客户说什么,你都要先准备好应对的话。在面对客户时,如果你提前准备了应对之策,那么就会处于主动地位。

有一家鞋店,对于顾客提出的各类问题,曾写下了如下应对守则:如果客户说鞋穿上去有点儿紧,就要这样回答:那正好,这种好皮料的鞋刚穿时就是有些紧,你穿一段时间就合适了。如果客户说鞋有点儿松,你就回答:那正好,这种好皮料的鞋弹性大,你穿一穿就合适



了。它会自己收紧的。听到这样的回答,通常顾客都会接受,心想“也许是这样吧”。因为皮革制品确实是有伸缩性的,所以没什么好反驳的。

二是在客户说完自己的观点后,能够立刻给出回应。说什么不重要,重要的是不给对方思考的时间,立刻回应。如果在回答别人的问题时,停顿了几秒钟,你的主张听起来就没那么强有力了。因此,重要的是你回答的速度。为了能够快速给予对方回应,我们必须事先想对方会说什么话,问什么问题,然后根据实际情况,想出适合自己的话。

如果客户责问你为什么没有赶快把提案做好,你要马上回答:“我想把每个环节都做到完美。”如果别人认为你偷工减料,过早地完成了工作,你要先发制人地说:“因为我这项工作排在了各项工作的最前面。”房地产公司职员带客户看房的时候,一般都能想到客户会提出的各种问题,并且想好了如何回答。举个例子,如果顾客说:“我总觉得这房子有些小……”房地产公司职员就会马上应对:“确实有点儿小,不过这种小巧的房屋,反而会让人觉得有家的感觉。”

三是充分利用幽默感,巧妙回答问题,让对方的提问扑空。(摘自《职场·甄嬛微教材》劲飞 高焱 著)

《甄嬛传》主创人员纵论职场“心术”

副刊

电话:65233687

生活资讯

订版热线:63232112 63232113 63232133

装饰设计

- 专业批墙喷刷涂料 13525454577
- 美馨装饰设计施工 13903792351
- 专业刷涂料价优 13623892482
- 展柜展架设计制作 15303860660

锅炉采暖

- 太康锅炉 13939913135
- 太康银晨锅炉厂直销燃煤燃气环保锅炉、导热油炉 62611158
- 环保锅炉 13526905661

房屋维修

- 捷科房屋维修公司、旧房改造基建维修、零星建筑 63275677
- 防水公司有店修 13233981798
- 防水堵漏一条龙 15237977991
- 屋面防水施工队 13838887721
- 飘窗外墙房顶治漏 15896519629
- 专业修卫生间漏水 13903881892

家政服务

阳光保洁 64388691

华盛保洁 62202300

远弘保洁 15537969912

●都市蜘蛛人高空队 13083622590
清洗安装涂料防水 13027632668

●各场所内外清洗保洁 63863070

●63503803完美保洁 15037996790

●实在人保洁公司 15036762388

●零利润保洁 66626662 搞活动

●15537925445 爱心清洗保洁

●清洗烟机空调保洁 15837966030

●好嫂子保姆、月嫂 13939928157

●好心人专业保洁 15838551908

●九鼎清洗保洁 13783177257

●室内外清洗保洁 15838567518

●广电专业月嫂护工 15637986833

洛阳99%的分类广告客户选择了我们

分类广告

发布广告
一个电话轻松搞定

63232113

定鼎南路22号(报业宾馆北30米)