

怎样应付尴尬局面

(美) 大卫·卡罗尔 著

方视 韦华 编译

河南人民出版社



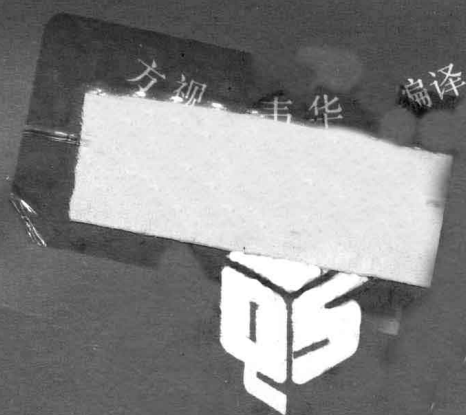
ZEN
YANG
YING FU GAN GA JU MIAN



轻松系列小品

怎样应付 尴尬局面

(美) 大卫·卡罗尔 著



“轻松系列”小品
怎样应付尴尬局面

(美)大卫·卡罗尔著

方视铤 编译

责任编辑 刘玉军

河南人民出版社出版

河南第一新华印刷厂印刷

河南省新华书店发行

787×1092 毫米 32 开本 5.125 印张 85 千字

1991 年 6 月第 1 版 1991 年 6 月第 1 次印刷

印数 1—30,800 册

ISBN7-215-01245-X/Z · 66

定价 2.45 元

- 怎样应付尴尬局面
- 轻松思维术

怎样应付尴尬局面

(美) 大卫·卡罗尔

方视铨 编译

河南人民出版社

导 言

你遇到过这种情形吗？

有人盘问你，指责你，用言语羞辱你，拿无聊的话来烦扰你，或找你唠叨不休，你想找一句话把他顶回去，让他住口，可是偏偏想不出来。事后，你仔细回想一遍，发现当时只要说出某一句话就可以免受这一场精神折磨。然而事情已经过去，你只能懊恼不迭。于是就自问：“我当时怎么就想不到呢？”

真正的问题在于：你可能根本就没有存心想出一句应对的话。每次遇到这种情形，你就舌头发麻说不出话，事后无可奈何地摇摇头，归咎于自己的胆怯、呆板、一受压力就惊慌失措等等。其实，无论你的自我诊断属于哪一种，同样都于事无补。而且一旦下了这种诊断，你随时会想到自己缺乏应对能力，越是想到这一点，你就越会自怨自艾。

在这一点上，心理学家和政治家以及军事家的观点是一样的：别人侵犯你不是因为他爱侵犯人，而是因为你好欺负。别人之所以摆出强者的姿态，是因为你先示了弱。在《君王

论》一书中教人为达目的不择手段的马基雅维里说：“爱欺骗别人的人总会找到易受欺骗的人。”

爱骂人的人、爱唠叨的人、爱说无聊话的人也是一样，如果没找着逆来顺受的人，他们也嚣张不起来。

你不甘在这种人面前居于下风，想对无端找你麻烦的人还以颜色吗？可行的办法只有一个：就是对不顺耳的话加以反驳，不要张口结舌。

这不算什么出奇制胜的方法，近些年来，有关自我创造、自我调节方面的心理学书籍蜂拥而出，可提供的建议、可运用的方法几乎都已经有人说过了。读者听过的忠告有：怎样说“不”而不感到内疚，怎样出类拔萃，怎样以退为进，怎样获得权力、成就和幸福！

毋庸置疑，这些都是金玉良言，问题是读者鼓足信心走向人生战场之时，他随身携带的只是一把没有子弹的枪。即使这支枪是最精良的武器，持枪者也学会了如何瞄准、发射，到时打不出子弹来仍是枉然。

自我肯定的目的不是端起自卫的枪随处威吓别人，逢人就摆出攻击的姿态不但不能自我肯定，反而会招致他人的厌恶。应该学习的是如何在遇到真正的敌人时，以强有力的子弹一下击中其要害，这就需要从最基本的言语接触方面开始训练。

听明白

在对付冷嘲热讽、反驳恶意伤人的言语之前，需要培养另一种更重要的能力——如何把别人说的话听明白。这件事讲起来似乎很容易，其实听起来也同样简单，只要改掉平常追究言外之意的习惯，只听那句话的表面意思即可。

譬如一句极普通的话：“你知道现在几点了吗？”如果你和大多数人一样，就不会以直截了当的方式回答。也许你不是故意答非所问或不肯帮这个小忙去告诉对方确切的时间，而是因为你一向习惯于留心对方的语气、声调、表情和手势，努力品味他的弦外之音，以至于没听清他说的话。

例如你为了赴一个聚会，正在急急忙忙地穿衣服，你的太太（或先生）走进来，用不耐烦的语气问：

“你知道现在几点了吗？”

你听到的却不是这句话，而是：

“你怎么这样慢吞吞的？”

所以你就回答说：

“我下班这么晚，赶不上怎么能怪我？我已经够快的了！”

再例如：你和朋友一起吃晚饭，聊得很晚了，你太太（或先生）烦躁地板起脸来打个呵欠问你：

“你知道现在几点了吗？”

你听到的语意却是：

“我困死了，怎么还不回家？”

于是你的回答就变成：

“别急，马上就走，再等一会儿。”

又如：你正在上班，走过一位同事身边，他正把手表放在耳边听，见你走来，就问你：

“你知道现在几点了吗？”

你听到的似乎是：

“我的表好像停了，你的表是几点？”

于是你回答：

“我的表是十点一刻。”

同一句问话，却有三种不同的回答。第一句问话暗含着责怪，第二句显露出焦急，第三句明显具有求助的意思。你的三种不同的回答都是从钟表说起的，但却不符合问话的要求。

严格地说，对于问话“你知道现在几点了吗？”可能的正确回答有两种：

“知道”或“不知道。”其余的字句都只是补充修饰。

当然，我们说话的时候用些修饰词并不为过，而且可以说还有增强效果的作用。只要你本意想这么说，用了修饰词自然无妨。假如你回答了人家并没有问的话，与其多说不如少说。

17世纪英国哲学家霍布斯曾经说过，一个人之所以受制于人有三个原因：被人征服、为人子女或自愿如此。说得简洁明了一点，如果你不是生活在极权社会里，不是未成年而受制于父母的人，却仍处处为别人所左右，那么就是你自找的。

一般人喜欢从话里找话，这纯粹是自找麻烦。不过这样做也不全然是错的，因为即便是最直截了当的句子也有可能隐含着另一层意思。但是作为一个听者，不能忽视表面的意思，而一味追究隐含的意思。否则，你就会落入说话者的圈套，使自己受到伤害。虽然伤害你的是别人，但是做帮凶的却是你自己。

我们可以把两个人的对话比做开发儿童智力的连图游戏，其中一个人说的话是编上号的许多小点，而另一个人则要把这些点连成一个图案。显而易见，控制局面的是第一个人，因为是他将每个小点按顺序编了号码，第二个人完全按照他的意思连图说话。第一个人并没有直接把意思说明白，但是他的这个图案做得太明显了，以致第二个人不得不沿着预先打好的小点，一步步把他想要连成的图案画出来。第二个人在第一个人的诱导下，与他配合而促成了这番对话。

只要是两个人之间的谈话，不管多么随便，多么简短，一定都是按照这种模式进行的。闲谈也好，聊天也好，总有一个人在操纵另一个人，但这并不一定是因为某个人有什么不良动机。有时两个人谈来谈去，这操纵局面的角色会由两个人轮流扮演，不过总有一个人在诱导另一个人说出他要对方说的话。

尼克松的水门事件录音带就是个最佳实例。事隔多年，这些录音带现在听起来照样引人入胜。值得一听的不是白宫椭圆办公室的阴谋策划，而是尼克松高人一筹的狡猾。尼克松为了避免自己正面介入这件偷偷摸摸的行为，他一方面施

展了其闪烁其词的技巧，另一方面却布下了连图游戏的编号小点，等着他那帮助理把小点连成图案。到头来，助理们锒铛入狱，他却得以逃脱。

从这里我们可以得到一个教训：别人画下编号小点叫你连成图案时，你要先看清楚，然后再决定要不要把这些小点一个一个地连接起来。

这一警告不仅适用于长时间的谈话，而且适用于只是一句话的往来。举英国前首相威尔逊为例。数年前他在竞选时，演说只进行了一半，有个捣蛋分子便高声喊道：“狗屎！垃圾！”很显然，这个人的意思是说：“少说空话！”或是“别胡说八道了！”但是威尔逊不理睬他的本意，只是报以容忍的一笑，安抚地说：“这位先生，我很快就要谈到你提出的脏乱问题。”

美国前副总统洛克菲勒也遇到过同样的场面，但是洛克菲勒的反应与威尔逊不同，演说明明被打断了，他却不应付捣乱者的谩骂。他没有把那些话的表面意思听明白，只是去琢磨其中的含意，所以才找不出应对的话。当时洛克菲勒勃然大怒，以手势制止了捣乱者。事实上他已经落入了圈套，自己做了帮凶，让捣乱分子顺利达到了惹怒他的目的。

再提示一次：先把话听清楚！

不要让你的情绪把简单的字句翻译成复杂的意思，这样在轮到你说时，你就会发现找一句话回敬对方并不困难。

以守为攻

你正在和别人说话，有人说了一句话，令你怒火中烧，要怎样才能避免这颗“定时炸弹”爆炸呢？

当然首先要看这颗炸弹定时的长短，爆炸力的大小。但是你基本上可以采用两种对策（1）想办法在炸弹送到之时不当场接它，（2）收到之后以欠资的方式退回。简单地说，就是用婉转的方式和针锋相对的方式予以反驳。有时最好能用婉转的方式避开，有时则必须给对方以迎头痛击。选择哪一种方式无关紧要，要紧的是你这种方式必须奏效。痛击的目的是要挺身上前将对方搏倒；避开的目的是对敌人的挑衅不予理睬。

先说委婉的应对方法。听到不怀好意的话时敬而远之的方法至少有六种。它们都证明了一个道理：与其做敌人摇摆不定的靶子，不如让敌人根本就没有靶子可射，这样更容易迫使敌人知难而退。

第一种方法权且定名为“莫斯科式广播”技巧，作法是运用自己的讯号干扰别人的讯号，使得对方的电波传不过来。为了避免回答那些令人困扰的话语或问题，索性让这种问题不成其为问题。

几年前，爱尔兰都柏林圣三一学院的一名女生下定决心要当面拜访著名剧作家萨缪尔·贝克特。众所周知——这名女生也知道——贝克特是不肯接受访问的，但是她不畏险阻，

毅然来到巴黎，整天徘徊在贝克特寓所的门外，料定他总有心软的时候。果然，过没几天，贝克特大发慈悲，答应接受拜访，但是有一个条件：只能在午餐时间拜访，因为饭后他必须料理其它要务。

她就在贝克特寓所附近的一家餐馆里进行了访问，贝克特忙不迭地询问这位女生的家世、爱好和抱负，女孩受宠若惊地一一答复。直到分手之后，她才发现贝克特先生并没有让她访问成功，只是留给她一桩值得回味的趣事罢了。

贝克特深知人性，并且很有技巧地予以利用。他知道，无论在什么性质的交谈中，人们总是更乐于多谈以自己为中心的话题。

第二个方法是装糊涂。别人在讲话，你听着听着，突然不懂别人针对你而说的话了。电影《安妮·霍尔》之中的一幕就是个典型例子。黛安·姬登深夜打电话找伍迪·艾伦到她的公寓去替她解除一次小危难。事后，两人正亲热着，黛安·姬登有意无意地问艾伦，她打电话去的时候他床上有没有女人。当然她的质问不是空穴来风，这时艾伦突然出现一种茫然的神情，傻里傻气问：“你在说什么呀？我听不懂。”

在这部充满笑料的影片中，这一句对白可算是最有趣味的。片中的情节显示，艾伦不可能不懂她的意思，他完全是明知故问，而妙处就在于此。本来对方处心积虑要诱你招出某些话，只需一句：“你说什么呀？”攻守位置立刻调换，由于你不懂，对方必须进一步解释。本来是他画下编了号的小点要你去连成图案，现在变成他得自己把这幅画连给你看了。

例如，对方问你：“你昨天晚上到哪儿去了？”你回答：“嗯？”“怎么啦？”或是“你问这干吗？”对方不得不直接说：“我九点半打电话给你，没人接。”

又如，对方本来质问：“你喜欢那个女孩吗？”你一装糊涂，对方只得说：“每次我过来，都见你和她说话。”

以上两种情形中引爆定时炸弹的都是对方，因为你装了糊涂，本来隐含危机的一句话变成了一句比较容易应付的话，你也就不会被迫不打自招了。

第三种方法和装糊涂差不多，就是把对方搞糊涂，说些让人听不懂的话。遇到说话颠三倒四、答非所问的人，多数人都不会不耐烦而转移阵地。例如在一个应酬场合中，有个无聊的男子一步不停地跟着问你应酬结束之后还要做什么，你可以一本正经地说：“下雨天和星期一你会心情不好吗？”

又如，一个不大熟悉的人追问你的籍贯，问你结婚没有，你可以回答：“不是，我是半自费半公费的。”不要低估这种傻里傻气的应对方式，它们常有意想不到的效果。

如果对方来势太凶，最有效的方法是耶稣基督所说的，别人打你这一边脸时，你送上另一边脸再让他打。也就是拳王阿里所说的：“站稳了让对方去打，等他打累了，他自然就会倒下。”

假如有人走到你的面前，指着你的鼻子骂你是“惯用暗箭伤人的小子”，你不妨说：“哦？一共有几支暗箭？”有人骂你：“你是我所见过的最懒惰的人！”你可以回答：“真的？你什么时候发现的？”

你先承认，然后诱导对方说下去，直到对方词穷为止。但是使用这个方法的时候有一个要诀：你要有足够的自制力，耐心听他说下去。如果只听一半你就发起脾气，那就会前功尽弃。

如果你没耐心也没时间等对方说到无话可说的地步为止，有个速战速决的方法，就是把他的棒子接过来，别强装笑脸听他骂你，改由你亲自动口把自己骂个够，叫他插不上嘴。

例如有个人冲着你说道：“你这样做太对不起老林了！”你不必微笑，就好像是在骂别人似的，你也义愤填膺地说：“那算得了什么！你还不晓得怎么整老陈呢，简直不像话，太离谱了！而且我还自鸣得意。我这种人竟然还交得到朋友，真是不可思议。朋友找我帮一点小忙，我从来都不肯。你说，像我这种人……”

这时候，骂人的乐趣被你占去了，对方自然也就没戏可唱了。

最后还有一个万无一失的方法：沉默。如果你对如何应战没有把握，别忘记你还有不应战的自由。你拒绝加入辩论，谁又能把你驳倒呢？再凶的人，遇见了一声不吭的人，就如同空中舞拳，只是比划，几招之后就感到索然无味了。

强 辩 法

接着来谈正面迎击的强硬方法。迎头痛击的首要条件就是抓住对方所说的每一个字，其应用的道理和柔道一样，掌

握了对方攻来的力量，借其力量将其击倒。出力气的是对方，你只要懂得怎样把这力气导向对方就行了。

几年前，年事已高的网球名将鲍伯·里格斯就是依据这个原则击败了年轻的网球女将玛格丽特·高特。论实力，玛格丽特较强，所以里格斯并不采取最凌厉的攻势，而以高球和旋转球对付玛格丽特的飞击。年少气盛的玛格丽特渐渐不耐烦了，也就开始出错，终于败在老将手下。里格斯的战术就是用对方本身的强力作了还击。

在谈话上，你当然也可以如法炮制。对付猛发过来的球，把它高高打回去正是最有效的办法。

实际做起来，所需的技巧也很简单。只要记住，对方的话发过来后，你把注意力集中在字面意思上，对句子的含义可以不求甚解，让发过来的球借其本来的力量弹回去，只是你在中间用了一点旋转的技巧，让直来的球旋着回去，落到对方没有防备的角上。

下面是几个有代表性的例子：

“把门关上，外面好冷！”

“我关了门外面就不冷了吗？”

“这封信超重了，要再贴一张邮票。”

“再贴一张邮票就会轻一点吗？”

“主任还没有开始讲话呢，你们俩别吵了！”

“好，等主任开始讲了，我们再吵！”

像这一类的答话并不需要多高的机智或幽默感，窍门在于故意曲解对方的字面意思，使对方拿你没办法。有时还会逼得对方哭笑不得。

例如有个大家熟知的小故事，讲一个外地人路经一个小村庄，见到一位农夫，就想问他是不是在此地土生土长。他问：“你这辈子都是在这村里度过的吗？”农夫答道：“半辈子。”

另外一个著名的真实笑话是：银行惯盗威利·瑟顿被捕时，警方问他：“你为什么到银行行窃？”瑟顿一脸揶揄之相，不慌不忙地回答道：“因为银行里有钱。”

类似的例子不胜枚举，有的笑话能让你笑得前仰后合，但是本书的目的不是要培养你成为一个妙语连珠的人，不是要你能在各种场合成为最富幽默的角色。你需要的是如何避免听那些令人不悦的话，如何让缺乏幽默感的人免开尊口。

范例

举一个最常见的例子。“你这是干什么？”

这是父母、老师和警察最常用，也是最有效的一句话，配以不同的语气、表情，这句话可能包含的意思有：“你看你搞的什么鬼！”“你给我住手！”或“你敢这样，看我怎么收拾你！”

因此，听这句话的人立刻被其中的权威性吓坏了，往往一开口就是为自己辩护：“我没想到会变成这样……”或是：“是我不小心……”“我不是故意……”、“我本来是想……”