

第 1 章

当有话不能直说时——瞒天过海

自认为防备得非常周到，往往容易产生麻痹和松懈的情绪；平常司空见惯的东西，往往就不再怀疑。有时候，秘密蕴藏在很显眼的事物中，非常公开的事物里面往往蕴藏着非常机密的东西。

瞒天过海的关键在于一个“瞒”字。瞒得过则大功告成，瞒不过则弄巧成拙。但是，“瞒”不是最终目的，而“过海”才是我们要达到的最终目的，但“瞒”是“过海”的必要手段。此计中的“天”指对方。我们要善于抓住“天”的弱点施谋设计，使“天”变成“聋子”和“瞎子”。用“瞒”解除了“天”的警惕，“过海”也就不难了。



1. 替人遮羞之瞒天过海法

贴金扑粉的事情人人都愿意做,但是令人不耻之事,相信没有人愿意让人到处传扬。如果在交际中,你能够做到为人遮盖羞处,瞒住隐私,当事人将会对你感激不尽,也就会在别的事上弥补你的人情。你的路在不知不觉中将会平坦很多。

小李在大建筑设计事务所工作,大学毕业后,立即取得一级建筑师资格,是一位有才干的人。身材高大,谈话风趣幽默,因此受到女孩子的喜欢。他本人对这件事也从不隐瞒,得意扬扬地在众人面前夸耀。很多同事认为小李实在是一位讨厌的男人。

某日,小李和两位上司到委托设计的客户那里,对方除负责的一位董事外,还有两位部长出席。当天是第一次见面,目的在刺探客户的意向。

双方在会客室站着交换名片。这时,小李的名片夹里有样东西掉在桌上。小李的视线立即扫过去,其他人的视线也跟上去。

突然,小李发出一声“啊”,一副狼狈的样子,其他的人也屏住呼吸。掉在桌子上的东西,原来是避孕套。

小李慌慌张张地捡起来,然后战战兢兢地窥伺对方董事的脸色。

“哈哈,没看到,没看到。”对方面带微笑地说。事后的商讨就在笑声和亲密感中进行。

“没看到,没看到。”这种胡话尽管没谁会相信,可在当时的情形下,却起到了好的作用。为了照顾别人的名声和面子,撒了谎,说胡话,又有什么大不了的?这样做,对谁也没有害处。

在特定的条件和情况下,人们为了避免触及别人的忌讳,防止招来麻烦,引起彼此的不愉快,有时不能、不愿、不好直接说出某一事物,就需要用另一事物来加以替代或化解,通过“指鹿为马”,来逢凶化吉、开展交际,以期达到良好的效果。

遮盖有时并不一定是件坏事。遇到尴尬情况,应尽力以新话题、新内容引申转移,千万别拘泥一头,执著不放,弄得僵持不下,导致更为

难堪的局面。

在社交中,谁也不可能预料一切。例如,也许你没想到和你打交道的人是与你嫌隙的或者是你竞争的对手;也许你没估计到对方是四川人而不喜欢川菜;也许你突然说错了话等等,这些都很叫人尴尬。这时候,你原来所准备应付的情况全变了,一时免不了有些失态。这种场合下的遮羞是非常必要的。

一个人的遮羞能力当然是以人生经验为基础的,经过多次实践,必须会变得老练聪明。与此同时,应变能力也反映着一个人的机智和修养。只有处世功底深厚的人才有可能在情况发生变化时化险为夷,化拙为巧,使自己摆脱尴尬境地,并在交际中取得良好的效果。

2. 破解尴尬之瞒天过海巧说事

某校某班在一次考试中,数学和语文成绩突出,名列前茅。领导在总结会上这样说:“数学考得好,是老师教得好;语文考得好,是学生基础好。”

在座教师听罢议论纷纷,都觉得领导的说法让人听起来不太舒服。这时候,一位教师起身反驳道:“同一个班,师生条件基本相同。相同的条件产生了相同的结果,原是很自然的事。你说的那句话,实在令人费解。原有的基础与以后的提高有相互联系,不能设想学生某一学科基础差而能提高得快,也不能设想学生某一学科基础好而不需要良好的教学就能提高。领导对待教师的劳动不一视同仁,将不利于团结,不能调动广大教师的积极性。”

会场上有人轻轻鼓掌,然后是一阵静默。而静默似乎比掌声对领导更有压力和挑战性。领导没有恼怒,反而不好意思地“嘿嘿”笑起来。他说:“李老师能言善辩,真是好口才。看来,我们老师的素质都很高嘛。”

尽管别人猜不透领导说这话的真实意思,然而却不得不佩服他的应变能力:他为自己铺了台阶,而且下得又快又好。这个领导很圆熟地使用了瞒天过海的说话艺术,他把大家对自己说话的不满巧妙地“瞒”了过去,王顾左右而言他,从而使自己很好地过了“海”。

据说当年尼克松问过周恩来总理一个问题:“你们中国有多少钱?”尼克松的意思很明显,他是在嘲笑中国当时的贫穷。周总理坦然地回答:“十八块八角八分。”(在当时我国发行的人民币只有10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分这十种币值的人民币,这些票值的和正好是18.88元)周总理的机智和幽默,巧妙地回答了尼克松的问题,还使尼克松服服帖帖。

瞒天过海在口才中的运用是相当灵活的,对于一些事情,该瞒的就得瞒,要瞒就瞒得巧妙,不要生搬硬套。“瞒”不是要你去欺骗,而是为了更好地保护自己或他人。

3.瞒天过海之拒绝术

我们经常会遇到一些别人托付给你但是自己却不愿意做的事情,我们的内心其实想到过拒绝,但是觉得拒绝他人是一件很难为情的事情,如何拒绝他人而不露痕迹就需要说话的艺术。瞒天过海式的拒绝术是最常见最实用的一种拒绝方法,瞒天过海是在不便明言回绝的情况下,敷衍、含糊地回避请托人。敷衍是一种智慧和艺术,运用好了会取得良好的效果。

有一次庄子向监河侯借钱,监河侯敷衍他,说道:“好!你等一段时间,等我去收租,收齐了,就借你几百两金子。”

6

监河侯的敷衍很有水平,不说不借,也不说马上借,而是说过一段时间收租后再借。这话有几层意思:一是我目前没有,现在不能借给你;二是我也不是富人;三是过一段时间不是确指,到时借不借再说;四是我没有具体说借多少钱给你。

庄子听后已经很明白了,但他不会怨恨什么,因为监河侯并没有说不借,只是过一段时间再说而已,到时候还是很有希望的。

在不便直接拒绝的时候,推托其辞是一种富有策略和智慧的方法。人处在一个大的社会背景中,互相制约的因素很多,为什么不选择一个盾牌挡一挡呢?

假如你是领导成员,如果有人托你办事,你可以说,我们单位是集体领导,像你的事,需要大家讨论才能决定,不过,这件事恐怕很难通过,最好还是别抱什么希望。如果你实在要坚持的话,待大家讨论后再说,我个人说了不算数。这就是推托其辞,把矛盾引向了另外的地方,意思是我不是不给你办,而是我可能办不了。对方听到这样的话,一般都会自打退堂鼓来圆场,会说:“那好吧,既然是这样,我也不难为你了,以后再说吧!”一切都水到渠成而不显尴尬。

如果对方和你的对话让你难以接受,你可以用“风马牛不相及”的回问方式,回避事情的重心,给对方以暗示。答非所问是装糊涂,给请托者以暗示。

如：“此事您能不能帮个忙？”

“我明天必须去参加会议。”

答非所问，婉拒了对方，对方会从你的话语中感受到，他的请托得不到你的帮助，只好采取别的办法。

当别人要求你公开某些情况，而你不想或不能作出一些明确的回答时，可以采取避实就虚的手法，避免作实质性回答。

如：你是一家公司的管理者，有人问你能够介绍一下你们公司的具体管理方法，你可以用几个词语敷衍对方，“团结、务实、专业、高效，这是我们的管理方法。”几个笼统的概念，避开了对方的纠缠，使自己尽快脱身。

如不愿回答别人向你打听的事情时，可用巧妙变换话题的方法，让对方处于被动地位，从而改变意图。

如：你能介绍一下事情的经过吗？

你的回答可以是“今天的天气看来很不错……”“那边的人真多……”

用巧妙变换话题的方式使对方觉得你没有兴趣回答自己的问题，从而达到有效的“过海”目的。

4.瞒天过海之应聘求职术

诚实固然是值得称道的美德,可却不易时时做到,对人对己都是一样。在求职面试的过程中,必要时也可用善良的谎言去获得考官的信任,或以谎言掩盖真实(自己的短处)以部分真实(自己的优势)来掩盖谎言,从而取得考官的信任,最终获得自己想要的职位。我们把这种计策称为应聘中的“瞒天过海”。

8

人不能没有真诚,即使是最无耻的骗子也有知心朋友,也有说真话的时候。同样,生活从不真正禁绝谎言,谎言虽不可提倡,可你也不必对它深恶痛绝。因为谎言同人类与生俱来,哪个人敢说自己“从不撒谎”呢?这句话本身就是一句漂亮的谎言。但恶意的谎言应属造谣、诽谤,不属此列。

在适当的时候,可以用善意的谎言去掩盖真实(对你求职就业不利的地方)。当然,这里所说的“虚”和“实”都是相对而言的。为了谋得一份理想的职业,在推销自己的过程中,可以利用自身的优势去求职。在表现你的优势时,有不同的表现方式,善意的谎言就是其中行之有效的方法之一。

一位中文硕士为了能在外贸部门谋得一个理想职业,不得不说自己外语系毕业的硕士生。当然,他的外语水平的确不凡,通过过五关,斩六将,他得到了这份工作。他是外语系毕业是虚,中文系毕业是实,可他的外语水平远比中文水平高,又是实。如果他告诉主考官说自己是中文系毕业的实话,那么在众多的真正外语系毕业的求职者中,尽管他的水平出类拔萃,恐怕连第一关也过不了。但不管怎么说竞争还是凭实力的,为了让你的实力被人承认和欣赏,适当的时候是用“瞒天过海”这一手段的。

但是我们要记住,在使用本计策时,有时需要用部分真实(也包括自己的特长与优势)来掩盖谎言,使说出去的谎言能够掩盖虚假之处,也就是说,“瞒天”要做到天衣无缝,给人一种十分真实的感觉。

5.瞒天过海之以诈取诚术

我们常听到有人抱怨他人说“不知他说的话哪句是真，哪句是假”。其实，在日常生活和工作中，人们说话时总是虚虚实实，真真假假，虚实相间，真假各半的。一个人不可能一辈子都说真话，也不可能说一辈子假话。所以，“以诈取诚”就成为一种交际的可能。要想把“以诈取诚”之计运用得恰到好处，我们有两个要诀需要掌握。

要诀之一为斩钉截铁。

我们在讲话时要语气坚决、斩钉截铁地加以肯定或否定，这比语气不明确的消息更具有强烈的穿透力和说服力。说话时要有一副千真万确、信心十足的样子。比如在参加竞选时，经常“我所说的话，一定会付诸实现”、“我绝不会辜负各位的信赖”这样的语句，人们在听到这充满信心和斩钉截铁的语气以后，就逐渐为你所说服。相反，语气较弱的话语，说服力就减低了许多，听上去真实感也不那么强烈。

我们有时要借用别人的话，把无根据的话说成有根据的话来取得对方的信任，如果不是你直接得来的消息或情报，你故意先说出“我也是从某方面听来的”这句话，然后再透露消息般地把要说的话说出来，人们就容易相信，从而达到你的目的。

要诀之二为“醉翁之意不在酒”。

你要学会以仿佛要忠告对方的态度，让对方接受不利的内容。以这种方式获得对方的信任，达到你的目的，这是劝告的技巧，也是“以诈取诚”之计的具体运用。

人总是比较容易接受了解自己的烦恼和感受的人的劝告，而且易产生一种“知我者你也”、“听君一席话，胜读十年书”的相见恨晚的感觉。

因此，你要先将自己的想法隐藏在心中不说，假装出一副若无其事而又倾听对方讲话的样子，聆听对方的不满和烦恼。在对方将自己心中的话都宣泄出来后，再以谅解的语气去说服对方，使对方感到你是为他着想，使他产生开放的心理。当这种心理出现以后，纵使你提出

不利于他的内容,对方也会轻易接受,这才是你的真正目的,而劝告只不过是取得对方信任,达到目的的技巧而已,这就叫“醉翁之意不在酒”。

不要忘了,瞒天过海之计的运用永远是有限度的,只能在适当的时候,适当的地方运用,又要有适当的手段,但为人处事仍要永远以诚为本。

第 2 章

当要回击别人时——围魏救赵

与其攻打集中的正面之敌,不如先用计谋分散它的兵力,然后各个击破;与其主动出兵攻打敌人,不如迂回到敌人虚弱的后方,伺机歼灭敌人。凡是解开乱丝乱绳的,不用拳头;解开斗殴的,不动手参加搏击。避开势头,打击薄弱环节,才是成功的法宝。



1. 围魏救赵之击其傲慢术

一些人自恃知识丰富,阅历广泛,因而压根儿就瞧不起别人,表现出一股不可一世的傲气。对付这种傲气者只要巧妙地设置一个难题,就可抑制其傲气。不管对手知识多么丰富,阅历多么广泛,在这个大千世界里毕竟是有限的,而对手一旦发现自己也存在着知识缺陷,其傲气自然就会灰飞烟灭了。这其实是“抓命门”的一个方式,虽然很刁,但是有时候很实用。

在一次国际会议期间,一位西方外交官非常傲慢地对我国一位代表提出了一个问题,“阁下在西方逗留了一段时间,不知是否对西方有了一点明确的认识。”显然,这位外交官是以傲慢的态度嘲笑我国代表的无知。我国代表淡然一笑回答道:“我是在西方接受教育的,40年前我在巴黎受过高等教育,我对西方的了解可能比你少不了多少。现在请问你对东方了解多少?”我国代表反戈一击。而对我国代表的提问,那位外交官茫然不知所措,满脸窘态,其傲气马上消失得无影无踪了。

无疑,巧设难题抑制傲气者,所设置的难题一定要是对方无法回答的问题,因为只有这样,才能暴露对方的无知或者缺陷,从而挫其傲气。如果设置的问题对方能够回答,这样不但不会挫其傲气,相反地更会助长其傲气而使自己更处于难堪的境地。围魏救赵的方法能够使对方自己都应接不暇,就更谈不上有攻击力了。

有时与傲慢者打交道,也可采取针锋相对、围魏救赵的方法,即以不卑不亢的态度,抓住对方之要害给以指出,打掉他赖以傲的资本,这时对方会从自身的利益出发,放下架子,认真地把您放在同等地位上交往。

美国石油大王洛克菲勒的第二代小约翰·戴·洛克菲勒,代表父亲与钢铁大王摩根谈关于梅萨比矿区的买卖交易。摩根是一个傲慢专横,喜欢支配他人的人,不愿意承认任何当代人物的平等地位。当他看到年仅27岁的小洛克菲勒走进他的办公室时,继续和一位同事谈话,直到有人通报介绍后,摩根才对年轻而身体虚弱的小洛克菲勒瞪着眼

睛大声说：“哦，你们要什么价钱？”小洛克菲勒盯着老摩根，礼貌地答道：“摩根先生，我看一定有一些误会。不是我到这里来出售，相反，我的理解是您想要买。”一下子把主动权抓在自己手中。老摩根听了年轻人的话，顿时目瞪口呆，沉默片刻，终于改变了声调。最后，通过谈判，摩根答应了洛克菲勒规定的售价。

在这次交际中，小洛克菲勒就是抓住了问题的关键：摩根急于要买下梅萨比矿区，给以点化，从而既出其不意地直戳对方的要害，说明实质；同时也表现出对垒的勇气和平等交往的尊严，使对方意识到自己应认真地平等地交往，谈判进程就变成了坦途。

2. 围魏救赵之脱离窘境术

与人交往时，我们经常会遇到一些难以回答的问题或者令人难堪的窘境。这时候，该怎样说话？或者在说话时该注意什么呢？

当你处在难题前和窘境中，总的原则是明辨事理，说话得体。该直言不讳的，就直言不讳；该巧妙回答的，就巧妙回答；该含糊的含糊；该超脱的超脱……总之，从实际出发，看情况而定，碰上什么锁就用相应的钥匙去开。但有一点要特别注意：当有人存心刁难或羞辱你并使你的感情受到伤害的时候，你千万不要只顾气愤动怒发火，不要硬着头皮去硬顶。那样会激化矛盾，扩大事态，闹得不可开交，两败俱伤。你也不能张口结舌或满脸羞红，那样会使对方觉得你软弱可欺，他很可能会变本加厉地嘲弄你。

惟一的办法是：头脑冷静，控制情绪，运用语言的艺术特别是以急中生智的幽默感，使用围魏救赵的语言艺术去对付。当然，对方使你感到为难和窘迫并非一定是出于恶意，许多正常的交往也会使人面临难题和威胁。不论是哪种情况，首要的一条都是说话一定要恰当得体。

小张有一次应朋友的邀请去参加一个音乐会。可是，音乐会的节目演出不久，他就厌烦地用双手捂着耳朵打起瞌睡来。女主人见他这样感到奇怪，推了他一下，问：“先生，你不喜欢音乐吗？”

他摇了摇头：“这种低级轻佻的音乐有什么好听的？”

“啊？”女主人惊叫起来，“你说什么？这里演奏的都是流行的乐曲呀！”

“难道流行的东西就是高尚的吗？”

女主人反问：“不高尚的东西怎么会流行呢？”

小张笑了：“那么，流行性感冒也是高尚的吗？”说完就告辞回家了。

小张的反驳言之有据，简洁有力，因为他主旨明确，又使用了归谬法这个逻辑武器，为了明辨事理，有些问题完全可以直言不讳地一语道破，不必回避，也不要含糊。用“流行性感冒”来“救赵”，确实让对方也无法继续纠缠下去。

假如你的同事或朋友在公开场合责备你,而情况又不属实,使你难堪。你可以心平气和地直言:“我们是否私下谈谈这个问题?我要求你把情况搞清楚了再说话。如果你不注意尊重事实,那我以后很难再信赖你。”

倘若是你的亲友无故责怪你,你就明确地说:“你已经让我难堪了,但你总该告诉我这都是为了什么缘故吧?我什么地方把你得罪了?”

一位演讲者对听众说:“男人,像大拇指(做手势);女人,像小指头儿……”这下子,全场哗然,女听众们强烈反对他的比喻,他没法再讲下去了。怎么办?他立刻补充说:“女士们,人的大拇指粗壮有力,而小手指却纤细、灵巧、可爱,不知哪位女士愿意颠倒过来?”一句话平息了女听众的愤怒,一个个相视而笑,心悦诚服了。

前苏联中央电视台的女播音员瓦莲金姆·列昂节耶娃在五六十年代红极一时,享有很高的声誉,这和她在电视播音中善于随机应变、别开生面分不开。一次她主持少儿节目,她还没开口,那只准备给观众看的鹅就叫了起来。这可怎么办?她即兴发挥道:“小朋友们,你们听见了吗?咱们今天请的客人已经等得不耐烦了,那么节目就开始吧!”观众笑得前仰后合,惟一没笑的就是坐在摄像机前的列昂节耶娃。

摆脱窘境,需要根据不同的情况进行冷静的分析,千万不要一出事就脸红心跳快,而应该镇静,使出一招围魏救赵的办法,让自己稳坐钓鱼台。

3.围魏救赵之化解难题术

有个小青年成天闲逛鬼混,还经常向操持家务的大嫂伸手要钱。但全家的生活已经十分困难,嫂子没钱可给。不给吧,又怕小叔子生气,搞得家庭不和。嫂子真是左右为难。这天,小叔子又来要钱,嫂子只好说:“老二,我偷偷地给你当一票去吧?”当一票,说明手上没钱,只能当东西;偷偷地,暗示了恐怕有失体面。这样,小叔子如果还有人性的话,也就不会再让嫂子为难了。

当你面对这类难题,就要含蓄说话,委婉处理,既要达到目的,又要息事宁人,防止矛盾激化,有时还需要隐蔽动机,那你就来一招围魏救赵的化解术。

某个人总想出风头,为了出名不惜花钱买机会。他对一位朋友,又是某项比赛的负责人说:“老兄,我赞助3000元,让我当个评委怎么样?”这位“老兄”知道他没有资格当评委,可又不好直言:让你当评委,那评委还有威信吗?于是,他就以朋友的口气答复:“你钱多没处扔了?何必凑这个热闹?”这样,既拒绝了不正当的要求,又不伤对方的情面,还会使对方感到可能是为他着想。

在对话中有些问题很难说准确和做结论,这时不要拘泥于正面解答,而要说一些与此相关的事物来引导对方深思,或是借比喻、假设、移花接木、含蓄作答、略加暗示。这样,既不脱离所提出的问题,使对方满意;又可巧妙地避开疑难之处,超脱自如。这就是围魏救赵语言艺术的魅力。

刘吉与一些青年的对话中有这样一段:

青年问:有人说留长发、蓄胡子是精神污染。你也这样看吗?

刘吉答:一个民族有一个民族的风俗习惯。马克思和恩格斯不仅头发长,胡子也长,可他们是共产党的奠基人。毛主席和周总理头发不长,胡子也没留,他们同样是我们尊敬和热爱的领袖。

这样讲,避开了简单地做结论,围魏而救赵,显得全面而得体,自己得以超脱,对方又感到满意。

4. 围魏救赵之回敬挑衅术

面对挑衅,你是大发雷霆还是沉着应对?英国著名作家萧伯纳,年轻时遇事胆怯,口才不行,但他以不怕出丑学溜冰的精神练习演讲和论辩,成为闻名于世的演说家。他在回敬别人的挑衅时,达到了不愠不火的高境界,让对手自惭形秽、狼狈不堪。

18

当戏剧《武器与人》演出获得成功,许多观众要求萧伯纳上台,接受大家的祝贺。可是,当他走上舞台时,突然有个人冲到台前,对他大声喊叫:“萧伯纳,你的剧本糟透了!谁要看这个破戏!赶快收回去,停演吧!”观众大吃一惊,以为萧伯纳准会气得浑身发抖,愤怒抗议这个无理挑衅者。谁知道萧伯纳不但不生气,反倒彬彬有礼地向那个人深深地鞠了一躬,笑容满面地说:“亲爱的朋友,你说得很对。我完全赞同你的意见,但遗憾的是,我们两个人反对这么多观众有什么用呢?我们俩能禁止这个剧本的演出吗?”这下子引爆了全场的哄堂大笑,紧接着是暴风雨般的热烈掌声。在掌声中,那个挑衅者只好灰溜溜地走了。倘若萧伯纳直言对抗,尽管也能取胜,却无法取得如此奇妙的效果。

看来,围魏救赵式的幽默可以出奇制胜,但这手绝招并非是名人的“专利”,任何人只要有心,都可以用巧妙有趣的话语和方式缓解矛盾,回击挑衅。

在一辆行进中的公共汽车上,由于车子突然急刹车,车厢里有个人摔不及防,撞到一个姑娘身上。姑娘责怪他说:“德性!”那个人立刻解释道:“对不起,这和‘德性’无关,是‘惯性’!”这话引起乘客们一阵笑声。“德性”是骂人缺德,这个意思那个人当然知道,但在这种场合一本正经地对姑娘解释,或是回敬她一句不好听的话,很可能引起争吵,陷入更加窘迫的境地。而一句“惯性”既是对自己没站稳的科学解释,围魏而救赵,又是对姑娘骂人话的最好纠正与回敬,具有无可争辩的准确性和穿透力。

回敬对方还有多种方式,如有人责怪你在某个问题上为什么变卦了。你可反口诘问:“计划没有变化快咧!我一个普通老百姓,空口说了

句白话,就不许变了?”这一问,反倒把对方问住了。再如有人和你因为某事争执不下,而又鄙视你说:“你懂什么?跟你争论,简直是对牛弹琴!”你可接引过来,回敬对方:“对!牛弹琴!”但这些方式还是不及幽默高明。

在某些场合,尤其是社交和外交场合,对于某些难以回答而又不好回避的问题,你可以含糊其辞,模棱两可,做隐晦笼统的回答,如“可能是这样”,“我也不太了解”等等,以此来摆脱对方的纠缠,给自己留有余地。有时候也可只用体态语言略有表示,以便有所适应而又避免明确表态。

围魏救赵,在我们日常生活中运用得相当广泛,只要我们注意场合,随机应变,说得恰到好处,就能在人海中游刃有余地挥洒自己的魅力。