

延边大学出版社

应变术

康世
张方高 编著



前 言

古希腊哲人赫拉克利特说过：万物皆变，万物皆流，人不可能两次踏入同一条河流。是的，五光十色，纷繁复杂的社会和人生，到处充满着矛盾、纠葛、欢乐、痛苦、天灾、人祸；充满着各种各样的偶然性和必然性的变化趋势，宇宙与自然界在不断变化，人类社会在不断变化，人生在不断变化。变是绝对的，不变是相对的，这是永恒的真理、辩证法的精髓、人生的真谛。

每个人都在应变中生存，在应变中发展。物竞天择，生存竞争，优胜劣败；善于应变者生存，不善于应变者淘汰；善于应变者可以抓住机遇赢得挑战一举成功名扬天下，不善于应变者哪怕是真理碰到了鼻尖也会错过；善于应变者即使在逆境中危难中也会韬光养晦善于守拙而再度崛起，不善于应变者即使在顺境中春风得意时也会败走麦城。正可谓：江声不尽英雄恨，天地无私草木秋。

古今中外，古往今来，一个个历史人物像流星一样在四维时空的天幕上升与陨落，大江东去，浪淘尽千古风流人物。社会总是在不断进步，然而人人都得从头开始。十月怀胎到一朝分娩，从襁褓待哺到成年，人走过了人类社会上百万年的文明进化史；从成年到生命的迟暮，每个人又以感性的直观经验和理性直觉顿悟与思索，去消化历史文化的过去积淀，去创造开

拓着历史文化的未来。社会历史文化上的重演律与生物重演律一样，是颠扑不破的真理。

站在历史和前人的地基上，才能建造成人生与未来的大厦。有感于此，我们写了这本《应变术》，它是人生的应变和赢变的技艺、技巧和艺术，它熔应变的心理、心计、技巧、思维方法、语言艺术、理性的狡辩与感性的经验于一炉。它包括随机而遇、巧施谋略、改变格局、科学殿堂前的应变、危难与逆境中的应变、谈判与推销中的应变、演讲与求取中的应变等丰富内容。《应变术》涉猎面广，内容丰富，极富哲理，妙趣横生，具有很强的现实感和可操作性。一本在手，可使您以不变应万变，驾驭命运，超越自我。

愿《应变术》能给读者有益的启迪，诚如是，则作者心愿足矣。

目 录

前言	(1)
一、随机而遇	(1)
1、机会常常伴随危机而来	(1)
2、顺水推舟	(3)
3、“找回百万美元”	(6)
4、你们的热烈鼓掌,竟使我倾倒了	(8)
5、她是古玩商	(10)
6、反唇相讥	(12)
7、将错就错	(15)
8、投其所好	(16)
9、松赞干布赢得文成公主	(19)
10、肖伯纳的回答	(21)
11、两种准备、三种可能、多种方案	(23)
二、巧施谋略改变格局	(25)
1、让魔鬼背着走	(25)
2、激将法	(27)
3、代号为“果榴行动计划”	(30)
4、巧施烟幕弹	(32)
5、狼·扒手的奇效	(34)

6、诸葛操琴退仲达	(36)
7、梅汝璈的进退攻守	(39)
8、明修栈道、暗渡陈仓	(41)
9、巧借惊雷	(43)
10、田忌赛马	(45)
11、围魏救赵	(48)
12、释迦牟尼的药方	(51)
13、制造晕轮	(54)
三、科学殿堂前的应变	(57)
1、失败在科学事业中的地位	(57)
2、科学的门票	(60)
3、梦想与现实	(64)
4、追二兔不得一兔	(67)
5、没有博士学位的数学大师	(71)
6、诺贝尔奖获得者与劳役犯	(73)
7、服其自然，尽其责任	(76)
8、三个同归于尽的麻醉师	(78)
9、“无情无义”的罗蒙诺索夫	(82)
10、博览与热爱	(84)
11、综合就是创造	(89)
四、危难与逆境中的应变	(92)
1、翻船之后	(92)
2、陷于死地而后生	(95)
3、创造新思路营救人生的危难	(97)
4、宣战前的讲演	(99)
5、临危不惧	(103)

6、枪口下的拿破仑·····	(105)
7、病魔与死神到来之时·····	(109)
8、无中生有·····	(111)
9、正当的欺骗·····	(114)
10、失败未必不英雄·····	(115)
五、谈判与推销中的应变 ·····	(119)
1、喊价要狠,让步要慢·····	(119)
2、棉里藏针和炒蛋都是战略·····	(121)
3、撑竿跳·····	(124)
4、有效的说服·····	(125)
5、“一切都是我们不对”·····	(127)
6、争取优惠·····	(128)
7、大愚若智·····	(130)
8、尼克松的“试验气球”·····	(131)
9、投石问路·····	(133)
10、家族策略·····	(135)
11、买主或卖主的力量·····	(136)
12、货比三家·····	(138)
13、最后期限·····	(140)
14、每一次推销都是此生唯一的机会·····	(141)
15、诡辩推销方程式·····	(143)
16、瞄准女人,瞄准嘴巴·····	(146)
17、出类拔萃的推销广告·····	(147)
18、巧用人性弱点·····	(148)
六、演讲与求职中的应变 ·····	(151)
1、有趣的穿插·····	(151)

2、说话中运用设问·····	(153)
3、别演滑稽的独脚戏·····	(155)
4、云止水断·····	(157)
5、尺短寸长·····	(159)
6、命题外延与转移目标的伎俩·····	(162)
7、如簧之舌·····	(164)
8、对“面试”的理解·····	(167)
9、应答“有术”·····	(171)
10、女性与求职·····	(173)
11、择业大纵横·····	(176)
12、5分钟内见分晓·····	(178)
13、世上的事多得做不完·····	(180)
14、“红色资本家”哈默·····	(182)
七、游说与居家中的应变 ·····	(185)
1、对牛弹琴的启示·····	(185)
2、先扬后抑·····	(187)
3、善意威胁·····	(193)
4、罗斯福立刻改变态度的原因·····	(195)
5、说服人最见效的两种方法·····	(197)
6、晏子游说与应变·····	(199)
7、善于应答·····	(201)
8、模糊与废话的妙用·····	(203)
9、怪脾与游说者的道性·····	(205)
10、调动崇高感·····	(208)
11、希特勒说服了女明星·····	(210)
12、批评人的艺术·····	(211)

13、家庭的交响乐	(213)
14、赞美就是太阳	(216)
15、心灵的沟通	(218)
八、恋爱与求偶中的应变	(220)
1、神秘的“百慕大三角”两情神驰	(220)
2、捕捉瞬间的感情激荡	(222)
3、巧妙应付男女间的“亲昵”	(224)
4、别忘了你是男子汉	(225)
5、爱，并非拥有一切	(227)
6、冷静的思考	(229)
7、从初恋失败的阴影中走出来	(231)
8、别怕一见钟情	(232)
9、爱河窥探	(234)
10、第一次赴约	(237)
11、“天涯何处无芳草”	(239)
12、也需要点“高原效应”	(242)
13、含蓄与神秘的求爱方法	(243)
九、人生及琐事中的应变	(246)
1、敢于肯定自己	(246)
2、唤醒沉睡中的脑力资源	(248)
3、成功积于小目标	(250)
4、机遇偏爱于有准备的头脑	(252)
5、信心足以移山	(255)
6、以静待哗	(258)
7、“顺”的思考	(260)
8、人生需要幽默	(262)

9、沉默是金.....	(265)
10、请给话语加点糖	(267)
11、留几分潇洒说“再见”	(269)
十、人类是“穿裤子的猴子”	(272)
1、跳出心理怪圈.....	(273)
2、开创学习方式.....	(276)
3、征服思想惰性.....	(279)
4、灵性的思维品质.....	(281)

一、随机而遇

现代生活中有一种超级工具，那就是我们人类的大脑，如果你的大脑思维敏捷，反应灵活，胜似别人几倍，十几倍，甚至几十倍，那么你的应变能力和速度就必然强于别人和快于别人几倍，十几倍，甚至几十倍，当然你就能及时而灵敏地应付复杂而多变的外界事物，你就会处变不惊、游刃有余，在人生的旅途中取得事半功倍的奇效。当然，任何机遇都不会无缘无故地赏赐给那些不曾付出更多努力的人，随机而遇需要人类智慧在我们每个人的大脑中的长期积淀。

1、机会常常伴随危机而来

观看棒球比赛时，人们可以经常看到一个熟视无睹的事实：机会常常伴随危机而来。事实上，人生也是如此，当你处在人生紧要关头时，机会往往会随之而来。所以，当你身处逆境或艰难时，应当想到曙光就在前头，机会就要来临。这是逆境应变的最好心理素质。

一般人一旦陷入了逆境，就会感到从此将难以摆脱，因而或是莽撞行事；或是横冲直闯；或是狼狈不堪；或是丧魂落魄。其实这都无济于事，奉劝大家去掉败将心理，记住：曙光心理——危机之后，机会就将降临。

美国有一位研究行为学的学者 B·F·斯金诺曾经作过一个有名的实验。

他将 100 人分为 A、B 两组，他向 A 组的 50 人提供了很好的环境。而 B 组 50 人所处的环境却不很理想。A 组的人说声想打高尔夫球，只需背上球包，带上服务员，小面包车立刻就会把他们送往球场，然后即可挥棒上阵了；要是想玩麻将，麻将桌就会立刻出现在眼前；说声想吃法式西餐，顷刻间就会有人端上一盘盘美味的法国大菜。

与此相反，B 组的 50 人却无论干什么都不能随心所欲。就这样过了 6 个月，当比较 A、B 的成果时发现：环境优裕的 A 组成员整天昏昏然，精神倦怠；B 组的 50 个人却摆出了许多新设想，并且开展了大量的新工作。这样就推出所有生物都遵循着逆境之中求进取的规律。陷入逆境后就得极力摆脱逆境，因而总要开动脑筋，想办法，出计策，这就是进步。

中国有句老话：祸兮福所依，福兮祸所伏。这种说法虽显得陈旧些，然而却实在是人生的至理名言。所谓福祸相依，指的是，福是祸的源头，而祸则是福的开端。这就极其简略地概括了人生的一般规律。

好了，规律已经清楚。但有其规律，不等于现实。机会常常伴随危机而来，是等来的，送来的吗？回答当然是否定。即使祥云降临到你头上（或是你等来了，或是送来了），你不抓住它，它依然会瞬间飘走的。所以“机遇偏爱于有准备的头脑”，抓住机会可以转败为胜。

要想获得胜利，很重要的一环就是要发挥心理力量，以强化自己，以影响对方。越是逆境越是困难越是如此。“对方”这个概念，它可能是指战争中的敌人，也可能是球赛中的对手，还可能根本就不是人而是客观环境、困难或自己内心的恐惧。

强化自己就是要优化自己的心理素质，加强自己的心理

力量。这就要在困境中做到：明确目标，调整机能，端正态度，疏导需求，改进个性，集中注意，防止再犯错误，提高理性，发挥热情，坚定信念，持之以恒等等。

影响对方就是要利用对方的心理特色，削弱他的心理力量。这就要做到：干扰他的目标，打消他的动机，扭转他的态度，转移他的需要，利用他的个性，分散他的注意，造成他的错觉，削弱他的理智，抑制他的热情，瓦解他的斗志等等。

2、顺水推舟

顺水推舟是一种应变手段，当你顺着某一事件或某一话题，作出相同或相反的解释，往往能使一个窘迫难堪的僵局得到消溶。著名京剧大师杨小楼，有一次在演出过程中，由于看见同他演对角戏的演员在动作上出了毛病，忍不住笑出声来，这一笑，笑得好没来由，自然会引起观众的困惑感。杨小楼深知不论如何掩饰都无济于事，因而索性张口大笑起来，笑得响亮悦耳，观众也随着笑了起来。观众既然跟着都笑了起来，效果可想而知了。从此又得名顺水推舟的杨小楼。有一次慈禧看完杨小楼的戏后，把他召到眼前，指着满桌的糕点说：“这些赐给你，带回去吧！”杨小楼只得叩头谢恩，心里却觉得乏味，便壮着胆说：“叩谢老佛爷，这些尊贵之物，奴才不敢领，请……另外恩赐点……”

“要点什么？你说！”

杨小楼又叩着头说：“老佛爷有福有寿，不知可否赐个‘福字’给奴才添福添寿。”慈禧听了，一时高兴，便让太监捧来笔墨纸砚。慈禧举笔一挥，就写好了。

站在一旁的小王爷，看了慈禧写的字，悄悄说：“福字素‘示’旁，不是‘衣’旁的呀！”杨小楼听了，赶紧一看，这字写错了。拿回去必遭人议论，岂非有欺君之罪；不拿回去必惹怒慈禧，也免不了遭殃。他一时急得冒出了冷汗。

旁边的李莲英鬼主意多，灵机一动，笑呵呵说：“老佛爷之福，比世上任何人都多出一‘点’呀！”杨小楼一听，好似得了救星，连忙顺水推舟，说：“老佛爷福多，这多于万人之上的福，让奴才怎敢受领呀！”慈禧正为在众人面前出丑，下不了台，听杨小楼这么一说，急忙顺水推舟，笑着说：“好吧，隔天再赐给你一个能受领的‘福’吧”。这样一来，大家全靠顺水推舟应变术，摆脱了窘境。

顺水推舟是一种处世智谋。当双方发生磨擦或冲突时，我们就要通过迎合，奉承，诱导等方式，使对方一时不能觉察，就在这“顺水”与“推舟”之间，巧设智谋，引其入谷。所以顺水推舟应变的要诀是以顺从对方为引子，假作奉迎，并巧妙地按自己旨意向前推进一步，就在这一“顺”一“推”之间，使自己摆脱困境，或者使对方放弃原先主张，也能在猝然发生的事变中，利用事物的矛盾，顺势承便，争取主动，圆满解决问题。

有一个青年小伙，兴致勃勃地上舞厅跳舞。此时舞厅里热闹非常，他看见角落里坐着一个漂亮的姑娘，好似正等着别人邀她跳舞，于是走到她跟前，很有礼貌地邀请她说：“小姐，请……”或许是这位小伙子边幅修得不够整齐，那位姑娘冷冷地瞧了他一眼，霍地站起身，说道：“瞧你这熊样。”说完头一扭便走开去。

这一局面够令人难堪的了，你猜小伙子怎么应付？只听他说道：“啊哈，你的座位我可以坐了，谢谢你啦！”这一连贯的话

语，在别人听来，还以为是小伙子请姑娘让位呢。你说这小伙子顺水推舟“推”得如何？

不用说，在这种场合发生如此之事，当事者的心理素质很重要，平素腼腆害羞的人难于做到这一点，所以大方自然，在这般情况下显得愈为宝贵。但愿我们别遇到这样的姑娘。告诉你吧，这位小伙子便是日后闻名天下的发明大王——爱迪生。

（胡耀邦同志任职期间，有一次乘火车外出办事，邻坐的小姑娘瞧着他说道：“伯伯，您为啥这么矮？”小姑娘的父亲知道他是党的总书记，闻言不禁吓了一跳，但他惊而不乱，伸手拍了拍女儿的脸颊说道：“翠儿，你不知道的，这位伯伯肩上挑着全国人民的重担子，是重担子把伯伯压矮了。”这一番话，给胡耀邦同志解了围。同时又形象地颂扬了他，真是妙不可言！

我们来分析一下，因为小姑娘说的是真实的话，是显而易见的，所以小姑娘的父亲就不能反说胡耀邦同志很高，否则情况会更糟。用其它的办法来掩饰嘛，似乎极难办到。因此只好来个顺水推舟，肯定小姑娘的说法，然后进一步为这种现象找解释。这是顺水推舟的思维方法。

著名作家老舍在讲语言的作用时曾举过一个例子：一个小孩见到一位陌生人长着很大的鼻子，便忍不住叫了起来：“大鼻子！”显然，这话触及了陌生人的短处，使他陷入了窘境。但这个人很聪明，马上顺水推舟地说：“好，就叫我大鼻子叔叔吧。”这一来，他很自然地 from 窘境中解脱出来了。

3、《找回百万美元》

年仅 46 岁的美国人杰弗里·阿尔奇，被人欺骗而濒临破产，情绪沮丧到极点。他把这罪恶般的事件，写成一部题为《找回百万美元》的小说。

这部五卷集的小说一出版，立即成为畅销书，在全世界六个国家销售达 2500 万册。

杰弗里·阿尔奇被骗了，转手之间又变成亿万富翁，成了新闻要人。不仅如此，又一个新的机遇接踵而来，撒切尔首相提名他担任保守党副主席这一要职。

这种戏剧性的变化，可能是杰弗里·阿尔奇精心策划，也可能是无意的随手而得，这无需考证。但杰弗里·阿尔奇在被骗后，就是“找回了百万美元”。这是个真实的事件。

这个事件告诉了人们反向思维，别出心裁，另辟蹊径，或许会“柳暗花明又一村。”这当然是在我们走到“山穷水尽疑无路”时的最好应变术。

这种应变术的特点是：

1、当主体陷于被动或困扰时，若按照正向思维或常规方式仍无法摆脱困境，则可借助于反向思维方式，别出心裁，另辟蹊径。例如明代隆庆年间，“给事官”李乐清正廉洁。有一次发现科考舞弊，立即写奏章给皇帝，皇帝不予理睬。他见不理又来面奏，把皇帝惹火了（因为考官是皇帝的亲信），以故意揭短罪，传旨把李乐的嘴巴贴上封条，并规定谁也不准去揭。封了口，不能进食，势必饿死。这时，旁边站出一个官员，走到李乐面前，不分青红皂白，大声责骂：“君前多言，罪有应得！”一

边大骂，一边狠狠地打了李乐两记耳光。当即把封条打破了。由于他是帮助皇帝责骂李乐，皇帝当然不好怪罪。其实此人是李乐的学生，很有应变之才，反向思维救了老师的性命。这种思维方式常常能“峰回路转，豁然开朗”，解难，破围，使人脱险，使人们在“山穷水尽”之处见到“又一村”。

2、该应变术手段灵活，形式多样，讲究因人（或事）制宜，注重辩证思维。比如商品竞争中的以退为进，谈判席上的以柔克刚，侦破及审理案件时的以果求因等都是从正反两个角度去思考。注重相反相成，抓住本质行为特征，进行辩证思维，就肯定会得到有效的应变。

3、此类应变术用于日常生活，可以给人更多的自由度，使人变得更加聪明，比如，在进路上想到退路，在获得中考虑到失去，在顺利中考虑到挫折……等等。这样当你遇到困难时，你就会态度坚定，敢拼敢打，但又不要碰硬，而是耐下性子，不急躁，不盲动，积蓄力量，等待时机。钻头能在钢板上钻孔，但钻头却钻不动棉花，反被棉花缠死。此种应变，看上去很离奇，似乎有些不可思议。但“奇正相生”乃是我国古代辩证思维宝库中的一朵奇葩，它往往能收到意想不到的效果。

在当代社会生活中，随着各种高技术的不断应用，各行各业都会出现令人目不暇接的现象。因此，生活在这种时代的人，无论搞什么工作，除了要具备处理本身业务工作的基本经验及专长外，必须具备有一种与众不同的思维方式。比如，能从一般中发现特殊，或从特殊中发现一般等等。当然这也难于对付各种各样突然而来的新情况，这都需要具有现代意识的人不断地去思考，培养自己与众不同，出乎寻常的逆向思维，并把它作为专长来熟悉，并从熟悉中培养自己自觉运用正奇、

反向思维的能力。

总之，使用几种工具干活总比只会用其中一种要强。

最后，告诉大家，现代生活中有一种超级工具，它就是我们的大脑。如果你的大脑思维功能比别人强几倍，十几倍、几十倍，那么应变的速度就快几倍，十几倍，几十倍，你就能及时应付复杂的外界变化，在你的有生之年就会取得加倍的效果了。当然，任何机遇都不会无缘无故地赏赐给不曾付出努力的人。

4、“你们的热情鼓掌竟使我倾倒了！”

曾经有一位女青年，上台表演时不慎被电线绊倒在地。正在鼓掌的观众怔住了，无不为她捏一把汗。谁知她从从容容地从地上站起，微笑着对台下的观众说：“你们的热情鼓掌竟使我倾倒了！”

妙语一出，全场又立刻响起热烈的掌声。大家为她的随机应变拍手叫好，女演员的应变能力收到良好的戏剧性效果。

古代兵家，历来注重随机应变，当情况一旦发生变化，或面对各种难以解决的棘手问题，指挥者必须要有灵活的头脑，敏锐的反应，迅捷的应变能力，才能达到取胜目的。通常，人们无论干什么事，往往拘泥于常规，受习惯思维支配，考虑问题绝对化，或者受某种框框的限制，一旦遇到麻烦时，就会惊慌失措，而未能随机应变，不能很快地摆脱困境，因而就收不到女演员这种效果。

“随机应变”体现了多向思维和理性狡猾的力量。我们以辩论及回答问题为例，如果你能意识到你要回答的方式并不