

SUIJIYINGBIAN · SUIJIYINGBIAN SUIJIYINGBIAN

维嘉 金川 纯洁 编著

随机应变



河北科学技术出版社

随 机 应 变

维嘉 金川 纯洁 编著

河北科学技术出版社

随机应变

维嘉、金川、纯洁 编著

河北科学技术出版社出版 (石家庄市北马路15号)

邯郸地区印刷厂印刷 河北省新华书店发行

787×960毫米 1/32 7.75印张 163,000字 1990年8月第1版

1991年4月第2次印刷 印数: 21700—31700 定价: 3.20元

ISBN 7-5375-0468-5/H·13

编 者 的 话

生活是丰富多彩的。社会是变化万千的。人际之间的交往是复杂纷纭的。

在高速发展、快节奏生活的现代社会，能言善辩、对答如流，已经不是政治家和外交家所独有的基本素质；智慧机敏、随机应变，已经成为每一个有所作为者的基本技能。正所谓有“术”，尔后才能称雄。

智者学派的创立者普罗塔哥拉以教授雄辩术为业，被人称为“智慧的教师”。而阐述讲演技巧、口才与辩才乃至诡辩逻辑的种种书籍，也纷纷问世。从学术角度，向人们讲述哲理的“人际关系学”、“公共关系学”等著作，也相继刊行。可见，捷辩、智慧、机敏、灵活，在现代生活中的意义日益突出。

与上述著作不同，本书不是系统地阐述“处世之道”和“口才学”，而是向您展示其中最重要的一个侧面——随机应变的本领。凭借这一利器，哲人可以挫败论敌，政治家可以战胜对手，演员可以走红，商人可以获利……

您在书中会看到：

不借伯乐之力，人才照样脱颖而出；

政治家一击奏效，挫败咄咄逼人的对手；

外交家面对别有用心、花样百出的记者而谈吐自如；

商人战胜诸多竞争对手而独占鳌头；

小伙子如何赢得姑娘的芳心；

初次相逢者怎样一见如故；

拙于言辞者又是怎样大胜口舌伶俐之徒；

优点如何得到充分发挥；

短处怎样转化为长处……

书中 300 余篇随机应变的事例，分别取材于古今中外名人轶事、文学名篇、幽默笑话及处世实例，知识性、趣味性、实用性兼具。它们将使您在会心的微笑和拍案叫绝之余领会到随机应变的真谛，帮助您在生活和事业上摘取一个又一个丰硕的果实。

通过阅读本书，您会发现自身的潜力无穷。掌握了本书所述秘诀，将使您的这些潜力得到充分的发挥和利用。这也是编者的希望所在。

目 录

一、锐不可当——如何达到目的……………(1)

1. 感到羞怯时怎么办 ……………(3)

开诚布公 转移视线 程门立雪 李
代桃僵

2. 如何引起他人注目 ……………(7)

鹤立鸡群 树上开花 醉翁之意不在
酒 冒名顶替 暗渡陈仓 投石问路
先兵后礼 无事生非 异曲同工 口
剑腹蜜

3. 如何说服他人 ……………(18)

搔到痒处 动之以情 情景动人 动
之以利 大处着眼 虚张声势 人人
自危 以点代面 别出心裁 引而后
发 假痴不颠 投其所好 愿者上
钩 踩住尾巴头才动 欲擒故纵 故
弄玄虚 巧用奖惩 同甘共苦 褒褒
贬贬 求同避异 左右开弓

4. 权术 ……………(37)

挟知而问 一手遮天 话惹心毒 二
桃杀三士 激将法 换汤不换药

二、所向披靡——褒与贬……………(47)

1. 赞美的力量……………(47)

攀龙附凤 点石成金 相反相成 画
龙点睛 佛要金装 货真价实 甘拜
下风 巧发奇中 锦上添花 雪中送
炭 背后叫彩 借花献佛 虚贬实扬
移花接木 皆大欢喜

2. 一击奏效的贬抑……………(62)

一语双关 以退为进 顺水推舟 引
而不发 就事论事 当头棒喝 因利
乘便 原物奉还 以假作真 以谬攻谬

三、泰山压顶——反击与反驳……………(72)

1. 反击……………(72)

一报还一报 针锋相对 套用句式
来日方长 变本加厉 反唇相讥 承
先启后 拒之千里 反戈一击 一丘
之貉 宽宏大度 礼尚往来 重心转
移 自贬贬人 登梯上房 前因后果
请君入瓮 反客为主 就坡骑驴 装
傻充楞 理同事异 拒之门外 乖其
所之

2. 反驳……………(89)

作茧自缚 类比揭谬 以子之矛，攻
子之盾 制怒妙方 清君侧 骊珠在
握 步步紧逼 攻其一点 反客为主

答非所问 抓住漏洞 正理歪说 不
听那套 视之无物 顺理成章 机变
致胜

四、游刃有余——脱困与拒绝……………(105)

1. 脱困 ……………(105)

就坡下驴 以导代堵 自嘲自解 点
火吹风 化险为夷 人人有份 主次
分明 金蝉脱壳 进退自如 出奇制
胜 寸有所长 顺风使船 理直气壮
避实就虚 常有理 另辟蹊径 化短
为长 同中求异 自吹自擂 自贬自
抑 妙用“谢”字 大实话 类比脱
困 先见之明 两全其美 哪把壶开
提哪把 一分为二 治本不治标 顺
势而就 巧言相对 星移物换 插科
打诨 灼见去祸 认错不认输 一笔
千钧 含糊不清 貂尾续狗 殊途同
归 不是即非 说一不二 将心比心
有空可钻 息事宁人 彼此彼此 小
题大作 弃异求同 身教胜言传 一
叶掩目 以攻为守 妙用定语 借题
发挥 反守为攻

2. 拒绝 ……………(142)

认而不可 先甜后苦 甜中有苦 以
进为退 玩笑岔题 左右为难 先下
手为强 让位于贤 彼此无二 一推

六二五 暗藏杀着 一推再推 曲解

打岔 名副其实 归谬法 加倍奉还

五、情深谊长——处世、批评与规劝……(152)

1. 处世 ……………(152)

恰到好处 得饶人处且饶人 意外礼物
“对不起”的魔力 败事不谏 代人受过
彼此相属 既往不咎 孰重孰轻
幽默解怨 有贬有褒 忠贞不贰
童心不可伤 方式不同 施恩不望报
礼尚往来 惠而不费 苦心孤诣

2. 批评与规劝 ……………(166)

侧面迂回 反面着笔 转移目标 以褒代贬
对物不对人 声东击西 有容有禁
以其人之道还治其人之身 含而不露
委婉客气 旁敲侧击 指点迷津
意在言外 理直言巧 点火煽风
歪打正着 一笑化干戈 火上浇油
振聋发聩 步步为营 束编请火
以理服人 点到为止 妙趣横生
以劝代禁 谏而不虐 晓之以理
将心比心 无为而治 现身说法 小题大作
诉诸希望 借助警句

六、棋高一筹——政治家与商人的随机

应变……………(204)

1. 各领风骚 ……………(204)

避实就虚 聊胜于无 顺洋敌意 妙
语解困 类比归谬 绵里藏针 急中
生智 装聋作哑 柳暗花明 虎亡威
风在 虚舟飘瓦 另有期望 化敌为
友 事出有因 自找台阶 有劳有逸
深入内心的钥匙 背理而行 自食其
果 上屋抽梯

2. 妙语生财(221)

一打一拉 由祸转福 二中择一
“乱”中取胜 朝三暮四 投其所好
看风使舵 妙语解困 自圆其说 混
水摸鱼 会买不如会卖 “老价”
授人以“短” 谣言惑众 张口结舌

代结束语.....(233)



锐不可当——如何达到目的

人人都希望成功，但远非人人都能成功。成功的因素很多，但最重要的不外两类：一是一定的才干和能力，二是表现和发挥这些才干和本领。

一个人从小到大，经过学校的培养、生活和工作的锻炼，都会具有相应的才干和能力。但如何把它们表现出来，却不是人人都能办到的。我们常听到这样的议论：某某人是“内秀”，“肚子里有货倒不出来”。还可以听到偌多的牢骚：生不逢时，怀才不遇；世少伯乐，英雄无用武之地……

今天，我们适逢盛世，尽管人才的竞争一天比一天激烈，但

在机会面前人人平等。社会主义社会既没有封建社会的森严等级，也没有资本主义社会的阶级压迫，它给每一个人都提供了发挥能力才干的条件和机会。但是，正如培根所说的：“幸运的时机好比市场上的交易，只要你稍有延误，它就会掉价……古谚说得好，机会老人先给你送上它的头发，当你没抓住再后悔时，却只能摸到它的秃头了。”

机会对每个人都是平等的，关键在于你能否抓住它。

伯乐的作用固然很大，但坐等伯乐来“发现”，无异于守株待兔。其实，世上最好的伯乐不是别人，恰恰是你自己，还有人能比你更了解自己的才干和能力吗？我们都知道“毛遂自荐”的故事。毛遂在平原君门下长期默默无闻，但他并不是在消磨时光，而是等待时机。时机一到，便凭着自己的口才“脱颖而出”了。毛遂之所以成功，是由于他能审势量才，随机应变。

当然，毛遂的成功，还在于他有一副好口才。好口才自然是说服他人的一件利器，但说服他人并非只有“口才”才能办到。

本书首先要提供给您的是一些这样的“诀窍”——即使您的口才不好，它们也会帮助您取得成功，帮助您说服他人。在您应用这些“决

窍”的同时，您会逐渐练就一副能言善辩的口才，从而取得更大的成功。

1. 感到羞怯时怎么办

俗话说“万事开头难”。我们恐怕都有过这样的体验：在办一件事之前（尤其是求爱、求助、求职等难于启齿的事），往往要瞻前顾后、精心斟酌，甚至会设计出种种“行动方案”。表面上看来我们是在选择最佳对策，而实际上只不过是在与深藏在内心的羞怯作斗争。万事开头难，难就难在克服不了羞怯。

羞怯并不是缺点，它是一个讨人喜欢的特点，但也勿庸讳言，它是横在成功路上的一块巨大的石头。在我们的生活之中，因胆怯而失败或失去良机的情况很多。随着年龄的增长和阅历的增加，您办起事来容易得多了，那时您会痛悔当初失去的良机。所以，本书提供给您的头一个诀窍便是“胆小也要做将军”。

至于您怎样变得胆大，那是您自己的事，即使您通过阅读本书而变得勇气十足，笔者也绝不掠人之美。

弓在弦上，不得不发。但又战战栗栗，不知如何是好，因为你害怕。害怕的原因，既有天生

胆小，又有怕人笑话、怕措词不当引起对方误会等种种多余的担心。这时最好的对策就是：

开 诚 布 公

沈从文在上海吴淞公学教书，第一次上讲台时，看见学生满满地挤了一堂，一双双眼睛一齐盯着他。他涨红了脸，好半天才拿起粉笔在黑板上写道：“我第一次上讲堂，看见你们人多，害怕了。”这种特殊的开场白和坦诚的态度，使他得到了学生的谅解，以后讲课很成功。

初次上课、演讲，谁心中也没底，免不了忐忑不安。头开不好，讲的人手足无措，听的人当然不买帐。弄不好，听的就会把讲的轰下台。沈从文先生开的头，从内容上赢得了学生的同情——人诚以待我，我诚以待人；而采用的形式又别开生面，使学生佩服。有了这两点保证，还愁肚子里的“货”倒不出来吗？

办事心虚，一个主要原因是怕出洋相，怕人家笑话。沈先生将底牌亮给学生，自会得到谅解，他自己也清楚万一出点洋相也不要紧，所以胆子自然而然大了起来。

再比如，两人初次见面，双方均不知如何打破沉默，找不到合适的话题。这时不妨问问对方：“我很尴尬，您呢？”

不要小看这一句话，它给对方的印象是诚实、坦率和平易近人，可以使两个人的距离一下子缩短，而且无论何人听到这种问话都会轻松地笑起来。难堪的局面化解于无形，自己的心理负担也就大大减轻了。

再举一个面对听众如何克服羞怯的例子。

转 移 视 线

有一名森林看守员，他很不爱当众讲话。可是有一回，他却同意了去作一次关于响尾蛇的报告。他为了接受这一次当众讲话的严峻考验，是作了一些准备的。到了作报告的那一天，他把装在平底大口袋里的一个盒子提到了讲台上，又小心翼翼地把它在自己的脚边放了下来。由于所有观众的视线都关切而又担心地转移到了他脚边的那只盒子上，他顺利地作完了报告，然后，就提起他那只里面其实是空空的盒子，面带微笑地走下了讲台。

不管台下听众是否听到些什么，讲演人总算顺顺当当地完成了任务，这总比当众出丑要好得多。当然这只是一只迫不得已的法子。

在生活中更多的是面对少数人或一个人，这

时我们开口要达到的目的多是比较直接的，若用“转移视线”之类的办法就是天大的笑话了。

如果你无法战胜自己的羞怯，实难开口，不妨采取以“行”代言的法子，让对方替你开这个头。

程 门 立 雪

宋代学者扬时虚心好学，有一次他向著名学者程颐求教，正赶上程颐在案头打盹。扬时见状，便恭恭敬敬地立在一旁，不敢惊动。这时，外面下起了大雪，当程颐醒来，积雪已经很深了，扬时的虚心，使程颐大为感动。

“程门立雪”原意是说谦虚好学。但扬时不用只言片字便博得程颐的好感，也确实给不善辞令的人提供了一个可供借鉴的好办法。

以上所举的例子，都不是太难办到的事，只要开了头，打开局面，事情便好办了。但有的事确实难办，开了好头，也不见得能成功。这时可用三十六计中的“李代桃僵”之计。

李 代 桃 僵

甲遇见难题，去向乙求教。乙办这类事颇有经验，于是详详细细地给甲出谋划策。

甲频频点头，但最后还是面带难色，木木纳

纳地说：“你的主意的确高明，可我……”言外之意：就怕让我办砸了。乙不禁动了侠义心肠：“我替你办。”甲坐享其成。

人羞怯是分情势、对象的，当你怵头找某人时，不见得对另一人也怵头，所以不妨请这人代为出面。上面这则故事的主人公胆虽小，心机可不小，竟然凭着胆小说动别人动了侠义心肠。

当你感觉某事自己出头不宜时，尽管你胆很大，也不妨装装心虚，让最适合办此事的人去办，岂不更妙？

2. 如何引起他人注目

刚才我们说的是胆小的人，现在我们给胆大的读者提供几招，让您无须借助伯乐便可得到发挥才干的机会。

鹤立鸡群

演员胆子都大，想当演员的人自然胆子都不小。在报考演员时，当然是强手如林。想在强手之中“鹤立鸡群”，不但功夫要过硬，还得会出奇制胜，方有可能成功。且看关牧村的爱人王星军讲的一招：

我（王星军）通过了上海戏剧学院表演系的招生初试、复试……