

漫画珍藏版

吉林摄影出版社

变通学

传世处世秘笈

自己去摘吗？



老爹，
我想吃苹果。



笨蛋，
我只觉子踩上去。



爸，我摘不着。



爸，
我还是摘不着。



大活人还
能让鸟憋死？



卷首语

规矩是死的，人是活的，具体问题具体分析，这是变通学的基本要义。为了一个目标百折不挠的奋斗精神固然令人钦佩，但一条道走到黑的态度也并不足取。凡事要因人、因时、因地制宜，不能用一个公式去套用或着照搬，教条主义害死人，这是成功者的经验之谈。

大活人不能让尿憋死，话糟理不糟。以变应变，以不变应万变，“变”与“不变”其实都是“变”。总之，穷则变，变则通，通则久。

目 录

第一篇 处世变通学九大心法

避其锋芒——弃道穿山法	(3)
插针之技 在于觅缝之功	(4)
貌合神离 合作依然	(6)
先当孙子后做爷	(9)
识时躲让 退直求曲	(15)
避实击虚——狭缝游刃法	(21)
回避焦点 盲点求变通	(22)
乘隙打“楔子”	(26)
“钻乘”之术 大赢家所为	(32)
不打自倒 纵敌骄妄	(35)
夹缝里求生存	(39)
断其退路——逼上梁山法	(45)
步步紧逼 墙角擒拿术	(46)
引而不发 迫君“跳槽”	(50)
制胜绝技 趋于险地而后生	(56)
后路断绝 任凭摆布	(60)
以柔克刚——太极如意法	(64)
借壳寄身 龟息大法	(65)
绵力相迎 缠身柔术	(67)
无影避实 连环攻虚	(70)

缠头裹脑 醉步迷踪	(77)
百折不挠——百忍成金法	(80)
从忍支勇 以静制动	(81)
终生执著 百折不挠	(83)
穿凿附会——借嘴伸张法	(88)
巧嘴生辉 财源滚滚来	(89)
善于从他人嘴里寻找根据	(91)
借喻明理 增强感染力	(92)
攻心为上——虚张声势法	(96)
吹毛求疵 得寸进尺	(97)
攻心宣传 效应显著	(98)
上纲上线 危言耸听	(103)
制造声势 先发制人	(108)
制造误解 转移观点	(109)
先声夺人——点穴激将法	(112)
水激石鸣 人激志宏	(113)
刺而动之 促进达成	(117)
巧用环境说话	(118)
以他之矛 攻他之盾	(120)
解除防线 再进正题	(122)
反客为主 先声夺人	(125)
利用矛盾——迂回诱导法	(128)
话题多变 循序渐进	(129)
逻辑诱导 无可辩驳	(133)
紧抓纲绳 牵牛鼻子	(136)
揣摩对象 “随人”应变	(138)
软硬兼施 灵活转换	(141)

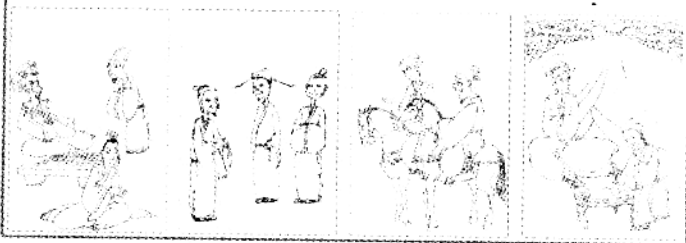
第二篇 处世变通学八大奇术

层层剥笋——释理示利术	(145)
层层剥笋 阐明利害	(146)
开诚布公 弃弯取直	(151)
远利诱惑 唤起欲望	(154)
移花接木——嫁接再生术	(157)
移花接木	(158)
灵活机动 此物彼用	(163)
不怕耻笑 大胆标新立异	(166)
改弦更张 死路变通	(170)
因时制宜 合法不合理	(171)
超常思维——异想天开术	(175)
想像力统治世界	(176)
成功在心中 想像是力量	(180)
异想天开蛇吞象	(184)
独具慧眼——超前预见术	(195)
长于预测 料事如神	(196)
凡事预则立 不预则废	(199)
算在人先 游刃有余	(201)
独具慧眼 临危预见而致胜	(206)
奇思怪想——脑筋急转弯术	(210)
羊披狼皮 瞒天过海	(211)
真假间用 奥妙无穷	(213)
打破常规 别出心裁	(218)
有意“牵强”引导出无意“附会”	(220)

奇思异想 井水退强敌·····	(222)
水无常势——变色龙术·····	(226)
以变应变 上乘变术·····	(227)
真假美猴王 佛眼亦难辨·····	(231)
高瞻远瞩 势未变我先变·····	(237)
识时改弦真俊杰·····	(242)
随风就势 顺应潮流而变策·····	(246)
水无常势 兵无常法·····	(251)
假阳隐阴 人面狮身·····	(253)
广结善缘 蜘蛛结网术·····	(258)
和气致祥 相安无事·····	(259)
网络众心 必须具海阔胸怀·····	(261)
礼下于人 卑躬屈节奉人才·····	(265)
婚姻纽带联结“家族集团”·····	(268)
不拘一格 高薪厚禄招贤能·····	(271)
广结善缘 必得好报·····	(273)
网络关系 能量无边·····	(274)
顺境中传播爱之种·····	(276)
有容乃大——忍者海涵术·····	(278)
忍辱负重“大器”者行为·····	(279)
心若止水看世界 一朝风来起狂澜·····	(280)
常忍久伺 步步登高·····	(288)
忍者人上人也·····	(296)
忍耐可化解一切艰难险阻·····	(298)
耐心等待 时机必现·····	(300)
忠厚忍耐 海涵自负·····	(303)
抱头藏尾 暗聚实力·····	(306)

第一篇

处世变通学九大心法



第一編

新心大學圖書館

避其锋芒——弃道穿山法

不拘定法，以变应变，是变通学的精髓。或避其锋芒，见缝插针；或隐强示弱，给人错觉。然后一举致胜。凡此种种，都是弃道穿山法之功。

插针之技 在于觅缝之功

公元前 713 年夏季，郑庄公亲自率领公子吕、高渠弥、颍考叔、公孙阏等将士，攻打宋国。庄公为中军，建立一面大旗，上写着“奉天讨罪”四个大字，浩浩荡荡向来宋国杀来。

宋殇公听说郑国伙同齐、鲁两国军队一起来犯，吓得面如土色，连忙召见司马孔父嘉，研究御敌之策。孔父嘉对殇公说：“郑国假托王命，号召列国，但跟随他的并不多。蔡国和卫国就没有相从。现在郑伯亲率兵士在此，其国内必定空虚。主公可以准备重礼，派使者急速送与卫国，贿赂其纠合蔡国用轻兵袭击郑国。郑庄公听说自己的国土将丢失，必然要抽调兵力去营救。如果郑兵退去，齐、鲁之军也就难以独留了。”

应该说，孔父嘉的这一策略是很高明的。当郑国太子忽遣人将告急文书送到庄公手上时，庄公立即命令班师回国。但是，宋国联络卫国组成的这支军队，并没有抓紧战机去直接进攻郑国的都城，而是在中途节外生枝，召来蔡国军队去进攻戴国。蔡人本来是宋、卫阵营，但对宋、卫两国在伐郑途中才召它远道伐戴，很为不满。因此，没有积极配合宋、卫军队的行动。宋、卫、蔡三国内部出现了矛盾。这样，就给郑庄公提供了可乘之机。

郑庄公在班师回郑的途中，听到宋、卫之兵已经移师攻打戴国的消息，心中暗喜。他想，宋、卫联军攻戴，戴国必然急于求援，而宋、卫、蔡之间行动不协调，较容易击破，何不趁此一箭双雕？于是他传令公子吕、高渠弥、颍考叔、公孙阏四将，各领一路人马，授以妙计，偃旗息鼓，向戴国进发。

正当戴国之君处在危难之际，忽闻郑国公子吕领兵来救，

即打开城门纳入。其实，庄公也在队伍之中，骗进戴城后，庄公便将戴君驱逐出城，兼并了戴国军队。宋、卫联军见郑伯已经占领了戴城，无比愤怒，表示要与郑军决一死战。而此时郑军其余三将已对宋、卫联军形成了包围之势。经过一场厮杀，卫将右宰丑阵亡，孔父嘉落荒而逃，宋、卫、蔡三国车乘兵员都被郑国所俘获。郑庄公得了戴城，又击败了三国之兵，大军奏凯，满载而归。

郑庄公此次的胜利，在于抓住了敌手的两大空隙：一是宋、卫联军没有真正实施袭击郑国后方的策略；二是蔡国人对宋人的不满情绪。结果变被动为主动，扭转了局面。在危难面前，在被动局面下，如果能抓住可乘之隙，充分利用，确实可以改变“山重水复疑无路”的境地，达到“柳暗花明又一村”，政治争霸战中是这样，商场争霸战中也是如此。日本汽车打入美国市场就是一例。

二次世界大战后，日本把汽车工业作为开发日本出口潜力的关键行业之一并把美国作为进攻的主要目标。可是，当时日、美汽车生产和技术水平差距极大。近一个世纪以来，美国一直是世界上汽车生产的第一大国，“底特律汽车城”名闻天下。

但是，日本人在调查研究中发现，进入60年代，美国人对汽车的需求已经发生了变化：过去美国人偏爱大型的、豪华的汽车，但由于美国汽车越来越多，城市道路越来越拥挤，大型汽车转弯及停车都不方便，加上油价上涨，人们感到大型汽车耗油多，因此，美国人的偏爱已转向价廉、耐用、耗油少、维修方便的小汽车。于是，日本丰田公司针对美国人喜好的转变，制成了一种小巧、价廉、维修方便、速度快捷，乘坐更舒适的小汽车，具有物美价廉的良好形象，受到一些美国人的欢

迎，终于打进了美国市场。接着，日产公司在研究了美国汽车的制造技术、设计优缺点、消费者口味以及市场环境后，也于60年代初推出“蓝鸟”牌汽车，并成功地进入美国市场。

日本小汽车打入美国市场，并未引起美国汽车制造业的关注。即使是在1960年至1969年日本小轿车销量猛增时，底特律还是在忙于生产大型豪华轿车。既没有防御，也没有阻击和迎战。这就为日本生产的小型汽车让出了市场。日本汽车业充分利用这一空隙，乘隙出击，扩大战果，从而赢得了对美国汽车战的胜利。

到80年代，日本汽车业同美国汽车业在力量对比上发生了显著的变化，日本汽车工业蓬勃发展，雄视世界，不仅日益扩大对美国市场的占有份额，同时也向全球进攻。据美国《幸福》杂志统计，在1986年世界20家最大汽车公司中，日本占了9家；在美国市场上，每售出4辆汽车，其中就有一辆是日本生产的汽车。日本汽车业今日之成熟，与当年抓住空隙打入美国市场，并占领这个“汽车王国”的市场的谋略是分不开的。

貌合神离 合作依然

复辟狂张勋，以数年之心志，乘总统黎元洪与总理段祺瑞之间产生矛盾之时，于1917年7月1日凌晨，身穿朝服，招呼文武官员300多人，拥入清宫，大声喝令：“今日复辟，请少主即刻登殿。”吓得瑜太妃呜咽道：“万一不成，反恐害我全族了。”张勋哪管这些，把13岁的溥仪又捧上了台。3日之内，张勋连续发表了19道伪谕，自封为内阁议政大臣兼直隶总督和北洋大臣，集军政大权于一身，好不洋洋自得！

张勋这一翻天覆地的举动，一下子让各路英豪的神经紧张地兴奋起来，一个个都蠢蠢欲动，摇旗呐喊。其中最积极的当数段祺瑞。因为正是张勋在总统黎元洪面前煽阴风点鬼火，从中作梗，他才被黎元洪御去国务总理兼陆军总长的大权，至今还未找到报仇雪耻的机会。

于是，段祺瑞恍如横空出世，当即嘱托一代文豪梁启超草拟讨逆檄文，通电全国，并自任共和军总司令。狡诈的段祺瑞为确保功成名就，想起了还远住在江南的副总统冯国璋。于是，一纸电文，邀冯国璋联手。而此时的冯国璋也正窥视着总统宝座，于是，一拍即合。二人赶到天津当面谋划。第二天，两人署名发出电文，历数张勋八大罪状：

国运多厄，张勋造逆，国璋，祺瑞，先后分别通电，声罪致讨，想澄清视听。逆勋之罪，罄竹难书。群力构造之邦基，一人肆行破坏，罪一；……罪八。国璋忝膺重寄，国存与存；祺瑞虽在林泉，义难视手。今已整率劲旅，南北策应，迅荡霾阴，国命重光，拜嘉何极！冯国璋、段祺瑞同电。

冯国璋、段祺瑞臭味相投，声威顿时壮大起来。浙江的督军杨善德、直隶督军曹锟、第十六混成旅司令冯玉祥亦电告出师，公举段祺瑞为讨逆军总司令。于是，段祺瑞乐滋滋地在天津造币总厂设立总司令部，同时担起国务总理的职任。讨贼尚未成功，倒先将失去的龙椅挪了过来。而冯国璋也因黎大总统下台不能执行职任，言称以大总统选举法第五条第二项，“谨行代理”，即于7月6日就职。

在各路讨伐军的强攻猛打下，张勋哪里还吃得消，无奈之下，只得逃到荷兰使馆保命。溥仪再次退位，逃往英国使馆。张勋复辟仅12天，即宣告失败。

冯国璋、段祺瑞本是各立门户，自悬一旗。冯为直隶人，

段为安徽人，冯有冯帮，段有段派。而主战派以段祺瑞为首，主和派又以冯国璋为头。冯、段为一对冤家对头，但在讨伐张勋这个问题上，却能劲往一处使，何故？其实冯、段貌合神离的“携手合作”，无非是皆有利可图——一个可任代总统，一个可复任总理。段祺瑞借反对张勋，捞到了“两造共和”的资本，理直气壮地再任总理，冯国璋顺水推舟登上总统宝座，也变得名正言顺。这正是冤家见“金娃”，点头笑哈哈。只要自己有利可图，就是冤家对头也要携手起来对付共同的利益触犯者，这种政治家的投机技巧，在商业战场上同样有妙用。

金鹏公司与长城公司是 W 市两家势均力敌的专营电器的公司。这对冤家谁都想搞垮对方，但都苦于谁也没有足够的能耐。长城公司更是为在一次购进 100 台组装“松下 2188”彩电时，被金鹏公司搅昏了头，而一直耿耿于怀。

那是在 1990 年 12 月，长城公司以较低的价格购进 100 台组装“松下 2188”彩电，由于当时正处于销售旺季，这 100 台电视机很快以原装货而销售一空。金鹏探得底细后，便很“义气”地帮几位顾客鉴别真伪，传授识别组装与原装彩电的要诀。结果，不少顾客为自己上当而大闹长城公司，并大肆宣扬长城公司出售伪劣产品，坑骗顾客。长城公司不得不赶紧赔不是，并向已购者退还部分款项再赠长城电扇一台以示歉意。一番折腾，总算平息了这场风波，但长城因此损失不小。两家公司也俨然成了不共戴天的敌手。

两年后，华联大厦在某市繁华地段开业，且经营的重头货正是电器。“华联”本是一家实力较雄厚的企业集团，加之新开张的华联大厦环境优美，设施一流，顾客很快流向华联大厦。金鹏、长城两公司营业额急剧下降。原以为华联的出现，至多形成三足鼎立之势，岂料现在这样发展下去，连生存也很

困难了。两家公司硬顶了大半年，商品严重积压。眼看着公司门前可罗雀，两位总经理心急如焚。

长城公司许总经理再三考虑，觉得还是首先要将公司重新“包装”一下。但初估下来，没有600万元以上，很难使长城有多大的改观，不免又犹豫起来。而此时金鹏公司陈总经理也在寻找出路。当他得知长城亦有此想法时，眼睛忽然一亮：何不两家联手？想到过去的恩恩怨怨，陈总经理考虑再三，还是提笔修书一封，力陈长城、金鹏之危机后，提出两家联手，冲出困境。正在犹豫中的许总经理接到此信，真所谓瞌睡送来了枕头，再也不为前嫌耿耿于怀了。两人一番谋划，随即将两公司合并，花800万元重新包装，并将装潢一新的公司改名为长鹏家电城，在数量、品种和售后服务上压倒了华联。同时，又花200万元新辟长鹏服装城，专售名牌服装。一时间，生意好不热闹。

望着店堂里川流不息的顾客，许、陈两个冤家也喜不自禁。

先当孙子后做爷

李渊从太原起兵后不久，便选准关中作为长远发展的基地。因此，借“前往长安，拥立代王”为名，率军西行。

李渊西行入关，面临的困难和危险主要有三个。第一，长安的代王杨侑并不相信李渊会真心“尊隋”，于是派精兵予以坚决的阻击。第二，当时势力最大的瓦岗军半路杀出，纠缠不清。第三，瓦岗军还用一方面主力部队袭奔晋阳重镇，威胁着李渊的后方根据地。

这三大危险中，隋军的阻击虽已成为现实，但军队数量有

限，且根据种种迹象判断，隋廷没有继续派遣大量迎击部队的征兆。但后两个危险却是主要的，瓦岗军的人数在李渊的10倍以上，第二种或者第三种危险中，任何一个危险的进一步演化，都将使李渊进军关中的行动夭折，甚至有可能由此一蹶不振，再无东山再起的机会。

李渊急忙写信给瓦岗军首领李密，详细通报了自己的起兵情况，并表示了希望与瓦岗军友好相处的强烈愿望。

不久，使臣带着李密的回信又来到了唐营。李渊看了回信后，口里说了声“狂妄之极”，心里却踏实多了。

李密在信中写道：“与兄派系虽异，根系本同。自维虚落，为四海英雄共推盟主。所望左提右挈，戮力同心，执子婴于咸阳，殪商辛于牧野，岂不盛哉？兄果不弃，俯如所请，望即率步骑数千，亲临河内，面结盟约，共事征诛，则不胜幸甚！”原来，李密自恃兵强，欲为各路反隋大军的盟主，大有称孤道寡的野心，他在信中实际上是在劝说李渊应同意并听从他的领导，并速去表态。

李密拥有洛口要隘，附近的仓窖中粮帛丰盈，控制着河南大部。向东可以阻击或奔袭在江苏的隋炀帝，向西则可以轻而易举地进取已被李渊视之为发家基地的关中。因此，李渊深知李密过于狂妄，但有他狂妄的资本。

为了解除西进途中的后两种危险，同时化敌为友，借李密的大军把隋炀帝企图夺回长安的精兵主力截杀在河南境内，李渊笑咪咪地对次子李世民说：“李密妄自尊大，决非一纸书信便能招来为我效力的。我现在急于夺取关中，也不能立即与他断交，增加一个劲敌。现在我且投其所好，托词推奖他能干，口头拥戴他早日称皇，表面与他周旋，他便成为我们放胆西行的东路守备部队了。等我们入主关中，据险养威以后，在他与

