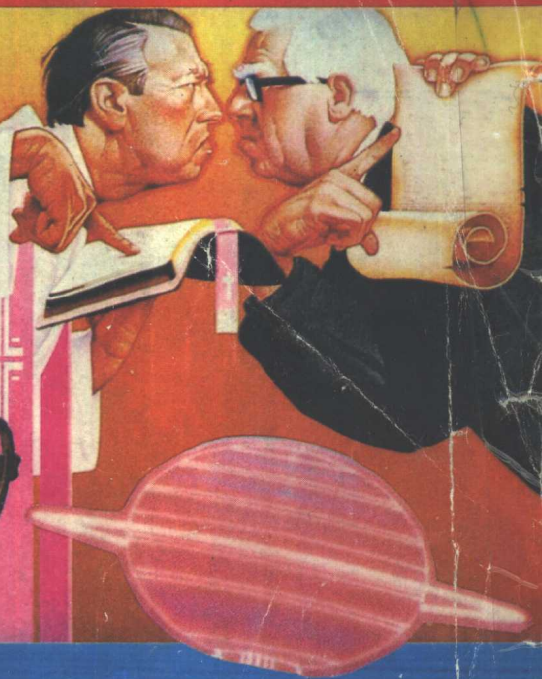


幽默诡辩术

俊毅 编著



济出版社

381/26

幽默诡辩术

俊毅 编著

山西经济出版社

书 名：幽默诡辩术

作 者：俊 毅

出版者：山西经济出版社（太原市并州北路69号·

邮编：030001·电话：4044102）

发行者：山西经济出版社

印刷者：山西新华印刷厂

开 本：850×1168

印 张：7

字 数：176千字

印 数：8001~14000册

版 次：1994年9月第1版 1998年2月第2次印刷

书 号：ISBN 7—80577—759—4/F·759

定 价：9.80元

责任编辑：侯新院 复审：林晓靖 终审：张凤山

告别烦恼和失败

——代序

在生活节奏日益加快、人际关系日趋复杂、生存竞争更加激烈的当代社会中，每个人都必须和众多的他人打交道。人们常常由于处理不好复杂的人际关系而使自己的事业受挫、心情烦恼、精神疲惫。因为当你要说服别人或为自己辩解、对别人提出异议时，往往会很冲动地把感情赤裸裸地表现出来，这样就使你的话很容易地变得具有攻击性。

事实上，想要用大声吼叫或急促说话的方式来降服对方是很难成功的。甚至，赤裸裸地批评对方的不是，还可能会引起对方的反目成仇。相反，如果你运用巧妙的、幽默而风趣的话语来进攻却会使难题迎刃而解。

本书所讲的幽默诡辩术，就是有关说服、反驳、辩论、化解紧张气氛等方面的技巧。只要你能掌握和运用这些技巧，那么，你就可以在仕途、经商、演讲、社交、恋爱中为自己创造更多的成功机会。从而，跳出尴尬的窘境、告别烦恼和失败，拥有轻松自如、快乐美满的生活。

编者

1994年5月8日

目 录

告别烦恼和失败（代序）	(1)
第一章 霸者纵横天下	
——权术与商战中的幽默诡辩启示	(1)
强者是众人攻击的目标	(2)
老板的度量该有多大	(3)
令人咋舌的推销员	(5)
“毛毛虫将与你共眠”的效果	(8)
失言后的自我辩解妙术	(11)
为自己的失误寻找最佳借口	(13)
幽默诡辩杰作精选·1	(15)
你有更好的妙答吗·1	(16)
请你来幽他一默·1	(18)
第二章 智者身上的圣环	
——幽默诡辩与论战高手	(19)
请君入瓮的古典圈套	(20)
科学家与司机玩弄的游戏	(22)
石头落下之后	(23)
美国总统擦皮靴的理由	(24)
“孙中山喜欢女人”的启示	(26)
漂亮姑娘与相对论	(28)
幽默诡辩杰作精选·2	(31)
你有更好的妙答吗·2	(33)
请你来幽他一默·2	(35)

第三章 百密无疏的诡辩绝学

- 使你获得成功的点铁成金术 (36)
- 引蛇出洞的诡辩 (37)
- 初次见面要多关照 (39)
- 令人一见开心 (41)
- 使自己变成坏人 (43)
- 爽直面对无礼的挑衅 (44)
- 只好属驴 (46)
- 工作中长出的头发 (49)
- 幽默诡辩杰作精选·3 (50)
- 你有更好的妙答吗·3 (51)
- 请你来幽她一默·3 (53)

第四章 幽默加诡辩爱你没商量

- 别具一格展现你的风采 (54)
- 给爱情戴上一顶高高的帽子 (55)
- 爱情与射箭 (56)
- 乳房比飞机更美 (57)
- 妙不可言的求爱方式 (57)
- 美丽的女人不聪明 (58)
- 男人和女人谁该庆幸 (59)
- 用结婚来复仇 (60)
- 不正经的男人 (62)
- 好运再来 (64)
- 情人的奇妙联想 (66)
- 幽默诡辩杰作精选·4 (68)
- 你有更好的妙答吗·4 (71)
- 请你来幽他一默·4 (72)

第五章 把幽默与诡辩当做王牌甩出

- 使你巧得人心的妙语奇言 (73)
- 没有儿子的男孩 (74)
- 爱在床上 (75)
- 对烟囱倒烟的理解 (75)
- 快醒醒，孩子他爹！ (76)
- 重修旧好的妙法 (76)
- 同一时刻的不同感受 (78)
- 不能要求过分 (79)
- 智解尴尬赢得芳心的启示 (79)
- 外语不难学 (82)
- 活得火爆轻松愉快 (82)
- 生活在一笑了之的环境中 (83)
- 在幽默与风趣中表现原原本本的你 (85)
- 幽默诡辩杰作精选·5 (87)
- 你有更好的妙答吗·5 (88)
- 请你来幽她一默·5 (90)

第六章 用你的机智取代“不”的生硬

- 婉言表示拒绝的高招 (91)
- 现代式的反应 (92)
- 别让善良来伤害你 (92)
- 幽默的解除心理压抑 (95)
- 吝啬鬼的幽默 (95)
- 敢不敢再一次彻底失败 (96)
- 残忍的价值 (99)
- 不要表错意思 (101)
- 怎样才能树立更好的形象 (103)
- 幽默诡辩杰作精选·6 (104)

你有更好的妙答吗·6	(105)
请你来幽他一默·6	(107)
第七章 将雷霆之怒转为风趣的斥责		
——用幽默的手段化异为同	(108)
不要总是一本正经	(109)
吃不上饭的公主	(111)
幽默的斥责胜过铁拳	(113)
为动物而刹车的司机	(115)
幽自己一默如何	(116)
在笑声中擦亮人们的眼睛	(118)
幽默诡辩杰作精选·7	(120)
你有更好的妙答吗·7	(123)
请你来幽他一默·7	(124)
第八章 当环境需要你口似悬河		
——使你的性格独具魅力的魔法	(125)
怎样把话说烂	(126)
要金钱美女、还是要命	(127)
未婚妻的手	(128)
谈情说爱是顺便的事	(130)
飘飘欲仙的男女感觉	(132)
幽默与真理同在	(133)
意在不言中	(135)
幽默诡辩杰作精选·8	(138)
你有更好的妙答吗·8	(140)
请你来幽他一默·8	(142)
第九章 怎样把自己推销出去		
——商战中适当的自夸自赞	(143)
马屁总不会拍到脚跟上	(144)

幽默的自我夸赞术	(144)
让我们都来吹吹牛	(146)
特大号避孕套	(149)
有权说瞎话	(149)
米纳里式的幽默自荐法	(150)
嬉笑怒骂皆文章	(152)
小人物的自吹自擂	(154)
推销员的潇洒表演	(156)
幽默诡辩杰作精选·9	(157)
你有更好的妙答吗·9	(160)
请你来幽他一默·9	(161)

第十章 你可以说服任何人

——怎样使你的潜质得以发挥	(162)
怎样重建幽默的人生	(163)
神奇的“二十九”	(163)
似是而非的幽默说服术	(165)
怎样面对不听话的职员	(167)
高明的说服术是生意兴隆的保证	(169)
不断寻求突破才能进步	(170)
使你自已成为笑料的提供者	(171)
大智若愚的幽默诡辩术	(173)
说“坏话”的幽默效果	(174)
幽默诡辩杰作精选·10	(176)
你有更好的妙答吗·10	(177)
请你来幽他一默·10	(179)

第十一章 营造意料之外的戏剧性效果

——脍炙人口的语言永远都有听众	(180)
异想天开的逃生	(181)

遇上了自以为是的人之后	(182)
令人发笑的生手	(183)
轻松的黄色笑话怎么说	(184)
迷一样的现场报道	(186)
“不完美”更能博得好感	(189)
化险为夷的绝佳气度	(191)
幽默诡辩杰作精选·11	(193)
你有更好的妙答吗·11	(194)
请你来幽他一默·11	(196)

第十二章 如何使你的创造力升华于极限

——不要和庸俗的人开风趣玩笑	(197)
考场上的奇妙问答	(198)
我们全都是傻瓜	(199)
使初识者心情放松的幽默	(202)
在笑声中使气氛融洽	(204)
不要总是做淑女	(206)
拥有不搀“苦瓜”的人生	(207)
温暖的回报	(209)
幽默诡辩杰作精选·12	(210)
你有更好的妙答吗·12	(213)
请你来幽他一默·12	(214)

第一章

霸者纵横天下 ——权术与商战中的幽默诡辩启示

强者是众人攻击的目标

公司总裁、部门经理、团体领导人、计划主持人、或其它居领导地位的强者，往往是众人幽默风趣的攻击目标，所谓“老板”，取笑他们甚至已成为美国人的传统。

美国总统无所不受人的开玩笑，从他的个性到他的政策和他的成功。富兰克林在一次正式的但充满幽默力量的会议中说，乔治·华盛顿还在当陆军将军的时候，“就象旧约里的约书亚，命令太阳和月亮静止不动，太阳和月亮竟都服从他”。

第三十任总统柯立芝就因为他的沉默和谨慎被人取笑，“如果你什么都不说，就不必再重复一遍。”

在一九六二年，“沉默的柯”到华盛顿国家剧院去观赏《椰子》一剧，由喜剧演员马克兄弟主演。大部分演员都因为总统的莅临而战战兢兢。只有葛鲁丘·马克例外。

葛鲁丘歌唱到一半时突然停下来，大步走到台前，向观众里四下张望，并大声说：“卡文（总统名）是不是过了你睡觉的时间了？”

有一个保守党的工业巨子来到白宫访问肯尼迪总统。肯尼迪对他说：“如果我不是总统，我现在就去买股票。”

这位工业界巨子点头同意道：“如果你不是总统，我也会去买股票。”

现代的商业界领袖都颇能接受别人向他开玩笑。有幽默诡辩力量的领袖不仅接受玩笑，并以玩笑回报他人。在商场上身“老板”者，多半能欣赏别人向他开的玩笑，他们认为开玩笑就相当于喜欢。下面是几句典型的妙语：

“我们老板为他属下所做的事情，都可以用他的小指头数得出

来。”

“他得拚命工作，才会有今天的成就，因为他的老板没有女儿。”

“他们开老板的玩笑开得太过份。他们笑他的长相，笑他的个性。而我却没有，我认为他根本什么都没有。”

开老板的玩笑能帮助你更有效地处理工作关系——包括和老板及其他同事。所以会有这样一位职员对同事说：“老板说是授权，但我宁可说是推诿责任。”

有人觉得他的老板真可怜，——在休息喝咖啡的时间，他得注意看钟，他得早起赶到办公室，去看谁迟到了。

有一个秘书才上了一天班，就对人说：“我的老板很诈，但也很公平，因为他对每个人都那么诈。”

如果你想要升迁，就笑谈自己，并使老板和你一同笑，“我的肩碰到轮子，鼻子碰到磨石，我快被压扁了。有谁能在那个位置上工作？”

一个幽默的老板也许会出乎你意料的答案道：“好吧，我给你升一升吧，好好升一大级。我希望你在最后的坚持中过得愉快。”

不要忘记，开玩笑常常以反义来表示真义，这就教给我们如何以夸大的方式来说属下、同事或是老板。

“老板答应在我金婚纪念日那天，给我一天假，他实在很慷慨，只是他说希望我不要每隔五十年就烦他一次。”

“我们老板真有办法，他鼓励我们准时来上班，方法是为七十五名职工只提供五十个停车的车位。”

老板的度量该有多大

当别人取笑你时，应表现出一个领导者具备的幽默品质。在

笑你自己的同时，以关心他人的方式，来邀请大家与你同笑，你就能引发出足以激励别人的幽默力量。

“我看到销售图表高到前所未有的高度——当然是倒过来看的。”

“我的新秘书说我这个人很固执，因为我坚持同一个字前后两次的写法应该一样。”

不论你如何运用幽默诡辩的力量去做，不要期望每一次都能得到别人的齐声大笑，也许你可以学着去做台上的喜剧演员，但是对属下的激发力量就不一定很大了。

以下是个实例。

住在圣路易市的杰克说明他为何从报馆转到图书馆去工作。他原来在一个农业新闻周刊工作。

“我的老板，也就是报纸发行人，是世界上最伟大的幽默家之一，”杰克说：“至少以他经常说笑话而言，他是当之无愧，例如他在办公室设立了一个建议箱，多半从里面得到些笑话来讲，但是他太喜欢自己的笑话了，常常花很多时间去编撰。”

“他常常去开这个箱子，然后滔滔不绝地说了起来，‘这个建议真不错，是用上好的松木做的，你可以从洞里看出是多节的松木，你可以看到洞里风光。但是底部没有洞，你看不到地板风光。’”

“他期望我们在他经营笑话的时候都能发笑，每次他准备好要讲笑话的时候，就会从建议箱里取出一张字条，假装要读，他讲的笑话有的很有趣，或者原本可以很有趣，只要他简单明了地说。我记得有一次他假装要读一位同事的建议，蹙蹙眉，说：‘我不懂，你不能写得具体些吗？什么风筝？什么湖？’”

“他立刻抓住了问题的重心。‘哦，懂了吗？我说这建议是要我去放个大风筝，然后跳到湖里面去，懂了吗？’然后，也只有在这个时候，他停下来等着我们大家笑。”

“我们不得不笑他的笑话，如果我们想保住饭碗的话。杰克最

后说，我终于领悟到，我再也受不了每天这样‘有趣’的轰炸，因此我不笑了，工作也不干了。是不是真有人在那建议箱中建议，我现在怀疑。”

令人咋舌的推销员

商品推销有多种形式，其中很主要的一种是推销员上门推销。而幽默风趣会在推销的过程中显出一种力量。

推销员要获得成功，爽朗幽默结人缘极为重要，因为爽朗的微笑和幽默的谈吐都会吸引顾客，赢得对方好感。从人的心理角度来分析，人是一种矛盾的动物，他一方面不堪忍受孤独寂寞，要与他人交流沟通，具有群居性；另一方面人对陌生人总有一种戒备心和恐惧感。所以，碰到陌生人的第一个反应便是关起心扉，然而又并不仅仅如此，他还想去了解探察别人。如果这个陌生人表现出爽朗的笑声，幽默风趣的言谈举止，对方便会慢慢了解到你并不是“来者不善”从而打开心扉。

推销员对顾客来说便是陌生人。开始并不被顾客所了解，如果推销员在访问会谈时展开笑容，对人和蔼可亲，谈吐风趣，对于推销生意当然益助很大。

有一位年轻的女推销员挨门挨户推销百科全书，而创下相当惊人的业绩。她是这样做的：“很简单”，这位女推销员眼里闪着亮光说：“我利用夫妇俩人都在家时，去拜访。然后对着那位丈夫陈述来意，进行推销，并告诉他，不必马上决定，我可以下次再来，但是尽量压低声音。那位太太在旁边就会听到每一个字！”

有一位推销员在朋友来访时，对朋友说：“看那张椅子，它花了我五千元。”“不可能！它最多值伍百元。”朋友说。“也许值不了那许多钱，但是它对我来说确实值五千元，因为我在该出去工

作的时候，却坐在它上面，不去工作。”

一位公司的总裁有一次对商店售货员谈如何发掘可能的销售机会，他说：“只要你的顾客是活着的，你就会有希望。”

有的顾客很爱挑剔，你不妨用幽默的力量来刺激他，可赢得好的结果，下面是顾客挑剔价钱的例子：

在一个汽车展示会上，一对年轻夫妇对一辆小型汽车的价格颇有微词。

“这几乎等于一辆大型汽车的价钱了。”丈夫抱怨道。

推锁员说：“如果你想要价格便易的，就得付出沉重的代价。”显然，推锁员的话幽默而耐人寻味。

某杂志社往全国各地寄发了大量订单。预约期到了，可回收率却不很高，于是，他们又进行了一次全国性征订。这次的征订单上画了一幅漫画：负责订阅的小姐因为没有收到贵书店订阅的回音，正在伤心哭泣。

这种推销可以说是高级的强迫推销，不但不会使顾客反感，而且收效很好，原因便是它的含蓄和幽默。

有一位推销员是用这样的幽默方法来推销她的商品的。

“有人吗？”她声音嘹亮，热情洋溢，还未等太太把门打开，她便推开了门。

“真对不起，门一拉就开了，你这门的灵敏度真高。”推销员大方又风趣地解释道，随即爽快地进到门里，把货物从肩上卸下来，简直象是走亲戚似的。

“太太我今天给你捎来的是海带，是海底野生的，不是人工养殖的……”

女推销员的言语充满着自信心和说服力，又富幽默感，让你从感情上觉得不买说不过去，只有买下来才能对得起她。

美国俄亥俄州著名的演说家海耶斯，在30多年前，还是一个全然生疏、紧张兮兮的实习推销员，一位老练的前辈带他到某个

地区去推销收银机。这位前辈并不象电影上明星推销员的形象那样好，他身材矮小，圆圆胖胖，红通通的脸，但他却充满幽默感。

海耶斯回忆说：“当我们进入一家小店时，老板突然大叫：‘我们对收银机没有兴趣！这时那位前辈就靠在柜台上，咯咯咯地笑了起来，仿佛他刚听到世界上最好听的故事一样。店老板瞪着他。

“那老练的前辈直起身子，微笑着道歉说：‘我忍不住要笑，您令我想起另一家商店的老板，他也说他没兴趣，后来他却成了我们最好的主顾之一。’”

随后这位熟练的前辈继续很正经地展示他推销的收银机，每一次老板表示他对这东西没兴趣，那位前辈就把头埋在臂弯里，咯咯咯地笑起来，然后他会抬起头，又说一个故事，同样是某人在表示不感兴趣之后，买了一台新的收银机。

“大家都在看着我们，我当时窘得僵透了。”海耶斯承认到：“我对自己说‘他们都认为我们是一对傻瓜，而想着把我们赶出去。’那位前辈只是继续咯咯地笑，把头埋进臂弯里，再抬起头来，把店老板的每一声拒绝转变为他幽默的回想。”

“很奇怪，不一会我们便搬进一台收银机。我的前辈以行家的口吻，向老板说明用法——老板居然买了。”

到今天，海耶斯还这样说：“我好象依稀看见那付圆胖低矮的身材，微笑的脸庞，还听得到亲切的，意义深远的咯咯笑声。”这个记忆带我渡过无数次棘手的场合，并提醒我充分发挥幽默的作用。”

两位保险公司的业务员在推销本公司的保险业务时，争相夸耀自己的保险公司付款有多快，第一位说：“我的保险公司10次有9次是在意外发生的当天便把支票送到了保险人手里。”

“那算什么！”第二位接着说：“我们公司在大楼的23层。这栋大厦有40层高。有一天我们的一个投保人从顶楼跳下来，当他