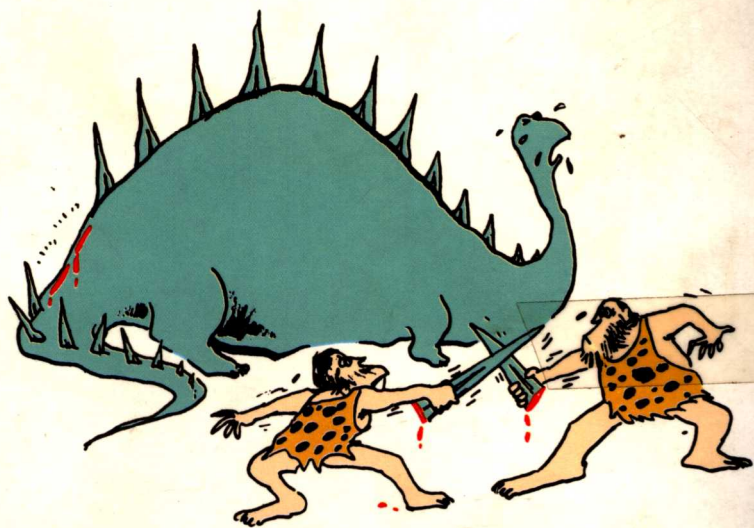


商鼎文化出版社

幽默 與 談判

李江著



幽默貴族③



幽
默
與
談
判

李江編著



幽默貴族③

幽默與談判

編著者：李 江

發行人：廖雪鳳

出版者：商 鼎 文 化 出 版 社

· 行政院新聞局局版台業字第 5221 號

編 輯：林志成

校 對：蔡晉德·廖士衡·林志成

總經銷：千華圖書出版事業有限公司

地 址／臺北市金山南路二段 138 號二樓

電 話／(02) 3952248 傳真／(02) 3962195

郵 撥／第 01010213 號 千華出版公司 帳戶

排 版：健呈電腦排版公司 (02) 3320931

印 刷：雨利美術印刷公司 (02) 5932801

出版日期：1992 年 12 月 30 日 第一版第一刷

定 價：140 元

· 版權所有·翻印必究·

本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

總序

士林中有爲人弟子爲人師表者，趙二、張三、李四、王五……。不以讀書爲寂寞，不以教書爲清苦。或日出而端坐在三斗桌前虛靜其心，思世人所不思之玄奧哲理，寫世人所不寫之高深文章；或日落而一杯清茶，三四好友，聚於陋室，談天地話古今。雖見笑於同志、同學、朋友、鄉里，卻爲滿腹經綸而欣然，爲清高儒雅而自得。其樂融融，其歡也常。

一日，諸公重又相聚，照例是一杯清茶，照例是一間陋室，照例是一片「托福、托福」、「哈囉、哈囉」的寒暄，照例地神侃。

一個時辰過去，不知不覺，話題扯到了「幽默」上——

趙二：「幽默是理性玩味。」

張三：「幽默是期望之化爲無。」

李四：「幽默是突然的榮耀。」

王五：「幽默是宣洩壓抑感的途徑。」

七嘴八舌、各抒己見的討論中，忽有呷茶者悠悠道：「據我所見，爭論幽默，這本身就是幽默。林語堂老先生早有言在先，幽默者，知道的即知道，不知道的打一百下手心也不知道。」一語既畢，趙二張三李四王五們無不撫手稱是，無不罷了辯言，無不心平氣和地呷茶。

張三終於不平了起來：「幽默卻也非同小可。西人能以幽默療法治癒精神病，西點軍校能以幽默考試錄取新生，林肯和邱吉爾能以幽默贏得聽眾的掌聲，馬克·吐溫 and 蕭伯納能以幽默來擺脫窘境，便足以說明幽默的重要了。」同樣撫手稱是，同樣呷茶，還另有幾多聯想在諸公心頭：

幽默與廣告設計？

幽默與公關技巧？

幽默與兒童教育？

幽默與談判交涉？

幽默與口才雄辯？

幽默與風度情趣？

……

趙二張三李四王五們腦癢手癢起來，於是便查找資料，於是便戴上眼鏡，於是便鋪開稿紙，於是便閉門謝客。

彈指間已過百日，丹桂帶走最後一個花季，留下秋涼。諸公拎包拎袋地聚來，打開一看：字裡行間雖沒有治國平天下的方略，高妙玄奧的哲理，鋪排謹嚴的語句，卻內容具體實用，卻例證談諧幽默，卻行文清新活潑……

諸公哈哈大笑過，將閑作呈獻給讀者，美其名曰：實用幽默文庫。

時下讀者眾口難調，當此文庫付梓之日，欣賞？鄙棄？譽美？筆伐？一售而空？無人問津？

趙二張三李四王五們不勝惶恐！

1204 26/01



◎—作者簡介

李江，男，1964年3月生於四川重慶，1980年入重慶師範學院中文系；1985年9月入西南師範大學中文系從導師蘇光文教授攻讀中國現代文學專業碩士學位；1989年9月入南京大學研究生院從導師陳白塵教授和董健教授攻讀戲劇學博士學位。現執教於青海師範大學中文系，任講師。

封面漫畫：
哭泣的劍龍

陳朝寶 畫

國立中央圖書館出版品預行編目資料

幽默與談判 / 李江編著.--第一版.--臺北市
:商鼎文化出版:千華總經銷, 1992〔民81〕
面 ; 公分.--(幽默貴族;3)
ISBN 957-8575-50-5 (平裝)

1 .談判 (心理學)

177

81005921

目 錄

一、放大鏡下面幽默的力量·····	1
1. 幽默與談判·····	1
2. 幽默與認同·····	9
3. 幽默與談判態度·····	13
4. 幽默與談判氣氛·····	21
5. 幽默與保密·····	29
6. 幽默與說服力·····	37
7. 幽默與耐心·····	46
8. 幽默與專業知識·····	57
9. 幽默與談判冒險·····	63
二、談判中的幽默萬花筒·····	73

1. 笑自己·····	73
2. 出奇制勝的談判幽默·····	81
3. 聲東擊西的談判幽默·····	87
4. 擺脫困境的談判幽默·····	93
5. 迂迴曲折的談判幽默·····	99
6. 順勢奪人的談判幽默·····	106
7. 反守為攻的談判幽默·····	114
8. 幽默與情緒戰術·····	120
9. 攻心為上的談判幽默·····	127
10. 變對立為合作的談判幽默·····	135

一、放大鏡下面幽默的力量

1. 幽默與談判

應付各種各樣的談判都能穩操勝券的美國人荷伯·科恩認為：「世界是一個巨大的談判桌。」每一個在這個社會中生活的人不可避免地要與人們接觸。可能是你的父母、同事、師友，也可能是一個組織或群體。每一個人，作為個體，都有著各自不同的需要，或者是為了保護自己的榮譽，或者是為了獲得顯赫的地位，或者為了爭取金錢，或者是為了追求自由，或者為了贏得愛情，……不管你是為了自己的利益，還是為了民族的前途、祖國的尊嚴，你都要去對付各種各樣、形形色色的人和事。於是你就自覺不自覺地成為你要進行的談判的參加者。

通過談判，可以使你身邊的瑣事得以順利解決，也可以使戰爭轉變為和平，化干戈為玉帛，使人民得到休養生息的機會，過上安寧和平的生活。從這裡你會

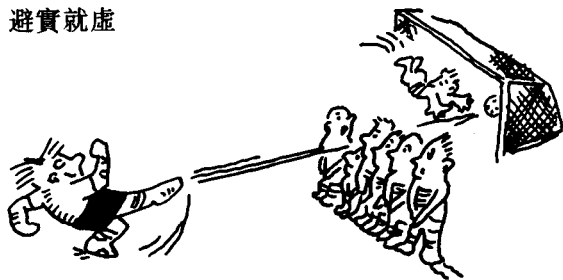
發現，談判，這種人類特有的行為方式無時不在，無處不有。

從我們每一個人一出現在這個社會上，你就注定要與這種行為方式結下不解之緣，注定讓你無可選擇。即使你不想成為外交官、軍事聯絡員、政治家、商務顧問，你同樣會感受到，談判在你生活中的位置和重要性。

談判是一門可以通過不斷訓練、不斷學習之後熟練掌握的技能，你要想通過它來達到你的目的，滿足你的需要，成為勝利者，通過它邁向你嚮往的錦繡前程，過上你追求的理想生活，其中最為重要的工作，就是要獲得對方的好感，這樣你就掌握了相當的主動權。

這個道理看起來似乎再簡單不過了，但要獲得別人對你的好感，滿心地喜歡你，接納你，僅僅依靠悅人的儀容，衣冠楚楚的服飾，是遠遠不夠的。有一張討人喜

避實就虛



歡的面孔，合適的著裝，只是你留給別人良好的印象之一。不然的話，在我們的辭典中爲什麼還有「金玉其外，敗絮其中」這個成語呢？

還有一種遠比修飾打扮重要千萬倍的東西，那就是要具備幽默感，熟練掌握幽默的技巧，並能夠運用自如。那麼，我相信，你會給對方留下難忘的印象，創造一種輕鬆和諧的氣氛，這次談判對於你，就不再是難以對付的難題了。這時候，你就會明白，能讓人笑，能讓對方高興，已經是一種行之有效的感情戰術了，它能讓人在不知不覺中發現談判桌上的籌碼早就發生變化了。形勢已變得對你有利多了。

我曾經有幸從史書上看到過薩克斯與羅斯福總統在美國白宮所進行的一次具有歷史意義的會談過程，發現在這一次談判過程中，幽默技巧的恰當採用，使談判結果發生了戲劇性的變化。

在一九三九年十月十一日，美國經濟學家、羅斯福總統的私人顧問薩克斯，終於等來了一次面見總統的機會。在這之前，他受愛因斯坦等進步科學家的委託，要設法說服羅斯福總統重視原子能的研究，以便搶在納粹德國之前製造出原子彈。

這一天，薩克斯採取了這樣的措施。他先把愛因斯坦的長信當面交給總統，然後，朗讀了科學家們關於核裂變的備忘錄，竭力想說服羅斯福總統。薩克斯所作的長篇論述，科學性當然是沒有異議的，但他忽視了人性這一重要的一環，因為羅斯福對那些論證嚴密、艱深生澀的論述，反應十分冷淡。儘管薩克斯費了九牛二虎之力，還是只得到總統這樣的結論：「這些都很有趣，不過政府若在現階段干預此事，看來還為時過早。」

納粹德國在一九三九年春夏之交，連續多次召開了原子科學家會議，研究製造「鈾設備」的問題，薩克斯又據可靠消息得知，德國人突然禁止從他們的占領國捷克斯洛伐克出口鈾礦石，如果數百萬德國鋼鐵軍團，再裝備上在當時絕無僅有的核武器，歐洲戰局將難以設想。問題的嚴重性和緊迫性使薩克斯下定決心，一定要想辦法說服總統。

第二天早上七點，羅斯福總統因為昨天對薩克斯提案的斷然拒絕而感到有些歉意，便邀請薩克斯去共進早餐。

薩克斯感到，這是一次大膽進言的好機會。

但還沒等薩克斯開口，羅斯福就以攻為守，說道：「你又有什麼絕妙的想

法？你究竟要多少時間才能把話說完？」

總統把刀叉遞給薩克斯時又補充說：「今天不許再談愛因斯坦的信，一句話也不許說，明白嗎？」

薩克斯胸有成竹地看了總統一眼，見總統正微笑地看著自己，說道：「我今天想講點歷史，再不談核武器。英法戰爭時期，在歐洲大陸上不可一世的拿破崙，在海上卻屢戰屢敗。這時，一位年輕的美國發明家富爾頓來到了這位法國皇帝面前，建議把法國戰艦的桅杆砍掉，撤去風帆，裝上蒸汽機，把船上的木板換成鋼板。可是，拿破崙卻想，船沒有帆就不能走，木板換成鋼板，船就會沉沒。於是，他斷然地轟走了富爾頓。歷史學家在評述這段歷史時認為，如果當時拿破崙採納了富爾頓的建議，十九世紀的歷史就得重寫。」

薩克斯說完之後，目光深沉地注視著總統。

羅斯福沉思了幾分鐘，然後取出一瓶拿破崙時代的法國白蘭地，斟滿了酒，把酒杯遞給薩克斯，說道：「你勝利了！」

薩克斯激動得熱淚盈眶。從此，揭開了美國製造原子彈歷史的第一頁。

負責實施製造美國首批原子彈計劃的總負責人格羅夫斯少將談到這次歷史性

會談時說道：「總統爲薩克斯的論證所打動，才決定成立一個鈾顧問委員會。」我們不能不承認，薩克斯確實是一位深味談判及其重要性的優秀談判家，他知道自己所接受的使命對於未來世界有多重要，只能竭力爭取成功，只能前進，不能後退。他更知道怎樣通過談判去實現自己的使命。他以自己的能力和信息影響了一個國家的決策。

仔細地分析一下這次談判的過程，爲什麼事態向著有利於薩克斯的方向發展了呢？薩克斯的談判成功地運用了幽默技巧，他第二次見總統，轉換了原來的話題，使總統原來的心理期待發生了突轉。總統原認爲薩克斯還會繼續談愛因斯坦的信怎樣，原子彈對於國家的前程怎樣，納粹德國又是怎樣在發展核武器。但薩克斯卻根本不沿著這個思路往下談，而是旁顧左右而言他。相當自然地，總統會感到很驚奇，然後就會使他有興趣聽下去，因爲這種講歷史故事的方式比宣讀科學論文要通俗易懂得多。因此也更能爲總統所接受，引導他去思考、判斷，最後作出決定。

也許你會認爲，我所說的是那些大人物的故事，普通人未必就能運用得上，如果你這樣想，那就已經產生一種誤解了。我所說的談判是廣義的談判。既然談

判是我們日常生活中時時刻刻都存在的，都在進行的，那麼幽默是否能為每一種談判都產生幫助和作用呢？這個問題你大可不必心存疑慮。

幽默既能幫助國家大事的談判，按照人們希望的那樣去發展，同樣，幽默也能幫助關於日常生活中的瑣事談判得以合情合理的解決。有一則趣聞這樣寫道：

一個朝廷大員叫來一位理髮師給他修面。剛修了一半，理髮師忽然停下手，往後退了兩步，神色詫異地看著大員的肚皮。

大員覺得奇怪，問道：「你這是何意？」

理髮師說：「人家說『宰相肚裡能撐船』大人的地位實為宰相，可我看大人的肚子也不大，何以撐船呢！」

大員哈哈大笑道：「你好愚笨！這是說，我們這樣的大臣，有涵養，氣量大，不計較小事！」

理髮師趕忙跪下，說道：「小人該死！剛才小人不小心，把大人的左眉毛給剃掉了……」

大員勃然大怒，忽地站起來，正要發作，忽然想起自己剛才講過大人物