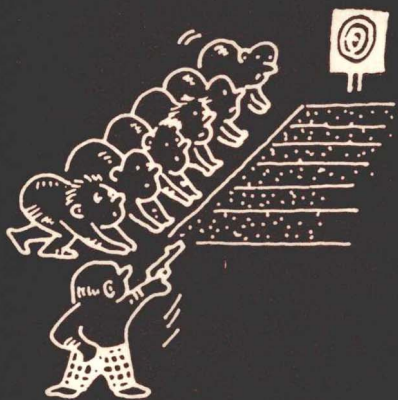


幽默与谈判

李江 著



延边大学出版社

• 实用幽默文库 •

阎广林 周宁 主编

Y M Y T P
幽默与谈判

李江 著

延边大学出版社

1991年·延吉

· 中文核心期刊 ·

责任编辑：崔玉金

封面设计：金胜铨

幽默与谈判

李江 著

延边大学出版社出版

(吉林省延吉市延边大学院内)

延边新华书店发行

延边新华印刷厂印刷

开本：787×1092毫米1/32 印张：3.75

字数：76千字 印数：1—8,620

1991年7月第1版

1991年7月第1次印刷

ISBN 7-5634-0322-1/J·3

定价：2.70元

总 序

士林中有为人弟子为人师表者，赵二、张三、李四、王五……。不以读书为寂寞，不以教书为清苦。或日出而端坐在三斗桌前虚静其心，思世人所不思之玄奥哲理，写世人所不写之高深文章；或日落而一杯清茶，三四好友，聚于陋室，谈天地话古今。虽见笑于同志、同学、朋友、乡里，却为满腹经纶而欣然，为清高儒雅而自得。其乐融融，其欢也常。

一日，诸公重又相聚，照例是一杯清茶，照例是一间陋室，照例是一片“托福、托福”、“哈罗、哈罗”的寒暄，照例地神侃。

一个时辰过去，不知不觉，话题扯到了“幽默”上——

赵二：“幽默是理性玩味。”

张三：“幽默是期望之化为无。”

李四：“幽默是突然的荣耀。”

王五：“幽默是宣泄压抑感的途径。”

七嘴八舌、各抒己见的讨论中，忽有呷茶者悠悠道：“据我所见，争论幽默，这本身就是幽默。林语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。”一语既毕，赵二张三李四王五们无不抚手称是，无不罢了辩言，无不心平气和地呷茶。

张三终于不平了起来：“幽默却也非同小可。西人能以幽默疗法治愈精神病，西点军校能以幽默考试录取新生，林

肯和邱吉尔能以幽默赢得听众的掌声，马克·吐温和萧伯纳能以幽默来摆脱窘境，便足以说明幽默的重要了。”同样抚手称是，同样呷茶，还另有几多联想在诸公心头：

幽默与广告设计？

幽默与公关技巧？

幽默与儿童教育？

幽默与谈判交涉？

幽默与口才雄辩？

幽默与风度情趣？

.....

赵二张三李四王五们脑痒手痒起来。于是便查找资料，于是便戴上眼镜，于是便铺开稿纸，于是便闭门谢客。

弹指间已过百日，丹桂带走最后一个花季，留下秋凉。诸公拎包拎袋地聚来，打开一看：字里行间虽没有治国平天下的方略，高妙玄奥的哲理，铺排谨严的语句，却内容具体实用，却例证诙谐幽默，却行文清新活泼……

诸公哈哈笑过，将闲作呈献给读者，美其名曰：实用幽默文库。

时下读者众口难调，当此文库付梓之日，欣赏？鄙弃？誉美？笔伐？一售而空？无人问津？

赵二张三李四王五们不胜惶恐！

目 录

一、放大镜下面幽默的力量.....	1
1. 幽默与谈判.....	1
2. 隐形的力量.....	7
3. 幽默与认同.....	11
4. 幽默与谈判态度.....	14
5. 幽默与谈判气氛.....	20
6. 幽默与保密.....	26
7. 幽默与说服力.....	32
8. 幽默与耐心.....	39
9. 幽默与专业知识.....	46
10 幽默与谈判冒险.....	51
二、谈判中的幽默万花筒.....	60
1. 笑自己.....	60
2. 出奇制胜的谈判幽默.....	65
3. 声东击西的谈判幽默.....	70
4. 摆脱困境的谈判幽默.....	74
5. 迂回曲折的谈判幽默.....	80
6. 顺势夺人的谈判幽默.....	85

7. 反守为攻的谈判幽默.....	91
8. 幽默与情绪战术.....	95
9. 攻心为上的谈判幽默.....	102
10. 变对立为合作的谈判幽默.....	108

一、放大镜下面幽默的力量

1. 幽默与谈判

应付各种各样的谈判都能稳操胜券的美国人荷伯·科恩认为：“世界是一个巨大的谈判桌。”每一个在这个社会中生活的人不可避免地要与他们接触。可能是你的父母、同事、师友，也可能是一个组织或群体。每一个人，作为个体，都有着各自不同的需要，或者是为了保护自己的荣誉，或者为了获得显赫的地位，或者为了争取金钱，或者为了追求自由，或者为了赢得爱情，……不管你是为了自己的利益，还是为了民族的前途，祖国的尊严，你都要去对付各种各样，形形色色的人和事。于是你就自觉不自觉地成为你要进行的谈判的参加者。

避实就虚



通过谈判，可以使你身边的琐事得以顺利解决，也可以使战争转变为和平，化干戈为玉帛，使人民得到休养生息的机会，过上安宁和平的生活。从这里你会发现，谈判，这种人类特有的行为方式无时不在，无处不有。

从我们每一个人一出现在这个社会上，你就注定要与这种行为方式结下不解之缘，注定让你无可选择。即使你不想成为外交官、军事联络员、政治家、商务参赞，你同样会感受到，谈判在你生活中的位置和重要性。

谈判是一门可以通过不断训练、不断学习之后熟练掌握的技能，你要想通过它来达到你的目的，满足你的需要，成为胜利者，通过它迈向你向往的锦绣前程，过上你追求的理想生活，其中最为重要的工作，就是要获得对方的好感，这样你就掌握了相当的主动权。

这个道理看起来似乎再简单不过了，但要获得别人对你的好感，满心欢喜地喜欢你，接纳你，仅仅依靠悦人的仪容，衣冠楚楚的服饰，是远远不够的。有一张讨人喜欢的面孔，合适的着装，只是你留给别人良好的印象之一。不然的话，在我们的辞典中为什么还有“金玉其外，败絮其中”这个成语呢？

还有一种远比修饰打扮重要千万倍的东西，那就是要具备幽默感，熟练掌握幽默的技巧，并能够运用自如。那么，我相信，你会给对方留下难忘的印象，创造一种轻松和谐的气氛，这次谈判对于你，就不再是难以对付的难题了。这时候，你就会明白，能让人笑，能让对方高兴，已经是一种行之有效的感情战术了，它能让人在不知不觉中发现谈判桌上的筹码早就发生了变化了。形势已变得对你有利多了。

我曾经有幸从史书上看到过萨克斯与罗斯福总统在美国

白宫所进行的一次具有历史意义的会谈过程，发现在这一次谈判过程中，幽默技巧的恰当采用，使谈判结果发生了戏剧性的变化。

在1939年10月11日，美国经济学家、罗斯福总统的私人顾问萨克斯，终于等来了一次面见总统的机会。在这之前，他受爱因斯坦等进步科学家的委托，要设法说服罗斯福总统重视原子能的研究，以便抢在纳粹德国之前制造出原子弹。

这一天，萨克斯采取了这样的措施。他先把爱因斯坦的长信当面交给总统，然后，朗读了科学家们关于核裂变的备忘录，竭力想说服罗斯福总统。萨克斯所作的长篇论述，科学性当然是没有异议的，但他忽视了人性这一重要的一环，因为罗斯福对那些论证严密、艰深生涩的论述，反应十分冷淡。尽管萨克斯费了九牛二虎之力，还是只得到总统这样的结论：“这些都很有趣，不过政府若在现阶段干预此事，看来还为时过早。”

纳粹德国在1939年春夏之交，连续多次召开了原子科学家会议，研究制造“铀设备”的问题，萨克斯又据可靠消息得知，德国人突然禁止从他们的占领国捷克斯洛伐克出口铀矿石，如果数百万德国钢铁军团，再装备上在当时绝无仅有的核武器，欧洲战局将难以设想。问题的严重性和紧迫性使萨克斯下定决心，一定要想办法说服总统。

第二天早上七点，罗斯福总统因为昨天对萨克斯提案的断然拒绝而感到有些歉意，便邀请萨克斯去共进早餐。

萨克斯感到，这是一次大胆进言的好机会。

但还没等萨克斯开口，罗斯福就以攻为守，说道：“你

又有什么绝妙的想法？你究竟要多少时间才能把话说完？”

总统把刀叉递给萨克斯时又补充说：“今天不许再谈爱因斯坦的信，一句话也不许说，明白吗？”

萨克斯胸有成竹地看了总统一眼，见总统正微笑着看着自己，说道：“我今天想讲点历史，再不谈核武器。英法战争时期，在欧洲大陆上不可一世的拿破仑，在海上却屡战屡败。这时，一位年轻的美国发明家富尔顿来到了这位法国皇帝面前，建议把法国战舰的桅杆砍掉，撤去风帆，装上蒸汽机，把船上的木板换成钢板。可是，拿破仑却想，船没有帆就不能走，木板换成钢板，船就会沉没。于是，他断然地轰走了富尔顿。历史学家在评述这段历史时认为，如果当时拿破仑采纳了富尔顿的建议，19世纪的历史就得重写。”

萨克斯说完之后，目光深沉地注视着总统。

罗斯福沉思了几分钟，然后取出一瓶拿破仑时代的法国白兰地，斟满了酒，把酒杯递给萨克斯，说道：“你胜利了！”

萨克斯激动得热泪盈眶。从此，揭开了美国制造原子弹历史的第一页。

负责实施制造美国首批原子弹计划的总负责人格罗夫斯少将谈到这次历史性会谈时说道：“总统为萨克斯的论证所打动，才决定成立一个铀顾问委员会。”

我们不能不承认，萨克斯确实是一位深谙谈判及其重要性的优秀谈判家，他知道自己所接受的使命对于未来世界有多重要，只能竭力争取成功，只能前进，不能后退。他更知道怎样通过谈判去实现自己的使命。他以自己的能力和信息影响了一个国家的决策。

仔细地分析一下这次谈判的过程，为什么事态向着有利于萨克斯的方向发展了呢？萨克斯的谈判成功地运用了幽默技巧，他第二次见总统，转换了原来的话题，使总统原来的心理期待发生了突转。总统原认为萨克斯还会继续谈爱因斯坦的信怎样，原子弹对于国家的前程怎样，纳粹德国又是怎样在发展核武器。但萨克斯却根本不沿着这个思路往下谈，而是旁顾左右而言他。相当自然地，总统会感到很惊奇，然后就会使他有兴趣听下去，因为这种讲历史故事的方式比宣读科学论文要通俗易懂得多。因此也更能被总统所接受，引导他去思考、判断，最后作出决定。

也许你会认为，我所说的是那些大人物的故事，普通人未必就能运用得上，如果你这样想，那就已经产生一种误解了。我所说的谈判是广义的谈判。既然谈判是我们日常生活中时时刻刻都存在的，都在进行的，那么幽默是否能为每一种谈判都产生帮助和作用呢？这个问题你大可不必心存疑虑。

幽默既能帮助国家大事的谈判，按照人们希望的那样去发展，同样，幽默也能帮助关于日常生活中的琐事谈判得以合情合理的解决。有一则趣闻这样写道：

一个朝廷大员叫来一位理发师给他修面。刚修了一半，理发师忽然停下刀，往后退了两步，神色诧异地看着大员的肚皮。

大员觉得奇怪，问道：“你这是何意？”

理发师说：“人家说‘宰相肚里能撑船’，大人的地位实为宰相，可我看大人的肚子也不大，何以撑船呢！”

大员哈哈大笑道：“你好愚笨！这是说，我们这样的大臣，有涵养，气量大，不计较小事！”

理发师赶忙跪下，说道：“小人该死！刚才小人不小心，把大人的左眉毛给剃掉了……”

大员勃然大怒，忽地站起来，正要发作，忽然想起自己刚才讲过大人物有涵养的话，忙说：“不妨，不妨，拿笔来给我把眉画上就行了！”

聪明的理发师，避免了一场大祸，主要还是先发制人的幽默技巧帮助了他。谁都知道，旧时代的那些达官贵人们，小民百姓是绝对招惹不起的，小则皮肉之苦难以幸免，大则性命之忧找上门来。

人们生活中的偶然事件太多太多。在家里，你可能要与父母、家人亲密相处；进入社会，你可能要与上级领导、同事、陌生的或熟悉的人们接洽。可能会为了求学、工作、住房、商品等你所需要的东西去与人交涉。学会有效地谈判，学会谈判中适时地表现些幽默，你的谈判本领一定会大大增强，这时，你就会发现，你内在的潜力，你的天赋在逐渐显示出来，你会在以后的生活中渐渐增强自信心，你的生活也会变得越来越有滋有味了。

谈判和其他学问一样是可以学习的，在谈判中运用幽默技巧也是可以学习的。人类文明发展到今天，当然有难以数计的成功谈判范例，也有许多成功运用幽默的故事。这本小书主要的目的就是要你读到那些有趣的、机智的、俏皮的谈判故事，要让你在掩卷之余，顿时明白，原来谈判并不神秘，幽默也不是高不可攀，我们每一个普通人都会学会，都会运用。

2. 隐形的力量

在一切谈判中，最后的胜利都来之于人、对事和自身施加支配和控制的能力或本领。这种本领在你与人发生联系的一切谈判之中都会有所感觉的，有了这种能力，你就会在你将进行的谈判中处处感到左右逢源。

正如你所想的，这种能力本身并不是一个好与坏的问题，也不是一个道德不道德的问题，更不是一个符合伦理与不合乎伦理的问题，

因为它只是一种让你立于不败之地的优势问题。或许我们每一个人都试图在创造条件获得这种优势，谁也不希望自己在生活和工作中总是处于被动，老是受人牵制。在谈判中，优势这个因素，就好象人需要空气、水、阳光一样，是须臾也不可少的东西。

这样说很容易陷入空洞，还是让我尽可能地作一些明白的解释，因为从纯粹理论上实在较难作出合乎人意的界说，又易显得学究气十足。靠体会，靠感悟的东西，比接受现成结论要有意思多了。而且优势这个因素在谈判过程中就和我们肉眼无法看见的磁力一样，无法看见它，它却能起作用。

这种力量的形成，幽默技巧可以为之生色不少。能给人一种“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的印象。

1924年，伟大的民主革命先行者孙中山先生准备下定决心改组国民党，实行联俄、联共、扶助农工的政策，让共产党参加改组国民党的工作，搞国共合作，为了说服国民党内的顽固分子，孙中山先生也邀请了李大钊同志参加预备

会。在这一次重要会议上，孙中山先生先扼要地讲述了从辛亥革命以来的教训，使他看到国民党正在堕落中死亡，要挽救国民党，就好象要救活一个垂死的病人，必须输进新鲜血液。中山先生认为，中国共产党是五四以后，由一批最优秀的人才发起成立的，这些人有明确的思想和无畏的勇气，共产党员就是新鲜血液，是可以真正依靠的革命同志。

然后由李大钊同志讲述了国共两党合作的可能性。他说，我们共产党人，从不隐讳实现共产主义是我们的最终目标。但是，我们以为，目前的中国还没有实现共产主义的条件。当前中国革命最为紧迫的任务是打倒列强、打倒军阀，实现中国的统一。为此，必须发动农工民众，团结农工势力，为实现中山先生倡导的国民革命而奋斗。最基本的方面，中国共产党与中国国民党的主张是完全一致的。因此，国共两党组成联合战线，是完全必要，也是完全可能的。

但是，以胡汉民、冯自由为代表的保守势力却竭力反对，对年轻的中国共产党极不信任，在会上公开攻击、刁难中国共产党。

冯自由带着讽刺地问道：“李先生，冯某还想请教一个问题，可能涉及贵党机密……”

李大钊同志坦然地说：“两党既然精诚合作，那就无所谓秘密。”

冯自由：“好！贵党有多少党员？”

李大钊笑笑，伸出两个指头。

冯自由惊诧地叫道：“二十万？”

其他的人都很有兴趣地听着。李大钊微微摇摇头。

冯自由：“二万？”

李大钊清清楚楚地吐出两个字：“二百！”

所有的人都不约而同地笑起来。

这一场面，你也可能在电影中见到，李大钊冷静、沉着地进行着他的回答。有时候，这种幽默也就是一种潜在的力量，你的镇定自若本身就是一种让对方莫测高深的力量与优势。两百个共产党员，在数量上明显少于当时的三百万国民党人。但国民党由于组成成分复杂，尤如一盘散沙。而两百个共产党员却是一个志同道合的战斗集体，是一个不可轻视的战斗力量。所以《史记》上说“楚虽三户，亡秦必楚”。

胡汉民退一步换了话题：“陈独秀若不能立即宣布解散共产党，仍保持两个主义，双重党籍，何以取信于人？”

李大钊冷静地问道：“诸位，还有吗？”一阵静默，待这些元老们都没人再问之后，李大钊沉静地开口：“诸位，请允许我先打个比喻：人人都有两只手，配合起来才能做事。如果有人提议把左手砍掉，并到右手上去，诸位不以为荒唐吗？中山先生说过：共产主义为人类谋幸福。又说过：共产主义是三民主义的好朋友，共产党人尽可信仰共产主义。就在前几天，中山先生还对我说：他为中国有许多人在不倦地研究马克思主义感到高兴。象这样好的主义，为什么要放弃？信仰这个主义的党为什么要解散？我个人又为什么要脱离这个党？请允许我坦率地进一言，诸位竭力阻挠中山先生采取联俄、联共政策，只不过是使中山先生重走过去的老路。而痛苦的教训告诉我们，老路已经走不通了！这次贵党决心改组，是中山先生的远见卓识，做到了中山先生自己说的：适乎世界之潮流，合乎人群之需要。我的这些话，恳请诸位三思。”……

很明显，这是一次卓有成效的会谈。既是杰出的学者，又是伟大的政治家的李大钊在这次谈判中成功地挫败了国民党保守派狂妄自大的挑衅，为孙中山先生改组国民党做出了有益的努力。以雄辩的口才和熟练的谈判技巧向在座的国民党元老们表明了年轻的中国共产党的远大的志向和特殊的实力。

精到的比喻，是幽默艺术的一种特殊形式。李大钊把抽象的两个主义比作人的两只手，形象地说明两只手的相互依存互为补充关系，不言自明地揭示出国民党保守派的荒唐——要求共产党人要加入国民党就得退出共产党，解散共产党。

如果不发挥优势，去控制局面，让其自由发展，别人就会更变本加厉，自大张狂，那种后果就不言自明了。你相信自己拥有这样的优势，充分发挥你训练有素的幽默感，是能够改变别人的认识，使别人沿着你以为公正的路径去判断，让他们相信你所预见的结果对他们的损失与利益，你就掌握着别人对你的认识、信任与相应的行动。

英国作家爱默森说：“东西处在控制地位，它会控制人类。”

这真是一种奇特的变量。幽默在这个变量中的活跃程度决不是可以等闲视之的。它的长度与重量，只有孙悟空那条如意金箍棒可与之相比拟。

幽默作为一个人智慧的闪光，当它把那如夏夜晴空的光辉照亮对手的时候，就可以转化为一种令人震惊的威慑，从而起到在客观上强化你的优势的效果与作用。