

CHENG GONG DASHI

成 功 大 师

一个人的机智反应往往会产生无限的智慧与幽默

幽默说服术

YOU MOSHU OFUSHU

炎林◎编译

YOU MOSHU OFUSHU

化解尴尬、困窘、难堪的说话绝招



幽默的确是一份力量，由本书中，您可以发觉
世界上的一些知名人物，他们如何在
人生的窘境中，利用幽默去化解危机，争取荣誉——

黑龙江人民出版社

成 功 大 师

幽默说服术

YOU MOSHUO FUSHU

炎林◎编著

黑龙江人民出版社

责任编辑：李春兰

装帧设计：武晓强

成功大师幽默说服术

炎林 编著

黑龙江人民出版社出版发行

(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)

北京地质印刷厂制版 北京地质印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32·印张 12

字数：260000

2002年1月第1版 2002年1月第1次印刷

ISBN 7-207-05289-8/G·1119 定价：23.80 元

前 言

幽默，是一个诱人的字眼儿。提起它，人们自然而然就会联想到一种潇洒、一种机智、一种乐观豁达的处世风格。

幽默，是一种奇妙的力量。它能够化痛苦为欢愉，化尴尬为通达，化冲突为平和，化丑陋为美好。它还能够使家庭充满温馨，使工作顺畅如意，使生活充满欢乐。

凡人，都希望于公于私都能拥有顺畅的人际关系。可是，现实生活却并不尽然。因为当人在要说服别人或为自己做辩解、对人提出异议时，往往会很冲动地把自己的情感赤裸裸地表现出来。

特别是在商场的应对上，绝大多数的会议或交涉，其最终目的即企图说服别人而使自己的意见能通行无阻。然而正因为这样，自己的意见就更容易引起他人的疑虑或阻挠。

事实上，用大声吼叫或急促说话的方式来降服对方的情景随处可见。但这种方式往往很难获得成功。

一般来说，要想降服对手，必然引起别人的反目成仇。如果对方是自己的上司，工作的前途势必大受影响。可是，如果对方的表现，实在有令人不吐一言不快时，最灵而又有效的是，说一句幽默的笑话。

在生活中，谁也免不了与别人发生一些小冲突。这些冲突有时是对方故意挑衅，找岔儿；有时是双方无意间撞到一起，产生了小磨擦；有时是自己不小心触犯了别人，人家不肯罢休……总之，不是什么大是大非的矛盾，基本上都是鸡毛蒜皮的小疙瘩儿。如果大动干戈，如临大敌似地去处置，未免显得过于小家子气了，徒然浪费自己的时间、精力。但是，如果置之不理，却也痛痒相关，坐卧不宁。这时候，幽默就可以大显身手。

家家都有一本难念的经，再美满的家庭也难免会有各种各样的小矛盾，要正确地处理好这种小矛盾，幽默是最好的方法。当矛盾发生时，玩一点小小的心机，造一段小小的幽默，许多小矛盾便会迎刃而解，家庭关系自然是其乐融融。

社交中常常充满各种陷阱，一不小心，就有可能落入其中，成为别人的笑柄。遇到这种情况，你该怎么办呢？首先，你不能慌张，也不要愤怒，因为这根本于事无补，只会令你更加难堪。假如你能巧用幽默的利器，找一个同样令人发笑的理由，把自己从狼狈中解脱出来，不失为一种最为明智的选择。此时，或许人们仍会发笑，但笑的已经不是你先前的狼狈，而是被你的幽默和机智逗出来的笑。

身为主管的人，难免有不得不要斥责属下的情况。可是有许多人不会处理，却转而变成喜欢唠叨部属的人。斥责别人时，最大的难点是，稍有不当就会伤害到对方的自尊心。

现在的部属，已经不再是唯命是从的“仆人”。凡事必须要让他们心悦诚服才行。所以，不能伤其自尊，而且要设法让他们愿意自动自发。虽然这需要极高明的技巧，但是，

平时如果懂得培养自己的幽默感，或许很多问题就可以迎刃而解。

总之，面对伴侣的吵闹，情人、恋人的不悦与拒绝，上级领导的批评与斥责，辩论对手的攻击，熟人朋友的刁难，你千万记住幽默的神奇功效；面对生意场上毁约失言的尴尬，面对人际交往中的困窘，面对推销自己及商品的受阻，面对求人办事时的难堪，你一定要灵活运用自己手中的幽默。

人类文明发展到今天，幽默更成为美好生活不可分离的伴侣。只要你能成功地运用幽默，你会惊异地发现：无论你从事什么职业，无论你走到哪里，幽默都会助你一臂之力，使你顺畅如意、温馨充实。了解幽默，学会幽默，已成为现代人必须掌握的一种生活技能和生存艺术。

幽默与语言同步而生，相伴而行。事实上，幽默即是一种语言的智慧和艺术。古往今来，涌现出多少令人捧腹、引人叹美的幽默大师。他们以其不同的智慧，展示出不同的幽默风格，从而构成人类语言的奇妙景观，使人类历史充满了活力和生机。

千百年来，有无数智者对幽默投入了无限热情，他们尽情地礼赞幽默：对疲乏的人，幽默是休息；对泄气的人，幽默是动力；对悲伤的人，幽默是阳光；对绝望的人，幽默是希望；对烦恼的人，幽默又是最好的解药。一个人有一种对幽默的认识，一千个人就有一千种对幽默的理解，也正因为如此，幽默才具有广阔的时空。它就像生活中的五味瓶，需要认真真品尝其酸、甜、苦、辣、咸的各种味道。

本书汇总了古今中外世界名人的经典幽默，通过悉心分类，全面展示了林肯、罗斯福、丘吉尔、马克·吐温、大仲马、卓别林、培根等成功大师的幽默特色与迷人风采。画龙点睛的编辑，意在便于读者欣赏；新颖别致的体例，必将给研究者以有益的启迪。希望您在津津乐谈本书之时，亦能沾染上一些幽默的气息，如此，你的人际关系将变得更顺畅、更丰富。愿这本书从不同方面给你以幽默智慧的启迪。

目 录

前 言 (1)

第一章 社交幽默说服术 (1)

——机智圆滑地应付各种难题，摆脱令人
难堪的窘境

为人处世谁也离不开与人打交道的社交场所，而社交中又常常会有许多意想不到的情形出现，如果你没有这方面的准备肯定会令自己十分难堪，假如此时你能不失时机地幽他一默，既不失面子，又诙谐风趣，从而在会心的笑声中得到解脱。以下所列马克·吐温、伏尔泰、林肯、罗斯福、里根等成功大师的幽默，将助你成为社交中最受欢迎的人。

第二章 处世幽默说服术 (42)

——幽默一下，严肃的问题就变得轻松了

处世做人，讲究一个“度”，虽然说恰如其分

是为人处世的最高境界，但把握起来却非常困难。因为刚直本是好事，但过于刚直，锋芒毕露，咄咄逼人，则往往为世人所不容；随和本也不错，但过于随和，丧失原则，缺乏主见，委曲求全，又往往被世人视作软弱和无能，这就不免使人陷入进退维谷的尴尬境地。此时，丘吉尔、艾森豪威尔、尼克松、巴尔扎克、肖邦、爱因斯坦等名家的处世幽默将助你摆脱尴尬境地。

第三章 生活幽默说服术 (75)

——“甜中加甜，不见其甜；乐中加乐，才是大乐！”

生活中，谁也免不了与别人发生一些冲突。这些冲突有时是对方故意挑衅，找岔子；有时是双方无意间撞到一起产生了小磨擦；有时则是自己不小心触犯了别人，人家不肯罢休……掌握生活幽默说服术，不仅可以使你巧脱困境，更可以让你的生活过的有滋有味，活得更加有趣。海明威、笛卡尔、尼采、杰克逊、杜鲁门、卓别林、爱迪生等成功大师的精彩幽默，是你最好的楷模。

第四章 职场幽默说服术 (122)

——没有人愿意和只会大吼小叫的人一起做事

竞争加剧了现在的人们活得更累，许多人因此还患上了“时髦儿病”——“综合疲劳症”。在大大“超压”的职场环境里，是整天板着一张包公脸，满口说着官话套话，还是幽默风趣的人更有好人缘呢？作为一名现代人，快节奏的生活和竞争的加剧，本来已经使你的身心疲惫，承受着太大的压力，何不像柯立芝、罗斯福、斯大林、马歇尔、尼米兹、贝利、胡适、甘地名人一样，自己想法找点乐儿？从而将自己在身心轻松愉悦的情况下，享受成功的乐趣。

第五章 演讲幽默说服术 (153)

——好的演讲不怕“胡说八道”的调侃，就怕装模作样的“假正经”

幽默是语言的调味品，可以调出百味来。高明的演讲大师无一不是善于“烹调语言”的特级厨师。林肯、丘吉尔、艾森豪威尔、基辛格、里根、林语堂、郁达夫等演讲大师的经验之谈是：要想演讲成功，千万别死心眼儿，傻乎乎，越是敢于“调皮捣蛋”，越是善于“胡说八道”，越是逗人喜爱。只要你的幽默效果出来了，听众笑了，你就缩短了与对方的心理距离。这样，再转入正题，听众就会对你的演讲感兴趣。

第六章 应变幽默说服术 (174)

——随机应变是智者的招牌，更是幽默大师的拿手好戏

应变幽默说服术，是指当不利于自己的情况突然出现时，迅速适应事物的变化依照客观情况做出灵活而巧妙的反应，并以此创造出强烈幽默效果的一种机智性的幽默技巧。它的精髓是“应”，即对自己所面临的不利局面做出快速而机智的反应，并巧妙地回击对方的“不恭”，使自己摆脱尴尬。然而，“巧妇难为无米之炊”，所以就要时常学习，多多读书，向生活讨教，最好向俾斯麦、罗斯福、肯尼迪、卓别林、萧伯纳、侯宝林等名人讨“经”，使自己的大脑有“米”。

第七章 劝谏幽默说服术 (226)

——牵着对方的鼻子走，让他高高兴兴地进入你预设的“套儿”，是你幽默能力的体现

当你想劝谏对方时，可能有很多事情是你无法说和不能说，却又不能不说的，只有厚着脸皮，借助幽默的幌子，充分发挥个人的聪明才智和幽默才能，或设悬念，或装愚蠢，让笑声化解矛盾，掩饰尴尬，让对方在愉悦中接受你的劝谏，这就是劝谏

幽默说服术。要想劝谏成功，不妨向海明威、林肯、丘吉尔、戴高乐、胡佛、肯尼迪、巴尔扎克、惠灵顿、萧伯纳、达尔文成功大师讨教。

第八章 讥讽幽默说服术 (274)

——你指责和嘲笑我，我就反过来讥讽你

通常，人们的心里都有阴暗的一面，都有一些不愿公诸于众的事情。当人们触及这些事情时，你往往讳莫如深，不愿提及。可偏偏有的人就是哪壶不开提哪壶，抓住你的痛处揶揄讥笑。甘拜下风，任其嘲弄自然是谁都不会甘心，可如何反击却需要技巧。马克·吐温、伏尔泰、丘吉尔、林肯、约翰逊、尼克松、里根、但丁、歌德等人，将告诉你巧妙讥讽幽默的窍门。

第九章 自嘲幽默说服术 (326)

——用夸张的手法拿自己的缺陷开玩笑，是非常有效的幽默技巧

自嘲幽默说服术是指用言语或行动来为自己可能受到嘲笑进行辩解，往往以一种轻松、调侃的态度随心所欲地对一个问题进行自由自在的解释，或者将自己可能遭到攻击的缺陷极力夸大、渲染，超出常规之外，以造成一种不和谐、不合情理、出

人意料的效果，让人感到惊愕和发笑，从而缓解了对你的缺陷的注意。这样，你不仅成功地摆脱了困境，而且还会博人一笑。格兰特、艾森豪威尔、哈里森、爱因斯坦、鲍威尔、萧伯纳、伊丽莎白二世、弗洛伊德等人，全是善于自嘲的幽默大师。

第一章 社交幽默说服术

——机智圆滑地应付各种难题，
摆脱令人难堪的窘境

为人处世谁也离不开与人打交道的社交场所，而社交中又常常会有许多意想不到的情形出现，如果你没有这方面的准备肯定会令自己十分难堪，假如此时你能不失时机地幽他一默，既不失面子，又诙谐风趣，从而在会心的笑声中得到解脱。

社交幽默说服术，就是在社交中采取适当的对策，以机智幽默的眼光来应付社交中纷至沓来的难题，使你机智圆滑地应付各种难题并摆脱窘境。掌握社交幽默说服术，你的生活将变得异常地轻松和愉快，人际关系将充满温暖与和谐。当然，社交幽默需要机智，因为机智可以把看起来似乎是风马牛不相及的事物巧妙地联系在一起，成为幽默产生的诱因。“兵来将挡，水来土掩”，掌握了社交幽默说服术，不管对方是怎样地千变万化，你都能给他戴上一顶合适的“帽子”，在社交中就可以应付裕如，马到成功。

因为我只有一条领带

马克·吐温比他的邻居斯陀夫人小二十四岁，对她很尊敬，常到她那里去谈话。

一天，马克·吐温从斯陀夫人那里回来，他妻子吃惊地问：“你怎么不结领带就去了啊！”

不结领带是一种失礼。妻子怕斯陀夫人见怪，为此闷闷不乐。

于是，马克·吐温很快写了一封信，连同一条领带装在一个小盒里送到斯陀夫人那里。信上是这样写的：

“斯陀夫人：给您送去一条领带，请您看一下。我今天早上在您那里谈了大约三十分钟的话，请您不厌其烦地看一下它，希望您看过马上还给我，因为我只有一条领带。”

不 介 意

马克·吐温被很有名气的大画家惠斯勒邀请，到他的画室里去欣赏一幅他刚刚画好的画。

马克·吐温走近他的画室，站在那幅画前端详了半天，又从左边走到右边，从上边看到下边。画家等得很不耐烦，忍不住问：

“吐温先生，你觉得这幅画画得怎么样？”

听到画家问画怎么样，马克·吐温不紧不慢地说：

“如果是我来画这幅画，我宁可不要这片云。”

“小心点，你可千万不能动，”大画家见马克·吐温真有动手去抹的样子，气急败坏地大喊，“颜料还没干呢！”

“没关系，我不介意，”马克·吐温不动声色地说，“你没看见我手上戴着手套吗？”

美国人与法国人

有一次马克·吐温去拜访法国名人波盖。波盖取笑说：“美国历史太短了，美国人无事的时候，往往爱想念他的祖宗，可是一想到他的祖父那一代就不能不停止了。”

马克·吐温便以诙谐的语气回敬道：“是啊，法国的历史是太长了，当法国人无事的时候，总是尽力想找出究竟谁是他的父亲。”

死而复生

一个边远省份的读者给法国哲学家、作家伏尔泰（1694—1778年）写了一封洋洋洒洒的长信，表示仰慕之情。

伏尔泰回了信，感谢他的深情厚意。

从那以后，每隔十来天，此人就给伏尔泰写封信。伏尔泰回信越来越短，终于有一天，这位哲学家再也忍耐不住，回了一封仅一行字的信：“读者阁下，我已经死了。”

不料几天后，回信又到，信封上写道：“谨呈在九泉之

下的，伟大的伏尔泰先生。”

伏尔泰赶忙回信：“望眼欲穿，请您快来。”

因胖得福

在爱丁堡担当律师协会的图书管理员期间，休谟集中精力写他的《斯图亚特王朝统治史》。

长期的写作再加上从不运动，使他变得很胖。每次乘马车旅行，当马车倾斜时，他肥胖过重的身躯总要把同车的人挤得青一块、紫一块。

有一次，他出使法国，当法王看到他的身材后，立刻下令允许他免掉繁琐的礼节，不用鞠躬和弯腰退出宫殿，为此，法王友好地解释道：

“啊，先生，不要介意这些礼仪，你不会习惯这些礼仪的，而且地板也很滑。”

总想放炮

有一次，林肯总统在白宫会见某国总统。该国总统个子长得特别高，两个人站在一起，就像两根垂直竖起的炮管。

林肯乐呵呵地说：“想不到您个子比我还高呢。怎么样，当总统滋味如何？”

“您说呢？”那位总统反问道。

“我感觉到天天像吃了火药，总想放炮！”