第一章

著名人物巧用“贫嘴”



需要全本请访问 www.ertongbook.com

一、名人的“贫嘴”

1. 暗藏锋锐以退为进法

以柔克刚就像中国功夫中的太极一样，可以“钉人于无形”，看似温顺缠绵，实则绵里藏针，能给对手致命一击。

例

据说，有一位商人见到诗人海涅（海涅是犹太人），对他说：“我最近去了塔希提岛，你知道在岛上最能引起我注意的是什么？”

海涅说：“你说吧，是什么？”

商人说：“那个岛上呀，既没有犹太人，也没有驴子！

海涅笑着答道：“这个好办，我们俩一起去，就可弥补这个缺陷！”

2. 启示深刻的幽默贫嘴

幽默的语言，具有鲜明的新鲜性和趣味性，很容易吸引人们的注意力，给人留下深刻的印象。而且，现代社会中一个具有幽默感的人往往会更容易被他人所接受，所以，在与他人交往中，完全可以多用一些风趣、幽默的语言来增强说理的吸引力、感染力，在缓和的气氛中达到说服的目的。

例 1

美国内战期间，北军最初进展受挫，于是林肯便任命年轻有为的格兰特为全军的最高统帅。但这一任命招致了国防部长斯坦顿的不满，他觉得格兰特资历浅却位于自己之上，心中不悦。

有一天，他找到格兰特，蛮横地要求格兰特对这一任命作出解释。

格兰特不想与他争执，害怕影响团结，对自己的政府不利，便说道：

“我认为只是在军事方面我的级别确实比你高而已，其他的便没有什么了。我也许不如你，部长先生。”

“让我们一起去见林肯先生吧，”斯坦顿仍旧不服 。

“好吧”，格兰特说，“林肯先生的级别比我们都高。”

两人一同来到了白宫。

“你先说说你的情况吧，格兰特将军。”斯坦顿说 。

“我没什么可说，我对一切都感到满意。”格兰特回答道。

斯坦顿说出自己的不满后，林肯接着说：

“斯坦顿先生，我和你都想主持这项工作，但我们在这方面都没有能力把这项工作做好。所以，我特意把格兰特先生请来减轻我们的负担。因此，我认为你我都应该让他放手去干，他是当之无愧的。”

此后，斯坦顿与格兰特配合得非常默契。北方军队最终打败了南方军队。而格兰特和斯坦顿都成了美国的英雄。

例 2

文学大师钱钟书先生，是个“甘于寂寞”的人。他不愿被人炒作，也不愿抛头露面，只想一心做学问。

他的《围城》出版后，在国内外引起了轰动，但很多人对这位作家比较陌生。许多记者想见一见他，都被他谢绝了。

一天，一位英国女士打来电话，说她喜欢《围城》，想见见钱先生。钱仲书婉言谢绝，但那位女士十分执着，最后钱钟书实在没有办法了，便以其特有的幽默语言对她说：

“假如你吃了一个鸡蛋觉得不错，你认为有必要去认识那只下蛋的母鸡吗”?

例 3

美国总统里根和加拿大总理皮埃尔·特鲁多是同乡，因此在美加外交关系中，两位头脑就没少利用这个优势“求同”。特鲁多曾特意请里根到自己的老家，并以老乡的身份盛情款待，其乐融融。

当里根以美国总统的身份第一次访问加拿大期间，他自然少不了发表演说。可加拿大百姓有点不可怜他们的总理，许多举行反美示威的人群不时地打断这位总统的演讲，特鲁多对此深感不安。

倒是里根洒脱，笑着对陪同的特鲁多说：

“这种事在美国时有发生，我想这些人是特意从

需要全本请访问 www.ertongbook.com

美国赶来的。他们使我有种宾至如归的感觉。”

紧皱双眉的特鲁多，顿时眉开眼笑，心中的疑虑一扫而光。

例 4

1938 年的一天，毛泽东同志在与延安抗日军政大学的同学去洛川时，开始先讲了一件“小事”。

他说：“最近几天，有不少同志给中央和我写信，递条子，说我们是千辛万苦才来到延安，来到党中央身边，怎么能一到这儿就叫离开呢？我说，对呀，中央的许多同志也很同意这些同志的想法。但是，就有那么一个人不同意，整天叽哩咕噜的。这个人是谁呢？这个人就是‘肚先生’，也就是你们的肚子罗！”

一席话，说得大家哄堂大笑，在轻松愉快的笑声中接受了毛泽东同志的劝说。

接着，毛泽东同志说：“你们说该去不该去呢？”

大家都答道：“该去！该去！”

以趣谈理，用幽默风趣的语言谈论道理，特征在趣，目的在理，恰如其分的幽默风趣的语言，可以使人在笑声中愉快地领会你言语中的道理，接受你的劝说。

幽默虽会引人发笑，但引人发笑并不是目的，而是为了营造劝说气氛，使对方在愉悦之中得到深刻的启示，在心中留下轻松、活泼、美好的智慧痕迹。

正如莎士比亚所说：“幽默和风趣是智慧的闪现。”要成为有幽默感、善于以趣谈理的人，不仅应该加强自身的文化修养，而且还要注意培养自己的机智敏锐和乐观主义的精神，保持乐观的心情。

二、“贫嘴”的成功

1. 受批评的反击

在尔虞我诈的商场中，诽谤、中伤、互相攻击是家常便饭。一个人要想成功，就必须要有耐得住攻击并懂得要如何有效地反击。

综观世界各地的财界大佬，无不能辩善论，既能耐得住批评，也懂得如何反驳。不擅长反驳的人，在商场中总是无法顺利地出人头地。

但是反驳别人的批评，很容易因此加深对方的敌意，有时虽然赢了争论，但同时也为自己树立了一个一生的敌人。

不过，善用幽默的话语来反驳的人，将不致于产生这样的结果。

例

日本 NHK （放送协会）的会长就是一位个性耿直的人，只要他认为该说的话，不管对方是谁，他都直言不讳。他因此树敌不少，所以经常有许多中伤他的谣言。对于这些层出不穷的谣言，他曾辩解说：

“我很清楚自己的名声并不好！可是，半数以上的人都是因为‘不要听自己说的话’而讨厌我吧！”

2. 以其言反制其人

以其言反制其人。我想这是最高明的反论术吧！邱吉尔如此，其他幽默名人亦如此。在商场中言辞的争论是绝无仅有的，遇到这种情况时，如能记取先人的智慧，用些幽默反论或许在降伏对方之余也能使自己更为凸显。

擅长幽默的人，通常都是具有极优秀的辩论资质。素有幽默天才之誉的英国前首相邱吉尔，就是很好的例证。

例 1

有一次在议会中，一位平时就憎恨邱吉尔的女议员对着邱吉尔咒骂道：

“假如我是你的太太，我会在你要喝的那杯红茶中下毒！”

面对女议员的恶态，但见邱吉尔平心静气地回答说：

“假如我是你的丈夫，我大概会很高兴地喝下那杯毒茶。”

例 2

美国的下议院议员史蒂芬生是一位头脑聪敏但身材短小的人。有一次，某位人高马大的议员与他发生争吵，最后愤愤地说：

“你这矮鬼,我一口就可以把你吞下。”

“要是这样，那你肚子里的大脑一定会比你头里的多。”

例 3

英国的剧作家兼评论家巴拿得·琼，是一位瘦削型的人物。有一次，一位体态肥胖的人，对琼讥讽说 ：

“看到你，只会让人联想到以前英国一定闹过饥荒。”

琼一听，很不服气地反论道：

“看到你，一定让人联想到，原来那次饥荒的原因是出在你身上。”

例 4

文艺复兴时期的意大利画家达芬奇，也留下一则很幽默的反论。

有一次，一位以品行不正而知名的人到达芬奇处做客。这人对绘画一点也不在行，但却指着达芬奇的一幅画批评说：

“画中那个人的肤色好像画得太红了点。”

于是达芬奇很郑重地回答道：

“因为看到像你这样的人来访，而感到有点羞愧的样子。”

例 5

有一家电机制造厂开会研讨业务。

会议中各个部门互相推诿业绩不振的责任。于是，制造部的经理很不客气地说：

“即使我的部门做出再好的商品，但营业员个个都不用心推销，业绩当然好不起来。”

营业部经理马上反驳说：

“如果制造经理说的都是实话，我要告他盗用商品，因为，他从来没有交给我那些‘好的商品’。”

例 6

在企划会议中，A 的企划案终于获得肯定而被采用。B 心生嫉妒，于是就在会后大家面前有意无意地说：

“还是那种一年到头都会向经理拍马屁的人比较行！”

A 听 B 这样说，口中却很平淡地说：

“呀！对了，经理好像说过，B 拍的马屁一点也没有企划力！”

例 7

小陈发现奖金的数额跟他的努力不成比例，于是很气愤地去找人事部主任理论：

“主任，您的眼睛不会有问题吧！好像没有张开眼睛看我的工作成绩！”

于是主任回答说：

“是啊！你说得对，我对你的错失总是闭上眼睛呀！”

3. 哲学式的幽默

能辩善论虽然好，但是反论只具有攻击性而没有幽默感，这绝对不是真正有幽默素养者的言行。懂得幽默的人，有时候，还是要具备如何以幽默来化解摩擦的技巧。

例 1

19 世纪初美国议会中赫赫有名的贫嘴大师蓝道勒夫议员，有一天，与其政敌克林在一条横跨在泥泞道上的跨板上相遇。两人同时走上这跨板，可是跨板宽只够一个人单行，两人势必要有一人退下让对方先通过。可是，两人谁也不愿自己先让步。两人互相凝视了一会，最后，克林先开口道：

“我是绝对不会为恶徒让道的！”

蓝道勒夫回答说：

“我恰恰相反！”

说着，他就走下跨板，让克林走过去。

例 2

幽默嘲讽大师强佛尔身上也发生了许多轶事。

有一次，一位友人笑他说：

“你还在打光棍呀 真是固执！”

强佛尔的反论是：

“与其要去迁就别人的缺点，我还是比较习惯自己的缺点。”

例 3

还有一位哲学家萧宾浩亚，也是幽默反论的名人。

有一次，有人批评他说：

“身为哲学家却滥用钱财。”

他回答说：

“我因为没有赚钱的才能，所以只好重视花钱的本事。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

例 4

一位有坏手癖的 C 职员。趁 D 职员离开座位没注意时，偷走了 D桌上的香烟。D 回来后发现香烟不见了，所以就问站在旁边的 C说：

“ 你有没有看到我放在桌上的那包烟呢 ?”

“ 没看到，喂！你不要用那种眼光看人好不好！您认为是我偷的吗 ?”

“ 我怎么说是你偷的呢？ ……我只是在想，如果你方便的话，想请你问问你那支手而已呀！ ”

例 5

公司里的厕所，常常也是职员们精神的发泄所。有一次，两位年轻职员在厕所中大说某上司的坏话。可是，没想到，另一面厕所的门一打开，从里面走出来的竟是那位上司。一时之间，二人愣在那里不知如何是好。这时，只见这位上司，走过拍拍他们的肩膀说：

“ 请放心,我刚刚用水冲过了 !”

例 6

经理对他的部属实在气极了，可是嘴上又说不过，于是抓起了桌上的烟灰缸丢了过去。那职员幸好躲过了，但却见他猛然冲到经理的身边叫道：

“ 经理，现在这样大概就打得到吧！ ”

4. 冷嘲热讽的消遣“ 贫嘴 ”

经常在人前说大话、自吹自擂的人，总是令人讨厌的。事

实上，谁也没有义务来听他吹擂。如果在你的心中曾想过一有机会就要找一句话来堵这种人的口，那么至少表示您已充分具有幽默家的素质了。一个喜欢幽默的人在其内心深处经常是存在着义愤的。

现在，先让我们瞧瞧先人们又曾经如何来幽默消遣那些喜欢在人前炫耀自我的人。

例 1

有一次戴高乐夫人不知道戴高乐正在入浴，而不小心地打开了浴室的门，结果她吓了一跳而脱口叫道 ：

“ 上帝啊 !”

据说，戴高乐当时回了一句话说：

“ 伊庞丝，只有我们两个人在时，你只要喊我查路路就好了。 ”

例 2

戴高乐有一次在和美国总统强森会谈时，仍然以得意洋洋的语气说：

“ 我要拯救法国的这个使命，是上帝亲自授给我的。”

强森淡淡地回答说：

“ 这就奇怪了！我怎么不记得曾经给过你这样的使命呢 ?”

例 3

某老板是一位爱好摄影的业余摄影家。有一次该老板就在其家中开了一个摄影的个展。为了捧老板的

场，职员们都应邀前来参观。当老板引领职员们来到了一幅作品前时，很兴奋地对大家说：

“各位，接下来就是鄙人此次个展中最优秀的作品了。”

此话刚讲完，没想到有位职员却发出讶异的声音道：

“咦，奇怪！怎么也有展示别人的作品呢？”

三、贫嘴技巧

1. 模仿孩童的童心稚语

童心稚语法，即孩子们由于天真而产生的幽默，他们以坦诚待人，毫不掩盖地道出真相，使人感到轻松愉快。有的成年人也保持童贞之心，模仿孩子们那样进行幽默思维，同样会产生很强的幽默效果。

例 1

军军重重地跌了跤，满身泥泞地回到家里。

“你这个淘气鬼！”他母亲惊叫道：“你怎么搞的，穿着这么好的裤子摔跤了！”

“原谅我，妈妈”军军哽咽道：“我跌跤的时候，来不及把裤子脱下来！”

例 2

19 世纪 30 年代作家郁达夫，有一次请一位在军

政界做事的朋友到饭馆吃饭。吃完饭付账时，把鞋子一脱，从鞋底抽出一叠钞票交给堂倌。

朋友很诧异，问道：“你怎么把钱藏在鞋子里？”

郁达夫笑笑，指着手里的钞票说：“这东西过去一直压迫我,我现在也要压迫它。”

例 3

一天，马克·吐温外出乘车，当列车员检查车票时，马克·吐温翻遍了每个衣袋，都没有找到。这个列车长认识他，就安慰马克·吐温说：

“没有什么大关系，如果实在找不到，也不碍事。”

“咳！怎么不碍事，我必须找到那张该死的车票，不然，我怎么知道到哪儿去呢？”

例 4

一天，当比尔又在理发时，公司的经理正巧也来理发，比尔无法躲开了 。

经理说：“你好，比尔，我看见你在办公时间理发。”

比尔镇静地回答：“是的，先生。你看，我的头发都是在工作时间内长出来的。”

“不是全部吧，其中一部分是在下班时间长的。”

比尔很有礼貌的回答：“是的，先生，你说的对极了。所以，我只剃去一部分而不全部剃掉。”

2. 妙趣横生的机智游戏法

机智游戏幽默术主要是诉诸理性智慧和感官的情感结合，使人惊叹你的聪明才智，由于能产生许多特殊的意外，给人某种心理预期的失落，从而产生趣味性。

因此游戏中智力的运用，不像严密的自然科学和抽象的哲学使人敬而远之，望而生畏。

人们产生趣味有三种：

一种叫作理趣，纯粹诉诸理性。一个数学家可以觉得数学很有趣味，一个哲学家可以觉得康德天书一样的哲学著作有趣味。理性趣味不是自发的，没有经过特殊训练的人，不能直接进入这个境界，因而是很不普及的。

第二种叫情趣，直接诉诸感官欣赏的，它的对象是文艺作品，如绘画、音乐、文学等等，都是通过感官通向感情的。情趣有其自发性，不必经过特殊训练，所以，这种趣味是很普及的。

第三种即为理情之趣，是把理趣和情趣结合起来，既有理趣的必然性、严密性，又具有情趣的自发和虚幻。机智游戏就属于此类。

机智游戏幽默法就是利用智力游戏的原理和特点，不受理性局限，多加情感的虚幻和自由想象；不在于反应客观的理性之趣，而在于主观的情感自由之趣，从而产生幽默感。

由于机智游戏是智慧和情趣相结合的产物，人们在社交活动中能发挥出来，的确为人所欣赏，引起共鸣。

例 1

某市召开摄影工作会议。到会的几十名代表中女代表只有三人，于是他们成为大会瞩目的对象。

会议结束时，有人提议请三位女士表演一个即兴节目，全场顿时响起热烈的掌声和欢笑声。

三位女士悄悄地商议了一会，不慌不忙地站起来说：“要我们表演节目可以，但是大家也要答应我们一个要求。”

“什么要求？”

“这是一种有趣的游戏，很简单，就是我们数一、二、三，大家就把手举起来。答应这个条件我们就表演。”

男代表们一想这有什么关系，便异口同声地说：“可以，可以。”

三位女士便一起数一、二、三！顿时，全场的代表都把手举了起来。

三位女士便说：“现在准备好了，记者先生，请你快来拍照。”

摄影记者不解地问：“拍什么哇？”

“拍一张《看谁的手最干净》。”

三位女士的所谓游戏，其智慧不表现在游戏形式本身有什么高明之处，而在那个丝毫不为人察觉和圈套的巧妙，开始大家真认为三位女士要表演一个正儿八经的节目，因此心甘情愿地“上当”，使个有模式化的心理期待落了空，幽默感顿时产生，把大家变成了幼稚的小娃娃们。

可见机智游戏幽默术的游戏是通过机智变换成情趣，游戏的目的是为创造幽默服务的，让人感到你既有高超的机智，又有令人愉快的幽默感。因此，机智游戏幽默应是情趣胜于理趣。

理趣是有限的，欣赏时要求对方具有同增的推理能力和速度；情趣不同，一望而知，一目了然。而且人的情感是自发

需要全本请访问 www.ertongbook.com