

HUMOR POWER

幽默就是力量

创造和谐氛围，展现生机与活力

Herb True / 著

郑慧玲 / 译



大众心理系列

中国轻工业出版社



102040

B842.6

9



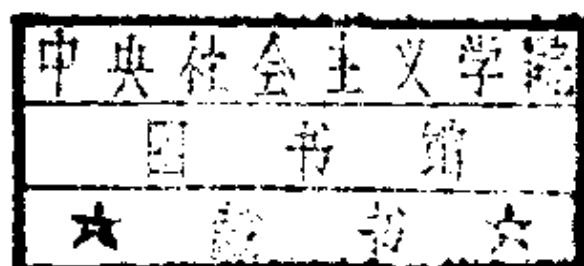
201020402

新向导丛书——大众心理系列

DE100/15
HUMOR POWER

幽默就是力量

Herb True / 著 郑慧玲 / 译



 中国轻工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

幽默就是力量 / (美) 特鲁 (True, H.) 著; 郑慧玲译. - 北京: 中国轻工业出版社, 1999.1

(新向导丛书·大众心理系列)

书名原文: Humor Power

ISBN 7-5019-2397-3

I. 幽… II. ①特… ②郑… III. 幽默 (美学) IV. B83

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 39795 号

丛书策划: 石 铁

责任编辑: 朱 玲 张乃东

责任终审: 杜文勇 封面设计: 王晓东

*

出 版 人: 赵济清 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印 刷: 北京天竺颖华印刷厂

经 销: 各地新华书店

版 次: 1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 850 × 1168 1/32 印张: 8.0

字 数: 164 千字

书 号: ISBN 7-5019 - 2397-3/G · 120 定价: 16.00 元

著作权合同登记 图字: 01-98-2645 号

· 如发现图书残缺请直接与我社发行部联系调换

版权所有 · 翻印必究

编者的话

有一次，美国 329 家大公司的行政主管，参与了一项幽默意见调查。该项调查由一所管理顾问公司主持，调查结果发现：

有 97% 的企业主管相信：“幽默在企业界具有相当的价值。”

有 60% 的企业主管相信：“幽默感能决定一个人事业成功的程度。”

此外，新的趋势显示，各种大小的企业，都逐渐重视幽默的力量，工商界的领导层，逐渐希望借助于幽默力量来改变个人形象，并改善人们对公司的整体印象，在各个阶层的领导人与管理人的遴选与培训方面，幽默感愈来愈被认为是不可或缺的。

这些迹象，说明了一件事，一个人的幽默力量不仅有助于个人生活的改善，它甚至与个人的事业、前途都紧密相关。

为什么幽默力量这么重要？

就个人生活而言，幽默可以增进你的健康。因为现代医学找到很多证据，认为笑对心脏有益，能调节过低或过高的血压，促进消化，增强活力，并延长寿命。其次，幽默力量消除人的紧张情绪与焦虑不安的心态。我们可以把自己的焦虑和伟大的事业做一比较，就会显示个人微小忧虑的可笑——这些，对你的生活会

大有裨益。

就事业前途而言，幽默感帮助你在工作上与他人建立和谐的关系。当你希望自己能克服障碍，反映乐观态度，赢得他人的喜欢与信赖，幽默力量正是你最需要的工作利器。而心理学家又发现，当你思考倾向趣味，轻松面对自己，创造力就更能发挥。有创意的思想加上幽默力量，常常能让你免于困惑，你将更能够发展领导能力和激励别人。

幽默的力量这么重要，而这种力量是可以通过学习而得到的。当你注意到幽默的特质，愿意去追求幽默的泉源，幽默感就会成为你的人格特质的一部分。

这本《幽默就是力量》正是试图给予读者完整幽默的观念，认识幽默力量的来源，更进一步，让你也能够掌握幽默的技巧并运用自如。

本书作者赫伯·特鲁（Herb True）原来在美国诺特丹大学讲授心理学课程，后来他的演讲受到人们热烈欢迎，他就改变工作方式，一面做职业演讲家，一面在大学教书。他的同事为他起了一个新名，称他是“教娱家”（教育家兼娱乐家）。他这本讨论如何取得幽默力量的专著，和他的演讲一样，在叙述分析的过程中，加入许多令人捧腹的笑话，让你轻松愉快地读完了书，也享受了一顿幽默的盛宴。（唐宏志执笔）

第1篇 幽默的力量

在人生每日的际遇中，如果你希望自己的目标，以及你与他人的关系能变得更有意义的话，幽默将是你不可缺少的力量。幽默可以减轻压力，润滑人际关系，消除紧张，提高生活品质，是行政管理与领导层必备的条件。然而，幽默是可以寻得的，幽默感是可以培养的。当你愈能够利用它，将它与人分享，它就愈成长，终将发展成为人格中独特的一面。

一、幽默的作用

小宝宝在哭，菜烧糊了，学生不听老师的话，教友不专心听牧师讲道，消费者抱怨买到过期食品，推销员正在为达不到销售业绩而发愁，老板板着脸孔，职员憋了一肚子气，同事不尽职责，好像周围一切的一切都不对劲！

也许还有比这更糟的，你的晋升、成绩、加薪等等，全成泡影了。

为了应付人生大大小小的挑战，你需要力量——不论你是为人父母或为人子女，是老师或学生，是台上讲道的或台下听道的，是售货员或消费者，是老板或职员，是上司或属下。问题是：需要何种力量？

就思想上来说：我们的生活中充满各种力量。我们在一天之中也许会有十几次提到“力量”这个词。我们说军事力量，团结就是力量，思考的力量，精神的力量，宗教的力量，人的意志力，增强体力、战胜邪恶的力量等等。

就行动来说，力量使我们精神振奋，促使我们去做。力量的寻求把人类引向行善——同时也引向贪婪。古今中外的独裁者莫不是抓住力量，运用它来控制别人，进行压制与破坏。这种力量不仅能毁掉他人，也会摧毁掌握力量的人本身。

如果你想要的只是这种控制别人的力量，那么只消一句赞语或一根棒子就行了。一句称赞的话或一顿鞭打都很容易威胁别人随你的意思去“做”。但是别人是否会随你所希望的去“思想”，那又是另一回事了。每个人都需要别人的赞赏和认可，赞美的话语或金钱的报酬能帮助我们满足这个需要。但是，若非出于真诚的关怀和为他人设想的考虑，那么金钱会流于冷淡，赞美会流于空谈。惟有出于真心的赞美方能令人打心底领受，金钱也才能成为成就的象征。

基于以他人为主的观点，我们会发现力量可以随我们居心善恶，变成好的力量或坏的力量，而做出好事或坏事。关键在于：是我们拥有力量，或是让力量拥有我们。

当我们想：“只要我能叫我的家人、朋友、同事或邻居，照我所希望的去做。”这时，力量便张牙舞爪地掠夺了我们。这种想法表面上好像能叫别人顺服我们，但是实际上并没有真正满足我们的需要。

要从他人得到我们所需要的，最好的方法是他人需要什么就给他什么！在心理学领域中，尽管各家论点不同，但是这样的看法到处可见。有的心理学家说的是情绪的条件化历程或行为的强化，有的学者则说人有一种“透过他人眼睛来看事情”的需求，或是将自己投入他人的困扰与希望中的需求。不论基于何种论点，都是指向同一个目标：增进我们对他人、对自己的了解。而我深信幽默的力量能够帮助我们达到这个目的。在提供一些指引之前，我们有必要先讨论几个问题。

幽默的力量是什么？和幽默感是同一回事吗？而幽默又是什么？现在我们先就几个词汇明确解释一下。

幽默是指一种特性，能够引发喜悦、带来欢乐，或以愉快的方式娱人。

幽默感是一种能力，是了解并表达幽默的能力。

而**幽默的力量**则是一种艺术，是运用你的幽默感、应用幽默，来增进你与他人的关系并改善你對自己真诚的评价的一种艺术。

其次，还有一个问题。我要如何得到幽默的力量？我个人是从演说、教书及研究心理学等的专业生涯中，以付出幽默力量而学得。在诺特丹大学任教的那些年，我从学生中学到幽默的力量，现在又继续从我的听众和同事中学到它。事实上，这个和我共事、多方协助我的小组曾为我创造一个新词汇——**教娱家**（教育家兼娱乐家）——以表达我这一信念：**幽默的力量强化了学习**。

在我个人的生活中，我和妻子蓓蒂安及我们的八个孩子，共享幽默的力量。我从孩子们身上所学到的幽默力量，远胜于我教给他们的。

基于我个人的经验，深信我们可以去发现：**如何摁下按钮！**

就像我们打开电灯开关，电力便沿着电线输送过来一样，摁下我们幽默力量的按钮，也能促使一股特别的力量汨汨而来。我们把这股幽默的力量导向与他人直接交流。

幽默和幽默力量

有了幽默，我们可以学会以笑来代替苦恼。凭借着幽默力量，我们能将自己和他人提升到痛苦之上。

事实上，幽默力量的形成主要在于我们的情绪，而不在于我们的理智。你的幽默力量，是你以愉悦的方式表现出来的你。它表达出你个人的真诚，你本性的大方和心灵的善良。

“真正的幽默是从内心涌出，更甚于从头脑涌出。它不是轻视，它的精义是爱。”

——汤玛斯·卡来尔

在人们日常交往中，如果你希望自己的目标及你与他人的关系，变得更有意义的话，那么幽默是你不可或缺的。以幽默力量来帮助别人，你会发现你同时也帮助自己建立了更充实满意的生活。这种力量像一座桥梁，拉近了彼此之间的距离，填补了彼此之间的鸿沟。

幽默力量更是奋发向上者和希望与人建立良好关系者不可或缺的，是行政管理人员和领导层必备的条件，是父母、老师、牧师、推销员手上的王牌，也是每一个希望减轻自己人生重担的人所应获的报偿。它也是我们对遇见的每一个人可以给予的报偿。

幽默可以减轻压力，润滑人际关系，消除紧张，消除人生压

力，提高生活的品质。它可以把我们从故步自封中拉出来，使我们和他人相处时不致紧张，化解冰霜，使我们获得益友。它可以使我们振奋，信心大增，使我们摆脱许多不愉快的窘境。

人与人相处——要靠幽默来促进

人与人相处的时候，常常是使用幽默力量的大好机会。我们从下面几个例子中可以看出幽默如何在人际关系中发挥它的力量。

我们对日常生活中的摩擦，如果能以轻松代替敌对来处理，那么幽默力量能消除彼此之间原有的芥蒂，增进人际的和谐。

例如，公交车乘客和司售人员经常处于对立的局面，一点小事也会引发一场冲突。但是，如果有一位售票员小姐笑眯眯地对一位坐过了站慌慌张张大叫“小姐，下车”的乘客，这样回答：“小姐不能下车，小姐下车了，谁来验票？”不仅这位乘客会报以微笑，可能整个车厢都洋溢了笑声，使人人感到温馨。

当我们要表达心里的不满，如果能使用幽默力量的话，别人听来会好过一些。例如，有一位顾客对服务员说：“我有一套办法，保证叫你多卖出三成的柳橙汁。你只消把杯子倒满。”

这位顾客巧妙地运用幽默力量来表达失望感——却不至于让服务员难堪。也许他还是没有喝到满满一大杯的柳橙汁，但是他一定能得到友善、愉快的服务，和亲切地欢迎他下次再光临该店。

差不多在任何情况下，以富含幽默的话语来代替抱怨，都可以使你得到比较周到的服务，包括你在餐馆点菜，抱怨买到破损的商品。

幽默力量能帮助我们避免与他人争吵。下面是一个例子：

“你赞成最近公布的那条新法案吗？”有一位住户这样问他的邻居。

“嗯，我的朋友之中，有的赞成，有的反对。”这位邻居回答，“而我赞成我的朋友们！”

这位邻居是以友善的方式表达了：“让我们赞同各种不同的意见！”如果对某一件事情众说纷纭，或者对一个问题感到很棘手，我们可以照这位邻居的方式来回答。我们自己的幽默力量提供我们换个说法：“我还没有拿准呢！”或是：“现在不适合来讨论这个问题。”

幽默力量能帮助我们松弛人与人之间的紧张关系，扭转颓势。例如：

旅馆服务员说：“对不起，我们的房间全部客满了。”

旅客问：“假如总统来了，你可有房间给他？”

“当然有！”服务员回答。

“好，现在总统没来，”旅客回答，“那么你是否可以把他的房间让给我？”

结果可能是这位旅客得到了房间，或者是这位服务员帮他找别家旅馆去投宿。当我们需要把别人的态度从否定改变到肯定时，幽默力量具有说服的效果。

除了上述人与人之间相处需要借助幽默力量以外，个人面对自己的时候，幽默力量如何帮助他解决灰心失意或其他痛苦的情

绪？下面是两个例子：

幽默力量能使人在沮丧中转败为胜。以一位足球教练为例，他的球队刚刚在一次重要比赛中惨败。有人问他觉得何时可以扭转乾坤，教练回答说：“唱完国歌以后。”我们也可以学学这位教练，运用幽默力量来减轻惨痛的现实所带来的打击，来应付灰心丧气，把失败或困难视为暂时的“短路”，不是全部力量的丧失。

我们若能笑谈那些看来似乎很严重的事情，那么，可以说已经达到幽默力量的顶峰了。

我们来看看这位大学生，一面检视他那辆全新摩托车被撞毁的残骸，一面说：“唉！从前我老是说，有一天我能拥有一辆摩托车就好了。现在我真的已经拥有一辆车子，而且就真的拥有那么‘一天’而已！”

对这位年轻学生来说，车被撞毁是严重得不得了的事，但是他不愿把它看得太严重。如果你也能在痛苦、困窘或失望的时候，不愿把眼前发生的事情看得太严重的话，那么，在那一刻，你已经抓住了幽默力量。

幽默力量能使人解脱，它使我们自由自在表现我们自己，表达我们的想法，并表露我们的感受。我们借助于它振奋的能源，而得以自由去冒险，愿意并能够表现不平凡的作为，创造有意义的人生。

有人取笑幽默力量的想法，认为是轻浮的，或者认为只有在休闲余暇才适合谈幽默，并难登人生的大雅之堂的。这种人对幽默力量不屑一顾，把它踩在脚下。其实正好相反，幽默力量是高

高在他们之上，抓都抓不到的。这种人可以比喻为混凝土——混杂而硬化在一处了。

幽默作家桃乐西派克，有一次耐心地听一位毫无幽默感的人发表观感。

毫无幽默感的这位仁兄说：“我真受不了（bear）呆子。”

她说：“哦？真有趣。你母亲就能。”（注：英文bear一字，当“忍受”解释，亦可当“生育”、“生孩子”解释，此处为双关语。）

但是大多数人仍然重视幽默力量。这常是你我羡慕朋友的地方——“他真幽默啊！”也是你我批评别人的地方——“他多没幽默感！”

我们希望和幽默的人一起工作，并乐于为这样的人做事，而且也希望选择一位有幽默感的人，作为终身伴侣。商场和工厂里认为经理人材必须具备幽默力量。学生渴望老师富有幽默感，坐在课堂里才能如沐春风。我们也希望政府官员多有一点幽默感。政治家在竞选时不妨多多利用幽默。小孩子会因为父母和玩伴常常表现幽默，而性情活泼，体魄健壮。但是，有许多小孩很可怜，他们从没看过父母的笑容，从没听过父母的笑声。

属于你自己的幽默力量

幽默力量是属于你自己的，是你和你在人生中所扮演的角色所拥有的。你如何发挥这种力量来发展你的人格，开创成功的事业，增进你与家人、朋友之间的关系？

以后的几章里我们要陆续举出许多实例。现在我们先来假想

在某一天之中可能发生的各种情况，看看幽默力量如何发挥它神奇的效用。

紧急情况：下面这两种情况是当你的幽默暂时短路了，结果会如何？看吧！

你睡过头了——醒时又闻到早餐烧焦的味儿。这时你面临抉择，嘀咕，大骂，大吼；或者把你的幽默力量凝聚起来，问太太：“好吧，今天早上看你拿什么东西丢进我笼子里来喂我？”

在一个刺骨的寒冬，你正要动身去上班时，邻人面带愠色向你大吼。原来你的车紧停在这位邻居的车后面，使他的车动弹不得。

现在你再次面临抉择。对你的邻居说：“地方多的是，混账！你没长眼睛啊？”或者笑笑抱歉道：“对不起，今早上太冷了，我连我太太都动不了！”（更别说要动你的车了！）

到了公司里，你看见老板或经理正对着堆积如山的文件发脾气。这时你的幽默力量可以平息缓和这暴躁的局面。你可以说：“别忘了如果我们要从去年的档案中，把标‘重要’的文件挑出来，到头来大概手中只拣出几枚曲别针吧！”

吃午饭时，你的同事仍很紧张，甚至有点火药味。你希望缓和一下紧张气氛、避免争吵，帮助他们忘记公事的烦忧。你就说个笑话吧！

“昨天中午我来吃饭时，问隔壁桌子的一个人说：‘你要买我们公司的零件吗？’‘不要，’他回答说，‘凭什么我该买？’我对他说：‘嗯，我想告诉你，我之所以在餐桌上谈公事，是因为这一

来这顿饭就可以减税。’”

其中有一位同事，正为下午会议上要发表的演讲而心焦如焚。用几句富含幽默的话来消除他的紧张吧！

“别担心。演讲完了，如果有人这样跟你说，你就对他哈哈笑——如果他说：‘你的演讲还不算完全失败，至少我们可以常常以它作为失败的例子，引以为鉴。’”

下了班回到家里，又面临一场家庭争斗。你那读大学的儿子以幽默的口吻问你：“爸，你可知道人类学家说，人本来不该是直立而行的？”你回答：“这又怎样？”他说：“所以把汽车钥匙借给我吧！”

可是你今晚要赴个宴会，需要用车，于是……

你到了宴会上，有一个家伙非要你干了那杯酒不可。你可以立刻变了脸色，痛责那人不近情理，晓以“不干杯运动”的大道理，或者你也可以微笑着说：“您放心，我可没有热情如火，也没有心焦如焚！”

在这样的一天之中，你的幽默是否会一度失灵？

第一次也许是在那位准备演讲的同事焦虑时，你想说几句轻松话来缓解他的紧张。但是也许他当时并没有心理准备，在焦急的当儿没准备好要接受你的玩笑。

这时候你最好把开玩笑的对象指向自己，来消除他的紧张。说的还是同样的妙语，但是以你自己曾经在会议上演讲的失误为例。

第二次也许是在你的儿子以他的幽默对你时，你没有还之以

幽默。你当时可能回答说“好”，然后把汽车钥匙递给他，再打电话请朋友开车顺道来接你，或者搭出租车去。但是如果你不得不拒绝他时，切记以笑容来接受他的幽默，再继续交谈。

当我们从他人得到幽默的力量，再以笑容、话语或其他方式将幽默回报他人时，我们已将幽默力量的良性循环带向更好的人际沟通。

小心处理

幽默力量也和其他形式的力量（如电力）一样，应该标上“小心处理”的字样。

如果幽默是攻击、讽刺、伤害或责备人的，也许也能使人发笑，但是对事情绝不会有帮助，也不会改善别人对你的看法。幽默运用得当，可以是快乐、强劲、振奋人心的。这时幽默的力量可以促成轻松、胜利、成功，和无限充沛的活力。幽默力量所显示的不仅是原本的我，更让人看到发挥潜力的我。它使我们剥去虚假的骄傲和虚荣，更使我们睁开眼睛看到自己错误的想法、肤浅的观点和时而偏差的价值观。

我们一旦发挥出自己的幽默力量，是否能将它散发出来的能量运用得宜？能！只要我们的幽默力量植根于切合实际的基础上，我们就可以随心所欲打开它的开关，运用它在严肃与趣味之间达到合宜的平衡。

此一无价的力量能激励我们以客观的态度，来检查自己的过错。它赋予我们一种超然的景况，使我们免于陷入自卑情绪中，它

带给我们均衡的身心成长和光明的远景。

以趣味和游戏来充电

我们要从哪里得到幽默力量呢？这就是本书的主题。（你想我怎么会第一章就把秘诀全传授给你呢？）

我们不是天生就有幽默感，也绝非用金钱可以买到。在我们运用幽默力量之前，必须先创造并发展属于自己的幽默力量。

首先，我们要能够加速运转我们的趣味和游戏的精神。就是这个精神帮助我们集中幽默力量来对待别人的。我们怀着好玩的、有趣的心情，就可以多多表露自己，减少因自我表露而带来的痛苦。有了趣味和游戏的精神来充电，我们的幽默力量会说：“瞧我这个人多有趣！你们可以和我一同欢笑。既然我能够笑我自己，你们可以放心，我绝不会取笑你。你可以信任我。”

你周围的人会发现你充满趣味的本性，也就会喜欢你、信任你，并乐于和你来往交谈。在相互信任的气氛中，别人会觉得找到一个倾诉的对象。他们知道可以把烦恼和挫折告诉你，也不用担心被取笑，不用害怕被忽视。

给予——而后必有所获

这是一定的道理，当你把你的幽默力量当礼物送给别人，你就免不了会从他人得到许多好处。

你会得到地位，因为别人信任你，喜欢和你在一起。你也会得到向上的力量——这是必然导致成功的途径。你也会得到许多

金钱买得到的东西，和更多的任何地方都买不到的东西。

综观历史，人类的许多成就都是得自将这好玩、有趣的精神转变为幽默力量的能源。没有幽默力量，有许多事情便无法顺利进行。此外，这当然还帮助我们许多不可能的变为可能。

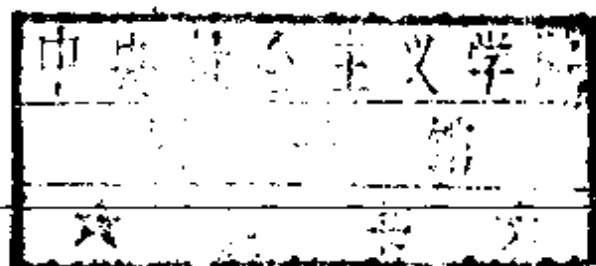
许多伟大的先驱、领袖、政治家，莫不是得幽默之助而达到他们的伟大成就。在美国，一般人立即想到的是富兰克林和林肯总统，他们身为领袖，以幽默来减轻所负的重担，并以幽默来和他人分享。

科学家、发明家和探险家们以其发现来改善我们生活的质量。但是，即使在他们似乎严肃思考的一刻，我们知道他们也一定拥有幽默力量。在缔造出伟大发现的过程中，重要的是对成功之前无可避免的无数挫折，必须以轻松的态度视之。

只要我们大家、我们每一个人自己肯去探索、培养、发展，并体验幽默的力量，在我们为人处事上会有多大的效益啊！如果我们能多次以各种方法运用幽默力量来帮助别人，那么，别人会深深记得我们——这是我们每个人所希望达到的目标。

当我们以幽默力量作为联系自己与他人的桥梁时，这力量不会使我们控制别人或支配别人。它只会帮助我们与人们沟通，这是人生真正重大的事情，不论在个人生活、家庭、社会、事业生活上。沟通的意思是给予和获得，是从你移动向我，再从我回返到你。基于相互的原则，你付出的愈多，得到的也愈多。透过以幽默力量推动的给予和获得，我们自己能够奋发、激励，也能够影响别人。

幽默力量比谈笑更有深度，产生的效果比微笑更大，比哈哈大笑或咧嘴一笑更能得到回报。幽默力量不一定要引人发笑。培养幽默的一个方法，是先来探讨“何谓幽默？”



二、何谓幽默

这个问题最简单的答案也许就是反问一句：“谁晓得？”尽管自古以来许多伟大的思想家都在努力寻求它的答案，如亚里斯多德、弗洛伊德、李克斯等人，但是没有一个人确实明白。连许多幽默大师和致力学习幽默的人都无法给它明确的定义，或者说没有一个公认的定义。因此我们可以说，对幽默一词的看法是众说纷云的。

在著作中提及有关幽默的争论，可以远溯至公元前三四世纪时的柏拉图及其对话录。他曾写道，我们应该避免幽默，因为它仅仅建立在我们因嘲笑他人的痛苦而得来的快乐上。

数十世纪以来，哲学家、心理学家、科学家、幽默家，以及其他专家学者，对柏拉图的看法有的赞同，有的反对。争论在于幽默究竟是痛苦，是快乐，或是融合了二者的；是纯粹情绪作用，或是全然理智的，或是情感和理智混合的结果；是生理的、心理的，或是二者兼而有之。

我喜欢说的一个定义是，幽默带来快乐，使人从痛苦的经验 and 情绪当中挣脱出来。但这只是许多定义中的一个。

1901年英国哲学家索列（James Sully）曾经这样谈到幽默：“语言中几乎没有一个词汇……比这个人人熟悉的词汇更难下定义。”

过了将近一个世纪，事情似乎也没有多大改变。1979年1月号的《今日心理学》杂志上有一篇文章《笑话各有所好》，分析了以读者为对象来调查幽默的结果。这篇文章的作者指出：“幽默是微妙的、难以捉摸的现象，我们根本无法明确列出‘幽默的种类’。”

因为笑是可见、可闻的，所以通常以笑的检验和测量取代不可捉摸的幽默本质。研究者为了抓住幽默是什么，常以计算呼吸次数和横膈膜的振动频率来测量笑。

这类研究中最著名的要数心理学家兼教育家凯丝毕葛的结论，发表在《幽默心理学》一书第一章。她所测量的包括横膈膜的振动、上身的运动、鼻孔的扩张、眼球的突出，以及下颚的振动，结果发现：“我们看了有关笑的客观描述之后，会有一个感觉，就是做这举动的人必定累得要命，而不会乐在其中。”

虽然我们也许对这类笑的测验一笑置之，但是，我们不得不感谢研究者的用心和强调。他们的结果也的确显示笑是扮演快乐的角色。我们从他人攫取幽默，而笑帮助我们把这幽默散播出去。

尽管我们无法正确界定幽默，但可以收集对幽默的一些看法。例如：你自己就是专家。

幽默是有赖自己去寻得。当你愈能够利用它，将它与人分享，它就愈成长。终于发展成你人格中独特的、完全属于自己的一面。当你能够透过“第六感”——幽默感——来表达你的幽默时，你自己就是专家了。

从前认为这幽默感是位在我们的笑骨或笑肘里。的确，我们都有过这种经验，当手肘一不小心撞到什么东西，那种感觉让我们深深体会到根植在幽默深处的痛苦。

我们的五官之中若有受到损害的，我们和人生的接触就有了缺陷。同样，如果我们忽略了这“第六感”的发展，我们的情绪平衡就大受影响，我们和他人的关系也大受破坏。但是，这宝贵的幽默感只不过是幽默力量充电的来源之一而已。除了幽默以外，我们还需要抱着有趣和好玩的精神，坦诚表达我们的感受，以及随时为他人着想的关怀。

如果你能将以上各项综合起来，并加以灵活运用的话，你就能将幽默转变为幽默力量，这时你才算成为真正的专家。

在寻求幽默力量的过程中，你会发现对幽默不仅争论多端，而且它还是自相矛盾的。例如，我们不可能把幽默包藏起来，或储存在容器里，只等待某情况、某些时候才用它。因为此刻的或适时的幽默能够使言语更有力，但是今天合时的新闻却是明日陈旧的故事。

说起来很矛盾，然而我们却能将眼前的幽默再抓住、再释放。透过我们个人的造化，连陈旧、过时的幽默也能以另一番新面貌重新出现。

究竟有趣在哪里？

界定幽默固然不易，但是要决定“有趣”究竟是什么意思，那就更难了。如哲学家兼心理学家詹姆斯（William James）所说，

要分析“有趣在哪里”，就好像在实验室解剖青蛙一样。解剖完了，什么也没剩。

调查和测验的资料显示，一般人对“有趣”的看法有很大的差异。《今日心理学》杂志提供 30 则笑话，调查 14500 名读者的意见。结果是，“每一则笑话都有一批为数不少的读者喜爱，而把它评为非常有趣，同时也有另一批人斥之为一点也不好笑”。

在此重申“你自己就是专家”，因为有趣的是何时，而非何事或何物。也就是当幽默将你的精神提升、松弛、美好之时。有趣的是当你对他人的幽默以快乐和肯定来回应之时，有趣的是当你也能帮助他人感受快乐之时。

等我们再讨论到幽默的类型和形式时，就更能多了解有趣是什么。有时候我们把幽默和滑稽混为一谈，其实滑稽的目的在引人发噱，而幽默的极致要包容得更广——娱乐、快乐、喜悦、欢愉，还有并非必要的——笑。

我们面对的是种类繁多的幽默，有滑稽的、荒诞的，有不协调的，有出人意表的，有戏谑、讽刺、诙谐、反讽、挖苦等。有时候某一类幽默看起来似乎很像另一类，但是，其间微妙的差异告诉我们，幽默的本质的确是不可捉摸的。

滑稽的幽默多半蕴含动人的情节，例如马戏团的小丑打扮成令人发笑的模样，表演令人发噱的动作，最后也许被大象的鼻子淋了他一身湿为终场。当我们为他滑稽的动作而大笑的时候，却也能同情他，可怜他的处境。

而荒诞的幽默则以打诨插科为特色，如这样的谜题：“从哪儿

可以得到龙的奶？”回答：“从四只脚特短的母牛。”不协调的幽默多半是地点不合常理，而出人意表的幽默则是时间不对。还有另一种人意料的幽默是：

妙语惊人

“我不属于任何有组织的政党，”顿了一下，他接着说——“我是民主党的。”

——罗哲士

幽默的形式千变万化——双关语、俏皮话、格言、警句、诗、漫画、讽刺画、轶事、故事、荒诞的故事，等等。在这些形式下，幽默可不用语文或视觉表达，也可以有意造成或偶然发生。

不论有声或无声的举动也许看来很有趣，但是，有趣的不是举动本身，而是在于人用属于自己的、有趣的方式去看它。有个人一脚踩在香蕉皮上而滑了一跤，并不是什么有趣的一幕——除非我们认为它有趣！

意会要点

幽默若以文字的形式表现，是属语文的，而漫画和讽刺画则是视觉的，有的漫画下面又加了一行逗趣的文字说明，但通常其精髓是在图画中。

试试看以漫画的形式画出来：墙上头贴着一句：“上帝死了——尼采说。”下面是一句：“尼采才是死了呢——上帝说。”读起

来十分有趣。至少我认为有趣。但是令我忍俊不禁的，却未必能令你莞尔。

试想这两行对白潦潦草草地写在墙上，从文字书写中给人视觉的冲击。就幽默的工具来说，它是文字与视觉兼备，更能引人联想。

而讽刺画又比漫画来得深入一些。例如，它常将某个名人的脸作夸大的描绘，或创造一个形象来象征某一信息或意念。如共和党的大象和民主党的驴子。

幽默若以诗的形式表示，就更有力。即使很简单的韵律，当它令人开怀时也能证明幽默的真谛。以19世纪有名的作家莎拉赫尔所写的一首家喻户晓的诗为例。

玛莉有一只小羊，
它的羊毛白如雪，
玛莉走到哪里，
小羊必定跟到哪里。

一天它跟着玛莉走到学校，
这是违反校规的；
孩子们看见小羊跑到学校，
都呵呵笑，说好好玩。

那黑体字是我标明的，但是这几个字证明莎拉赫尔了解趣味

和游戏的精神多么重要。玛莉的小羊使人油然而生这种心情，因为小羊出现的地点不协调。这幅景象很有趣，因为它出人意料。当然孩子们觉得好笑又好玩，是因为他们同情这只胆敢违反校规的小羊。

以幽默来说事实

格言、警句、妙语、机智之言，都属幽默的文字形式，均以简单扼要的方式说出事实，表达想法，或陈述观念，使我们的行为增色不少。它们之间共有简洁的特点，但是其间也有些微的差异存在。

通常“妙语”和“机智之言”指的是相同的意思，但是详加研究二者也有差别，就是妙语是往前的，而机智之言则是回溯的。妙语是指人采取主动以一两句话把幽默表达给他人。例如，你要真实又肯定地表示你对自己的看法，可以如一个矮子这样取笑自己：“那种牛仔式的马靴我可不能穿。我一穿，就会被拦腰截掉下半身。”

而机智之言是指以幽默的回答，使自己从令人发窘的问题或尴尬的时刻脱身。在机智的对话中，可以化幽暗为光明，化干戈为玉帛。例如，一位摩托车骑士来到收费站时焦急地说：“我只有10块钱。”那职员轻松答道：“没关系，星期四我们是不找钱的。”

警句和格言也都是简洁地陈述事实。警句经常是以比较的方式来得出结论。例如，有一句人人皆知的警句是：“事物改变得愈多，和原来相似的程度也愈高。”这是物极必反的道理。还有一例：

“当我愈了解年轻人的凑在一起，也就愈不奇怪她的髻发何以会和他的髻发打结了。”

而格言是以发人深省的方式平添人类行为的光辉。幽默家乔治·亚德劝人：“在步步高升之时，别忘了把握住下面的。”还有：

“你从没有见过一个成功的人，他不是因为他的成功而变得自大，而是因为他的自大而变得成功。”

说他以骑士自许，对他的冒险事迹加以夸大渲染。在一次冒险中，堂·吉珂德打败了敌人，或者说他自以为打败了敌人。而敌人其实只是一架风车而已。

塞万提斯透过笔下的讽刺诗文来纠正当时社会的偏颇，改变谬误的态度。他的幽默存在这样的信念中，就是毕竟“打倒风车”还是大有可为的。或者你也可以用你自己的方式，运用幽默的力量来改变这世界。

讽刺诗文也可以将原有的文章略加有趣的篡改。例如“玛莉有一只小羊”的诗，曾多次为人所用，来幽人一默。假设你有一个朋友名字就叫玛莉，你想夹一片烤肉给她时，可以用温和的讽刺诗文的形式，对她说：“玛莉，你可有一只小羊？”

讽刺诗文和讽刺(satire)经常混为一谈。后者多指能反映人类愚蠢的一种幽默。例如，我们说：“讽刺帮助我们改变我们对人生的反应方式，因为我们极易受镜中所见的影晌。”这句话本身就是一种讽刺。

反语，或称反话，则是以轻描淡写或隐喻的方式使讽刺不那么刺耳。或者有时对问题提出反问，造成令人痛苦的幽默。反语最明显的例子或许可说在《圣经》里。《新约全书》和《旧约全书》里都含有反语的智慧，我们对这些细节常因太熟悉了，反而不会注意到它的幽默。

耶稣所说“有人点灯放在斗底下”的话，只是他所创的许多反语中的一例。还有“瞎子领着瞎子”，“把珍珠丢在猪面前”，“好像狼披着羊皮”，都证明他的话中反语的力量。

在美国评论家安特迈尔所编的《伟大幽默荟萃》一书中，提到《旧约》的约伯记中的对话，是“一切反语的极致”。他写道：“当所有安慰约伯的人都失败以后，上帝成功了，不是因他安慰了约伯，也不是因他回答约伯的申述和哀求，而是因他剥夺了约伯的幽默……上帝以无法回答的问题来责备约伯。”

嘲讽（sarcasm）是较苛刻的讽刺和反语。而俏皮话（wise-crack）是有讽刺意味的妙语：“到酿酒厂去，叫他们给你扣上了瓶盖。”“如果脑袋是炸药，那么你就没法擤鼻涕了。”

塞万提斯对这类形式的幽默有其睿智巧思：“会掴人耳光的玩笑不是好的玩笑。”

下面我想为“嘲弄”说几句好话，这类幽默曾被认为太近似讽刺，用来令人不快。15～20年前，嘲弄只有用在开自己玩笑时方为人接受：“我的脑袋清晰得像个钟，我真的听到它在当当响。”而现在我发现嘲弄更常被用在我们与他人的关系中，因为用法已经有所不同——是蕴含对他人的恭维，或者容许他人把我的缺点告诉我。

我来举一个亲身经历的例子，那是在一次餐会的演讲中，我对一个听众说：“嘿！我希望我穿上那套廉价衣服也会那么好看！”

他穿的外套是手工缝制的软羊皮，十分好看。我有所不知的是，这件衣服是正坐在他旁边的太太一手缝制。

过后，她走过来，对我说：“你的玩笑我心领了，但是我要告诉你，这屋子里没有一个人不知道我为海利做那件衣服。”我听了

很高兴，因为我已造成一种气氛，使她能够来对我说我有多蠢。这样的气氛能解救幽默，使它免于失败。“如果我早知道你做了那件外套，”我告诉她，“那我会这样说：‘哦，所以他感激万分，就给了你一个戒指——把你圈起来。’”

当你或我说：“嘿，我希望我穿上那套廉价衣服也会那么好看！”很重要是那套衣服显然并不便宜。或者你和受你恭维的那人穿的衣服价钱不相上下，但是他穿起来好看些。

注意：要避免苛刻的幽默。例如，下面这一句话：“嘿，你看来挺不错。给你这套衣服的那家伙是在那儿买的？”我们说了这句话，便是在嘲笑他人，说他这个人实际上很穷，因此令人不悦，而不是和他一同来笑他的行为——穿廉价衣服。

以上介绍了一些幽默的形式和种类——只能对其深奥做肤浅的描述。在我们发展幽默力量时，它们都在那儿，供我们合宜取用或避之不用。

如何幽默？

幽默力量虽然复杂，但是你可以经由简单、基本的途径来发展。

趣味的思想。抓住一个情况，把它由里往外翻，或从下到上

自由自在去借用简扼的格言、睿智的谚语，和他人精彩的玩笑。然后加以修改，赋予生命，加上你自己的题材，成为适合你自己的幽默。老笑话是没有趣味的笑话，叫人笑不出来。而新笑话是过去不曾以你自己的方式讲过的笑话。

林肯总统深知借来的或引用的幽默，常常会更有力量。著名的一则是他说过：“有一位老人告诉过我：‘一点缺点也没有的人，通常也没有什么优点。’”这句借用自他人的话使他得到许多启发。

经常练习，你就能发展自己的“趣味思想”。举一个简单的例子，以“柠檬”这两个字来做游戏，做出这样一句意义深远的妙语：“当人生给你酸涩的柠檬时，你就把它榨成一杯甜美的柠檬水。”

把谚语稍加修改就成趣味的话：“他绝不是正人君子。他爱金发，也爱褐发和红发。”

当我们做趣味的思想时，是以与人不同的方式思想。我们抗拒无意义的传统习俗，遏止因袭别人。我们破除虚假和伪装来达到真实的存在。从心理学的立场说，我们借着和他人相处，来发现真实，实现自我。但是，首先我们要脱掉虚伪的外衣，真诚表露自己。趣味思想的幽默能帮助我们移去障碍和欺骗。

趣味的思想能有力地化解恨意。拥有幽默力量的人宁可随意想想事情趣味的一面，也不愿去怨天尤人，自寻烦恼。

真正的思想

我们绝不可能一面生气一面笑。

笑谈自己，并与他人一同笑。但是只能笑他的行为，不可笑他这个人。以自己为对象的笑可以解开误会，抹去错误，击倒失败，重振士气。学习去看你自己行为趣味的一面，你会获得自尊，因为你能宽容自己的小错或缺点。

此外，你还给人做个好榜样，证明笑谈自己可以增进自信心。因为你有勇气笑自己，使得他人也感到能自在地笑他自己。而且当你与他人一同笑的时候，你不会伤了他，也不会令他不悦——因为你已经证明你是个能与他人共欢笑的人，而不是在一旁取笑批评他的人。

跃过障碍

如果你为别人做了一件好事，那么同时你也治愈了自己，因为欢乐是一剂精神良方，能超越一切障碍。

——艾德·沙利文

以轻松的态度面对自己，而以严肃的态度面对人生的工作。如果适得其反，我们就有烦恼了。不成熟的个性常在于视自己为世界的中心。而成熟则伴随以视自己和群体有合宜的关系。

当你学会妥善处理大小失误的能力，你在心理上就算成熟了。当然，对小错误比较容易做到。例如，你把早餐的面包烤焦了，或甚至晚餐烧焦了，你都能够一笑置之，重新准备一餐。但是，如果你错过了升迁的机会，或者坐失发财的良机，就更需要将你眼前的失误拿来和人生的终极目标做一个比较。就长远来看，你还

是有机会达到成功的——那一点损失算什么！

当你面容忧戚时，记得约拿。他不是安然从大鱼口中出来了
吗？

——汤玛斯·艾迪逊

你以最严肃的态度来面对的事，是你和他人之间的关系。但是幽默对你生活上任何一件事都有感染的效果，它能使你工作热心、有勇气、肯努力。它使你把独特的自我投身到工作中，连最无聊的工作都可提升到表现自我的层次。

使人欢笑，使人快乐。你做愉快的事，说愉快的话，就会把这欢乐散布到四周。当你学会如何笑自己时，你会发现你已经掌握这种能力。别人能接受并欣赏你，认为你是个开得起玩笑的人——特别是以自己为开玩笑的对象时。

进到第三层次

我相信幽默的力量有三个层次。第一而且也是最低层次，存在于只对自己讲的笑话能笑、能做趣味思想的人。

第二也是次高层次，出现在只对别人讲的笑话能笑、能做趣味思想的人。

最高、最佳层次，只有那些能笑自己、能对自己做趣味思想的人，才能达到这个境界。这时，一切的问题和困扰会自动削减其重要性，而达到抚慰人心的效果。

我所提出的建议都是获得幽默及其力量中最基本的。当然还有其他更多细节，在本书中我将发展并使用幽默力量的方法，依次提出来与读者共享。

如果我要把幽默力量装进胶囊里，那么其中的成分应该包含有恰当辨认的能力。幽默力量沿着人与人之间沟通的途径而活跃，我们要能恰当辨认它，并对它做出反应。

我们可以把“如何获得幽默力量”综述如下：

趣味的思想。学习去看任何情况趣味的一面。

笑谈自己，并与他人一同笑。但是只能笑他的行为，不可笑他这个人。

以轻松的态度面对自己，而以严肃的态度面对人生的工作。去发现人生的紧张和重担在与外界整体相形之下，显得较轻、不那么严重。

使人欢笑，使人快乐。方法是做令人愉快的事，说令人愉快的话。

让我们一同来发展幽默力量——方法是经常去用它！

三、如何运用你的幽默力量

如果你想发现幽默力量的潜力来帮助你平息人生风暴，与他人建立和谐的关系，并达到你的人生目标，那么赶紧将这力量付诸实行。秘诀惟有“实行”二字！幽默力量不会自己产生，而是需要计划和练习来创造它、发展它。

但是要有勇气。幽默容易辨认，但是不易分析——分析能帮助你以运用幽默来创造幽默力量。当你把幽默付诸实行时，你能判断他人是如何反应，必要的时候你要改变一下运用的方法。你用得愈多，它就愈壮大。这一点有赖你自己去证明。以幽默力量来连接并引导你的个人生活、家庭生活和你的事业，然后看看结果如何。

建立新的人生观

我所说的“人生观”是什么意思？为了便于说明起见，你先指给我看这么一个人，他说他双脚永远牢牢根植在地上，我就指给你看一个把裤子反穿在头顶上的人！这人“双脚根植于地”的态度，其实是想表明：“你骗不了我，我从没犯过愚蠢的错误。”

其实这人很可能是个讲求实际，但却眼光短浅的人，不知道

过于实际或过于短见都会造成愚蠢的错误。虽然他不至于真把裤子反穿在头上，但是他可能把事情的轻重缓急倒置，而犯了严重的错误——除非有不同的人生观来帮助他对人生问题做趣味的思想，以轻松的态度面对自己，能笑谈自己的短处。

你的人生观就是指你以什么方式去看人生，看你认识、你遇见的每一个人，并看你自己。以新的人生观来面对困窘、失意或烦恼的处境，于是你能发展**自信心**。

假如你自己做好的发型突然垮下来，不必窘得想钻进地洞里。你可以这样对朋友说：“我想我要拿吹风机时，一定错抓了电动搅拌机。”

或者当你去剪头发，理发师把你的头发剪得太短了，还是以你的幽默力量来处理。你可以解释说：“理发师教我怎么保存头发，甚至还给我一把扫帚和一个纸袋。”

我们再来看看男人和女人的争执。假设“你”是男人，对女权运动的看法和“她”——一位女性朋友，熟人、亲戚或同事——意见不合。也许你会这样驳斥她：“我知道女人不是弱者。要六个男人才能把一个男人送进坟墓，但是用女人的话，只消一个就足够了。”或者也可以用幽默的力量来接纳她。说：“我很高兴我们现在在各方面都是男女平等。今天早上我太太也正讨论这个问题——和来推销化妆品的小伙子。”

如果你是那个女人，运用你的幽默力量来缓解和他的态度。你可以说：“我了解女权运动有它幽默的一面。我就参加过一个婚礼，牧师宣布一对夫妇为‘这一人和那一人’。”（译注：通常牧师

说‘一男和一女’。)

引人发笑

一枚洋葱能叫人哭，但是没有一种蔬菜能叫人笑。

——威尔·罗哲士

我们从罗哲士这样著名、伟大的人，可以学到如何在日常生活中运用幽默力量。例如，政治家和政客都知道，如何将尴尬和失意的困境转化为对自己有利的局面。

富兰克林在荷兰的一则小故事

幽默家兼外交家富兰克林，有一次坐在法国学院里聆听一场精彩的演讲。主讲的人讲完后，除了富兰克林以外，每个人都鼓掌，于是，他也跟着鼓起掌来。

由于他听不懂法语，便问邻座，台上那人说的是什麼。这时才知道整个演讲全是赞美的话——称赞富兰克林。

富兰克林以他的幽默力量来解除这尴尬，就是自己把这笑话说给别人听。

坐不满的屋子里却充满了笑声

幽默力量也能用来解除人们的灰心失意。

幽默家兼钢琴家波奇(Victor Borge)，有一次在美国密西根州的福林特城演奏钢琴，发现全场听众还不到五成。他当然很失

望。但是他走向舞台的脚灯，对听众说：“福林特这个城市一定很有钱。我看到你们每个人都买了两三个座位的票。”

于是，这空荡荡的屋子里，充满了笑声。

谢谢！我的敌人！

处于领导地位的人能帮助别人从新的观点来接受他，尽管彼此意见不同。这是发生在工业界的一件事：

亚柏（I.W.Abel）当选美国钢铁工会主席时，在宾州强斯敦镇对群众演讲，而群众中大半是反对他的，由于对他不满而投另一候选人的票。

亚柏说：“谢谢各位，要不是你们的支持，我不可能当选。”

于是，那些反对的听众们笑了——并且不再反对他。

从以上几个例子中，我们发现了什么：**慢慢把气消掉！**

我们每个人对政府的措施和政治多少都会有些不满。何必发牢骚、抱怨、诉苦？让妙语和警句的幽默力量为你消消气。

在俄国，人们可以尽情地抒发对政府的不满——一辈子只一次，而且得先报上姓名、住址和电话号码。

有这样一句苏联妙语：“苏联政府买下撒哈拉沙漠，过了五年竟发生沙的短缺。”

让滚沸的水平息下来，慢慢释放出蒸气，而人们却可直言不讳道出自己如下的想法：

“在美国我们真不知如何灌输给自己的孩子金钱观念，因为我们连国会议员都教不会。”

“美国真是一个伟大的国家——每个人都可以有第二个家、第二部汽车和第二架电视机。只要你找到第二个工作、第二个抵押和第二个运气。”

“我们的国会议员在华府的那几年里，一人身兼二人之职——劳来和哈台二人。”

“我们一向忽视了国内天然气的最大来源之一——政治家。”

“连小孩子都不再玩邮局的游戏了。因为那太慢了。”

你为所得税和通货膨胀所苦。这还算新闻？只要关掉抱怨，打开微笑，以幽默的方式驱散苦恼，修正观点：

“一般公民就是喜欢公路要好，学校要大，社会福利要多——而税要少的人。”

“你可相信大约两百多年以前，我们为了逃避纳税而去从军？”

“如果这是一个自由（free，亦作“免费”解）的国家，为什么我付不起？”

“两个人生活仍然可以像一个人那样省，只要其中一个吃素，另一个裸体并节食。”

“美国是个制造奇迹的国度。人无法靠收入过活，但是他竟也活过来了。”

“电价涨得太高的话，火炬就会成为地位的象征。”但是东方谚语又说：“为了节省用电而早早上床是不智之举——如果制造出双胞胎的话。”

其实你对任何不满、反对、错误或不平，几乎都可以运用幽默力量来扭转局面，认识问题，创造改变，以你个人的观点对事情做趣味的想法。

你是否对现代生活的某些方面烦忧、惶恐？幽默力量能帮助你。以平静、轻松的心情与人分享你的人生态度。莫惊慌失措！现在立即行动！

“指责电视上不该有暴力，就如同指责床上不该有性一样。”

“保用几年，就是告诉你这产品用多久该换新。”

“今天我们担心短缺的东西，是我们的祖父母连听说都没听说过的。”

打开沟通的机会

以笑谈自己来坦诚对人，你会让人看到原原本本的你。这一点很重要！当我们坦诚开放地对别人表露自己，就足以影响别人，使他让我们了解他的动机、梦想和目标。于是，我们与他人之间所共有的自我了解，会缩短我们之间的距离。

人绝不可能对别人太开放。因为我们愈开放的话，就愈了解他人隐藏的潜力，也愈能表现我们自己的潜力。但是我们绝不能单以抱怨和批评来开放自己。

而是要以幽默力量来帮助你，能以轻松的心情对待自己，对自己做趣味的思想。那么你就能让别人发现你是个能冒险、敢尝试、能面对错误、真诚表露自己的人。于是，你能打开人类沟通

的途径。

冒险

当领袖就意味着愿意去冒险——并愿意去爱。你曾否从他那儿得到发自心底的东西？

——胡伯特·韩福瑞

要运用幽默，多少都带点儿冒险。可以比做把电线插进插头里，并打开开关。我们期望电力就此起作用。通常也多能如愿。但是，我们也可能会失望，原因是从电线有毛病到电线杆故障都有可能。

同样的道理，你也不能期望每次讲了一则趣事或发表幽默的话，就一定有所获。但是，如果不加尝试，也就无从有收获了。当你从自己的感受而非从理智来表达幽默时，你有所收获的机会必定大为增加。

此外，当你愈能和周围的人沟通时，你会发现“最先笑的人，也就是最懂得笑的人”。

笑的金科玉律

不论你想笑别人怎样，先笑你自己。

——海利·福斯第

标的对准你自己

当你想说笑话、讲讲小故事，或者造一句妙语、一则趣谈时，最安全的标的就是你自己。如果你笑的是自己，谁会不高兴？

有一条不成文的法律说，能笑自己的人有权利开别人的玩笑。丘吉尔爵士就是常以幽默力量来减轻战争的压力。有一次曾以一句妙语来说某位政治同僚：“他是一个谦逊的人，他拥有许多让他谦逊的事。”

政界的人得有心理准备，随时可能受人攻击。但是，对我们一般人来说，在日常生活中，丘吉尔这一句妙语中的“他”如果改为“我”，会显得更有力。每当你想批评、抱怨或提出建议时，“我”的观点是最理想。

竖立自己本身作为幽默力量的标的，你可以传达信息、表达看法而不攻击到别人。例如：“自负的人胃口太低，对他自己的兴趣比对我还大。”

“我一生最快乐的时候，是当了公司董事长时。因为从前我一直想亲一亲老板夫人的芳泽。”

“我并不老，才到人生盛年而已。只是我花了比别人更多更多的时间才到盛年。”

“我这种人是足以使你依赖的朋友。随时在你身边——当我需要你的时候。”

然后，在沟通时要“保持线路清晰”。

当线路嘈杂不清的时候，沟通经常会失败。我无法了解你，当

然你也无法了解我，因为我们彼此都表达不清楚。幽默的高压电有时会有走火的危险。当我们开玩笑，说笑话，讲妙语的时候，就有责任把意思明确表达出来。否则会造成令人不快的混淆。

混乱之所以会发生，是因为沟通不仅涉及对话而已。人的感觉和心情也会传达非语言的讯号给人，但是话语的明确表达，能帮助我们澄清讯号不明所带来的不良效果。

就心理学上说，我们必须考虑自己话中所隐含的感受——以及别人的话中所隐含的感受。价值标准的不同也会影响我们了解话语的方式。例如，你说“好时髦的小姐”，有人听来也许认为是褒扬，也有人可能认为是贬低。

幽默也许使人混淆，但是幽默力量却能改善沟通，澄清我们表达的意思。下面是另一个例子：

锦雅这个年轻人在一次与人友善的谈话或讨论中，发现有个极端反对他的看法。锦雅想改变此人的想法，他可以这么说：“你这个人又呆又笨又固执！”但是这一来，锦雅所给予、所获得的只有怨恨而已。

也许在这时候，锦雅试着运用他的幽默，说：“我对你的反应方式是，你是猪脑袋、笨脑袋、硬脑袋。这些正是你的优点！”但是这一来沟通也会中断。

如果锦雅能运用幽默力量，他会说：“我看得出你认为我的脑袋像猪，又笨又硬。那正是我的优点。”他也许不能立刻改变那人的想法，但是至少他打开了改变的可能性。

注意：切记经由幽默力量的沟通也会从他人传达给我们。我

们倾诉的力量能增进我们的幽默力量，因为一个真正的幽默家是能对别人说的笑话和趣事发笑的人，而不是迫不及待要讲自己笑话的人。如一位成功的制造业者符来奇说：“嘴巴大张会使鱼干渴而死。”著名的幽默家莫利也说过：“你说笑话——而我看到了。”

让我们运用幽默力量来了解彼此。

和大人物一起笑

某大公司的董事长和财税局曾有过一些意见不合，这事是众所周知的。在一次公开场合中，我见到主持人要介绍这位董事长时，说：

“下一位演讲的来宾不需我介绍，但是他的确需要一个好的税务律师。”

听众中爆发出一阵大笑。这位董事长也笑了。

主持人借助于幽默使大家和这位董事长一起笑，而把企业首长的形象人性化。这位首长笑时，他也拓广了沟通的途径。在他还没有笑自己的时候，听众也许认为：“哈！他以为自己是了不起的大人物！”但是，他笑了以后，人们的感觉必定变成：“啊哈！毕竟他也是人。”

各行各业居于高位者都知道，有必要将自己的形象人性化。这个心理学与社会学的概念广为商业、工业、教育、政治、宗教、体育、艺术等各界的领导者所采用。因为他们知道：

我们每个人的参考架构、生活形态和经验，把我们与他人隔开；但是我们企求了解和接纳的需求，却又把我们连结起来。如

果我们能提出自己的人类本性，别人会因此认同我们、接纳我们。

幽默力量能认出幽默的事物。因此真正伟大的人物会笑自己，也鼓励别人和他一起笑。他们以与人分享人性来给予并获得。你也能做到！

著名影星小山姆·戴维斯，有一次说了一则公交车司机的故事来取笑自己。他说这位司机要求乘客：“往后面走！”

戴维斯说：“我要让你知道，我是犹太人。”

“好，”司机回答说，“那么下车去！”

电视节目《好莱坞广场》中的保罗林德，不喜欢他父亲的职业。因此他告诉人说，他父亲是“牛的外科医生”，而不说是“屠夫”。

许多著名的人物，特别是演员，都以取笑自己来达到完满的沟通。他们利用一般认为并不好看的面貌特征，来幽自己一默。如玛莎蕃伊的“大嘴巴”，还有一位发胖的女演员说她自己“穿上白色的泳衣去海边游泳，使得飞过上空的美国空军大为紧张，以为他们发现了古巴”，来取笑自己体态之庞大。

或者，他们以引人发笑的“事实”——通常为虚构——来取笑自己。例如，杰克·班尼看管自己荷包之紧，以及狄恩·马丁的“铁公鸡”。

在广播节目上，班尼与弗雷·亚伦对听众虚构他们之间有仇。弗雷坚持杰克的幽默是看稿子念的，有短剧作家为他写好了稿。弗雷打趣说：“杰克·班尼在吃了匈牙利大餐以后，都没办法自己打出一个饱嗝儿来。”

林肯总统也取笑自己，尤其是他自己的外表。有一次他以这样一则小故事来打开他与别人的沟通：

“有时候我觉得自己好像一个丑陋的人，在森林里漫步时遇见一位老妇。

老妇说：‘你是我所见过的最丑的一个人。’‘我是身不由己。’这丑人答道。‘不，我不以为然！’老妇说，‘至少你可以待在家里不出门啊！’”

两面人？

林肯总统曾因被人指责为两面人，而提出抗议。他说，任何人都应该知道他不可能有两个面。

“如果我有的话，”他说，“我就不会以这个面出现了！”

还有另一种幽默的方式，叫做：

伍迪艾伦式的幽默

“我小时候长得并不好看，”幽默家兼演员、导演于一身的伍迪艾伦说，“我是到长大以后才有这副面孔的。”

幽默家鲍伯霍伯经常以高尔夫球比赛取笑自己。有一次他说：“如果你去看球赛，那很有趣。如果你自己下去打球，那是娱乐。如果你以此为工作，那就是高尔夫。”还有一次在亚诺帕摩相邀的烤肉宴上，他说：“我穿亚诺帕摩衬衫，亚诺帕摩皮鞋，亚诺帕摩裤子，但是我打起高尔夫来，却像蓓姬帕摩。”

笑自己的长相，或笑自己做得不甚漂亮的事情，会使你变得

较有人性。如果你碰巧长得英俊或美丽，要感谢祖先的赏赐，你的美貌可能使人油然而生敬畏之感。但是不妨让人轻松一下，试试你的其他缺点！

如果你真的没有什么趣味的缺点，就虚构一个，但是缺点通常不难找到。

我们来看一位大学足球队的教练，有人向他问起某位明星球员。这位教练说：“他是大四学生，很不错的球员。但是有一个缺点，就是他已经大四了。”

如果你的特点、能力或成就可能引起他人的妒忌甚至畏惧，那么，试着去改变这些不好的看法。例如，你可以说一句妙语：“世界上没有一个人是完美的，我就是最好的例子。”你以取笑自己来和他人一起笑，会帮助他人喜欢你，尊敬你，甚至钦佩你——因为你的幽默力量向人证明你也有人性。

“我喜欢你”导致“我了解你”，进而“我相信你”。于是，你最后达到的目标便是“信任”。当别人信任你时，你便能影响他们，使他们鞭策自己去发展他们的潜能。这也正是每一个人在与人沟通时、积极向上时的最终目标。

建立“赢”的态度

这赢的态度是来自肯定确切并实际的思想。心理学家称之为“自我实现”，意思是了解何者为可能做到的，在必要的时候要适当修正你的目标。实行之初，这个概念似乎相当狭窄、局限。但

是心理学家也相信，自我实现要求你将拥有的一切能力和潜能发挥出来，那就是个远大的目标了！

这里不是要你把目标朝向无尽的蓝天，而是从可能达到的目标入手。就你能看得到的范围来界定你的目标，不是以大而无当的方式去描述。至少要看清你人生旅程的起点，如果终点看不到的

——而享受个人的成功。

有人问喜剧演员傅利斯柯，是什么力量使得他在台上台下发
出巧思妙语，他回答说：“我的口吃。我怕万一没说些有趣的话，
别人等不及我讲完一句话，就会走了。”

傅利斯柯之所以成为成功的喜剧演员，要感谢他能对自己的
缺陷轻松视之。我们也能更成功，如果我们不把自己的缺点看得
太严重的话。

史蒂文森如何成功

两度竞选总统均败在艾森豪威尔手下的史蒂文森，从未失去
幽默力量的赢的态度。

他承认第一次荣获提名竞选总统时，的确受宠若惊，并打趣
说：“我想得意洋洋不会伤害任何人，也就是说，只要人不吸入这
空气的话。”

在他第一次败给艾森豪威尔的那天早晨，他以充满幽默力量
的口吻，在门口欢迎记者进来：“进来吧，来给烤面包验验尸。”（意
思是：请记者进来，共进早餐，用刀子切割烤面包，给烤面包做
解剖。）

几年后的一天，史蒂文森应邀在一次餐会演讲。他在路上因
为阅兵行列的经过而耽搁，到达会场时已迟到了。

他表示歉意，解释说：“军队英雄老是挡我的路。”（军队英雄
暗指艾森豪威尔）

史蒂文森改变了他在人心目中的形象，从失败者变为赢者。

而且永远值得人纪念。让我们也以幽默力量来改变我们的形象！

赢而不骄

当我们赢的时候，如果能对自己的成功不过分兴奋，那么我们会赢得更多。记住我们不是凭一己之力而赢的。总有什么人在我们背后，把我们推向前去取得赢——尽管那人只是市场卖菜的小贩。

幽默力量帮助我们表现真正的谦逊。我们可以轻松的态度看自己而有所获。下面是一些实例：

如何成为英雄

有人问肯尼迪总统是如何在第二次世界大战时成为英雄的。

“由不得我，”他回答说，“是日本人炸沉了我的船。”

如何成为明“星”？

有人问电视名人强尼卡森：“你是如何成为电视明星的？”

他以开自己玩笑的幽默力量，回答说：“一开始我先在气体状态中，然后把自己冷却下来。”

无所长的赢者

幽默作家班奇利承认，他花了15年时间才发现自己没有写作的天分。

“这时为时已晚！”他说，“我无法放弃写作，因为我太有名

了。”

谦虚固然是明智的，但是赢家并不藐视自己。他们维持自尊，明白赢的价值所在，并接受它。为了便于说明，我们来比较一个故事的两种说法。

第一种说法显示出幽默力量如何帮助我们胜而不骄，并且谦虚以待。

有一位年轻人新到某公司工作，同事向他介绍老板。“这位是杰利，我们的董事长。”这位同事说。然后打趣道：“他生来就是个领导人物——公司老板的儿子。”他们三人都哈哈笑了。

幽默力量使得这位老板人性化，但未损及他的自尊。他以笑来证明他也能以轻松的态度来看自己的地位。

再换第二种说法，我们能够学到幽默力量何以能帮助我们维护我们赢的价值，而不至流于太谦卑。

另一个新职员在类似的情况下去见他的老板——公司的董事长。这位职员打趣说：“好哇，雷夫，我想你生来就是个领导人——老板的儿子。”

“不是，”雷夫回答，并以轻松而又严肃的口吻说：“我是公司创始人的曾孙。”

这位老板虽然没有夸耀，但他委婉地表示了他的成功是靠自己努力得来，并且以承袭家族传统为骄傲。

当我们能以轻松的态度来看自己，而以严肃来面对人生角色时，我们就肯定了我们赢的价值。

不仅讲求效率，还要有效果

今日的社会里，我们不论在个人、家庭或职业、生活上都十分注重效率。我们希望更有组织，更有系统，凡事讲求效率，因为我们认为这可以省下时间来，好让我们能更自由地去享受人生。但是如果我们所达到的只是高效率而已，结果可能适得其反。我相信幽默力量，同时也相信它能帮助我们做事有效果。如此我们才能真正利用时间，而不是只把时间省下来。

例如，我们去开会或赴宴时，如果坚持非准时到不可，那就是有效率。但是，我们如果只着眼于时间问题，而在会议或吃饭时什么也不说，那就是没有效率。事实上，讲求实效地注意细节，可以使得他人答应我们的要求，虽然他本来想拒绝。在会议上，可能有：“我真不知道他的用意何在？”“哦，这个草包！”“会议再不快点结束，就要耽误我的午餐约会了！”或者其他各种有碍于人的想法。让我们试着把它变得有效率！

不论你是在主持会议，或晚餐时与人谈话，或在任何为私为公的情况下与人交谈，幽默力量都能帮助你表现得更有人性，并激励他人，得到实效。你可以引发有裨益而又肯切的讨论，而不是得到空洞的同意，要做起来就从趣味的思想开始。

例如，在办公事时，你可以先幽默地提出问题，然后严肃地提出解决的办法，而得到更大的效果。你趣味思想的结晶也许是：“这年头，许多人做生意就好像古稀老翁跳迪斯科——太不自量

力，太冒险了。”

趣味的思想可以从你的感觉、举止，甚至话语中产生。你以感觉来打开别人情绪表达的渠道，帮助他对自己有较好的印象。例如，你以一句颇富人性的妙语来解释你所犯的错误：“我一直怀疑我是否可能被点眼药水洗脑。”

将你自己和你的人性摆在任何情况、任何问题中，就这个观点来看，做趣味的思想要比只是逗趣来得有效果。但是，别人也许会把你的趣味思想解释成只是为了别人发笑，这又如何？

如果别人只对你的幽默力量中引人发笑的那一层反应，他们还是可以借暂时的解除压力、抒发情绪而获益。于是，你的幽默力量仍不算失败，因为你知道那对别人会有所帮助。

此外，你还可以运用幽默的力量来化解人际关系中的冲突。你以一点点小幽默，一则小故事、一段小品文、一句警句或妙语——就可以逗得他人去做某件原本不想做的事，或者接受他原本不愿接受的事。

如果你想统治这世界，就必须使这世界有趣。

——爱默生

当你要劝年轻人买些小饼干时，可以这样制造有趣的情况，你说因为“今天的小饼干就是明日的小蛋糕”（Brownie，小饼干，亦指8~11岁的女童）。或者再这样说以增加趣味的效果：“一个人总不能又吃自己的蛋糕，又吃别人的小饼干。否则他就会把自

己搞得一团糟。”在此你的幽默力量发挥了实效，因为它委婉地提醒人，贪心会使人陷于困扰而“搞得一团糟”。

当你想要检验你的幽默力量的效果如何，就以你何时使用，为何使用来衡量。许多幽默力量都得视你运用时所根据的理由，你运用时所掌握的情绪，以及你运用何种方式来使他人愿意接受你和你的想法。

每一天，每一个表现幽默力量的情况，都包含了各种不同程度的成功经验和不那么成功的经验，而后者也可以改变为有趣愉悦的。任何看得严重就可能变为不愉快的事情，加上不论为了什么原因都可接受为愉快的事情，就足以构成制造幽默力量的效力。

但是，幽默若要有效，就必须使别人在反应时也能体验到愉快的心情。幽默力量使得我们把他人摆在好玩的心情中。著名幽默家马克·吐温的例子可以让我们了解怎么做。

马克·吐温有一次在邻居的图书室里浏览书籍时，发现有一本书深深吸引着他。他问邻居可否借阅。

“欢迎你随时来读，只要你在这里看。”邻居说，并解释道：“你知道，我有个规矩，我的书不能离开这栋房子。”

几个星期以后，这位邻居来访马克·吐温，向他借用锄草机。“当然可以，”马克·吐温说，“但是依我的规矩，你得在这栋房子里用它。”

就像马克·吐温一样，当我们想要改变他人的态度时，常常需要用趣味的方式。要用敌意的幽默来影响他人，就更难了。但是，我们很可能如此做。

化干戈为玉帛

依我的看法，有时我们也能以有趣并有效的方式来运用敌意的幽默——因为当我们把自己放进其中时，原本敌意的幽默也就变成没有敌意了。这时我们就可以如教育学家和心理学家所谓的“表现于外”了。

你不一定要像演员那样去“表演”。任何时候、任何地点，你都站在人生的舞台上。你都能将心里所想表现出来，解决你的困难、愤懑、痛苦和困窘。更重要的是，你也能够帮助别人，让他们看到如何将个人的困扰表现出来。

说来似乎有点矛盾，敌意的幽默能提供某种关怀、情感和温柔——只要你能将它转变为幽默力量。请看下面这个例子：有个

用，而产生好的结果。这类幽默与其称“敌意”，不如称“损人”更恰当些。损人的幽默常常以女性为对象。例如：

公司里的职员有时开玩笑说到太太们的奢侈。一个说：“就算皮包里层是捕蝇纸做的，我太太的钱也不可能留在皮包里。”另一个说：“我太太告诉我，她承认她喜欢花钱，但是不要用‘奢侈’这个字眼来说她，另找个新字好了。”

这类玩笑在表面上看来似乎很损人。但是，我们可从另一面来解释，这些职员其实都很爱自己的太太，也以他们为荣，认为自己的太太比别的妇女穿着更好，更具魅力。他们以戏谑太太的奢侈来表示对太太的爱和骄傲，并且以此代替夸耀。

这样的解释也可以应用在我身上。我的妻子贝蒂安是我们这一小组的财务经理，因此不论我对她处理金钱的方式开什么玩笑，都显然不是事实，也不是真损她，而只是说明了一件事，那就是我们若把这种幽默用在我们所爱的人身上，就能获得不同的、更深一层的意义。

当然，我不是呼吁大家多加使用或经常运用这类损人的幽默。但是，我强调的是将这类幽默转变为幽默力量，来帮助我们内心的温暖表达出来。

避免战火爆发，卸除心头重担

表达内心的感受，能使我们和他人免于爆发战火，当我们把内心负荷过重的事情表达出来时，就能缓解心头的紧张而不致引起愤懑。

当你对某件事情的看法和朋友或同事不尽相同时，在心理上你有三种选择：(1)同意彼此求同存异；(2)修正你的看法，与对方协调一致；(3)从此不再和他讲话！只要稍加运用一点幽默力量，你就能删除第三项，而在前二者中任择其一。

此外，幽默力量还能保护你自己，因为它使你免于和他人敌对。你可以更有效的方式，把平常不便对某些人讲出来的话，适当地表达出来。

幽默力量可以避免战火爆发，卸除心头重担！例如，话题谈到性教育时，你也许可以引用某位兽医的一段话。有人问这位兽医为什么兔子比松鼠多时，兽医回答道：“你可曾想过在树上做爱吗？”

或者你也可以这样说：“我们的孩子也应该和从前一样去学习性知识——从厕所墙壁上。”这句带有讽刺意味的妙语，能帮助他人了解并接受你话中的含意：“有性教育总比错误的性知识来得好。”

要抚慰，勿刺伤

讽刺的效果在于使他人能倾听你说话，记住你所说的，并且也能使谈话顺利进行，抓住听者的注意，便于意见的表达。

注意：切记谨慎处理讽刺。讽刺需要理智的思考，但也很容易流于残忍。而且有更甚于讽刺者，就是嘲讽的侮辱极易刺伤他人的心，使人陷入焦虑中。

也有人善于恰当把握讽刺的幽默，并有效运用它。

林肯总统深知如何讽刺。他对麦克伦将军未能好好掌握军事

时机感到不满。于是，写了这样一封信：

亲爱的麦克伦：

如果你不想用陆军的话，我想暂时借用一会儿。

你的亲爱的林肯 上

显然，林肯是另有想法。他没有寄出这封信！而且他平时也较喜欢表示关怀，胜过讽刺。有一个大家熟悉的事例，可以显示他极富同情心和幽默力量的本性。他曾为一位放弃岗位的军人辩护，他对这位军人的长官说：“我把这事交给你自己去决定。如果全能的上帝赐给这个人一双胆怯的脚，那么，他要怎么使他这双脚跟着他跑呢？”

讽刺有其重要地位，利用它就可以把一些足以损害我们的惯例或想法的流弊暴露出来。但是，我们若要运用它，我相信至少有两点要求。第一，我们必须熟习运用讽刺的幽默力量，必须知道它与事情的关联，知道它会得到别人的认可。第二，我们必须确定对方——一个人或一群人——能明白你讽刺中有趣的一面，而且能对它做趣味的思想。

我们经过这样的练习，就能学会如何有效运用讽刺。但是，在日常生活中，关怀的幽默总是来得更有效。让我们学习林肯的榜样，运用幽默力量来抚慰人心，不要刺伤人。

当我们谈到一些较为敏感的话题时，如政治、性、宗教，我们也能把幽默力量集中在自己身上，而造成抚慰人心、舒坦人心

的效果。这里或许以我个人的经验为例是最好的说明。

我们小组中一位同仁曾说：“赫伯把他那一套表演给卖猪肉的、卖泡菜的、杀鸡拔毛的、涂泥灰的，还有喝醉酒的看（注）。他还在夏威夷对营养学家，在莫斯科对俄罗斯的幽默家演讲过，还有对得州佬白讲了一场。”（译注：原文为 Herb has made presentation to meat packers, pickle packers, chicken pluckers, plasterers, and the plastered. 充分表现文字的趣味，可惜译文无法传达原意。）他说这话的真意是——我对各行各业、各地的人都演讲过了，除了不愿听我讲话的民主党之外。

民主党当政期间，我总承认我还是个共和党人。其实我尽可能把我的时间公平地分给这两大政党。如果我说：“当驴子（蠢人）遇到外来的侵扰，便围成一个圆圈，彼此踢来踢去。”或者说：“他们正想办法使一头大象和成功者杂交，但是他们却光在那儿顿脚。”我这样说的用意，是以谦虚的方式来笑共和党所犯的错误。

其实我是希望大家能忽视我的荣誉，而重视我的谦虚。而他们的确如我所愿。他们不称我“演说家赫伯·特鲁博士”，而喊我“那个专讲笑话的家伙”。

几年前的一天，我上街买东西时遇见一个朋友。“妻子和我要庆祝，”我对他说，“我想买一瓶香水给她。”

“你们要庆祝什么？”他问。

“我们第八个孩子的出生啊！”我回答。

“瞧，”我的朋友对我说，“尊夫人不需要香水。她需要的只是‘拒绝’。”

我经常把幽默力量运用在朋友和同事身上，来验证这力量的效果。当我说一段有关气候的笑话时，可能和宗教扯上关系。例如：“有一次地震过后，某人问我这地震持续了多久。我回答说：‘正好念十四遍万福马利亚。’”

如果说幽默力量的坏处在哪里，也许就是自己一高兴起来，就太纵容自己了。而它的好处就在能使我们彼此宽容。也许我们不能有共同的信仰，不能赞同相同的意见或接受共同的想法，但是，我们可以常常分享我们的幽默力量。

注意：虽然幽默力量帮助我们轻松处理微妙的事情，但是有关种族的幽默却是最微妙、最难处理的。这类幽默极易冒攻击他人的危险，而有所收获的机会又很小。例外的情形可能是：当你和这一群人都是流着共同祖先的血液时，说说种族的幽默可能减轻每个人心头的负担。但是即便如此，也可能冒大的危险，因为群体是由个人构成的。能够使某甲开心的一句话，可能在某乙听来是侮辱。

我要再一次以个人经验来说明。有一次我去看一个朋友，我以这样一句话来打开我们的沟通：“我来讲个波兰人的笑话。”

“就此打住，赫伯，”我的朋友说，“我不要听。”

“我真不明白，”我抗议道，“你是波兰裔的美国人，而我也算半个波兰裔的美国人。为什么我们不能说个波兰人的笑话来听听？”

“算了吧，”我的朋友坚持，“不要告诉我任何波兰人的笑话。”

我接受了他的警告信号，于是改变话题。

抚慰人心，不要刺伤人！如果我们每一个人都能把幽默力量集中在自己身上，那么我们与人交往的能力会深深印在他人心中。

享受成功的果实

幽默力量能增进你的自我了解，特别是如果你原本认为幽默不是什么光彩的事。幽默力量还可以重振你的自信心，使你能自由表现自己，并且增进你处理日常生活中情绪起伏的能力。甚至，幽默力量还帮助你把握今天，以笑面对现在，而不沉浸在过去的哀痛和忧虑中。

美国一位著名的棒球手派奇，过去待在黑人球队里多年，后来才成为美国棒球联盟中克里夫兰的红人队，成为投手群的一员。他不浪费时间去懊悔，只是努力献身球队，以严肃的态度打球，而以轻松的态度来看自己。他成功了。

不要回头望。别人也许趁机赶上你了。

——派奇

对自己和他人建立新的人生观，以坦诚开放抓住沟通的机会，建立赢的态度，达到有效率并有效果的能力，以上这些都是对我们有裨益的基本概念。我相信幽默力量能帮助你将这些概念化成真实，利用你内在的潜能——然后享受成功的果实。

幽默力量所结的果实，会遍及于你的个人生活，你的婚姻和家庭生活，还有你的工作上。往下看吧——进入你个人生活中的幽默力量。

第2篇 幽默与生活

幽默的力量不能叫你从矮变高，或者从胖变瘦；它也不能帮你付清账单，不会帮你工作，更不会叫别人对你一见钟情。但是，幽默的力量可以使你对自己的身高、体重，或其他身体特征，比较容易原原本本地去接受；幽默的力量也能帮助你以新的眼光去对待经济上的忧虑——也就是说，你的生活会好过一些。

四、个人生活中的幽默力量

我想，幽默力量不会叫你从矮变高，或者从胖变瘦。它也不会帮你付清账单，不会帮你工作，它更不会叫别人对你一见钟情，在你悲伤的时候，也不一定能叫你快乐起来。

但是，它的确能帮助你！如果你有趣味的思想，轻松面对自己，你会发现你对自己的身高、体重，或其他身体特征，就更容易原原本本去接受：接受那些是你的一部分，但是不像你对自己的感受和看法那样重要。你也会发现幽默力量帮助你以新的眼光去看你对经济的忧虑：如果你能努力去克服这个问题，那么你会觉得好过一些。

也许你无法得到速成的爱，但是你能使你的人际关系充满温暖和谐——凭借着与人分享笑。甚至和仅仅有一面之缘的人也会有很好的关系，这都得感谢笑的分享。你会把这偶然相遇的人看做你的邻居，然后想到：

“你一定要明白，如果你能使一个邻居对你有好感，那么也就能使每一个邻居，甚至全世界的人，都对你有好感，不会因时空的距离而冷淡。”这段话是心理学家裘瑟林所写。

笑的共享帮助你博得邻居的好感！它能帮助你了解邻居的困难和烦恼，特别是当你们笑的对象是集中在你身上时。许多小小

的烦恼后来会变成巨大的焦虑——除非你能以轻松的心情笑谈自己，来重新面对这些问题。然后你就能证明给人看——我们对那些足以扩大小忧愁的人性弱点，大可以做趣味的思想。

此外，邻居也会帮助你成为一个善解人意，更能包容的人。当他们笑自己并和你一同笑的时候，也会帮助你更看清你自己——因而对人坦诚开放。

是的，上述这些都需要幽默力量来做！但是日复一日，这幽默力量能帮助你提起大大小小问题的负担。下面我要提出几个可行的方法。

大事化小，小事化无

以笑来面对日常生活中足以引起我们不快的小事情，要眼看着不快的情绪消失。借着笑的分享，你就可以把琐细的问题摆在它适当的位置上，和你整个生活相形之下就显得很小了。你也会因此提醒别人，这有助于他们轻松面对事情，你会使他们重振精神。

说说天气吧！以天气为题材，说个笑话吧！

“最近一次完全正确的气象预报，也许是上帝告诉诺亚有百分之百的机会下大雨。”我发现特别是在太冷、太热或太湿的天气里，有关气象的笑话更能振奋听众的精神。在你自己的生活里，也试试这样的“振奋剂”吧！

“气象预报人员说今早会降大露。今天早上我的邻居跨出前

门，现在他们正在大露中打捞他的身体。”

“我办公室里冷得要命，办公桌椅不得不装上雪轮胎。”

“如果再来一季这样恶劣的寒冬，我就要退休了。我要在车顶上绑一把铲雪的铲子，然后朝南驶去，一直开到有人指着铲子说：‘那东西是干吗的？’我才要停下来。”

对太潮湿或太干燥的天气做趣味的思想，试试看说说这样的小故事：

一个初到新墨西哥州的游客，问当地一个皮肤被太阳晒成古铜色的居民说：“难道你们这里从来不下雨？”

这位居民想想，然后反问：“你还记得诺亚和方舟的故事，说当时如何连下四十昼夜的大雨吗？”

“当然记得。”游客回答。

“那个时候啊，”这位新墨西哥人说，“我们这里才只有一英寸的雨。”

当你等候时，以微笑来和人分享。当你在超级市场的结账出口或银行大排长龙的时候，是和其他人一样焦躁不安呢，还是拿出你的幽默力量来与人分享！

“这是自然法则，我没去排的那一行总是动得快些。”

“速度快不一定是最好。否则的话，兔子早就来统治这世界了。”

还有在超级市场排队时可以说：“我买了三条比目鱼，但是排队排了这么久，现在我买的可是一条比目鱼和两条鱼干了。”

以打高尔夫球为题材，开开自己的玩笑。或者是保龄球、钓

鱼、网球、划船、桥牌——任何足以使你的休闲生活充满生气的消遣活动，都可以拿来作为幽默的题材。你可以说：“什么消遣都一样，怕的是总有人要偷我的。”或者：“政坛上的竞争教给我们，曲解事实的人不只是钓鱼的和打高尔夫球的而已。”

你的幽默力量再次为他人制造更好的气氛，并增进你个人的情绪或自我形象。你以轻松的方式表示出这样的真意：当我们能尽情享受休闲活动时，的确是很幸运。你要说的是：“小小的事物也能令我们愉快。”

如果你玩高尔夫球，就可以对人说你要在摄氏20度出头的天气打球，因为天气再冷一点，你就不想打了！这时你的意思是说，当你打出的杆数比预计高出很多时，也无所谓，因为打球使你身心松弛，你不会去计较得失。而且对打球做趣味的思想，也同样令你身心松弛。为了也帮助别人明白这个观点，你可以自己试试其他笑话或小故事。

高尔夫球员问他的球童说：“你觉得我这场球打得如何？”“不错，”球童回答说，“不过我还是比较喜欢高尔夫球本身。”

圣彼得领先挥出一杆进洞，圣汤玛斯跟着也是一杆进洞。圣安得烈说：“好了，我们不要再制造奇迹了，开始打球吧！”

“我很高兴春天到了，”一位高尔夫球员说，“我宁可对着高尔夫球诅咒，也不要对着除雪的铲子诅咒。”

“谁是最好的输家，就是那个跟他老板打球的人。”

“我的医生说我不可以打球。”一位球员说。同伴听了说：“哦，他一定跟你们打过球。”

职业高尔夫球选手尼可拉斯，有一次问职业棒球选手奥隆：“你算是哪一等的高尔夫球员？”

“打棒球时，我总共花了17年才击出3000次球。”奥隆回答说，“但是在高尔夫球场上，只一个下午就击出这样多的球数。”

似乎高尔夫球比其他球类运动更能启发人的幽默力量，而做趣味的思想。关于这方面的笑话、趣谈很多，但是其他运动，其他消遣也都有表现幽默的时候。且看桥牌桌上的一场混战。

“你凭什么叫一个无王？”太太问，“我有四张A，三张K。”

“说真的，亲爱的，”丈夫回答，“我是凭一张Q，两张J，三杯马丁尼和晚餐时喝的酒而叫牌的。”

表现实实在在的你。坦诚开放与人相处能帮助我们承认，我们有时也会怀疑自己或对自己没有安全感。透过幽默力量，我们比较能承认这不安全感，而不至把它看得太严重。然后，我们能够除去疑虑，强化自我观念，扎稳人性的根基。而且我们毋需担心会过于坦诚开放。因为我们深信，自己的缺点、背景，以及过去或现在的环境，无论是好是坏，都会比过去我们试图掩饰逃避来得好。

你是否曾经很想对你的家庭背景抱歉一番，或者夸耀一番？

试看这位驾驶员对高速公路上的巡逻警察说：“我要让你知道，我是来自弗吉尼亚州最好的家庭之一。你不可以给我开单子。”

“那无妨，”警察说，“我开单子给你可不是为了繁衍的目的。”

或者有两个人互吹自己的祖先：

一个说：“我的家世可以远溯到英格兰的约翰国王。”

“抱歉，”另一个表示歉意说，“我的族谱在大水中被冲走了。”

还有一则伊利诺伊州参议员德克森的故事：

当德克森首次问鼎国会时，他听到对手在政见发表会上，对家世大做文章。这位对手的祖父是个将军，叔父是州最高法院的法官。轮到德克森发言了。

“各位女士，各位先生，”他开始说，“本人深感荣幸有这样的家世——我是从已婚者一脉相传、源远流长而来的。”

诗人麦琨有一次对他自己“从婚外恋而出生”的事实开玩笑。“我生来就是个私生子，”麦琨说，“但是有的人却穷其一生才成为私生子。”

也许你觉得你生错了时代，或生错了地点，或生错了家庭；或者你为过去的经济环境感到困窘，生怕有人提起。我们要提出一些方法，可以发挥幽默力量来摆脱这些小小的困境。同时你也可以自己发明自己的方法来用！

“我们从来不穷，也没挨过饿，只是有时会把吃饭时间无限延后罢了。”

“我出身穷苦的家庭。当我小的时候，别的小孩做模型飞机，而我是做模型汉堡面包。”

你是否觉得自己受教育太高或太低呢？或者觉得你的荣誉或成就，会给人趾高气扬或自以为了不起的印象？如果你能开开自己的玩笑，就不会使人觉得你锋芒毕露或把你看扁了。

许多有卓越成就的伟人都向我们显示过，对个人的光荣和成就该如何处之。你也可以把这些例子应用到生活中：

美国有一位功成名就的高等法院法官霍莫思，就是能以轻松待己的人。他对自己各方面的光荣成就，不夸耀也不自得。

当他的塑像在华盛顿揭幕时，有一位年轻女人特来看他的像，她因能见到这位著名人物本人，而惊讶万分。“我旅行了400英里路来看你的半身像揭开！”她兴奋地叫道。

法官回答：“我也很乐意旅行400英里路去向你回报。”

有人问林肯总统，当总统的滋味如何，他回答说：“你听过一个故事说，有个人全身被涂上焦油并裹上羽毛，用火车运到城外。有人想知道滋味如何，他说：‘要不是为了这事的荣誉，我宁可走路。’”

这个小故事给我很大的启示，帮助我记住人生是学习谦虚的一段历程。作为一个心理学研究者，我希望借着分享我对谦虚和其他情绪的感受来启发别人。在我的个人和学术生涯中，“蛋头”（注：美俚，指知识分子，有学问的人）不是我对自己所有的一个形象。但是由我那些硕士和博士学位所建立的形象，却可能阻碍我与他人，或我与听众之间的沟通。

因此，我演讲时常要求主持人开开我的玩笑。而且我也极力显示，我虽然对人生的工作采取严肃的态度，但是却以轻松的态

度来看自己。例如，我有时说：“当然我有degrees（学位），但是别因此把你吓着了。温度计也有degrees（度数）。 ”

当幽默力量帮助我们在情绪上坦诚开放时，我们和周围的人都会觉得很舒服。此外，幽默力量也能帮助我们的身体更健康。

使你更健康

是的，幽默力量能增进你的健康。例如，笑是一种简单又愉快的运动。现代医学知识告诉我们，笑对心脏有益，能调节过低和过高的血压，促进消化，增强活力，并延长寿命。

这些医学观点已有客观的研究结果来支持。例如，西北大学在严格控制的科学研究下证明：笑的动作能松弛心脏，刺激血液循环，帮助肺部呼吸。还有弗德罕大学的研究也支持这一结论：笑对心脏、肺部、胃和其他器官均有益处。笑也能松弛紧张，促进身体健康的感觉。

我们从《圣经》上、从人类历史上和人的本性上，都看出幽默力量确能运用来增进我们的健康。所罗门王的许多名言都在告诉我们，幽默和健康是不可分的。例如，其中有一句话提醒我们，心中常有喜乐恰如身体常保健康。古罗马人相信笑应是属于餐桌上的，因为笑能促进消化。每当我们心中喜悦而开怀大笑之后，常常会不自觉地：“好痛快啊！”

此外，当你生病、住院或遭受意外伤害时，幽默力量也能帮助你觉得好过一些。纽约有一位老妇就证明了这一点。寒冬她在雪地上滑了一跤，跌断了左臂，更叫她痛苦的是肩部也脱臼。她

笑着对朋友说：“如果你有选择的机会，千万不要肩膀脱臼，宁可跌断手臂！”

当你去探望病人，或者病人来找你，你都可以用这类和健康有关的小故事或笑话、妙语，使他重振精神。故事可以是事实，也可以虚构。

有人来敲芭克医师诊所的门，她问道：“谁呀？是敌是友？”

“我对我的医生没什么信心，”来访的病人抱怨地说道，“他的病人没有一个是一好一儿的。”

对话：“我看到眼睛前面有一些黑点？”“你可看到医生？”“没有，只有黑点。”

又一对话：“你今天的药要怎么吃？”

“用叉子吃。”

“你可知道太空科学家正向内科医生和外科医生求助？他们想知道如何飞向太空，就像医药费和手术费的飞腾上涨一样。”

道格对他的医生说，“我行为不检点，医生，我的良心一直困扰不安。”

“你需要些什么东西来增强你的意志力。”医生做如是的结论。

“其实啊！”道格说，“我更想知道有什么东西可以减弱我的良心。”

查理的名声一向不甚好，有一次到医生处做身体检查。检查完毕，正穿衣服时，他问医生：“医生，我是不是一定要放弃酒、女人与歌？”

“那倒不一定，查理！”医生说，“你爱唱什么歌，就可以唱

什么歌。”（译注：《酒、女人与歌》是奥地利作曲家约翰·施特劳斯名曲之一。）

注意：要用健康、快乐的幽默力量来治愈，不是来伤害。误用的幽默会刺伤他人的心，徒增人的苦恼，并因此也伤了自己。

消除紧张

当我们把幽默力量应用在包围我们生活四周的紧张和焦虑时，我们能帮助自己，也能帮助别人。社会上一些严重的问题——如能源、通货膨胀和物价上涨等——似乎在扩大我们的小问题。我们也许感受到经济上的压力，不知道是否能飞黄腾达。也许我们会整日忧虑自己的外表或年龄，青春不再的确很恼人。同时我们也许感到这个世界太过于重视外表和金钱，而不重视个人本身。

然而，幽默力量能帮助我们了解，我们的某些焦虑和较大的问题相形之下，显得无聊可笑。如果我们能显示自己把这些小忧虑看得轻松，别人也会认同我们，而更关心我们。但是我们最大的收获是在我们能认同别人，更关心别人——因为人类所有的企盼中最大的，就是那种被人需要的需求。

有了幽默力量，你就可以消除紧张，解除烦忧，不论是对年龄、对身高体重，甚而对金钱的烦忧。例如，年纪渐长似乎是大多数人觉得最难处理的烦恼。但是，不论你多年轻，或者多老，你都能帮助他人把年龄的增长看得轻松。下面就是一个幽默的例子：

凤凰城著名的演说家罗伯特，以有一颗年轻、欢快的心而闻名。他在七十岁生日那天，签了一纸五年的演说合同。

不论在私下或在公开的场合里，他都把年龄看得轻松——把减变为加。“我要尽可能在最年轻的时候死去。”他说。

在你的个人生活里，你会发现幽默具有一种把年龄变为心理状态的力量，而不是生理状态。

以上有关幽默力量的实例，你认为那一则最合你用？或者最接近你的情况？

“他正处在尴尬年龄——二十几岁。在电视上扮演天才儿童嫌太老，但是演十几岁少年又嫌太年轻了。”

“中年就是当‘向前进’开始意味着‘停留不动’的时候。”

“有的老年人在别人为了敬老而捐赠给敬老院一年份的梅子汁时，还笑得出来。”

“我实在太老了，我的保险公司只送给我半年份的日历。”

充满幽默力量的人不论在什么年纪，都懂得笑。

“我发现了青春永驻的秘诀，”鲍伯霍普的妙语，“我谎报年龄。”

有一个女人——姑且称她海伦——却有另一套方法。“我从来不谎报我的年龄，”海伦坚称，“我只谎报丈夫的年龄，然后我说实话，我是比他年轻多了。”

“我们的女儿丽莎15岁，就快18岁了。”那年我说，“那真是尴尬年龄，她知道如何拨电话，但是却不知道如何结束。”

“我不在乎变老，”有一个聪明人说，“也不在乎把我的年龄告诉别人，但是，我不喜欢它在我脸上做的记号。”

你为头发花白或稀疏而烦恼？我大有同感！但是治秃头最好

的方法，还是一顶帽子。

或者换个方式说：“头发是惟一能防止秃头的东西。”

记住：“秃头也有好处。你是第一个知道何时开始下雨的人。”

“我看过这种假发的广告，”一位日渐歇顶的男士说，“我要买一顶。广告上说你可以去划船、游泳、溜冰、打高尔夫球。那真是太棒了！我现在没有一样活动可去！”

你为体重而烦恼吗？先听听这位忧愁的人怎么说：“我已经努力节食了六个月，但是惟一消瘦的却是我的头发。”

运用你的幽默力量来称重吧！肥胖问题以及如何减肥，是当今最流行的话题。何必抱怨？如果你能诙谐地幽它一默。

“我们这个时代最令人困惑不解的问题，就是我们减轻体重的话，那么究竟减到哪里去了？”

“我正在实行严格的节食，连晚餐音乐都不能听。”

“我们正面临一个认同危机。大部分的美国人都在努力寻求自己是谁，是什么做成的，要如何减掉 10 或 20 磅。”

你为你在人生中所扮演的角色而烦恼吗？只要我们留心那些具有幽默力量的成功者所说的话，用它来减少自我的重要性，这些烦恼就会消失。

我是个单枪匹马打天下的人。但是我想如果一切从头再来的话，我会找个人和我一起。

——罗伦扬

驱走经济烦恼

不必为金钱而疑惧。如果你能把幽默力量投入其中，对每一天的金钱问题轻松以对，就没有什么好忧虑了。把眼光放在远大的金钱目标上。

大笔金钱的损失

成功的剧作家考夫曼有一万美元，若是在他二十几岁的时候，这可是好大一笔钱。此外，他也有朋友——其中两位是喜剧演员马克兄弟。

这对兄弟建议他投资买股票，于是，考夫曼投资下去。他这一万美元就在 1929 年股票市场大惨跌中，全部泡汤了。

他很豁达，说：“任何人要听了马克兄弟的话，把钱拿去投资的，就活该会泡汤。”

帮你自己一个忙！让幽默力量来帮你把经济烦恼淡而化之，并且鼓励别人也能做到。

告诉你的邻居：“我们来个君子协定如何？我不想处处赶上你，如果你能不处处赶上我的话。”

或者你可以这样说某人：“老天，他的负担好重！他要为那么多银行存款簿做好些书夹。”

你也可以这样说你自己：“我已经找出毛病在那里了。我的嗜好是网球，但是我缴的却是乒乓球俱乐部的钱。”

或者达观一些：“这年头也许惟一收支相抵的地方，是在足

球场。”

当经济拮据、捉襟见肘的时候，让幽默力量的新观点为你解除痛苦。以这样一句轻松的话来面对经济烦恼：“有了鞋带，只有叫你绊倒而已！”

或者说说别人的小故事来减轻心头的重担。

对金钱做趣味的思想

有一位保险公司职员正教他太太开车。车下坡时，突然煞车失灵。

“我停不下来！”他太太大叫，“我该怎么办？”

“祷告！”他指示太太说，“然后找便宜的东西去撞！”

如果你想为经济上的发达开个玩笑，可以这样说：“金钱最美妙的地方，就是它可以跟在你身上穿的戴的一块儿走。”

或者，如果你想着眼在现代生活的经济压力，可以这样对朋友说：“有人正发起抗议税收太重的运动。你知道他们出的什么主意？泡杯茶去给国会议员！”

下面这个例子希望不至发生在你我身上！

今天早上我过马路时没注意看两边的车。

一辆汽车尖叫一声，而后煞住在我面前，开车的那位先生甜甜一笑，说：“我是为了保护动物而煞车的——你这笨驴！”

——罗勃特·欧尔本

注意罗勃特是主张以自己为幽默的对象，或说“笑你自己”——这就是为什么企业界、工商界、娱乐界等都有许多人爱引用他的《现代趣谈》，作为幽默力量的泉源，他就是以自己为幽默的对象。

即使在最简单的情况下，你的幽默力量都能帮助人解除紧张。在任何小地方都尽量去发现或制造笑声。你可以学学妙语大王杨曼。有一次他进入电梯时，说了一句话就引起电梯内的人哈哈大笑。他说：“二楼到了，杂货、百货、女用内衣。各位吸一口气，有一点太挤了。”

在严肃的一面，幽默力量能使人消除重担。你能因此获得内在的力量，去改善现状，也可以去接受那不可改变的。

两度获选奥斯卡金像奖的女星蓓蒂·戴维斯，深受个人生活中的问题所困扰。她以幽默力量来面对困难，但是问题依然接踵而来。“我到50岁的时候，”她说，“我开始怀疑，想：‘到现在我必定扮演过够多的角色了吧？’”

在你个人生活中另一个重要方面，以幽默力量来消除紧张，能为你带来莫大的裨益。

社交生活的成功

有人说，神色自若是一件傻事，因为我们在该不好意思的时候却不自知。但是我宁可相信，神色自若是来自心理的平衡。它融合了我们能笑自己的勇气和对别人真诚的关怀。

在社交场合，当你看穿他人的想法时，不妨神色自若然后轻

轻松地幽自己一默。例如：

喜剧女演员卡洛·柏妮，有一次坐在某餐厅里用午餐。这时有一位老妇走向她的餐桌，举起手来摸摸卡洛的脸庞。

这位老妇的手指滑过她的五官，带着歉意说：“我看不出有多好。”

“省省你的祝福吧！”卡洛说，“我看起来也没多好看。”

如果我们想在社交生活中给人好印象，就得运用幽默力量。不论是做客或是待客，我们都有义务以此待人。但愿不会有人这样说我们：“他是今天这宴会的灵魂人物——惟一讲得比电视机声音更大的人。”但是希望我们能把活泼的气氛带给这宴会，当然是以好的幽默力量。

当你进入室内，就把幽默力量反映出来。一个面带怒容或是神情抑郁的人，是不会比一个面露微笑，看起来健康快乐的人更受人欢迎。

纽约一家著名的时装公司董事长史度兹曾说：“客人所能发出的最美妙的声音，就是笑声。”

从幽默力量发出的好幽默，就相当于好的仪态举止，能使我们的社交生活获得成功。

脱掉你自己的“壳”

热诚主动去与人交往！运用你的幽默力量！

不要使冰霜结在你脸上，或者把冰霜融化掉，方法是说些有趣的事。如果这时正是度假时节，你可以说：“你可听见路旁新

闻？听说在IBM公司的圣诞晚会上，有一部电脑喝醉酒，想去扯一部打字机的蝴蝶结。”

或者也可以说：“在我们公司的宴会上，老板的秘书小姐对会计部门新来的职员说，他的心好像铁做的捕机。这人以为他缚住小姐的心了，受宠若惊，但是她接着说：‘别再扯我的腿了！’”

或者对某位客人说：“我不愿说这个圣诞晚会花费有多大。但是我们正计划把我们的购物单寄给《吉尼斯世界纪录大全》。”

不论任何季节，在任何社交场合，幽默力量都会帮助沟通人际关系，并且使它有人情味儿。

你要去赴朋友新居落成宴吗？主人也许会有点紧张，这时正是你运用幽默力量向他开开玩笑，松弛他的心情的大好机会。

“老范邀请我来的时候，告诉我说：‘你只消用手肘按门铃就得了。’我问他，为什么非用手肘去按不可，他说：‘你总不至于空手来吧，会吗？’”（这则幽默也可以用在赴生日宴、结婚周年宴等。）

抹掉困窘。要是遇到了令人尴尬的时刻，轻松去面对它。假如你一不留神说错了话或做错了事，切记这困窘的情况常常会愈演愈糟！试着客观一些去面对你的错失，重新恢复情绪平衡，说个幽默的故事来改变气氛。

在一个宴会上，有一位嗓子奇破的女人执意要唱《我肯达基老家》。曲毕一鞠躬时，有一位年老的客人默默地流下泪来。

女主人很同情地过去问他：“您是肯达基人吗？”

“不是，”这位长者说，“我是个音乐家。”

我们再以另一则幽默故事来支持我们的看法，弥补尴尬的时刻。

有一位年轻女孩在她的订婚宴上，希望给未婚夫的亲戚留下很好的印象。她微笑着进来，不料绊倒一座灯，灯弄翻了小桌子，她就正好踉跄跌在小桌子上，跌了个仰面朝天。

她立刻跳了起来，站直了说：“瞧，我也能玩扑克牌把戏！”

她不仅使尴尬的场面一下子扭转过来，而且，她也给人留下了好印象。她以能笑自己并消除他人的紧张，表现出充满信心的自我形象。以轻松来对待自己，总比小题大做来得好。

把你自己和你的幽默力量投入下列社交场合中：

当女主人把你介绍给贵宾时，她悄悄说：“说些中听的话。”但是在那一瞥，并没有什么使你印象特别深刻。

你可以说：“我知道您正是那种不能随便奉承的人。”

又如你被介绍给另一个客人，他立刻停下与别人的谈话，对你说：“我常常听人说起你。”

你可以回答：“但是其中每一句话你都没法儿求证。”

在一个重要关头，有一位朋友问你：“我这样做妥当吗？”

回答他：“放轻松一点——反正你怎么做都不可能完美。假如你话不够多，他们会说你太害羞。假如你话太多，人家又会说你这个人讨厌。所以啊，何必在意？”

你的主人或女主人很紧张，惟恐招待不周地对你说：“请随意用，就当作在自己家里一样，不要客气！”

回答：“不，我来这里就是要摆脱我自己的家。”

你和许多人在一起吃饭，大家七嘴八舌地谈得太过火了些。来平息一下吧，说：“我从来不在吃饭的时候辩论。我总是忙着吃，所以只要谁不饿，谁就赢了。”

邻居邀你过去吃饭，主菜仅算可以下咽而已。但总得说些中听的话。对女主人说：“这道菜味道真像我在一家法国餐厅吃过的一道大菜。厨师说那道菜叫‘热情什锦锅’。他把厨房里所有好吃的东西全放进去了。”

都怪他不好。有幽默力量的夫妇懂得这个“秘密”。在社交场合有了错失，例如，赴宴迟到，夫妇彼此可以互相责备。她换件衣服换那么久，或者他找地图、找路，找得太久。

但是如果把这些理由对调一下，会更有效。例如她需要一张地图，好能从衣橱中找到她要穿的衣服。或者他打扮花了太多时间。

怎样和平解决。不论做主人或做客人，你都有必要去应付不合理的要求、令人不快的行为，或者闹得不像话的场面。用你的幽默力量去和平解决吧，尽量避免争端。

例如，你想平息餐桌上的争论，就说：“不要吵了。该不会是刚刚吃下去的鸡在作祟吧！这里可不是在斗鸡！”

对情绪过于激昂的人，就说：“一个人总得相信些什么，我相信我要再喝一杯。”然后建议他：“何不尝尝这种新式鸡尾酒，叫做‘灭火器’的。”

有时候为了达到目的，非用幽默力量来刺激他人不可。我们再以成功者的实例来说明。

作家欧希金在他的《夫人》一书中，提到一天晚上美容产品大亨卢宾丝坦女士，在家宴请宾客。座上有一位客人不断批评她，因为“你的祖先烧死了圣女贞德”。其他客人都觉得很窘，几度想转个话题，但都没有成功。谈话愈来愈令人受不了。最后卢宾丝坦女士自己说：“好吧，那件事总得有个人来做。”

有一次某位诗人和一位将军同为宴会的上宾。女主人极力要向人显示——并炫耀——她对诗的造诣有多深。

她宣布说：“我这位诗人朋友现在要为我作一首十四行诗，并当场朗诵。”

“哦，不，”这位诗人推辞说，“让这位将军来发一枚大炮吧！”

在一个慈善舞会上，萧伯纳邀一位自视过高却又十分害羞的女士共舞。

正舞着华尔兹的时候，她不安地问：“哦，萧伯纳先生，你怎么会想到邀可怜的我跳舞呢？”

萧伯纳回答：“这是个慈善舞会，不是吗？”

当百货公司大拍卖，购物的人潮又推又挤的时候，每个人的脾气都如枪弹上了膛，一触即发。有一位女士愤愤地对结账小姐说：“幸好我没有打算在此找到‘礼貌’，在这儿根本找不到。”

沉静了一会儿，结账小姐问：“你可不可以让我看看你的‘礼貌’样品？”

当别人鲁莽无礼的时候，给他看看你“良好幽默”的样品，会有意想不到的效果。

从小孩子身上学习神色自若。小孩子能教给我们如何在社交

场合，运用幽默力量来保持神色自若。

有时，我们会从小孩对我们的看法中学到。

小珍家里请客，妈妈要她向客人说些欢迎的话，她不愿意：“我不知道要说什么话。”

有一位客人建议：“你听到爸爸说什么，你就说什么好了。”

小珍点点头，说：“老天，我为什么要花钱请这些人？钱都流到哪儿去了？”

这就是幽默力量，因为小珍把父亲的想法纯真地说出来，能激励我们也认真探讨自己的想法。我们可能因此发现，有必要把握社交生活的机会使自己快乐，来平衡我们的忧虑——例如对金钱。

还有一个小孩到朋友家吃晚饭。

朋友的母亲注意到他把一块猪排割过来锯过去。便问他：“要我帮你把肉切开吗？”

“噢，不用，没关系，”小比利说，“在家里，我妈也常常把肉煮得这么硬。”

我们可以和小比利一起笑，也可以由此得到一些东西：“在家里”——属我们自己的观点——事情是怎么样，从他人的眼光来看未必也是一样。为了社交生活的成功，我们需要把着眼点从“我”改变到“你”。

小孩提醒我们，轻松以待我们的“社会我”！

安·莫洛·林白小的时候，洛克菲勒先生有一次到她家喝茶。她的母亲心想，她可能会提起洛克菲勒的大鼻子。于是，莫洛太

太好几次提醒小女儿：“千万不要提到他的鼻子。”客人来了。安很有礼貌地表示欢迎，然后跑出去玩。莫洛太太拿起茶壶，大松了一口气，说：“洛克菲勒先生，你要加点牛奶在你的大鼻子里吗？”

其中幽默力量的含意在：如果我们一直耽心别人会使我们受窘，过分的耽心常会使我们更容易犯错。

小孩让我们了解，在社交生活中清楚的沟通也很重要！

五岁的小女孩穿上最漂亮的衣服，去参加舞会。

母亲告诫她：“如果大人们问起你爸爸和妈妈怎样，你只要说不知道就行了。”

小女孩回来，母亲问：“他们有没有问你什么问题？”

“有啊！”女儿说，“他们问我爸爸是什么人，我告诉他们说我不知道。”

以上这个幽默的例子更证明了在社交场合，的确是与人坦诚以对要好些。如果我们太过于隐瞒自己的隐私，可能造成沟通的不当。

在社团活动中运用幽默力量

园艺、手工艺、运动、桥牌等纯以兴趣为主的社团，或者为了社交原因、政治兴趣、社区需要等而组成的团体，都是当今社会上的人所聚集的小社会。在这些社团中，不论你只是其中一员，或者担任委员、干事、总干事、主席等等，你都能运用幽默力量在其中，而获益匪浅。当你在社团活动中与人谈话或者对别人提

笑话、警句、讽刺，却能断了沟通。我们可能遇见这样的人，害得我们不知如何是好——只有想办法赶紧避开他威力过大的幽默轰炸。

假设你正和某人讨论一个问题，也许是单纯如计划大家一块儿去野餐的事。下面是对话：

你：我们该具体讨论一下这件事。

他，这位“幽默大师”：当然！每一个问题都只有一个单单的答案——而这答案是错的。

你：关于吃的东西，你太太——

他：她算了吧。我日夜加班给她买各种厨房电器用品。当然，她现在节食了。医生告诉她吃椰子和香蕉。她还没减轻体重，不过你该看看她爬树的样子。

他（不断地说）：大多数人节食都用错了道具——用刀叉。还有，可别忘了，摆在桌上的东西不久就会变成在椅子上的了。

你：节食跟这有什么关系？我们要决定到哪儿去野餐，我想——

他：我知道一个地方，我们上个周末去过。地方宽敞，有很多鱼，空气新鲜——新鲜得孩子们回来都病了。

你（无话可说！）

他（笑得满天价响）：你瞧，你把饮料给忘了。你可尝过一种新的牌子，叫牛蛙汽水。喝一口，会跳一下，嘎嘎叫两声！哦，我可告诉过你？有个人喝醉酒躺在阴沟里，他一直喃喃地说：“要是我费了一个星期还出不来，真要把这堵墙掀了。”

你（还是无话可说！）

他：嗨，你最好快站起来，我的笑话会淹得你灭顶。

你：可是我们的问题——

他：有两样东西可以解决全世界的问题——宗教和杯中物。
但这两样是不分开的，所以你最好虔诚地喝酒。

你（对自己说）：我不能侮辱他——绝不可以！至少我知道他
只有一个缺点——令人受不了。

你觉得太夸张了吗？的确有人是以这种方式来运用幽默的。
这种人说笑话，最先笑的也是他自己——甚至未说之前就先笑得
人仰马翻的。

尽管幽默力量很重要，但它并不是生活的全部。当你高兴用
的时候，你就去用它。但是你怎么选择适当的时刻来运用它呢？
先想想你为什么在个人生活中需要用到幽默力量？也许是为了使
别人对你建立良好的印象，也许是为了帮助他人发展健全的自我
观念，或者为了修正你太过于重视自己的心情，或者帮助他人修
正并改善他们的心情。

只要你把上述的理由拿来作为行事的目標，并实际去实行，
视他人为一个独特的个体，去关心他。这在你的个人生活中是顶
重要的。但是，更重要的也许是你的婚姻生活和家庭生活。继续
读下一章吧！

五、婚姻和家庭生活中的 幽默力量

他：我太太从来不懂得钱是什么。她以为任何特价品都是打五折的东西。

她：所以我才会嫁给你，你的聪明也是打过折扣的。

如此彼此挑剔的方式，你会对它发出会心的微笑！但这个例子只是我们传统的两性幽默的一种形式。婚姻的笑话经常给人一种刻板的印象，即丈夫钝，妻子笨，妻子是统治者，同时又做牛做马，丈夫既是奴隶，又是上帝。但是，这类两性的幽默有时也能达到妙语的极致。

妻（趴在丈夫的病床边）：你一定不能死，汤姆。我偌大一个衣柜里，连一件黑衣服也没有。

或者夫（对游泳教练）：你可以叫我太太淹死吗？

两性幽默的故事把两人关系中不愉快或不可能的一面，和关系中隐含的真意形成强烈的对比，借着这样的夸张来发挥幽默力量。

好奇的邻居：我听见你屋子里好像发生了什么事。

妻子：胡说！我先生和我吵了一架，我就开枪杀了他，只此而已。

这个小故事虽然夸大其真实性，但是这不只于笑话而已。如果我们详细研究这一句话：“我先生和我吵了一架，我就开枪杀了他，只此而已。”我们可以发现它所隐含的真意：最好对小小的口角轻松带过，避免酿成严重的争执不下。

当两性幽默能以开玩笑来使我们笑自己，并防止口角时，就具有幽默力量的效果。

有人问某先生是否相信人死后还有生命。

“呸！”他太太说，“他连晚饭后是否还有生命都不相信。”

还有一位先生对人说：“我太太和我意见不合。她想要一件新的毛皮大衣，而我想要一部新车子。最后我们妥协了，买一件毛皮大衣，然后把它收到车库里。”

典型的家庭幽默里，通常都有一个拼命赚钱的丈夫和拼命花钱的妻子儿女。

“一家的男人就是把他皮夹里的钱拿去换来一幅全家福画面的人。”

注意：如果我们把这类方法用来向他人表明自己，会更有价值。我们把笑的对象指向自己，会有助于人际关系的增进。有的演员就经常调侃自己的婚姻和家庭生活。例如，罗尼·邓格菲，常说自己是家人嘲弄的对象。

“我央求我太太和我一起出走，”邓格菲打趣道，“结果她说：‘你自己出走吧！’”“我儿子读一所私立学校，”邓格菲透露，“我已经努力了两年，要他告诉我学校在哪里。”

婚姻关系愈亲密，这类两性幽默似乎也就愈尖刻。例如：“猎

取丈夫”是一种需由被捕的动物来付执照费的狩猎运动。

如果我们能运用幽默力量来做趣味思考，那么有关约会和求爱的幽默也会变得温和些。

杰夫说他那漂亮的女朋友把他们的关系破坏了，因为她口出“三字经”——如“我不要”、“我不去”、“那不成”。

或者南茜的父亲向她的男友打招呼，说：“强尼，你和我想像中的样子大不相同。我以为你耳朵里长出一条电话线！”

为什么我们说在约会中或恋爱中的未婚男女要有幽默力量的乐趣？下面要来谈谈如何……

维持婚姻中的爱情

“你老是伤害了你所爱的人。”豪猪说。

我们之所以会把伤人的幽默用在婚姻或家庭生活里，也许是因为我们深爱和我们关系密切的人，并且觉得当我们说了刺耳的话时，他们也会宽容我们，不计较过失。事实上，我们和亲密或至爱的亲人在一起，更可以自在地笑。但是，必须遵守的义务是，不要用挖苦、讽刺的幽默，而要用快乐、活泼的幽默力量。

我们必须提醒自己，对配偶和孩子不要太随便而流于粗鲁无礼。就像我们在个人生活方面一样，在婚姻和家庭生活上也是运用幽默力量来治愈，而不是伤害。

“婚前要张大眼睛，婚后半闭就可以了。”富兰克林说。

当然，我们先来谈谈传统的两性幽默，可以帮助我们了解。我们可以用“笑自己”来学到幽默，例如这位“怕老婆的丈夫”：

“吉姆，你说说在你家里谁是一家之主？”

“珍妮掌管孩子、狗和鸚鵡。而我为金鱼制定法律。”

或者这位“牝鸡司晨的太太”：

“你说你先生是个很有效率的专家。他是怎么做的？”

“这很难解释。但是如果换成我做，他会说我唠叨。”

更深切的了解是属于那些懂得运用幽默力量在婚姻和家庭生活中的人，能够更坦诚、有效，并以创意来运用的人。切记婚姻关系也和幽默力量一样，会因两性的平衡而日益成长。

婚姻就像把剪刀

婚姻就好像一把剪刀，两片刀锋不可分离，虽然作用的方向相反，但是对介入其中的东西总是联合起来对付。

——锡尼·史密斯

你之所以选择他，其中一个原因是你们之间能沟通，谈得来。当他或她对你说：“如果当年你真爱我，就会嫁给（或娶了）别人了。”你应该佩服他的幽默，有时也能从孩子身上学到幽默，制造并维持良好的气氛，一起想些有趣的事儿。

“我们非常快乐地过了25年！”

“然后发生了什么？”

“然后我们相遇！”

和配偶、孩子一起笑，不是去取笑他们。

“每次我责怪女儿成绩单上的分数太低时，她就提醒我，是她

使我的所得税减免一些的。”

“我太太倒不在乎我的秘书长得怎么样，只要‘他’工作有效率。”

“我先生是个乐观主义者，他从来不想到事情最坏的一面，但是当不幸发生时，他会使它坏到极点。”

说些有趣的事情来逗家人轻松大笑，就像你对朋友或同事说笑话一样。

“泡泡糖最大的好处，就是当你嘴里嚼着它的时候，孩子没法儿问你问题。”

“有时宁可被爱过而后遭遗弃要好些，强过为八个孩子写功课。”

“我尽量帮你调出你想要的颜色。但是油漆店里的人告诉我，当先生订购特别混合的颜色时，需要有太太签名的同意书。”

“我的车库旧货拍卖差不多快结束，但是叫人泄气得很。有好多东西没卖出去。因此我又贴个字条，写着：‘欢迎顺手牵羊。’”

在婚姻和家庭生活里笑你自己。让每一个人都知道你有人性——还有幽默。

“我戒酒了，为了太太和我的肾脏而戒掉的。”

对话：“我太太逼得我天天喝酒。”

“你算幸运。我太太逼得我出去走路。”

“他们每次都叫我拍全家福照片，这一来，照片上从来就没有我。”

“每次吵架总是我赢。因为第一次我若输了，我就要求重来。”

“我太太有绝妙的方法赢得争执。昨天晚上我告诉她要去朋友家打牌。她说：‘何不在我的身体上打？’”

“我太太得了——一种罕见的怪病。她的手臂愈来愈短了。我为什么知道它变短了——因为我们刚结婚时，她的手可以环住我的腰。”

“我提醒我先生，当年他刚娶我时，答应给我月亮的。他说：‘你知道为什么？因为那儿连一家百货公司也没有。’”

“我儿子问我：‘爸，阿尔卑斯山在哪里？’我漫不经心地回答说：‘去问你妈！她把什么东西都藏起来了。’”

如何使她快乐

要使你太太快乐，必须具备这两件事。第一，让她以为她能自作主张。第二，就让她自作主张。

——林顿·约翰逊

幽默力量的分享与成长

“爱使得这世界旋转，但是笑使得我们不至转得头昏。”幽默力量的分享能造成爱与笑的平衡。

有的年轻夫妇懂得如何分享兴趣。我相信年长的一辈也能够向他们学到一些东西。

有一个年轻人告诉我：“我父亲总是在厨房里帮我母亲。其实我知道他是在帮自己填他的无底洞。”

我们再来看看那种折损人的幽默。

有一位老先生在他90岁那年说，他希望自己与他同龄的太太能多共享几年的生活。

“我希望能活到120岁。”他解释道，“而我希望我太太活到119岁。”

“为什么有这等差别？”

“因为，”他说，“我希望过一年宁静的生活。”

我们再对照下面一个真实故事，做个比较。新泽西州的缪勒夫妇派翠西和马克的故事：

他们两人刚结婚那年，一同进入密苏里大学读书。他们在校园里因共同主修电脑而出名。此外，还因外表特征相同而出名——两人都有一头红发。

一次有人打电话要找派翠西和马克，但是不知道他们的名字，只说：“你知道，那对红头发学电脑的夫妇。”

派翠西和马克两人都觉得这事很有趣，常常拿来和他人分享幽默力量。这里当然不需要用些典型的折损人的幽默。

虽然，有的时候分享兴趣也会做得太过火。

例如，有一位太太，钓鱼她没兴趣，打猎她提不起劲，看足球赛非她所好，而棒球更让她想到“棒打薄情郎”。

但是，这四项休闲活动都是她丈夫的嗜好。每一次他享受这些休闲活动时，必定坚持她同往。

最后她哀求：“为什么你不能像别人的丈夫一样，哪儿也不带我去？”

注意，这位太太以幽默力量表明了重要的看法：兴趣的共

享和坚持片刻不分离，是有所区别的。有一句现代名言提醒我们：“爱就是相近到足以亲昵，但又需保持适当的距离以便个人的成长。”

谈到浪漫爱情的分享，有的年长者懂得如何笑自己。我亲眼见过一位老人和一位年轻俏丽的女郎坠入情网，但是这位老人无论如何不愿娶她为妻。

“亲爱的，我不能娶你，”他温柔地对她说，“父亲和母亲会反对。”

“什么！你已经这年纪了，父母还健在吗？”

“不，不是，”他纠正说，“我的意思是指父亲的时机和母亲的天性。”

在幽默力量的分享里，参与是很重要的。不要只是坐在那儿笑别人的幽默而已。参与，投入！

我再提一个小故事，据说有一位生了10个孩子的妈妈，在听到教皇对节育的通谕后，写了一封信：

“敬爱的教皇大人：如果你不玩这游戏，就别来定规则。”

分享并参与幽默力量，结果会给你带来他人的信任。下面是一例：

有人问爱因斯坦夫人说：“你了解你先生的相对论原理吗？”她摇摇头：“但是我知道我丈夫，而且也知道我可以信任他。”

疯狂大笑抑或温暖人心

在婚姻和家庭生活中某些值得怀念的时刻，折损人的幽默可

能会造成不可磨灭的伤痕。甚至笑也可能笑得不妥当。撇开高声狂笑，试试在那一刻能直达人心灵深处的幽默力量。有时候这力量进行得十分温和，我们可能不会觉察到它是幽默的。但是它的确使人心情充满愉快。

罗钦斯基夫人在她写的《生命的乐章》一书中，提到这一段故事：

罗家第一个孩子刚出生不久，一天她坐在楼上卧室里，忽然一阵阵饱满而雄浑的音乐自楼下升起。这很平常，因为她的丈夫是纽约爱乐交响乐团的指挥。

她问他：“你从哪儿找来这样好听的新唱片？”

罗钦斯基先生哄她下楼，她看到一屋子神采飞扬的音乐家正演奏《齐格飞》——李察华格纳为庆祝他的长子诞生而作的曲子。

温暖人心

我最辉煌的成就，是我竟能说服我的妻子嫁给我。

——温斯顿·丘吉尔

我们再举美国总统杜鲁门偏爱的一则轶事为例，来说明家庭生活中温暖人心的幽默力量。

他当选总统不久，有一位客人来访他的母亲。“有哈里这样的儿子，你必定感到十分骄傲！”客人笑着说。

“是的，”杜鲁门夫人同意道，“但是我也为我的另一个好儿子

感到骄傲。他现在正在外面种田。”

从结婚典礼开始，婚姻和值得怀念的时光就是分不开的。格鲁丘·马克却似乎有先见之明，使他自己第一次的结婚典礼因侮辱而值得纪念。

他和露丝小姐结婚时，曾经这样向牧师开玩笑说：“你怎么这样快呢？这典礼花了我五块钱，我们不是至少该得到你五分钟的时间吗？”

20年后，他和露丝离婚了。分手的时候，他握握她的手，说：“很高兴认识你。以后你若有机会到这附近来，欢迎你进来坐坐！”

你我可能不会有格鲁丘因有远见而生的侮辱方式。而且我们可能也没有这样特别的机会来祝福自己的丈夫或妻子。

有利一点点

有一次温莎公爵，也就是前爱德华八世，正和一批朋友谈到如何使太太高兴。他说：“我承认我比你们任何人的确有利一点点。”

“如果你在困境中，也能提醒你太太说你曾为她放弃了皇冠，那的确会有帮助。”

我们每个人也有自己的机会来获得幽默力量，并且把它用在与最亲近的人的关系中。

注意：你婚姻和家庭生活中的幽默力量，并不是一种需要太多关注去处理的力量。有的时候我们需要温柔的感触，有的时候又需要强健有冲动的幽默力量，强壮到足以抵抗并减少日常生活

的紧张。

表现你自己——并了解你自己

毕竟，有谁比你的配偶更能随时指出你的缺点？当你的自我太嚣张时，有谁会让它泄泄气？当然是你的孩子！我们可以借助从配偶和孩子来的幽默力量，来表现、了解，并改进我们自己。借助幽默力量，我们也可以寄望小孩子来帮助我们了解自己。下面是我个人的经验：

我问过一些小孩子：“你爸爸是怎么样的人？”他们很少回答：“他爱我妈妈。”或：“他是一个品格高尚的人。”他们的回答多半是：“他喜欢汽车。”或者：“他在某某公司上班。”

但是我也曾听过这样的回答：“我爸爸是个很有趣的人。”小孩子以这句话表示：“我爸爸不乱发脾气。他不会很严肃，他常常说有趣的事情，他让我们能自由发展。”

当然，不严肃以对自己和做趣味的思想，都和幽默力量的基本精神有关。而能做到“有趣”的父母，便能让孩子有适度的自由去发展自己，去达成他人生的重要目标——因为孩子是属于自己的。其实当孩子说“我爸爸是个很有趣的人”这句话时，很可能正是说“他爱我妈妈”和“他是个品格高尚的人”的另一种表达方式。我希望我的孩子能这样说我。

发自小孩的充满幽默力量的智慧，正足以证明我们的观点，虽然那可能是孩子的无心之言。我们看看一个八岁小孩写的一篇父亲节作文：“我的父亲会爬世界最高的山，会游过世界最大的海

洋，会驾驶世界最快的飞机，会打倒世界上最凶猛的老虎。但是平常他多半只是把垃圾拿到屋外去。”

还有一则小故事也表达这样的意思。有一位父亲经常在星期天下午开车带一家人出去玩。有一个星期天，他生病了，留在家里休息，而由母亲开车载孩子们出去。这位父亲在家里也许正希望太太和孩子都想念他，或者深深以自己卓越的开车技术而沾沾自喜。

妈妈带着孩子们回来时，父亲问：“开车兜风愉快吗？”

“太棒了，爸爸！”最小的女儿叫道，“一路上我们连一只‘畜生’也没看到！”

幽默力量能将个人的看法有效地适当地表达出来：

妻（对丈夫）：“难道你不能说我们结婚 25 年了，而非说 1/4 世纪不可吗？”

“我认为我应该贬值 50%,” 有一位先生在申报所得税时说，“因为我太太说我一直只是半个人而已。”

有一位太太对丈夫说：“我刚读到一份调查报告，证明你比一般人性感。”

“这是在哪里做的调查？”他想知道。

她很惋惜地回答：“草原公墓。”

还有一位丈夫注视着刚刚走进客厅的太太，她的头上卷了满头发卷。丈夫说：“老天，你怎么了？”

“我刚做了头发。”

他看看表说：“要到什么时候才拿下来？”

还有一对年轻夫妇，我们姑且称他们为玛丽和约翰。他们订购了一批郁金香球茎，要在秋天种植。玛丽好几次提醒约翰去种球茎，但是他老是拖延下来。最后她自己种了。

他很高兴——直到春天，郁金香长出来了，开满了各色的花，拼出“懒惰的约翰”(JOHN IS LAZY)字样。

当你以幽默力量去与人交往时，你可以制造机会去给予并获得。新的看法会把损人的笑话或故事，转变为有助于增进家人感情的建议。

想像有这么一位先生回家时，气喘如牛却又得意非凡。

“我一路跟在公共汽车后面跑回来，”他喘着气说，“这——来我省了五毛钱。”

他太太说：“你何不跟在出租车后面跑，可以省下三块钱？”

虽然这个故事纯属虚构，但是也含有十分真确的意义。例如你可以把这个故事说给你的配偶听，来表示你心底要说的“我们一起来笑”，不论当时你是面对经济的困窘或只是想夸大其辞、说说笑笑而已。

伟人偏爱的小故事也能给我们一个崭新的观点。下面这则故事说明了“取笑他人”和“与人一同笑”的区别。

艾森豪威尔喜欢幽默力量

这是艾森豪威尔总统喜欢的故事，说到他有个朋友应邀参加高尔夫四人对抗赛。

“抱歉，”这位朋友说，“我太太不喜欢我打高尔夫。”

“何必怕她？”另一位球友取笑他，“你是个男人，还是一只老鼠？”

“我是男人，”这位朋友说，“但是我太太怕老鼠。”

艾森豪威尔的这位朋友很可能是借着假装责怪太太，来推辞球友的邀请，因为这时他真的不想去打球。其实更重要的，还在于他能和太太一起笑，不是取笑太太。他的妙语背后隐含的真意：“她和我分享一起笑的幽默力量。”

在冒火的时刻或紧张的情况下，明显的折损人有时会造成有效提醒的效果。下面是一个虚构的例子：

有一对夫妇吵得很凶，吵到后来丈夫觉得后悔，就把妻子带到窗前，去看一幅不常见的景象——两匹马正拖着一车干草往山上爬。

“为什么我们不能像那两匹马一样一起拉，拉上人生的山顶？”

“我们不可能像两匹马一起拉，”太太回答说，“因为我们两个之中有一个是驴子。”

她这句妙语或许太刻薄锐利了一点，但是当时的情绪气氛可以改变它的意义。在吵架过后，妻子的妙语可能正表示她要告诉丈夫说：“是的，我赞成。让我们一起来笑，不要再吵了。”

或者她也可能以有趣而好玩的心情来说这句妙语，而不是以严肃的态度。而这情况会提醒他们两人，半讽刺、半包容的幽默力量能治愈人，而不会伤害人。不论在什么情况下，幽默力量大半不是决定于我们说什么话，而是决定于我们对所说的话如

何感悟。

我们都认得一些夫妇，两人似乎无法并驾前进。有时我们可以这样解释：

许多男人只是爱上了酒窝，却和那女孩整个人结婚，铸下大错。

——史蒂芬·李考克

经常意见不合的夫妇，似乎也常常不懂得如何分享幽默力量，不知道如何把它用来解决问题，并用来帮助自己表达观点。

“我太太（或先生）没有幽默感。”夫妇中的一个也许会这么说。那么，就证明他（或她）独自霸占嘲讽的权利。

“我太太好像一只尖锐的大头针。她的针指向这个方向，但是头却朝另一个方向。”

“我先生真是个大笨蛋，走到旋转门前面还敲门。他接受 IQ 测验时，连 IQ 都不会拼。”

从某个观点来说，以上的例子都显示刻薄的幽默。夫妻彼此取笑对方，而不是一起笑。但是我们详加检讨，会发现更严重的问题在个人的自尊太低。人对自己的智力没有信心，缺乏安全感。难怪这种人无法和对方建立良好的关系！说“我太太（或先生）很笨”，常常就等于说“我想我很笨”一样。

幸好我们也都认识一些夫妇，已经懂得互相开玩笑、做趣味的思想及两人一起笑的秘诀。和这种人在一起，我们也觉得愉快，

希望能有机会多和他们在一起。甚至，我们希望自己的婚姻和家庭生活也能像他们一样。

的确可以如你所愿——当你以幽默力量来表现自己、了解自己时。下面的例子提醒我们。

积极进取

威尔·罗哲士深知运用幽默来治愈人，不是伤害人。他曾经说：“将来我的墓志铭要这样写着：‘我对当代每一位杰出人物都开过玩笑，但是我从来没有遇见一个我不喜欢的人。’”

以彼此的差异为乐

“我太太和我尽管有所不同，但是我们经常如加州人在地震过后说的，‘虽然都是你不好，但是我依然爱你如昔’。”

当你们之间有什么意见不同时，不妨一起来笑——笑你们的不同。尤其是那最重大的不同！

金赛博士在一次演讲中，讲完他的主题“男人与女人”之后，希望听众提出问题。

“金赛博士，你刚才讲的我都很有兴趣听，”一位女士说，“但是我个人仍然认为男人与女人实在很相同。依您的看法，男女最主要的不同在哪里？”

“女士，”他回答，“我无法表明。”

不再吸烟

在同一天里，我献出了我的初吻并尝到生平第一支烟。从此以后，我就没有时间再抽烟了。

——托斯卡尼尼

幽默力量的光辉照亮这彼此的差距，也照亮时间给人带来的改变。

“人到中年，你整个生活会有巨大的改变。你开始大吃，而觉得性感。你上床去，而觉得饥饿。”

“男人到了能够把女人当一本书来读的时候，他的眼睛已经不行了。”

费尔德曾经惋惜地说：“让我走上喝酒之途的是一个女人——而我从来没有写信谢过她。”他又说：“可能有些事情比性好些，有的也许更糟。但是没有一件事和它完全一样。”

“他服用维生素E，她服用铁剂。等到他有备而来，她已经生锈了。”

“戴了绿帽的仁兄，听说太太在家里和他的好友睡觉，他就跑回家去，一枪打死了他的狗。”

我们借着幽默力量，来承认并接受时间带来的改变。

我太太回娘家小住几天，我又成了单身汉。如果是回到20年前，她走的时候会告诉我：“乖乖待在家里哦！”而现在她说：“不

要忘了帮我浇花，不要开着电视机就睡觉了。”

有一位已婚的朋友，计划来一次单身旅行到“千岛”。他太太的反应令他不太高兴。

“她没说不准我去。只是她要我在每个岛上待一个星期。”

我问一位年轻小伙子可打算结婚，他对我说：“我要一直保持单身生涯，直等到我遇见和我祖父娶的一样的女孩。”

“但是现在的女孩和从前大不同了。”我警告他。

“当然是不同了，”他说，“祖父是昨天才和她结婚的，他们在迪斯科舞会上认识的。”

有一对夫妇同往迈阿密海滩附近开会。当他们到已预订了房间的一家旅馆登记住宿时，才发现旅馆已经客满，而且没有他们预订的记录。

柜台职员设法使这位盛怒中的丈夫平息下来：“我们会给你们一间蜜月套房。”

“荒唐！”这位丈夫大叫，“我们已经结婚15年了。”

“怎么？”职员说，“要是我把你们安置在跳舞厅里，你们也不一定非跳舞不可，不是吗？”

熟悉

熟悉生出轻视和小孩。

——马克·吐温

有人分析景况的改变带给人的影响，让我们知道婚姻和家庭生活中的新角色都会造成很大的不同，这不同会改变我们以幽默

力量来宽容他人的方式。

自古以来我们一直这样开妇女的玩笑，说女人是：

很会花钱，并爱迟到。“我太太只有一件事会准时到，就是买东西。”

隐瞒年龄。“我太太说她的 28 岁生日快到了，但是她面对的是相反的方向。”

不能保密。“谁说女人不会保守秘密？只不过是需要保密的女人更多而已。”

而男人是：

粗心大意，不够体贴。“你太沉迷在高尔夫球了。”太太抱怨，“你连我们的结婚纪念日都不记得了。”

“我当然记得了，”丈夫抗议，“就是我挥出 35 英尺一杆进洞的那一天。”

漫不经心，不懂欣赏。“五年来，我先生从来没有好好看过我一眼。”还有一位妻子也抱怨：“要是将来我有了什么三长两短，恐怕他也没法去认尸了。”

脾气坏，爱批评。太太开玩笑地对丈夫说：“你需要一个自动闹钟在早上叫醒你。”丈夫不太高兴地说：“不必了，有你这样一个泼妇在我旁边就够了。”

角色的对调可以激发我们以新的方式来发挥幽默力量。毕竟，性别仅仅表示我们的身份有所不同，而未规定所做之事亦应不同。

我们男人也许不会想到自己扮演这样的父亲角色：怀里抱着啼哭的婴孩在客厅里走来走去，而母亲正在卧室里休息。

这位父亲嘀咕着：“从来没有人问我，如何使婚姻与事业兼顾的。”

但是，我们对这新角色的话题，不能只用一句妙语就把它轻松带过，如：“我认得一个女人，她怀孕了，但是不确定孩子是否是她的。”或：“今日获得解放的妇女不去追求男人，就像捕鼠机并不去追老鼠一样。”我们差不多可以肯定上述的妙语都是在取笑他人。我们自己不但无所获，而且还可能制造敌对和怨恨。

还是和前面强调的一样，我们的幽默力量会使我们想到这类问题：“如果上帝对亚当满意的话，为什么把夏娃造得这样不同？”

幽默家艾登斯认为女权运动太嚣张了。“我正在写一本关于男权运动的书。”他说，“就快出版了——只要我太太同意。”

在图书馆门口，有一位男士开着门让一位女士进来。

“如果你因为我是女的，所以开门让我进来，那就算了吧！”她说。

“不，夫人，”他回答，“我为您开门，是出于尊重您是个长者。”

男人的侠义之风其实没有完全消失。有一天我看见一个女人把个行李包丢在人行道上，一个男人一脚把它踢回去。

有一位搜索公司的董事长米奈斯，从他属下职员中发现两性角色有逐渐改变的超势。他相信在未来十年内，会有更多妇女希望家庭与经济生活兼顾，夫妇之间要多分担彼此的角色。

“婚姻将会更令人兴奋，关系将会更美满，”他预测，“这对两性均会带来更多的乐趣。”

有了这一幅幸福的远景，还有谁愿意打光棍？还是有人想——这种人就需要多培养幽默力量！

做个单身汉很苦。我太太说要认出一个人王老五不难，只要你去超级市场时听到有人问：“请问吐司放在哪里？”这人便是！

有个打光棍的朋友向我抱怨：“我愈来愈老了。”

当然，我告诉他，他看起来仍和从前一样年轻。

“不，我不年轻了。”他坚持说，“过去总有人问我：‘为什么你还不结婚？’而现在他们问：‘你当年怎么会不结婚的呢？’”

从爱中发展喜剧

幽默力量能帮助我们克服婚姻和家庭生活中的许多困难。但是，为什么分居或离婚的问题会那么严重？要防止这些问题发生，可借助幽默力量从爱中发展喜剧。下面我们以假想的一对夫妇来说明。

商先生和商太太对彼此的给予和获得斤斤计较，他们只在乎自己有没有得到，不在乎是否尽力做些事情来取悦她（或他）。我是否常自作主张？我是否奉献自己的力量和时间，而不要求同样的回报？

相反地，商氏夫妇常常这样抱怨：“今天我等了你10分钟。好吧，明天您要等我20分钟。”或者：“如果你那样做的话，我也要这样做。”每次发生了问题，商家夫妇总是互相责难。

商氏夫妇可能也谈过爱，但是他们所谈的是爱的交易，不是爱的礼物。他们所拥有的是爱的悲剧——不是喜剧。

其实“爱的喜剧”正是我的主张中的一个标题。常常有人问

我：“赫伯先生，你说‘爱的喜剧’是什么意思？”我这样回答：“如果我们花许多时间、劳力、金钱，来使我们能去爱别人，那就是喜剧；如要我们只花很少力量去使我们显得可爱，那就是悲剧。”心理学家弗洛姆写过，人想的多半是被爱，较少想到自己爱的能力。

因此，我们要问自己的真正问题也许是：“你我是否忙于装扮和穿着，来使自己博人喜爱，忙得顾不得努力学习如何爱人？”我们从男人的装饰品种类日益繁多，从美发水到面霜，可以看出男人也追求“如何使自己更可爱”的想法。至于女人的化妆品就更令人眼花缭乱了，其种类之复杂，价钱之昂贵，常令爱美的女性不知所从，但仍不惜在其中下功夫、花金钱，道理也是一样的。

能够愉悦可人当然很好，但是我们过分努力在使自己更可爱时，造成的悲剧常常比喜剧多。我们来看看做丈夫的所说的话：

“我娶她，是因为她是个绝世美人。现在她只想到自己的美貌而已。”

或：“我娶她，是因为她纤细娇小。现在我恨不得摆脱她，因为她软弱无助。”

我们也听过做妻子的这样说：

“我嫁给他，是因为他能给我过舒适的生活。现在他满脑子想的只是他的生意。”

或：“当初我嫁给他，是因为他这个人稳重明理，现在我要离开他，是因为他迟钝、没有情趣。”

还有这样的夫妇说：

“我们之所以结婚，是因为两性相吸的力量太大，现在我们一点共同的地方也没有。”

因彼此的迷惑或相互的吸引而结合的婚姻，差不多完全建立在外表的特征、个人的愉快和相互的好奇上。这样的婚姻关系几乎全然没有关心、了解和领悟。

这不配称为爱，说是商场交易还差不多！下面是这类的“商”氏夫妇的悲喜剧：

她：要不是我有钱，你就不会有这些高价的衣服、珍贵的戒指、漂亮的手表，和最新型的汽车。

他：是的，要不是你有钱，你就不会得到我了。

我们以一句话来做总结：**给予，不要交易。**

爱是存在那些分享许多共同事物的人之间的一种态度，包括共同的兴趣、观点、错误，甚至共同的失败。他们分享这些，使得两人在一起时比分开来要强得多。

□不要忘了当初恋爱时的快乐时光。

上点润滑油——减少摩擦

让婚姻与家庭生活的轮子更平稳地往前滑动，用幽默力量给轮子上点润滑油！当我们偶然犯错时——这是人之常情——这幽默力量能够有效地帮助我们承认自己的错误。

当你和太太或丈夫吵架时，当你突然从自己的行为发现你已开始陷入争吵时，首先要承认这事实——自我解嘲一番。看看这位丈夫是怎么做的。

朋友：当你和太太吵架时，是怎么收场的？

丈夫：哦，她跪在地上向我爬过来。

朋友：真的吗？

丈夫：是啊！她说：“从床底下给我滚出来，你这懦夫！”

你故作慷慨，在特别的日子送个礼物。其实你没那么大方，那就幽默地承认吧！

“我送我太太一套三件头的毛线套装，作为她的生日礼物，是一团毛线和两支棒针。”

“圣诞节时，我女儿说她上学需要一套百科全书。我说：‘那不管用，你可以走路上学，像我从前一样。’”

你忘了那特别的日子。让幽默力量帮助你承认吧！

如果你忘了太太的生日，在送上一份迟来的礼物时说一句：“我问珠宝店的小姐说：‘对小周的生日该送什么礼物好？’”这会使你太太对你的“健忘”莞尔而笑。

如果你是这个例子中的太太，你的幽默反应可能是：“我知道你是难得买礼物的人。你老是忘了生日和结婚纪念日。”

有时候，第三者的幽默力量也能将我们的错误显示出来。

有一位丈夫在店里挑三选四，30分钟之久还决定不下买那一样礼物，便问店员说：“如果你是我太太，你希望我在结婚周年纪念日送什么礼物给你？”

店员回答说：“我要离婚！”

有个人怒气冲冲地告诉我，他太太不断地向他暗示她颈子上的东西。于是，他送她一块香皂。

报纸上的建议栏也提供我们一些有趣的暗示。

有读者写信问：“女人在结婚25周年纪念日，得到的最坏的礼物是什么？”

回答：“害喜！”

你为人妻、为人母，但却抱怨说你已经受够了：永远做不完的家务事，一堆吵吵闹闹的小毛头，电视机老是转到球赛的频道。但是你也知道抱怨一点用处也没有。那就接受它吧！

牢骚和怨言是爱情的绝境。

——马林·狄特区

用幽默力量来表达你的观点

“我现在知道了女人为什么会为没完没了的三角关系而离婚。

因为她们每天做早餐、午餐、晚餐，做得厌烦了。”

“真令人悲哀。我那六岁大的儿子惟一不会说的三字经，就是漱口杯。”

“我向女儿谈性，说性就是使你得做家务的。”

“至少我儿子的成绩单上显示，他没有服食任何增强智力的药。”

“我最近参加一个新组织，叫做‘匿名太太俱乐部’。只要你打个电话给他们，他们就会找个人来邀你先生在星期天下午出去看足球赛。”

孩子们是你的开心果——同时也叫你头痛。你常常无法了解他们。承认这个事实，而用幽默力量来弥补这代沟。

“我愈看现在的年轻人，就愈相信我从没有经过他们这个年龄。”

“无怪乎要跟孩子沟通很难。因为现在发生的事情中有半数是目前所未闻的，另半数是说不出口的！”

“现在的孩子真叫人难以了解。不吃菠菜的孩子长得那么大，排着队在买酸奶。”

“我花了一笔钱在孩子的教育上，另外一笔钱在他们的牙齿上。两者惟一的差别是他们到现在还在用牙齿。”

“葛利似乎有无穷的精力，那是因为他储存得好。”

“我想玛丽将来必是前途无量！她写信给我们，说她这个暑假不住在家里，因此我们可以租用她的卧室，再把房租寄给她。”

“我们那十几岁大的女儿告诉我说：‘我已经长大了，可以

过我自己的日子，住自己的公寓。现在，我惟一需要的是多一些零用钱。”

母亲与儿子正谈他的女朋友。

“她喜欢你那一点？”母亲问。

“那很简单，”儿子谦虚地说，“她认为我英俊、风趣、聪明、能干，舞又跳得好。”

“那你喜欢她那一点呢？”

“喜欢她认为我英俊、风趣、聪明……”

你的孩子也许已经能成功地掌握幽默力量……说不定比你还行！承认这个事实吧！向孩子们学习如何在生活中有效地发挥幽默力量。

小孩子似乎很小的时候就学会以幽默力量来沟通，或借此达到目的。例如，小孩可能向父母要求一样他并不想得到的东西，以期得到他真正想要的东西。如下面这段对话：

男孩：妈说不准我养狗。

朋友：“你不该这样直截了当地要。向你妈要个小弟弟，她就会买只狗来给你了！”

另外，我们还可以从孩子的新观点上，来获得幽默力量。例如：

父亲责骂女儿太吵：“你不是答应我要安静的吗？我不是跟你说好，你不安静的话要挨打吗？”

“是啊，爸，”女儿表示同意，“但是我没遵守我的诺言，因此你若不遵守你的诺言的话，也没关系！”

而且我们也会因为孩子的缘故，帮助我们看见自己的缺点，

而学到如何轻松面对自己。

周末，父子两人结伴到森林里露营。

“好了，很有趣吧？”父亲问。

“我想是吧，”儿子说，“只是下次，我们是不是可以带妈妈和番茄酱来。”

不论是有意或无心，孩子发现了如何将幽默力量对准我们的兴趣，而且达到他的目的。

一位电视演员的演出合同又续约了下一个演出季。他的儿子在学期结束那一天冲回家来，大叫着：“爸，爸，这是我的成绩单。”

“是不是都及格了？”

“哦，比那更好，”儿子充满自信地答道，“我可以再续延一学期。”

有时候，小孩的幽默力量比我们更早预见先机。

有一位父亲把当年结婚照片的相册拿给小女儿看。

小女孩看着照片，先是颇感不解。继而突然眼睛一亮。“我明白了！”她说，“就是这个时候你把妈咪带回家来，帮我们做家务的。”

年轻人以幽默力量来看他们父母的角色。

女儿借用家里的轿车出去约会。后来男朋友问她：“你父亲对我们闯的小车祸说了些什么？”

“你要我把坏的字眼略掉吗？”

“是的。”

“好，他什么话也没说。”

还有一位学生，当老师问他除了《圣经》之外还有那些书最

有用处，他回答说：“妈妈的食谱和爸爸的支票簿。”

父母也可以幽默力量回敬孩子。

李文逊先生回忆他童年时，有一次去参观博物馆。他和众弟兄姐妹一群小萝卜头慢慢走、慢慢看，把他们的父亲惹火了，说：“你们看，要是你们非这样走走停停，什么都要看，那么你们就什么也看不到了。”

当我们发现孩子担心我们使他受窘，更甚于我们担心他使我们受窘时，我们就知道他长大了！当我们的孩子从视我们为无所不知，无所不能，长大到以幽默力量来对待我们时，这是个可喜可贺的现象！这证明了我们也可以让他了解我们的幽默力量的方式，来和他沟通。

挫折骄傲

我们每个做父母的，都认为自己的孩子是最聪明、最能干、最可能出人头地的小孩。但是，如果我们能机智一些，以幽默力量来减掉一些自己的骄气，那么，我们的邻居、朋友、同事也就相对地不会对我们感到不耐烦。

有一个父亲对朋友说：“我女儿的钢琴学费早已经付清了。”

当朋友面露怀疑的神色时，这位父亲接着说：“我们的邻居听了她练琴之后，便赶紧把他的房子以三分之一的市价卖给我了。”

且听一位得意的奶奶这样说：“我的孙儿比林肯总统还聪明。他现在才8岁就已经会念葛底斯堡演说词了。而林肯到50岁时才会念。”

当了奶奶的也许觉得有发挥讽刺性幽默力量的必要。某女士有四个孙儿女，来与她同住了一个月。

她告诉朋友说：“孙儿们来，带给我双重的快乐！”

“怎么说呢？”

“他们来了，我很快乐，他们走了，我也很快乐。”

爷爷和奶奶，姐妹和兄弟，嫂嫂、弟媳和姐夫、妹夫，以及成打的姑姨叔伯舅，都是属于范围更广的大家庭生活的一分子，或者我们自己扮演这些亲族角色时，都提供我们一起想、一起笑的机会。

家庭里有些人的角色常常被塑成某一种刻板类型，如岳母大人，我们也可以就这些有趣的题材来一起说笑。

有一个女人就以她自己的幽默力量，把一般人的观点巧妙地表达出来。当她的女儿结婚，并嫁到远地时，有人问她：“你打算去看看女儿和新女婿吗？”

“不，我想等到他们生了小娃娃以后再去。”她巧妙地答道，“我想外祖母要比岳母更受欢迎吧！”

岳母、婆婆、妻子、丈夫、子女、朋友和邻居，是我们幽默力量的给予和获得者。此外，我们的同事也是一样！好吧，我们就进到工作上的幽默力量吧！

六、工作上的幽默力量

无论你从事的是什么行业，无论你是个生手或熟手，老板或属下、董事长或小经理，幽默力量都能使你们的工作增色不少。它能帮助你与他人的沟通和交往，帮助你解决问题——特别是人际问题——并顺利渡过难关。在工作上，如果我们对弥补责难的兴趣远大于对弥补沟通失败的兴趣，那我们就不算发挥人生的效果。

而幽默力量能帮助你成功。尤其当你的目的并不止于签发公文，而在于积极的行动达到更高的目的，并且为人表率，也带动他人朝这个目的前进。

幽默力量能帮助你在工作上与人建立和谐的关系。当你希望成为一个能克服障碍、反映乐观的态度、赢得人的喜欢和信任的人，它就能帮助你做到。

但是，你如何挽回沟通的失败、如何影响并激发他人，并赢得他人的喜欢和信任呢？三条幽默力量的指引将有助于你：

- (1) 与人分享笑，使人了解你和他有共同的目标；
- (2) 坦诚开放，承认你也会犯错；
- (3) 对自己做趣味的思想，小看自己的荣誉或优点。

下面是三位高级行政人员的例子，可以帮助你。

与人分享笑，找一个共同的目标。

甚至当你我似乎志趣不同,笑的分享显示了我们共同的目标。

卡普尔担任美国电话电报公司的最高行政主管之时,有一次主持股东会议,会上大家情绪异常激昂。会议中的紧张气氛随着大家对卡普尔的质问、批评和抱怨而升高。

其中有一个女士不断质问公司在慈善事业方面的捐赠,她认为应该多些。“公司在去年一年中,用于慈善方面有多少钱?”她挑战性地问。卡普尔说出有几百万元时,她说:“我想我快要晕倒了。”

卡普尔面不改色地说:“那样好些。”

然后,随着会场中大多数股东的笑声——包括他的挑战者,紧张的气氛于是轻松下来。卡普尔将看来似乎敌意的幽默,转变为幽默力量,表现他的人性,化解紧张的一刻,解除大家焦虑的心情。他的幽默表达了重要的信息:“这个企业重视人性的需要。我们的确关心,并且分享彼此的关心。”

坦诚开放。让别人明白犯错并承认错误是没什么大不了的。

亨利·福特二世在26岁时,当了福特汽车公司的总裁。当时该公司为全美第三大汽车工业,每月亏损900万美元。而他以创新、实验扭转了公司的命运,当然,无可避免地也犯一些错误。

有人问他,如果他能从头再来的话,会有什么不同的表现。他说:“你只能从错误中学习,因此我不认为你能有什么不同的作为,你只是犯不同的错误而已。”

代价也许很高,但是我们的错误的的确能教给我们!如果我们能坦诚开放,承认自己的错误,我们就能成功——和亨利·福特

二世一样。

对自己想得有趣，不把自己的光荣和优点当一回事。

1950年，当布劳先生被任命为美国钢铁公司的董事长时，有人问他对这个新职位的感想。他不愿表示兴奋，也不准备庆祝一番。

“毕竟，”布劳说，“这不像匹兹堡海盗队赢了一场棒球。”

布劳的轻松以对自己，显示他这人不骄傲、不自夸，能以新的眼光看自己的荣耀，使他得到别人的尊敬。此外，我还要强调的是，他强化了自我形象。

读到这里，你也许想说：“嘿！等等，赫伯，你提出来谈的都是些已有杰出成就的人。但是，我是个才出道的小人物。幽默力量如何帮助我向前迈进呢？”

我举几个例子来回答这个问题：

爱丽丝在一个小公司里任接待员。她得应付访客、电话、同事和老板。空闲的时候还必须打字。爱丽丝在繁杂的工作中需要幽默力量，拥有它，并运用它。

有时，某些自以为是的人来电话，会给她出难题。那人在电话中说：“我要和你的老板说话。”

“我可以告诉他是谁来的电话？”爱丽丝问。

“快给我找你老板。”来电话的人坚持道，“我现在马上要和他说话。”

“很抱歉。”爱丽丝委婉地说，“他花钱雇我来接电话，似乎很傻。因为十个电话中有九个是找他自己的。”

来电话的那个人笑了，然后把他的名字和电话号码告诉她。下一步呢？爱丽丝似乎能肯定地向前迈进，因为她帮助那位来电话的人和她一起笑，使那人不因自己偶犯的过失而受窘，并且对她的老板仍然维持着友善的关系。

其实爱丽丝顺利地处理了她接待员职务上的人际问题，而完成一个人事经理的角色。无论我们担任的职务是什么，每个人都是一个人事经理，都需要幽默力量来帮助我们建立较好的自我形象，并获得较好的工作。

蓓丝在学生时代，就在一个小店里当店员，半工半读。于是，毕业之后她很快就从打字员升上秘书的职位。但是，她觉得自己需要一个富于挑战性的工作，于是，来到一处就业辅导中心。

那里的辅导员和蓓丝讨论了她可能的工作范围之后，问她：“告诉我，你在做生意方面的经验如何？”

“可不可以请你先告诉我，‘做生意’指的是什么？”蓓丝机智地反问，“然后我才把我的经验告诉你。”

当然，在辅导员说明了“做生意”的定义以后，蓓丝简略地说明她的工作经验，随即得到一份很好的工作。（为了消除你的疑虑，在此把辅导员对“做生意”的定义告诉你：“计划并促进某项产品或服务销售。”而蓓丝的新工作是在广告界。）

为什么蓓丝那一句急智的反问有效？虽然这不是一句引人发笑的妙语，但是确也用到了幽默力量。蓓丝开自己玩笑，承认她确实不知道做生意指的是什么，并显示她以轻松的态度对待自己，而以严肃面对工作目标。

更重要的是蓓丝的坦诚帮助她获得工作，因为她表现出更为完整的自我形象。她也发现当店员的兼职所带给她的经验，远较她想像的多。当我们能把幽默力量汇聚在自己身上，发展出健全的自我，我们就能因此获益！

有时幽默力量的给予和获取，虽然未能带来立即升迁的效果，但是总对我们有益。例如：

龙恩在一个会计部门任职员，有一次发薪时竟收到一个空的薪水袋。他没有气得跳脚，也没有破口大骂。他只是过去问发薪部门说：“怎么回事呢？难道说我的薪水扣除竟然追上了一个整月的薪水吗？”

当然龙恩得到补发的薪水。此外，他还表现了对别人偶犯的错误能做趣味的思想，而不把它看成一件严重的大事，詈骂别人的愚蠢。他正是与人分享了幽默力量！当我们能看到工作场合中趣味的一面，就能得到同事的合作——如果我们希望向前迈进，这是不可缺少的。

贝利在一家大企业公司的运输部门负责文书工作。当这个公司被另一个大公司合并以后，贝利就在人事变动的波浪中沉浮不定。新来的同事似乎对他不太友善——直到有一天贝利运用了幽默力量。

“他们可不敢把我革职。”他解释说，“什么事我都远远落在人后。”

贝利以取笑自己，使他的新同事和他一起笑，并帮助他建立友善、合作的共事关系。如果贝利这一句妙语真的显示他确有将

今天的工作拖延到明天的恶习，这也提醒他，使他更能自我了解。他以幽默力量来客观检讨自己的毛病——爱拖延，并改进自己的表现，因而成功。

假设幽默力量已经帮助你向工作目标迈进，那么下一步就该：

继续向前迈进——如何掌握成功

在你登上顶峰的途中，会遭遇许多险阻，也许有许多机会。其中一个障碍（或机会）也许是在心理上对新工作的适应困难。成功的一个代价，是要我们把自己的许多才能和专长撇在一边，以专心与人交往、激励他人。

在心理上很难接受这个观念。如果你自认为是世界上最好的老师、秘书、会计或工人，那么你初当上校长、督导、经理或工头的时候，也许不会快乐。毕竟，发挥个人才能要比处理不断的人事问题要舒服得多了。

例如，一个中级经理的职位，就需要去鼓舞他人的士气，帮助同事解决个人在工作上遇到的困难。这一切是相当大的挑战。但是幽默力量可以帮助你顺利迎接这样的挑战，享受成功的愉快。

问题是：“我这部门里的人真正喜欢我吗？”幸而艾力有幽默感，他开始把它发展为幽默力量。我们来看看发生在圣诞佳节期间的一件小事，他的幽默力量如何发挥：

艾力去开一项业务会议回来，发现他属下的职员们聚在办公室桌旁，哼唱着韩德尔的清唱剧《弥赛亚》中的一段——哈利路亚大合唱。他的出现促使每个人匆忙奔回去工作。但是艾力没有皱眉头表示不悦，也没有大声责骂，只是说：

“我想你们并不精于此道。”

这样的一句话并不会惹人捧腹大笑，但是它能发挥有力的效果。同事们都以微笑来接受艾力含蓄的批评。他以和同事一起笑他们唱歌，来责备他们偷懒，发现前者是表达“不要再偷懒”的更佳方式。更重要的是，艾力对他自己心理上的问题有了一番新的看法：“我这部门里的人真正喜欢我吗？”

而他发现：“如果我喜欢他们，并能与他们一同欢笑，给他们所需要的，那么我也就能得到我所需要的——与同事间每个人建立更好的关系。”

还有一个成功的例子，是在一家大公司担任公共关系协调人的桃丽，她得幽默力量之助，而得以了解自己实在是个成功者。她的工作是负责改善大家对公司的印象。其他的经理都佩服她的能力，说她有办法克服时间的压力、紧迫的期限，以及瞬息万变的群众态度。

但是桃丽却担忧她的自我形象。在一年半之中，她连续雇用、训练并失去了三位秘书，三位都离职他就。“我是怎么回事？”她

开始怀疑自己，“为什么我连一个秘书都保不住？”

有一位同事帮助她看清自己。“这三位秘书都是在公共关系方面找到更好的工作，”这位同事指出，“你应该感到骄傲，因为是你帮助她们升迁。”

“我的困扰就是走错行了，”桃丽打趣自己，“我应该去当老师。但是我又教得太好了，下次我不要把秘书训练得这么好。”

桃丽以取笑自己得到更有信心的自我形象。当她面临又一个秘书在训练有素之后又离职他就时，她也一样能这样笑。

如果你也能运用幽默力量去帮助他人更上一层楼，那么，你自己也能向前迈进。如果你还需要其他动机，来鼓励你将幽默力量应用在工作上，或许可以考虑……

事业崇信幽默力量

名种大大小小的事业，莫不对幽默力量给予很高的评价。工商业界高阶层的负责人，运用幽默力量来改变他们的形象，改善大家对整个公司的看法。每一阶层的领导人和经理人在人事的遴选与训练上，也转而向幽默力量求助。

让我们提出一些统计资料和实例，来重申上述的观点。此外，为了便于讨论，我们在提到“幽默”或“幽默感”时，就包含有“幽默力量”的含义。

有一次，美国 329 家大公司的行政主管，参加一项幽默意见调查。由一家业务咨询公司的总裁霍奇先生主持此项调查，发现：

97% 的主管人员相信：“幽默在商业界具有相当的价值。”

60%的人相信，幽默感能使人决定一个人事业成功的程度。

《芝加哥论坛报》工商专栏的作家那葛伯，访问了参与调查的几位主管人员，而后整理出几位高级经理人员的意见：

克雷夫特公司总裁毕尔斯认为，幽默感对主管人员是十分重要的。“它是表示一个主管具有活泼、弹性心态的重要标志。”毕尔斯说，“这样的人通常不会把自己看得太严重，而且比较能够提供好的决策。”

还有一家公司的总裁，从创造和谐快乐的同事关系的观点来看幽默感。“这是一个基本原则，”他说，“就是你若能做些自己引以为荣的事情，那么，你会是一个较好的老板，和较好的属下。”

显示幽默被用为工商业的沟通有逐渐增长的趋势，还有另一个可靠的指标，是来自幽默家欧尔本的资料。他创办幽默服务，发现近十年来光顾的客户有很大的转变。工商业者对此有愈来愈多的倾向，不再像从前以娱乐界、政治家、教育家等为主。

至于对一个受雇于人的职员，幽默对他潜能的发挥有什么实效呢？最近我就这个问题和赫斯特先生交换过意见，他在佛罗里达一家经营数家餐厅的大公司里担任高级主管的工作。他将幽默列为职员必备的条件之一。他说，尤其对居于“最前线”接待客人的职员，更是特别重要。

他建议在人事的遴选和面谈时，要“选那些能自我解嘲的人”。

此外，他还问每一位应征者这样一个问题：“你曾经发生过什么有趣的事？”如果应征者想不起什么有趣的事，他建议他们说

个幽默的小故事，也会有帮助。

以我多年来演讲的经验，发现愈来愈多高层的领导，希望他们在同事和大家眼中的形象更人性化一些。这些领导人鼓舞我和他们一同笑。因此，我可能会向一位名人开这样的玩笑：

“哦！老天！你瞧你这副狼狈相！这次意外中还有什么人受伤吗？”

或者这样问：“乔家里那场火不是太可怕了吗？他整个图书室全被烧掉了。他仅有的两本书都被烧光，而其中一本他还没翻过呢！”

和别人一同笑，会增加我笑自己的机会。如果我不抓住这些机会的话，我就失败了。一个演说家站在讲台上，如果只知道笑是一剂良方，但是自己却打不开瓶盖来服用，那就是个失败者了。

在你的工作上，幽默能造成一股力量去了解、影响并激励他人，同时也造成一股力量去了解并接受自己。要达到这个目的，你可以现在就开始……

看事情的光明面——用幽默力量

“我喜欢你那一点？嗯，我想，是你从未因盗用公款而被捕。”

我们多半不会因此找寻一位同事的好特质。但是想想反面，通常能产生正面的结果。具有幽默力量的观点能使我们对同事的行为着眼在它的光明面上，而不是着眼在它的错误和缺点。我们去了解并接受人性的小错，增进更好的工作关系。

维多利亚时代的著名作家布莱特，从他酗酒的男仆而学到这一

点。他开除了这个男仆，在帮他写推荐信的时候，对他说：“我在信上写你这个人很诚实，忠于职守，但是我不能写你很冷静清醒。”

“先生，”男仆说，“您不能写‘经常是清醒的’吗？”

在我们这个时代，有一个农场主人应家里长工的要求，为他写一封推荐信。主人写道：“他的胃口很好，睡觉也没什么问题。”

有一个职员偷闲闲荡，把他的老板惹火了。

“我从来没有看过像你这么不中用的人。”老板震怒，“你一个月都做不了一个钟头的工作。你且说说看，公司雇用你会有什么好处？”

这位职员想了一想，回答说：“当我去度假时，不会有多出来的工作丢给别人做。”

还有一位建筑工人在工地上搬运东西，每次只搬一点。工头不得不开口说话。

工头以纠正的口吻对他说：“你想你是在做什么？你看看别人搬那样重的东西！”

“嗯哼，”工人说，“如果他們要懶到不像我搬这么多回，我也拿他们没办法。”

有一位拳击手在第二回合挨了一击之后，头昏眼花。“在第一回合我确实把那家伙吓坏了，”他沾沾自喜道，“他怕他会把我打死。”

当你发展幽默力量来了解他人的想法时，你就在你的工作上打开了良好的沟通之门。

且听一位演说家公开指责喝酒的坏处。

“我希望所有的酒都在海底深处！”他喊道。

“我也是！”群众之中冒出一个声音。

“先生，恭喜你！”演说家宣布，“我看得出你是一个有奉献精神的人。能否请问你从事什么职业？”

“当然可以。我是一个深海潜水员。”

再想像一个强盗的妻子对他说，她需要钱用。说了又说，不断地说。

“好啦，别啰嗦了！我会帮你弄些钱来。只要等银行关门。”

当然，我知道你不会认同一个强盗的观点！但是和其他各行各业的人一同笑，能帮助你自己的自我形象，而且设身处地为别人着想。然后，你就能……

适当表达自己的观点——并成功

有的人在处理工作时就好像裸体营里的蚊子——知道要做什么，却不知道从何开始。

如果我们尖刻地去批评一位工作未干好的同事，就会造成不好的局面。那位同事会失去自信心。而我们会失去他的信任，得不到成功的合作。但是“以对方为中心”的了解他人，却打开沟通的途径。

借幽默力量来成功！以建议的方式来代替批评，对工作上出了毛病的问题，和你的同事一起笑吧。那么，你和你的同事就都赢了。更甚于此的，你的同事会因此觉得能自由自在地与你一同笑。

下面就是一个给予并获得，或双方都赢的工作情况，简单而

为大家所熟悉的：

有一位督导对手下的职员说：“我需要这份进展报告的5份复印本，马上就要！”这位职员按下复印机的按钮，立时，25份复印本马上就滚了出来。

“我不要25份！”督导大声说。

于是，这位职员笑着说：“对不起，但是你已经要到了那么多！”

然后他俩爆出一阵笑声，笑那复印机没有人性。这位职员以轻松的反应来舒解紧张的气氛，并且赢得上司接纳了她在严肃与趣味之间巧取的平衡。

当然，她的上司也赢了。他以更为轻松的心情，了解到自己忽视了一个与其他部门做更好沟通的机会。多出来的20份复印本，可以用来帮助其他的督导了解他这个部门在做些什么。

当问题发生在公司与客户之间的关系时，幽默力量也能发挥双方都赢的作用。

客户的过期账单堆得愈来愈高时，通常就成了亟待解决的问题。这个客户如果是老客户，又是大客户，这问题多半由上面——公司老板亲自处理。

“你知道，艾迪，我们很感谢你与我们的交易。”老板可能会在约客户午餐或晚餐时这样说，“但是你的账目到现在已经过期十个月了。可以说，我们照顾你已经比你母亲照顾你还要久了。”

问题可能就此解决，感谢这位老板能对问题做趣味的思想。在商场上，可以细腻地运用幽默力量来处理微妙的事情。

对棘手的工作抱着赢的态度，能帮助我们避免错误并防止失败。法律学教授席格尔在演讲法庭程序时，曾就这一点来说明：

“当你在为一个判例辩论时，如果掌握对你有利的事实，就抓住这些事实去打击对方。”席格尔教授这样建议，“如果你握有对你有利的法律，那就抓住法律去打击。”

“如果你既没有事实，也没有对你有利的法律呢？”有一个学生提出问题，“那么你该怎么办？”

“在那种情况下，你就打桌子吧！”

席教授的回答其实是建议：当你本行的工作的确十分棘手时，就试着以趣味思想的方式去面对它吧！

为了把你感到棘手的工作和问题适当表达出来，运用幽默力量吧！或许你可以说说这个故事：

有一个阿拉巴马州的农民生平第一次搭飞机去华盛顿参加一项抗议。在飞机上，虽然他十分欣赏那雅洁的抽水马桶设备，但是他指着那上面的一句话说：“这上面写着：‘在城市上空请勿冲洗。’可见一般人对美国农村是怎么想了。”

这位农民的幽默力量正表达出：站在别人的观点来看他们的问题。

问题真棘手？“想想它的光明面，”有一位经理建议以幽默力量来看日常生活中的苦差事，“去面对现实！”

假设你自己处在下列几种情况，会如何？

你是老板，公司业绩一直平平稳稳。平稳？其实是不动！对属下这样说：“你们可知道最近一次寄来的订单是两周前的吗？那

次是订两杯咖啡和一个圈圈饼。”

你是个推销经理，下面的推销员个个垂头丧气。垂头丧气？如果你的牙痛，正好使你忘掉头痛，那么你会快乐一些。以稳赢的幽默力量来促进你的销售力。

“每一个优秀推销员的敌人，是闲荡、喝酒和寅吃卯粮。各位先生，我要恭喜你们，因为你们已经学会了爱你的敌人！”

你正和爱挑剔的顾客打交道。爱挑剔？以幽默力量来刺激他们，必定赢得好结果。例如，他们挑剔的如果是价钱，你可以从这个小故事里得到一点提示。在一个汽车展示场上，一对年轻夫妇对那辆小型汽车的价钱颇有微辞。

“这几乎等于一辆大型汽车的价钱了。”这位先生抱怨道。

销售员说：“如果你想节省些，就得付出代价。”

或许你要说这些例子不适合你，因为你的工作不是销售货品。但是不论你从事何种行业，都会牵涉到……

幽默力量——用来推销你自己

那造成推销员成功的幽默力量，同样也能使你在工作上发挥更大的效果。

每一个人都赖推销什么东西来谋生。

——史蒂文森

我们可以从推销员身上看出，如何在工作上运用幽默力量

取胜：

有一位年轻女性挨家挨户推销《大英百科全书》，而创下相当惊人的业绩。她是怎么做的呢？

“很简单，”她眼里闪着亮光说，“我都利用夫妇两人在家时去拜访。然后对着那位丈夫陈述来意，进行推销，但是尽量压低声音。那位太太在旁边就会听到每一个字！”

有一位推销旅行用品的新手，在路上碰到一位老前辈，就向他大诉苦经。“我做得太不好，”他说，“我每到一个地方，就受人侮辱。”

“那太糟了，”老前辈甚表同情，“我没法了解那种情况。40多年来我到处旅行推销，我拿出来的样品曾经被人丢到窗外，我自己也曾经被人赶出去过，被人踢下楼梯，被人一拳揍在鼻子上。但是我想我比较幸运些，我从来没有被人侮辱过。”

推销员向我们证明，如何以幽默力量严肃地面对工作。例如：

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5000美元。”

“不可能！它最多值500美元。”

“也许值不了那么多钱，但是它对我来说确实值5000美元。因为我在该出去工作的时候，却坐在它上面，不去工作。”

马可斯是奈马公司的总裁，有一次在达拉斯对商店售货员谈论如何发掘可能的销售机会，他说：“只要你的顾客是活着的，你就有希望。”

推销员让我们知道如何以幽默力量打开坦诚的沟通，克服困

难，而得到好的结果：

今天，俄亥俄州的海耶斯是著名的演说家。但是，他还记得30年前，当他还是一个全然生疏、紧张兮兮的实习推销员，在推销收银机。一位老练的前辈带他来到某个地区。这位前辈并不像电影上明星推销员的好形象。他身材矮小、圆圆胖胖、红通通的脸，却充满幽默力量。

海耶斯回忆说，当他们进入一家小商店时，老板突然大叫：“我们对收银机没兴趣！”这时，那位前辈就靠在柜台上，咯咯笑了起来，仿佛他刚听到世界上最好笑的故事一样。店老板瞪着他。

“我的朋友直起身子，微笑着道歉说：‘我忍不住要笑。你令我想起另一家商店的老板，他也说他没兴趣。后来他成了我们最好的主顾之一。’

随后这位熟练的前辈继续一本正经地展示他推销的货品。每次老板表示他对这东西没兴趣，我的朋友就把头埋在臂弯里，咯咯笑了起来。然后他会抬起头，又说了一个故事，同样是说某人在表示不感兴趣之后，买了一台新的收银机。

大家都在看我们。我当时窘得僵透了——其实是怕死了。”海耶斯承认道，“我对自己说：‘他们以为我们是一对傻瓜，而把我们赶出去。’那位前辈只是继续他咯咯的笑，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。

很奇怪的是，不一会儿我们搬进一台新的收银机。我的朋友以思想周密的行家口吻，向老板说明用法——老板居然买了！”

到今天海耶斯告诉我们：“我好像依稀看见那圆胖的身材，微

笑的脸庞，还听见那亲切的、意义深远的咯咯笑声。这个记忆带我度过无数次棘手的场合，并提醒我发挥幽默力量的作用去工作。”

我们要发挥幽默力量的潜能，可以借着……

推销员的格言

□伟大的推销员了解祷告的价值。他们借祷告来和公司保持联系。

□尚未推销的最大推销区，就在我们的帽子底下。

□做趣味的思想，除去价格带给人的冰感。让你的顾客了解，只有用完的电池才是不要钱的。

□探寻销售对象就好像刮胡子一样，如果你什么也不做，就会像个流浪的乞丐。

□茶壶愈空，水开得愈快。

□注意你的脾气。

萧伯纳对推销员也有一番忠告，

不要把你认为别人应该对你做的，拿来对待别人。别人的胃口可能和你不同。

——萧伯纳

充分利用你的幽默力量资源，你就能……

获得无穷的活力

拥有幽默力量并能加以利用的人，他的生活将会是多面性的。他好像有用不完的能力，表现在多方面的兴趣上。

也正是这无穷的活力建设了美国。这个国家建立之初，先民就是靠着幽默力量来帮助他们应付并克服荒山野地的恐惧、殖民生涯的艰苦和新大陆的挑战。

记取富兰克林。他的幽默力量活生生存留在《可怜的查理年鉴》一书中，书中收集了许多简短的格言。可怜的理查在日常生活上给人忠告，诸如早睡早起，省吃俭用等等，但是，也有如现代的妙语的一些精练句子：

鱼和客人在三天之后其味不散。

上帝治好病人，收钱的却是医生。

无所盼望的人有福了，因为他们必不失望。

富兰克林以无穷的活力发挥幽默力量的作用。他成功了，是作家、印刷业者、出版、编辑、科学家、发明家、将军、政治家、外交家、大使及哲学家。

可是，富兰克林的岳母却惟恐他养不起她的女儿。他开一家印刷店，当时美国已有两家，他的岳母担心这个国家不需要第三家。

她其实该用幽默力量。它可以除去忧虑，松弛紧张，消除疲劳。有了幽默力量的人很快就会发现他可以做得更多、更有效果。

我们再把美国历史往前推到发明大王爱迪生的时代。爱迪生

是个科学家、发明家、商人。感谢爱迪生，由于他的发明我们才能有现代的电灯设备、照相机、复印机和电影——这些还只是他充沛的活力贡献给人类的一小部分而已。

更重要的是爱迪生是一个幽默家兼创造家。他的幽默力量给了他许多活力去完成伟大的成就——因为他能做趣味的思想，并轻松地来地看自己。下面只是其中一例：

爱迪生小时候当过小贩，在火车上兜售糖果、点心和报纸。有一次火车上的管理员不耐烦地扯了他的耳朵——这就是后来耳聋的原因。但是，爱迪生对自己的缺陷轻松视之。他以幽默力量说耳聋使他杜绝与外界无聊的谈话，使他能更专心。

而且他还对成功的途径做趣味的思想，他说：“在等待的时候犹努力工作的人，一切都会临到他身上。”

当你做趣味的思想，并且轻松面对自己时，就能……

发挥创造力

紧张忧虑，没有把握的人，是用规则和条例来铺设通往成功之路。他们可能握有权力来控制别人，并使得他们把橡皮圈和曲别针都以最有条理的方式来存放。但是，在达到有意义的目标之时，他们却很可能不知所从。而有创意的思想加上幽默力量，却能够铺设真正的成功之路，使人免于困惑，并帮助人发展领导能力以激励他人。

有人也许只从某一个观点来看创造力。“创造力的意思就是创作一部巨著，绘画、作曲或雕刻。要不然就是指科学上的伟大发

明，或发现某项科学原理。”他们说，“但是这些事情我一件也不会做。”

其实创造力能激发一个人在他生活和事业各方面的成就。但是如果我们念念不忘在一开始就要稳抓住它，很可能会白费力气！我们可以运用富有创意的方式来达到目标，用它来寻求答案，有时要借助于幻想来发现，在脑中设想：“如果这样做的话会怎么样？”

例如，假设你的目标要灭除全世界的老鼠。如果你没有想到发明更好的捕鼠器，或寻找其他答案，那么你很可能也有办法达到目的。但是，就幽默力量的观点来看，也许你会想：“如果我拿乳酪喂猫，结果会怎样？那么猫可以守在老鼠洞口，呼吸中都带有诱人的香气。”

当然你也明白，拿乳酪来喂猫不是可行的答案。但是，你可以由此进入另一个答案——由于你趣味思想的观点，帮助你接受你自己和你暂时的挫败。

什么方法是灭绝全世界老鼠的最好方法，到现在还没有创出答案。同样地在我们的工作上，也还没有找到最有效的方法来开会、写信、包裹商品销售商品或影响他人。此外，我们也几乎不可能找到“最好”的方法——因为个人的心情、周遭的情绪气氛及情况都在改变。从幽默力量的观点，我们能够接受这些变化，并了解固定的答案和态度并不是有效的，也不是很好的。

如果我们能以轻松的态度来看自己和我们工作上的问题，多少会有帮助。世界伟人的例子可以来说明这个观点：

有人要求爱因斯坦解释他的相对论,他回答说:“如果你和漂亮的女孩子在一起坐了一个小时,感觉起来好像才过了一分钟。如果你坐在热炉子旁边一分钟,就好像过了一个多小时。这就是相对论!”

这个例子虽然没有告诉我们,爱因斯坦在发展相对论时曾遇到什么特殊问题,但是它帮助我们了解他的困难,以及他希望以人人皆知的话来表达他的伟大发现。这就是富有创意的沟通!

在商场上,我们以趣味并富有创意的思想,就能沟通得更好,更易达到目的。请看下面一个例子:

一位显然具备领导潜能的大学毕业生,幽默力量自他富有创意的思想中萌芽而生。他冲进一家报馆里问:“你们需要一位好编辑吗?”

“不需要。”

“那么记者呢?”

“不需要!”

“那么印刷小工如何?”

“不,我们现在什么空缺也没有。”

“那么你们一定需要这个东西。”这位大学生从公事包里拿出一个精美的牌子,上面写着:“额满,暂不雇用。”

富有创意的思想加上幽默力量,便能解决问题:

有一位主考官问有志当警察的年轻人说:“你如何驱散一群暴动的群众?”这位新手想了一想,回答说:“我就开始发动募捐。”

创造力，加上幽默力量的推动，能帮助我们更有弹性地去处理工作。而弹性也能促进我们成功必备的给予和获得的态度。我们能帮助别人接受我们和我们的领导。当我们运用幽默力量来说：“我不觉得自己有多重要，但是我对自己创造性的成就充满自信。”这时就能博得别人的接纳。例如：

从现在的观点来看，我们知道法拉第的发明发电机超越其他人的成就甚多。这第一部发电机堪称现代科技之父。但是在法拉第的时代，有的人不明白他的发明有多重要。

有一个瞧不起他的人这样问：“发电机有什么用？”法拉第以充满幽默力量而又严肃的口吻回答：“婴儿有什么用？”

现在我们从工作的观点来检讨这个方法：

糖果店里有一位店员，向她买东西的顾客总是大排长龙，但是其他店员也许正闲站在一旁，无聊而不悦。店老板问那位店员说：“你到底有什么秘诀？”

“很简单，”她回答说，“别的店员都是一把舀起一磅多的糖果，然后在称的时候拿掉多出来的糖果。而我总是舀取不到一磅的糖果，然后把它加到一磅。”

这位店员运用幽默力量来显示她朝向成功的自我形象，尊重她自己促销的能力，但是也不需自夸。

由于运用幽默力量来推动创造力，而得到最大收获的，也许是一位公交车司机解决了老问题。“穿干净内衣的人都往车后面走，”他大喊，“其他穿脏的内衣的，和我留在车前面。”乘客立时往后面挤去。

当你的工作并不适于你时，以创造性的幽默力量承认它吧！

新近从大学毕业的年轻人，有一次去应征工作，接受一项智能测验。当他做到一题：“cryogenics的意思是什么？”他停下来苦思。最后这位大学毕业生写下他的答案：“这个字的意思是我最好到别处去找工作。”

试了再试

如果你在一开始不成功，那就一试再试。然后再放弃。毕竟，没有必要做个要命的傻瓜。

——费尔德

但是务必确定你已经努力尝试过了：

我只是个普通人，但是，我的确比普通人更加倍努力。

——罗斯福

繁琐的家务需要幽默

“你今晚怎么反常的高兴？亲爱的，你可是中了爱国奖券？”

今天有更多妇女在社会上加入工作的行列，于是就有更多的丈夫问太太这样的一句话。当然，妇女希望和男士们同工同酬。

“同工同酬很有道理。”有一朋友告诉我，“如果女人也拼命工作，当然应该得到和男人一样的报酬。”

人类解放的最大成就之一，就是让女人能自由选择家务为她

的第一优先工作。罗沙琳维洛女士说，她什么都想要——婚姻和事业——结果也都得到了。她是纽约的一个家庭主妇、母亲、物理学家——及诺贝尔奖的得主。

如果你的工作是“家庭主妇”或“家庭管理”，或“内务大臣”“家庭秘书”、“相夫教子”，你都需要一点帮助来应付。如果你同时兼家庭管理和另外的工作，那么这个需要便更强烈。你需要得幽默力量之助。

你认为在你家中夫妻平等。但是上门来的推销员问：“请问一家之主在吗？”使你气得关上门！或者，试试幽默力量的解决方法：“抱歉，他上幼稚园还没回来。”

你的好邻居过来串门子——经常过来。她的串门子，闲嗑牙虽是小事，但是日子一久会严重浪费你宝贵的时间。有一位家庭主妇告诉我一个富有创意的方法可行：

穿上外套去应门。如果是那位邻居或是其他你不想见的人，就说：“抱歉，我正要出门。”然后在附近悠闲散步一圈。如果你想留些时间给这位访客，不妨大叫：“真高兴给你逮到了！我刚刚回来。”

你是个忙碌的母亲——偏巧孩子的爹又带一条小狗回来。当孩子们正决定为它取个名字时，告诉他们：“你们最好叫它‘妈妈’，因为你们如果要把这只狗留下来，我就要出去了。”

你心里向往一份全天的工作或兼职。这时你原先的家务就需要人帮忙做。鼓励丈夫去做他该忙的家务。下面这个故事或许有帮助。

街上静悄悄的，只有怒骂声从某一间屋子里传出来。男人大叫：“我需要人体贴我！尊重尊重我！给我多弄点热水来。我不要在冷水里为一个女人洗盘子。”

你的未婚朋友认为你为了追求幸福而放弃了自由。让他们知道你为你的工作感到骄傲。毕竟，世界上没有别的工作能让你发挥这么多方面的才能——是维护工程师、厨师、儿童心理专家、女主人、护士、采购科长、供应部经理、服装设计师、室内装潢师——同时还兼有溃疡和幽默力量！

欣赏别人——与人一同笑

我们若不能领略别人的幽默力量对我们有所贡献，也就不太可能以自己的幽默力量来激动别人。为了表现我们重视别人带来的好处，就要与人一同笑。

有时候一句标语就可以表现幽默力量。例如小吃店门口写上“不好吃不要钱”，或者“一碗牛肉面，力拔山兮气盖世”，或者“本店征求顾客，无需经验”，顾客看到这样的标语，会先对这家店表示好感，吃起来也格外觉得好吃。

幽默力量使得给予和获得的双方体认共同的问题，能使人站在对方立场来看事情。例如，垃圾车上标示着：“保证满意，否则加倍奉还垃圾。”

也许他人以其幽默力量能为我们做的，最重要的是帮助我们消除因工作而来的紧张，驱逐挫折感，并解决问题。记住，只有满载小学生的校车司机才会有问题在他身后。

罗氏一家人专门从事危险的行业，就是用炸药毁坏建筑物。当然我们可以理解他们做这一行工作，心理上会有多紧张。但是罗氏一家人用幽默力量来消除紧张——常常和当地记者聊天，说些荒诞的故事。有一次，就在大爆破工作之前，新闻记者问他如何处理飞砂和残砾。

罗道格一本正经地解释道：“我们向三明治包装袋的公司定制了一个特大号的塑胶袋，然后直升机在大楼上空把它扔下来。”

记者为这虚构的笑话笑弯了腰。而第二天罗氏兄弟从报上读到这一则新闻时，也爆出阵阵笑声而松弛了紧张的心情。

荒诞的故事也能因其趣味增进个人的工作效率而减少挫折感。两位保险公司业务员的例子可以说明这一点。这两人争相夸耀自己的保险公司付款有多快。第一位说，他的保险公司十次有九次是在意外发生当天，就把支票送到保险人手里。

“那算什么！”第二位取笑说，“我们公司在李氏大厦的23楼。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，当他经过这23楼时，我们就把支票交给他了。”

我们同人开玩笑，与人同欢共笑。其实我们也可以把别人最希望从他的工作中得到的给予人，那就是用更轻松、更坦诚的与人分享的态度。

给予和获得——分享欢笑

在工作上，你可以帮助他人笑他不知不觉做出的趣事：

说个公共汽车修理工的故事。这个修理工处理了高速公路

上的一桩车祸之后，填写报告，在“乘客的反应”一栏内，他写道：“吓疯了！”

或者，以办公室里常遇到的问题说个笑话：

有一个人事经理填写一份问卷，其中一道问题是：“你办公室里有多少人有婚姻困扰？”他的回答是：“酗酒是我们的更大问题。”

或者更好的是，笑你自己：

说说上面的两个故事，并且把它应用在你自己的行为上，对你自己不知不觉做出的趣事坦白说出。此外，你也可以引用上述那位修车工人或人事经理的例子，来说明沟通的困难，或用来强调一个问题可以有多种方式去面对、去解决。

我们再举两个例子，说明双方借着笑的分享来给予并获得。

当你的老板开他自己玩笑并与你一同笑，而你也同样回报他时，你们彼此都有所获得。也许他这样说：“不要把我当做你的老板。只当我是你永远的朋友。”你可能回答说：“其实我是把你当

毛病的，你也有办法告诉他有什么毛病。”

医生对你说：“我的成功是因为我是个专科医生。意思是说我能训练病人在我的诊所里生病。”

你对修车工人说：“我在报上看到一则广告，说：‘征求修车工人。相貌诚实。’”

修车工人对你说：“我会很诚实，但我没有车修。”

厅负责人。他以半讽刺的幽默力量来回答：

“《圣经》告诉我们，耶稣基督用五个饼、两条鱼让群众吃饱，这称为奇迹。但是，有人认为，奇迹应该由公司餐饮厅的负责人来创造。”

由于他人的妨碍，你无法把工作做好。

公交车上一位女乘客不停地打扰司机，车子每行一小段，就提醒他，她要在哪里下车。司机一直很有耐心地听，直到后来她大叫：“但是我怎么知道我要下车的地方到了没有？”司机说：“你只要看我脸上笑开了，就知道。”

当别人不把他分内的工作做好时。

餐馆里的客人对服务员说：“我们到底犯了什么错？我们光吃面包、喝水，已经一个多钟头了！”

如果你需要幽默力量来改善同事们的工作态度，你可以说说那位公交车司机的故事或餐馆客人的妙语，来表明你的观点，或者用下面一个例子。

当别人期望太多、要求太多之时。

有一位电影明星向著名导演希区考克唠叨摄影机的角度问题。她一次又一次地告诉他，务必从她“最好的一边”来拍摄。“抱歉，做不到，”希区考克说，“我们没法拍你最好的一边，因为你正把它压在椅子上。”

或者：“昨天夜里三点钟我打电话给我的医生，告诉他我实在不愿打扰他，但是我患了严重的失眠症。”

“你想怎么样？他问：‘要传染给人吗？’”

当他说出的话未能如你所期望时。

喜剧演员兼歌星艾迪康特在一所退伍军人医院里表演，过去他常在此努力表演，使病人发笑。节日结束时，他对病人们说：“各位，但愿你们很快好起来（get better）。”

病人齐声说：“我们也同样祝福你。”

当事情不对劲的时候，就说出来吧！当事情对劲的时候，虽千万人吾往矣！记住，沉默也能解决问题。说出来让人听到，沉默则使人心领神会。

整整老板——美国人的方式

公司总裁、部门经理、工长、团体领导人、计划主持人或其他居于领导地位的人，“老板”常是幽默的当然目标。事实上“取笑老板”已经成为美国人的传统，就像美国人一向惯于取笑政界领袖所显示的那样。

也许我们会说：“你不得不佩服那些候选人规避重大问题时技术之巧妙。”或者：“你可曾注意到总统近来似乎很慎重处理公事？你知道为啥？他想和那几个大人物并列——安德鲁·约翰、扎卡里·泰勒、米勒德·菲尔莫尔。”（译注：以上三人分别为美国第 17、12、13 任总统。）

美国总统无不受人开玩笑，从他的个性到他的政策和成就。富兰克林在一次正式但充满幽默力量的要会中说，乔治·华盛顿还在陆军当将军的时候，“就像《旧约》里的约书亚，命令太阳和月亮静止不动，日、月竟都服从他。”

第三十任总统卡尔文·柯立芝就因他的沉默和谨慎被人开玩笑。“如果你什么都不说，就不必再复述一遍。”他说。话说1926年时，“沉默的柯立芝”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，大声说：“卡尔文，可不是过了你的睡觉时间了？”

有一个保守的工业巨子到白宫拜访肯尼迪总统。肯尼迪对他说：“如果我不是总统，我现在就去买股票。”

这位工业巨子点头同意说：“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。有幽默力量的领袖不仅接受玩笑，并以玩笑回敬他人。在商场上身为“老板”者多半能欣赏别人开他的玩笑，他们认为，开他的玩笑就等于喜欢他。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。”

“他得拼命辛苦工作，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分了。他们笑他的长相，笑他的个性。而我却没有开他的玩笑，我认为他根本什么也没有。”

开老板的玩笑能帮助你更有效地处理工作关系——包括和老板以及和其他同事的关系。

所以会有这样一位职员对同事说：“老板是授权，但是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，他得注意看时钟，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。”

如果你要求升迁，就笑谈自己，并使老板和你一同笑。“我的肩膀碰到轮子、鼻子碰到磨石，我快被压扁了。有谁能在那个岗位上工作？”

一个幽默的老板也许会出乎你意料之外地回答：“好吧，我就提升你吧——好好升一大级。我希望你在这里的最后两个星期过得很愉快！”

不要忘了，开玩笑常常以反话来表示真意。这就教给我们如何以夸大的方式来说属下、同事或老板。

“老板答应我在金婚纪念日那天，放我一天假。他实在很慷慨，只是他说希望我不要每隔 50 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 75 名员工只提供 50 个停车的车位。”

借着幽默力量，你可以显示你对老板有多么忠诚，虽然有时你也许不尽赞同他。

得州人林登·贝恩斯·约翰逊当总统期间，汉弗莱任副总统一职。有的评论家认为当他不同意约翰逊的做法时，就应该大声说出来。

有人回忆汉弗莱出席一次出版会议时，好像青少年对政府和政治感兴趣一样，记者提出许多问题向副总统猛轰，希望能够激起一场争论。他本来大可以简短地回答“无可置评”来应付。但是，当时汉弗莱却对每一个有争论性的问题，都以微笑回答说：“得州的眼睛正在看着我。”

如果你正是老板

当别人取笑你时，就笑你自己吧！表现出一个领导所应具备的幽默力量。但是笑你自己并不仅以自己为中心。以关心他人的方式，来邀请他们和你一同笑，你就能引起足以激励别人的幽默力量。

“我看到销售图表的盈利能达到前所未有的高——不过是倒过来看的。”

或者：“我的新秘书说我这个人有点固执。因为我坚持同一个字前后两次的写法应该一致。”

不论你如何运用幽默力量去做，但不要期望每一次都得到别人齐声大笑。也许你可以学着去做个台上的喜剧演员，但是对属下的激发力量就不一定会很大了。

以下是一个实例。

住在圣路易市的杰克说明他为何从报馆转业到图书馆工作的。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，他是当之无愧的。例

如，他在办公室里设了一个建议箱，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。‘这个建议箱真不错，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。’

他期望我们在他讲笑话的时候都能微笑。每次他准备好要讲笑话的时候，就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，或者本来可以很有趣的，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。你不能写得具体一些吗？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，跳到湖里面去。懂了吗？’然后，也只有在这个时候，他停下来等我们大家笑。”

“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，工作也就干不成。是不是真有人在那建议箱里投入建议？我到现在还怀疑。”

当你把幽默力量运用在同事身上时，你可以随自己意愿略加修饰。就像这位老板对电脑推销员说：“给我什么小东西吧，我想用来取代一个自大的家伙。”

或者是这位老板对属下职员说：“难道你非要把所有的想像力，进取、果敢的精神，全用在消费账目上不可吗？”

你那位效率颇高的秘书也能领略你开她的玩笑，感谢反话里面隐含的恭维。你对别人说，“我不知道她一分钟可以打多少字，我只知道她一分钟可以擦掉三十三个字。”

让你的幽默力量表现在你富有创意的行为里。

一位公司的老板带朋友参观整个办公室——包括几间隐蔽的小房间。每一个小房间里坐着一个年轻人，正拼命打字。当朋友问起这些年轻人是做什么的，老板解释道：“他们是我的基层职员。”

“那么为什么他们要打字呢？”

“我自有打算，”老板回答说，“我雇一个基层职员，只需付相当于一个速记员一半的薪水！”

但是，为什么要改进老板与属下之间的关系，最重要的理由应该是：

每一位经理和居于领导地位的人，都把他的将来交在属下的手中。

当你运用幽默力量去帮助别人更有成效时，你会发现不仅更容易将责任托付给人，而且能更自由地去发展创意的进取精神。幽默力量能改善你的将来——因为你的属下或同事会认同你，感谢你坦诚开放的能力，及分享笑、趣味思想、轻松面对自己的能力。

先别人一步冒险

在你的工作关系中，不妨比别人先冒冒险，向人证明你这个

人，有时也会做傻事。让幽默力量显出你的缺点，你的矛盾和错误。

我为什么再三提到，你我都会犯错？

最大的错误就是不自觉自己犯了什么错误。

——汤玛斯·卡莱尔

承认自己的缺点和过错会增进自我了解，进而使人产生自信心。有时候我们要等到自己看见并接受自己所犯的错，才能真正认识我们自己的能力。

我们来看看这个虚构的例子。某甲出去谋职，主持面谈的人告诉他，这是需要相当负责任的工作，他不假思索地说：“我正是你需要的人。我在原先的工作岗位上，每一次事情出了问题，他们就说我该负责。”

虽然这个反应在当时没有使他立刻领悟，但是却使他有了认识自己的机会，了解他会犯错，并接受这个事实。这就是踏向更坚强的自我形象，及改进工作表现的第一步。

当我们肯冒险承认错误时，其实这是很安全的一件事。因为我们借助于承认错误而表现更人性化，使别人对我们的看法亦较具人性，这样别人的批评也就少些。

早些冒这个险，建立起你幽默、进取的好名声。在这个过程中你会有所失，但也会获得更多。你会得到处理最棘手的问题的能力——使他人接受，并改变对你的看法。

是的，这是棘手的工作。当改变是发生在整个公司里，各部

门也许要改组，人事更动，每个人的工作负担也许加重或减轻。改变的最大冲击是在一切尚未成定局之时，这个人在他的工作上可能会抗拒任何改变。

幽默力量在这不安定的时刻，带给人的不是立即的满足，而是帮助你影响他人去接受改变。其中一个方式是从趣味思想的观点去面对问题。例如你可以说：

“时代变了，从前我们把家里的‘瘦排骨’藏在自家衣橱里，现在却让他穿三点式泳装到处游行。”

但是，如果你根据预先建立好的形象——别人认为你是值得信任的人——来提出改变，这样的改变会更易为人接受。切记，“我喜欢你”导致“我了解你”，再进而至“我相信你”。最后你所获得的目标便是信任。冒一点点险，幽默力量的运用会使你获得更多。也就是表现你个人，让人喜欢、相信，并全心信任你。

幽默力量常会造成一种轻松、适意的交流，在极友善、礼貌的态度下进行对话。下面是一个真实的例子：

一家大公司的广告部门招进一位年轻、富创意的主管。而另一位年长资深者反而被调到他属下工作。这位年轻的主管在他们第一次的公事交谈中，对自己的新职位感到紧张不安，而要吩咐这位年长者做事情，也令他觉得很不自在。但是，他用幽默力量来冒险。

他对这位老同事说：“华特·温彻说过，我们从此以后会处得很糟。”老同事点点头。“我们要有所改变，”年轻的主管继续说，“我们总不愿给厌烦再取个更恶劣的名字。温彻也这样说

第3篇 幽默力量的来源

从《幽默列表》或《笑话大全》，可以得到引人发笑的事情，却不能获得幽默力量。这一篇中，作者提供你五种发掘幽默资源，并转为幽默力量的方法，包括：“注意听他人的幽默”、“利用你个人的经验”、“看、听、读”、“注意看标语”、“借用他人的幽默——但要富创意”等。

七、以幽默力量来传达信息

监狱里新任的看守，在上班第一晚就为狱中愉快的气氛感到十分惊讶，同时也很奇怪囚犯从一间间的牢房里喊号码。“13号！”“46号！”“22号！”每喊一个号码，就听到阵阵笑声传遍整座监狱。

有一位资深的看守也加进来。“77号！”他大叫，当然，囚犯们又是一阵大笑。

“这些号码是怎么一回事？”新来的看守问。

“这些囚犯对自己偏爱的笑话都很熟，而且都会背，”另一位看守向他解释，“这一来，他们只要提到某号囚犯，就会想到他的笑话而大笑起来。”

当他又值夜班时，他润润嘴唇，清清喉咙，叫道：“57号！”

整座监狱静悄悄的，连一点笑声也听不到。

这位新看守觉得很窘，问同事说：“怎么回事？我和他们一样说了一个号码，但是怎么没有人笑？”

“道理是这样的，”资深的看守回答说，“你说的那个代号的囚犯，偏巧就是不会说笑话。”

我在演讲时和听众谈起来，发现他们之中也有人有这样的为题。他们知道幽默在表达个人想法上的重要，不论对象是一个人

或两三个人，或者一大群人，他们也希望能够更有效地说笑话。

如果你也有这个困扰：自认为不会说笑话，那么先以下面这两个问题来问问自己。

(1) 你是否认为“笑话”仅限于某一种形式？大多数人常常认为笑话就是一则小故事或趣闻，有场景、有人物、有叙述，最后来个有力的、诙谐的结尾。但是不要忽略了简短幽默的效果。记得妙语和警句吧！这也是笑话。汉尼·杨蒙的著名妙语号称世界上最短的笑话：“带走我太太——拜托！”

柯立芝总统，人称“沉默的卡尔文”，讲起话来简洁明快。有人问他，牧师证道的讲题如果是“罪”，他应该说些什么。“沉默的卡尔文”回答说：“他会反对它。”

有的妙语也许有两三句，但是仍属简短有力。“劳工领袖乔治·米尼跟孙儿、孙女讲睡前床边故事时，开头第一句总是：‘比从前再早一点以前的时候’。”

妙语、警句或格言都有含意，可以帮助你把你的想法传达给那些自认为没有时间听人说话的人。

(2) 你是否确信你非“说笑话”不可？当然得用点幽默，但是不妨利用比笑话更具幽默力量的事实。或许沉静、深思的幽默，也就是那种不会引人捧腹大笑却能引发你心领神会，发自内心的笑的幽默，更适合你的个性呢！

当你发现一件有趣的事，就去寻找它里面隐藏的事实。

——萧伯纳

幽默力量是有深度的，能挖掘那隐藏的事实是你的态度把它显明出来的。简单几个字就可以发挥它的作用。例如，在我的公事书信来往中，就发生过这样的问题。

“你可以来帮我们幽默一下吗？”信上这样问。我发现自己莞尔一笑，已经准备给他一个肯定的答复了。“来帮我们幽默一下”的说辞本身，就带有幽默的意味。

写信给我的是配销协会的理事哈弗森先生。他邀请我到一個销售会议上演讲，要借助于我的出现来造成一些改变，“帮他们幽默一下”。细节在此并不重要，但是这一次：

他以自己委婉的幽默力量，说服我答应他的要求，并不是因为他希望我去做，而是因为我现在自己想去做。这就是激励、促动他人！

在我们的个人生活、家庭、社会和工作生活中，“帮他人幽默”是我们的权利。我们要去了解他人的思想和愿望，我们借助于接纳他人来表达自己的想法。如果我们失去了幽默，就会不悦、不满。于是，他人也以不悦的心情来对待我们。幽默力量要靠我们自己先“在幽默中”，充满温暖和善意，不仅仅是说些逗趣的笑话而已。

要“如何”才能有趣、好玩，是无法具体说明、无法测量，更不能死套公式。一加仑的幽默不会制造出一定量的微笑。再说，什么人会想要得到幽默？幽默也和有趣一样，是不可预测的。

你可以综合“什么人”和“为什么”二者，从而产生幽默力量。“什么人”就是你和你的温暖、善意，再加上间或有趣的方式。

“为什么”是指你练习幽默力量的理由——为了沟通你的信息，使人对它印象深刻，并使人热心去做。信息指的是什么？是任何一个观念、建议或策略，只要是你想表达给别人了解的。从“什么人”和“为什么”中，进到“如何”，就是指你用什么方式将幽默感转变为幽默力量，借散播幽默力量而激起涟漪，使别人因可以自由表达他们的判断而快乐！

将幽默感转变为真正可靠的幽默力量。

在我看来，幽默是一种去看事情的光明面的能力。它是令人愉快的，是信手拈来，不是精心策划的。这幽默感是从有趣、好玩的感觉中产生，几乎是凭直觉发展。至于幽默力量，好比一部内燃机，在大马达发动之前，要先让小马达发动。幽默力量也和其他力量一样，是学来而后加以运用的，你一定要先去做做看！

例如，我的儿子史第夫是网球教练。他也运用幽默力量，对象是不到六岁的小孩。他让小孩子把“网球拍”叫做“棒棒糖”：“把棒棒糖拿高一点！”

这很有效！因为“网球拍”，对小孩子来说，也许是较为生涩不易记的字眼，而“棒棒糖”好玩又容易记住。小孩子可能彼此问：“嗨！你今天带了棒棒糖来没有？”

史第夫教大人打球时，说：“侧身向球网。”而对小孩子，他说：“把你的肚脐对准柱子。”

简单易记！用你的幽默力量去帮助别人牢记你的信息。

造成涟漪——散播你的幽默力量。

在池子里丢一块小石头，四面就会激起阵阵涟漪。当你运用

幽默力量去行动，也会有同样的效果。

例如，麦克·马金尼是幽默杂志的编辑，曾经做过一个小小的实验，探讨幽默力量散播得有多广。这个实验你也可以试试。

“我做了一个小研究，就是早上进入我工作的那栋大楼时，说个笑话给我遇见的朋友听。”麦克解释他的实验，“常常当我下班离开大楼时，会听到那一则笑话——当然是由另一人以另一种方式告诉我，但内容大同小异。”

“我只能猜测在一天之中，那一点点幽默借助于一传十、十传百，而产生多少微笑。更重要的是那一点点幽默，帮助了传述这则笑话的人增进他的人际关系。”

用荒诞但可信的反话来抓住他人的判断，而达到幽默效果。幽默力量常常建立在反话上，但是单纯的相反和对比本身并不好玩。如“黑夜和白天”、“硬石子和池水”不会令人觉得好笑，同样的理由，钢琴上弹一个高音和低音的对比，也不会使人听了神伤。总需要富有创意的作曲。

幽默力量，创意始于抓住听众的判断。用适度的夸张和乍听之下颇有道理的反话，使人从“信其有理”到“发现矛盾”，再进而抓住你要表达的思想核心。

例如，欧斯卡·魏德常常说些机智的反话。他写过“我不赞成任何违反自然忽视的事”，“君子就是从未无意中动粗的人”，“我们随时都可善待我们毫不关心的人”。

魏德这些夸张的反话乍听之下很有道理，细细玩味才发现其矛盾的地方。

夸大得愈离谱，就愈让人不能相信。在令人可信的范围内夸大其辞，可以使人倍觉趣味。但超越这个限度，就不好玩了。

例如，画家作讽刺画时，把一个大鼻子画得很大。鼻子愈大，它所带来的幽默感愈大——一直大到某种程度，读者完全不相信会有如此大的鼻子存在。这样过分的夸张，失去了真实性，你就无从抓住读者的判断了。一只大到足以穿堂入室的大鼻子也就毫无幽默可言了！因此，可以夸张，但要令人可信！

把你的信息清晰地沟通出来

幽默力量运用在沟通系统中，它的效用不仅在松弛紧张，消除敌意而已。还能打开我与别人的沟通渠道，让我们明白如何清晰沟通，提醒我们何时这渠道不通了。

当我们不去倾听他人谈话时，这沟通渠道就阻塞了。有时心不在焉，听进一半的话常常使我们困扰不已。还有，当我们口里说的和行动的表现给人不一致的感觉时，沟通也无法正常进行。

一位交通警察在指挥交通时，阻止一位驾车驶过他身后的老太太。他问：“夫人，难道你没有看见我的手举起来吗？你不知道这表示什么意思吗？”

“当然知道，”她回答说，“我在小学教了40年了。”

秘书连连犯错，老板不经意地问：“你在恋爱吗？”

“当然不是！”她回答，“我已经结婚了。”

在巴黎街头的露天咖啡座，艺术家惠斯勒过去替几位美国游客解围，他们正指手画脚地向服务员点菜。但是，这几位美国游

客很生气地对他说：“我们会说法语，不用你帮忙。”

“哦，对不起！”惠斯勒说，“我以为我刚才听到你们要服务员送来一段楼梯。”

当我们运用幽默力量时，能帮助我们清晰地沟通。卡尔·温特斯是芝加哥地方的演说家兼牧师，他说过：“我让听众大笑，在他们张开嘴巴的时候，我丢进一些东西让他们去咀嚼。”

下面是卡尔最爱讲的故事之一：

5岁的小吉米看着牧师在星期天做礼拜之前，把一些名字摆在讲坛上。他问：“钟牧师，这些都是什么人？为什么你要把他们的名字排在这里？”

“这是在做礼拜的时候死去的人的名字。”

吉米想了一会儿，然后说：“钟牧师，是在上午的还是下午的礼拜？”

只要是你想表达什么信息给人，就可以有一句妙语或短文来描述它。

一个嗜好杯中物的人说：“我的医生要我多吃些绿色蔬菜，所以我就不喝马丁尼，改喝薄荷酒了。”

老鼠妈妈带着一群小老鼠大步走过厨房地板，这时突然出现了一只猫。猫叫：“喵喵！喵喵！”老鼠妈妈也回叫：“喵喵！喵喵！”被弄糊涂的猫走了，老鼠妈妈对她的小老鼠说：“你们看，我说的没错吧！我告诉过你们多学一种语言总是有用的。”

有一位富婆请人帮她画一幅肖像，她问这位画家：“你可反对为我裸体画像？”

“一点也不反对，”画家说，“如果你允许我穿上袜子的话。因为我总要有个地方来插画笔啊！”

如果我们对涉及个人的或太好奇的问题不愿作答，幽默力量也可以帮你传达这个信息。

邻居：罗勃现在的穿着不如从前你们刚结婚时那么讲究了。

太太：真奇怪！我敢确定他现在穿的还是同样那件衬衫啊！

年龄也是一个不耐问的问题。有一位喜剧女演员说：“如果他们非要知道我是那一年出生的，我就说是 1492 年。”

丘吉尔 87 岁生日那天，有一位年轻的记者问他：“温斯顿爵士，我希望在你一百岁生日那天再来祝贺你。”

丘吉尔回答说：“你也许做得到，因为你看起来蛮健康的。”

有一位好问的影迷向幽默影星史提夫·亚伦说：“你戴假发吗？”

史提夫透露说：“头发是真的，不过这个头是假的。”

还有一个真真假假的问题。密苏里州的商人罗勃顿运用了一点幽默力量来回答。当人家问起他的牙齿是否真的时，他回答说：“当然全是我自己的牙齿，我付了钱的。”

当然，在大多数的情况下，你希望能把自己的意思尽可能沟通出来，有力而且清晰。

1. 注意你所用的语言——试试“KISS”系统

有人在公众场合中，为了给人造成高贵不凡、饱读诗书的印象，专拣冷硬生涩的字词来用，结果常常浇得人一头雾水，摸不清他究竟想说些什么。因此，为了清楚表达你的意思，试试“KISS”

系统。

这四个英文字母分别表示：Keep It Super Simple，意思是“力求简单”。不论在与人沟通或激励他人时，力求简单，使你的信息易懂。不论何种语言，很简单的字也能抓住人的注意，过分地修饰词藻或无限地夸张，反而使沟通更加困难。

如果罗马人得先学拉丁文的话，他们就没有余暇来征服世界了。

——海涅

开玩笑，说妙语，以自然的对话方式来传达你的信息。如果你用市井俚语用得很自在，不妨去用。但是，要谨慎处理方言俚语——有时宁可不用。因为粗鄙的俚语常常不易适当表达，或者流于粗俗，老式的幽默多属此类。

当你讲话要夹点外语时，也要十分小心，即使你对该种语言说得十分流利。因为别人可能因听不懂你的话而有被拒绝之感，以致阻碍了你们的沟通。或者，也可能因别人胜你一筹，挑出你的毛病来。

现在那个字只用于表示‘怀孕’，而且是粗话。”

但是，也不要过分小心！善用适当的话语来造成有效的印象。做趣味的思想。海阔天空任你思想驰骋，说话鲜明活泼，予人深刻的印象。

有人问艾森豪威尔总统，说他认识麦克阿瑟将军有多久，他的回答创造了鲜明的人物素描：“我和他很熟。我跟他学了14年的戏剧。”

2. 比较和对比

幽默力量也可以用比较、对比或明喻来发挥作用。用比较的方式使你想要表达的信息更活泼生动。看下面的例子：

丈夫就好像火一样，稍稍不加注意就往外窜出去了。

接吻就像谣言一样，从这口传到那口。

有些人就好像茶叶一样，要等到茶泡在热水中，才知道自己的力量。

做生意不登广告，就好像在黑暗中向女人眨眼一样。

打高尔夫球就好比说笑话，你总是希望下次会好些。

不要侮辱了他的智慧，那无异于慈悲杀人。

年轻人就好比花园，细心照顾的话，会有美丽的花朵可供观赏；如果任其自由生长，就会长成一丛芦苇。

如果两物间的相似是暗示的，不直接说明，那就是隐喻了。你用隐喻可以表达得更生动。例如：“在每一圈银丝边的后面，总有一片云。”“有三样东西是人不可能寄望得回的：青春、头发以及一元支票的找零。”

3. 要合时宜——勿过时

“女人最擅长的本事就是一哭、二闹、三上吊。”

这就是我们所谓过时的幽默，其中一个顶糟的例子。贬损女人的智慧，讥笑女人的愚蠢，在现在这个时代已不再有幽默力量的效果，也为社会道德所不允。当你说的笑话过时或不合时代的潮流，那么，你所表达的幽默和沟通就会被破坏。

英国幽默家罗勃特林德说：“笑话和服装一样都有个流行的问题，50年前的服装，我们现在看来也许好笑，但50年前的笑话——却不好笑了。”

随着生活形态、方式的改变，笑话从有趣变为无味。但是，有极少数人独具才华，能创造没有时间性的幽默。他们的名言一再为人重述，历久而弥新。

我们常会发现一句幽默的名句或一则幽默故事，和不止一人的名字联在一起。这时很难分辨是谁先创此佳句，谁先想到这讽刺的点子，或者谁先有这睿智的领悟。尤其是当这两人都因其幽默而出名时，更难分辨。

例如，同样一则小故事，有人提到是关于爱迪生的，也有人提到说是爱因斯坦。是爱迪生也好，是爱因斯坦也好，正参加一个枯燥的会议。有个人甚表同情地问：“您必定觉得很无聊吧？”

“哦，不，”这位伟人答道，“在这种时候，我就退回到心灵的背后，在那里我总是觉得很有趣。”

对眼前事情的幽默，常常是稍纵即逝的——当下一个事件发

生时，趣味性就消失了。但是也有一些例外，如威尔·罗哲士不朽的名句：

“政治愈来愈贵了，连被打败也要花很多钱。”他还开玩笑说，在下一届总统选举，他不打算出来竞选——“不管到那时候这个国家也许多么需要一位喜剧家”。

当然，你可以利用就地取材来构思幽默，只要在你想要以笑声来减轻重担时，它都有用。但是要注意，当“此时此地”的幽默变成休息日的老故事时。时代在变，这变动也可作为讽刺短文的题材：

“摩顿开着一辆丰田汽车回家，脱下香港衫，关掉台湾电唱机，打开日本电视机，听到新闻中说美国的贸易逆差达到空前的高，他大吃一惊。”

而有些话题的幽默却一直能提供新鲜的沟通话题，如纳税问题，因为幽默力量应了人们对痛苦的现实做趣味思想的需要。“你可注意到新的所得税申报单，上面写‘A：你去年赚了多少钱？B：把A项寄来。’”

“当你坐下来计算所得税时，记住税务人员的三个‘们’字。就是：这是我们的、那是我们的、一切都是我们的。”

“新的所得税申报表很讲求实际。在配偶签名那一栏前写着：‘同谋’。”

注意，幽默可能老化得很快，创新是产生幽默力量的重要因素。以没有时间性的幽默，来保持你的幽默力量常绿，如松枝那般青绿繁茂。

双不原则

当你应用幽默力量做有效沟通时，应注意以下几点：

1. 不要表错意思

迷途的笑话是不能适当表达信息的，或者表错意思，坏了你幽默家的名声。表错意思可能会铸成大错，如下面这则故事：

在修车厂里，指导员对新来的工人说：“你看，我把绞钉放在这里。我一点头，你就用锤子敲下去。”新手照这话敲了下去——敲那人的头！指导员身后遗留下一妻四子。

当然，这是笑话。但是你在讲笑话之前要先确定自己十分了解，说时不要表错意思。对简短的幽默如此，对较长的更应做到。把你要讲的故事练习一下，尤其是当你要讲给一群人听时。运用一点增进记忆的方法——如果对你有效的話。

有个人名叫雷夫，他老是记不得别人的名字。于是，他努力把某人的名字和一件熟悉的东西连结在一起。有一次，他在宴会上遇进见一个女孩，名叫小榛。一周后他参加另一个宴会，又看见她，但是就想不起她的名字。

“我认得你，”雷夫坚持道，“你叫——哦，我想起来了，你就是一种硬邦邦的坚果（译注：nut 亦为傻瓜之意）。”

这类表错意思的故事，稍加幽默力量也可用来表达我们的意思。春田市的密苏里州立大学图书馆员赫斯特小姐，提供给我们一个真实故事。事情发生在几年前的一位秘书小姐珍妮的身上。

珍妮本来不赞成办公室另一位女同事讲黄色笑话。但是，她

也是人，想证明她也会说有趣的笑话。当她听到一个似乎有趣的笑话时，就拿来讲给同事们听。

下面就是珍妮听来的笑话。

有一位小姐刚接秘书的工作，别的同事告诉她，老板是个好色之徒。“远离他办公室里的躺椅。”他们劝她。

老板唤这位秘书进去，她手里拿着记事本走近老板的办公室，很小心地四下张望。她检查过每一个角落，就是找不到一个躺椅。

于是，她被革职了。

珍妮原原本本说这则故事，除了最后一句。她说：“……就是找不到一个躺椅。于是，她大吃一惊。”

如上面的例子，说错的故事提醒我们，要清楚沟通。而且这个故事还使我们想到：

2. 不要讲令人不快的荤笑话——干净地沟通

珍妮不是惟一反对黄色笑话的人。虽然她说的故事只是略带挑逗性，而非真正下流猥亵。但是，它也可能使某些人听了不快。

联邦法官帕米利在处理金赛博士性研究中心的资料是否宜于公开的问题时，说：“对某人来说是猥亵的，对另一人来说却是科学探讨的主题。”反之亦然！

你知道在何时宜对一个朋友，或二三好友说个黄色笑话。当听者人数愈多时——例如，在宴会上或会议时——黄色幽默便愈可能触犯他人。

有关性的笑话或有关身体机能的笑话，也许在团体里会引起某些人的不快。也许你也会引人发笑，但是你却无法适当表达信

息。每个人都忙着观望别人是否觉得好笑。这类幽默会造成听者的困扰，每个人都自忖：“我的老板笑了吗？”“我笑是否妥当？”“我儿子是否听懂？”

有时，听不懂却带来美好的结局。看看下面的故事：有一个纽约人来到赌城拉斯维加斯开会，顺便带了九岁的儿子去看表演。几个上空女郎身上只有几片蓝色和灰色的布片。九岁的儿子叫道“哇！哇！好棒啊！”

父亲急得不知如何处理这局面，但这男孩又兴奋地叫道：“她们穿的和我们的校服一样颜色！”

但是黄色幽默所造成的问题却不能如此愉快收场。即使听众之中只有一人有不快的感觉，沟通的效果也会减弱。这就是我极力主张“净化沟通，不说脏话”的原因。

而究竟什么是干净的？什么是脏的？各人的意见和反应各不相同，但是要辨别笑话中的肮脏成分似乎比净化沟通来得容易。如果你对某一则笑话或故事有疑问，最好避而不用。

帮助他人记住你的信息

幽默力量在沟通系统中，可以用来帮助我们记住事情。不到六岁的小孩打球记得是用“棒棒糖”。帮助他人记得你的信息。

使你的幽默力量人格化

在百货公司里有一个小女孩走失了。她的母亲冲到经理那里去求助。正要采取行动时，她听到女儿在叫：“爱莲！爱莲！”

于是母女快乐地重逢。当母亲拥抱并亲吻了女儿之后，对女儿说：“你刚才为什么叫妈妈的名字‘爱莲’？为什么不叫‘妈妈’呢？”

小女儿回答说：“这里有那么多个妈妈，人家听了怎么知道我在叫哪个妈妈呢？”

把你所要表达的信息人格化，好像那个女孩一样。用正确的方式直指某一个人或另一个人。你和你所表达的信息都容易为人记住。

不要藐视他人。如果你所用的幽默力量中有任何损人的意味，就把它用在自己身上——虽然有时必须篡改一下事实。让你自己做玩笑的对象，但是……

善待自己！你自己也需要体贴自己。开自己的玩笑，但要和自我讽刺有别。让你的幽默力量具有人性，谑而不虐。

要具体——对时间、地点、人物。当你说到某人的故事时，要说出是那一个人，或者就说是你的一个朋友。谈到故事的地点，不要说某个城市，最好说在丹佛市或奥克拉荷马城。当听故事的人愈能揣摩当时情况，你这故事的效果便愈佳。

在马里兰州的安那波里市，一位育有三个十几岁大的孩子的母亲，谈到她如何解决孩子晚归的问题。她规定凡是星期六晚上最晚回来的一个，星期天早上得为全家人准备早点。

——马丁·雷格威

你说这个故事的时候，把它人格化。给这位安那波里市的母亲取个你熟悉的名字，把安那波里市改个你熟悉的城市名，或你附近的小城镇。或者，也可引用名人的话，针对某个大城市的居民开开玩笑。下面的例子，你可任意套上别的大城市名。

马克·吐温“引述”魔鬼对初来芝加哥的人说：“你们芝加哥人最大的问题，就是你们认为自己是最好的人，其实你们只不过人最多而已。”

当然，我们也可开开得州佬的玩笑。这类故事可以表达得州人大而化之、慷慨大方的习性。你或许可以说说这个故事，就说是发生在你的朋友华特身上。

华特先生曾经帮了得州佬一点忙，对方坚持要送他一些东西回报他。华特先是推辞，最后说：“好吧，也许你可以送我一些高尔夫球棍，”（注：clubs 意指球棍，但亦作“俱乐部”解。）

数天后他接到得州佬的一封电报：“送你六座高尔夫‘俱乐部’，但是其中只有两座附有游泳池。”

飞机上，一位乘客问邻座：“机长刚刚说什么？”

“他说：‘我们就快抵达拉斯维加斯，请各位系好你们的钱袋。’”

笑话或故事里的人物和地点要具体，这样才能增加你幽默力量的真实性。此外，也可以用产品名称来造成别人深刻的印象：

有人在信末祝福人“百事可乐”。

有一阵子人们对大学女生有此一说：大一是“声宝牌电冰箱”——No touch! 大二是“国际牌洗衣机”花束——处处飘香! 大三是“大同电冰箱”——打电话服务就来; 大四是“白兰洗衣粉”——

强迫中奖。

虚构你的幽默力量

“你可听过……？”“这叫我想起一个故事来。”“如果你已经听过这故事，就告诉我一声，让我打住。”

当你要讲笑话给人听时，这样的开场白可能有叫人免听的作用。讲的是什么笑话都还不知，叫人如何知道“可曾听过”或“可曾记得”。一般说来，你希望你的故事达到生动、给人深刻印象的效果，就要把它说得仿佛就是发生在某人身上的事情一样。即使这“某人”是“你太太的堂表姐”也好。要给人造成真实的错觉，以虚构的事实来增加事情的真实感。

我承认我在本书中所讲的故事，并不全然照着它发生的经过来说，有些甚至根本没有发生过，但是每一则故事都含有真实的成分，再加上我个人深信要赢得信任，就必须言出必行，言行一致，表里如一。例如有关女人方面的幽默：

我提到内人和女儿的趣事短文，不一定全是真实的，但是我以相当真实的经验感受为基础，而且无意中伤她们。而最真实的事实是，最后我们所忽略的秘密就是女人颈部以上的潜能——这个看法在我的演讲生涯中一直这样认为，这样表示。

美丽的故事几乎很少全是真的。

——撒穆尔·约翰逊

你的故事说得如何天花乱坠，只要是可信的，就会博得人家的接纳和赞同。虚构有时能强化事实。

艾玛·邦贝克是幽默家兼家庭主妇，写文章时常常提到丈夫和家里的三个女儿。当她描述家里这几个人物时，常是虚构多于事实。早期她在报上写专栏时，曾经提到有一次她要丈夫把圣诞灯泡点亮，结果他把门廊上40瓦的灯泡换成60瓦的。她以趣味的笔调虚构这事。

密西根州的幽默家兼作家、演说家亚特·费提曾经建议：“都怪年轻的一代不好。”他的意思是，当你想把一些笑话串成一串时，如果希望它更有趣、更可信，不会令人望而生厌，那么——“可以怪怪他的女儿，或者怪这年轻的一代！孩子们都是很棒的。”

亚特在这方面确也做到了，因为在他出的一本书中，就是以家庭生活的幽默力量为主。

他说：“我告诉女儿南茜，说我希望和成功者在一起，但是我喜欢关于‘什么人是失败者’的趣味问答。我要她到学校去告诉那些孩子们，我花十元美金征求最佳的趣味问答。你听听这一则：‘什么人是失败者？就是从尿床者那里移植了一个肾脏过来的人。’”

以人们熟悉的方式来发挥

幽默常以一般人熟悉的形式来表现。于是我们一听到这些熟悉的幽默形式，就会产生微笑或哈哈大笑的制约反应。你用目前最普遍的幽默方式，把你的信息适当表达出来。例如，我喜欢用“什么人是失败者”的趣味问答来表达我的想法。

他是个失败者。上午9点15分他向老板要求加薪，9点16分

他要求老板帮他写推荐信。

失败者就是一个花一千美元买了一块墓地之后，却落到海里淹死的人。

有一个胖子在海滩上伸直了身子作日光浴，小孩跑来在他的肚子上画画写字。他到动物园去，孩子们拿花生喂他。害得他赶紧叫来一辆救护车，和一部起重机。

“好消息与坏消息”的妙语也可以利用幽默力量表达信息。

有个老先生告诉我，等到他70岁时有好消息，也有坏消息。好消息是他心里还活力充沛，坏消息是他身体其他地方却生锈了。

好消息！调查显示大学女生对中年男士最具吸引力。坏消息！她们认为中年是指32岁。

精神医生告诉病人一个好消息：“你没有自卑情结。”然后是坏消息：“你很自卑。”

“好坏消息都有。”妻子对丈夫说，“好消息是你这几年来付的汽车保险费不会浪费掉了！”

我们所要表达的许多信息，也可以用另一种熟悉的幽默形式，就是说自己的家乡有多小、多穷、多破。如果你要说一个小镇有多小，就要说得可靠些。说你就从这么一个小镇来，以建立事实或虚构事实。

我家乡的小镇，小到仅有的一个十字路口中，只有其中两个方向的路可以走到任何地方去。我的家乡小到你只消打开后门，就出了镇外。

在我的家乡，我们穷到以为“隔天面包”是一种面包的牌子。

同样，这个形式也可以用来开开朋友的玩笑。

我在海军服役的时候，有一个教练作风很硬，他经常戴着一顶假发。你说他有多硬？硬到必须用钉子把假发固定住。

我们的足球教练真是铁硬，以至他非用淋浴不可。为什么呢？因为他若泡进浴缸里，水会劈成两半。

常见车后保险杠上贴着一句妙语，随着那辆车到处跑。

维琴尼亚州的一辆邮车上写着：“老邮递员永不死，只是失去活力而已。”

新墨西哥州的一辆小汽车上写着：“我既不赞成，也不反对冷漠。”

得州有一辆车上写着：“我们像疯子一样地支持心理卫生工作。”

得州的演说家、幽默家兼作家贾维士博士，有一次和我分享这则笑话。他说：“有一天我看到车后保险杠上贴着很有趣的一句话，写着‘保险杠’。”

对旧名词下新定义，也是为人熟悉的一种幽默形式。

自动机器：意思是你自己无法修理的。

过性病毒：医生给它的定义是“你猜的和我一样不错”。

新定义反映出你睿智的看法和机智的心思，而且和隐喻有关。

在公交车上，人称它“拥挤”；在夜总会里，就说是“亲密”。

此后快快乐乐生活的秘诀，在于不要“后”得太多。

印第安纳州的春天就是当壁炉里的炬火熄灭，油井的唧筒开始运转的时候。

有创意的销售就是一个木材商人在半夜里把你叫醒，低声告诉你去造方舟。

熟悉的幽默形式能帮助你迅速而直接地表达想法。你可以从有关的解释中找到一条捷径，省时间又省话。在幽默力量的表达方面，内容和形式都应该简明易认。

这也可以算是一种经验的积累。25年来在各种场合的演讲和创造幽默的生涯中，我深信经验的积累在幽默力量的效果中是相当重要，甚至是不可缺少的。

假设你有话对某一群人说，而且你也想表现得有人性————让这些人晓得你打高尔夫球也有问题。你会说：“你们之中有打高尔夫球的，可曾发现等到你丢得起一个球的时候，你就打不到那么远了。”

这话有效——只要你的听众中大半是打高尔夫球的。不打球的人也许体会不到个中乐趣，为什么？因为他们在过去的经验中没有这样的学习。“我丢了四个球，其中三个在洗球机里”，对打球的人来说是有意义的。而对不打球的人来说，就好像听外国语言一样没啥意思。

幽默力量之所以能省下冗长的解释，只有在无需解释的情况下。佛罗里达州的演说家兼作家亚瑟·席寇德引述一则老笑话说，骑士对猎人说：“你可以猎你的鹿，但是让我先拿走鞍子。”

他说：“这则笑话如果我们听了之后要问：‘那骑士是怎么把鞍子放在鹿身上的？’那就毫无幽默可言了。”

即使你不打高尔夫球，对前述的打球笑话不感兴趣，但是下

面这则笑话会令你感到轻松愉快。

“我今天穿我的高尔夫球袜？”

“什么高尔夫球袜？”

“就是上面有18个洞的袜子。”

这只是一例，对其他事物你都可以如此制造幽默。但是要注意你幽默力量的比例。太偏重某一方面的内容会扰乱你的沟通线路，使你的信息中断。调整一下比例，改变一下幽默的内容和题材，尤其是你在日常生活中要对一二人表达想法时。如果你能以各种不同的幽默力量的例子来表达你的意思，那么你会给人深刻的印象。你的话也叫人难忘！

但是以熟悉的形式表达的易认的幽默，也有缺点。太普遍的笑话到处流传，每个人都知道，于是就失去了引发幽默力量的可能。因此，最好把这些老故事储存在你的幽默力量宝库中，以后给它一番新面貌再拿出来。它们会在你需要适当表达想法时，提供你新的资源。

把一则流传天下的笑话或是你自己有趣的想法，稍加改变，以新的方式来看旧的笑话。当你能在任何情况下都看到事情有趣的一面，自然会产生出幽默的修饰来。

我们来看一个最平常的情况。电梯中有一位乘客很紧张地问操作员说：“如果电缆断了会怎样？我们会往上升还是掉下去？”操作员可以如此回答：“那就要看你过的是何种人生了。”

激励！激发他人热心去做

学生问：“这里说如果我们用功读书，不抽烟，不喝酒，不找

女孩子玩，就会活得长命。是真的吗？”

教授回答说：“除非有人去做，否则我们尚不确定。”

使别人愿意照你的想法和建议去做，是得幽默力量之助以适当表达你的信息的第三大步骤。前两大步骤——清晰沟通和帮助他人记得——能帮助你激发他人去做。

“我来收报费。”送报员说。

“好，”订户说，“报费在那边草丛里，每天早上我总是从那儿捡起报纸，所以……”

调整你的目标，集中你的幽默力量，使人对你的话印象深刻。有时也许别人会忽略你的信息，因为他们没有抓到你话中的真意。我们先来说一则误解的故事，希望以后你和他人沟通时，能让人明白你这话是对他说的。

小强尼对老师说：“我不想吓唬人，不过我爸说，如果我的成绩再不进步的话，就有人要挨一顿打了。”

迎合某人或某一群人的兴趣。赢得别人的兴趣，你也就赢得了别人的合作。还有一则故事告诉我们，除非先了解彼此共同的兴趣和明显的动机，否则我们就无法沟通并合作。

电影院前，一对浪漫情怀的男女发现这场电影几乎客满。只好她坐在某一排，而他坐在她前一排。年轻女孩自忖能够解决这个问题，只需要求邻座的男子和她的男朋友换个座位就可以了。

“对不起，”她轻声问邻座，“请问你是一个人吗？”

邻座的男子不做声，她又重复一遍刚才的问题。他只默默地瞪着前面。她再问一次，声音放大些。

“住口！”他对她说，“我太太孩子都在这里。”

让别人习惯接受你含有幽默力量的信息。激励别人能热切地去做。下面这个例子能帮助你在工作时表现激发行动的创造性。

小男孩回到家里，一手拿着一个冰淇淋，母亲看见，问他：“你把钱都花光了吗？”

“什么钱也没花。”男孩回答说。

“有人请你啦？”母亲猜道。

小男孩摇摇头。

“不会是你偷来的吧？”

“不是。”

“那么你手上的冰淇淋是怎么来的呢？”

“我告诉小姐说，我这只手要个巧克力的，另一只手要薄荷的。然后我说她自己可以伸手到我口袋里拿钱，但是请她小心，别摸到我心爱的小蛇。”

使你自己习惯于从他人的需要和愿望来看幽默力量。开始先接受、欣赏他人的幽默力量。当你愈能发现别人为什么而笑时，你也就愈能发展激发他人的能力。

你每说一句话，她就笑。为什么？因为她有一口漂亮的牙齿。

——富兰克林

要帮助你的幽默力量成长，首先要以愿意开怀的心情来接受他人的信息。当你的朋友幽默地发表意见时，你就有义务报以微

笑——而不是以冰冷的面孔浇他的冷水。

注意：我们不论在私下里或工作上，想要激励他人时，会因我们对对方所讲的每一句幽默话笑得太多，而冒犯他人。再者，如果我们假定自己的幽默力量比别人更好、更强、更快，那么就更容易冒犯别人了。

如果你想讨别人的厌，有一个好方法就是把你听过的他讲的故事，原原本本地讲了一遍又一遍。

——马克·吐温

当我们常常想给他人的笑话加个尾巴，也许算是幽默，但绝不是幽默力量。幽默家兼演说家史坦尼许提供他个人的经验来与我们分享这一看法。

“许多年以前，我做事的那位老板很喜欢讲笑话。他讲的不是那么好笑，但也不坏。可是我常常不自觉地在他的故事加句评语。”

他想不起一个具体的例子。我们就用前面的例子来说。

老板：我希望那套廉价衣服穿在我身上也会那么好看！

史坦尼许：确实是啊！

“这种情形多次以后，”史坦尼许又说，“老板对我说：‘你就不能让我一个人讲吗？’我方才领悟到幽默运用得不得当，不但无法有所获，反而使人有所失了。我一直记得那次经验，从错误中我学到了。”

我们要有所获，就应记住最好不要给别人的笑话加评语；接受他人，激励他人，以双向的幽默力量渠道来传达信息。

幽默杂志《趣味世界》的编辑雷格威说：“原始人见面握手，是表示他手上不带武器，不会伤人。以幽默来与人打招呼，正是有力地表示：‘我不会伤害你。我能笑我自己，我们之间有可以共享的乐趣。’”

幽默力量是比握手更文明的一大进步。每个人都表现自己的幽默力量，并与他人分享。用来适当表达你的信息，有时是对一个人，有时也许是对许多人。

八、讲台上的幽默力量

每一个人都有上台讲话的机会，也许是在餐会、宴会上，或教堂里、学校里、恳谈会上，以及其他社交聚会上，或是工作，或是日常生活中的各种场合里。即使当时你不认为自己是个演说人，但是事后回想起来，你会想到自己确实上台讲过几次话。往前瞻望，你也会发现前面有更多的机会在公众面前讲话。

随着你的幽默力量的成长，你会发现自己愈来愈常应别人之请，对大家“讲几句话”。紧张吗？倒不必！只要好好地开口，好好地结尾，并使二者尽量接近！当然做起来并不这么简单，但是这里面的确蕴含着许多真理。使你的演讲深刻有力，倒也不必求永垂不朽，传之千代。

有一次我参加一个会议，听见主持人恭维刚才那位演讲人说：“你比我们上次请来演讲的那位先生好多了。他讲了一个钟头，什么也没讲到。而你只花了15分钟，却有同样的效果。”

讲得长篇大论总比言之有物容易得多。许多人怕上台讲话，或是没有把握自己的演讲能否成功。但是演讲其实也不那么艰难。就我个人25年来在台上演讲的经验，我学到了在演说中运用幽默力量，在此提出来与读者分享。

你也可以称之为25年的研究计划，因为我还一直在研究，在

学习。我很幸运，也能和别的演说人分享一些想法和建议。他们都是成就卓越的专家学者，以善于演讲而著名。他们的了解与批评都对我有益，而我深信他们在讲台上的经验故事，也会于你有益。这些人之中，有的你已在前几章里遇见他们，有的你会在本章中遇见。

不论你是否常常在公众面前讲话，或者只是偶尔讲那么一次，我们在这里分享的，能使你实际发挥幽默力量，不仅在演讲中，也在日常生活中。当你还没站到讲台上以前，就应早早计划演讲，准备并练习。现在，我们就从头来谈。

演讲前的介绍

演讲人所遭遇的困难，也是他必须学习的，是当就像谣言一仪称赞他的时候，不能光点头。

如何介绍一个人上台讲话，也许不是最困难的，但也不容易。如果你有机会演讲，最好自己写介绍辞，或是请人帮你写好。在事前意不登广告，人或司仪，或其他担任介绍播报的人。

否则你很可能被介绍为“伟大的‘嗯’……”，然后和主持人兴之所至讲的笑话、开场白等等混在一起。

注意：如果你的名字比较特别，或者别人常常念错，那么就要运用幽默力量来让主持人知道。或者，你自己来，让听众知道你有姓名困扰，说个这一类的笑话。

“你叫什么名字？”“得克。”“哦，你是得克萨斯州来的。”“不，我来自路易斯安纳州。”“那么你为什么叫得克？”“唔，我宁可叫

得克，总比叫做路易斯好。”

著名的演说家哈该对听众说：“有这么一个奇怪的名字的确有好处，不过我还没发现好处在哪里。”

你自己写的介绍辞要简短明了，使主持人看起来方便，并建立你自己的真实性和可靠性。主持人会感激你帮他省下撰写介绍辞的时间，尤其是最有才能、最有声望的主持人。他愈有名气，就可能愈忙，当然也会愈高兴你帮他一个大忙。但是，你的帮忙要出于诚心，当然不是以这副姿态：“嘿，你这动也可作我知道你这人不行，所以我要你说什么话，都帮你写好了。”

和主持人建立好的关系，这也十分重要。体育作家兼幽默家“疯”贝尔对政治家颇无好感，但是他也答应在餐会上介绍某个人物演讲。他说：“我应邀来介绍这样一个人，因正直而受人尊敬，因人道而受爱戴，因勇敢而受钦佩。”

他以相同的语调继续说了一会儿，最后说：“这幽默力量应了一个有远见的人，卓越的协调者，伟大的行政官。”这时他停了一下，再说：“我应邀来介绍这样一个人，但是，我想他今晚不在这里。”

然后“疯”贝尔坐下来。

你，不要做个在主持人的夸奖中“不在场”的人！你为自己准备最有效的介绍辞，然后将介绍的成功完全归功于主持人，这样，你们两人都成功了。我的节目经理贺尔德小姐送来一份我的介绍辞抄本，附了一张纸条，上面写：“不可提到是贺伯帮你写介绍辞，因为他没写——是我写的！”

虽经细心准备，但是结果可能和你原先的计划迥异！这时就要用幽默力量来反应。维琴尼亚州的演说家尤侯，述说他经历的一次失败的介绍：“我非使听众和我一起抱屈不可。因此我说：‘我希望我能说这是一次最好的介绍，但是事实上不是。’”他又说：“当好心的老查理问我在介绍中该说些什么，我建议：‘何不实话实说，就说我这个人很了不起又有魅力，或者就说我很谦虚！’”

“关于介绍我的最伟大的一次介绍辞，是在休斯顿的建筑会议上。那次会议是全世界最大的建筑师会议，总共有5.3万人参加，他们会听我讲吗？那次我希望得到最伟大的介绍，结果真的得到了。”

“是我自己做自我介绍！”

肯萨斯州的演说家兼作家麦法伦博士提供另一种方法，来处理趋于单调的介绍。就是开自己的玩笑。

他说：“你知道会议的最后一天怎样了？他们感谢出席的每一位委员，并对参加的代表说：‘年轻人，我们到此结束。’然后又说：‘现在，这位是麦法伦。’我那时的感觉，好比一个人在单行道上开车错了方向，心想：‘我一定是迟到了，别人都要回家了。’”

过于热情的介绍也会引起问题，麦法伦对付这种情况也是开自己的玩笑：“他出卖我了！他本来向我保证你们能请到我，实在很幸运。”

当你要建立你自己的方法来对别人的介绍有所反应，以帮助你听众安定紧张的情绪时，你可以借用别人用过的话，稍加修改，成为你自己的话。

“我觉得好像一只熊，跌进蜂蜜桶里。我希望我的舌头能不辜负这张战。”

“这篇演讲我已经练习了整个一星期，觉得差不多背得滚瓜烂熟。所以，如果你们坐在那里能够像一面浴室镜子，我们就能顺利进行。”

丘吉尔爵士说：“只有两件事情比餐后的演讲更困难。一件是去爬一堵倒向你这一边的墙，另一件是去吻一个倒向另一边的女孩。”

对介绍辞很快反应，是需要一上台就抒发趣味的思想，这也是你演讲时从头到尾所需具备的能力。

即兴的幽默力量

“即兴”在词典上的解释是说，不假思索或随兴而起的说话或举动。但是有一句妙语却这样说：“一个即兴的人就是指花了一整晚的时间去背诵偶发的笑话的人。”事实上你我听到的许多即兴之言，都是经过计划和准备的结果。幽默力量其实并不像表面上看来那样全凭一时偶发的灵感。

英国首相狄斯雷利，有一次演讲完毕，有个年轻人向他祝贺：“你刚才真的讲了一篇很棒的即席演说！”

“年轻人，这篇即席演说我已经准备了20年！”他回答说。计划并准备你的“即席”故事，你的“即兴”笑话。

自己做

大主教席恩说：“我将不再为你祷告了。一个人总得有几件事

自己来做。要自己擤鼻涕，自己去做爱，自己说祷词。”

创造即兴演说，也是要你自己做的。自己发挥并运用你的幽默力量，不仅是偶一为之，也不是只逢演讲时，而是在任何适当的机会都用。努力去做，不久，切题的思想、妙语和趣味短文，都会自然而然地从你的心思里跃出来，那时你就真的能够表现自发的机智，在演说中、在日常生活上都赢得他人的尊重了。

伟大的即席演说家尤侯是这样努力的，最后能够一上了台，自然妙语如珠，滚滚而来了。喜剧演员富兰克·费伊，因在困难的情况下还能即兴表演而出名。有一次在夜总会表演时，有一位听众故意发问责难他，最后大叫：“啊！你这个混账！”

“这位先生，你小心一点！”费伊回答说，“你正说到我喜爱的人。”

当你突然心生有趣的灵感时，多半值得说出，而且一说再说。善于即兴表演的费尔德，有一次在表演中，突然“砰”的一声落到地上。

费尔德马上解释说：“老鼠！”

这时观众尽情地大笑，以后幕落和费尔德的即兴妙言，在同样这出戏的表演中还经常出现。

让听众帮助你，使你让人听来有即兴之言。

了解你的听众

在演讲开始之前，设法和听众打成一片，这时就需要发挥幽默力量。几句简单的谈话就能使你进入他们的思想和兴趣中。你要事先收集一些“即席”的笑话或趣闻、妙语，可以使你的演讲

更为生动、有特色、合时宜。

你也不妨虚构一些。当听众包括各色人等时，演说家兼作家亚特·费提喜欢用这样的方法。

“我刚才在大厅里碰到一个朋友，我对她说：‘罗丽塔，你的结婚戒指戴错了指头。’”

“‘哦，’她回答说，‘因为我嫁错郎了。’”

宾州的记忆专家兼艺人乔治·贝利，也有他的一套独特的方法与听众打成一片。他常常在会议或演说开始之前，向其中一位来宾问候致意，包括——请问他们的大名。之后他就叫出他们每一个人的名字，付五元美金给他忘了名字的来宾。

这种方法的确带来很大的效应，也是发挥幽默力量的一个实例。他也说过这个故事：

“20年前有一次我表演时，前排有个人一直骚扰秩序，带给我一点点困扰——不是很严重，但颇烦人。那时我刚叫完一百个人名。”

“坐在前排的这个家伙，等不及我解释用什么方法来记人名和面孔，就站起来大声问：‘贝利先生，你怎么记住那么多名字？’”

“我为了使他安静下来，回答说：‘先生，我可以用三个字来回答你的问题：用大脑！’”

“他连多打个嗝也没有，马上回了一句：‘那是我的想法，而你是用什么办法呢？’”

“他这一问，我这个记忆专家完全被问倒了，像一只木鸡呆站在台上。听众叫嚣声愈来愈大，当晚竟演出了这样一场‘好戏’！”

“这个故事我已经讲了好几遍了，也是一个真实故事，但是直到现在还一直受到听众的欢迎！”乔治·贝利告诉我们，“是的，幽默力量的运用帮助我修饰我的解释，恰当地解释我如何记住人名和面孔。”

当你愈了解你的听众和他们的遭遇、心情，你也就愈能有效地以适当的方式来认同他们。维琴尼亚州的演说家兼作家、制片人波威尔，以他个人运用幽默力量的实例来说明这一点。在他的《行政演讲——学得的技巧》一书中，提到这个故事。

有一次，他被安排在一个保险公司总裁的早餐会上担任主要演讲人，这个早餐会是在每周日上午七点钟开。这位总裁精力充沛，他在前一天晚上举行晚宴，狂欢跳舞直到凌晨三点钟。对他来说，四个小时的睡眠已经太充分了。他想看看公司里的销售力量能否和他的精力旗鼓相当。

不巧当时旅馆里的热水系统发生故障。天快亮时，这批带着昨夜宿醉的好汉正准备梳洗，冲个热水澡，好强打精神应付今晨的早餐会。然而他们发现没有热水。早餐桌上，他们也发现没有咖啡、红茶及其他需要热水的饮料。波威尔说，他当时面对的是一群“烦躁、不快乐、不舒服——而且快疯了”的听众。

利用他对当时情况和听众心情的了解，波威尔假装不知情地说他的开场白：“我第一次看到，保险公司总裁在周末晚上开那样吵吵闹闹的狂欢会，但是似乎每一个人都吵不‘热’！”

听众的挫折感因此解决了，每个人都在笑自己的不悦以及场面的荒诞。简单得只有几个字的幽默力量，因为对准当时的情况而发，

于是解除了大家郁积的情绪——造成听众在演讲中反应之热烈。

把你自己放在波威尔的立场。至少，把你自己放在讲台上。已经有人介绍过你了。然后呢？你对介绍辞的立即反应，会把你带进演讲的开场白。把握好你的开始。

以幽默力量来起个头

你既然上了台，现在要做的，就是全神贯注于你的听众。下一步，就是要使这注意力持续到演讲完毕，虽然你的注意有时会如蜂鸟一样在听众之间飞来飞去。

难吗？做得到的！亚利桑那州的森姆·杭特40年来，一直有办法抓住并保证听众的注意。他告诉我们，他是以“化幽默为力量”的方法做到的。他的幽默力量使他以虚构的情况造成很高的戏剧效果，但是给人真实的感觉。听众全被他吸引住了。

“刚才我冒充来宾坐在观众席上，”森姆向听众解释他上台的原因，“司仪不知何故突然挑上了我，要我代替今天的主讲人，因为他迟到了。我又惊又慌又怕。我尽力使他们相信我不知如何是好。然后我开口讲话，结结巴巴，语无伦次。”

“听众也是又惊又慌。当时的情况很不安定，但也很有趣。听众都为我感到难过，并且愤愤不平，说司仪不该把我推入绝境。但是有趣的是从那以后，他们给我百分之百的注意和支持——当我继续运用幽默力量时。”

森姆·杭特，人称“口吃的森姆”，以耍文字游戏出名，并且

崇信幽默力量。他以相当独特的方式获得听众的注意和了解。

如果你只在偶然的机会里非正式演讲一次，也许无需花很多时间磨练你的演说才能，如森姆那样。但是这种才能一旦发挥出来，你将受用无穷。你可以利用它作为一股强大的力量，来赢得别人的尊敬，给人亲切的印象，使人易于接受你和你所表达的信息。

你的开场白可以有两种形式：一种是速成法，就是在一瞬间抓住听众的注意。也可以试试“慢工出细活”，花几分钟时间让听众知道你想和他们分享什么。

不论那一种方式，幽默力量都能帮助你顺利进入讲题。假设你要讨论的是有关教学上的问题，可以先说这样一则小故事。

得州有一个小孩，一天从幼儿园跑回家里，对他母亲说他需要一把手枪、一个手枪皮套和一条枪带子。母亲问他要这些东西做什么用。他回答：“因为老师说要教我们‘拔枪’。”（draw意思是“绘画”，亦可作“拔枪”解。）

运用幽默力量的开场白可以使你与听众建立成功的关系，可以持续到演讲終了的良好关系。

休斯顿的一位演说家、作家兼演员约翰·渥尔夫说过：“据我了解，幽默力量的一个重要目的，是让听众喜欢演讲人及其演讲。要是他们喜欢主讲的人，必定会喜欢他所讲的内容！”

因此渥尔夫在演说时经常喜欢开自己的玩笑来表达意思，在谈论时间的重要性时，他喜欢说：“我还记得在二次大战时，他们给我们吃些小药片，好让我们不去想女孩子。现在我才发现那些药片正开始产生作用！”

渥尔夫发现下面这则小故事也适用于以时间为主题的演讲，尤其是听众包含各色人等的时候。

“人家告诉我，在我这年龄居然还保持这等好身材，我把功劳全归于内人爱丽丝。25年前我们结婚的时候，我告诉她：‘亲爱的，我们永远也不要吵架。每当你让我心烦的时候，我都不会跟你吵。我只会到附近去走走。’”

“因此你们现在看到的这副美妙身材，完全是四分之一世纪以来每天做户外运动的结果！”

把幽默力量对准自己，用来表达你的意思，与别人建立成功的联系。当主持人开我的玩笑，笑我的大家庭，说我和蓓蒂安养了八个孩子时，我或许会以和观众的对话来回答他的玩笑：

“听众之中谁有个大家庭？”我问。

有人回答：“有，我们也有八个孩子。”

“好！请问你太太在哪一家精神病院？”

主持人的介绍和我的反应，都在训练听众准备好接受这样一个演讲人——以轻松的态度看他自己，以严肃的态度看他的工作。训练你的听众吧！

让听众看到你的幽默力量

有一个理论主张幽默的最高形式是视觉，而非语文。我相信人笑的不是“话语”本身，而是在笑自己。有时候可以运用一点视觉效果，来帮助我们让听众知道——现在可以笑，没关系。当然

也有一些可怜虫在听到令别人发笑的事情时，说：“我倒看不出有什么好笑！”当然对别人所表达的意思也无法领会。

有两个人去看著名哑剧演员马塞斯的表演。

其中一个对另一人说：“你知道，如果那家伙能开口说说话，一定会有趣得多。”

我多年来一直得视觉之助，利用“视觉的笑”来获得有效的结果。当劳伦斯的小说《查泰莱夫人的情人》出版时，我终于找到这样一本打开即自燃的书。今天你要试的话，这种书多的是。

还有的时候我会说：“我要说的有七点。”然后我举起一双手比出七个手指头。当然，至少有两个是假的。此外，我还为了使“忍耐持久”的意义更加戏剧化，会当场点燃一根不灭的蜡烛。

你利用视觉的笑话可以从听众中得到额外的收获。你拿些什么具体的东西，只要是和幽默的观点有关的东西，给听众看。

“各位先生，各位女士，几天前我在芝加哥很荣幸能为一家大饭店的员工俱乐部演讲——那是什么大饭店？等等，我这里有。”

于是你把手伸进外套口袋里，摸出一把银匙，拿起来“读”：“哦，是希尔顿大饭店！”或者“财神大酒店”也未尝不可！

注意：当你要将景象和声音融合在一个笑话中时，尽量使用些出人意料并富于机智的东西。要让在场的每一位都能看见你的“锦囊妙计”！

锦囊妙计能使当时的气氛轻松愉快，并且产生很好的效果。另外，我还用彩色幻灯片来运用幽默力量，并在放映中以录音来说明图片。这些工具帮助我成为一个“教娱家”。图片中大多是常

见的现象，以迎合听众的需要和目的。

例如我曾用过一张图片，题目是《一个想法的生命史》，从上到下排着五个灯泡，一一由明亮转为暗淡，终至熄灭。每一个灯泡亮时可以看到上面的字，依次为“办不到”，“行不通”，“花费太大”，“持续不了”，“我本来就知道”。

听起来很熟悉？我知道你一定听过，这不是笑话。

如果不用幻灯片，你也可以用简单而有效的方式来使幽默力量产生视觉效果。例如，把一本漫画书附在一张统计图表上，而图表贴在墙上。或者更简单，只消把一本漫画书高高举起。

你要说这本漫画书怎样？“现在科学只落后于漫画书50年。”当你带着感情讲这句话的时候，你表达的信息可能是：“我们对科学或科技期望太多。”或者正好相反：“我们有必要扩展科学目标的范围。”

中西大学有一位老师提供我们视觉幽默的另一例，很简单，不需用什么道具。

奈德去参加大学里的一次会议，他原不打算在会议中讲话，更没想到要坐在台上。但是他出席会议的消息传出后，在校园里便引起一阵骚动。

主要节目开始之前，当地一位钢琴家上去弹几个音，使听众情绪安定下来。他走到台上，在钢琴前面坐下来。然后他缓缓地、小心地，假装扣好身上的安全带！

记住，要让每个人都看见了。你的姿势、身体的动作，就是最佳的视觉帮助。很简单的姿势都可能制造视觉幽默。下面是我

用过的一些例子：

“他是个无神论者，甚至连穿过十字路口都不愿。”

我说这话的时候，比划了一个“十字架”。

注意：动作不要太夸张！除了极少数特殊情况之外，演讲人身体动作太夸张的话，很快就会吸引听众光注意看他的动作，而忽略了听他讲话。

有一个小孩初次在学校里演讲，要求他的同学注意看他、听他、批评他。演讲完了之后，有一个同学批评他说：“我喜欢你讲话的方式，但是我不喜欢你的动作！”

“什么动作？”演讲人问。“就是害荨麻疹，全身发痒啊！”

姿势及其他身体动作都可能招致误解。

但是有一种动作能帮助你沟通你的幽默力量。口说的幽默常常会绊倒在“他说，她说”的障碍里。因此，不妨把头从这里转到那边，表示人物的变换。避免用“他说，她说”！例如：

“你知道有什么方法可以叫大男子主义的‘猪’免于淹死？”

“不知道！”

“那好啊！”

谈到女权运动的主题时，说说以上这一段对话，不至于让人摸不着头脑。有时，配合头部的转移，在对话中插个人名或称呼，会使听众更清楚说话的人物。例如：

“医生，我现在正好没钱，但是我会遗嘱中纪念你。”

“没关系！哦，你可以把处方笺还给我一下吗？我想有个地方要改改。”

连演讲人都笑了。

再次抓住听众的注意！改变一下话题，或者改变讲话的方式，以一则笑话或一句妙语给予听众幽默力量的震荡。

假设你在谈到有关季节性的话题时，可以这样说：“月圆的时候，犯罪率会升高。这很容易理解，因为强盗、小偷在这时候看得比较清楚。”

或者当你谈到人与人之间的关系时，以一两句幽默的穿插拉回听众的注意力：“当今这世界上并非充满了爱。如果你在街上看到两个人手挽着手，很可能其中一个强盗。”

你可能正为某种理由筹募基金。于是在演讲中你可以引用一段牧师对教友讲的话：“我常在讲道中说，我们教会十分欢迎穷人。从最近几个主日的奉献金额看起来，穷人终于来到我们教会了。”

抓住听众，让他们一直听你讲。简短的幽默可以给你力量。

谈的如果是推销术，你可以说某人“是一个很不错的推销员，他终于能使那位年轻漂亮的招待员点头，他是问她今晚是否很忙”。

如果你说个笑话，只为了引人发笑，那么听众的注意力很可能随着笑声的起落而移开。不要插入不相干的幽默。幽默要和当时的话题有关，使它成为你的信息的一部分，使它成为幽默力量！

当你谈的是如何激励他人时，可以把下面这一则故事插入演讲中。

杰克受聘为一家制造公司的生产部经理，他引进一些增加生产的新观念。于是在他加入公司的3个月内，产量增加30%。杰克再引进其他新观念，以后几个月内产量又增加10%。

老板很高兴，拍拍杰克的背说：“你干得真好，继续努力，表现更好。”

“好，”杰克说，“但是你为什么不把这话放在我的薪水袋里？”

“一定！”老板说，他真的遵守诺言。

当一个月后杰克领到薪水袋时，发现里面附着一张字条：“你干得真好！继续努力，表现更好！”

如果你演讲的题目是和沟通有关，那么讲下面这一则故事来强化你要表达的信息。

葛力半夜里打电话给医生：“请你赶快来！我太太病得很严重，我猜想她是得了盲肠炎。”

“葛力，你疯了啊！”医生回答说，“六七年前我亲自为你太太割掉了盲肠。你可听说一个女人有第二个盲肠的？”

“没听过，”葛力说，“但是难道你没听说一个男人有第二个太太？”

宗教方面，也有相关的幽默题材。

有一个推销员把车停在不准停车的地方，并留下一张字条：“我在这一带转了20圈。因为我已经和人约好，必须准时赴约，否则就会丢了我的饭碗。赦免我们的罪过。”回来的时候，推销员发现罚单上也附了一张字条：“我在这一带转了20年。如果我不给

你开罚单，我就会丢了饭碗。不叫我们遇见试探。”（译注：“赦免我们的罪过”和“不叫我们遇见试探”均为《圣经》中主祷文的句子。）

如果你在台上做政治演讲，不论是发表政见或是其他选举活动，也可以使幽默力量成为你发表的信息的一部分。

三个年轻人从水里救起一个政客。他很感激他们，问他们需要他帮什么忙以回报救命之恩。

第一个说：我希望进入西点军校，但是我的成绩不理想。

政客：没问题，你进了。

第二个说：我申请进入安那波利大学被拒。

政客：不用担心，你进了。

第三个说：我希望被埋在阿灵顿国家公墓。

政客：公墓？为什么？

第三个回答：如果我父亲知道我帮忙救了你，他会把我杀掉。

也许你有机会在子女学校的恳谈会或家长会中，对其他家长演讲，下面这一则故事也许用得着。

有一个四十开外的中年妇女知道自己怀孕了，很是烦恼。

医生安慰她：“你的身体健康情况很好，不会有什么问题的。”

妇人说：“我担心的倒不是这个，我只是想到我怎能再多忍受十二年的家长会。”

不论在演讲中或生活中，幽默力量都能帮助你处理困难的话题和情况。当你想表达的信息是别人不希望听到的，可能是涉及到痛苦的事实，或者需要他们作较大的牺牲，或者要他们面对一

些个人或社会的问题，这时幽默力量都能发挥它的效用。它能给你力量，使听众免于受到痛苦情绪的威胁，解除他们对禁忌话题所产生的不安和紧张。

事实上有些话题太严肃了，最好运用幽默力量来缓和气氛并达到目的。例如你演讲的目的是在筹募一项医药基金，或为医院的扩充和更新设备而募捐，那么你可能必须谈到人人忌讳的死亡问题或致命的严重疾病。当然你要避免在这样严肃的话题上嬉笑

你的基本信誉包括笑谈自己。伟大的幽默家常以趣味的方式表现人的基本冲动，来使浪漫情怀他们坦承自己有这样的欲望，显露出我们欲加掩盖或克制的事情，向我们证明他能笑谈自己。

钢琴家、演员兼幽默家李凡特，选择了“古怪的守财奴”作为他的角色。

他说：“我没有什么敌人，但是我的每一个朋友都恨我。”

他又说：“我不喜欢喝酒。酒使我觉得舒畅。”

你以承认自己有这些不甚高雅的冲动来笑谈自己，往这方向你希望走得多远，完全取决于你个人的感觉。只要不带给自己不舒服的感觉。我建议这样的原则，让你自己成为玩笑的对象，但是不要流于丑角。切记善待你自己。

以幽默力量来掌握听众

在演讲进行中，听众产生的问题大约可归纳成三种形式。不论是那一种，受到困扰的都是我们！

（1）我们的幽默用罄或用得不当，失去力量，掌握不住听众的注意。

（2）机械或物理环境因素的打断，如电灯熄灭，放映机不运转，服务适当表达你的信息，灰的，灰缸。

（3）听众之中有人不小心或故意打断。

依我个人经验，如果激励他人时，幽默力量来处理这些情况，就不至于造成困扰。下面就三种情况分别来说明：

幽默失效怎么办

当幽默运用不当，或者插入得太突兀，都会失效。或者当我们不了解听众时，幽默也会失灵。

我们从实际经验中学习。当我们把这一点幽默试过一两次，如果还是不起作用，最好的方法就是下次演讲时不再用它。

当你所用的幽默失败，在这尴尬的时刻，要能自我解嘲，可以说：“这个笑话的奥妙之处，得要出动联邦调查局来发现。”你以这句话笑自己并和听众一起笑。或者：“我们来谈个条件，如果你们听了这故事就笑，我便答应从此不再讲它。”或者：“在我没讲更多的笑话之前，我有个主意，如果你听了这个笑话就笑，我便免费奉送五个笑话。”

我和我的工作小组称这类妙语为“救星”。救星不仅能帮助你应付讲台上的情况，而且对生活中任何尴尬或困窘的场面均有解围的效果。例如乔治·波恩斯就曾以这类解围的句子来开自己年龄的玩笑。有人问他，为什么老是和比他年轻许多的女孩约会，他回答说：“在我这年龄，除此之外我还有别的选择吗？”

当你在演讲中需要有什么“救星”来帮助你，不妨试试下面这些：

“我知道你就在那里，因为我听得到你的呼吸声。”

“你觉得我讲得太快了吗？”

或者当你看见听众之中某人正对邻座耳语时，你说：“为什么你不回家后再解释给他听？”

“这些都不是世界上最伟大的幽默范例，”亚特·费提说，“也

不算是什么惊世骇俗的语句。它们只是在前一则笑话趋于单调平淡之时，为你解围而已。笑是听众为你的演讲所付出的，你能帮助他们付出。”

他提供这样的一句：“近来你们有时有幸请到一个好的演讲人，有时不幸请到糟的演讲人。今天你们享有双重的待遇，因为我太太说我这个人既好又糟。”

客观情况的打断怎么办

当演讲进行中发生出其不意的事情，我通常以说句话来替我解围，这类解围的话姑且称之为“救星”。例如，万一放映机发生故障，我会说：“我想这家大饭店大概没有付电费。”

如果是发生什么事情，使得演讲晚一点开始，我的解围话是：“如裸体营的人所说，我们大家一齐脱光。”（注：bare意思是“赤裸”，音同bear，意思是“忍耐”。）接着我继续说明印第安纳州北部的南本德，是最大的裸体营总部之一，人从全世界各地来到这里。

如果时间拖延得太长，听众之中已有人坐不住，开始嘀嘀咕咕，就不妨利用这嘈杂声，说：“我们等了这么久，我好像听到兀鹰在我们头上嗡嗡盘旋了。”

任何琐碎的问题和意外的事件，都可以一句解围话来化解：“这场面很难应付，好像手上抓了一把大衣架子，却不知从那儿挂起。”

人为的打断怎么办

对一群不易应付的听众演讲完后，听众之中有人问演讲人：

“你把他们杀掉了吗？”

演讲人回答：“没有，我到达的时候，他们已经死了。”

是的，有时听众很不好应付！每一位听众都不同，每一种情况也都不同。无法控制的情况可能造成难缠甚至敌视的态度。为了扭转这种态度，必须以和善、有礼、愉快的姿态去面对，不论发生什么情况。切记幽默力量能帮助我们消除听众的紧张情绪。

我相信我发誓要使每一位听众都成为好听众。如果中途有人打断，我总是利用当时的情况来说句解围话。比如说我会问打断的人：“先生，请问贵姓？”如果他回答的是一个罕有的姓氏，我再问：“那是你的真实姓名，还是你捏造的？”

然后我就向这个人开玩笑，尽量使他觉得自在。我之所以这样做，是基于大多数人宁可被开玩笑，而不愿被人忽视，并且每个人都希望被包容，而不愿遭受排斥。最大的侮辱，莫过于忽视。

演说家麦法伦有时会在演讲结束后，让听众提出问题。偶尔会有一个人挤到前面来，说是要问问题，其实是想发表一通演说。这种人会滔滔不绝地讲了五分钟还不罢休。

当这人终于为他的长篇大论作了结语，麦法伦会问他：“是不是可以请你把问题重复一遍？”这样一句解围话每每使听众爆出一阵笑声，就这样使一件不太愉快的打插溜过去，程序继续顺利进行。

我们也可能因为意外事件而“打断”自己的演讲。演说家尤侯曾经向我们举例说明这种情况的发生及其处理。假设他正在北卡罗来纳州为市场销售及管理人员演讲。

大约讲了 20 分钟，他开始谈到销售人员的沟通问题。

“顾客很少给我们是或否的明确答案。”他说，“我们问的话使他无法说是，也无法说不。由于我们害怕会遭到顾客的拒绝，因此而说的话便容易得到这类反应，如‘我再考虑看看’，或者‘我决定了再通知你’。”

他在演讲中一直对着某一个听众讲，因为这人给他很好的反应和支持。他把麦克风交给这人，问他说：“先生，你的顾客常给你是或否的肯定答复吗？”

听众中爆出一阵大笑。尤侯不理睬，以为听众可能在笑他身体的动作或什么的。他再重复问题：“你的顾客是否常对你的推销回答要或不要？”

笑声更响了。“那时我才发觉什么事不对劲，”尤侯说，“于是我问那位听众：‘先生，请问您是干什么的？’”

原来他是销售协会的领导人，并拥有六家工厂。

尤侯对我们说：“当时我说：‘我死的时候，你不要把我埋了。我要火葬，把我的骨灰放进电动孵蛋器里，我就可以继续在这里演讲。’”

让幽默力量来强化你的信息，充实并鼓舞你的演讲。然后，考虑……

如何结束演讲

有人说，有的演说家更需要知道如何结束演讲，甚于知道如何起头。每一个演讲的人，包括你我，都需要有效的结尾。开头

和结尾是你演讲中的两大重要部分。25年来，我仍未研究出一套我完全满意的开头和结尾。我不断试过多种方法，这也正是我要推荐给你的——继续不断地尝试！

此外还有两则不变的定理。

不要告诉听众你的演讲现在要结束了。尽量避免提到“现在来做个总结”。也不要以身体的动作来表示你的演讲已近尾声，否则会使听众开始帮你计时，算计还有多久结束，而不会专心听你演讲。

使听众有意犹未尽之感。当你的演讲简短、有力、切题，并以幽默力量来使它更活泼生动，结束得也很好，那么听众会有意犹未尽之感。

你该让他们“笑声缭绕”吗？并不一定。有的演讲需要高度严肃、高度戏剧性的结尾，有的则需要以简短的幽默来结束。具体的做法如何，完全决定于你的演讲要传达的信息是什么，会议的性质如何，听众的组成，甚至还要看演讲是在一天之中的什么时候举行。

当你演讲的场合是宴会或其他联谊性的餐会，当你的演讲是在一天快结束的时候举行，都可以用幽默力量来结尾，当然还要和你讲的主题有关。用幽默力量来消除听众一天的疲劳，精神得到清新的鼓舞。

“今天我是最后一个演讲人了，所以我们现在可以轻松一下。”

“今晚我吃了那么多鸡肉，我想我是要回去栖息了，不是回去睡觉。”

大多数情况下，你在演讲结束前不要勉强自己笑，结尾会更有效，最好试试唤起听众对你会心的一笑。以温和的幽默力量来述说一个事实，或表达一句妙语，或者对听众的一声祝福，都会收到莫大的效果。

“时光飞逝。但是记住，你就是领航员！”

“如果你看昨日所为，仍然觉得大有成就，那么你今天便一无所成！”

“不教你的孙子工作，无异于教他们偷窃。”

使你的听众带着悦然接纳的心情微笑。你在演讲的主要内容中所运用的幽默力量是会传染的，会扩散到你周围的生活和将来长远的一生。

我们已经讨论过几个发展幽默力量的方法，在第七章里我也提供了几个“说笑话”的方法。现在我还要补充的是有关讲话的几点注意事项。

开始讲故事，但勿操之过急

以热切的语调、真实的细节和充满戏剧性的情节引出你的幽默力量，在关键的那句话说出之前，不妨制造一点悬疑。但是这时也可能发生令人扫兴的事情，就是演讲人迫不及待地要把妙语趣事说出来。他太急于要引听众发笑，于是过早地让人知道有趣的事将要发生。笑话之所以能发挥趣味的效果，一定要让听从有出乎意料的感觉。

如果演讲人的笑话失败，那么极有可能是他开始得不当。好好开始讲你的笑话、妙语或警句，不要操之过急，过早泄漏天机！

先把听众引向错误的想法。不要先泄漏了惊奇，不要预期故事有合理的结局。讲故事之前不要说：“我现在要讲一个失业的笑话。”直接把故事讲出来。

“爱情可以解决失业问题。”

“何以见得？”

“把所有的男人都放在一个岛上，所有的女人都放在另一个岛上。”

“这样又如何能帮助解决——哦，我明白了。这一来，每个人都开始忙着造船，失业问题不就解决了？”

讲话的时候，要慢慢讲，使听众对结果有错误的预期——但也不能太慢，慢到使听众忘了他想的是是什么，或过早看出意外的结果。

“他说他正注意自己的喝酒。”（停顿）“他只是到有镜子的酒吧喝酒。”

有一位太太到派出所去报告丈夫失踪：“他身材矮小，瘦瘦的，秃头，戴假牙。”（停顿）“其实早在他失踪以前，他身上的东西大半已经不见了。”

当你以讲话来说笑话时，你的停顿、姿势、语调等都是文字幽默的逗点、问号等标点符号。对重要的、关键的字眼要加重，以强化笑话的效果，在重要的语句说完之后要停顿一下，以加深别人对它的印象。

天底下没有百发百中的笑话，也没有“保证令你大笑”的。但是如果你妥为编织故事，不要太早泄漏天机，那么你的幽默力量会得到较好的反应。当你讲完整个故事，要停顿一下，不要急着进入下一个故事或另一个趣点。让听众有机会接受你的幽默力量。停顿一下，让他们笑。

注意时间，但勿预告幽默

当你讲笑话时，讲得多慢才算太慢，多快才算太快？职业的喜剧演员花好几个钟头的时间来找这个答案。他们努力于调整时间问题，便他们对时间的控制恰到好处。

基本上，时间问题正是我们刚才谈的——有效使用节奏、停顿以及语调的抑扬，来表达含意并加强信息。我们没有必要和职业喜剧演员一争长短，也不必要求自己和他们相当，但是你可以从电视、广播或其他场合看到他们的表演，向他们学习时间的控制。

谐星鲍伯·霍普认为时间控制得当，是他的优点之一。“有时我有好的题材，有的时候我有很棒的题材。”他解释说，“但是我知道如何以时间的控制，来使普通的好笑话听起来变成很棒的笑话。”

“我先写下一行，然后把它盖起来，再很快进到下一行。但是你得先让听众知道这是一种机智游戏，如果他们不睁大眼睛赶快看，也许就会错过这精彩的部分了——好像看棒球赛时错过一个

精彩的球一样。”

尽可能在时间上调整得恰到好处。以错误的引导给观众“看你是否能击中这一球”的挑战。例如对某一个听众说：“你能说出摩西带进方舟里的动物的三种名称吗？”多数人会忽略造方舟的不是摩西而是诺亚！也就是说，他们忽略了关键所在——只要你不事先预告幽默。

开车的人鸣喇叭，是要告诉别人有车子来了。演讲的人如果在讲笑话之前，也像鸣喇叭似的，预告“我要讲笑话喽！”或“好笑的就要来了！”会使他的幽默力量威力大减。不要告诉听众什么要来了。

声响最大，而且也最不受欢迎的幽默预告，就是在说笑话之前、之中或之后笑自己的笑话。我们都听到过这样的演讲人，甚至是职业喜剧演员，过于预告自己的“幽默”，以致笑话被他的大笑声吞噬了。在最理想的情况下，是听笑话的人笑，而讲笑话的人不笑。

过于夸张的姿势，故作趣味的语调和表情动作，都是赶在前头预告幽默。这种情形，十次有九次不能达到幽默效果。一本正经的面孔和“引君入瓮”的纯熟技巧，是发挥幽默力量更好的途径。

注意时间，注意听众。特别是当你已经有过几次演讲的经验，你就可以从听众的表情和反应，来看看你讲话是讲得太慢或太快，然后做适度的调整。当然还有一句老话：多练习！

先听听你自己的声音——然后才笑

借录音机之助来练习讲笑话，并把它适当地编入演讲中。这样的练习强过对着浴室镜子讲话。

当你把录音放出来听时，可能会忍不住要笑自己。在这个电气化的时代，你很可能听过录音机中传出来的自己的声音，但是你可曾仔细去听？注意听你自己在录音带上的声音，因为那就是别人耳中的你的声音。听了以后再说、再录、再听，直到你改进了整个演讲的缺点。

简短的幽默是最难发挥力量的。你可以对着录音机说几则妙语或笑话，然后再琢磨自己。

“他太胖了，如果你跟他一起进电梯，八成会下到底层去。”

“我正开着电视看足球赛时，我太太爬到梯子上刷油漆。她对我说：‘亲爱的，要是我从这梯子上跌下来，你会在上半场休息时去叫救护车吗？’”

除了简短的笑话以外，你也可以对着录音机讲复杂一些的故事。看看你对时间的控制是否得当，每一处停顿是否恰到好处，并加重故事中的重要语句。例如：

我太太的远房表兄艾德，深深为自己的一双大脚感到困扰。不论别人怎么说，甚至怎么劝他，他还是执意相信自己的脚很大——而且太大。因此这可怜的家伙生活里毫无乐趣可言。艾德哪儿也不敢去，怕他那双大脚碍事。

后来艾德终于被人说动了去看一位心理医生。他花了两年时间——及两万五千美元——看了一个又一个的心理医生。最后那伟大的一天来临，有一位心理医生终于使艾德相信，他的脚其实并不大。

艾德很高兴，为了庆祝，他决定自己到镇上最豪华的餐馆享受一次大餐。他进了餐馆，对经理说：“只我一个人，请帮我找张桌子。”

“是，先生。”经理说，“但是否可请你先把雪履脱下来？”

听自己的录音能大大帮助你发展幽默力量。但是不要把你的笑话全留给录音机。把你的幽默力量实际应用在他人的身上。

今天，田纳西州的党哈森先生已经是非常成功的演说家，他并且首创用录音带讲授销售法。多年以前，他曾来问我讲笑话的秘诀。

我对他说：“试试说给别人听。实际说出来给朋友、出租车司机或空中小姐听。”

但是他说出他的感觉，抱怨说：“我这辈子也没碰见过几个空中小姐！”

尽你所能去找到你的听众，不一定非空中小姐不可，只要有机会，便抓住机会说给人听。对我个人来说，幽默力量一直是我演说中的一部分，但是我仍继续努力让它更好，更能发挥效果。我常常在出租车上、飞机上，和家人在一起，或和同事在一起时，无处不试验我的幽默力量。

你的试验会有过滤的作用，帮你除掉没有趣味或不相干的部

分。然后在正式的演说中，再把这经过试验和修饰的幽默力量，适当地嵌入你的话里。

做个行家，但别要求自己成为喜剧演员

当你演讲的时候，要如行家一样把你的幽默力量运用自如。但是不要希冀或要求自己像一个专业的喜剧演员一样。你该做的是表现你自己、真实而自然的你，将幽默力量表达为你的一部分。

例如政治家经常使用幽默，有时是沿用他人的，有时是自己创的。但是太精于说妙语笑话的政治家，发现这对他给人的形像并无帮助，反而有害。多疑的听众不愿去相信他的幽默——甚至不愿相信他。如果你注意听政治家演说，你会发现有一种从专业纯熟的幽默转变到自我解嘲的幽默力量的趋势。

要建立你自己的标志，勿忘你的讲题

当你演讲次数愈来愈多时，大家就会给你取个别号。务必使人给你一个你所喜欢的别号！于是你就要先树立自己的标志。这个标志必须是有关你或你所表达的信息。我在此先举几个例子，说明某些演说家得到什么别号。

麦法伦有“美国演讲先生”之称，贾维斯是“有趣的牙医师”，费提是“幸运先生”，而我是“教娱家”。

为了加强你的标志给人的印象，可以用讲题来加强，你演讲的次数愈多，就愈需要为你所讲的内容定一个生动引人的标题。标题和你的标志一样，可以帮助你吸引听众的注意。

至今我仍认为我所用过的最好的讲题是《男人比女人更富创造力吗？为什么答案是否定的？》我相信它所以吸引人，是由于其真实性和有效性。在我最早期的一次演讲中，曾提出一个问题并解说答案，就是：“男人，你太太是不是每天都烧同样的一道菜？当然不是！她会创造自己的拿手好菜，变换花样。这只是其中一例。女人天生就在各方面都有创造力，男人得努力去迎头赶上。”

我用过的讲题还有：《伟大始于与众不同》，《如何解开你沟通的结》，《如何在群众中认出你自己》。

假设你有了属于自己的标志、讲题，以及充满幽默力量的演说内容，突然一夕之间，你变得常常应邀站在台上演讲，那么这以后会怎样呢？也许你会立志成为一个专业的演说家。欢迎！我的演讲生涯差不多就是这样开始的。我还在诺特丹大学担任教职的时候，就已经慢慢走上演说这条路了。

今天这个社会，演讲的机会愈来愈多了，参与演讲的人也愈来愈多。更多年轻人、女人或一般人，开始以对人演讲作为生活的一部分。

不论你是专业的演说家，或只是偶尔演讲，或是从来没有在大家面前讲话（不太可能吧），都可以努力去创造、发展并运用你的幽默力量。多方面寻求策略来帮助幽默力量的成长，你的生活当获益无穷。

九、开发幽默力量的资源

“我从哪里去寻找幽默力量的来源？有没有一个表能列出适用于常见的几种情况下的幽默和笑话？”

经常有人问我如上的问题。它的答案和有关幽默力量的其他问题一样很矛盾。是的，你可以找到幽默列表或笑话大全，但是不要期望从这些表或书中获得幽默力量。

什么事情引人发笑，这是因人而异的，因此也有各种不同的列表。喜剧演员用的是列出各种引人发笑的话题和情况的列表，笑话大全或幽默全集则是就题材内容来分类，诸如“童稚篇”、“爱情篇”、“婚姻篇”、“忧虑篇”等等。

我有时也采用列表。如：

年龄：年轻就是我们都在寻求更青翠的田野的时期，而中年是我们对找来的那一块田地几乎已经耕不动的时候。

教育：老师指定莱迪写一篇有关“大人”的故事，他写道：“大人一点也不好玩。大人只是坐在那里讲话，什么事也不做。天底下最无聊的事就是做个大人了。”

经验：多年的经验就是说多年来一直以同样的方法反反复复做同一件事，而且多半是错误的方法。

肥胖：他实在太胖了，他们只好为他一个人开个邮递区号。

要求朋友帮你收集，你会发现许多幽默力量的实例。

我经常从家人、同事、亲朋好友等处收听幽默题材。这些人随时在增加我的幽默资源——经常是以取笑我的方式。当我竖起耳朵、凝神去听的时候，许多演说家、听众以及来商谈者都的确有助于我。在你的事业或工作上所接触的人也同样于你有益。

听听他人说的趣事。我的高尔夫球友鲍尔，每个月和我在南本德的球场一块儿打两次球。似乎每一次碰面，他都有新的、好的妙语提供给我，让我受用不尽！

鲍尔提到某一位球友时，说：“他实在太忙了，得花钱请人帮他散步。”

他还有一句妙语：“他实在太有钱了，他的雪履上可睡六个人，还有一幢有电梯的流动房屋。”

和你认识的人交换幽默故事，会带给你莫大的益处。你在转述听来的幽默时，可以先提到那人的名字以增加可信度，如说：“这个故事是我的朋友周旭说给我听的，他说得比较好，但是我很愿意试试。”

至于你听到的说笑话的这人，是否必须是你认得的人，就不重要了。你也许有过这样的经验，就是漫步街头时听到过往行人谈话的片段，例如：“其实说来也不算求婚。他只是问我愿不愿意把两人的薪水袋合在一起。”

做个“隔墙有耳”的窃听者！你上超级市场时，耳朵锐利一些的话，说不定会听到这样一段谈话：“我不用推车，因为我只带了20元。”

从工作上的幽默去寻求力量。注意听别人幽默地谈他的工作，当然你自己在工作中也听听同事的幽默谈话，但是也不要忽略了其他行业里的幽默力量。各行各业都有属于它圈内的笑话，对圈外的人仍然十分具有吸引力。

当你遇到一个和你不同行业的人，就留心听他所讲的趣事。向人“偷”些故事来！借着故事的“窃取”，我们可以将幽默力量应用到合乎自己的生活形态。

下面是几则我向贾维斯——“有趣的牙医师”——偷来的笑话。

病人：我的牙齿黄黄的，怎么办？

牙医：那就戴一条深咖啡色的领带吧！

还有的笑话是所谓“笨笑话”。当你听到他人讲的笨笑话时，算你运气好。

法官：这人被控什么罪名？

警察：重婚，法官大人。他娶了三个太太。

法官：你这个笨蛋，这不叫“重婚”，这叫“三婚”！

故事中说到他人的愚笨，通常这类故事很受欢迎，因为人多半喜欢自觉比别人了不起。同时人也喜欢感觉安逸自在，不愿承认自己笨——笨的是别人。

对我来说，听听他人演讲谈话是一大享受，而且也可以帮助我增进我的幽默力量。对你来说，听别人演讲也许不是你分内工作的一部分，但是它的确可以帮助你充实幽默力量的资源。

或许你可以从别人的介绍辞中发现他人无心说出的幽默。“今

天我们主讲人的嗜好是打猎、钓鱼，平常没事，和他的汽车、太太瞎忙。”

注意听别人演讲时如何运用幽默力量，把这些实例应用到自己的个人、社会、家庭和工作、生活上。我每次听英国教授兼演说家克里斯特讲话，总是受益无穷。

克里斯特说：“人有了话语，便能够思想；若没有话语，就只能靠表情做生动的表演。”他举了几个人类滥用语言的实例，来加强这句话的意思。

“如果你把头放进塑胶袋里，莴苣就不会变黄。”

他提到一家洗衣店的招牌：“优良的干洗商店，二十年来一直在此。”

他打趣道：“你想想看，衣服的纤维早就化成灰了。”

许多演说家因其隽语妙解而出名。丹佛市的魏尔逊博士就是因其发人深省的幽默力量而闻名。他的妙语激发他人的灵感，使别人也能产生这类妙语。

“有许多人说不出自己的血型，但是却有90%的人能告诉你他是属什么星座。”

“人生就像拥有一条船。随时总会有什么毛病。”

“成功的公式很多，但是若不实际去做，没有一个公式有效。”

演说家的讲解中总是充满幽默力量的故事。我听过乔治·布朗任科罗拉多州副州长时，说过下面这一则故事：

三个人在争论何种职业最先出现在这个世界上。

其中一位医生说：“当然是医生这一行，因为上帝是最伟大的

治病家。”

第二个是工程师，说“不，是工程师最早，因为《圣经》上说，上帝从混沌之中创造世界。”

第三个是位政治家，说：“不，你们两位都错了。是政治家最早。你们想那混沌的状态是谁造成的？”

注意：你也可以自创这类三人行笑话。我们可以套用布朗的公式，编出这样的故事：

三位外科医生各自夸耀其回春妙手。

第一位说：“我曾帮一个人接活了手臂，现在他成为全国棒球代表队中最好的投手之一。”

第二位说：“那才算不了什么。我帮一个人接活了一条腿。现在他是世界长跑选手之一。”

第三位说：“那也算不了什么。我帮一个傻瓜接活了微笑，现在他是一个国会议员。”

发掘你自己的故事，注意他人的反应。当他人以幽默力量的反应回报你时，你就知道自己确已建立了幽默力量的资源。我非常喜欢的一个反应是路易斯维尔市的乔·布锡给我的短函。

布锡曾经听过我演讲，之后他写封信给我：“我很希望和你分享一项经验，是我结婚13年来，并做了四个孩子的爸爸之后所得的观察结果。也是我有天刮胡子时发现的。”

“刮胡子膏是世界上最好的通便剂。你去问任何一个有家的男人，当他满腮涂满肥皂泡泡的时候，会发生什么事。这时必定有人要用浴室。不论这时是一天之中的清晨六点，下午六点，或晚

上十点。当他不刮胡子时，就没有一个人要上厕所。”

“五年前我造成全家人一次严重的便秘。因为我留胡子了！”

布锡信末充满真情的结论吸引了我。他说道：“谢谢你的时间和幽默。”

虚构的信函、电话或事情，都可成为幽默力量的跳板。举例来说，有一封疑为虚构的信是写给总统的——或者给州长、市长。信中一开始先恭贺总统的伟大功绩。最末一句是：“请原谅我这封信用蜡笔写，因为我所在的地方，他们不准我用任何尖锐的东西。”

伟大的演说家比尔葛罗夫，也是我二十多年来的良师，他会虚构一封信，说是某人写给一位不务正业的人说：“我知道你在纠缠我太太，放开她！”这位浪荡子回信道：“大函收悉。我不知道其他那些家伙要怎么办，但是你做什么，我都不反对。”

还有一个例子，我收到这样一封信：“亲爱的特鲁先生，你幽默的谈话实在太棒了！当马克·吐温、威尔·罗哲士、罗勃特·班奇利、格鲁丘·马克等人死后许久，人们将会记得你，但在那些人死前则不然。”

当我们以虚构的电话谈话为题来说故事时，可以先挫挫听者的期望和推理——然后再以幽默力量来赏给别人。

丈夫（接电话）：她出去了。可要我告诉她是谁准备来聆听她的高论？

从平淡中发现趣味，收听你生活周围的趣事。当你能将幽默力量集中在日常生活中实际发生的事情时，你的幽默力量就能有

所长进。人大多喜欢笑自己熟悉的情况，如果他们听到熟悉的事情，他们会有接受打趣的心境出现。

我的生活中有许多时间是在飞机上度过的。我们的工作小组曾经打趣我说：“要是特鲁博士现在不在你们镇上演讲，他就很可能正飞向你们那儿。”在我往来各地的飞行及地面的候机中，我注意到飞行员也运用幽默力量应付危险的情况。

有一次我搭机从芝加哥飞到洛利城，飞机误点了好久。机长希尔先生宣布：“我们将在此地停留几分钟时间。因为根据一项调查，我们发现 96.5% 的人喜欢和自己的行李一同抵达目的地，另外 3.5% 的人不带行李，或者你也可以用其他方法来解决这个问题。”

“今天有少数旅客会从别的飞机转来，我们在这里等候，使他们开心。我只是想让大家知道，我们给各位的服务还是同一天的。”

当出发时间到了并且过了，希尔机长又说：“我要走到机尾看看，是不是每一位乘客都上来了。”其他的机上服务人员也各自发挥其幽默力量，使得乘客较能忍受这段漫长的延误，甚至愉快地度过这段时间。

我在奥克拉荷马大学时，有幸聆听公共关系学教授海勒先生的幽默。他应邀在药剂师会议上演讲时，以一则真实故事博得他们的赞赏和喝彩。因为故事的情况是他们所熟悉的：

有一个药房老板欠下一大笔债务，因此他的银行经理找他来谈。谈了许久，药房老板问：“你曾经做过药房生意吗？”

银行经理回答：“没有。”

药房老板说：“好，你现在已经在做了。”

也许在你的日常生活中并不经常接触到药剂师、银行人员和飞行员，但是你可以在周围的各色人等中找到有趣的情况。

环顾四周，也许你会注意到出租车上贴的标语：“付小费，请慷慨。你的司机不懂法律。”

从各行各业中找到有关慷慨方面的趣味想法。例如餐饮业，旧金山金门餐饮协会的李欧那先生告诉我，有一位餐厅经理说：“我们的食物都未经人手碰过——我们请到一只狒狒来当厨师。”

注意听汽车推销员对你说的：“当然，我们会给你的车出个价钱，就用一支圆珠笔来交易好了。”我们在领略他随口说出的幽默之余，再来看看一位来自南本德的汽车经销商，他说他卖的不是旧车，而是“曾经名‘车’有主的最好汽车”。

注意听他人对生活周围所发生的幽默，能使你受益无穷，然后你再由此发挥你的幽默力量。如果你发现自己在别人运用他的幽默力量时，正哈哈大笑或轻声浅笑，或觉得内心怡然自得，那就把这些幽默实例变成你自己资源的一部分。

利用你个人的经验

我们提供的五种发掘幽默力量资源的方法，是彼此有密切关系的。得到“注意听他人幽默”的好处以后，再加上你个人的经验，可以说每一种方法都涉及与他人之间幽默力量的交互作用。

由于我的八个孩子当中有七个都去看过牙齿矫正专家，我个人经验里就包含有和牙齿矫正专家赖特医生的对话。他的幽默力

量使得我的经验——和他的谈话——于我有益。

有一次我随口对他说：“你可知道你只花三毛九分钱买铁丝帮我的孩子把牙齿拉直，我就得为每个孩子付你两千元的矫正费，对我这样大的牺牲，你一点也不领情。”

“你可没有凭良心说话，赫伯，”赖特医生说，“我买了艘新游艇，就是用你孩子的名字命名，怎么能说不领情？”

密西西比州的演说家罗伊·贺敦，提到某一次经验帮助他增进幽默力量的资源。

“我喜欢收集能使我保持谦虚的事情。”他说，“有一次我到凤凰城开会，住进当地一家旅馆。不巧遇到新闻评论家兼演说家保罗·夏威夷，他正要结账离开旅馆。我们聊了一会儿，我便朝我的房间走去。”

“旅馆里的服务员注意到我们谈话，问我说：‘难道说保罗·夏威夷知道你是谁？’”

“我笑笑，回答说：‘你这一说，倒让我也觉得有趣。’”

“服务员接着又问：‘那么，你到底是谁？’”

“我一时为之语塞！那个问题真能叫人不得不谦虚。”

你也可以说说你日常生活中发生的趣事，不一定非什么大事情不可。

幽默家乔治·高柏就是用这么一两句话，为平淡的事情注入鲜活的生命：“我太太和我坐着聊天，就好像你家电视机坏掉所做的一样。”

此外，对痛苦的经验也可以运用幽默力量。面对不愉快的情

况时能看到事情有趣的一面，这可显示并充实你的幽默力量。另外还可以减轻痛苦。

我亲身听到的一个很好的例子，是明尼苏达州农场设备销售协会的肯恩·斯汀告诉我的。11月初的一个早晨，肯恩在他家浴室冲个澡，下一次我见到他时，他正拄着拐杖。他拿给我一份报告的复印件，是他在圣诞节时分寄亲朋好友，把他的遭遇告诉大家。

肯恩这份报告上写道：“我在冲澡的时候，一不小心掉了肥皂，我弯下身来捡，却又滑了一跤，就在左腿膝盖下划了一道又长又深的伤，深得膝盖骨的肌腱都裂开了。”

在肌腱和肌肉缝合以后，他的左腿上至臀部下至脚踝，全部上了石膏，又重又挺，还加长了两英寸。

“于是我受到这样的忠告，诸如‘该在一年当中的什么时间洗澡’，‘千万别单独冲澡’。而真正受害的却有多少人都说不相信我洗过澡。”

“听我的话，冲澡的时候要小心，好好过个安全舒适的假日。”

在你的生活中立起一面幽默力量的镜子。如果你遇到困难，就接受它，在镜中反映趣味的一面。当你以关怀的心去对待他人，了解他们在平淡中、困窘中或艰难的情况中并不孤独，这样你自己也会受惠无穷。

看、听、读

注意看并听电视和收音机中的喜剧表演，还有电影、戏剧、夜

总会里的表演。撷取其中饶有趣味的妙语！把它们稍加改变以适合你的个性和生活方式。

以电影为例，我已经不记得多年前看过的一部电影片名，但是其中的一句妙语我却记忆犹新。“我认识一个家伙，他心目中的女孩必须要她自己有一件貂皮大衣，并且盲肠已经割掉。”

演说家的演讲录音及其他表演的录音带、唱片，甚至讲道辞的录音，都有助于你充实幽默力量的资源。许多演说家包括我在内，都制有录音带，内容是有关如何利用幽默的想法及示范。例如：

亚特·费提教人“如何在演讲中运用幽默”的录音带，其中有两个很好的例子我常常提起。第一是他对一位老朋友说了这么一则故事：

“有一次我去开会，遇见一个熟朋友。我对他说：‘我看见你带太太来了。’”

“他回答说：‘是的，我把太太带来了。我宁可带她来，也不愿和她吻别。’”

亚特的朋友听了他这个故事，瞪大了眼睛，一副惊诧的样子叫道：“你不该说这老掉牙的故事吧？嘿，我已经说了它二十年了！”

然后亚特又提到有一天他在电视机前坐了一整个晚上。他总共收集到五十句妙语——但是其中竟有十八句是他用过的。

这两个例子主要是向你阐明一个重要观念。如亚特所说：“我们周围其实没有那么多创新的幽默。”有赖你自己从周围丰富的资

源中取材，建立你自己的幽默力量，使它新鲜、富有创意。老故事要用你独特的方式来说，赋予它新的动力。

广泛阅读书报杂志，去寻找幽默题材。不要把你的范围局限于幽默全集或笑话大全上。尽可能涉猎各种各样的书籍，例如传记中经常可以读到伟人的趣闻轶事，还有他们讲过的一些小故事。

作家福兰·柯米尔在《约翰逊总统其人其事》一书中，写到约翰逊总统喜欢述说马克·吐温的一则故事。

马克·吐温有一次到乡间拜访朋友，沿着小路走去。他看见一个农夫，便问他说：“到韩德森先生的农场还有多远？”

“大约一英里半。”农人回答说。

马克·吐温继续走，直到遇见另一个农夫，于是他重复刚才的问题。农夫回答说：“约有一英里半。”

马克·吐温行行复行行，直到又遇见一个农夫。于是他第三次问：“到韩德森先生的农场还有多远？”

“约有一英里半。”那农夫回答。

“感谢上帝！”马克·吐温叫道，“我一直没有放掉我自己！”

我们从书籍、商业杂志、报纸、漫画书上，都可以找到一些有趣味的对白和妙语，可以用来充实你的幽默力量。例如：

妻子（对丈夫）：今年圣诞节，让我们互赠美好的礼物，像领带啦，毛皮大衣啦。

男人（对心理医生）：我太太最近有了自卑情结。我要怎么做才能使她如此保持下去？

母亲（在脱掉一个小孩的最后一层冬天外衣之后）：乔治！他

不是我们的孩子！

在一般杂志中蕴藏的幽默资源，首推《读者文摘》。在每一期的《读者文摘》中，必定有三分之一是充满幽默力量的。例如在1978年6月的一期中，刊载了一则转自《圣匹兹堡时报》的故事，原作者为包思威。

有一个人带着一个水瓶、一个面包和一个车门，徒步走过沙漠。有人看见，停下来问他带这三样东西做什么用。

“我口渴了，就从这水瓶里喝橘子汁。”他说，“我饿了，就吃一点面包。”

“那么车门做什么用呢？”

这位沙漠旅人回答说：“如果我太热了，就摇下车窗。”

从贸易杂志中你也可以挖掘出丰富的幽默矿脉，里面有许多短短的笑话。我的会计师乔·米勒总是帮我保留会计杂志。有关会计师的幽默，例如这一则：

“天底下只有两种会计师，一种是使你理所当然买不起你需要用的东西，虽然你实际上赚了钱；另一种是为你解释你如何买得起你没钱买的东西，虽然你不该得到。”

在商场中有的公司设有布告栏，你会发现幽默甚至能感化第一类的会计师。如果有一天他在布告栏上看到一幅老坏蛋 Fagin 的画像，他当然不至于自认就是狄更斯笔下那个雇用小孩做贼的坏蛋。但是也许他会因此学到自我解嘲的重要。

我把这类故事先在以会计师为听众的演讲中提到。如果效果不错，我再把它用在对一般听众的演讲中。

在这方面也可以向你那些常常开会的朋友们，要求他们帮你收集新闻报道或会议记录。于是你甚至可能“人在家中坐，幽默资源滚滚来”。

当你阅读书报杂志的时候，多注意那些“无心插柳”的幽默。你会找到形形色色的想法，排印的错误，以及其他引人会心一笑的妙语。诸如：

大学校刊上的启事：可爱的小老妇人愿和年轻的男学生通信。她的儿子启。（是真的儿子！）

运动新闻：如果我们在这一季中要保持不败的纪录，这也是非赢不可的一场球赛。

收集这些妙语佳句，把它放进你幽默力量的档案袋中。在你每日的阅读浏览中，会发现许多有趣味的小故事，还可以从你每日的个人生活经验中，再加上一些。

如果你有机会教书，常与学生接触，会发现学生是幽默资源的一大来源。譬如：“盐湖城是一群低能儿定居的城市。”

看报上登的分类广告，也是寻求幽默的一大来源。如：“如果你买我们一套衣服，你很快就需要再买我们的外套加在上面。”

保险公司的契约上有这么一句：“总额将在你死时一次付给，我们知道这是你们所喜爱的方式。”

当你看、听、读的时候，自然会得到许多有趣的想法和情况。而对你的幽默力量最有价值的，是那些你亲身观察到的事物。看看你四周，注意他人以他的幽默力量来做什么。你会在意想不到的地方找到很好的幽默例子。

我环顾四周，发现在南本德的一家快速印刷公司，以充满幽默力量的卡片展示其服务。卡片上写的话很简单，如：“不要害怕提出愚蠢的问题，因为那总比愚蠢的错误容易处理。”或：“无一事物像嘴巴那样常被开错。”当然每张卡片上的话都在显示印刷的事业性。

你从自己的日常生活中也能得到许多这类“自己做”的幽默力量。你的幽默力量用得愈多，你所需要的资源也愈多。

注意看标语

就幽默资源来说，我认为标语可以分为看和读的两种。不论是刻意的或无心的幽默标语，都带给我很大的帮助，因此我很自然地想到应该开辟一栏来讨论。

标语以其丰富的幽默力量卸除人的重担，解除私人的和公事的问题。几年前我在亚特兰大的一家小吃店看到一则标语，至今仍然十分偏爱。店门口贴着：“我们已和银行达成协议。我们不为支票付现，他们不卖熏牛肉三明治。”

一家医院候诊室的墙上，贴着这样一句话：“病人请勿互相交换症状。因为会给医生带来困扰。”

比华利山庄一家私人诊所的候诊室里，有一句标语利用一般人对冥想的兴趣：“不要光坐在那儿。要冥想！”

我也见过洛杉矶一栋公寓窗口上写着“萨克斯风出售”，这有什么趣味可言？当然没有——但是我接着看到隔壁一家的窗子上

写着：“感谢上帝！”

一家销售磁砖和地板的商店门口贴着：“欢迎顾客踩在我们身上。”

底特律一位法官的办公室门上贴着：“你说的，我都同意，但是我不得不承认，你错了。”

都柏林的一家花店：“送几朵花给你所爱的女人——但是，在这同时也不要忘了你太太。”

棕榈泉的一家餐厅里：“晚餐特价供应，下午5点至7点。别忘了，早起的鸟儿有虫吃。”

耶鲁大学学生宿舍的房门口：“你进门时，若我在读书，请把我叫醒。”

在纽约州厄本尼市，州政府大厦中：“拿出你的本色！没有一个人比你更有资格！”

美国最高的建筑“世界贸易中心”的电梯里：“到八楼的按钮发生故障，请先按五，再按三。”

地下铁道的车厢里：“你不是疯子，并不代表他们不会来抓你。”

在一位婚姻介绍人的办公室门上：“1小时后回来。不要吵架。”

这些标语以它富有创意的幽默力量，帮助你发展具有说服和激动作用的妙语警句。

一家建材商店里，有一句标语在警告购买“自己动手做”的顾客：“你知道它如何组合，并不表示你就能把它组合起来。”同

样地，对于幽默力量之应用于日常生活，我们也要提出如此的警告。

开始收集标语吧！俏皮、趣味或引人深思的标语，都能增进你的幽默力量。

借用他人的幽默——但要富创意

如果你曾因借用他人的幽默而感到不安，那大可不必！任何一则幽默小品或笑话，几乎不太可能完全创新。具有幽默力量的人常以借用或改编他人的幽默，来获得此种技能。当你从他人处得到幽默，就该好好用它三次。然后你就熟能生巧，运用自如。

有一则故事说，两个喜剧演员在表演前聊了起来。其中一个对另一个说：“如果你不用我的鲍伯·霍伯笑话，我就不用你的汉尼·杨蒙笑话。”

每一则笑话或故事都可能有好几位父母。任何人都可“领养”它，然后顺着你自己的意思或喜好稍加改变。借用他人的笑话，并不表示照着别人说或写的方式原封不动地搬过来。那样的话，很可能笑话到了你手上就变得单调乏味，因为属于自己的观点和个人的方式是幽默力量的核心。

试试看吧！试着把一则陈腐的故事、一句著名的格言或一则老掉牙的笑话，注入新鲜的生命。

以“金钱并非万能”这句人人皆知的格言为例。把它改变一下，接上：“但是又有什么是万能？”或者说：“金钱并非万能，但

是不要让别人有机会向你说这句话。”

运用你的巧思把原有的格言改变一下，能产生很大的幽默力量，使你所讲的更令人难忘。只要加上你独特的巧思，任何一句平凡的、为人所熟知的话，都会给它注入独特的、鲜活的生命！

你也许听过现代某些著名的人，把从前的故事改变得合乎时宜。例如18世纪末英国的律师兼作家席尼·史密斯曾经写过一句话：“你所不知道的事情，足可写成一部巨著。”在两百年后的今天也很适用！

史密斯也说过，美国政治家韦伯斯特是个“穿长裤的蒸汽机”。这个比喻现在也适用，只是用以比拟的事物在今日或可改成“穿着西装裤的喷气机。”这个比喻可以用来描述你所认识的最易冲动的人。

有的时候不妨夸大其辞，以发挥“夸大的幽默力量”。关于这方面，可以参考我们在第七部分里讨论过的几则熟悉的小故事，把它稍加改变即可。这里再举数例：

“逃掉的那条鱼实在太大了，渔夫从来没有看到那样大的鱼，将来不可能看到，就连当时也没见过。”

“那部电影烂透了。观众都排长龙准备出来。”

有时候针对不好的一面来夸张一下，也会得到不错的效果：“我们所售的钢琴和我们的竞争对手卖的钢琴一样差，但是我们的更便宜。”开始时先往事情光明的一面看，引发趣味的思想，把优点说成充满幽默力量的缺点。虽然有些令人难以相信，但是却很有效。

有一次在“房屋出售”的广告上用了这个方法，结果相当成功。另一则广告虽然极尽生动的描述，却没有结果。前者登的广告词是：“六个小房间，装潢破烂，地下室漏水，街道泥泞，门前无公交车站，无壁炉，总共两万五千元。”这房子很快就找到买主，因为广告上没有一点夸张，甚至违反事实的介绍，代之以趣味、好玩、吸引人的描述。

运用巧思在文字上做做游戏！有时只那么一个字，就能巧妙地表达信息。例如下面这句描写婚姻的妙语：“当她出去玩宾果，他就出去玩。”

句子里加上一个字，常常就能改变整句或整个故事的意思，并造成幽默效果。看看这句新闻用语：

“通货膨胀将可终止。”总统“再一次”如此承诺。

当你从他人所讲的话中听出其带有的趣味性时，就可以创造幽默力量来帮助别人笑笑他自己。

一辆拥挤的公共汽车门开了，有位面貌姣好的女郎往车里瞧瞧，问司机说：“你能把我挤进里面吗？”

司机回答说：“我很乐意，但是总要先有人来帮我开车啊！”

超级市场的顾客：当你不得不花四美元去买一磅肉，实在是很艰难。

超级市场经理：是的，但是如果你只想花两美元来拿，是更艰难啊！

有的时候也可改变一下用字，夸大一下情况，以产生荒诞而诙谐的想法，造成“荒诞的幽默力量”。

猎人：今天我射了一只麋鹿。

妻子：你确定那真的是一只麋鹿吗？

猎人：当然确定。我看到它有会员卡的。

有个耳朵滴血、吐着酒气的人，来找医生治疗他的耳朵，他和医生的对话如下：

“你怎么了？”

“我咬了自己的耳朵。”

“你是怎么咬的？”

“我站在椅子上咬的。”

还有另一段愚蠢的对话：“我再也容忍不了我太太。她在我们的卧室里养了一头山羊。”

“那么你开窗不就得了？”

“什么！打开窗子让我的鸽子全飞出去？”

不要怕你讲的故事太陈腐，陈腐无所谓——但要有根据！把人人熟悉的情况稍加改变，就变成另一则新的故事了：

工人答应在24小时内修好水管漏水。可3天之后他才修好，当房主向他抱怨时，他却理直气壮地说：“我说的24小时就是3天，我是每天工作8小时的啊！”

如果你临时需要幽默来源，以表达你的某个想法或某种意思，但是一时却找不到你所要的幽默故事，那么你可以把一则现成的笑话改变一下。例如把商店店员的笑话改成在餐厅里，变成女服务员的故事：

女服务员问心理医生：“聪明的女服务员将来能成为好太太

吗？”

医生的意见：“聪明的女服务员不会结婚。”

他人的幽默也许能提醒你想起许久以前听过的故事或笑话。例如我的高尔夫球友马基尔是一个律师，也是最擅长自我解嘲的人。马基尔有本事用这样的话来嘲笑自己：

“任何人凡是把我当傻瓜的，准没说错。”

他使我想起这一类“自我解嘲式的幽默”。我一直觉得这类幽默如果用得有趣好玩，也能发挥很好的效果。

这类幽默可以用两种形式表达。第一种是自我解嘲，经常表现出有关自己的部分事实。第二种是对话的形式，其中一人故意取笑另一人，而对方则完全接受。例如：

“我手指头扎进一根刺。”

“怎么了？你去抓自己的头啊？”

还有一个讽刺故事，是说一个手艺精巧的工匠去造访朋友：“你的工作使我联想起闪电。”

“是因为我做得很快？”朋友问。

“不是。因为你从来没有在同一个地方敲过两次。”

表面上是自我解嘲或取笑他人，其实隐含在这类幽默底下的，是一股力量在传达这样的信息：“人非圣贤，孰能无过？”“无妨笑笑自己。”“不要把自己看得太严重。”

不论用何种方法，源自何处，表达你的幽默力量——并以此为骄傲，表明你不是个令人讨厌的人，不时地拿一箩筐一箩筐的笑话来向别人疲劳轰炸。

借用他人的幽默，但要加上你的创意。了解趣味的效力，经常活用幽默题材，你就能发展出自己的趣味想法和情况。当你最努力的时候，灵感常常就油然而生！印第安那州的毕更斯是艺术家兼演说家，他认为借用他人幽默对引发趣味的思想大有帮助。他有一套充满幽默力量的哲学，可以引起趣味思想的。

“‘趣味思想’这四个字意味着精神鼓励，可以抚慰焦躁的症状。”他说，“它是一种态度、一种心境，其重要价值在于帮助我们以真实的我来生活。”

毕更斯自己也借用他人幽默。他说他自己做过“艺术家、作家、推销员、老师、商人、漫画家——只证明了一件事，他没有一样专而精”。并在演讲时说，他不知道什么新笑话，他只是把老笑话重组一番。

下面是一则经毕更斯整理过的笑话，掺以趣味思想的幽默：有一个人走到自动售货机前，丢进铜板，按了写着咖啡、糖和牛奶的按钮，往下看——没有杯子！

他望着汩汩流出的咖啡，说：“这就是我所说的全自动化。该死的机器不仅给你咖啡、糖和牛奶，它还帮你喝了呢！”

以上我们已经讨论了用五种方法来建立幽默资源，也就是你幽默力量的原始材料。现在，你有了这些初步得到的资料，下一步该怎么做呢？

剪报、复印、做笔记。把报纸上或杂志上的资料剪下来，如果是不能剪的，就复印收存。当你听到一则好故事时，随时做笔记。要把细节正确地记下来。

我的朋友和同事经常取笑我，因为我常从口袋里抽出一张小卡片，把我听到的趣事匆匆记下来。例如我的最佳故事有的是从我的听众那里得来的。我还养成一个习惯，就是出去看电影、观赏夜总会表演，或任何可能包含有趣的想法或故事的表演时，总是随身携带一个记事本，随听随记。

也许你的记忆力比我好些，也许你不用做笔记。但是我仍相信，做笔记记下幽默材料，对任何人都有益处。

整理资料——但不要仅止于整理资料而已。把你的原始资料写在卡片上，分门别类，整理归档。分类的标准可以随你个人的喜好。或依内容主题来分，即年龄、教育、政治；或依笑话的形式来分，即轶事、警句、小故事、讽刺短文等，亦无不可。

但是不要把资料整理归档以后，就算了事。要常常翻阅、复习，可以用你个人的经验来解释故事中的态度、想法和情境。让你的幽默力量保持泉涌满盈，便于随时取用。

观察、研究、练习、实验、力行。以你个人的方法实地运用幽默力量，你将获益无穷。

最后是最重要的一点，引发趣味的思想。当你的脑中充满趣味的思想，幽默力量便会向四面八方迸出来。开始时对事情先要有看到它趣味一面的意愿，以较为不同的观点去看平凡的事物。保持着趣味思想的观点，比什么都更能增进你的幽默力量。

十、幽默力量——今日看你！

唤醒你的幽默力量，带动它向前进，使它散发光芒！

让前面几部分中我提出来与你分享的提引和例子，作为好的开始。然后不要忘了：由你自己产生属于你个人的幽默力量。你创造、发展并使用幽默力量的能力，是确确实实存在的，就好像你有能力去享受一本好书、一顿可口的餐点和一阵会心的欢笑。

我绝不向你保证这是一条平坦易行的路，只充满阳光和微笑。创造幽默力量，其历程是艰难的，你必须自己付出努力。但是我可以向你保证我的建议是有用的——只要你肯去实行。但是也只能靠你自己去做，而这都是你能做得到的。

当你第一次运用自己的幽默力量得当时，也许不会感觉有什么实质上的收获。但是，你会在无形之中有所收获。幽默力量是依照概率法则来起作用。你运用得越多，它就越成为你人格的一部分，而且也会带给你更多的好处。

运用幽默力量会得到什么好结果呢？至少有下面几点：

使你自由

有了幽默力量，使你能自由自在去感受自己，并应付困苦的

重担。在发挥幽默力量的过程中，你会发现表现自己、与众不同、超群拔萃的自由。

法国印象派画家雷诺瓦因患关节炎，以致手脚行动不便。但是他仍坚持作画——甚至当他的右手必须绑在画笔上才能画画。

有人问他如何能在这样大的痛苦中作画，这位献身艺术的画家回答说：“在痛苦侵袭之后，美丽持续得久些。”

对我们每个人来说，幽默力量使我们更自由，让我们在忘记痛苦之后许久，仍能记得痛苦的时刻或情况下的欢乐。借着这样的自由，我们能有别于周围的世界，显得超凡出俗了。

产生活力

以幽默力量来帮助自己和别人松弛紧张的情绪，增进精神的活力。人常以为疲劳纯是身体上的，其实更多是心理或情绪上的压力加在身体上，而并发问题。以充满幽默力量的方式能使人的精神为之一振。

试试下面这一则故事来为你的精神充电。有一对美国夫妇到苏格兰和爱尔兰旅行。旅途中他们比较了两地威士忌酒的优点。

丈夫罗哲说：“爱尔兰的威士忌酒比较烈。有一天晚上珍妮和我喝了1.13升，于是第二天清早我们起身就去做6点钟的弥撒。”

有一个苏格兰人听了，质问他说：“那如何证明爱尔兰的威士忌比较烈的呢？”

罗哲回答说：“因为我们两个都是浸信会教徒。”

发明大王爱迪生以他充沛的精力，每天工作时间很长，睡眠

很少，偶尔以假寐来恢复疲劳。我相信幽默力量对他有相当大的帮助。

当爱迪生致力于制造白炽灯泡的时候，有一个讲求实际、缺乏想像、毫无幽默感的人取笑他。他当时的主要问题是如何发明一种有效的灯丝。从一开始他试了一千两百种不同的材料。

批评他的人说：“你已经失败了一千两百次了。”

“不，”爱迪生反驳道，“我的成就是发现了一千两百种材料不适合做灯丝。”

让幽默力量给你充沛的活力，去达到你的人生目标！

使你令人难忘

伟人因有幽默力量而伟大，而令人永世不忘。

马克·吐温说：“让我们努力生活，好叫我们死的时候，连殡仪馆办丧事的人都感到惋惜。”

从前流传下来的一则荒诞故事，就说明了幽默力量的价值及给人的深刻印象。有一个东方人到了70岁时，很高兴，也很骄傲他得了个儿子。他很自然地把儿子取名叫“年纪”。

一年以后他又得了第二个儿子。这位上了年纪的父亲又是满怀得意，他为这个儿子取名“研究”。

又过了一年，第三个儿子的出生同样大大取悦老人的“心怀”。

他说：“在我这把年纪竟又得子，简直是我的幽默。”于是他给第三个儿子取名叫“幽默”。

三个儿子都日渐茁壮长大，直到有一天，这位父亲决定试试他们的能力。他派这三个儿子出去捡柴火。

后来他问太太：“他们做得怎么样呢？”

他们的母亲报告说：“‘年纪’帮我们捡了少许柴火。他说他反复做同样的事情，做厌了。”

“‘研究’根本没出去捡柴火。他说他正用脑筋思考，忘了他正在做什么。”

“但是我们不用担心没有柴火烧，‘幽默’已经帮我们捡来一大堆木柴。”

经验和教育固然适合某种目的，但是幽默却挑起了重担，而且令人永世不忘。

完成伟大的成就

通过幽默力量，我们发现伟大可从极小的事情上发展出来。伟大也许是成就不可能之事的一种艺术，但是幽默力量却能帮助我们分辨什么是不可能的，什么是荒诞的。

就如新闻所说：“想要徒步环游世界的人必定淹死。”

伟大可能从分工合作中产生。而幽默力量帮助我们依靠他人。

在一个晴朗的天气，有一个小女孩和一个比她小的小男孩，慢慢走过街道，小男孩的眼睛闭得紧紧的。小女孩牵着他的手，引导他走路。

有一个路人看了，问道：“怎么了？你弟弟眼睛受伤了吗？”

“哦，没有，我们正要去看电影。”小女孩解释道，“他闭上眼

睛，我带他走，等到我们进了电影院，他才在黑暗中睁开眼睛，帮我们两个找位子。”

好棒的分工合作！

我们借着幽默的力量，以表现谦虚、关注他人，来取得成就。

丘吉尔有一次应邀到广播电台发表重要的演说。他招来一部出租车，对司机说：“送我到BBC广播电台。”

“抱歉，我不能送你去，”司机说，“因为我正要赶回家开收音机，听丘吉尔的演讲。”

丘吉尔听了很高兴，马上掏出一英镑钞票给司机。

司机也很高兴，叫道：“上来吧！去他的丘吉尔！”

鼓舞勇气

有了幽默力量，可以点燃你和你周围的人勇气的火花。帮助他人提起精神，缓和残酷的现实。

这当然也需要勇敢。也许天下最勇敢的人是初看到一只鸡时，就说：“不管从它里面出来的是什麼，我都要把它敲开来吃了。”

很难，却是事实，长途赛跑跑完1米，并不能在分数上加上什麼。但是幽默力量可以帮助你跑完余下的路程，达到目标！

激励他人

有了幽默力量，你可以发展你的领导能力，激励他人共同参与。

柏里斯班因在报纸编辑及专栏作家方面的成就而著名。有一

次他派了一位年轻记者去访问某位名人，问些尖锐的问题。

这位记者坦然承认：“我很害怕，我怎么好开口向那样一个重要人物问这些问题？”

“年轻人不用担心，”柏里斯班教他，“只要想像你正和穿着睡衣的他讲话就行了。”

最近，著名的棒球手史蒂夫·卡顿，只要再赢一场球，就可名列到棒球纪录全书里的“打赢两百场球”行列中。但是打了一个月，一直没打出胜负，无法赢得这场球来稳住他的纪录。

另一球员麦卡佛为松弛他的紧张，激励他的斗志，麦卡佛的建议是：“我们把这第 200 场球忘了吧！先打第 201 场吧！”

以幽默力量向前迈进

以幽默力量来克服障碍，减轻负荷，超越限制，并冒一点险。

演说家乔治·贝利想起多年以前的一天，当他正把演讲所得的钱存入银行时，顺便和出纳员牟以斯聊了起来。

牟以斯笑笑，贝利也笑笑，这时贝利想到一个问题。

“牟以斯！”他问，“我是因为有钱拿来存，所以才笑；还是因为我笑，所以才有钱拿来存的呢？”

颇值得深思回味！

享受乐趣

当你激励奋发并有所成就之时，幽默力量使你活力充沛并有所收获。但是要记住一点：使用你的幽默力量，因为它有趣。如