

в и к т о р   ш е й н о в

# ЮМОР КАК СПОСОБ ВЛИЯНИЯ



# **Виктор Павлович Шейнов**

## **Юмор как способ влияния**

### **Серия «Сам себе психолог (Питер)»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=11820525](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11820525)*

*Юмор как способ влияния./ Шейнов В. П.: Питер; Санкт-Петербург;*

*2016*

*ISBN 978-5-496-01271-3*

### **Аннотация**

Лучшее средство убеждения – это юмор. С помощью удачной шутки или забавной истории удастся склонить на свою сторону самого грозного оппонента и с честью выйти из любой трудной ситуации.

Люди обычно благодарны тем, кто поднял им настроение, более доброжелательно к ним относятся, готовы пойти навстречу во многом. А кроме того, при смехе активизируются отделы мозга, отвечающие за творческие решения, человек шире смотрит на ситуацию и быстрее находит удачное решение проблемы.

Эта замечательная книга научит вас применять юмор как средство влияния и защиты. В ней есть все – психологические приемы, хитроумные подказки, а также шутки и смешные истории, вооружившись которыми вы сможете с успехом не только убеждать людей, но и защищаться от самых умелых манипуляций.

# Содержание

Автор читателю: почему именно юмор?	4
Часть 1	8
Глава 1	8
Психологические исследования юмора	9
Роль юмора в процессе убеждения: результаты исследований	17
Когда юмор помог достичь цели	21
Ответы остроумные, а потому убедительные	30
Глава 2	40
Об использовании юмора	40
Сделать критическое замечание	44
Указать на необоснованность претензий	65
Парировать агрессивное высказывание	76
Конец ознакомительного фрагмента.	81

# Виктор Шейнов

## Юмор как способ влияния

### Автор читателю: почему именно юмор?

*В этой книге нет ошибок, кроме этого  
утверждения.*

*Автор*

Прежде всего хочу поздравить того, кто раскрыл эту книжку. Объясню, с чем поздравляю.

Проводя в течение многих лет тренинги для руководителей, деловых людей, чиновников, госслужащих, преподавателей, представителей других профессий, я убедился в том, что многие люди не понимают, насколько важно умение убеждать. Большинство моих слушателей были уверены, что случаи, когда им не удалось убедить в чем-то собеседников, целиком на совести самих собеседников, проявивших упрямство или недалекость. На самом же деле причина – в неумении убеждать.

Убедив человека, мы приобретаем в его лице союзника, который будет действовать в нашу пользу, помогать нам в достижении цели. Напротив, просто принудив его к чему-то,

мы получим оппонента, ищущего возможность уклониться от исполнения любого поручения.

Именно поэтому я начал свое слово к читателям с поздравления, имея в виду, что они достаточно проницательны, чтобы понимать, насколько значимо искусство убеждать и как важно им владеть.

Практика показала эффективность правил убеждения, изложенных мной в книгах «Искусство убеждать», «Убеждающие воздействия», «Как убедить, когда вас не слышат» (последняя посвящена ситуациям, когда тот, кого нужно убедить, негативно относится к убеждающему). Однако ни в одной из них не рассматривается убеждающее средство, о котором пойдет речь здесь.

В этой книге описаны приемы убеждения с помощью юмора. Каждому известны случаи, когда человек, оказавшись в непростой ситуации общения, смог благодаря удачной шутке или забавной истории склонить на свою сторону оппонентов и с честью выйти из затруднительного положения.

Психологи установили две причины, по которым юмор ведет к спаду напряженности в общении: во-первых, люди бывают благодарны тем, кто поднял им настроение, поэтому начинают более доброжелательно к ним относиться и проявляют готовность пойти им навстречу, простить возможные «прегрешения»; во-вторых, при смехе активизируются отделы мозга, отвечающие за творческие решения, человек обретает способность шире смотреть на ситуацию, и в результате

этого озарения находится удачное разрешение проблемы.

*Готовясь к диалогу с тем, кого вам нужно в чем-то убедить, вы найдете в этой книге подходящие смешные истории, шутки, которые сможете с успехом использовать в предстоящем разговоре.* Практика показывает, что лучший экспромт – это хорошо подготовленный экспромт.

Чтобы облегчить вам поиск, истории и шутки сгруппированы в книге соответственно типам ситуаций общения, целям, которые преследует убеждающий, и тезисам, в истинности которых вам надо убедить оппонентов.

Если заблаговременно вооружиться забавными сюжетами невозможно, приходится рассчитывать только на собственное остроумие. Развить его вам поможет *тренинг остроумия*, предложенный во второй части книги.

Прибегая к юмору как к средству склонить собеседника к своей точке зрения, необходимо следовать *универсальным правилам убеждения*. Тот, кто ими пренебрегает, рискует разрушить самую остроумную конструкцию. Напротив, умело применив их, можно, как показал опыт, убедить оппонента в самых сложных случаях. Универсальные правила убеждения представлены в главе 3.

Смешные истории, которые можно применять как эффективное средство убеждения, составляют значительную часть книги. Читая их, вы *поднимете себе настроение*. Я как автор очень на это рассчитываю!

*Желаю успеха и приятного чтения!*



# Часть 1

## Как убеждать с помощью юмора

*Просвещение внедрять с умеренностью, по возможности избегая кровопролития.*  
*М. Е. Салтыков-Щедрин*

### Глава 1

## Когда юмористические сообщения наиболее убедительны

*Юмор – большая сила. Ничто так не сближает людей, как хороший, безобидный смех.*  
*Л. Н. Толстой*

В первых двух разделах мы дадим представление о научных основах использования юмора в убеждении, а в двух последующих приведем множество реальных примеров – расскажем о таких случаях, когда для убеждения собеседника оказалось достаточно одного лишь юмористического подхода.



# Психологические исследования юмора

*Всякое знание ведет дальше и дальше вглубь тайны.*

*А. Швейцер*

## Предыстория

В отечественной психологии до недавнего времени тема юмора практически не затрагивалась: не было ни теоретических, ни экспериментальных исследований.

О таком важном социально-психологическом явлении, как юмор, нет ни слова в самых авторитетных отечественных изданиях, посвященных:

- *социальной психологии* [1; 7; 8; 11; 12; 16; 18];
- *психологии общения* [2; 5; 6; 10; 15];
- *психологии межличностного взаимодействия* [9];
- *психологии эмоций* [4].

Отсутствие интереса академической психологии к юмору повлекло за собой тот факт, что юмор не рассматривается и в ряде сравнительно недавно вышедших «толстых» *психологических словарей* (см., к примеру, [3]) и *психологических энциклопедий* ([17] и др.).

В зарубежной психологической науке картина примерно

та же: юмор даже не упоминается в объемных трудах западных авторов:

- *по социальной психологии* [23; 24; 25; 40; 45; 40];
- *по психологии общения* [50];
- *по психологии эмоций* [38].

Можно указать две причины, по которым тема юмора оказалась Золушкой в психологии, прежде всего в отечественной. Ассоциируя юмор с весельем, многие психологи, по-видимому, расценивали его как слишком незначительное для обстоятельного исследования явление [26]. Но люди тратят время на юмор и получают положительные эмоции, и уже поэтому он достоин внимания ученых. Тем более есть предположение, что в ходе эволюции человека юмор и сопутствующий ему смех играли важную роль в формировании и сохранении социальных групп [34; 47].

Вторая вероятная причина игнорирования юмора учеными-психологами кроется в разнообразии юмористических стимулов, отсутствии единого, всеми признанного определения понятия «юмор», трудностях при изучении этого явления в реальных ситуациях [28].

## **Некоторые результаты исследований**

В последние годы зарубежные психологи получили множество интересных данных, позволяющих изучить психологию юмора. В практическом плане особенно интересны раз-

говорные формы юмора: шутки, остроты, спонтанный юмор. Однако большинство исследований юмора в психологическом аспекте были сосредоточены в основном на шутках и мультфильмах, являющихся, по сути, визуальными шутками, и не затрагивали других форм юмора [43]. В значительной степени это объясняется тем, что воздействие шуток и мультфильмов легко изучать в лаборатории. Было проведено много подобных исследований, в которых испытуемым демонстрировали шутки и мультфильмы различных типов и просили оценить, насколько они смешные.

Этот метод позволил психологам получить сведения, которые полезны для изучения функций юмора, но не обладают особой ценностью в практическом плане, поскольку юмор в лабораторных условиях оторван от живого общения. Исследовать спонтанный юмор, имеющий место в реальных условиях общения, намного труднее.

Тем не менее полученные результаты показали, что изучение любых форм юмора имеет высокую практическую значимость. Была предложена модель, описывающая психологические функции положительной эмоции – радости [30; 31]. В отличие от отрицательных эмоций, *положительные эмоции расширяют фокус внимания и позволяют человеку творчески разрешать возникающие проблемы, находить оптимальные варианты поведения* – особенно в преодолении жизненных невзгод. При этом положительные эмоции служат адаптационным механизмом укрепления здоровья. Эти выводы

подтверждаются дальнейшими исследованиями [32; 33].

*Юмор является способом передачи информации «между строк», с подтекстом, и скрытого воздействия на слушателей [44]. Это удобная форма для того, чтобы сообщать информацию непрямо, посредством намеков. Поскольку юмор предполагает игру с несоответствиями и одновременно передает различные смыслы, он особенно полезен в ситуациях, где серьезный, прямой способ обсуждения может усилить имеющиеся противоречия.*

Юмористические высказывания, в силу своей многозначности, являются наиболее подходящим средством общения *в ситуациях, чреватых конфликтом*. Спорящие люди, серьезно обсуждая различия во мнениях, могут непроизвольно ужесточать свои позиции и тем самым отрезать пути к компромиссу. Напротив, беззлобное подшучивание собеседников друг над другом способствует (благодаря упомянутому выше расширению фокуса внимания) взаимопониманию и укреплению намерения принять позиции друг друга. Шуточный комментарий одного из спорящих может ослабить конфликт, не умаляя достоинства каждого из них. То есть юмор является средством предотвращения конфликтов и примирения сторон.

Люди, находящиеся в близких отношениях, могут в юмористическом ключе обсудить деликатную тему, по которой они совершенно не согласны друг с другом. Юмористический способ позволит им *признать наличие разногласий*,

*не драматизируя ситуацию.* Приятное чувство радости, вызванное восприятием игрового несоответствия, а также смех способствуют примирению и получению удовольствия от близких отношений, несмотря на различия в точках зрения.

Юмор удобен и для *щадающей, деликатной критики*. На пример, именно юмор более всего подходит для дружеской пикировки [39].

Во всех ситуациях юмор дает возможность при необходимости отыграть назад, сказав: «Я пошутил».

*Насмешки* как агрессивная форма юмора нередко *используются для принуждения людей к тем или иным действиям.*

Так, они служат средством навязывания и поддержания групповых норм, вытеснения нежелательных лиц из группы, укрепления власти лидера и углубления статусных различий, регулирования поведения членов группы. *Насмешки могут использоваться и при убеждении одним человеком другого.*

Известно, что совместная успешная деятельность дает *сплачивающий эффект*. Таким же эффектом обладает и общий смех, вызванный рассказанной смешной историей.

Юмор играет особую роль *в процессе обучения*, это очень важный прием в арсенале преподавателей, учителей. Если в ходе объяснения используется юмористический сюжет, соответствующий учебной ситуации, это улучшает имидж преподавателя, способствует усвоению и запоминанию материала. Впрочем, на занятиях, по понятным причинам, юмор нужно использовать весьма дозированно, привязывая соответству-

ющий всплеск познавательной активности к стержневым положениям изучаемой темы, которые учащиеся должны лучше понять и запомнить.

## **Когда цель недостижима**

Как уже было сказано, расширение фокуса внимания оппонентов *при юмористической подаче информации способствует нахождению решений, устраивающих обе стороны*. Умение убеждать с помощью юмора помогает добиться оптимального результата даже в том случае, когда позиции сторон кардинально расходятся.

Единственная возможность оппонентов защитить свои главные интересы, когда позиции сторон несовместимы, – достичь компромисса. При компромиссе стороны отступают от части своих требований в обмен на уступки другой стороны.

*Если компромиссное соглашение заключено без соблюдения «золотого правила» компромисса, то оно весьма ненадежно*, поскольку потери, понесенные каждой стороной, подталкивают их к нарушению договоренности.

Чтобы компромиссное соглашение соблюдалось обеими сторонами, необходимо чем-то компенсировать потери каждой из них. Сделать это можно только путем расширения обсуждаемого круга интересов сторон. При этом каждой из них необходимо найти возможности удовлетворить допол-

нительные потребности партнера без особых потерь для себя. Иначе говоря, здесь следует руководствоваться «золотым правилом» компромисса, или «правилом пирога»:

**«Прежде чем делить пирог – увеличьте его».**

Для иллюстрации приведем пример, касающийся многих из нас.

*Государство, пытаясь увеличить налоговые поступления, идет на повышение ставок налогов. Однако результат нередко бывает прямо противоположным желаемому: объем поступлений сокращается. Считая повышение налогов несправедливым или неподъемным, многие находят всевозможные лазейки для сокращения платы или вовсе покидают ряды налогоплательщиков (сворачивают дело или уходят в теневую экономику). Таким образом, повышение ставок дает результат, противоположный ожидаемому.*

*Эту проблему более эффективно решают обратным способом – уменьшают ставки налогов. В результате гражданам становится выгодно проявлять экономическую активность: налоги необременительны. Количество плательщиков резко возрастает, в итоге суммарные поступления в казну увеличиваются. Выгодно и государству, и плательщикам.*

Это прекрасный пример разумного компромисса. «Правило пирога», примененное здесь, наглядно можно изобразить так:



«Жесткий» вариант



«Либеральный» вариант

Здесь площади кругов означают всю получаемую прибыль, затушеванная часть – изымаемую в виде налогов. «Жесткий» вариант соответствует увеличению ставки налогов, «либеральный» – уменьшению ставки. Объем поступлений (площадь сегмента) во втором случае больше, чем в первом, хотя с каждого плательщика берут значительно меньше.

Взаимовыгодный компромисс достигим только в том случае, когда каждая сторона *убедит* другую в полезности для нее определенного решения проблемы. Иначе нет гарантий, что на компромиссное соглашение пойдут, а если пойдут – что будут его соблюдать.

Суммируя сказанное, приходим к выводу, что и для *достижения взаимовыгодного компромисса необходимо умение убеждать*. Юмор при этом еще более важен, поскольку компромиссом довольствуются только в самых сложных случаях.



## Определение юмора

Мы определяем юмор как специфическую игру, включающую четыре компонента:

- *когнитивный* (познавательный), выражающийся в *несерьезном несоответствии* смыслов забавных высказываний или действий людей;
- *эмоциональный*, проявляющийся в *эмоции радости*;
- *поведенческий*, реализуемый в форме *смеха*;
- *исполнительский*, реализуемый с помощью эффекта *внезапности, неожиданной развязки*. Чем она неожиданнее, тем сильнее проявляются все компоненты юмора: *несерьезное несоответствие, радость, смех и внезапность*.

Неслучайно успешные юмористы исполняют свои номера с самым серьезным выражением лица.

## Роль юмора в процессе убеждения: результаты исследований

*Наука есть не что иное, как отображение действительности.*

**Ф. Бэкон**

В следующем разделе приведены *ситуации*, в которых одна лишь юмористическая подача сообщения делает его *без-*

*условно убедительным.*

## **Значимость ситуативного фактора**

Многочисленные зарубежные исследования показали, что *в целом* влияние юмора на убедительность сообщения может быть различным. М. Вайнбергер и К. Галас в обзоре исследований, посвященных использованию юмора в рекламе, отмечают, что в 36 % исследований их авторы пришли к выводу, что юмор способствовал убеждению, в 57 % – что влияние юмора было смешанным или вообще отсутствовало, а в 7 % исследований констатируется, что юмор даже затруднял процесс убеждения [51]. При этом ни в одном из исследований авторы обзора не обнаружили выводов о том, что *юмор безусловно способствует повышению убедительности речи или сообщения.*

Но есть два обстоятельства. Указанные выводы сделаны, во-первых, по результатам лабораторных исследований (изучалось воздействие на зрителя видеороликов: комедийных, рекламных и мультфильмов), при этом влияние живого, спонтанного юмора на эффективность убеждения в поле зрения ученых не попало. Во-вторых, в этих исследованиях не учитывался ситуативный фактор.

В следующем разделе приведено множество примеров, свидетельствующих о *безусловной эффективности спонтанного юмора, соответствующего ситуации общения.*

## Пути убеждения

Как пишут Ричард Петти и Джон Качиоппо, убедить можно двумя путями: *центральный* и *периферийный*. В первом случае при принятии решения убеждаемый сосредоточенно размышляет над представленными ему аргументами, во втором определяющую роль играет его настроение, эмоции и личное отношение к тому, кто его убеждает [48].

Установлено, что влияние юмора на убеждение связано больше с периферийным, нежели с центральным путем. В частности, юмор эффективно влияет на эмоциональные переменные, такие как симпатия и положительное настроение, чем на рациональные (например, понимание сообщения и пр.) [29].

Юмор завладевает вниманием людей, они сосредоточиваются на юмористических аспектах сообщения [42], *отвлекаясь от слабостей в аргументации* [37]. Оказывая в большей степени эмоциональное влияние, юмор в ситуации убеждения при периферийном пути обработки сообщения может играть более важную роль, чем при центральном.

На убеждение, идущее по периферийному пути, юмор воздействует несколькими способами [41]. Во-первых, создавая *положительное настроение* у слушателей, юмор уменьшает вероятность того, что они воспротивятся убеждающему сообщению. Во-вторых, способствуя возникновению

симпатии к своему источнику, юмор может косвенно передавать *ощущение общих ценностей*, поэтому слушатели начинают воспринимать убеждающего человека как более надежный источник информации. В-третьих, *отвлекая внимание* слушателей от основной темы, юмор затрудняет выдвижение контраргументов. А шутки убеждающего над собой могут создавать впечатление, что лично он не особенно заинтересован в результате, и это *повышает доверие* к нему.

Ориентированный на периферийный путь обработки сообщения, юмор может быть особенно эффективен как метод убеждения тех людей, которые не слишком задумываются о предмете убеждения. Эта гипотеза была подтверждена в двух исследованиях, посвященных эффективности юмора в таких убеждающих сообщениях, как рекламные объявления. В частности, предметом изучения было воздействие на аудиторию юмористических убеждающих сообщений о потенциальных опасностях: например, в одном из них рекомендовалось пользоваться солнцезащитным кремом для предотвращения рака кожи, в другом – презервативами для предупреждения болезней, передающихся половым путем [27].

Карен О'Куин и Джоул Аронофф поставили эксперимент с целью выяснить, *эффективен ли юмор в ситуации переговоров о заключении сделки*. Участники исследования получали инструкцию действовать как покупатели живописи, договариваясь о цене с другим человеком, который играл роль продавца (а на самом деле был помощником эксперимента).

торов). В определенный момент переговоров этот помощник делал или неюмористическое, или юмористическое предложение испытуемому («Хорошо, мое последнее предложение – сто долларов и в придачу лягушку»). Результаты показали, что участники, получившие в ходе переговоров юмористическое предложение, соглашались заплатить за картину в среднем более высокую сумму, чем та, которая устраивала участников, убеждаемых без шуток. Таким образом, эксперимент позволил убедиться, что юмор продавца в общении с покупателем помогает продавать более успешно [46].

Еще раз подчеркнем: юмористическая окраска убеждающего воздействия способствует тому, что убеждение идет по периферийному пути.

## Когда юмор помог достичь цели

*Истинное остроумие – качество столь редкое, что многие им восхищаются, большинство к нему стремится, все его боятся, а если ценят, то только в себе самом.*

**Ф. Честерфилд**

В этом разделе описаны реальные случаи, когда юмор помог достичь положительного результата общения.

## На экзамене

Произошла эта история в ЛЭТИ – Ленинградском электротехническом институте. На первом курсе был такой предмет – физическая химия. Его вел очень уважаемый преподаватель, профессор Лебедев. Основным учебником по этому предмету была «Общая химия», автор учебника – Глинка.

Эта книга по толщине очень сильно походила на библию. К экзамену те, кто был более усидчив и трудолюбив, запаслись «бомбами». Те, кто поленивее, взяли с собой этого монстра – «Общую химию» Глинки.

*Идет экзамен, тишина гробовая, предмет сложный. В какой-то момент один из студентов не справляется с управлением этим талмудом и роняет его на пол. Плашмя. Раздается звук, сравнимый с грохотом 12-часового выстрела пушки на Петропавловке. Все вздрагивают и замирают в нервном напряжении.*

*Лебедев поднимает голову, находит источник звука и громовым голосом вопрошает:*

*– Что это было?*

*Студент, ни секунды не задумываясь, выпаливает:*

*– Промокашка!!!*

*Аудитория грохает. Среди всеобщего хохота раздается голос преподавателя:*

*– Зачетку! Пять – за сообразительность!!!*

*И действительно поставил «пять».*

## **Заказ талонов**

Жена жалуется мужу, что не может взять талон на прием к гинекологу: за талоном нужно являться лично с утра, а у нее это никак не получается. Муж берется ей помочь.

Звонит в женскую консультацию:

*– Доброе утро. Могу я отложить у вас талончик к гинекологу? Мой адрес...*

*Регистраторша смеется:*

*– Конечно, видно, у вас случай подходящий... Придется отложить.*

*– Да, случай самый непростой. Наша фамилия (называет). А можно вместо меня придет жена?*

*– Можно, в виде исключения...*

## **Нарушитель и участковый**

История произошла с другом автора. Мыл друг как-то свою машину в неподобающем месте. Помыл, оставил тряпку на крыше и, пока машина сохла, отлучился по своим делам. В это время подошел участковый, взял тряпку и стал осматривать. Друг вернулся, участковый предъявил претензии. «Сколько?» – спросил друг. Участковый на это: «Я вам

не гайшник, пишите объяснительную, а я пока составлю протокол».

Вот что друг написал в объяснительной: *«Я поставил машину и отошел по своим делам, а когда вернулся, машина была вымыта, а рядом с ней стоял участковый с тряпкой в руке».*

Прочтя это, участковый засмеялся и отпустил нарушителя с миром.

## В метро

Пятница, около 10 часов утра. Метро. В дверях поезда битва. Снаружи толпа напирает, внутри не сдаются. Машинист, не выдержав, изрекает (достойно цитатника Мао или Каддафи):

*– Граждане, это обычный поезд. Он не идет в светлое завтра.*

*Двери освободились сразу, настроение стало чудесным.*

## Педагог

Учитель музыки дает детям частные уроки, и все знают, что у него дети ведут себя удивительно послушно и тихо. Коллега спрашивает:

– Как вам это удается?



– На первом же уроке я говорю ученику: *«Предупреждаю, если не будешь слушаться, я скажу твоим родителям, что у тебя талант»*.

## Актриса

Народная артистка СССР Варвара Массалитинова еще в молодые годы наняла себе домработницу. Звали ее Настя. Она проработала у артистки много лет и, состарившись, стала сварливой, огрызалась на каждое замечание – словом, распустилась. Но выгнать ее Массалитинова не могла: слишком привязалась. И когда та начинала особенно своевольничать и хамить, народная артистка подходила к телефону, набирала номер и начинала *«разговаривать со Сталиным»*:

*– Здравствуйте, Иосиф Виссарионович!.. Да, да... Опять она. Совсем распустилась, товарищ Сталин. Ты ей слово, она десять в ответ... Да нет, не думаю... Зачем же в органы? Нет, не нужно... Я думаю, сама исправится, возьмется наконец за ум...*

*Бедная старуха, слыша эту импровизацию, принимала все за чистую монету. Массалитинова прощалась и клала трубку. На некоторое время приличное поведение домработницы было обеспечено. Но постепенно все возвращалось на круги своя, и снова приходилось набирать номер и «беседовать с воздем» о вредной зарвавшейся старухе.*

## Старшеклассницы

В одной из школ штата Орегон (США) администрация столкнулась с довольно странной проблемой. Старшеклассницы постоянно оставляли следы губной помады на зеркалах в женском туалете, прижимаясь к ним губами. Бедная уборщица замучилась смывать помаду, но никакие уговоры прекратить целоваться с зеркалами не помогали. Тогда директриса школы собрала всех девочек из старших классов в одном из туалетов.

— А знаете ли вы, — сказала она, — как тяжело мыть зеркала, которые вы пачкаете? Сейчас вам это покажут!

Она подала знак уборщице, та макнула щетку с длинной ручкой в унитаз и вытерла одно из зеркал...

*Больше помады на зеркалах никогда не было.*

## Защита диплома

На кафедре идет защита диплома. У девушки дипломная работа по автоматизации книжной лавки при институте. Работу она писала не сама, но речь держит уверенно, слова говорит правильные, тут же демонстрирует возможности программы.

Комиссия скучает, и только завкафедрой проявляет ак-

ТИВНОСТЬ.

– И что, программа работает? И реально используется? И прямо вот любую книжку по любому параметру найти можно? И база актуальная?

– Да, – солидно так отвечает девушка, – и актуальная, и найти, конечно, можно.

– А вот поищите тогда мои книги, я много методичек писал, они там должны быть. Введите «Попов», обязательно должно что-нибудь найтись.

*Девочка с замиранием сердца вводит «Попов», видит: что-то нашлось. И радостно сообщает:*

*– Есть! Вот, пожалуйста, есть тут ваша книга. Попов, «Радости гарема»!*

*Комиссия тут же просыпается и сползает со стульев от смеха. Завкафедрой, краснея-бледнея, пытается объяснить, что это, наверное, однофамилец.*

*Диплом девушка защитила на «отлично».*

## Супруги

Муж сидит в Интернете. Вдруг слышит приглушенный голос жены:

– Нет-нет, милый, сегодня не могу, давай встретимся завтра.

Тут же врывается в комнату жены:

– Ты по телефону говорила?!

– Нет. Я читаю женский журнал, статья интересная. В ней 50 фраз, которые надо громко прочитать вслух, типа: «Дорогой, вынеси, пожалуйста, мусор», «Когда ты наконец прибьешь гардину?» И здесь же говорится, что занятый своим делом муж услышит лишь сказанную полупрошептом пятьдесят первую. И гляди-ка, не врут...

\* \* \*

Сидит мужчина, на поплавок смотрит. Час сидит, другой... На третий час в ванную заходит жена:

– Ладно, черт с тобой! Иди на рыбалку, а то мне стирать надо!

\* \* \*

– Кать, ты ничего плохого не подумала, когда я ночью ввалился пьяный и с фингалом?

– Когда ты ввалился, фингала еще не было.

\* \* \*

Жена в пятницу вечером:

– Давай поменяемся на выходные! Ты будешь готовить еду, а я буду тебя хотеть!

\* \* \*

Муж внезапно пришел домой. Смотрит – на балконе любовник.

– Как вы сюда попали?

– Да вот с парашютом прыгал, за ваш балкон зацепился.

– Ну тогда заходите – чайку попьем!

– А вы даже не удивляетесь?

– *А чему удивляться! Вчера у нас в туалете геологи нефть нашли.*

## Купля-продажа

В магазине женщина выбирает метлу. Перебрала все, что было, потом заставила продавца принести партию со склада, потом снова перебрала все сначала – и так два часа. Продавец взмок.

Наконец выбор сделан:

– Вот эту.

– *Мадам, вам завернуть или так полетите?*

\* \* \*

В продовольственный магазин заходит покупатель.

– Дайте мне, пожалуйста, книгу восторгов.

– У нас такой книги нет и никогда не было...

– *Так сделайте милость, заведите, пожалуйста. Моя те-  
ща отравилась вашей колбасой...*

\* \* \*

На одесском рынке:

– Скажите, чем вы кормили свою курицу?

А зачем это вам?

*Я тоже хотела бы так похудеть.*

## **Ответы остроумные, а потому убедительные**

*Лучшие убеждают доводы, которые мы нашли  
сами, нежели те, что пришли на ум другим.*

**Б. Паскаль**

На конкретных примерах покажем, как остроумие помогает выйти из затруднительных ситуаций.

## Работа и умения

Популярнейший в свое время артист и музыкант Леонид Осипович Утесов приехал в Ригу. Здесь ему срочно потребовался новый концертный костюм. Утесов пришел к портному, тот снял мерку.

– Постарайтесь уложиться в три дня, – попросил Утесов портного.

– Завтра, – ответил ему портной.

– Но я хотел бы, – сказал Утесов, с подозрением глядя на портного, – чтобы костюм был сшит не хуже этого, который сейчас на мне.

Портной поглядел на утесовский костюм и спросил:

– Кто вам его сшил?

– Его мне сшил сам Расторгуев! – похвастался Утесов.

– *Я интересуюсь вовсе не фамилией этого человека, – перебил рижский портной. – Мне интересно, кто он по профессии.*

\* \* \*

Жена подает на развод.

– А какой повод у вас для развода? – спрашивает ее судья.

– *Он заставляет меня есть все, что я приготовила.*

## Родственники

Мужчина ведет машину. Жена ему подсказывает:

– Быстрее!

Теща ее перебивает:

– Медленнее!

В конце концов он теряет терпение:

– *Слушай, – говорит он жене, – кто ведет машину? Ты или твоя мама?*

## Соседи

Вечеринка в квартире типовой девятиэтажки. Шум, гам, музыка – все как положено. Наступает затишье, кто-то предлагает поиграть в фанты. Один из игроков придумывает желание: пойти к соседям и попросить туалетной бумаги. Тот, кто должен исполнить желание, а с ним группа «секундантов» выходят на площадку, долго звонят. Открывает замученная за-стенной вакханалией соседка. Сонно, недовольно спрашивает:

– Чего надо?

На вопрос о туалетной бумаге, ни секунды не задумываясь, отвечает:

– *Использованная подойдет?*



## Он и она

- Девушка, я знаю, ведь вы давно ждете принца на белом коне?
- Да.
- Ну вот. Я пришел.
- *Круто, а где принц?*

## Купля-продажа

Одной галантерейной фирме очень хотелось привлечь в число своих клиентов Эрнеста Хемингуэя. Фирма послала ему галстук, сопроводив его следующим посланием: «Наши галстуки пользуются успехом. Надеемся, что вы охотно пришлете нам два доллара за этот экземпляр».

Спустя несколько дней фирма получила от писателя такой ответ: *«Мои книги всюду пользуются успехом. Надеюсь, что вы охотно приобретете экземпляр повести, которую я вам посылаю. Книга стоит 2 доллара 80 центов, так что вы должны мне 80 центов».*

## Услуги

К балетмейстеру приходит человек и предлагает:

– Я за двести долларов буду делать массаж всем вашим балеринам.

– *О'кей, деньги при вас?*

\* \* \*

Миллионер Гиршман говорит своему врачу:

– Знаете, я решил вам не платить гонорара, вместо этого я вписал вас в свое завещание. Вы довольны?

– *Конечно! Только будьте любезны, верните рецепт, я должен внести небольшие исправления.*

## Бизнес

Знакомятся двое:

– Петров, коммерсант, – элитные автомобили, недвижимость, нефть!

– Очень приятно, Иванов, налоговый инспектор, – *хлеб, вода, нары.*

## Суд

Предпринимателя обвинили в подделке векселей. После выступления прокурора и защитника судья дает последнее слово обвиняемому. Тот встает и торжественно объявляет:

– Высокий суд! Я невиновен! Беру Бога в свидетели, что...

– Поздно, – прерывает судья, – список свидетелей закрыт.

## Священнослужители

Ксендз и раввин едут в одном купе. Закусывают. Ксендз говорит:

– Может, все-таки попробуете кусочек ветчинки?

– Спасибо, непременно попробую. На вашей свадьбе.

## Театр

– Жемчуг, который я буду носить в первом акте, должен быть настоящим, – требует капризная актриса.

– Все будет настоящим, дорогая, – говорит режиссер. – Жемчуг в первом акте и яд – в последнем.

## Политики

Нэнси Эстор, уроженка штата Виржиния (США), стала первой женщиной – членом палаты общин, где в 1930-х годах возглавила группу, поддерживающую некоторые действия Гитлера. Черчилль назвал эту группу миротворцами, которые кормят крокодила, надеясь, что он съест их в по-

следнюю очередь. Спустя некоторое время Черчилль посетил Эстор в ее большом особняке.

*Разливая кофе, леди Эстор взглянула на Черчилля и сказала:*

*– Уинстон, если бы я была твоей женой, я добавила бы яд в твой кофе.*

*– Нэнси, – ответил Черчилль язвительной даме, – если бы я был твоим мужем, я бы его выпил.*

## Писатели

Какой-то господин долго смотрел в упор на Дюма. Тот вышел из терпения и спросил:

*– Чего вы на меня уставились?*

*– Разве нельзя? – возразил господин. – Собака преспокойно смотрит на епископа, и ей это в вину не ставится.*

*– Но с чего вы взяли, что я епископ? – спросил писатель.*

\* \* \*

Бернард Шоу увидел в букинистическом магазине одну из своих книг с собственным автографом: он надписывал эту книгу, когда дарил ее другу. Шоу выкупил книгу, написал на ней «С обновленным приветом» и послал ее вновь тому другу.

\* \* \*

Бернард Шоу встретился с очень толстым джентльменом. Взглянув на худого Шоу, толстяк сказал:

– У вас такой вид, что можно подумать, будто Англия голодает.

– *А посмотрев на вас, – ответил Шоу, – можно подумать, что вы являетесь причиной этого голода.*

\* \* \*

Гёте прогуливался в парке Веймара. На дорожке, где мог пройти лишь один человек, ему встретился критик, который в своих статьях очень плохо отзывался о произведениях поэта. Когда они сблизились, критик чванливо сказал:

– Я никогда не уступаю дорогу дуракам!

– *А я наоборот, – ответил Гёте и, улыбаясь, сделал шаг в сторону.*

## Ухажер

Москва. Армянин ловит машину. Подъезжает иномарка. Армянин садится в машину и спрашивает у водителя:

– Тэбя как зовут, э-э-э?

– Виталий.

– Слюшай меня, Виталий! Сейчас подъедем к гостинице, там мэне дэвушка ждет. Ты скажешь: «Шеф, я свободен?» А я скажу: «Да, Виталий, ти свободен!» Ти скажешь: «Шеф, дай сто рублей на бензин». Так ми и расплатимся. Понял?

– Понял, нет проблем!

Подъезжают к гостинице. Армянин вышел, поцеловал девушку...

– *Шеф, я свободен?* – спрашивает водитель.

– *Да, Виталий, ти свободен.*

– *Шеф, дай полторы тысячи, а то что-то движок барахлит, надо на сервис загнать...*

## На дороге

Гаишник останавливает машину, а за рулем оказывается его бывшая учительница.

– Здравствуйте, Марья Ивановна!

– Коленька?! Я так рада...

– Не-е-е-ет, доставайте ручку, бумагу и пишите сто раз:

*«Я больше никогда не поеду на красный сигнал светофора»!*

Гаишник караулит у выхода из ресторана. Выходит подвыпившая компания, рассаживается по машинам и разъезжается. Гаишник выбрал того, кто вообще еле ноги передвигал, поехал за ним, остановил:

– Подуйте в трубочку!

Результат нулевой. Гаишник:

– Как так может быть?

Мужчина:

– *Я сегодня дежурный по отвлекающему маневру.*

# Глава 2

## Юмор как подготовка к аргументации

*Через сознательное — к управлению  
бессознательным.*

*К. С. Станиславский*

В этой главе собраны забавные истории, которые, если вы их к месту расскажете, помогут создать непринужденную атмосферу в общении и вместе с тем подвести ваших собеседников к нужной мысли.

Чтобы вам было легче подобрать наиболее подходящую к той или иной ситуации историю, они распределены по разделам в соответствии с целями, которые вы намереваетесь достичь. В каждом подразделе разбираются конкретные ситуации и в юмористической форме подсказывается требуемое решение.

Но прежде чем перейти собственно к историям, выскажем несколько предварительных соображений.

## Об использовании юмора

*Предварительное знание того, что хочешь*



*сделать, дает смелость и легкость.  
Д. Дидро*

О том, что использование юмора продуктивно в плане достижения целей коммуникации, свидетельствует, в частности, опыт публичных выступлений.

*Сотрудничая с известными западными фирмами, проводящими обучение деловых людей, я обратил внимание на то, что руководство этих фирм требует от своих лекторов («инструкторов»), чтобы в каждом их выступлении было определенное – в зависимости от длительности выступления – число шуток. Причем рекомендуется использование шуток, «изготовленных» в фирме. (Не скрою, был шокирован такой стандартизацией, но это дела не меняет). Рекламные буклеты таких фирм обязательно включают фото слушателей, смеющихся над шуткой лектора.*

*Успешные фирмы работают с клиентами стандартно, по хорошо отлаженной технологии. При ее отработке и было установлено, что шутки улучшают восприятие информации, способствуют тому, что она воспринимается как более достоверная. Отсюда и отношение к юмору как к необходимому элементу убеждающего сообщения.*

## **Предостережение**

Юмор – острое оружие (неслучайно он соседствует с ост-

роумием), поэтому следует обращаться с ним осторожно. Прежде всего следует помнить о том, чтобы своей шуткой, забавной историей не обидеть никого из присутствующих. Задеть человека могут шутки, касающиеся его пола, возраста, национальности, вероисповедания, социального статуса, родственных связей, чувств, привычек, увлечений или каких-то личных особенностей.

Поделюсь личным наблюдением. В компании мужчина рассказал, что один женский журнал проводил конкурс «*Как удержать мужа?*» и, по слухам, лучшим было признано письмо одной фермерши: «*Мужа, как и скотину, прежде всего нужно хорошо кормить!*» Засмеялись все, кроме одной женщины, которая ответила, что уж ее-то муж точно не скотина.

Для рассказчика такая реакция стала полной неожиданностью, поскольку он считал байку скорее антимужской и исходил из того, что многие женщины, общаясь между собой, невысоко оценивают душевные качества мужчин. Так что, по его разумению, уж женщин-то эта история не должна была обидеть...

«Его пример – другим наука». Учитывая приведенный выше список опасных тем, приходим к выводу: самыми безопасными шутками являются шутки над самим собой. Такие шутки нравятся всем и всегда. Впрочем, высказывая это предостережение, я призываю вас к осторожности, но не к отказу от всех остальных шуток. Мой личный коммуника-

тивный опыт, как и опыт обучающих фирм, позволяет утверждать: *если вам необходимо в чем-то убедить людей, юмор существенно расширит ваши возможности.*

## Правила

Относительно того, как лучше шутить, можно посоветовать руководствоваться следующими *правилами*.

1. *Отрепетируйте шутку*, убедитесь, что вы запомнили ее.

2. *Шутите с самым серьезным видом*, чтобы контраст между ее формой и содержанием стал еще одним вашим союзником. (Именно так рассказывал анекдоты непревзойденный мастер этого жанра Юрий Никулин, и это лучшее доказательство эффективности такого исполнения.) «Когда шутник смеется своей остроте, она теряет цену» (И. Шиллер).

3. *Сделайте небольшую паузу перед тем, как произнести ключевые слова шутки*, чтобы драматизировать ее, и паузу после них.

Кроме того, рекомендую запомнить пять «не».

1. *Не анонсируйте шутку*, так как потеряется важная ее составляющая – внезапность.

2. *Не зачитывайте шутку*.

3. *Не объясняйте суть шутки и не извиняйтесь за нее*: «объясненная шутка перестает быть шуткой» (Вольтер).

4. *Не используйте сложную терминологию, жаргонизмы*

и не рассказывайте сомнительных историй.

5. *Не расстраивайтесь, если не услышите смеха,* – возможно, слушатели все же получили удовольствие от вашей шутки, а это и было вашей целью.

Шутки снижают напряжение, особенно в острых дебатах.

*«Не правда ли, господин Реннер, если вы придете к власти, то повесите меня?»* – сказал однажды канцлер ФРГ Аденауер известному коммунисту. Тот ответил: *«Конечно, господин канцлер, но со всем почтением».*

А теперь обратимся непосредственно к забавным историям, сгруппированным в соответствии с целями, которые вы можете преследовать в общении с собеседниками.

## Сделать критическое замечание

*Смехом исправляются нравы.*  
*О. Бальзак*

### Если все говорят вам «нет», ищите причину

Блондинка на иномарке в автосервисе. Механик спрашивает:

– И что у вас, красавица?

– Да дергается она... и глохнет... Семь автосервисов объездила – и везде отказывают почему-то! Что за беда-то?!

– Не переживайте, сейчас все починим вмиг!

Механик открывает капот – а под ним записка: «Она, дура, ездить не умеет. Я платить не буду. Муж».

## Не мните о себе слишком много

В самолете на соседних креслах блондинка и адвокат. Лететь долго. Блондинка молча отворачивается и смотрит в иллюминатор. Адвокат говорит:

– Давайте я вам задам вопрос, а если вы не знаете ответ, отдадите мне пять долларов. Потом вы мне зададите вопрос, и если я не знаю ответ, с меня пятьсот долларов.

Блондинка соглашается.

– Каково расстояние от Луны до Земли? – спрашивает адвокат.

Блондинка молча отдает ему пять долларов и задает свой вопрос:

– Кто поднимается в гору на трех ногах, а спускается на четырех?

Проходит пара часов. Адвокат обзвонил всех друзей, перерыл Интернет, ответа найти не может. Делать нечего, отдает блондинке пятьсот долларов и спрашивает:

– Кто же это?

*Блондинка молча отдает ему пять долларов и отворачивается к иллюминатору.*

## **Не преувеличивайте свои достоинства**

Собеседование при приеме на работу.

– Сколько знаете языков? – спрашивают у соискателя.

– Три.

– А какие?

– Русский, английский, французский.

– Ну скажите что-нибудь на английском.

– Guten tag.

– Это же немецкий!

– Ну, значит, четыре...

## **Не будьте садистом**

Во время марафона я больше всего люблю наблюдать за реакцией бегунов, схвативших мой пластиковый стакан с водкой.

## **Простые решения – не самые удачные**

Мужчина приходит на прием к врачу-психиатру.

– С чем пожаловали? – спрашивает врач.

– Доктор, душа болит. Болит за нашу родину. Страну разворовывают, на дорогах бандиты, правды не добьешься.

Врач достает из тумбочки бутылку водки, наливает в стакан и говорит:

– Пейте!

Тот выпил.

– Ну что, полегчало?

– Да, доктор.

– *Ну вот. Принимайте по пятьсот граммов в день, и все как рукой снимет.*

\* \* \*

Не тот друг, кто тащит тебя из ресторана, а тот, *кто ползет рядом.*

## **Односложные ответы не всегда уместны**

Переписка в социальной сети. Она: «Как дела?» Он: «+». Она: «Был в универе сегодня?» Он: «—». Она: «А если отчислят?». Он: «=». Она: «*Ты что, с калькулятора в интернет выходишь?!*»

## **Вы допускаете грубые ошибки**

Разговаривают подруги:

– Вчера была у окулиста.

- И что он сказал?
- *Чтоб я азбуку учила.*

## **Ваше состояние трудно оценить однозначно**

Жена пчеловода не может понять по лицу мужа, *пьянствовал он или работал.*

## **Результаты вашей работы незаметны**

- Я слышал, ты начал учить английский.
- Yes.
- И сколько же слов ты уже знаешь?
- Two.
- Всего два?
- Yes.

## **Вы проявляете скупость и мелочность**

- Никогда не выйду замуж за такого скупердяя, как ты!  
Забирай свое кольцо!
- *А где коробочка?*



## **Вы инертны, безынициативны**

Ребенок спрашивает:

– Папа, что такое некомпетентность и безразличие?

– *Не знаю, мне как-то все равно...*

## **Посмотрите на себя со стороны**

Женщину пригласили на банкет по поводу защиты диссертации. Вернувшись домой с работы, она быстро переоделась, прихорошилась и отправилась на мероприятие. Заходит в банкетный зал и вдруг замечает, что на нее смотрят все присутствующие. «Эффектно выгляжу!» – думает она. Идет по залу, очень довольная собой и всеобщим вниманием. И тут к ней подлетает подруга и шепчет:

– *Может, ты снимешь бигуди?*

## **Поставьте себя на место другого человека**

Фанат бокса отпрашивается с работы на час раньше, чтобы посмотреть трансляцию боя за звание чемпиона мира. По дороге заскочив в магазин, покупает пачку креветок и пиво, прибегает домой. До начала трансляции 40 минут. Креветки – в воду, пиво – в морозилку, чтобы быстрее остыло. До

начала 5 минут. Достает пиво, вынимает креветок. Минута до боя. Сидит перед телевизором, в левой руке – очищенная креветка, в правой руке – открытая бутылка.

Гонг! Первый раунд, первый удар... Нокаут!

Фанат дар речи потерял, только глазами хлопает и руками в воздухе водит. Оборачивается – а в дверях жена стоит. Руки на груди сложила и спрашивает:

– Ну?! Может, теперь ты меня поймешь? И не будешь чемпионом...

## **Врать у вас плохо получается**

Молодая женщина отправилась на девичник, пообещав мужу, что вернется не позже двенадцати. Но шампанское было восхитительное, выпито его было немало, и время пролетело незаметно. Добравшись до дому, женщина тихонько открыла входную дверь и услышала, как кукушка в настенных часах прокуковала четыре раза. Не растерявшись, дамочка, подражая кукушке, издала еще восемь «ку-ку» и, удивляясь своей смекалке, отправилась спать.

На следующий день за завтраком муж спросил ее, во сколько она вернулась.

– В двенадцать! – невозмутимо ответила та и уточнила, что как раз в этот момент кукушка прокуковала двенадцать раз.

– Да, я слышал – сказал муж.

«Отлично, пронесло!» – подумала женщина. Но, помолчав минуту, муж добавил:

– Знаешь, дорогая, нам пора менять эту кукушку в часах.

– Почему?

– *Вчера, когда ты вернулась, она прокуковала четыре раза. Потом сказала: «Надо еще». Прокуковала еще столько же, потом высморкалась, прокуковала еще два раза, ехидно похихикала, снова дважды прокричала «ку-ку», наступила на кота, ругнулась...*

## **Вы непорядочны**

– Отдыхали в Турции. Отель понравился, номер вообще супер, а полотенца такие пушистые – *еле чемодан закрыли...*

## **Если человек непорядочен, это навсегда**

Умиравший позвал родных попрощаться:

– Брат, помнишь, как тебя с работы уволили? Это я накапал. Сестра, помнишь, как тебя в КГБ таскали? Это я анонимку написал. А ты, жена, помнишь, как тебя посадить хотели? Это тоже я постарался. Простите, если можете. А теперь мое последнее желание: подвесьте меня ногами к люстре...

И умер. Его взяли за ноги, подвешивают. Вдруг звонок в

дверь. Открывают, а там полиция:

– *К нам заявление поступило, что здесь над покойником глумятся!*

## **Ваша забота мнимая**

Ливень. Стук в дверь. Мужчина открывает, а там теща стоит. Он и говорит:

– Что вы в такую погоду на улице делаете? *Идите домой!!!*

## **Как деловой партнер вы нечестны**

Два шотландца отправляются за город стреляться на дуэли. На вокзале один покупает билет туда и обратно. Второй видит это и берет билет только в одну сторону.

– Это вы очень разумно поступаете. Вы сразу поняли, что я вас убью и обратный билет вам не понадобится, – замечает первый.

– *Конечно, я поступаю разумно. Зачем мне тратить деньги? Ведь я вернусь по вашему билету.*

\* \* \*

– Бабуль! Я доеду до центрального рынка?

– Нет!

Парень выходит. Бабуля, крихтя и усаживаясь на его место:

– А я доеду...

## **Ваше предложение нечестно**

Жена только что приняла душ, а муж как раз собрался в ванную. И тут раздался звонок в дверь. Кому идти открывать? После краткого препирательства жена сдается, быстро оборачивается полотенцем и бежит к двери. За дверью – сосед Боб. Не дав ей вымолвить и слова, он говорит:

– Я дам тебе 800 долларов, если приспустишь полотенце.

Подумав пару секунд, женщина скидывает полотенце и остается перед Бобом обнаженной. Насладившись зрелищем, Боб отдает ей деньги и уходит.

– Кто это был? – кричит из ванной муж.

– Наш сосед Боб.

– *Отлично! Он не говорил, когда вернет 800 долларов, которые я ему одалживал?*

## **Ваши обещания ложные**

– Привет, чувак! Приезжай к нам на дачу!

– Не хочу!!!

– У нас тут много пива, шашлык и пьяные девочки...

– Папа, я второй раз на эту фишку не куплюсь! Копайте картошку сами!

## **Обязательства надо исполнять**

– Как у тебя дела на личном фронте?

– Я дезертир.

## **Вы не отвечаете за результат**

Франция и Англия решили прорыть тоннель под Ла-Маншем. Стали выбирать компанию для этой работы, собрали совещание. Американцы предлагают прокладку тоннелей одновременно с двух сторон и состыковку их с точностью до пятнадцати метров. Уложиться намереваются в два года. Японцы заявляют, что готовы работать по той же схеме, но гарантируют точность в пять метров и справятся за год. И тут выходит российский метростроевец и говорит:

– *Значит так, копать будем с двух сторон, две недели.*

*Ничего не гарантируем, но, в крайнем случае, будет у вас два тоннеля...*

## **Жажда наживы может парализовать разум**

Два ковбоя заходят в салун и видят объявление: «Прини-

маем скальпы индейцев. Один скальп – 100 долларов». Ну, они на коней – и в прерию. Скачут, скачут – нет индейцев. Они злые уже, измученные. Наконец, видят – индеец стоит. Ковбои его пристрелили, скальп сняли и, поскольку время было уже позднее, прямо в прерии устроились на ночлег.

Утром просыпается один из ковбоев. Сладко потягивается, оглядывает окрестности. И видит – вокруг них в боевой раскраске стоят тысячи две индейцев: тетива луков натянута, копья и томагавки подняты, рожи зверские... Ковбой тут же будит друга:

*– Джо! Вставай, Джо! Мы миллионеры!!!*

## **Вы берете пример не с тех, кто этого достоин**

Папа Вовочке:

– Двойку исправил?

– Исправил!

– А ну покажи!

– Вот!

*– Ну, кто ж так исправляет?! Дай-ка сюда!*

## **Не все наши достоинства нравятся другим**

У голливудской актрисы спросили, почему она уволила свою кухарку.

– Не спрашивайте, – вздохнула она. – Готовила она великолепно, *но всем рассказывала, что работает у меня уже сорок лет...*

## **В ссоре может всплыть истина**

Две голливудские звезды ссорятся:

– Не строй из себя леди. Ты даже не знаешь, кто твои мать и бабушка!

– Действительно, о моей бабушке говорят разное. *Например, что она – ты!*

## **Ваши условия (или действия, намерения и пр.) говорят об отношении к нам**

Мужчина покупает билет на поезд:

– У вас билет до Урюпинска есть?

– Есть.

– А боковая верхняя полка у туалета есть?

– Есть!

– А вот передо мной цыганский табор билеты покупал, с ними в вагон можно?

– Можно, только там еще и дембеля едут.

– Давайте, самое то!

Купил, домой приходит, жена с кухни выбегает и спраши-



вает:

- Дорогой, ты билет маме купил?
- *Не поверишь, последний урвал.*

## **Что хорошо вам, может быть плохо нам**

- Дорогая, посмотри, какой день прекрасный!
- На что ты намекаешь?
- *Ну, ты ведь сама сказала, что уйдешь от меня в один прекрасный день.*

## **Вы нарушаете все правила**

Плохо, когда курица перебегает дорогу. *Еще хуже, когда она при этом болтает по мобильнику.*

## **Рассматриваемые понятия принципиально различаются**

- Я вчера нашел четырехдохлых мух, – рассказывает Миша в классе. – Двух самцов и двух самок.
- Учитель скептически смотрит на ученика:
- А как ты смог определить их пол?
- *Очень просто! Две приклеились к пиву, а две – к зеркалу!*

## **Мы хотели бы узнать обо всех полезных свойствах предлагаемых вами приборов**

Беседуют блондинки.

– А как ты думаешь, зачем на вертолете ставят такой большой пропеллер?

– Ты что, это же вентилятор, он нужен для того, чтоб пилот не потел!

– Чушь! Ты меня разыгрываешь!

– Нет, не чушь. Я совсем недавно летела на вертолете. Так вот перед самым приземлением, почти у самой земли, этот пропеллер вдруг взял и перестал крутиться! *Ты бы видела, как пилот сразу вспотел!*

## **Вам следовало бы известить нас своевременно**

Два джентльмена после охоты сидят у камина, вытянув ноги к огню, и молчат. Наконец, один произносит:

– Сэр, боюсь, что ваши носки начинают тлеть.

– Вы, вероятно, хотите сказать, сапоги, сэр?

– *Нет, сапоги уже давно сгорели, сэр.*

## **Разве то, что другим нельзя, вам можно?**

Выходит судья из суда и хохочет. Коллега интересуется причиной.

– Да анекдот рассказали! Ха-ха-ха!!!

– Так расскажи мне!

– *Нашел дурака! Я за него только что пять лет впаял!*

## **Вы где-нибудь учились?**

Приходит Маша в первый класс.

– А ты считать умеешь? – интересуется учительница.

– Один, два, три, четыре, пять, шесть, семь...

– А дальше знаешь?

– *...восемь, девять, десять, валет, дама, король, туз.*

## **Получить от вас ответ очень непросто**

Разговаривают муж и жена.

– Ты поел? – спрашивает жена.

– Ты поел? – муж повторяет в ответ ее слова.

– Хватит меня передразнивать!

– Хватит меня передразнивать!

– Я тебя люблю!

– *Да, я поел.*

## **Свои возможности стоит оценивать заранее**

Директор пристально разглядывает новую секретаршу.

– Четверо детей, – говорит ему на ухо начальник отдела кадров.

– Не может быть! У такой молоденькой – и уже четверо детей?

– *Не у нее, а у вас.*

## **Вы неискренни**

Моя жена – очарованье!

Господь, спасибо за жену.

Она – небесное создание,

*Как говорили в старину.*

## **Вы принесли сырые документы**

Муж – жене:

– Дорогая, что за рыба в твоей ухе плавает?

– Тебе что, моя уха не нравится?!

– *Успокойся, уха мне нравится. Мне не нравится, что ее ест рыба.*

## **Не будьте излишне любопытны**

Встречаются два приятеля. Один говорит:

– Представляешь, вчера ради смеха дал в газете объявление, что на центральной площади города в 12 часов будет сбор дураков.

– Ха-ха-ха! Наверное, никто не пришел?

– Вся площадь была забита!

– Да ты что?!

– *Все пришли посмотреть на тех, кто придет!*

## **При отсутствии мотивации даже снижение требований не дает результатов**

Идет экзамен. Преподаватель предлагает:

– Вопрос на пять. Чем измеряется напряжение?

Все молчат.

– Вопрос на четыре. Чем измеряется напряжение: а) вольтметром, б) амперметром, в) омметром?

Все молчат.

– Вопрос на три. А не вольтметром ли измеряется напряжение?

Все молчат. Студенты между собой:

– *Во валит...*

## **Вы можете заболтать кого угодно**

В суде.

– Потерпевший, узнаете ли вы человека, который угнал у вас машину?

– Ваша честь, после речи его адвоката *я вообще не уверен, что у меня была машина.*

## **Ваш язык управляет мозгами**

В перерыве судебного заседания адвокат удрученно говорит

своему подзащитному:

– Я исчерпал уже все доводы в вашу пользу. Не знаю, что я еще могу для вас сделать...

– *А что, если вы все возьмете на себя?*

## **От перемены названия суть дела не меняется**

Заходит чудака в бар и говорит бармену:

– Мне десять рюмок коньяку!

Бармен налил и спрашивает:

– Что-нибудь еще?

– Да. Первую и последнюю убери!

Бармен убрал и интересуется, зачем это надо.

– *Первая плохо идет, а после последней плохо бывает!*

## **За внешней формой отсутствует содержание**

Должен ли джентльмен уступать место другому джентльмену, *если он лежит на коврике перед дверью?*

## **Клятвенные заверения могут означать обман**

Они плакали, расставаясь на десять дней. Долго не могли отпустить друг друга. Он уезжал в командировку, а она – к маме. Встреча оказалась еще более бурной: через сутки на пляже в Египте... *Судьба-злодейка!*

## **Не занимайтесь не своим делом**

– Мужик, а что это у тебя оба уха перевязаны?

– Да я белье гладил, и тут телефон зазвонил.

– И?

– Ну что? Вместо трубки в утюг «Але» сказал.

– А, понятно. А со вторым ухом что?

– Так это... *Скорую вызывал...*

## **Не будьте так наивны**

Вовочка спрашивает родную тетю:

- Почему у вас с дядей нет детей?
- Нам аист никого еще не принес.
- *А-а-а, ну если вы еще в аиста верите, то понятно.*

## **Вы не готовы к разговору**

Вовочка допытывается:

- Мам, а почему у папы так мало волос на голове?
- Потому что он очень умный...
- А почему у тебя так много?
- *Замолчи и ешь!*

## **Не понимаю, когда вам верить**

Жена игрока в покер не может понять, *любит он ее или нет.*

## **Ваши предложения противоречат друг другу**

Копишь-копишь себе на «Ламборгини» и айфон, а потом – бац! – не сдержался и *купил беляш на остановке.*



## Не подменяйте суть вопроса

Бывает, сидишь в маршрутке зимой, пригрелся возле радиатора, закрыл глаза и слушаешь на плеере Вивальди или Queen, а тут старушка тебя тормозит: «Уступи место, внучек!» *И тогда особенно остро понимаешь, как же далеки наши пенсионеры от настоящего искусства!*

## Указать на необоснованность претензий

*Юмор – это всегда немножко защита от судьбы.*

*К. Чапек*

## Ваши запросы не соответствуют вашим возможностям

- Как вас зовут?
- Василий.
- Дети есть?
- Да, сын Василий и дочь Василиса!
- А животные дома есть?
- Кот Васька!
- К сожалению, мы не можем вас принять *на должность*

*креативного менеджера...*

## **Каков вопрос, таков и ответ**

Голос жены из спальни:

– Где ты, мой принц?

Голос мужа из туалета:

– *Тут я, моя принцесса! На белом коне!*

## **Довольно, уймитесь**

Жена – мужу:

– Дорогой, а почему ты меня в черный список отправил?

– От тебя спам шел.

– Какой спам?

– *«Пополни баланс», «Мне нужна новая куртка», «Дай денег на сапоги» и все в таком духе...*

## **Мы вам не доверяем**

Человек хотел отвечать людям добром, но жизнь научила его *отвечать взаимностью.*

## **Ваша претензия основана на субъективном восприятии**

Храбрость, решительность, честность – вот три главных достоинства *алкогольного опьянения!*

### **Вы меняете местами причину и следствие**

Женщина сидит у изголовья кровати больного мужа. Он ей говорит:

– Маша, ты помнишь, когда меня забрали в армию, ты была со мной?

– Да, дорогой!

– А помнишь, как меня уволили с работы и я потом несколько лет не мог никуда устроиться, ты тоже была со мной?

– Конечно, дорогой!

– А помнишь, как я пьяный под машину попал и пролежал в больнице три года. Ты и тогда была со мной.

– Да, мое сокровище! – отвечает жена плача.

– И сейчас, когда я умираю, ты сидишь рядом со мной.

Жена начинает рыдать.

– *Маша, я так подумал: это, наверное, ты приносишь мне одни несчастья!!!*

## **У вас рыльце в пру**

Встречаются два приятеля.

– Представляешь, вчера увидел свою жену под ручку с каким-то мужиком!

– Да? И почему же ты к ним не подошел?

– *Ну как я подойду! Я же в командировке!..*

## **Нет смысла продолжать вас уговаривать**

– Ваше предложение еще в силе? – спрашивает женщина.

– Да, – отвечает мужчина.

– *Тогда я снова отказываюсь.*

## **В данной ситуации трудно что-то доказать**

– Кум, последи за самогонным аппаратом, мне надо в город съездить.

– А как за ним следить, кум?

– Да проще простого: вот сюда, под змеевик, надо банки подставлять, а внутрь два ведра воды нальешь.

Сел кум за аппарат, поменял пару банок, а потом взял два ведра и пошел за водой. Возвращается с полными ведрами, а в доме милиция.

– Ну что, будем протокол составлять?

В объяснительной кум написал: *«Шел по улице, смотрю – из дома кума дым идет. Я подумал, что пожар, и пришел с двумя ведрами воды тушить, а там, оказывается, сидят два милиционера и самогонку гонят».*

## **Неформальные отношения способствуют делу**

Пока жена купалась в ванной, чтоб лучше вечером уснуть, Муж, по традиции недавней, решил к соседке заглянуть... Звонок условный сиротливо в пустой квартире прозвенел, Разочарованный мужчина вернулся в комнату и сел.

Ну а из ванной в это время, как шамаханская княжна, Забот домашних скинув бремя, вошла законная жена:

В грозящем легкости халате, стройна, упруга, молода, Красива дьявольски и, кстати, чиста, как горная река. Промолвил муж, вздыхая слабо, при виде собственной жены: *«Была бы ты чужая баба, тебе бы не было цены...»*

## **Смотря с чем сравнивать**

Директор – подчиненным:

– Вот вы все жалуетесь на кризис, на ухудшение жизни из-за экономического положения. А между прочим, у вас зарплата в этом году выше на 75 %!

- Простите, выше чем в каком году?
- *Чем в следующем.*

## **Назовем вещи своими именами**

- Как называется ваша диссертация?
- «Как решетом воду носить».
- Ну, что вы, голубчик! Кто же так диссертацию называет? Назовите ее так: «Анализ проблем транспортировки вещества в жидком агрегатном состоянии в сосудах с перфорированным дном».
- Профессор, а как называется ваша диссертация?
- «Влияние русских народных музыкальных кнопочных инструментов на развитие религиозно-философской мысли России конца XVIII – начала XX века».
- То есть *«На хрена попу баян»*?

## **Мы ведем дела честно**

- Помню времена: шел в магазин с пятьюдесятью рублями, возвращался с тремя пакетами картошки, двумя буханками хлеба, с пакетом молока и «чупа-чупсом». А сейчас что? *Понаставили видеокамер!*

## **Договариваясь, нужно предусмотреть все варианты**

Девочки из Вовочкиного класса договорились, что если Вовочка скажет какую-нибудь пошлость, они встанут и выйдут из класса. Начался урок, учитель спрашивает:

– Дети, а что нового строится в нашем городе?

– Школа.

– Библиотека!

– Музей!

Вовочка:

– Публичный дом.

Девочки встают и выходят из класса, а Вовочка им кричит:

– *Куда же вы? Там только фундамент залили!*

## **Восприятие зависит от предварительной установки**

Две старые девы сидят во дворе на скамейке и, поджав скорбно губы, наблюдают за петухом, который гоняется за курицей и никак не может ее догнать. Два раза обежав вокруг дома, курица выбегает на улицу и попадает под колеса грузовика.

Одна из дев произносит с пафосом:

– *Она предпочла смерть.*

## **Вопросы нужно формулировать точнее**

Прохожий обращается к мужчине, у ног которого лежит здоровенная собака:

– Простите, сэр, ваша собака не кусается?

– Нет.

В этот момент собака вскакивает и кусает прохожего.

– Вы же сказали, что она не кусается!

– *А кто вам сказал, что это моя собака?*

## **Вы предлагаете бороться с опасностью, которой нет**

Мужчина едет в автобусе, отрывает от газеты маленькие кусочки и бросает их в окно. Соседу стало интересно, он спрашивает:

– Зачем вы рвете газету и бросаете обрывки в окно?

– Это отпугивает слонов.

– Но там нет слонов!

– *Потому и нет!*



## Не спешите с выводами

Мужчина дома с приятелями играет в покер. Образовывается приличный банк, идет круг торговли. В этот момент к мужчине подбегает четырехлетний сынишка и заглядывает в карты:

– Ой, папа, а четыре туза – это хорошо?

Отец сквозь зубы:

– Да, сынок.

Все сразу уходят в пас, отец гребет банк. Сын:

– *Жаль, папа, что у тебя их не было...*

## Надо проверить документацию

Умер преуспевающий адвокат. Попадает в ад. Естественно, он возмущен и зовет представителей администрации. Приходит черт, спрашивает:

– В чем проблема?

– Ну как, я юрист, законы соблюдал, в жизни не грешил, если вдруг что – исповедовался, постоянно ходил в церковь, пожертвовал двести тысяч бездомным. Почему в ад?

– Давайте проверим, – говорит черт. – Вы Гройсман Борис Адамович?

– Да.

– Проживали на Пушкинской, 32?

– Да!

– Работали в адвокатской фирме «Салоком и партнеры»?

– Да!

– Родились в 1763 году?

– Нет!

– *Как нет? Согласно счетам, которые вы выставляли своим клиентам с указанием затраченного на каждого из них времени, вам ровно 250 лет.*

## **С вами в дискуссию лучше не вступать**

– Весьма рекомендую вам этого адвоката.

– Вы полагаете, он сможет добиться моего оправдания?

– Еще как! Недавно меня укусила собака, и я подал иск на хозяина, которого защищал этот адвокат. И, представьте, он сумел доказать, что *я сам укусил эту дворнягу.*

## **Формально это так, но по смыслу – ерунда**

В программе «Слабое звено» ведущий задает вопрос игроку:

– Кто в рассказе Тургенева «Му-му» не умел говорить?

– Лодка.

– Ответ неверный. Герасим.

– Ну-ка погодите, а что, лодка говорила?

## **Вы заблуждаетесь**

– Мне столько денег надо! На эпиляцию, на маникюр, на педикюр, на мелирование, на косметику, – говорит жена.

– *А мне повезло! Я сразу красивый родился!* – отвечает муж.

## **Ваше логическое построение ущербно**

Если я встал посреди ночи – значит, меня кто-то разбудил, если меня кто-то разбудил в такое время – значит, дело срочное. *Итак, кот, я слушаю тебя!*

## **Мы говорим на разных языках**

– И что делать с этой программой?

– Установи и крякни.

– Установила и крякнула, ничего не работает.

– Ты как крякала?

– *Как уточка.*

## Не понимайте все буквально

- У меня нос отца, глаза матери, – заявляет один мальчик.
- А у меня лоб дедушки, уши дяди, – говорит другой.
- А у меня штаны брата, – хвастается Вовочка.

## Вам не угодишь

Ощути, каково это – быть женщиной, когда перед тобой на витрине лак для ногтей двадцати оттенков красного, и все не такие, как тебе надо!

## Парировать агрессивное высказывание

*Лучше полезть в карман за словом, чем за деньгами.*

*В. Брынцалов, миллионер*

## Старый не значит глупый

У пожилого фермера на краю угодий был небольшой пруд, около которого росли яблони. Однажды вечером старик решил пройтись до пруда. С собой он захватил ведро, чтобы нарвать яблок.

Подходя к пруду, он услышал веселый смех, а приблизившись, увидел нескольких купающихся девушек. Заметив фермера, они зашли в воду по горло, а одна из них крикнула:

– Мы не выйдем из пруда, пока ты не уйдешь!

Старик нахмурился.

– Я пришел сюда не для того, чтобы смотреть, как вы здесь плаваете голыми. – Он поднял ведро повыше. – *А чтобы покормить крокодила.*

## **Не понимайте все буквально**

– Бабушка, а кровь вкусная?

– Да откуда же я знаю?!

– Папа сказал, что ты ему всю кровь выпила.

– Твой папа без мозгов!

– *Конечно, мозги ты у него еще прошлым летом съела!..*

## **Привычка запугивать – не из лучших**

Урок «Основы православной культуры». Учительница говорит:

– И помните, дети! Те, кто будет учиться на четыре и пять, попадут в рай. А троечники и двоечники – в ад!

Вовочка:

– *Марьванна, а что, закончить школу живым нельзя?*

## На сложные вопросы есть простые ответы

Один астроном читал публичные лекции и зарабатывал настолько хорошо, что у него даже был личный шофер. Едут они как-то, и астроном говорит водителю:

– Ты знаешь, я почти каждый день читаю одну и ту же лекцию. Надоело мне это однообразие до чертиков.

– А мне уж давно вождение осточертело, – ответил шофер.

– Давай поменяемся местами! – воскликнул астроном. – Вот тексты моих лекций, а в этом городе меня никто в лицо не знает.

Договорились. Шофер прочитал лекцию без запинки и заслужил громкие аплодисменты. Наступило время вопросов и ответов.

– А не могли бы вы прокомментировать концепцию относительных достоинств пульсационной нестабильности моделей и роста нестабильности дисковых моделей с целью объяснения процессов катаклизматических взрывов у разных звезд? – спросил один из слушателей.

Водитель задумался на минутку и ответил:

– *Я удивлен, что вы решили мне задать такой вопрос. Ведь он настолько простой, что я попрошу ответить на него моего шофера.*

## **Немного откровенности – и вас поймут**

Из объяснительной: *«Опоздала на работу потому, что утром перелезала через мужа и немного задержалась...»*

## **Наши возражения заслуживают вашего внимания**

Полдвенадцатого вечера, звонок телефона.

– Здравствуйте, мы косметическая компания, приглашаем вас на процедуру для лица.

– Хорошо, но у меня сотрясение мозга.

Пауза – и вновь бодрый голос:

– *А вы все равно приходите, мозг вам не понадобится!*

## **Вы предлагаете неприемлемый вариант**

– Позвонил сегодня в банк и предложил им взять у меня кредит на их же условиях. *Отказались в грубой форме.*

## **Вы резко меняете условия**

– Вот такого вируса у меня еще не было! – удивился зять, увидев за компьютером *тещу*.

## Будем реалистами

Он:

– Романтические фильмы вредны: насмотревшись их, женщины начинают верить, что все это может произойти в реальной жизни!

Она:

– *Я знаю. То же можно сказать о мужчинах и порно-фильмах.*



# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.