

ВИКТОР ШЕЙНОВ

# ЮМОР КАК СПОСОБ ВЛИЯНИЯ



Сам себе психолог (Питер)

Виктор Шейнов

**Юмор как способ влияния**

«Питер»

2016

УДК 316.77  
ББК 88.53

**Шейнов В. П.**

Юмор как способ влияния / В. П. Шейнов — «Питер»,  
2016 — (Сам себе психолог (Питер))

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 подсказки, а также шутки и смешные истории, вооружившись которыми вы сможете с успехом не только убеждать людей, но и защищаться от самых умелых манипуляций.

УДК 316.77

ББК 88.53

© Шейнов В. П., 2016

© Питер, 2016

# Содержание

Автор читателю: почему именно юмор?	5
Часть 1	7
Глава 1	7
Психологические исследования юмора	7
Роль юмора в процессе убеждения: результаты исследований	10
Когда юмор помог достичь цели	12
Ответы остроумные, а потому убедительные	16
Глава 2	20
Об использовании юмора	20
Сделать критическое замечание	21
Указать на необоснованность претензий	31
Парировать агрессивное высказывание	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

# 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 недальновидность. 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, придется 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!*

*Виктор Шейнов [www.sheinov.com](http://www.sheinov.com)*

# 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 разговорные 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 щадящей, *деликатной критики*. Например, 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 соответствующий 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 дополнительные 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 актив-*

ность: 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 достижим только в том случае, когда каждая сторона *убеждает* 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 *безусловно 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: *центральным* и *периферийным*. 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 сосредотачиваются 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 сообще-

ний 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, *эффективны 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 экспериментаторов). 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 неполюженном 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 гаишник, 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. Массали-тинова 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 вождем» 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 активность.

– *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, красная-бледная, 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 полупрошепотом 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 теща 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 застенной 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 последнюю 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.

– Слушай меня, Виталий! Сейчас подъедем к гостинице, там мне девушка ждет. Ты скажешь: «Шеф, я свободен?» А я скажу: «Да, Виталий, ты свободен!» Ты 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, ты 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, но 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 остроумием), 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 коммуникативный 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 остротой, 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**

Умирающий 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, кряхтя 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 метростроитель 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: «Принимаем 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. Ковбой 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 споре 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 спрашивает:

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

### **Что хорошо вам, может быть нехорошо 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 четырех дохлых 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!
- Чуть! Ты меня разыгрываешь!
- Нет, не чуть. 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 впалял!*

### **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 чужак 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 беляши 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, уймись**

- 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 гоняют».*

## 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 «Саломом 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 угодить**

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. Брыцалов, 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 яблочек.

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:

– *Марьянна, 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: посмотревшись их, женщины начинают верить, что все это может произойти в реальной жизни!

Она:

– *Я знаю. То же можно сказать о мужчинах и порнофильмах.*

## **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.