# 幽默 vs 智慧：开启自己,解脱别人

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-07-16

*第一篇：幽默 vs 智慧：开启自己,解脱别人人类幸福生活的基础是培养和追求智慧的生活！以考试的成绩为取向的当代教育启蒙了受教育者以„较劲‟与 „抄袭‟为生存法则，其实是缩减了受教育者的人生可能性。智慧教育应该是如周国平所说的：教育应使受教...*

**第一篇：幽默 vs 智慧：开启自己,解脱别人**

人类幸福生活的基础是培养和追求智慧的生活！

以考试的成绩为取向的当代教育启蒙了受教育者以„较劲‟与 „抄袭‟为生存法则，其实是缩减了受教育者的人生可能性。

智慧教育应该是如周国平所说的：教育应使受教育者现在的生活就是幸福而有意义的，并以此为幸福而有意义的一生创造良好的基础。智慧教育应该是拓展了受教育者的人生可能性。有一种思维和行动能开启自己，解脱别人，培养智慧，称为“幽默”。

幽默（Humor）大多数人认为该词为国学大师林语堂先生于1924年最先介绍入中国，林语堂在《晨报》副刊上连续撰文，定“幽默”为“humor”的汉译名.林语堂解释道：“凡善于幽默的人，其谐趣必愈幽隐；而善于鉴赏幽默的人，其欣赏尤在于内心静默的理会，大有不可与外人道之滋味。与粗鄙的笑话不同，幽默愈幽愈默而愈妙。” 通过下面的实例一起体会：幽默 vs.智慧 1.用幽默雕塑智慧

罗斯福还未当上美国总统之前，家中遭窃，朋友写信安慰他。罗斯福回信说：「谢谢你的来信，我现在心中很平静，因为：第一、窃贼只偷去我的财物，并没有伤害我的生命。第二、窃贼只偷走部分的东西，而非全部。第三、最值得庆幸的是：做贼的是他，而不是我。」

美国前总统雷根，在任初期，有一次被枪击重伤，子弹穿入胸部，情况危急。在生命交关的当头，雷根面对赶来探视的太太的第一句话竟是：「亲爱的，我忘记躲开了。」美国民众在得知总统在身受重伤时，仍能不忘幽默本色，康复应指日可待，因此也稳定了可能因总统受伤而动荡的政局。

2.幽默是一种快乐、成熟的生活态度

幽默的机智反应并非只是能言善道，幽默是一种快乐、成熟的生活态度，掌握了它等于掌握智慧结晶，得到快乐的泉源。

法国名人拿破仑，有一天到野外打猎，突然听见远处有人呼叫，他循声走去，看见一人落水，正大声求救。拿破仑毫不犹豫的举起枪来。拿破仑大声叫道：「喂！听好！你要是不爬上来，我就开枪打死你。」 个人听了忘记落水的危险，立刻使劲全力向岸边游去。上岸的第一句话就是：「你不救我就算了，为什么还要开枪打死我？」 拿破仑从容不迫的回答说：「假如刚才我不吓唬你，你就不会奋力游上岸，又怎么能脱险呢？」

3.幽默当遇到困难时，比较容易化险为夷

有幽默感的人，凡事健康思考，保持正面态度，当遇到困难时，比较容易化险为夷。

卓别林曾被歹徒用枪指着头打劫。卓别林知道处于弱势，所以不做无谓抵抗，乖乖奉上钱包。但他要求抢匪说：「这些钱不是我的，是我们老板的，现在这些钱被你拿走，我们老板一定认为我私吞公款。大哥，我和你打个商量，拜托您在我的帽子上打两枪，证明我遭打劫了。」歹徒心想，有了这笔巨款，子弹钱算便宜了，于是便对着帽子射两枪。卓别林再次恳求：「大哥，可否在衣服、裤子再各补一枪，让我的老板更深信不疑。」头脑简单、被钱冲昏头的抢匪，统统照做，六发子弹全射光了。这时，卓别林一拳挥去，打昏了歹徒，赶紧取回钱包，笑嘻嘻的走了。

4.学习幽默，乐观一切，笑看人生

艾森豪将军参加某餐会，会中安排演讲节目，总共邀请五位贵宾致词，艾森豪排在最后一位上台前面四位，个个千言万语、赘言连连，轮到艾森豪时，时间已近十点了，台下早已意态阑珊、兴致缺缺。善体人意的艾森豪将军一上台便说：「任何演讲都会有句点，我就做为今晚演讲的句点好了。」语毕鞠躬而退。

英国首相威尔逊，在一次演讲中，刚进行到一半时，台下突然有个捣蛋份子，高声打断了他：「狗屎！垃圾！」威尔逊虽然受到干扰，但他情急生智，不慌不忙的说：「这位先生，请稍安勿躁，我

马上就要讲到你提出的关于环保的问题了。」全场不禁为他的机智反应鼓掌喝采。

美国知名作家马克吐温，有一次因为看不惯国会议员在国会通过某个法案，因此在报纸上刊登了一个广告，上面写着：「国会议员有一半是混蛋。」报纸一卖出，许多抗议电话随之而来，这些国会议员可不认为自己是混蛋，纷纷要求马克吐温更正。马克吐温于是又登了一个更正启事：「我错了，国会议员，有一半不是混蛋。」

5.悖论中发现的幽默 把失望卖掉！把希望借来！

xxx说对“中国经济学界在这次危机中也没有给出令人满意的解决方案，所以我本人对经济学界是极为失望的”。搜索一下“xxx”，发现他自己是中国经济学界最著名的经济学家，按他的说法，是对自己“极为失望”？！其实是“把对自己的失望”卖给了人民，卖给供给他“生活，学习，思考”的人民，因为他的“报告”“讲课”“EMBA培训” 能卖给的人民很多很多钱！

人民，特别是失望，“极为失望”的青年同胞，向经济学界最著名的经济学家学习，把失望卖掉！许多事情，是聪明的还是愚蠢的，有时候是看的角度，有时候是看的时间，幽默&智慧是扩大了看的角度和拉长看的时间！用幽默&智慧把希望借来！

真笑，会心的笑，想起来又笑：真正的开启了自己！只有开启了自己，解脱了别人，人和社会才能智慧和幸福！

**第二篇：原谅别人,等于解脱自己美文**

我的一个朋友，这么多年来，一直生活在愤怒、沮丧、仇恨和痛苦之中。其实只是一件很小的事情。朋友和他的同学一起大学毕业，一起去一个公司试用。他们是无话不谈的哥们儿，这之前，亲如兄弟。

他们一起拜访了一位大客户，几乎谈成一单大生意。已经有了初步的意向，只等第二天签合同。朋友和他的同学非常兴奋，在宿舍里喝酒庆祝。结果朋友酩酊大醉，一直睡到第二天凌晨。醒来后，发现他的同学不见了。等去了公司才知道，他的同学竟趁他烂醉如泥的时候，再一次拜访了那位客户，并提前签成那单生意。当然，所有的功劳都成了同学一个人的。

朋友找他算账。对方辩解说，喝完酒，心里不踏实，所以打算连夜将那个合同搞定。想和他一起去，可直叫了他半个小时，也没能把他叫醒。朋友当然不信，和他争吵。可是有什么用呢？因为那单大生意，朋友的同学升了职，并一直做到部门经理；而我的朋友，在很长一段时间里，一直是公司的一个小业务员。

朋友接受了事实，继续埋头苦干。也谈成几单重要的生意，一年后也升了职。可他就是不能原谅那个同学。他和同学彻底绝交，拒绝去一切有他那个同学的场合。他告诉我，只要看到那张脸，他就愤怒到几乎无法自控，恨不得冲上前去，将那张脸砸扁。

他说，他什么都可以宽容，但就是不能够宽容卑鄙；他谁都可以原谅，就是不能够原谅这个同学。

其实朋友的同学多次找到他，给他道歉，说那时候刚毕业，还小，不懂事，请求他的原谅，并愿意把他调到身边，给他升职。可是我的朋友，对同学的道歉总是置之不理。他说为什么要原谅他？错误是他犯下的，他理应为自己的错误付出代价。这个代价，就是不理他，就是老死不相往来，就是一辈子刻骨的仇恨。

可是我的朋友并不快乐，尽管他也升到了部门经理，可是同在一个公司，哪怕再小心翼翼，也难免会不期而遇。每到这时，朋友就会扭了头，脸色铁青。哪怕，一秒钟前他还在捧腹大笑。

朋友说他很难受。本来，犯错的是他的同学，要受到心灵惩罚的，也应该是那位同学。怎么到最后，竟成了他自己？并且，一直持续了好几年？

我告诉他，因为你有了太多的恨——如果这也叫“恨”的话。如果一个人对另一个人有了仇恨，那么，你就会不快乐，就会陷入到无休无止的愤怒、沮丧、痛苦和焦虑之中。

那我怎么办？朋友说，要我原谅他？

为什么不能呢？我说，虽然他曾经对你做过很过分的事，但这件事，并非大到不能够原谅的程度，你完全可以试试原谅他。你原谅他了，就不必天天记恨着他曾经伤害过你，就不必刻意去回避他，他就不再是你的敌人。事实上，这几年来，你一直在放大一种仇恨，而当一种仇恨在心中被无限放大，便变得根深蒂固起来。你想，心中被仇恨占满了，快乐放在哪里呢？你原谅他曾经的过错，其实对于你，也是一种解脱。

虽然朋友对我的话，抱着一种怀疑的态度，但他还是在第二天，试着跟他的那个同学交流了一下。结果，多年的积怨一扫而光，他们再次成了朋友。因为不必刻意回避一个同事，所以朋友的业务做得一帆风顺，并再次升了职。

朋友说，也许我的话是正确的。因为他的那个同学，好像并不像他一直想的那样卑鄙。几年前，也许的确是因为他喝多了，也许的确是因为他的同学年少无知，但不管如何，他决定原谅他。他说，他的目的并不高尚。——原谅了他，就等于解脱了自己。为什么不呢？

是的。原谅了别人，就等于解脱了自己。为什么不呢？

**第三篇：智慧vs语录**

智慧语录

△领导是一种技能，用来影响别人，让他们全心投入，为达到共同目标而征战不懈。△领导力有多高事业就能做多大。领导力的核心就是影响力。影响力的核心就是自发自

愿。

△老板建立公司就是建一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便实现自己的梦想。

△你要对员工的成长负责，看员工跟你三年能混到什么程度。△解决问题就是承担责任。没有人通过讲道理能解决问题，要用行动。△上级要为下属的成长争取、创造机会，要呵护其梦想，不可挫败、打击。△能掌控自己就能掌控一切，否则你会被一切所掌握，从某点而言，甚至消失。

△凡是孩子想法都正常，你与孩子想法冲突，你得改。

△抱怨员工没思想，因为你录取时就没录取有思想的，或者你把有思想的压抑的没思想

了，因为你怕有人挑战你。

△迟到三次开除，这是人话吗？只要员工和公司一条心，犯再多错误也不能开除。不和

公司一条心，小错也不能包容。

△即使再普通的人也有纤细的心思，没有人有权利肆意摧残。老板应对员工多些关注和

表扬。

养花都知道几天浇水，养人却不知道她需要什么。―――你不用心，他不动心。△老板对员工整天板着脸，都以为他不会笑呢。一天他的小狗到公司，他眉开眼笑。员

工认为自己还不如一只狗。遂辞职。

△当两个人有感情，再有别人是外遇；当两人没有感情，再有别人不是外遇。△凡是痛苦的人都是在坚守不切实际的存在,一种婚姻形式已不符合现在。

△想干什么不能干是因为条件不够。

△贫贱夫妻百事哀。当人为生活所迫，没心情时.爱从何来。

△一个对自己生命负责的人才叫成熟。面子重要，别人重要，唯独自己不重要。（错）

△为了老公愿意牺牲。（错）——爱不是牺牲 △孝心的最高境界：父母以你为自豪。△爱她|他的最高境界：让她|他以你为自豪。

△当你能平静的接受任何事情，理解而不抱怨，你就成熟了。

△只要孩子在家什么都跟你说，沟通就没问题了。

△老板和员工共事，你离开他，他离开你，都很正常。老板想弥补，是因为不想承担罪恶；想离婚不敢，因为不想承担罪恶感。

△能成就事业的人周围都有影响、约束因素。隐忍的境界无人指点无人达。要想成大才

须隐忍，要荣耀须隐忍。△谁先动谁就成为领导者。

△假如问话不明确，对方是否给你明确的答复。

△企业能不能长久，根本因素决定于企业领导人心中的一口气。

△企业比的是哪个领导人能持续有兴奋度。△领导者领导思想，管理者管理事务。

影响智慧经典语录

△领导者最高境界就是其他人愿意把全部身心放在他手上的事上。△要想影响别人，先要自己有结果。△今天新的观念是领导者要带领员工学会生活。△领导者修为决定事业的大小。

△人类每前进一步都是冒险。随便一个想法随便一个决策都是冒险。△无数人都是承受不了精神压力导致事业下滑。

△能成事业的人，不是最有才华的人，而是能充分整合当下的人，人成功不是什么条件都具备才成功 △影响力七大要素： ①对你有所帮助的人（佛教）②有结果的人

③包容：对任何事只看对自己有何帮助，不评价不说。④冒险精神 ⑤旺盛的生命力 ⑥乐观幽默

⑦当下的能力（生存能力）

●成长就会出丑，出丑才会成长。

●要有意思地做事情，要做有意思的事。

●合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。

●为了让自己未来有出息，我愿意面对任何挑战。

●没有像想象那么难，没有像想象那么可怕。

●没有不可能的事儿，只有不做的事儿。

●不管做什么永远最要讨好的是自己。

●爱对于成长是至关重要的。

●一切从相信开始。

●父母的话不是都要百分之百地听。

●沟通的品质，在某种程度上能决定生命的品质。

●只有学会应对不公平你才学会了生存。

●面对异议要用行动证明，要坦诚沟通；一味抱怨、逃避和冷战就是懦夫。

●恐惧主要来自于想象。

●很多时候我们都是被假象吓倒。

●因为我害怕所以我马上行动。

●当我下定决心时，当我全力以赴时，当我百分之百相信时，当有人帮助我时，当我看到别人能做到时。——就会成功。

●如果我想要，我就一定能。

●没有得到我想要的，我即将得到更好的。

●没有失败，只有暂时的不成功。

●你不断重复的事情，会天天在增长。

●读万卷书不如行万里路。

●团队永远大于个人。

●不要把别人的关心帮助当作理所当然。

●最珍贵的不是能力而是主动

**第四篇：幽默——开启推销之门**

幽默——开启推销之门

有一个真实的笑话说的是：美国有两家保险公司的业务员在推销本公司的保险业务时，争相夸耀自己公司的服务如何周到，付款如何迅速。A公司的业务员说，他的保险公司十有八九是在意外发生的当天就把支票送到投保人的手中。而 B公司的业务员也不甘认输，于是便取笑说：“那算什么！我们公司在一幢四十层大厦的第二十三层。有一天，我们的一位投保人从顶楼摔下来，当他在坠落的途中经过第二十三层时，我们就已经把支票塞到了他的手里。”其结果是那位B公司的业务员赢得了更多的客户。

B公司的业务员获得成功说明了什么道理呢?

推销员要上门推销自己的商品或服务，就意味着必须闯进一个陌生人的领地，而顾客也会把你当作一位陌生人。人们虽然害怕孤独寂寞，渴望更多的朋友和更多的理解，但是面对陌生人又有一种本能的戒备心理和抵触情绪。因此对于一位推销员来说，顾客在考虑是否购买商品之前，往往将你当作一位陌生人，不假思索地采取疏远态度，甚至拒之门外。

作为一位优秀的推销员，首先要善于推销自己，具备很快接近顾客，并打消顾客戒备和抵触心理的本事，从而达到成功推销商品或服务的目的。那位精明的 B公司业务员就很善于推销自己，他正是运用了夸张的语言构成了幽默，才迅速接近了顾客，成功地推销了本公司的保险业务。由此可见幽默具有神奇的魅力。其实，不仅语言可以构成幽默，推销员的形体、表情、动作等同样可以产生幽默。幽默是推销成功的金钥匙，它具有很大的感染力和吸引力，能迅速打开顾客的心灵之门，让顾客在会心一笑后，对你、对商品或服务产生好感，从而诱发购买动机，促成交易的迅速达成。

日本人寿保险业中，有一位大名鼎鼎的推销员，名叫原一平。他天生矮个子，身高只有1．45米。他曾经为自己矮小的身材而苦恼，但后来他想通了，认识到遗传基因是难以改变的，克服矮小的最佳办法就是坦然接受，然后设法将这缺点转化成为优点。

有一次，原一平的上司高木金次对他说：“体格魁梧的人，看起来相貌堂堂，在访问时较易获得别人的好感；身体矮小的人，在这方面要吃大亏。你、我均属身材矮小的人，我认为必须以表情取胜。”原一平从这番话中获得很大启发。从那时起，他就以独特的矮身材，配上他经过苦练出来的各种幽默表情和幽默语言，在他向客户介绍情况时，经常逗得大家哈哈大笑，觉得他可爱可亲。如他登门向人家推销人寿保险业务时，经常有以下一些对话：

“您好!我是明治保险的原一平。”

“啊!明治保险公司，你们公司的推销员昨天才来过，我最讨厌保险了，所以他昨天被我拒绝了！”

“是吗?不过，我比昨天那位同事英俊潇洒吧！”原一平一脸正经地说。“什么?昨天那个仁兄长得瘦瘦高高的，哈哈，比你好看多了。”

“矮个子没坏人，再说辣椒是愈小愈辣哟!俗话不也说‘人愈矮，俏姑娘愈爱’吗?这句话可不是我发明的啊！”

“哈哈!你这个人真有意思。”

就这样，原一平与每一个顾客交谈后，双方的隔阂就消失了，他给人留下了深刻印象，生意往往就这样很快做成了。正因如此，他以出色的幽默推销术连年取得全国最佳的推销业绩，被尊称为“推销之神”。

美国俄亥俄州著名的演说家海耶斯，当初还是一位对业务全然生疏，慌里慌张的实习推销员。一次，一位经验丰富的老推销员带他去推销收银机。这位前辈看起来并不满洒：身材矮小、圆圆胖胖、红通通的脸，可是言谈举止间洋溢着一种幽默的活力。

他们来到一家小商店时，老板向他们喊道：“我们对收银机没兴趣！”这时那位老推销员就靠在柜台上，咯咯咯地笑了起来，好像刚听到一个世界上最好笑的故事一样。店老板莫名其妙地瞪着他。

笑了一会，老推销员直超身子，微笑着道歉说：“我忍不住要笑，您让我想起另一家商店的老板，他也说过对这个没兴趣，可是后来他成了我们最好的主顾之一。”

随后这位老推销员继续津津有味地介绍他推销的商品。每当老板表示对这个没兴趣，他就把头埋在臂弯里，咯咯咯地笑起来。然后他再抬起头，又说一个故事，同样是说某人在表示不感兴趣之后，买了一台新的收银机。

当时大家都看着这两位推销员。海耶斯当时感到窘极了，恨不得掉头就跑，他想：“他们肯定会以为我们是一对傻瓜，而把我们赶出去。”可是那位老前辈继续咯咯笑，把头埋在臂弯里，然后拾起头来，把店老板的每一声拒绝都转变为他对往事的幽默回想。

令人惊奇不已的是，不一会儿那位店老板居然同意购买一台，于是两人搬进一台崭新的收银机，并向老板详细介绍了收银机的用法和修理方法。

由此可见，这位老推销员是以幽默来推销自己的产品。但他首先推销的是他自己。店老板从他的笑声中知道对方不仅是位经验丰富、业务精湛的推销员，而且是一位滑稽幽默、可信可亲的朋友，便很快相信并喜欢了他，成交之后还请他吃饭。老推销员以幽默推销术顺利完成了推销任务，还和店老板成了知心朋友。这次推销经历对海耶斯产生了神奇的影响，直到今天，海耶斯还这样说：“我好像依稀看见那副圆胖的身树，微笑的脸庞，还听见那亲切的、意义深远的咯咯

笑声。这个记忆带我度过无数次棘手的场合，并提醒我充分发挥幽默的作用去工作。

**第五篇：开启大脑智慧宝库**

思维导图开启孩子大脑智慧宝库

天才是每个人的梦想，但是实现的却是少之又少，因为大多数人都被思想禁锢了，无法全面的开发自身的潜能，从而导致思想狭隘，没有广阔的思想何来成功。现今有一种神奇的方法，带领我们走进思维的革命，开启头脑风暴，让普通人拥有天才般的智慧——这就是风靡全球的“思维导图”!

作为一种由全球知名教育学家托尼·布赞发明的思维工具，“思维导图”融合了色

彩和图像等多种元素，结合了全脑的概念，让我们通过图画的方式，清晰的描绘出我们思维的线路和层次，包括左脑的逻辑、顺序、条列、文字、数字，以及右脑的图像、想象、颜色、空间、整体等。通过它，大脑的潜能得到了有力的开发，人类特别是处在成长期的孩子们的创造力、注意力、想象力和记忆力将得到全面的提高。

那么，如此神奇的工具到底是如何帮助我们呢?关于这一点，我们可以通过外研社最新出版的思维导图系列丛书中的《“大脑先生”——唤醒创造天才的十大法宝》一书中找到答案!

首先，对于人类来说，图像和颜色的吸引力远远大于文字，在教育过程中，“思维导图”通过图画的方式引导思考，在表现形式上就可以吸引人的注意力，有效提高学习效率。

其次，人类的思维原本就是呈树状发散结构，“思维导图”就是将人类的这种思维轨迹再现出来。实际上，这就是将人类不同思维之间用一个有效的方式联系起来，通过这种方式的训练，久而久之，你会迅速在不同思维之间架起沟通的桥梁，甚至产生一种思维的跳跃，将原本不太可能联系起来的东西进行创造性的连接。这无形中锻炼了思维，会使人产生一种超出常人的创造力和想象力!

另外，“思维导图”将人类不同思维串连起来，在不同思维之间形成有联系的、可联想的记忆链条，这让孩子在记忆某些东西时很容易由此及彼产生联想，其记忆效果远比死记硬背要好的多!

而对教育界来说，有效开发人类的创造力、注意力、想象力、记忆力，实际上就是在开发人类的大脑潜力。举个简单的例子，假如你在课堂上记笔记，由于时间紧迫，你很难将老师讲的东西迅速的进行总结归纳，形成清晰的思维链条。而“思维导图”通过画画的方式，只用记下老师讲解的重点，并在不同重点之间添加上相互产生关系的线条。这样，不仅可以迅速的记笔记，而且在复习的过程中能通过记忆导图回忆起课堂讲解的具体顺序，层次清晰自然。学习的效果自然得到了提高。

要知道，我们的大脑的潜能是无穷的，假如能唤醒那些沉睡的大脑，那么每一个人都能成为天才。思维导图则正是这样一种为了让普通人也能具有天才般的思考方式而产生的思维工具。相信通过“思维导图”的训练，我们会教育出更多全能的大脑，让所有的普通人都拥有天才的思维!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！