

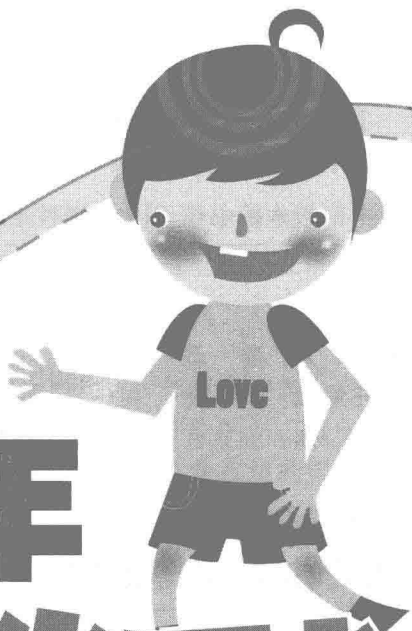


让青少年 懂得幽默

姚亮 王小明 主编



全国百佳出版社
江西美术出版社



让青少年 懂得幽默

姚 亮 王小明 主编

全国百佳出版社

 江西美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让青少年懂得幽默/姚亮, 王小明主编. ——南昌:
江西美术出版社, 2013. 1

(越读越智慧)

ISBN 978-7-5480-1991-6

I. ①让… II. ①姚… ②王… III. ①幽默 (美学)
—青年读物 ②幽默 (美学) —少年读物 IV. ①B83-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 018334 号

出 品 人: 陈 政

责任编辑: 刘 滢

企 划: 北京江美长风文化传播有限公司

越读越智慧

让青少年懂得幽默

主 编: 姚 亮 王小明

出版发行: 江西美术出版社

地 址: 江西省南昌市子安路 66 号江美大厦

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京一鑫印务有限责任公司

开 本: 889mm×1194mm 1/16

印 张: 13

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5480-1991-6

定 价: 25.80 元

本书由江西美术出版社出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄
袭、复制或节录本书的任何部分

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

赣版权登字—06—2013—048

前言

人生是一部丰富绮丽的皇皇巨著，社会是一幅斑驳陆离的图画，在美丽的青春岁月里，青少年如何适应社会，在复杂的成长环境里生存发展，让生命既充满阳光和雨露，又承受相应的社会责任和义务，是每一个成长中的青少年必须面对的现实问题。

《青少年成长必读丛书》是我们在新时期为当代青少年量身定做、专业打造的一套融知识性、趣味性为一体的提升青少年素质水平的图书；每一则平凡的故事中包含着心灵的跳动，每一段简淡的文字里开启着智慧的天窗，每一个普通的人物浓缩着生命的真谛。我们希望本书能够引领青少年探求无穷的智慧魅力，让青少年在知识的渴求中不断成就更加完美的自我。

一本好书能够引导我们健康成长、给我们感悟，甚至可以影响和改变一个人的一生。青少年时期对创造力的培养，对人生观和价值观的形成，都是十分重要的。在阅读的天空里，在心与心的对话、情与情的交融、理与理的辨证中，认识社会，感悟生活，超越自我，是促使生命更加精彩的重要条件！

凝聚成长岁月，呵护青春心灵。本书旨在培养青少年良好的生活态度和美好的人生理念，从而使青少年成为一个信念坚定、生活丰富、爱心满怀、行动积极、人格健全的人。细细品读本书，使你提升心灵素养，让人生高扬智慧的风帆。

走近《青少年成长必读丛书》，读佳句箴言、阅生活哲思、知文明礼仪、晓为人处世，如与名人雅士畅谈，在文辞传递中慢慢领会怎样做人，细细斟酌如何走向成功。漫步书中，它似成长的驿站，滋润纯真的心灵；如良师益友，启迪智慧的头脑，体验成长的快乐！

我们诚挚地期望，本书能够陪同青少年朋友快乐成长，洗涤心灵，提升人生品位，打造成功、健康、理想的人生！

本书在编辑过程中引用了个别专家作者的观点和资料，在此对他们表示衷心的感谢！由于出版时间的紧迫性等多种原因，部分稿件在付梓出版前依然无法取得与作者的通联，在此谨致深深的歉意。敬请作者见到本丛书后，

及时与我们联系，以便我们按国家有关规定支付稿酬并赠送样书。

联系方式：tengfeiwenhua@sina.com

囿于编者水平，加之时间仓促，难免有挂一漏万之憾，敬请读者朋友们指正，在此我们深表谢意！

编者

目 录

第一章 打造你的幽默情怀

拥有广博的知识	2	运用心理联想	8
具备趣味的思想	2	健康活泼的心是基础	8
高雅的情趣不可少	3	挖掘自身的幽默因子	9
善于自嘲人心宽	3	智慧先行	10
把微笑挂在脸上	4	借用感觉	11
掌握天时地利人和	5	心存善念	12
故弄玄虚制造气氛	7		

第二章 幽默是快乐生活的良方

幽默是一种乐观的心态	14	不妨以幽默开道,让人记住你	19
幽默是精神的缓冲剂	15	以幽默积极的心态塑造生活	21
幽默是机智的表现	16	给轻松的生活加点幽默的调料	22
幽默能剔除失意	17	利用幽默化痛苦于无形	23
用幽默铸造一种豁达的品格	18	让幽默成为生活的调味剂	25
真诚的幽默有益于身心健康	19		

第三章 幽默是轻松社交的法宝

用幽默赢回自信	28	用幽默的语言轻松反驳	38
用幽默化解关系的冰霜	29	幽默可轻松化解尴尬局面	39
用幽默打破谈话僵局	30	幽默可增加亲和力	40
责备时,幽默的语言		幽默可调节交谈氛围	42
是一种友善	33	幽默可瞬间加深友谊	43
应答之时,风趣理情绪	34	幽默可获得他人谅解	44
身处主动,幽默调氛围	35	幽默有助于社交活动	46
幽默可以轻松化解矛盾	37	幽默广交天下朋友	47

第四章 幽默是智慧的演绎

幽默是智慧的演绎	50	攻其不备的风趣幽默	67
自我嘲讽,妙趣横生	51	小题大做的风趣幽默	68
曲解的借题泼墨	53	见风使舵的风趣幽默	70
风趣的另一种效应——歪解	54	构成易色术的风趣幽默	71
先礼后兵幽默术	56	利用夸张去幽默	73
以假乱真幽默术	57	风马牛不相及的风趣	74
无独有偶幽默术	58	在位移中制造风趣幽默	75
釜底抽薪幽默术	59	仿拟式幽默	77
曲径通幽风趣术	61	运用拟人风趣幽默	78
推波助澜幽默术	63	蕴含中细品风趣	80
断章取义幽默术	64	一石二鸟的风趣	81
言听计从幽默术	66	卖弄关子的风趣幽默	83

第五章 情趣盎然的幽默演讲

在演说中添加幽默的情趣	86	幽默的故事为演说添彩	88
提前准备幽默素材	87	开场幽默,吸引人气	90

在自我介绍中注入幽默因子	92	巧妙利用触媒	100
制造悬念激发好奇	93	故作呆板制造幽默	101
与主持人幽默配合	94	陷入窘境以幽默开脱	102
巧用幽默与听众互动	95	刁钻问答,幽默应对	103
用幽默的语言驾驭听众情绪	97	幽默结尾,掌声不息	104
用视觉幽默吸引听众注意	99		

第六章 精彩纷呈的幽默论辩

巧接险招,反弹敌手	108	旁敲侧击,击败对方	118
就地取证,临场发挥	109	主动出击,先发制人	119
智勇双全,巧夺高地	110	善于忍耐,以退为进	120
机灵应变,制服刁难	111	以静制动,后发制人	121
一语双关,破敌之法	112	环顾左右,迂回入题	122
正面进攻,一针见血	113	转移话题,破解僵局	123
巧用语境,化险为夷	114	善于倾听,巧于反驳	124
就坡骑驴,顺势而为	115	正话反说,开合有节	126
避开锋刃,金蝉脱壳	116	以唇相讥,妙语连环	127
抓住弱点,反手一击	116		

第七章 绝处逢生的幽默力量

时处被动,幽默自嘲化困境	130	借竿上树,顺藤摸瓜	144
被动之地,风趣出击	131	虚张声势的风趣幽默	145
假装糊涂,擒敌有术	133	急中求智,妙趣横生	147
遭遇尴尬,幽默来解围	134	偷换角色,有力说服	148
窘中求趣,无理而妙	135	巧借人力,顺势而为	149
身处难堪,风趣露一手	137	自吹自擂,津津乐道	150
陷入僵局,风趣来破解	139	假戏真做,以逻辑制谬	152
反守为攻,步步为营	140	借题对转,反戈一击	153
模糊应对,化解矛盾	142	迂回取道,真假难分	154
顺水推舟,突发奇“兵”	143	转嫁对方,渔翁得利	155

故弄玄虚,请君入瓮	157	语义误解,幽默诙谐	161
答非所问,歪解原意	159	抓住话头,借语作桥	163
临场应变,炮制谎言	160		

第八章 轻松自如谱写幽默人生

心有灵犀,无须言语	166	望文生义,就字释义	182
正话反说,逆向思维	167	临时发挥,化忌为喜	183
大词小用,对比失调	169	偷换概念,巧用歪通	185
歪解包袱,寻找解释	170	意思冲突,自相矛盾	188
借用比喻,有类比附	172	歪打正着,因果自由	189
含蓄表达,耐人寻味	173	信口开河,随意成趣	190
曲折陈说,意述隐衷	174	调换语境,模拟幽默	191
推理幽默,应用自如	174	大胆联想,趣解经典	192
正话反说,反语幽默	175	一语惊人,四两拨千斤	193
借题发挥,恰到好处	177	将错就错,以谬导谬	195
欲擒故纵,擒中蕴纵	178	巧设谜团,吊人胃口	196
故意模仿,同中有异	179	自我解嘲,夸张上阵	197
夸大渲染,荒诞离奇	180	含沙射影,借题发挥	199

第一章 打造你的幽默情怀

无论在什么时候，只有利用幽默来打破沉重的束缚，人的心理才会快乐。当你面对任何习惯性的行为，能够看到违反习惯的一面，就具备了幽默感。用最反常的态度来面对理所当然的想法，就是创造幽默。随心所欲，才能随心所欲地创造出幽默，并且有健康的心理，幽默的土壤才会在春风细雨的滋润下慢慢地培养出来。



拥有广博的知识

成为幽默的人必须要富有广泛的知识。虽然不必对任何问题都像学者那样研究得很透，但起码应知道些皮毛。只有知识和见闻极其丰富，才能通达事理，分析透辟，居高临下，入木三分。语言表达上还要做到纵横捭阖、运用自如、妙语连珠、诙谐动人。

懂得越多，你与别人交谈时可谈的话题就愈多。一个懂得交际的人，要能够见人说人话，见鬼说鬼话。也就是要懂得交谈对手的兴趣所在，这样双方才能谈得来，谈得比较投机。而这些都要有广博的知识做后盾。

知识可分两种。一种是与幽默暂时或表面上没有直接关系的，上至天文，下到地理，国家大事，世界风云，文史哲经等等全都属此类。它们虽然暂与幽默关系不大，但是它们能够潜移默化地培养你的素质、修养，为你的谈吐增辉。另一种是幽默的趣事、趣话、小笑话、动作、漫画等。多积累这些素材，反复记忆，并加以改造，变成适合于你的幽默，那么到时幽默就会如泉水一般汨汨涌来。



具备趣味的思想

用幽默去看世界，是一种趣味的思想，在趣味中体验生活，是对索然无味的人生提出的新课题——挑战。

弗洛伊德是精神分析学家，开始人们视之为异端邪说。随着他的名气越来越大，开始有不少有钱的患者接受他的治疗。这时税务机关开始注意到他了。最终给他去信，要他报一报这个阶段的账目，以便确定纳税额。

弗洛伊德收到信后，说：“啊！终于有个官方机构重视我的工作。”

本来刚开业就受到税务机关的检查是件不愉快的事，但弗洛伊德运用趣味的思想，从另一个角度思考，发现了事情有趣的也是有价值的一面，令人忍俊不禁。

趣味的思想，按照特鲁的分析就是抓住一个情况，把它由内向外翻或从上到下翻，颠倒过来，站在新的角度去看它，看到它趣味的一面，即使现实

上没有，也能看出。

培养幽默的思想，首先，要在角度和习惯中下工夫，只有从传统的观念中解脱出来，幽默这面镜子，就会像一面哈哈镜，照着你和他人。



高雅的情趣不可少

幽默是有雅俗之分的，令人笑声朗朗的幽默，不仅是精神的食粮，更是情操凝聚力所在。好的幽默不但令人笑，笑之后精神还为之振奋，情操得到了陶冶，感情得到了满足，心灵得到了美的享受，而且也表明了幽默人的修养、气质的高超。而低俗的幽默，是智力贫贱的产物，使人觉得荒唐、无聊与庸俗，幽默者本人是不会得到真正的朋友的。

相声大师侯宝林说：“幽默不是耍贫嘴，不是出洋相，活现宝；它是一种高尚的情趣，一种对事物矛盾性的机敏反映，一种把普遍现象喜剧化的处理方式。”

幽默不应只是为笑而笑，它应该是在严肃和趣味之间达到一种平衡，它应该使人睁开眼睛更好地认识世界，认识自己，调整错误的观念，使我们的身心和周围的一切均衡成长，实现更高级的文明。

幽默的背后是严肃，幽默的背后还藏着人的情趣、修养和心理。

高雅情趣的幽默，是展示我们自身修养的一面旗帜，培养知识、道德、艺术的修养，你的人格和幽默就会变得高雅了。反过来高雅的幽默也表露了你人格的高尚，能够吸引更多人和你交往。谁都喜欢和高尚的、高雅的人做朋友，你说不是吗？



善于自嘲人心宽

自嘲是一种幽默，善于用自嘲幽默的人，心是宽的。在自嘲的风趣中使自己成为幽默的对象从而使社交的距离拉近，何乐而不为呢？

在一次美国选美大赛中，有一项机智测验，要参选的小姐举出“全世界最伟大的人”，并说明理由。

大家都列举了政治家、宗教家、艺术家和运动员，只有一位小姐大声地

说：“鲍伯霍勃（美国喜剧明星）！”

主持人请她说明理由。

小姐说：“他嘲笑自己，让全世界的人哈哈大笑，所以他是全世界最伟大的人。”

与会人对小姐的回答报以热烈掌声，给了最高分。

自嘲幽默是社交成功的阶梯，在艰难的社交活动中，能以风趣打动人，就是成功。

没有人肯贬低自己，只有聪明的人才肯于这样做。当你开始嘲笑自己的时候，也就是你成熟的开始。有一位名人说得好：“幽默的一个主要优点就是它赋予我们一种承认自己缺少圣洁和讥笑自己缺点的雅量。”

美国总统的幽默顾问兰登·帕文说：“我们主要依赖自我解嘲的幽默。这一幽默手法行之有效的原因是当总统自己嘲笑某一问题时，等于在向人民说，‘你们瞧，我自己都对此事感到好笑，你们根本不必为此担忧’。就这样用嘲笑的手法，把令人困惑的问题整个儿打发掉。”

卡特总统的政治顾问莱斯·弗朗西斯曾研究适合于在位总统运用的形形色色的幽默，最后的结论是最有效的一种幽默是自我解嘲式的玩笑。

能嘲笑自己的外貌、缺点、愚昧，是公认最高明的幽默境界。以带感情的和宽容的态度嘲笑自己——了解自己的缺点和愚昧，但肯定自己是可爱的——有很大的好处。

嘲笑自己，乍看是傻气的，但其实是在得意之中，把别人的嫉妒引开，因此，既鼓舞了自己，又化解了不愉快的心情。

嘲笑自己只有在一种情况下是有害的：怨憎自己。用带有感情的方式嘲笑自己，认清自己的不完美，会使我们充满自信地接受自我存在，而不需要在乎别人的批评。

迈蒂斯说：“嘲笑自己的愚昧，能增进幽默的感觉。别忘了，慈善事业往往从自己做起，嘲笑愚昧，也应该从自己做起。”

善于自嘲的人是聪明的，善于利用自嘲达到社交目的的人更是智慧的。

自嘲是心宽的表现。



把微笑挂在脸上

微笑的重要性在社交中，是起到关键作用的。不论在任何时候，当对方

对你说话时要注意自己是否面带微笑，千万不能面无表情一副僵硬的态度，那会使对方兴味索然。当对方说了笑话时，也要记得发出笑声，若当时气氛严肃也要做无声的笑容以表附和，若是气氛热闹的时刻更该大笑，表示内心欢悦之情。

微笑是无声的语言表达，但它给社交带来的效果，却大大地超过了其本身的身价。

微笑显出你的善意，显出你的谦和，等于发出你对别人的尊重、好感以及愿与别人交往的信息。没有笑的幽默社交是不可想象的。有人说：笑是两个人之间最短的距离，笑实际上也是两个人缩短距离的有效手段。让我们经常地对生活、对别人发出微笑吧！笑的力量是战无不胜的。



掌握天时地利人和

风趣并不是孤立的，它存在于社会交往当中。

社交并不是一种抽象的存在物，它是具体地存在于一定的时间、空间中，由具体的人物进行的活动。所以必须要考虑到这三个因素：时间、地点、人物。

（1）先谈人物

社会中的风趣幽默的主体是人，是复数的人，而非孤零零的一个。幽默社交总有一个或数个对象存在于幽默者面前，什么样的人适合于什么样的幽默，这是必须注意研究的。

所以你要施展幽默时，得先看清在场有哪些人，他们的背景又是如何，小心避开话锋才不致造成不愉快的场面。不要触到别人的疼处，不要过分表现自己。幽默的目的不是压倒对方，如果认为对方在某一方面比如长相、家庭、学历、职业等方面可能自卑，则最好不要开这些方面的玩笑，以免伤害对方。

风趣幽默，不只是你的特权，当别人施展幽默时，你不妨以笑为别人捧场，也是一种社交。为别人捧场，不会被别人抢去风头，而别人会感激你的合作态度，这又是你社交上的一大胜利。

（2）其次是时间

时间实际上就是正确地把握时机。不同的时候，人的心情、想法可能不同，要适应这种变化，以时应变。

改变话题，巧妙地施用幽默，使彼此之间的谈话氛围，提高到最佳状态。

譬如有同事在讨论赛马，有俩人因购买对象不同，意见相持不下，眼看就要爆发一场口舌之争，你可以假装懊丧地说：“拜托别提赛马了，那是我一大恨事。”

别人一定会转问你：“你输了很多吗？”

你可以说：“不是呀！我根本没机会输，因为我好不容易选中一匹马时，才发现口袋里的钱不是该给老婆的就是该给岳母的，只好眼睁睁地看那匹想买的马替别人赢钱了。”

(3) 最后是地点

同样一种幽默会因使用场合之不同而有相异的效果。

在美国的一所大学里，一位俄文教授上第一堂课时，带着他的狗去了。开讲之前，先用俄语叫他的狗做了若干表演，一个口令一个动作，演出倒也顺利。

表演一结束，教授对同学讲话了。他用手指着他的狗说：“各位同学都看到了，我首先是用俄语指挥我的狗做动作，一点困难也没有。”

他停了一下又说：“俄文是很容易学会的，连一只狗也能听得懂，你们一定更没有问题。”

这则开场表演非常精彩。但如果这位教授不是在美国教俄语，而是在中国教俄语，那用狗来和学生们相比，肯定会招来人们的不满，因为说某人是狗，在中国是对人的侮辱和咒骂。

有的场合适于幽默，有的场合则绝对避免开玩笑。譬如你参加一项葬礼，对灵前落泪的死者家庭来说：“去世的那位先生一定是个性强硬的人，你看他现在从头到脚都是僵硬的。”伤心的家属听到这话一定会觉得你不知趣。

假如你在丧礼结束后在宴席上这样说：“去世的那位先生个性好像很坚毅，他是那里人？”

“是××地人”。

“哦！原来是××男儿，难怪一副已死不屈的样子，真令人佩服呢！”

这样的话就包含赞扬打趣的意味，家属们会觉得欣慰又有趣，自然心情会开朗些。

把握有利时机分清场合是风趣幽默的成功之所在。



故弄玄虚制造气氛

说话时所处的环境，是很重要的，在不同的场合，使用不同的方式会达到事半功倍的效果。

一天美国著名的幽默作家马克·吐温等一行 20 来人参加道奇夫人的家宴。不一会儿，就出现了大宴会经常发生的情况：人人都在跟旁边的人谈话，而且在同一时间讲话，慢慢地，大家便把嗓音越提越高，拼命想叫对方听见。

马克·吐温觉得有伤大雅，很不文明，但一时又不能安静下来。

马克·吐温心生一计。便对邻座的一位太太说：“我要把这场骚乱镇压下去。我要让这场吵闹静下来，法子只有一个，我懂得其中奥妙：您把头歪到我这边来，仿佛对我讲的话非常好奇。我就这样低声说话。这样，旁边的人因为听不到我说的话，所以才更想听到我的话。”

“我只要叽叽咕咕一阵子，你就会看到，谈话会一个个停下来，接着会一片寂静，除了我叽叽咕咕的声音外，其他什么声音也没有。”

接着，他就低声讲了起来：“11 年前，我到芝加哥去参加欢迎格兰特的庆祝活动，第一个晚上设了盛大的宴会，到场的退伍军人有 600 多人。坐我旁边的是××先生，他耳朵很不灵便，有了聋子通常有的习惯，不是好好地说话，而是大声地吼叫。他有时候手拿刀叉沉思五六分钟，然后突然一声吼叫，会吓你一跳。”

说到这里，道奇夫人那边桌子上起义般闹哄哄的声音小下来了，再后来寂静沿着长桌，一对对一双双蔓延开来。

到这时候，马克·吐温的叽叽咕咕声已经达到了目的，餐厅里一片寂静。马克·吐温见时机已到，便开口说明为什么他要玩这个游戏，是请他们把应得的教训记在心上，从此要讲究礼貌，顾念大家，不要一大伙人同声尖叫，让大家一个一个地讲。这样，马克·吐温用故弄玄虚的办法制造了一种和谐有序的说话气氛。



运用心理联想

推销员如果能体现幽默氛围，巧妙地使用语言，使顾客产生良好的联想，那么货物能不畅销吗？

美国有位著名的贩卖学家荷伊拉对此作过一番研究。他认为，卖烤牛肉不能以牛肉美味来招揽顾客，因为美味是要“尝”过才知道的，人家不买，“尝”也无从谈起。所以，他认为，卖烤牛肉要卖其风味，如用正在烤得香喷喷和发着滋滋油爆声的肉串来刺激顾客，这足以引起顾客产生“美味”的联想，创造良好的沟通氛围，引起食欲。

荷伊拉进一步认为，推销员要靠口才去引起人的联想。有一次，他到市场调查自己设计的衬衫究竟能卖多少，发现售货员拼命在叫售：“特价！特价！要不要买一件？”但是，光顾者寥寥无几。

荷伊拉见到这种情况，就拿起衬衫，对着来往的女士说：“请参观一下吧，太太们，你看这扣子缝得多牢固，用洗衣机洗也不会掉。”市场气氛马上轻松下来，不少女士的目光投向了荷伊拉拿起的衬衫。

荷伊拉正是利用了主妇们的心理联想，用洗衣机常常掉扣子，事后还得用针缝上，购买这种衣服可以省去这种烦恼，何乐而不为？说话是一种艺术也是一门学问，用语言去给人联想是高明的。



健康活泼的心是基础

幽默的人都是积极乐观的人，都是达观超脱的人，都是对生活充满信心、对自己绝对自信且宽容平和的人。一句话，幽默的人都是心理健康的人，心理不健康的人是无法幽默的。

简而言之，幽默大师的心理特征有三条：

- (1) 否定现实的残酷性；
- (2) 对世事淡然处之；
- (3) 保持童心。

世界实际上并不如人们理想中的那样美好，那样完美无缺，如果只看到