

这才是 最牛的 幽默

作者：欧阳风

中国华侨出版社

这才是最牛的幽默

前 言

生活需要快乐，幽默无需理由。

幽默是人们日常交际中最为特殊的情绪表达，是通过机智和敏捷指出别人的缺点或者优点，在微笑中对别人的行为加以否定或者肯定的行为。幽默并不是油腔滑调，更不是哗众取宠，相反只有那些从容、机智、平等待人的人才能够掌握幽默的真谛。

幽默对于人们的消极情绪有很好的淡化作用，它能够帮助人们消除沮丧和痛苦。在许多人的看来是很头疼的事情，懂得幽默的人则可以很轻松地应对，他们的生活更有情趣。

其实，幽默除了能够让人心情愉悦之外，它还有其他的重要作用。

首先，幽默可以促进人际交流，能够提高人际影响力。在很多场合，严肃和直接的交流方式可能会导致冲突或者尴尬，而此时幽默就是一种很好的选择。幽默感在人际交往中所带来的促进作用，让现代人越来越重视它的作用，在人际交往中，它可以有效地化解分歧、加强人际沟通、缓解人际交往中的突发尴尬事件等等，让我们的交际变得轻松而又简单。

其次，幽默可以促进认知和社会行为能力。有心理学家做过研究，幽默所引起的愉悦情绪能够提高人的认知能力和社会行为。幽默可以让人更加有效地整合记忆、更直接地做出思考和判断、提出更有创造性的问题解决办法，而且幽默还能够提高人的情商，促进人们高尚情操的形成。

最后，幽默还可以缓解人们工作和生活中的压力。现代社会的节奏越来越快，而工作中的竞争变得更加激烈，人们总会有身心疲惫的感觉，焦虑症、抑郁症频发，心理学家认为，幽默是一种很好的缓解压力的缓冲器，虽然它无法改变生活中的压力，但是它可以减少压力对人们健康的损害，而且这种作用已被人们普遍认同。

幽默还可以拉近人与人之间的距离，消除人们交往的隔膜。生活中的每个人都应该学一点幽默，多一点幽默感，生活才会变得有滋有味。

幽默感在我们的工作和生活的多方面有着重要意义，本书从如何培养幽默感，到生活和各个场合中如何应用幽默感均做了详尽的介绍，并且通过一个个幽默的故事，感悟出生活的真谛，让人们真正地领略幽默的魅力。

目 录

第一章 故意曲解，只为了会心一笑

- 技巧 1 会装糊涂才是真聪明
- 技巧 2 宽广胸襟处理恶意玩笑
- 技巧 3 笑着面对别人的错误
- 技巧 4 故意曲解对方的意思
- 技巧 5 “理直气壮”面对责难
- 技巧 6 巧妙利用语言的多样性
- 技巧 7 合理解释自己的荒唐之举
- 技巧 8 讲个故事包含你的想法
- 技巧 9 学会平易近人
- 技巧 10 故意重复对方的话
- 技巧 11 找到合理的理由
- 技巧 12 侧面回答对方的问题
- 技巧 13 不同场合用不同的语言
- 技巧 14 装糊涂的妙用
- 技巧 15 顺着对方把话说下去
- 技巧 16 学会用自己的优势
- 技巧 17 不断暗示给对方
- 技巧 18 将物体拟人化
- 技巧 19 用第三方攻击增加自己语言的权威性
- 技巧 20 任何场合都需要坦荡
- 技巧 21 给双方都留台阶
- 技巧 22 借助暗示让对方后退
- 技巧 23 旧话重提的方法
- 技巧 24 认真对待生活中的每一件事
- 技巧 25 考虑到第三方
- 技巧 26 用客观事实说话
- 技巧 27 故意装无知
- 技巧 28 正话反说
- 技巧 29 用到时间的概念
- 技巧 30 曲解对方的意思
- 技巧 31 从容面对自己的弱点
- 技巧 33 模糊概念回答问题
- 技巧 34 学会对方的思考方式
- 技巧 35 反面解释
- 技巧 36 借助历史人物
- 技巧 37 将概念偷换
- 技巧 38 任何事情都可以分为两个部分

第二章 幽默的问答题——答非所问

- 技巧 1 让时间来解答

技巧 2 夸赞对方以解自己的围
技巧 3 答非所问的方法
技巧 4 答案并不唯一
技巧 5 给出自己的观点
技巧 6 包含智慧回答问题
技巧 7 善加联想
技巧 8 故意说出自己的尴尬
技巧 9 换个角度回答问题
技巧 10 故意错误理解对方的意思
技巧 11 用侧面回答的方法
技巧 12 用外行的方法对付门外汉
技巧 13 举几个事例作比较
技巧 14 纵向比较
技巧 15 纠缠于字面意思
技巧 16 学会用拟人手法
技巧 17 简单理解对方的问题
技巧 18 时刻保持清醒的大脑
技巧 19 身高避尴尬
技巧 20 避开细节问题
技巧 21 中断对方的问题
技巧 23 通过侧面解释自己的重要性
技巧 24 动物的作用
技巧 25 把自己的成功归功于别人
技巧 26 找到问题背后的问题
技巧 27 一语双关的作用
技巧 28 故意隐藏自己的优势
技巧 29 反唇相讥
技巧 30 歪打正着的方法
第三章 响鼓不用重捶，幽默只需轻点
技巧 1 暗示对方
技巧 2 通过侧面告诉对方的问题
技巧 3 从两方面找问题的解决办法
技巧 4 将对方变成两个人
技巧 5 让无法评价的人去评价
技巧 6 用名人说话
技巧 7 带有戏谑的认真回答
技巧 8 双重意思
技巧 9 自己的缺点其实是别人的成绩
技巧 10 给对方委婉的暗示
技巧 11 将时间延伸到未来
技巧 12 用自己和对方进行比较
技巧 13 用自己的身份开玩笑
技巧 14 说出不可能完成的事
技巧 15 巧妙利用别人的不礼貌

技巧 16 虚虚实实
技巧 17 特定场合的声音
技巧 18 地点转化法
技巧 19 将事情的先后进行调换
技巧 20 大胆联想后果
技巧 21 委婉的反问
技巧 22 次数上找到理由
技巧 23 谐音的妙用
技巧 24 以牙还牙
技巧 25 让对方做完全做不到的事情
技巧 26 多方比较说服对方
技巧 27 第三方的人做评价
技巧 28 通过打比方的方式揭示道理
第四章 借题、离题，幽默才是主题
技巧 1 故作镇定回答对方的问题
技巧 2 善于利用对方的语言
技巧 3 和对方进行比较
技巧 4 从缺点中找出优点来
技巧 5 换个角度考虑问题
技巧 6 将高深的问题引到生活中
技巧 7 面对傲慢要不卑不亢
技巧 8 用自己和对方比较
技巧 9 侧面展示自己的能力
技巧 10 通过联想来解释梦
技巧 11 借题发挥击退对方
技巧 12 比喻可以帮你解围
技巧 13 适时借助天气
技巧 14 反其道而行之
技巧 15 有效借助对方的话
技巧 16 延续对方的语言
技巧 17 结果中包含着原因
技巧 18 借题发挥同样可以幽默
技巧 19 找出对方话中的和对方的区别
技巧 20 批评也可以幽默
技巧 21 荒谬的回击
技巧 22 直接反击对方的挖苦
技巧 23 比喻有着非凡的幽默效果
技巧 24 “归谬法”的应用
技巧 25 不一定每个问题都要正面回答
技巧 26 善于比喻
技巧 27 找到对方的兴趣点
技巧 28 从对方身上找问题
技巧 29 懂得“如法炮制”
技巧 30 顺水推舟将问题推给别人

技巧 31 适时、适当的自嘲

技巧 32 故意错误理解对方的话

第五章 避实就虚，在虚处添点儿轻松

技巧 1 将答案藏起来

技巧 2 无关痛痒话的妙用

技巧 3 反问句可以帮助你

技巧 4 将话题转移到生活中

技巧 5 用未来回答现在的问题

技巧 6 无声也可以胜有声

技巧 7 将问题顺理成章地推断下去

技巧 8 避实就虚，效果会更明显

技巧 9 可以展现知识的回答

技巧 10 用诚信说话

技巧 11 把两者分开描述

技巧 12 善于编故事

技巧 13 避实就虚的应用

技巧 14 对方话里找问题

技巧 15 拟人化的效果

技巧 16 躲避敏感话题

技巧 17 侧面来回答对方的问题

技巧 18 转移话题到对方身上

技巧 19 小事情里有大道理

技巧 20 借助国籍找区别

技巧 21 有根据地夸大

技巧 22 虚构出来的物品

技巧 23 自然现象帮你摆脱困境

技巧 24 故意忘记

技巧 25 洗兵牧马，借助繁体字

技巧 26 自嘲的幽默

第六章 低调应对，幽默而不失谦虚

技巧 1 给糟糕的境地找个理由

技巧 2 用好玩的言辞掩盖真实原因

技巧 3 将批评说成笑话

技巧 4 赞扬别人的无心之失

技巧 5 故意增多对象的人数

技巧 6 故意告诉对方

技巧 7 和同行之间的比较

技巧 8 找到对方无法做到的事

技巧 9 故意装得很紧张

技巧 10 拿自己和别人比较

技巧 11 道理包含在笑话中

技巧 12 故意讲给所有人听

技巧 13 以此类推证明相同点

技巧 14 加上几个字立马不同

技巧 15 将数学用在幽默中

技巧 16 比喻接着比喻

技巧 17 双方身份进行互换

技巧 18 给足对方思考空间

技巧 19 把字拆开达到幽默效果

技巧 20 反过来批评

技巧 21 把结果说得严重一点

技巧 22 看穿对方的心理

技巧 23 通过看到的情景即兴发挥

技巧 24 正话反说化尴尬

第七章 谐音巧借，博君一乐

技巧 1 谐音里面有智慧

技巧 2 懂得利用谐音

技巧 3 打破常规用谐音

技巧 4 职业的巧妙利用

技巧 5 以其人之道，还治其人之身

技巧 6 巧妙利用一词多义

技巧 7 成语的字面意思

技巧 8 错误理解熟语

技巧 9 善于用某个字的其他意思

技巧 10 让时间回到过去

技巧 11 从对方问题入手

技巧 12 借助诗歌中的字词

技巧 13 将谐音包含在诗歌里

技巧 14 延伸词语的力量

技巧 15 让对方想你的语言

技巧 16 相同字的不同意义

技巧 17 将对方的谐音继续用下去

技巧 18 曲解对方的意思

技巧 19 对方语言中的谐音

第八章 职场，快乐工作的润滑油

实用 1 让自己成为办公室的开心果

实用 2 用幽默的方法解决工作中的矛盾

实用 3 玩笑不是人身攻击

实用 4 注意开玩笑的尺度

实用 5 和领导开玩笑的技巧

实用 6 用幽默的方式来表功

实用 7 尴尬的气氛中用到的幽默

第九章 人脉，打开黄金人脉的万能钥匙

实用 1 幽默可以让你拥有一个良好的社交

实用 2 幽默可以帮助你打开交际局面

实用 3 借助幽默的润滑作用

实用 4 幽默能让你受到更大的欢迎

实用 5 幽默的方法让朋友越来越多

实用 6 能够拉近彼此距离的幽默寒暄

实用 7 从幽默中得到别人的谅解

第十章 唯有幽默，笑着做管理

实用 1 让自己的官样子多些幽默

实用 2 在工作中提高幽默诙谐的能力

实用 3 幽默的管理方式取得非凡效果

实用 4 用幽默留住你的员工

实用 5 幽默的批评赢得民心

实用 6 幽默可以激励你的下属

第十一章 友情，娱人乐己的开心果

实用 1 幽默的人更能受到朋友的欢迎

实用 2 幽默之中包含着友善的态度

实用 3 幽默的语言让对方哑口无言

实用 4 幽默可以用来反击别人

实用 5 用幽默的方式去拒绝

第一章 故意曲解，只为了会心一笑

在一定的场合中，故意曲解对方的意思可以得到很好的幽默效果，大家会在会心一笑之间，领悟你的意思，而你通过幽默的方式传递个人看法的方式，会被其他人所效仿和学习。接下来我们通过一些事例，具体看一下该如何利用曲解对方意思的方式传递自己的看法。

技巧 1 会装糊涂才是真聪明

著名的文学家伏尔泰在 84 岁的时候，已经卧床不起了，有一天，一个牧师来到他的病床边，为他祈祷。

但令人没有想到的是，伏尔泰对此行为不但不领情，反而有点生气，开始盘问牧师的身份，他说：“请问这位年轻的牧师，谁让你来到这里的？”

牧师毕恭毕敬地说：“伏尔泰先生，我是受上帝的指令来到这里的，为您祈祷忏悔。”

伏尔泰用已经有点微弱的口气说道：“那能拿出你的证件让我看看吗？以防假冒者。”

中国智慧里有一种聪明叫做“大智若愚”，这种智慧的具体表现方式无非就是故意说错话，给别人一种痴痴傻傻的印象，但其实心里明非常明白，只不过是把自己高深的智慧隐藏在了表面的糊涂里，通过故意说错的话，让对方领略幽默的味道。

很明显，上帝只是牧师信念中的神，是无法出现在我们的生活中的，伏尔泰让牧师拿出证件，看起来很荒诞，但其实是伏尔泰这个无神论者对牧师开的一个玩笑。

技巧 2 宽广胸襟处理恶意玩笑

某年愚人节的时候，有人为了和马克·吐温开玩笑，于是就登报发布消息说：马克·吐温死了。

没有想到这则消息在马克·吐温的朋友之间流传开来，很多人都去吊唁他，可是他们却看到马克·吐温正趴在桌子上写东西，朋友们先是一惊，然后开始谴责那家报纸和写报道的人。

马克·吐温却很镇定地说：“他们也没有说错啊，只不过是把时间提前了一些而已。”

开玩笑最忌讳的就是当真，即使对方的玩笑开得比较大，那也应该以自己宽阔的胸怀接纳，而不是大动干戈，让对方和自己都受到心理上的折磨。

在中国，现在也开始在愚人节的那天开别人一些善意的玩笑，这种传统在国外已经有很长的历史了，面对这样有点“恶毒”的玩笑，马克·吐温依旧可以从容面对，显得非常大度，同时也平定了朋友们的怒火。

技巧 3 笑着面对别人的错误

1895 年，伦琴为自己发现的特殊射线命名为伦琴射线，也就是我们平常所说的“X”射线，“X”射线的出现轰动了整个德国，不久之后，伦琴收到一封信，希望能邮购“X”射线。

伦琴看完信后，在写回信的时候写道：“我手头现在没有 X 射线的存货，而且邮寄也会让它变得不够新鲜，这样吧，你把胸腔给我寄过来。”

“X”射线的作用是透视胸腔，并不是固体或者液体，只是一种射线，根本无法邮寄，面对对方这个可笑的要求，伦琴并没有直接予以拒绝，而是按照对方的思考方法，给对方以巧妙的答复。

面对别人出现的错误，我们可以直接反驳、也可以善意地解释给对方，其实还可以和他们开个玩笑，用幽默的方式指出别人的错误。

技巧 4 故意曲解对方的意思

有一天，A 去看医生，他对医生说：“我现在非常想减肥，可是现在我吃什么好像都在长肉，您能给我一些有效的减肥方法吗？”

这位医生也很幽默，他说：“减肥很容易，不需要什么特殊的方法，你只要吃两片面包就是了。”

A 听后非常开心，然后离家了医院。

但是，不久他又回到了医院，然后问医生说：“不好意思，我想知道，您刚才说的只吃两片面包，是在饭前吃呢，还是在饭后吃？”

医生让 A 通过节食的方法减肥，只让他吃两片面包，这是个不现实的方法，A 没有直接去驳斥医生的话，而是故意曲解他的意思，让医生自己悟出他的方法并不是很妥当。

技巧 5 “理直气壮”面对责难

德维恩·切尔诺克斯是个值得人们尊重的人，但是他只做了一天的执政官就离开了人世。西塞罗对他的死非常遗憾，他因为这件事情想到了古罗马糟糕的行政管理，于是他经常就德维恩·切尔诺克斯先生的大作文章。

有一天，西塞罗对人们说：“我们曾经有一位非常优秀的执政官，他在他的任期内连觉都没有睡过。”

有人很不高兴地说：“德维恩·切尔诺克斯先生活着的时候，你从来没有拜访过他。”

西塞罗辩解道：“你怎么知道我没有去拜访过他，我去的路上他就死了，没想到死神比我走得快。”

在面对别人无中生有的责难时，你并非一定要避让，其实你可以做到“理直气壮”。

西塞罗遭受到别人的责难，说他没有去拜访过德维恩·切尔诺克斯，以雄辩出名的西塞罗并没有妥协，而是以开玩笑的口吻讲了上面那段话，使整个场面不至于很尴尬，他的幽默机智，显示了他一个优秀雄辩家的才能。

技巧 6 巧妙利用语言的多样性

有一天，拿破仑去图书馆，希望找到自己想要的的一本书，他在书架的最上面找到了那本书，但是他踮起了脚尖还是拿不到那本书。

随身侍卫马歇尔·蒙塞是高个子，他看到这些之后，走上前说：“让我帮助您拿下来吧。”

马歇尔·蒙塞拿下书后，非常高兴地说：“我比陛下高。”

拿破仑却非常有意思地说：“请注意，马歇尔·蒙塞先生，你只是比我长而已。”

相同的话有不同的说法，语言具有多样性，有时候，语言换一种表达的方式，或许会得到更好的效果。

拿破仑的“长”在这里只是指身高方面的问题，如果按照马歇尔·蒙塞的话来说，还可以引申为地位等方面，拿破仑用幽默的语言纠正了侍卫的错误。

技巧 7 合理解释自己的荒唐之举

有一天，郁达夫和一位军界的朋友在饭馆吃饭，吃完的时候服务员来到他们面前结账，但没有想到的是，郁达夫居然从鞋垫底下拿出几张钞票给了服务员。

军界的这位朋友感到非常不可思议，于是问他原因。

郁达夫不慌不忙地说：“以前都是它压迫我，现在我可以压迫它了。”

人们总会在不经意间做出令人感到奇怪的举动，但是有些人却可以合理地解释自己的行为，这不仅是口才的表现，还是一种对人生的感悟。

郁达夫一直以来的生活都不是很如意，也就是过着被钱压迫的生活，等到他现在日子有所改善的时候，就将钱放到了鞋底。郁达夫通过这种曲解法的口才运用，让朋友开怀大笑。

技巧 8 讲个故事包含你的想法

迪斯雷利有一次接受一个人的询问，对方说：“灾祸和不幸有什么区别呢？”

迪斯雷利想了想说：“举个例子吧，如果有人掉进了河里，这就是灾祸；如果有人想把他拉上来，但是没有成功，这就是不幸了。”

很多事情说起来很复杂，这个时候就需要通过打比方的方法，把事情说清楚。“灾祸”和“不幸”要说清楚是个很麻烦的事情，于是迪斯雷利通过一个故事将这两个词语放进去解释，看似没有解释，实际上已经说得很明确了。

技巧 9 学会平易近人

在丘吉尔八十岁大寿的时候，一位年轻的记者问他：“首相先生，我很希望明年可以来给您过生日。”

没想到丘吉尔站起来，然后拍着对方的肩膀说：“小伙子，你看起来这么年轻，身体也不错，应该没有什么问题。”

那些位高权重的人总是给人高高在上的感觉，如果他们能够更平易近人一些，就能制作出更为和谐的气氛来。

很明显，记者的意思是想要明年继续来给丘吉尔祝贺生日，而丘吉尔故意曲解了对方的意思，说对方的身体很好，可以活到明年。这其实是一个很有意思的故事，缓和了当时的气氛，同时也显现出了丘吉尔平易近人的风范。

技巧 10 故意重复对方的话

密特朗为了能够连任总统，和法国的前总理希拉克展开了非常激烈的竞选大战，在电视的辩论中，密特朗不断在强调着：“总理阁下。”

希拉克非常生气地说：“密特朗先生，我们这是在竞选，不存在总统和总理的区别。”

密特朗笑着说：“好的，总理阁下。”

在有些特定的场合，故意重复对方不想听到的话，同样可以达到幽默的效果。

在法国，总统的职位是要高于总理的，密特朗为了能够在这次选举中压制希拉克，所以在和对方的辩论中不断提起“总理阁下”，表面上看是对希拉克的尊重，实际上是在故意提醒选民对方是总理，我是总统，这种提醒也有着幽默的意味。

技巧 11 找到合理的理由

斯特拉芬斯基是个非常出名的音乐人，他创作过大量被美国人熟知的乐曲，有一天，一个电影人给斯特拉芬斯基说：“我拿出 4000 元的薪酬，希望你能够给好莱坞的某部电影配乐。”

斯特拉芬斯基拒绝了对方，他说：“太少了。”

那位电影人继续说道：“但是有一位作曲家却愿意给这部影片谱曲。”

斯特拉芬斯基幽默地说：“他有才，而我没有，我干起来要吃力很多的。”

看起来没有道理的地方，在智慧的人眼中却能够找到合理的理由，有点“强词夺理”，但是的确可以达到效果，并且感觉很幽默。

斯特拉芬斯基故意这样说，告诉对方如果要让他谱曲的话，那就要多付出一些劳动报酬，显示了斯特拉芬斯基的机智。

技巧 12 侧面回答对方的问题

有一次一个外国的朋友对侯宝林说：“我们的演员都做了总统，您为什么没有呢？”

侯宝林听后笑着说：“因为他们都是些二流演员，而我是一流的啊。”

国家的政治体制不相同，从事的职业的未来发展也有着不同，对于演员可以做总统的这件事，侯宝林并没有正面回答，他通过职业能力方面来回答，打破了僵局，避开了对方的话题，也展示了自己的幽默。

技巧 13 不同场合用不同的语言

1972 年 5 月，基辛格在维也纳召开了一个记者见面会。

有位记者向基辛格问关于美苏和谈的程序问题：“到时候，你是打算一下子倾盆大雨般宣布呢，还是点点滴滴地宣布呢？”

基辛格听后想了想说：“我们决定点点滴滴地发表成批的说明。”

会场上一下子被他的话逗乐了。

不同的场合要求不同的说话方式，有时候需要说明白，有时候含糊一些，反而效果更好。往往那些含含糊糊的话不仅有幽默的效果，而且还会让人思考很久。

点点滴滴发表是一种温和的风格；而倾盆大雨则是比较激烈的表现，在美苏冷战的时期，一旦有任何话题都会被世界关注，基辛格面对这样的问题，很聪明的选择了含糊的方法，他的话也让人们捉摸不定。

技巧 14 装糊涂的妙用

普希金成名之前去参加在圣彼得堡举办的一个舞会，他邀请一位年轻而又漂亮的贵族小姐跳舞。

这位傲慢的贵族小姐并不怎么瞧得起普希金，她非常冷淡地说：“我可不想和一个孩子跳舞。”

普希金并没有因为对方的话而生气，反而笑着说：“对不起，女士，我不知道您现在还怀着孩子。”

装糊涂其实也是一种幽默的方式，这样做，可以让我们缓和所面对的尴尬。

这位贵族小姐的意思是奚落普希金像个孩子一样，但是普希金故意装糊涂，故意理解成对方怀着孩子，轻松化解了一场尴尬。

技巧 15 顺着对方把话说下去

华盛顿有一天晚上约了几个朋友在壁炉前聊天，当时壁炉的火非常旺，华盛顿感到后背有些热，于是转过身，脸对着壁炉坐着。

有一位客人看到华盛顿的这个举动，开玩笑的说：“将军，您应该顶得住战火啊，可不能畏惧它。”

华盛顿听后笑着说：“作为将军，我可要敢于面对战火，接受他的挑战，背对着，很像是一个逃兵啊。”

在人际交往中，顺着对方的话说下去，其实也是一种展现幽默的方式，这样做很容易让事情顺着自己的想法发展，而且还可以产生幽默效果。

华盛顿感觉到后背热，而对方故意说他是坚持不下去了，于是华盛顿顺着对方的话说下去，表明自己只是想正面对着炉火，看起来是个幽默，但包含着很深的道理。

技巧 16 学会用自己的优势

为了锻炼小兵的生活能力和自理能力，父亲经常让他做一些简单的家务活。

有一次，父亲让小兵削土豆皮，小兵突然说：“你要知道，你是在非法雇佣童工。”

父亲当即说：“那去法院告我吧，不过我也要告你虐待老人。”

小兵借助自己年幼的优势向对方发起语言挑战，而对方正好借助年老的劣势予以回击，自然而然产生了幽默的效果。

技巧 17 不断暗示给对方

赫伯特·特里在一次排练中，感觉效果不是很好，于是对一个年轻的演员说：“往后退几步。”

那位年轻的演员后退了几步。

但是没有过几分钟，赫伯特·特里又让对方后退几步。

那位年轻演员又后退了几步。

过了一会，赫伯特·特里要求对方再往后退。

那位年轻的演员说：“再后退，就到后台了。”

赫伯特·特里非常高兴地说：“对的，这就对了。”

赫伯特·特里对那位年轻的演员不满意，认为他的演技还不够做一个合格的演员，但是又不好意思直接说，于是就用这个后退的办法告诉对方，这里用到的就是暗示的方法，这样不仅不会伤害到对方的面子，而且还有幽默的效果。

技巧 18 将物体拟人化

阿尔芒·法利埃去拜访大雕塑家罗丹，他们一同进入罗丹的工作室，阿尔芒·法利埃看到满地的头、手、脚和躯干，不由皱起了眉头。

罗丹非常惭愧地说：“对不起，如果知道你要来的话，我就会收拾收拾的。”

阿尔芒·法利埃笑着说：“这个不怪你，谁让他们走路不小心的。”

一般人面对这种场合总会说“没关系”，这样说很正常，但是有点乏味，如果要想使场面变得有趣一些，就需要像阿尔芒·法利埃一样，把雕塑当做真人，然后将地上的手啊、脚啊之类归罪于雕塑们自己不小心掉下来的。

技巧 19 用第三方攻击增加自己语言的权威性

哈里·杜鲁门曾经在一个全国性的讲话中挑战肯尼迪说：“我们的民众需要一位成熟的人。”

肯尼迪却很聪明地说：“如果只是将年龄作为批判标准的话，那么美国将会放弃对 44 岁以下所有人的信任。这种做法可能阻止了杰斐逊起草《独立宣言》、也会阻止华盛顿领导的独立战争中的美国军队、还有麦迪逊起草宪法、还有哥伦布去发现新大陆……”

肯尼迪借助杰斐逊、华盛顿、麦迪逊、哥伦布这些优秀的人来证明年轻会更有创造力，从而让自己的发言更加有权威性和可信性，而且他的讲话也会变得幽默有趣。

技巧 20 任何场合都需要坦荡

出名之后的卓别林，被很多人模仿。有一次，一家公司举办另一个模仿卓别林的大赛，还请了一些专门研究卓别林的人做评委，卓别林知道这个消息之后，也赶去参加比赛，但是最后的结果是他获了一个第二。

颁奖的那天，这家公司请来卓别林来讲话。

当时卓别林讲道：“毋庸置疑，世界上只有一个卓别林，那个人就是我，但是对于评论家的意见我还是尊重的，所以被评为第二名的我就不用讲话了，有请第一名上来讲话。”

按照常理，最像卓别林的人应该就是他本人，但是在评委们的眼中对卓别林有另一个认识，所以比赛的结果并不是卓别林自己取得第一，卓别林接受了这个事实，而且非常坦荡的邀请那位第一名上来讲话。

技巧 21 给双方都留台阶

有一次，正在做讲演的林肯收到了别人递上来的纸条，林肯打开看到了两个字：“笨蛋”。

这个时候的林肯感觉到了尴尬，同时也非常生气，但是他很快就恢复了平静，然后笑着说：“我以前收到过很多的匿名信，大多数都是有正文而没有署名，今天收到的却只有署名没有正文，真是奇怪。”

讲完这些话后，林肯继续自己的讲演。

在遇到别人恶意的攻击的时候，不一定要冲冠一怒，其实，有时候选择幽默的方式对待，反而会获得更好的效果，这样不仅可以给自己和对方都留有台阶，而且还可以让自己顺利地摆脱当时尴尬的场面。

面对匿名者的侮辱，林肯故意把对方谩骂的话语理解成了对方的署名，对方可以说是搬起石头砸了自己的脚。林肯这样的智慧让自己在面对别人的恶意攻击的时候，既维护了自己的尊严，又不失幽默和大度。

技巧 22 借助暗示让对方后退

罗伯特·勃朗宁对于无聊的聊天和应酬非常反感，在一次社交的聚会上，有一位先生对罗伯特·勃朗宁提出了很多无聊的问题。

罗伯特·勃朗宁在对方的问题中没有找到任何有价值的东西，于是变得更加的不耐烦了，决定离开……

于是，罗伯特·勃朗宁对那位先生说：“对不起，先生，我独占了您这么长的时间。”

当我们不喜欢某种环境时，我们可以借助聪明的办法暗示给对方，从而让对方撤退，在人际交往中不要轻易拒绝别人。

罗伯特·勃朗宁对对方显示了尊重，但是他毕竟对对方的聊天方式很不感兴趣，所以为自己的离开找了一个看起来稍微冠冕一点的理由，从而也不让对方认为自己是个傲慢的人，

从而维护了双方的关系。

技巧 23 旧话重提的方法

有一次，老舍先生正在帮助清朝的最后一个皇帝溥仪修改他的自传《我的前半生》，这个时候他的老朋友楼适夷来看望他，于是就问老舍在干什么。

老舍笑着说：“我正在做奴才，给我们的主子改稿子呢。”

“旧话重提，旧词新用”的方法是一种很有效的幽默方式，将我们以前的事情做一个梳理，然后再找出一些曾经使用过的语言，从而达到幽默的效果。

满清的时候，给皇帝办事的人都被称为奴才或者自称为奴才，解放之后，溥仪虽然已经不再享有皇帝的权力，但他毕竟曾经是皇帝，所以老舍故意这样说，为的就是让老友楼适夷听后笑一笑。

技巧 24 认真对待生活中的每一件事

陈景润是个做事很认真的人，他在晚年的时候终于有了儿子，所以自然把这个儿子当宝贝一样。

有一次，陈景润的一位同事看到白白胖胖的小孩子，然后给他说：“我可以抱一下他吗？”

陈景润想了一会儿说：“你先打个借条吧。”

陈景润并不是很希望别人抱他的儿子，但是对于朋友或者熟人直接拒绝的话，显得有点难堪，所以他自己想出了这样的一个办法，既缓和了气氛，也没有得罪朋友。

技巧 25 考虑到第三方

艾萨克·巴什维斯·辛格是个素食主义者，但是他的很多学生对此非常不解，于是有一天他们就问艾萨克·巴什维斯·辛格道：“您之所以提倡素食，是不是因为健康方面的问题？”

艾萨克·巴什维斯·辛格却很幽默的说：“我之所以这样做，是为了鸡和牛的健康。”

艾萨克·巴什维斯·辛格并没有向学生想的那样回答有关于自己健康的问题，而是转到了鸡和牛的健康回答上，很显然，他的这句话达到了幽默的效果。

技巧 26 用客观事实说话

有人要租房子，于是指着房子问房东说：“这房子是不是经常漏雨？”

房东很有趣，他说：“不是，这所房子只有在下雨的时候才漏雨。”

房客问的是房子的质量问题，但是房东转移了话题，回答中富含着幽默的成分。

技巧 27 故意装无知

有一天，雨果到边境旅游，遇到了检查登记的宪兵，对方问他的姓名。

雨果只好如实回答自己叫雨果。

宪兵又问道：“做什么的？”

雨果回答道：“写东西的。”

宪兵又问道：“用什么维持生计？”

雨果回答说：“笔杆子。”

于是，那个宪兵在登记的本子上写道：“雨果，以贩卖笔杆为生。”

幽默的产生并不一定都是故意为之，有些时候，一个经典的幽默很有可能是因为误解所导致的，如果想要制造幽默的效果，那就用自己的“无知”来达到效果。

在这里无知的宪兵曲解了雨果的意思，笔杆子一般都是文人自己的代称，是一种自嘲的说法，但是宪兵错误的理解了它，于是，著名的作家雨果也做了一回小商贩。

技巧 28 正话反说

有一天，有个人问泰勒斯说：“您见过的最为奇特的事情是什么？”

泰勒斯随口回答道：“长寿的暴君。”

当然谁都知道，暴君一般是不会长寿的，因为他要么被推翻，要么就会因为自己的残暴和荒淫无度影响到健康，从而折了寿命。而泰勒斯故意这样回答，自然显出了一种幽默。

技巧 29 用到时间的概念

某新闻类节目主持人接受了一群大学生的访问，其中一个大学生问道：“我是历史系的学生，那我以后可以做新闻主持人吗？”

主持人笑了笑说：“今天的新闻不就是明天的历史吗？”

主持人的幽默得到了所有人的掌声。

新闻和历史的区别在于时间上，这位主持人并没有正面回答这个学生的问题，而是借助时间的概念，然后通过其他方面回答这个问题，充满了幽默感。

技巧 30 曲解对方的意思

卓别林的朋友来拜访他，对方问卓别林说：“您认为世界上最伟大的语言大师是谁呢？”

“那应该是上帝了，因为你看，世界上的人用不同的语言向他祈祷，他都可以听懂。”卓别林说。

对于对方提出的，自己无法回答或者难以回答的问题，故意曲解对方的意思，其实是个很好的办法，不要认为所有的问题都需要正面回答。

“谁是最伟大的人？”诸如这样的问题其实是很难回答的，即便是你费上半天口舌也不一定能够说清楚，所以卓别林干脆说是上帝。卓别林用的就是故意曲解对方意思的方法，让一个平淡的，甚至有点无聊的问题，变得具有幽默感。

技巧 31 从容面对自己的弱点

1979 年，约翰·梅杰参选下院议员。

竞选过程中，一个农场主有点故意地说：“您居然欠缺农业方面的知识，这实在让我太意外了。”

约翰·梅杰随即说：“先生，让您失望了，我不懂奶牛也不懂水牛，但是我可以保证如果你投了我的票，我就可以在一天之内成为养牛专家。”

世界上不存在对什么都懂的人，每个人都有自己的弱点，如果能够在自己的弱项面前做到从容应对，那么你就是个了不起的人物。

约翰·梅杰并没有否认自己的弱点，他一边给自己拉着选票，一方面表明自己愿意去学养牛方面的知识，这句话还包含着约翰·梅杰的自信和决心。

技巧 32 回避自己无法回答的问题

清朝乾隆年间，乾隆问手下的刘墉说：“我朝一年大概死多少人，生多少人？”

刘墉很机智的说：“一年中生的只有一个，死的有十二个。”

乾隆对此很惊奇，问他为什么。

刘墉于是解释道：“今年是马年，所以无论生多少人，他们都是属马的，所以说只能出生一个，而死去的，无论怎样什么属相的都会有，所以我说死十二个。”

对于不能回答的问题，请记住，可以用其他的手段加以回避。如果要正面回答乾隆的问题，就需要到户部去参阅人口记录方面的数字，但是刘墉知道乾隆也只是随口一问，所以就自己想了这么一个办法，逗皇帝开心。

技巧 33 模糊概念回答问题

乾隆有一次又刁难刘墉道：“京师总共有九个门，那请问每天进出的各有多少人？”

刘墉考虑都不考虑的说道：“只有两人，万岁。”

乾隆询问为什么，刘墉解释说：“就算每天出进的人有千千万万，都总归是两种性别，男人和女人。”

对于乾隆这样刁钻的问题，估计谁都回答不出来，刘墉只能将话题模糊一些，然后故意曲解对方的意思，这样就会让一个非常复杂的问题，变得简单化了。

技巧 34 学会对方的思考方式

曾经有人给海明威写了一封讽刺信，信的内容是这样的：“听说您的身价是一字一美金，那我现在寄来一美金，请寄个样品让我看看。”

海明威收到信后，给对方回了一封信，上面只有一个字——“谢”。

如果对方误解了你的意思，你可以给对方认真解释，也可以故意按照对方的思路思考下去，从而得到预想不到的效果。

那个人给海明威寄去一美金，目的是为了嘲笑海明威，没有想到海明威收下了他的钱，还给他寄来了一个字，而这个字正好用在当时的情景中。海明威故意曲解对方的意思，达到了非常好的效果。

技巧 35 反面解释

齐景公特别喜欢鸟，专门派烛邹给他养鸟，有一天，烛邹不小心让鸟飞走了，齐景公非常生气，扬言要杀死烛邹。

晏子听说这件事情后，来见齐景公，然后给他说：“烛邹总共有三项大罪，我给您数一下，以让他死得明白。”

然后，齐景公把烛邹叫来，晏子说：“烛邹，你的罪过太大了。第一条罪状是为我们的大王管鸟而放走了鸟儿；第二条是因为鸟的原因让我们的大王杀了人；第三条是让全天下的人都知道我们的大王会因为一个鸟儿的缘故而杀人，损坏我王的名声，难道不该死吗？”

说完这些之后，晏子请求齐景公赶紧杀死他。

齐景公这个时候才明白晏子是在劝他，只不过是用了婉转一些的方式而已，于是下令放了烛邹。

晏子故意数落烛邹的罪状，其实都是在为烛邹开脱，如果硬要去劝说大王，说不定还影响到自己，晏子想到的这个办法，很好的达到了自己想要的效果。