

当代

幽默

陈次方 著

DANG DAI
YOU MO

安徽文艺出版社

责任编辑：蔡正菁
封面设计：应梦蝶

当代幽默

陈次方 著

安徽文艺出版社出版
(合肥市金寨路285号)

安徽省新华书店发行 合肥杏花印刷厂印刷
开本787×1092 1/32印张：3插页、1字数、63,000

1989年10月第1版 1989年10月第1次印刷

印数：00.0

定价 1.20元

目 录

龙的传人	1	不是指示	11
教 骂	1	跑了和尚跑了庙	12
合理负担	1	“不卑不亢”新解	12
低分高能	2	媳妇熬成婆	13
突击学法	3	请经常来	13
圆的比扁的好	3	施工与施工	14
不要“养生素”	4	只重妈一个	14
受 害	4	老虎屁股	14
怎么不早说	5	你们先乐我后乐	15
傻瓜生的	5	闻过则喜	15
例外情况	6	孩子送礼给孩子	16
没有书名	6	小偷的“经验”	16
打架的理由	7	外国人高明	17
该生与该死	7	剧本攀亲	17
任人唯贤	7	最不礼貌	18
概不退稿	8	家访的结果	19
戏外戏	3	微妙的变化	19
送 礼	9	即兴讲话	20
批评意见	10	同此凉热	20
进入角色	10	爱 才	21
顾客心理学	11	戏剧的类别	21

特区真特别	22	全才伯乐	35
积压与鸡鸭	22	吃——吃亏	35
带头下蛋	23	先尝后卖	36
好得没根	23	催眠曲	36
关心	24	不要叫书记	37
沙水鸡	24	让房	37
一稿多投	25	“傻子”瓜子	38
糖衣炮弹	25	拾元大票的妙用	38
不哭也罢	26	妙文妙法	39
“老马识途”解	26	吹牛与拍马	39
长头发兵	27	电话找人	40
有我的没你的	27	“咬孩子”的报告	40
三句不离本行	28	从有到无	41
死活占便宜	28	下场	42
报听写	29	先声夺人	43
共同语言	29	咱是大老粗	43
花生米与体重	30	礼上往来	44
球鞋吃药	30	脸怕人	44
酒醉吐真言	31	受之无愧	45
“灰菜”	32	藏狗的闹剧	45
枕边风	32	城乡差别	46
先决条件	33	有水果，没有水	46
“好”与“不好”	33	“领导作风”	47
“苦海余生”	33	你叫我拿的	47
舍身救父	34	“须知”面前	48

规定范围之外	48	动词与名词	60
打电话	49	没法改造	61
选看儿童片	49	儿女之命	61
牛·马·山	50	他要杀我	62
鬼后门	51	出钱与出血	62
值钱的包装纸	51	自投罗网	63
年画编号	52	求 学	63
三句半	52	不 懂	63
夫为妻“缸”	53	先“赌”为快	64
婴儿有票可进来	53	漫 画	64
出“洋相”	54	散文与杂文	65
没这种药	54	上帝受难	65
当成你	55	意见满了	65
嘴里不干净	55	四进士	66
脸面与屁股	56	成 才	66
一尝便知	56	繁体字	67
多味瓜子	56	立等可取	67
更正启事	57	啤 酒	67
不找零	57	涨 价	68
不登“读者来信”	58	拥护无烟日	68
提 醒	58	上层建筑与经济基础	69
“八戒”由来	59	国 观	69
及格就能毕业	59	罚 款	70
禁烟与提价	60	捧场闹剧	71
河东狮吼	60	“艺术家”的财气	72

“官僚主义”	74	假与真	83
第一	75	老夏的人情味	84
“歌星”的表演	76	戒烟奇效丸	86
落地精报药费	77	过官瘾	87
铁公鸡拔毛	79	何谓“木乃伊”	88
“秋老虎”驯服记	80	拍马比赛	89
大报告的改革	82		
后记			91

龙的传人

明明正在看连环画画面上的一条吞云吐雾的龙。一扭头，见爸爸正在使劲抽烟，他忽有所悟地喊：“爸爸，你真是龙的传人！”

教 骂

大栓和小燕夫妻俩有个三岁半的孩子。大栓拿包糖果逗孩子说：“骂妈妈坏蛋，给糖吃。”小燕摸出包山楂片来，也逗孩子说：“骂爸爸坏蛋，给山楂片！”

小孩骂了声“妈坏蛋”，得到糖果；又转脸骂了声“爸坏蛋”，得到了山楂片。

夫妻俩笑着骂道：“这小坏蛋！这么点儿就会要两面派，跟谁学的！”

合 理 负 担

夏天到了，蚊虫开始叮人。青工小周提前洗晒好了蚊帐，罩在自己床上。

当晚，同室的三个小伙子逛马路归来。一见小周便叫

道：“好小子，你一个人把蚊虫挡在外边，专咬我们三个！”

“你们也挂起蚊帐嘛。”小周回答。

“我们没功夫洗。”

“你这样干是加重我们的负担！”

“伙计，别这样自私！有福同享，有罪同受嘛！”

说着三个人一起动手，硬把小周的蚊帐扯了下来。接着大笑了一场，各自上床。

小周摇头：“如此合理负担，不知要挨到何时？”

低分高能

“当前学生在学习上存在‘高分低能’的偏向，这很不好。”

“我家孩子恰恰相反。”

“怎么讲？”

“虽然他有三门课不及格，可是打拳、打扑克、跳迪斯科样样都行呀！”

“这算什么呢？”

“低分高能！”

突 击 学 法

“你父母重病在床，你怎么不去照顾一下？”

“我在忙着学习呢！”

“学习什么？”

“突击学习《继承法》。”

“干吗突击学习呀？”

“咳，万一两位老人熬过气去，这遗产如何分法，不弄明白会吃亏的！”

圆的比扁的好

一位母亲带着孩子来到食品商店。

孩子指着山楂片嚷道：“妈妈，我要吃！”

母亲小声说：“别闹，这种扁的不好，我到医院里给你拿那种圆的。”说着用手比划了一下。

“圆的？是山楂丸吗？”孩子问，“圆的为啥比扁的好呢？”

母亲白了孩子一眼，骂道：“傻瓜蛋，这都不懂，圆的不要钱！”

不要“养生素”

甲：你知道吗，国外在研制一种叫“养生素”的药。

乙：是管什么用的？

甲：说是吃了这药，能延年益寿，返老还童。

乙：呵，好大的作用！不过这种药最好别进到我们这儿来。

甲：为什么？

乙：这药一来，那些“开后门”专家肯定抢先吃了。他们一个个长生不老，叫我们的后代怎么过日子？

受 害

父：你小子怎么学老子吸烟呀？

子：为了减轻对我的毒害。

父：你说什么？

子：你没听说吗？吸烟人吐出的烟，对不吸烟的危害更大！

父：那你这是——

子：闻你喷出的烟受害太大，不如自己学会吸受害小些。

父：啊？！

怎么不早说

张奶奶要用花绒布给小孙女做件娃娃衫，可是左量右划差了半尺。于是便来到某百货商店棉布柜台前，满面笑容地对×号营业员说：“我买半尺花绒布，好吗？”营业员冷冷地说：“不卖！”“我做衣服就差半尺，谢谢你，就卖给我吧！”张奶奶似乎是在哀求，可营业员再也不理。

无奈，张奶奶忽然想到自家儿媳在该店二楼上班，何不就此找她试试。于是，张奶奶找到儿媳说明情况。两人旋即又到棉布柜台，还是那位营业员。张奶奶有些心虚，儿媳却坦然上前打招呼，指着花绒布说：“扯半尺花绒布。”营业员连声答应，手疾眼快撕下半尺布递上。儿媳妇转身又指着张奶奶介绍道：“这是我婆婆。”营业员先是一怔，随即埋怨起张奶奶来：“哎呀，你老人家怎么不早说呀？”张奶奶苦笑着回答：“我怎么说呢？”

“哈哈哈……”营业员解嘲地笑了起来。

傻瓜生的

小明：妈妈，鸡蛋是从哪里来的？

妈妈：是鸡生的。

小明：那鸭蛋又是从哪里来的？

妈妈：当然是鸭子生的喽！

小明：噢，我明白了，那我一定是傻瓜生的。

妈妈：啊！这是谁说的？

小明：妈妈，本来是这样嘛，不然幼儿园的小朋友怎么都管我叫傻瓜蛋呢？

例外情况

“顾客说我卖东西时好扣秤，虽然是事实，但不知也有例外情况。”

“你是说，有时也给够秤？”

“不但如此，有时还多给秤。”

“什么时候？”

“我们主任娘子来买苹果，我都是多给三斤两斤的。”

没有书名

一个青年在书店里用惊讶的口气，大声对营业员喊道：“同志，那本书是怎么印的，光有定价没有书名呀？”营业员反问：“在哪里？”青年一边指着一边说：“那不是吗？还把定价印在书面上，用那么大的字。”话音刚落，周围的顾客哄堂大笑。原来那是中学教科书《三角》。

打架的理由

师：你为什么喜欢和人打架？

生：因为我好看武打电视剧。

师：你为什么经常不断地和人打架？

生：因为我看的都是武打电视连续剧。

该生与该死

正在读电视大学的儿子给学校写了一份报告，在报告中竟错误地称自己为“该生”。

做父亲的拿过报告一看，生气地说：“哼！你这样的学生，不是该生，是该死！”

任人唯贤

“听说你们单位有个头头专门搞任人为亲那一套！”

“谁说的？人家是真正任人唯‘贤’呢！”

“你具体说说。”

“他一上任呀，立刻安排和提拔了自己的贤妻、贤弟、贤婿和贤侄……”

“啊，如此任人唯‘贤’哪！”

概不退稿

小芳姑娘在某刊编辑部任收发员，经常收到陌生小伙子的求爱信。有一个小伙子因久久不见答复，竟来信要素回那封情书。小芳不胜其扰，便信手将编辑部的油印信寄给了那小伙子，信上印着：“本刊概不退稿，三月内不见答复，可自行处理。”

戏外戏

报幕：下面演出对口相声。由张三、李四合说。

张三：（演出）对口相声要两人合说……

李四：不行，我对报幕员有意见！

张三：什么意见？

李四：凭什么把我的名字排在你后边？

张三：俩名字，总得有个先后呀！

李四：不行，这是有意贬低人！

报幕：（重报）……李四、张三合说。

张三：（演出）对口相声要两人……

李四：不行，我还有意见！

张三：又怎么啦？

李四：你凭什么站在我右边，叫我站左边？右为尊左为卑，我不干！

张三：（换位）好吧，你为尊，我为卑。这回总行了吧！
（演出）对口相声要……

李四：哎，还不行！

张三：你还想干什么？

李四：我是主角，与你并排站不合适。我应站在台前边，你应站在我背后。

张三：（站到李四背后）咳！这对口相声对不着口了呀！

报幕：现在演出“对脑勺”相声。由“死要名”领衔主演。

送 礼

在朱科长眼里，小刘是个难对付的“刺儿头”。这小伙子办事十分认真，朱科长私下接受礼物的事被他觉察后，经常在会上敲敲打打，弄得朱科长心中的气不打一处出。

这天，小刘忽然笑咪咪地登门去看望朱科长，并连声地说要给朱科长送礼。朱科长心中纳闷，却装着一副笑脸说：“这是何必呢？礼物是万万收不得的。”小刘却坚持说：“这礼一定要收，因为对朱科长有用！”朱科长说：“再好的礼物也不能收！要知道整党马上开始了，要是让别人知道，那就……”小刘笑道：“别人知道更好！”说着从提包内取出一个纸包送到朱科长手中。朱科长打开定睛一看，竟是一本活页文选，上书：“中共中央关于整党的决定”几个

大字，于是禁不住面红耳赤，连连点头称好。

批 评 意 见

——据录音整理

“好，我带头发言。我们单位开始整党了，今天党委召集我们开会，啊，征求党外群众的批评意见。哎呀！这太及时了！太重要了！实在是万万不可少的啊！我呀，我要毫不客气地把一肚子话讲出来。哎，不管官大官小，我要照提意见。哎，不管被批评的人乐意不乐意，我有话照讲！不怕打击报复，不怕给小鞋穿！对不？我，首先向党委第一书记——张书记，提出尖锐的批评！他呀，他有一个人所共知的、由来已久的一、致命的、严重的大缺点！那就是，那就是，啊，——吸烟太多！……”

进 入 角 色

甲：老黄干了十来年的演员，没干出个名堂来，问题在哪里呢？

乙：他不善于“进入角色”，“自我感觉不佳”。

甲：听说他改行当官后，干得挺不错。

乙：嗯；很象那么回事，表演才能充分发挥得出来了。

甲：你这是指什么？

乙：当官后，他很善于“进入角色”，架子端得挺足，同时“自我感觉良好”，说话走路颇有首长风度。

甲：嗬！

顾客心理学

某商店削价出售一批录音机。原价每台一百二十元，现价九十五元。营业员小李偷偷将原价改为一百五十元，大喊大叫招徕顾客。

小张说：“你为啥要提高原价呀？”

小李说：“顾客见削价幅度大，喜欢买。这叫顾客心理学，懂吗？”

小张说：“你别忘了价格政策。”

“没事，现价又没提高，怕它个啥！嘻嘻。”说着，小李又大喊大叫地吆喝起来：“买嘛！买嘛！原价一百五十元，现价九十五元！快来买，晚了就没有了！”

不 是 指 示

科长：“现在开会了。首先请郑局长给我们作指示。”

局长：“上级领导同志的讲话，不要说是指示嘛。这一点吴部长曾明确指示过的。”