



金牌脱口秀全书

Super
talk show

series

幽默机智 脱口秀

124种改变会场气氛的口才绝招

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社



金牌脱口秀全书

幽默机智 脱口秀

124种改变会场气氛的口才绝招

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧，让你自由选择有益于你的口才艺术，和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是在你尴尬的同时，如何能够用自己独特的幽默素质机智地摆脱尴尬气氛的口才技巧。

金牌脱口秀全书

书 名：幽默机智脱口秀 —— 124 种改变会场气氛的口才绝招

主 编：吴生明 叶昌德

责 编：冯 强 封面设计：胡小林

出版发行：北方妇女儿童出版社（0431 - 5640624）

地 址：长春市人民大街 4646 号（130021）

印 刷：北京中加印刷有限公司

书 号：ISBN 7 - 5385 - 2443 - 6/G · 1581

开 本：850 × 1168（毫米） 印 张：308

字 数：499 千字 版 次：2004 年 10 月第 1 版

定 价：750.40 元 册：26.80 元

目 录

1 幽默的艺术

1. 反问幽默术 1
2. 忍痛作趣幽默术 2
3. 同枝异花幽默术 3
4. 设置悬念幽默术 4
5. 职业辐射幽默术 5
6. 以大化小幽默术 7
7. 借语作桥幽默术 8
8. 以正导反幽默术 9
9. 声东击西幽默术 10
10. 临场发挥幽默术 12
11. 反还幽默术 13
12. 假戏真做幽默术 14

13. 指鹿为马幽默术 15
14. 近远联想幽默术 17
15. 扑空玄虚幽默术 18
16. 寓庄于谐幽默术 19
17. 大智若愚幽默术 20
18. 故弄玄虚幽默术 22
19. 反向求因幽默术 23
20. 故卖关子幽默术 24
21. 反语幽默术 25
22. 庄词谐用幽默术 27
23. 随意成趣幽默术 28
24. 类比幽默术 29
25. 推理幽默术 30
26. 暗示幽默术 32
27. 拟人幽默术 34
28. 荒谬夸张幽默术 35
29. 自我嘲讽幽默术 35
30. 不动声色幽默术 37
31. 望文生义幽默术 39
32. 以谬还谬幽默术 40
33. 歪曲经典幽默术 41
34. 迂回取道幽默术 43
35. 同语异指幽默术 44

36. 夫妻幽默术 45
37. 家庭幽默术 46
38. 求爱幽默术 47
39. 无理而妙幽默术 49
40. 机智巧辩幽默术 50
41. 歪打正着幽默术 51
42. 巧辩脱困幽默术 52
43. 欲擒故纵幽默术 54
44. 模拟幽默术 56
45. 顺路搭车幽默术 57
46. 曲说隐衷幽默术 58
47. 指桑骂槐幽默术 60
48. 出人意料幽默术 61
49. 顺水推舟幽默术 63
50. 随机套用幽默术 65
51. 别解词语幽默术 66
52. 钝化攻击幽默术 68
53. 真痴真呆幽默术 69
54. 假痴假傻幽默术 70
55. 词语移就幽默术 72
56. 愉换概念幽默术 73
57. 夸张渲染幽默术 74
58. 歪解幽默术 75

59. 变换词义幽默术 76
60. 大词小用幽默术 78
61. 一语双关幽默术 79
62. 机智游戏幽默术 80
63. 引人就范幽默术 82
64. 戏谑幽默术 84
65. 自相矛盾幽默术 85
66. 化怒为趣幽默术 87
67. 巧借话题幽默术 88
68. 位移真义幽默术 90
69. 童心稚语幽默术 91
70. 旁敲侧击幽默术 92
71. 含蓄表达幽默术 93
72. 紧扣人心幽默术 95
73. 匡正时弊幽默术 96
74. 简洁明晰幽默术 97
75. 铺平垫稳幽默术 98
76. 将谬就谬幽默术 100
77. 谬上加谬幽默术 101
78. 歪解包袱幽默术 102
79. 机械刻板幽默术 103
80. 导致荒谬幽默术 104
81. 素中带荤幽默术 106

- 82. 指白说黑幽默术 107
- 83. 曲说直说幽默术 109
- 84. 故愚故蠢幽默术 110

2 名人急智“秀”

- 85. 抓住关键长话短说 113
- 86. 借助环境避免尴尬 116
- 87. 说话听声锣鼓听音 120
- 88. 言传身教情理交融 124
- 89. 关键时刻善于诱导 128
- 90. 照猫画虎反击对手 131
- 91. 把握脉络循序渐进 135
- 92. 顺水推舟相机而行 138
- 93. 直言危害促其警醒 141
- 94. 一柔一刚左右开弓 144
- 95. 情理交融感人至深 147
- 96. 善拉家常情深意浓 151
- 97. 善用恭维巧得人心 153
- 98. 收服人心成就大事 157
- 99. 投石问路激怒对方 161
- 100. 选择环境创造气氛 165
- 101. 侧面包抄迂回战术 168
- 102. 搬起石头砸他的脚 172

103. 见机行事处世变通	175
104. 含沙射影讽刺对方	178
105. 沉默聚焦迂回深入	181
106. 体系严密攻守自如	184
107. 见仁见智妙趣横生	187
108. 理正义坚正名有术	191
109. 言贵诚实莫可争辩	196
110. 以事喻物以物喻理	199
111. 情理相生通情达理	203
112. 巧设圈套请君入瓮	207
113. 重点突击四面跟进	211
114. 己所不欲勿施于人	216
115. 张网退避一网打尽	219
116. 以气夺人以势压人	223
117. 蛛丝马迹火眼金睛	226
118. 纵横捭阖无罪自明	229
119. 放大显微不攻自破	235
120. 褒扬贬抑掌握火候	239
121. 点理点数点破点立	243
122. 灵活多样切入主题	247
123. 开门见山以情动人	250
124. 中心突出旗帜鲜明	254
附 录：精典幽默赏析	258

1 幽默的艺术

1. 反问幽默术

反问幽默术，顾名思义，就是要打出一个问号，但是。这个问号里却深寓着幽默。

反问幽默术根本不同于反击、反驳和反唇相讥，似乎只是随随便便的一句问话，或者脱口而出的一个玩笑，但却会产生轻松自如、发人深省的幽默效果。

一个犹太人去找他那信奉基督教的邻居。他看到墙上挂着一张又大又漂亮的照片，照片上有两个半裸的成人和一个没穿衣的小孩。犹太人问：

“这些人是谁呀？”

“是一个神圣之家。”

“原来如此！为什么他们不穿衣呢？”

“因为他们没衣可穿。”

“他们怎么光着脚呢？”

“因为他们没有鞋子。”

“我真不明白！他们没钱买衣服，没钱买鞋子——那他们付给摄影师的是什么呢？”

2. 忍痛作趣幽默术

忍痛作趣幽默术是指当人们受到伤害时，却淡化自身的痛苦，并以轻松、诙谐的方式攻击对方。

比如：

注射完毕后，护士问病人：

“你是做什么工作的？”

病人回答：“和你一样。”

护士感到十分惊喜：“噢，那么说咱们是同行了！”

“不！不完全是。”病人忙解释道，“咱们是同工种不同行。”

“为什么？”护士疑惑不解。

“我是钉鞋的。”

这也可以说从反面说明，通常人们在痛苦的困境中之所以不能充分地幽默，究其原因，主要有二点。

第一，幽默要求人们忘却眼前的现实的严峻性，这是违反了人的基本特性的，即使是假定性的忘却，也是很困难的。

第二，幽默要求人们把性质不同的东西不动声色地混同起来，哪怕是口头上等同起来，这也是很困难的。

人们学会讲话和思考的基本法则就是把不同的事物概念和语言区别开来，而幽默似乎要把人们的日常语言和思维搞乱了才成。

如果你不能忍受你日常语言和理性思维的规范服从于幽默的谈吐和思维的规范，那你就可能把自己关在幽默的大门

之外。

3. 同枝异花幽默术

在通常情况下，相同的原因，产生相同的结果，不同的原因，产生不同的结果。如果同样一个人，同样的一件事，同样的原因、条件，却产生不同的结果，从正常的道理讲来，这是不合逻辑的。而对于幽默感的构成来说却不然，在许多情况下，越是同因异果，越可能构成幽默，这就是所谓的同枝异花幽默术。

我们都知道，做人总不能在同一事情上颠过来倒过去而总是有理，然而按幽默感来看，若能颠倒有理，左右逢源，则属智慧与谐趣之上乘。

爱因斯坦初到纽约，在大街上遇见一位朋友，这位朋友见他穿着一件旧大衣，劝他更换一件新的。爱因斯坦回答说：

“没关系，在纽约谁也不认识我。”

几年以后，爱因斯坦名声大震。这位朋友又遇见了他，他仍然穿着那件旧大衣。这位朋友劝他去买一件新大衣。爱因斯坦说：

“何必呢，现在这里的每一个人都认识我了。”

爱因斯坦的过人之处不但在于淡泊，而且在于肯定相同衣着时，却运用了形式上看来是互不相容的理由。以不变应万变，不管情况怎么变幻，而行为却一点也不变。

同枝异花幽默术在人际交往中很有实用价值，它能让你在情况极端变幻的情况下，总是能找到有利于自己的理由，那怕

互相对立的理由，也都能为己所用。

当然，这种幽默术的功能不但能用于松弛人与人之间的紧张关系，有时也可以用作相反的目的，使人与人之间的关系保持紧张。

马克·吐温有一次在回答记者提问时说：“美国国会中有些成员是婊子养的。”

国会成员们都大为震怒，纷纷要求马克·吐温澄清或道歉，否则便要诉诸法律。

几天以后，马克·吐温的道歉声明果然登出来了：

“日前本人在酒席上说有些国会议员是婊子养的。事后有人向我大兴问罪之师；经我再三考虑。深悔此言不妥；故特登报声明，把我的话修正如下：‘美国国会中有些议员不是婊子养的。’”

表面上是马克·吐温作了一百八十度的大转弯，实际上是他作了一个概念游戏，“有些是”就意味着有些不是，而“有些不是”则意味着有些是。在形式上是从肯定到否定，而实际上是否定暗示着肯定。

4. 设置悬念幽默术

设置悬念幽默术，是幽默的一个重要的技巧。相声演员管它叫“设包袱”。即以热情的语调、真实的细节和充满戏剧性的情节引出你的幽默力量，在关键的那句话说出之前，埋下伏笔，预作暗示，让听众“着了你的道”。然后，用关键的话一语点破，或叫解开“扣子”，抖开“包袱”，让听者有出乎意

料之外的感觉，于是，幽默的效果就发挥出来了。

请看这样一则幽默是怎样运用设置悬念幽默术的。

一位有名的男高音歌唱家对朋友们说：“我的歌声曾经救过我一命。”

“请您把这件事讲给我们听听。”

“我每天早晨在城里练嗓子。有一天，我的邻居对我说：‘如果你再唱下去，我就割断你的喉咙！’”

“后来呢？”朋友问道。

“后来吗？我就不唱了。”

运用设置悬念法时，有两个问题需要注意：

1、不要故弄玄虚，让人不着边际。设置悬念要巧妙，顺理成章，从而达到幽默的效果。否则，“斧凿”的痕迹太重了，给人以故弄玄虚之感，就不仅不显得幽默，反而会使人反感。所以，设置的悬念要紧扣主题，精心设计，恰到好处。

2、不要急于求成。如果你迫不及待地要把妙语趣事说出来，太急于要引起听众发笑，太早地让人知道有趣的“谜底”，就会显得操之过急？太早泄露“天机”，也就泄露了惊奇，由于铺垫不够，火候不成熟，结果也就失去了幽默感。

所以，应娓娓而谈，不疾不徐，使听众对结果有错误的预期，有一个缓冲思考的时间，然后再一语道破。但是也不能太慢，太慢会使听众忘了他所期待和预期的是什么了。

5. 职业辐射幽默术

任何职业都有它自身的幽默，利用职业性质、特点产生幽

默的方法，就是我们要说的职业辐射幽默术。

世界上可以有单调枯燥的工作，但幽默感决不会由此而蒸发。

“西门子公司的维修人员，是世界上最孤独的人。”这样的广告词不仅提高了该公司电子设备在人们心目中的信任度，比起许多广告用“终身保修”来消除顾客的后顾之忧，有一种自豪的孤独，幽默感也由此辐射出来。

俗话说：“三句话不离本行”，我们从不同职业、工种和身份的人说的话中，就能感到幽默的辐射。

“题海无边，回头是岸！”这是一位教师在高考前提醒那些一头扎进“题海”出不来的学生时说的话。

“加油加到了水，接人接到了鬼！”不用问，这是出租汽车司机发的幽默牢骚。

“满口金牙的人，说的话也不见得贵重；一口假牙，并不妨碍你说真话！”说这话的并非哲学家，而是一位牙医，谁说牙医只会说“嘴，张开”。

“从前我指哪儿，人们看到哪儿，现在是人们指哪儿，我拿到哪儿！”这是一位唱花旦的京剧演员改行当了营业员之后亲身感受，幽默感形象地辐射出来了。从前她在舞台上，兰花指牵动着观众的目光，现在是身在柜台前，顾客的手一指，她得去拿。

以职业性质、特点产生的幽默，几乎比比皆是，可以说，三百六十行，行行都会开出幽默之花。因此，职业辐射幽默技巧的运用，是相当普遍和广泛的。

6. 以大化小幽默术

以大化小的幽默技巧，经常运用在我们的日常生活中。这种利用大事化小、小事化了的幽默法不仅有助于你摆脱交际生活中的困境，而且能起到融洽人际关系润滑剂的作用，使人们在幽默的语言中，感到温馨快乐。

以大化小法运用得当，其幽默效果是很明显的。比如有的司机开汽车太快，结果出了车祸，轻则重伤，重则丧命。为了使人们提高警惕，使用幽默语言进行劝告，则更有效果。因为条规法令的限制，不如幽默的劝告效力高，幽默使人觉得亲切和易于接受。

马来西亚的柔佛市，在交通安全周的活动中就贴出这样一组大横幅的标语：

“阁下驾驶汽车，时速不超过 30 公里时，可以饱览本市的美丽景色；超过 60 公里，请到法庭做客；超过 80 公里，欢迎光顾本市设备最新的急救医院；时速 100 公里，祝君安息吧！”

可以想象，读到这一组标语的每一位驾驶员，在发出会心的笑声之余，一定会对交通安全问题大为警惕，这种以大化小法的幽默效果也就油然而生了。

在我们日常的社交生活中，这种大事化小，小事化了的幽默更是随处可见，时时运用。

有一天，一位大文豪在街上行走，被一个骑车的冒失鬼撞倒在地，幸好没有受伤。骑车人急忙把他扶起，连连道歉，可是，大文豪却惋惜地说：“你的运气不好，先生！如果你把我

撞死了，你就可以名扬四海！”

在这里，大文豪运用的就是以大化小幽默术。他利用自己的名气，既化解了自己心中的怒气，又让骑车人轻松地摆脱了困境，起到了一箭双雕的作用。

7. 借语作桥幽默术

借语作桥幽默术是指在交谈中，一方从另一方的话语中抓住一个词语，以此为过渡的桥梁，并用它组织成你自己的一句对方不愿听到的话，反击对方。

英国作家理查德·萨维奇患了一场大病，幸亏医生医术高明，才使他转危为安。但他欠下的医药费却无法付清。最后医生登门催讨。

医生：“你要知道，你是欠了我一条命的，我希望有价报偿。”

“这个明白。”萨维奇说：“为了报答你，我将用我的生命来偿还。”说罢，他给医生递过去两卷本的《理查德·萨维奇的一生》。

这比向对方表示拒绝或恳求缓期付款要有趣得多。其方法并不复杂，不过是接对方的词语（生命）然后加以歪解，把“生命”变成“一生”，显然二者在内涵上并不一致，但在概念上能挂上钩就成。

作为过渡桥梁要有一个特点，那就是两头相通，而且契合自然，一头与本来的话头相通，另一头与所要引出的意思相通，而且到天衣无缝为止。