

TALK SHOW

眼
腦
快
掃
描

脱口秀

流行于欧美、港台的新口才训练方法
像主持人“脱”得干净“口”里含珠“秀”出奇巧

改 革 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

脱口秀/林可行主编. —北京:改革出版社,1998年12月

ISBN 7-80143-196-0

I. 脱… II. 林… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 33571 号

眼脑快扫描——脱口秀

林可行、孙曼华、辛俭、严国斌编著

出版发行	改革出版社	经销	全国新华书店
社 址	北京东城区安德里北街 23 号	字数	280 千字
责任编辑	苏金河	开本	850×1168 毫米 1/32
封面设计	青苹果设计公司	印张	13.75
照 排	陈超工作室	印刷	文字六〇三厂
版 次	1999 年 1 月第 1 版	印数	1—15000 册
印 次	1999 年 1 月第 1 次 印刷		

ISBN 7-80143-196-0/G · 011 定价:19.80 元

序

令欧美、港台公众发烧——脱口秀

“脱口秀”原是港台媒体对英文 Talk Show 的音译,意为“访谈节目”,具体指节目主持人与来宾谈话和上门对人物的访问。脱口秀实际上不仅是 Talk Show 的音译,同时更是一个可遇不可求的罕有其匹的意译。正如 CoCa Cola 译为“可口可乐”一样巧妙绝伦,让人惊叹的说出了 Talk Show 的特点和要求,那正是反应敏捷,应答巧妙,脱口而出,出口成章(秀)。“脱口秀”、“作秀”、“秀”是港台媒体使用率最高的流行词汇之一。“秀”是 Show 的音译,意为展示、显示,含有漂亮、潇洒之意。

这个时代是一个全盛的“电视时代”,作为电视节目的核心——节目主持人成了大众心目中天天看得见、必须打交道的大红星、大紫星,构成日常生活的一个部分。这些主持人明星是真正的没有戴皇冠的男皇女帝,所谓无冕之王。

国家大事上,他们代表着和操纵着大众的情感和倾向。在美国,尼克松政府很大一部分是被克朗凯特、丹·拉瑟这样的超级主持人弄下台的。在经济地位上,大牌主持人年薪都是几百万美元,而像奥普拉这样脱口秀女王其年收入更高达 9700 万美元。

在美国各种各样的电视台中充满了脱口秀节目,形成了电视节目的核心和焦点,变为各传媒公司争奇斗胜的王牌。节目主持人成了电视台的“头号宠儿”,成了这个电视时代最走红的明星、偶像。他们靠的是什么?就是“脱口秀”。

脱口秀不仅是一个广播电视节目的名称,还是节目主持人的象征,更成为了一个让社会大众感冒发烧的新口才——一个时代

时髦流行、人人争相仿效的谈话交际方式。

脱口秀是一种新型机智口才，充满幽默、风趣、机敏。这个新口才、新谈话方式相对于传统口才和谈话有三个新的特点：首先是交谈内容的时事化，所谈的内容是当前社会公众最关心的社会事件和问题。再者是交谈语言的通俗化，不能过于专门和冷僻，必须是大众所能理解的。最后，最重要的是对话敏捷、巧妙，即机敏化。

“脱口秀”有三个要求：脱得“干净”，要求对当前热门事件和问题发表看法，揭开表面，去掉表象，一针见血，一语中的；口里“含珠”，要求语言有韵味，有品位，有言外之意，让人回味；秀出“奇巧”，谈话的方式和过程巧妙、奇特，有曲折，有波澜，善于卖关子、抖包袱。

对于社会公众来说，学习脱口秀，模仿主持人，并非是去做主持人，主要是学得这种口才，将使你在生活、职业工作中变得左右逢源，如鱼得水，到处受欢迎，达到更高的社会地位，获得更多的薪水收入。

本书介绍了脱口秀基础的三大基本口才：演讲、谈判、辩论和脱口秀的各种技巧方法，还有著名脱口秀人物和情景对话案例。

脱口秀不仅是一种新口才，还形成了一套新的训练方法。这种新的训练方法是将技巧方法和情景对话与典范人物的成长、成功的心灵激励相互穿插，融合起来，获得一种快速训练、事半功倍的效果。

愿大家都来脱口秀，提高生活的品质和趣味，获得一份好收入和一份好心情！

随机
应变

技巧
方法

脱口秀

目录

用智慧点燃秀
口的烈焰。



芭芭拉

一张嘴，一枝笔
抵过三千毛瑟
枪——拿破仑
三寸之舌，
重于九鼎之宝。
一人之辩，
强于百万之师。



奥普拉

你的语言是舞
台的主角。不管
你多能说，总
有些时候闭嘴
会比说话好些
——拉里·金

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

序 令欧美、港台公众发烧

——脱口秀

第一章 心灵舌巧秀自来(1)

- 一 机灵者的游戏——随机应变
- 二 每一张脸都可以是漂亮的
- 三 人人都能受欢迎
- 四 如何掌握这一手
- 五 秀的素质

第二章 一张嘴走遍天下(25)

- 一 秀口原理谈
- 二 纵横捭阖——走遍天下之一
- 三 咳唾成珠——走遍天下之二
- 四 和风细雨——走遍天下之三

第三章 “我想靠谈话挣钱”——

电视脱口秀女王奥普拉(37)

- 一 她的手指点向哪本书，哪本书就畅销
- 二 电视脱口秀女王
- 三 财富所折射的影响力
- 四 战胜自己才赢得观众
- 五 把真实的自己袒露给观众
- 六 每天都要跨过自己
- 七 在矛盾的漩涡中保持自我

随 机
应 变

技巧方法

脱 口 秀

目 录

人有失神,马有乱蹄,没有不说错话的人。

恰如其分的谈话是与人交际的秘诀。

当需要你说话时,你总不能无话可说,不能说蠢话。

过分使用恭敬语,无异表示怀有一种警戒心。

对象不同,说话有异;内容不同,方法有别。粗话细语,细语粗说。

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

第四章 学一手专业技能(49)

- 一 政客式的“口技”
- 二 文人式的“嘴劲”
- 三 哲人式的“道理”

第五章 秀口六大曲径套路(69)

- 一 真口才 二 假阴谋
- 三 大实话 四 仿演戏
- 五 似谈判 六 拟演讲

第六章 心态平衡法(85)

- 一 聪明人的“糊涂”六招式
 - 假痴不颠 · 模糊对应
 - 明知故问 · 借局布势
 - 自我解嘲 · 以谬制谬
- 二 “糊涂人”的聪明六招式
 - 装聋作哑 · 歧义岔答
 - 以假当真 · 金蝉脱壳
 - 将错就错 · 故作歪解
- 三 洞悉“糊涂人”、聪明人的心理语言的技巧
 - 由话题洞悉
 - 根据语法或措辞来突破
 - 从说话方式观察

随 机
应 变

技巧方法

脱 口 秀

目 录

在使用一个漂亮的词语之前，请先给它找个位置。



宗毓华

切切记住，嘴上的错误再用嘴巴去弥补，失不尽的面子挣不完的风光。



莎耶

女性喜欢真正的勇士。

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

第七章 机巧训练十三要诀和(115)

八项基本原理〔要点记忆〕

第八章 舌战巧辩秀谋略(上)(119)

- 一 论辩技巧
- 二 巧妙取胜法
 - 四种基本类型
 - 个人舌战取胜法
 - 和团体舌战取胜法
 - 广播、电视辩论取胜法
 - 如何面对有敌意的听众

第九章 舌战巧辩秀谋略(下)(139)

刀锋辩论术〔双刀法〕

- 一 锋利的双刀法
- 二 破解双刀法〔避锋、破锋、闪避、擒拿、对抗〕
- 三 巧用双刀法

第十章 恢宏演讲显才华

〔巧结构妙安排〕(169)

- 一 七个步骤
- 二 心理准备
- 三 结构形式
- 四 语言运用

随 机
应 变

技巧方法

脱 口 秀

目 录

我要出的节目，
是一种 8 岁的
孩子可以和母
亲与祖母一道
看，而且每个
人都享受其中
乐趣的节目。

—— 罗西·奥
当娜

模仿是学习语
言的捷径。各
人可以根据自
身的个性气质
喜爱的风格，
掌握一种“秀”。
只要有了一个
突破口，各种
“秀”就会
满嘴开花。

妙语面前人人
平等。

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

第十一章 男爱女欢——言情秀(上) (199)

- 一 男人：脱口秀得女士心——谈情
- “甜言蜜语”很重要
 - 制造巧合 · 不怕拒绝
 - 女人喜欢看可见的赞誉
 - 绘声绘色容易引起她的兴趣
 - 女性喜欢受重视
 - 女性喜欢有主见、可依赖的男人
 - 防拒的“三级台阶”
 - 激发她心中隐藏的爱情
 - 从细微处入手 · 耳边细语

第十二章 男爱女欢——言情秀(下) (213)

- 一 女人：莺莺巧语男士醉——说爱
- 把机会交给她
 - 亲昵含蓄巧问话
 - 诱导话题
 - 实物往来，是另一种“对话”
 - 流行隐语 · 爱的谎言
 - 动作语言 · 吵架禁忌

随机
应变

技巧方法

脱口秀

目 录

- 一、少说多听。
- 二、不要打岔。
- 三、不要太好争论。
- 四、不要急着说出你自己的观点。
- 五、当你了解对方的目的和处境后，最好再复述一遍。
- 六、抓住重点牢记在心，避免争论时遗忘了它们。
- 七、讨论时避免双方脱离主题。
- 八、不要正面反对对方的某个观点。

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

第十三章 见机行言——哈佛谈判脱口秀(229)

- 一 如何推销自己的观点
- 二 妥协的范围
- 三 短暂的烟幕
- 四 有效问答
- 五 最后通牒——接受这个价格，否则就算了
- 六 如何对付最后通牒
- 七 最后出价——再出价的方法
- 八 最后出价——策略之破解

第十四章 颠倒是非——诙谐幽默的练习(245)

- 一 投其所好的技巧
〔要点记忆〕
- 二 诙谐幽默的练习十一条路径

第十五章 串场的技巧与基本功——学做主持人(271)

- 一 串场的技巧与基本功
〔要点记忆〕
- 眼脑快扫描 • 总有一张笑脸

随机
应变

技巧
方法

选择话题;创造
笑声;提高表达
能力;发一句由
衷的感叹;重新
摆出一个事实
来;



拉里·金
做任何事都应
当有个计划。所
谓“凡事预则
立,不预则废”。



珍妮

情景
对话
·
要点
记忆
·
典范
人物
·
技巧
方法

脱口秀

目录

· 选择自身的位置

· 主持人的场面控制

二 你愿做哪种类型的主持人

· 才情型 · 通俗型 · 杂家型

三 东方脱口秀——中国节目主持人

〔黄金时段·情景对话〕

第十六章 秀语之王——拉里·金

〔典范人物·面对面〕(289)

一 谈话的乐趣

二 怎么和名流说话

三 经典转播

四 若无其事的本领

五 当我脱口“臭”后

第十七章 先声夺人的方式

〔要点记忆〕(301)

一 空间只有一个

二 这是谁的舞台

三 要做主角

第十八章 脱口“臭”后的补救(305)

一 没有什么大不了的

二 补救的方法

随 机
应 变

技巧
方法

语言的迷人之处在于她是一种交流的工具，还在于她本身就具有快感，所以人们对绝妙口语的迷信和崇拜是不言而喻的。

“秀”就象掠城夺地。是利用语言诱惑听众，或者是攻击对手，欲望强烈的人，从语言上都可以听出来，所以语言应该能够再现各人的才华、绝顶的聪明、或成大业者的远见和霸气。

情景
对话·要点
记忆·典范
人物·技巧
方法

脱 口 秀

目 录

三 失言、口误的处置

四 慌慌张张——脱口臭〔经典错误〕

黛安·莎耶一口臭，3600万人齐摇头

第十九章 请你也来“秀”一口（上） （313）

一 “秀一口”技巧

• 联对秀

• 进退秀

• 借题秀

• 迂回秀

• 暗换秀

• 创设秀

• 反唇秀

• 顺题秀

• 无效秀

• 仿语秀

• 双关秀

• 委婉秀

二 “秀一口”选择练习

〔黄金时段·情景对话〕

• 聪明类 • 慧质类

• 滑头类 • 谄言类

随 机
应 变

技巧方法

脱 口 秀

目 录

抬 杠
病人对牙科医生说：“你真会赚钱，只用3秒钟，就赚了3美元。”医生回答道：“如果你愿意的话，我可以用慢动作给你拔。”

无力为家
有人问“诗人为什么不像小说家、散文家一样称‘家’呢？”旁边一人解释道：“诗人很浪漫，经常到处去寻找灵感，不能被‘家’拖累。”“不对！”诗人感叹说：“因为一首诗卖不到几个钱，我们才没能力成‘家’。”

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

第二十章 奥当娜旋风——“用嘴”推动美国的25双手之一萝西·奥当娜〔典范人物·面对面〕(353)

- 一 不幸是造就人的契机
- 二 从荧屏到银幕，再回到荧屏
- 三 使脱口秀树立与人为善的新风
- 四 丰满她是她的商标
- 五 不妨浅薄，不可刻薄
- 六 名利是牢笼

第二十一章 脱口秀真诀〔要点记忆〕(369)

- 一 “脱”的干净
- 二 “口”里含珠
- 三 “秀”出奇巧

第二十二章 请你也来“秀”一口(下)(375)

- 一 “秀一口”技巧
 - 抽薪秀
 - 讽喻秀
 - 擒纵秀
 - 攻毒秀
 - 荒谬秀

随 机
应 变



奥当娜

善用双刀法者，往往在“绝路”时，突然挥舞“双刀”反攻，从而大胜。



琼·兰丹

很少有人不注意自身的形象，我们这里所指的“新形象”就是具有强烈的“秀口”意识的这种形象。

技巧方法

情景对话·要点记忆·典范人物·技巧方法

脱 口 秀

目 录

- 棉针秀
 - 远近秀
- 圆场秀
- 暗渡秀
 - 声情秀
 - 投石秀
 - 调解秀
- 诱导秀
 - 直中秀
 - 激言秀

二 “秀一口”选择练习

〔黄金时段·情景对话〕

- 言情类 • 谐趣类
- 童心类 • 讥讽类

第二十三章 都成秀口(423)

- 一 重塑你的新形象
- 二 从现在做起
- 三 未结束的结束语

脱口秀

第一章

心灵舌巧秀自来

说话和事业的进展,有很大的关系,你如出言不慎,跟别人争辩,那么,你将不可能获得别人的同情,别人的合作,别人的助力。

——富兰克林

一 机灵者的游戏——随机应变

·四种不一样的人

我想轻松而快乐的“脱口秀”之旅可以开始了。

(还记得一位台湾人说过,朋友可分为四类:第一种人高级而有趣,使人敬而不畏,亲而不狎,交接愈久,芳香愈醇。第二种人高级而无趣,固然人格高尚,品学兼优,却缺乏幽默感和风趣,活泼不起来,与他交往令人感到很累,只能成为诤友或畏友。第三种人低级而有趣,活泼乐天,能侃善闹,有所有的常识独无学问,这种人是朋友圈里的“兴奋剂”,他走到哪里,哪里就一片笑声。第四种人低级而无趣,即无品位,又无趣味,人皆避之。)

不用说,大家都想当第一种人。如果当不成朋友圈中高级而有趣的人,那么,就当个“低级趣味”的人吧!这样也行,也蛮不错的。就是不能当个什么高尚的“诤友”或“畏友”,更不能沦落到地面之下的“第四种人”,那犹如在地狱中忍受恶鬼的语言酷刑。

实际上,这四种人等的差别主要就体现在语言的对话上。

一、三人等是“脱口秀”,第二种人则是“脱口拙”,第四种人就是张嘴“脱口臭”了。

要成为朋友圈、社交圈中的广受欢迎的人。首先要有一个旷达、超脱的游戏人生的态度。人生就是追寻快乐、甜蜜的,可是世界充满着苦难和痛苦,就要有笑对苦难的姿态,化解痛苦的愿望,这样,幽默、风趣的“脱口秀”对话有了

源头,有了动力。然而光有游戏人生的态度不行,同时还需悖谬地具有严肃认真的工作、学习精神,这真是“既要马儿不吃草,又要马儿跑得好。”正是在这个问题上,第一种人和第三种人开始分离,第三种人做不到严肃认真的工作、学习精神,第二种人有严肃认真的学习、工作精神,却缺乏旷达,超脱的人生态度。上等人实在不好做,难做。正是矛盾的要求,使得大多数人想当第一种人,而大多数人却当不了第一种人。本书介绍的技巧训练方法使得很多人成为“脱口秀”有了可能。

·要当第一种人

脱口秀的精髓在于一种随机应变的能力,本书所要做的事是培养、训练,加强这种能力。

人生如战场,随时可能遭到对手和意外情况的奇袭、偷袭、猛袭。这种“袭击”具备三个特征:第一,这个需要随机应变的回答、回应的问题和情况都具有突发性,都是突然发生的,任何人不可能预先作好准备。第二,“袭击”提出的问题情况极为尖锐、锋利,是突然出现的,而回应、回击回答必须快,容不得你慢慢去考虑、去琢磨。不能立即回答,就意味着失败。第三,回答、回击的内容、方式不仅要针锋相对、准确地打向对方和问题的要害和致命处,更要求机智、巧妙,叫人听了感到意外,感到妙不可言,甚至拍案叫绝。

·随机应变的诀窍——脱口秀

首先是在平时,多看、多练习。对各类情景案例和方法