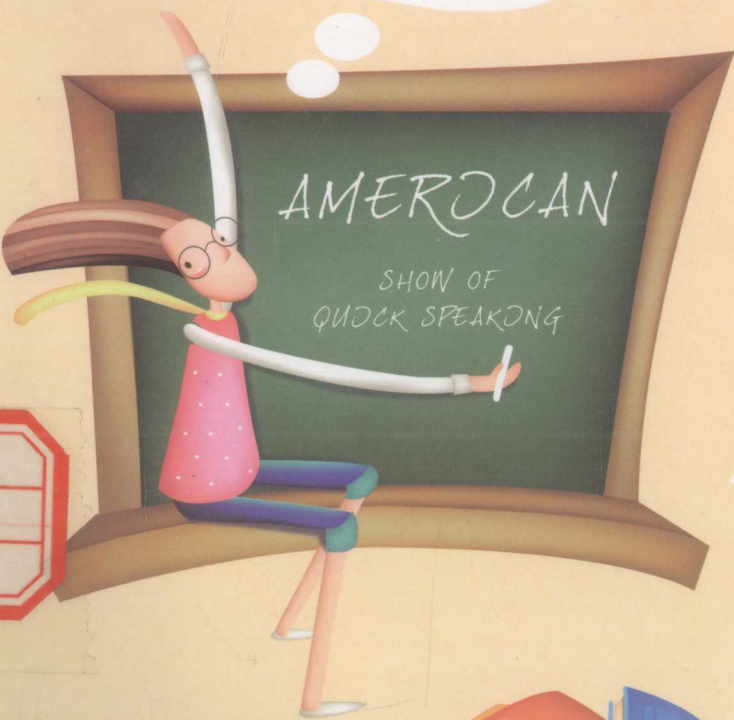


谁在说，说什么，怎么说

会说话的人活得不一样



美国脱口秀



下

◎杨博一 著



京华出版社

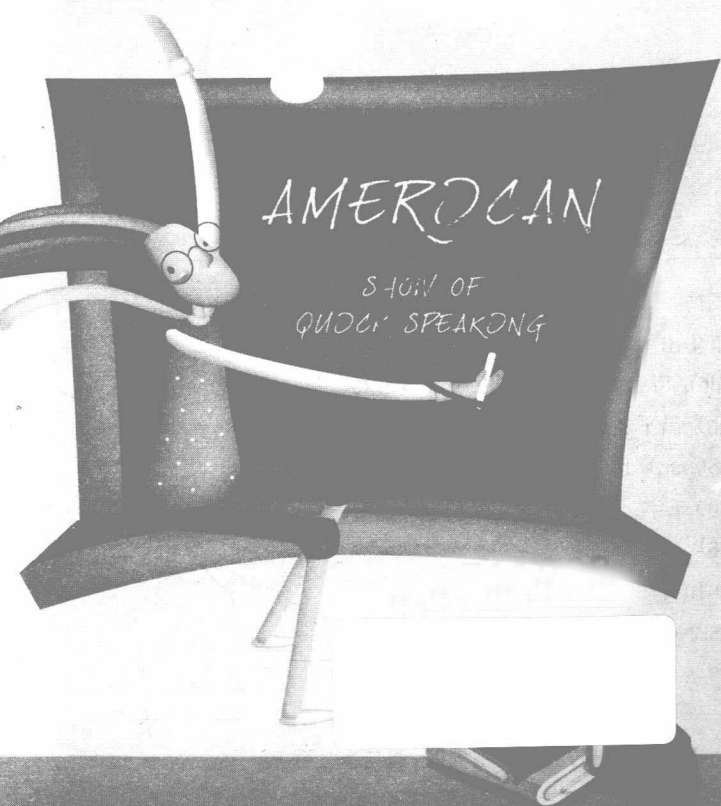
谁在说，说什么，怎么说

会说话的人活得那样

Ho



美国脱口秀



下

◎杨博一 著

图书在版编目(CIP)数据

美国脱口秀/杨博一著, —北京:京华出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-80600-530-9

I. 美… II. 杨… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 71060 号

美国脱口秀(下)

著 者 杨博一 著

出版发行 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层 100011)

印 刷 北京昌平新兴胶印厂

开 本 850mm×1168mm 1/32

字 数 200 千字

印 张 15

版 次 2010 年 5 月第 2 版 第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80600-530-9

定 价 89.80 元(全三册)

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系。

目 录

第四章 秀口教室 (二) (续)	(1)
完美的演讲术——来尔顿·伯尔精典训练法	
十二、完美的影响	(1)
十三、秀口技巧 101 招	(8)
第五章 秀品教室 (三)	(16)
幽默的创造——脱口秀大王大卫·莱特曼自我谈	
什么是幽默	(16)
炮制秀口笑料	(35)
一、文字游戏	(35)
二、反义法	(38)
三、夸张法	(39)

四、暗示法	(40)
五、“以拙治胜”法	(41)
六、形象描述法	(42)
七、杂耍法	(43)

第六章 名人们的秀口 (54)

——秀口精妙艺术集

秀口精妙集	(54)
政坛“名嘴”	(100)
秀口鲜活诱人	(111)

第七章 男女之间的心语和口语..... (115)

谁是感情没空的人	(120)
爱，没法等待	(124)
男人来的快，男人跑得更快	(132)

十二、完美的影响

可悲的事实是，听过我们讲话后来数天里，大多数听众都会把内容忘掉了。然而，通过一些方式，我们就能让我们的讲话更加难忘，增加其效果。

人们总是记不住你说了些什么，但是他们记得住你留给他们的感受。

不惜时间向听众说我们对演讲的精心动作，随后为了获得最大限度的影响，又对如何讲述出来倾尽全力，这是很值得一做的要事。

造成影响种种方式

持有一种满腔热情的方法

你一听说请你去做讲话，这种姿态就应该拿出来。满腔热情地准备，重点注意所赋予的你优先权和责任感。听众是愿意对你洗耳恭听的，却也不可想当然。

有积极的态度，就有热情的方法。

你一站起来讲话，你便创造了一种影响。充满信心地行动起来，信心就随之产生。进行讲话大可不必依靠你的感情和情绪，当然除非你在悲痛の場合讲话。

让热情变成一种基本的要求，而非额外的配件。

如果我们进行讲话时没有表现出热情，那么为什么我们的观众应该表现出什么热情呢？有时我们也许相信题目令人不堪忍受——这也许只是表面现象，但是我们却不可假以借口放弃努力，不让它变得更令人感兴趣。一个不动感情的讲演者会把一次讲话的内容给糟蹋了，而热情洋溢的讲演姿态则会为贫乏的内容增添光彩。

热情可不是说非要表演得手舞足蹈，矫揉造作。热情不是说要表现得与你的个性相左。但是，有些讲演者的“热情”能用相当“过火”的措辞得以表达，这也许就需要讲演方式了，尤其在向一大群观众讲演时。

热情可以传染，冷淡亦不例外。

因此，在你准备讲话前，不妨想一想你的感觉如何。如果你是没有热情，那就表现得好像你热情洋溢。

正确感觉跟随正确的行为。

我们的热情可以通过我们的形体语言得以表现，也能通过我们的声调表现出来。我们的听众群大，也许我们越想表现得生动活泼一些。尽管这种姿态会因为人少而“调门缓和”，但是我们

切不可借口放弃最大努力。

敢于出其不意

一位讲演者要举例说明某一特别论点时，讲话中做出了一个惊人之举。这当然引起了听众的注意。这位讲演者谈及世界上饿死的人口数量时，突然当着听众的面骂了起来。随后他赶紧声明他使用脏话也许伤害了听众，让听众震惊，比成千上万的人挨饿而死这一事实还让人不堪忍受。尽管这种方法难免发生意外，但事实上他赢得了站立喝彩的欢迎。

敢于出其不意，这并不是说做出什么戏剧性的事情——仅仅双手一拍你就能吸引你的听众的注意力，或要求你们的听众分成甲、乙双方，而讨论一个特殊的问题。

使用幽默

幽默，如同我们前边看到的，是造成影响的绝好方法，尤其紧接着就是一个严肃的论点时。人们更可能记住一个借以说明论点的幽默的故事，这比他们仅仅听了就事论事的材料要强得多。

使用道具

讲演者在他的婚礼讲话中举起了一块烧焦的

手绢儿，借以说明他的新婚妻子洗衣服的绝招，在出席婚礼的宾客脑海里创造了一幅难以忘怀的图画。

听众更可能记住他们所看见的而非他们所听见的。

人们往往会记起内维尔·张伯伦回国后会见阿道夫·希特勒后的那次讲话。他手中高举着与希特勒达成协议的大纲草案。那种可视效果通过“看见”张伯伦手中的那份文件而产生，是一个让英国公众放心的刻意的动作。

使用重复

也许有史以来最著名的讲话之一，是马丁·路德·金于1963年演示出来的。在他的讲话中，“我有一个梦”这句话他使用了5次。人们只要一听见重复的话，就更有可能记起你要说什么。温斯顿·丘吉尔是另一个惯使这一技巧的讲演者，通过重复手法强调他话中的要旨，而且今天许多政治家都爱使用重复手法。

我们要是使用某个词组重复三遍的一些短语，强大的影响力随之产生。

例如：

“……我们不会向官僚制度低头，我们不会向政治家低头，我们也不会向恐吓低头。”

这种重复的使用，加上声音逐渐升高，并在说到结尾时停顿一下，能够产生激动人心的效果，经常会赢得听众的掌声。这一技巧在党政大会上尤其屡见不鲜。讲话稿只要用这样的方式写就，哪怕某一政治家不是才能特别出众的讲演者，也会获得各党的热烈响应。

使用生动的语言

使用“生动语言”，让你话中的要旨生动起来，有助于在听众脑子里创造图画。温斯顿·丘吉尔在1940年下议院讲话时，谈及必须与德国斗争，把德国描绘成“一个庞大的暴君，在人类犯罪的阴森森的目录里永远占有一栏”。他要告诉英国人民苦日子还在后头，但他使用“血、汗、苦难与泪水”这样的字眼，描述这种困难。“英国将会成为欧洲的穷汉子”的说法远比“英国将在欧洲其他国家后面”要令人难忘的多。

使用打动人们情感的语言，因为哪怕人们不能把你所说的话记得很久，但记得住你给他们的感受。诗歌的感染力正是这样，诗的语言能把思想感情准确简练地表达出来。

示范

对于有的话题，你实际上很希望通过示范

来说明你的论点。有一次，一名教堂牧师在教堂通道里骑一辆自行车走过。他的目的就是通过示范，表示一种关系需要承诺。接着他又示范说明你骑着自行车不管去哪里，都需要向蹬踏动作“承诺”。如果你停止了蹬踏，那你便会从车上掉下来。他接着又把话说回到种种关系问题上。如果伙伴双方都不表示承诺——换一种说法，即停止蹬踏——随后双方的关系就会破裂。

美
国
脱
口
秀

有人也许会说，这种联系有点牵强附会，但是结果证明那位牧师在教堂做事期间，那是他最令人难忘的一次布道。它标新立异，富有创造性，造成了影响。这就是示范的力量。对许多人来说“眼见为真”，能够以某种方式示范一下你的论点，确有助于理清你的主题思想，而且通过当场演示你所说的话，使你有了可信度。

进行示范需要记住的问题是：

- 示范能加强我的主题思想吗？
- 示范需用多长时间呢？我讲到什么地方示范才合适？
- 示范内容所有听众都能看见吗？
- 我完成我的示范后，所使用的道具可会令听众分神？如果会分神，我怎么处置为好？

- 如果我把握不大，示范的效果会好吗？

将你的主题思想具体化

当听众听说全世界成千上万的儿童死于饥饿的灾难时，具体联系起来是不容易的。但是，如果讲演者讲到罗比尔——一个生活在埃塞俄比亚的孩子，只要一月给他 10 镑钱就可以改善他的生活，那么听众对这件事的了解就很具体了。一部分人与另一部分人联系，要比与一些含糊的概念联系相对容易一些。也许你正在对听众讲一些他们很难理解的主题——我们的难题是讲述那种人们一听就懂的话题。在某种程度上，撒切尔夫人在 80 年代把搞经济与家庭联系起来，用意就在这里。突然间，人们明白了“收支平衡”的重要，明白了不可透支的重要。

能够与主题思想联系的听众越多，对他们的影响便越大。

召唤听众行动起来

这显然取决于你讲话的目的。但是，如果你希望以某种方式向你的听众提出挑战，那就把这一挑战向听众的个人提出来。在这时候，使用“您”这个词儿是恰如其分的，能突出具体某个人的个性。

例如：

“我们今天看到了这个机构的什么人能改善顾客服务。不过富有挑战性的问题是您将会做什么？您不能回避真实情况——您很特别。我列举了三个我们大家马上可以着手让我们的顾客感到不同一般的方面……”

这一挑战具体到了个人，接着又向听众指出三个方面，他们能马上开始想像该如何工作。一些讲演者的失败在于，尽管他们有能力调动他们的听众，做到了让听众感到面临挑战，去做点什么，却又不知道“什么”应该是何物。

一次平庸的讲话能因有力的结束而大放光彩。

我们已经搞清有力的结尾的重要性，而且尽管我们能在讲话过程中造成影响，但我们的结束语仍万不可大意。否则，有力的讲话造成的影响则会由于结尾无力而削弱，尤其一次唤起激情的讲话，却会让听众心安理得地相信，他们个人并没有被要求干任何事情。所以，别放过你的听众，号召他们在有关方面行动起来。

十三、秀口技巧 101 招

1. 写讲稿时请切记：删减、删减、再删减。

2. 组合相同论点来立论。
3. 务必使听众听讲前后的感觉有所不同。
4. 时刻提醒自己：是与听众交谈，而不是对他们说话。
5. 要尽可能使听众参与演说。
6. 要预先观察演说场地，熟悉环境设施。
7. 要为演说做好时间安排。
8. 长途旅行者可随身携带工作以消磨旅途时间。
9. 一小时演说，十小时准备。
10. 要清楚会议组织者制订的议程安排。
11. 务必了解清楚演说嘉宾的专长。
12. 对听众群体要先研究再邀请。
13. 要检查演说场地的一切细微之处，即使是看似微不足道。
14. 要确定照明开关的位置，以便必要时调暗灯光，使用视觉辅助。
15. 确定视觉辅助的投放位置。
16. 预先计划好如何退场。
17. 务必了解如何操作扩音设备。
18. 要为迟到者留座。
19. 要围绕三四个要点构思演说。
20. 可来几段相关的趣闻逸事以保持听众的

兴趣。

21. 务必将你演说的主要概念问述清楚。
22. 每个要点都要用一句话总结。
23. 研究资讯时勿忘自己的主要目的。
24. 要查找各种资讯源，看哪种最有用。
25. 未能立即获得某一资讯尚尤可，而不好的资讯源则实可悲。
26. 要决定演说中有多少要点。
27. 演说务必结束于一个强劲有力、积极向上的要点上。
28. 构思演说时要清楚界定一个要点的结束和下一个要点的开始。
29. 不要过频变换语调，这样听起来很假。
30. 要记住写讲稿不同于听人念讲稿。
31. 找出表达同一意思的不同方式，选用最自然的一种。
32. 对讲稿引用的东西要严格挑选。
33. 千万不能将演说稿写得大繁杂、以免令人产生费解。
34. 讲稿每张纸仅打或写一面，采用大号字体。
35. 写完讲稿务必逐个编号。
36. 在坚挺纸张或索引卡上记提要。

37. 每次排练时选定演说时用的视听辅助。
38. 首次要听众看视听辅助时应停顿。
39. 幻灯片需编号以免混乱。
40. 可以用卡通画使严肃话题轻松。
41. 可以在投影幻灯片的边框上写按语。
42. 演说时非用不可的视听资讯应该一式二份。
43. 要排练：忘记某点在讲稿上的位置而又能设法找到。
44. 练习用正常语调、最大音量清楚地说。
45. 要变化演说节奏并判定哪种节奏最有效。

自我准备

46. 听众是你们的盟友，都想从你这儿学到一些东西。
47. 如果你举止自然，听众就会对你热情。
48. 要像看待少数听众一样看待大量听众。
49. 可以照镜子研究自己，看自己给人留下的是什么印象
50. 不能穿戴任何分散注意力的东西。
51. 演说时手不能插在口袋里。
52. 身体语言必须反映说话内容。
53. 要学会放松脸部肌肉并微笑。

54. 演说时应穿舒适的鞋子。
55. 头发千万不能垂到脸上。
56. 临演说前可以含粒薄荷味或蜂蜜味的糖。
57. 可考虑练瑜伽功以加大呼吸深度。
58. 练习变换若干句子的语调。
59. 自我伸展并想像你比实际身高。
60. 试以端坐不动的姿势放松 10 分钟。

进行演说

61. 罗列出令你对演说紧张的因素。
62. 要仅在笑得自然的时候微笑。勉强的笑总显得虚假造作、令人不信。
63. 演说前睡个好觉，以使自己精神饱满。
64. 每次演说前都要例行这种临场仪式。
65. 可以想像自己在做一流演说。
66. 可利用某些紧张姿态活跃演说。
67. 深呼吸，放松、微笑，然后慢慢地开始演说。
68. 讲稿每次不能多看，要集中注意于演说流利。
69. 每当讲到要点时都要短暂停顿。
70. 讲段大家喜欢的、不离题的趣闻轶事可缓解紧张。