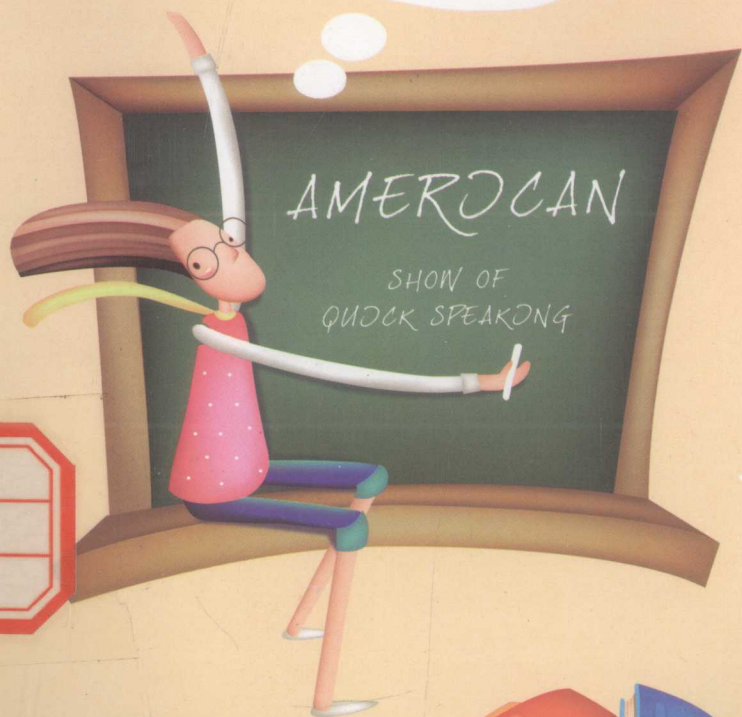


谁在说，说什么，怎么说

会说话的人活得不一样



美国脱口秀



中

◎杨博一 著



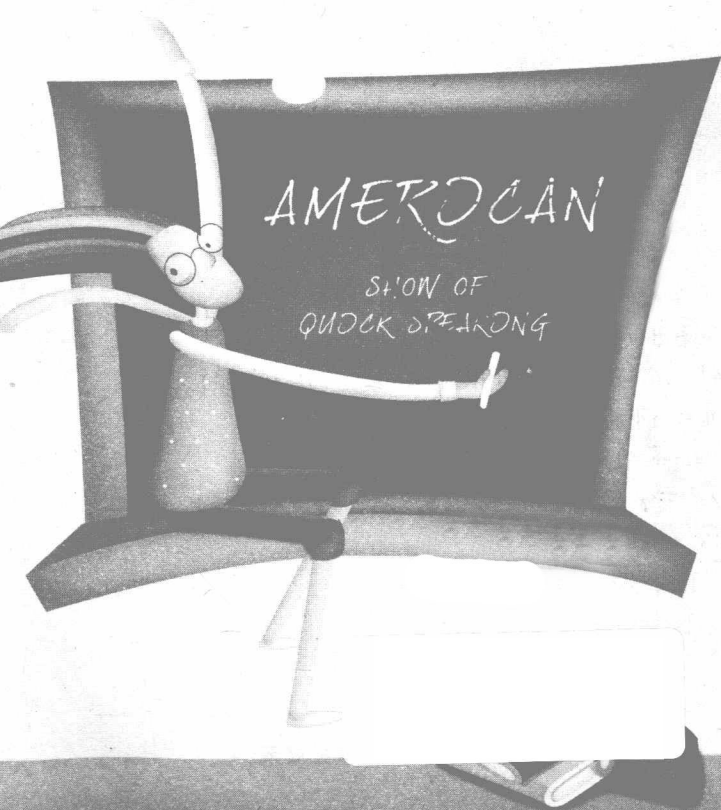
京华出版社

谁在说，说什么，怎么说

会说话的人活得不一样



美国脱口秀



中

◎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(中)

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

第三章 秀口教室 (一) (续)	(1)
卡耐基的秀口艺术 (续)	(1)
四、秀口纵横	(1)
厚黑秀口术	(11)
一、向自己挑战	(11)
二、肢体语言	(16)
三、成功的演说	(17)
四、建立良好的第一印象	(24)
小故事大道理	(32)
一、操控情感	(32)
二、诱导失误	(43)
三、请君入瓮	(48)
秀口速成法	(64)

一、超越自我基础篇	(64)
二、迈向成功技术篇	(67)
三、自我实现生活篇	(77)

第四章 秀口教室 (二) (93)

完美的演讲术——来尔顿·伯尔精典训练法

一、精神准备	(93)
二、听众调查	(102)
三、目标设置	(104)
四、开场白与结束语	(106)
五、中间控制	(120)
六、调研	(125)
七、具体准备	(128)
八、仪表	(133)
九、形体语言	(137)
十、声音传播	(144)
十一、和谐关系	(149)

卡耐基的秀口艺术（续）

四、秀口纵横

人是语言的动物。

因为人通过语言来识别世界，体验世界，并将这作为一种私有之物与人交流，蔚然而成一个精神世家。

有很多饱经忧患、历经人世沧桑的哲人都将语言看成是最后的家园。语言将我们的现实提升为一种人性化了的实在世界，导引着人们进入朦胧未明的未来状态。

每个人都喜欢说话，因为他有着一种感知，他要将它表达出来，这成为生存的一种结果，使它得以固定化，供人长久地玩味与纪念。

每一场交谈都是个人向更为本体的群体生存的俯就，以此完成个人生存的现实化。

很多人沉默只不过是缺少那种能了解他语言的人，其实，他心里不断地在对自己说话。语言是如此广泛地包容一切，以至于有了它，我们就

掌握了全部的生存事实。

语言是一种艺术，我们多么真诚地渴望能聆听到一些肺腑之言，以唤起我们长久淹没的感觉。

因此之故，语言成了说服中最有效的方式，因此它具备了一种不可战胜的魅力。人是语言的动物啊。

不要揭人短处

谈话应该是轻松愉快的，尤其是能互相肯定对方的说话，那么甚至可能双方都有相见恨晚的感觉。

但有些人却不懂得谈话的艺术，他的谈话会像一个检查官来审查对方的谈话，不时地给对方一样指出一些缺点，有时甚至是一些尖刻的批评。在他们心里似乎不存在一个平心静气谈话的观念。与其说他找到一个谈话对象，不如说找到一个批评的对象，他总喜欢指出人家的短处，而使他人处于下风，显出自己的一种优越感来，好像他一向是光荣、伟大、正确的，而他人就是自己的反面典型。这种谈话当然是令人不愉快的，因为这伤害了对方的自尊。

当一个人被他人指出自己不曾发现的缺点或错误时，他是不会心存感激的。因为他不会相信自己身上有这种缺点，所以他会认为你是在恶意

中伤。可能的情形是，他也会想方设法地挑出一些你的毛病。

聊天的时候，你偶然指着人家的鼻子说：

“你这家伙是很小气的，比如有一次，我们去饭店吃饭，你……”

像这样的例子你或许能找出很多，用来“论证”你的观点，你举得越多，对方会越恼羞成怒，而不会感到你的观点越来越正确。

还有另外一种情况，就是对方明明知道自己的错误，但巧立名目，找出借口来掩饰自己。对这种人你可以含蓄委婉地点明就行了，没有必要捅破，你只须明白他在说谎，并且在行动上不做任何支持就行了。如果你这样说：

“哼，这个家伙又在说谎了，简直无耻！”

“你有种的话就承认已这么做了！”

诸如此类的话可能会表现出你的堂堂正气，但人在需要虚与委蛇的时候还是要讲究些计谋，如果对方是一个十恶不赦的人，如果你捅破他了，他会因此而明目张胆地干坏事，甚至对你自己也造成不利。如果对方是一个知善恶、思悔改的人，你这么一点破，他可能会生出一种大错已铸，不如破罐子破摔的心理。

更有甚者，有些人喜欢指出对方的某些深以

为患的隐私或短处，并将它当做笑料以享同座谈客，那可能会造成对方对你的刻骨仇恨。有些事情在外人看来不算什么，但如在自己看来可能是极为关注的，外人轻易地指出这种东西，会使他感到如同挨了一个耳光。

“你以为你这样解释得通吗？好，我再问你……”如果你这样诘问对方的话，不只会使对方感到很没面子，而且使气氛顿时紧张起来，因为对方会有一种被逼入了墙角的感受。

“得饶人处且饶人”，我们始终要给对方一个机会，不要让对方难堪。我们有很多平凡的俗语，足以使我们谨记这一点：

“矮子怕量身高，和尚怕说灯泡。”

找到谈话的灵感

不是每一次谈话都能成功。这里有多种因素在起作用。谈话的气氛，对方的心情等等都能影响谈话的效果。

谈话者应该能够预见这种效果。如你在陶陶然地说话，而对方却心不在焉，眉头紧锁，那你赶快把要说的事言简意赅地说完，免得使这次谈话的效果影响到下一次谈话。因为很可能一场不适时的谈话，会在对方心里投入阴影，以至于失去了一种本该存在的默契感。

说话如同写文章一样，有一种灵感状态，有时候，双方之间一触即发，话题不断，双方都感到有一种宣泄的流畅感，甚至感到有一种创造性的东西，从你的口里生发出来，连你自己都会怀疑这些话是否真的出自于你的口中。

有的人很敏感，心情烦扰不定，这种人只有吸引其注意力而使他达到忘我时，才能真正地沉浸入谈话的主题中去。人的表情很奇特，很多是人所无法意识到的。对这种人说话，一定要选择一个恰当的时候，比如他遇到十分高兴的事情，以至于他对你的谈话感觉不到有一种有违于内心的感觉。

这时候他就能够轻松地与你交谈，随便进入任何一个主题。

如果你想了解他的内心，你便要专注地深入到一个极其彻底的话题中，让他活跃的思维无法从话题上分身出来，从而放弃了一种对你的戒备心理，达到一种真正感情的交流。

有的人十分直爽，他很少有磕磕绊绊的心理障碍，他跟什么人都谈得来，但不容易进入他的内心，如果你想要在他心里占据一个位置，你宁可选择一个他悲伤的时刻。因为这时候他可能被这一悲伤事件刺激而产生了灵感，你这时候的

谈话便能直接而迅速地进入他的内心深处。

对一个较有城府，很会盘算的人，你一般只需跟他谈一些与他利益攸关的问题，提出一些建议，帮他一块思考些对策等。如果你跟他也谈一些天气啦、一些趣事啦，他很可能会不理不睬，甚至他会认为你这个人很幼稚，不值得深交。

总之，说话是有灵感的。但灵感又不完全是神秘的，如果你们在谈话前能仔细分析一下，你会找到合理的、适时的谈话情境、谈话风格，以及谈话内容的。

随心所欲 俯拾即是

如果你没有什么明确的内容要谈，而只是为了让人对你有好感，你不妨自由些。

切忌的是以自我为中心，让人家围着你转，好像你的事情天生就是重要，从你出生到现在，你的事情就是名人传记。这样的谈话容易使人厌烦，因为每个人都会觉得自己可能不是很伟大，但至少也不简单，有一些他自己以为值得夸耀的经验。如果对他一味地陈述自己，而且还在无形中抬高自己，那他会有种被比下去的味道，他会心有不甘。

如果你碰到的是一位嫉妒心甚强的谈话者，如果你也是这样围绕着自己滔滔不绝，他会私下

里这么认为“哼，讲得这么玄乎，他这么点东西也算经历？他有什么资格在这里跟我说这些话？”

我们说话时要估计一下自己在对方心中的分量，看准了这么一点，你可以完全放开来谈。如果对方是一个很有地位的人，你却很平常，你就不能炫耀自己的经历，那倒不如把自己放在一个次要的地位来讲自己的一些趣事。

“今年夏天，我和内人相携去某地避暑，那儿的风景相当迷人，内人一路上要我为她拍照留念。没想到我们回家冲洗照片时却发现忘了装底片，内人气得直跺脚。从此以后，我的信用就大大降低了……”

这种话展现的是一个比较有趣的你，比较容易接近，跟你相处会得到一种乐观的心理。

如果你对人讲你怎样出众，怎样深思熟虑地经营一个小杂货店，那会给人一种滑稽的印象，甚至他们会判断你是知足常乐的性格。

人们一般很难对强者笑出声来，因为强者需要严肃谨慎，同时他给你造成的一种权威感也使得轻松的气氛消失了。

随心所欲的谈吐永远是那些敢于将自己放低的人。对方既不会妒嫉你，也不会崇拜你，你只须信马游缰地讲出趣味来就行了。

“在一个公共澡堂里，有一群小孩在溜滑梯，我看到他们玩得兴高采烈，一颗心也顿时年轻起来。于是我就爬上了滑梯，没想到我稍不留神就掉进了一处澡堂里，而且是个女澡堂。我粗重的嗓音将那些女客吓得花容失色，哇哇大叫！”

谈这些话，你绝对不会在对方心里建立起一个庄严的形象来。但无疑是一个受人欢迎的形象。

其实，无论怎样，什么人说什么话，最好的方法是随心所欲，按照你的兴趣与心情来表达自己的，寓庄于谐，轻松自如。这便是最好的谈话艺术。

潜在语言——你的体态

在交谈过程中，另有一个重要因素可能会被忽略，那就是你的体态。

表达人的感情和想法的方式有很多种，最基本的当然要数语言，但语言却往往掺假，如果说话都存心说谎，那么，语言非但没能表达内心，反而对内心起了一种掩饰的作用。

但人的体态却往往能暗示些什么东西出来，而且还比较真实。

正气凛然者，眼神率而真，显示出一种无畏的气概来；心怀鬼胎者，眼神飘忽，不喜直眼望人，似乎在躲避某个东西。在我们的交谈中，如

果对方被你的话题吸引，他的眼睛会专注地望着你，而丝毫没有不自然的意味。你感情高涨时，他两眼放光；你情绪平静时，他的眼睛可能会眯着，做深思状，也在等待着某种一触即发的东西。

还有手势，如谈话想表达一种结论时，随着语言铿锵的同时，他的手势会做断然状，或拍案而起；如果他的这一结论是违心的，他可能会提高声调，但不会有一种从眼睛到手势上的整体配合。这些都能看出来，如果他很紧张，他的手会颤抖……

人的面部表情更是如此，从脸上的肌肉到笑容，从眉毛到嘴巴，从脸色到唇齿之间的细微反应都能反映出人物内心。我们可以凭此捉摸人物的内心。

因此，我们说，人们在交谈中，我们除了对谈话内容要保持集中的注意力外，还要分出神来注意这些体态语言。谈话的默契能从这里反映出来。话一投机，他会眉飞色舞，眼神专注而多采，话不投机，他可能会在口头上做配合，但他的脸部表情不会显出一种如鱼得水的和谐来。

此外，是一些礼节上的问题。

如果与你交谈的是长者，你必须坐正了，洗耳恭听，面带微笑，神情谦恭，不时点一下头，

以示你的理解；如老人激动了，你可倒一杯茶水，以示关注并提醒其放松情绪。

如果你与同辈交谈，可随便一些，正襟危坐不好，那可能会表现出某种敬而远之的味道。你可以不时地拍一下他的肩膀，表示理解；也可以哈哈大笑，以示你的兴趣……等等。

还有，我们在作为听众听人交谈时，不能老是唯唯诺诺，他随便讲什么你都同意，你应该从他的话里挑选出一些有价值的或比较关键的话重复一下，以表示你对他的意见的重视，甚至你可以反诘一下，指出他的一些表达不清或记忆不清的细节。这些，能说明你是在专心听讲，而不是在独自沉思。

所有这些，是要靠我们的自觉积累的。我们在这里不可能一一列举，但你必须注意这一问题，使我们的交谈能够尽善尽美。

卡耐基哲学

△给人发言的机会，不要唱独脚戏。

△整理自己谈话的内容，要言之有物。

△注意观察对方的表情，用整个神态去配合他。

△寻找谈话的灵感状态，进入对方内心。

△记住最后一句话：说话是一门最重要的实

践型艺术，你要毕生去学习它。

厚黑秀口术

一、向自己挑战

“人类最大的敌人就是自己。”在今日这个讲求沟通、要求表现自我的时代，许多人常常强调“我有话要说”，但却从不开口表达。不开口说的原因可能不是你无话可说，而是你没有勇气说，你不敢站在众人面前说话。当一群朋友聚在一起讨论或是在公司的会议桌上，你总是最沉默的一个，是你毫无话题或意见可言吗？很可能在散会之后，你会说：“刚刚提出的企划方案，我觉得……”或是“其实我有更好的构想……”等等。当别人在台上侃侃而谈、畅叙己意时，台下的你也许更有感触，脑海中不断有所反应，甚至想畅所欲言。但是，当表达的机会出现在你眼前时，你却又会放弃了。

为什么你不开口说话呢？你害怕被取笑

当你必须面对大众时，你一定希望能给予他人良好的印象，希望他人亦能认同你的意见。可能因为你的个性内向害羞，对于“开口说话”有

着既期望又怕受伤害的羞涩心情。你担心自己不吸引人、说的话不能让人信服，害怕无法引起他人兴趣；因为不能预测未知，在无法掌握别人会有何种反应时，你索性闭口不说以免被取笑。

每个人都有自尊心，希望受他人尊重。“一种米养百种人”，对于事物的感受和看法各有不同。有人天生就喜欢吹毛求疵，借此取笑人来衬托自己的不凡；即使你说得精彩，他也会有所批评，你又何必太在意呢？再者，他人的笑并不一定代表你说得不好，可能是某些字词或动作使人觉得好笑，这并非故意取笑。也许换成你是听众，你也会笑他，既然如此就不要觉得害羞，下次稍微注意一下就可以避免这种缺陷。

你必须建立一个观念：说话是我的权利。任何人都可以表达意见，无论你说得好不好，只要可以表达自己的意思就够了。

是为自己争取更多机会，而非“爱现”。

你认为别人不会了解

你可能对自己和他人要求太高了，你要求自己说出来的话别人都能接受，同时你也要求他人能理解你的言论；于是当达不到这个期望时，你就不说了。

对自己要求高是一件好事，因为高要求可以