

日本顶级综艺大咖的说话术

!!! 话 有 引 力 !!!

为什么你说话那么无聊

〔日〕美浓部达宏—著
夏言—译



AKB48团队创始人 秋元康 诚挚推荐
说话有趣，是一个人最高级的性感

江西人民出版社
JIANGXI RENMIN CHUBANSHE

总目录

前言

第一章 制造“有趣”的专家——放送作家的工 作

电视节目之所以好看，在于“构成”

无聊的话为什么会“无聊”？

第二章 怎么寻找“有趣的话题”？

“有趣”的实质是什么？

电视节目怎样选择题材？

寻找不冷场话题的“共鸣金字塔”

引起共情的小技巧之一：自爆法

引起共情的小技巧之二：打比方法

引起共情的小技巧之三：自卑感法

第三章 “有意思的故事”是怎么组织起来的？

要想故事有趣，必须有正确的顺序

构造“包袱”的方法之一：“捕鼠器”法

构造“包袱”的方法之二：“然而”方程式

构造“包袱”的方法之三：三步创造有趣的故事

整个世界都是由“包袱”的方式构成的

语言组织的技巧之一：片头法

语言组织的技巧之二：Q-cut法

语言组织的技巧之三：提问法

第四章 让故事更加有趣的绝密技巧

1. 利用意料之外的共同点：共时性法

2. 扮演和平时不一样的角色：反差法

3. 发出别人听都没听过的声音：非常规的拟声

词、拟态词法

4. 让人感觉良好的吐槽——爱的毒舌

5. 以创造力取胜：打比方吐槽法

6. 表现出超群的临场感：单口相声法

7. 吸引听众的兴趣：讲冷知识法

总结：经过这样的步骤，你的故事就会变得有

趣了

三步讲出“有意思的故事”

结 语

话有引力

(日) 美浓部达宏著 夏言 译

江西人民出版社

图书在版编目（CIP）数据

话有引力 / (日) 美浓部达宏著 ; 夏言译. -- 南昌 : 江西人民出版社, 2020.6

ISBN 978-7-210-12105-3

I. ①话... II. ①美... ②夏... III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2020)第042335号

著作权合同登记号：图字14—2020—0009号

NAZE ANATA NO HANASHI HA TSUMARANAINOKA?

Copyright © Tatsuhiro Minobe 2014

Chinese translation rights in simplified characters arranged with ASA

Publishing Co., Ltd.

through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo

话有引力

(日) 美浓部达宏 / 著 夏言 / 译

责任编辑 / 冯雪松

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 北京铭传印刷有限公司

版次 / 2020年6月第1版

2020年6月第1次印刷

开本 / 880毫米×1230毫米 1/32 印张 / 6.75

印数 / 1—10000 字数 / 100千字

书号 / ISBN 978-7-210-12105-3

定价 / 42.00元

赣版权登字-01-2020-27

版权所有 侵权必究

如有质量问题，请寄回印厂调换。联系电话：13273631264

前言

“讲话无聊的人”会吃亏吗？

唐突问一句：您是个讲话有趣的人吗？

可能您会想干吗突然这么问，不过还是请您先稍微想想，周围的人怎么评价您的说话方式。

“这人讲话真没劲哪！”

“甭管什么时候听那家伙说话都觉得没意思。”

即使没有被人明明白白地这么说过，但也难免在心底里可能这么想。

“说话无聊”这一点在个人生活中实在是个致命的弱点。

因为在这个世界上，相较于“说话无聊”的人，“说话有趣”的人实在是过得容易得多。

如果说话风趣，在学校里就能受到大家欢迎，也能更容易得到异性喜欢。而在社团活动或兴趣小组里，大家也都会更乐意倾听你的意

见。等到了社会上，在商业谈话、会议评论、陈述报告等过程中，也可以获得更好的评价。

此外还比如结婚仪式上的发言或葬礼上致悼词，宴会上的寒暄，联谊、相亲的时候，等等，需要发表讲话的场合有很多很多。众所周知，在各种各样的场合里，都是说话风趣的人更容易给别人留下好的印象。[最新电子书免费分享社群，群主V信 694800950添加备注电子书]

然而即便如此，学校却并不教大家如何风趣幽默地说话。而现代社会，又让人很难在生

活中磨炼“说话能力”。

现在不像过去的时候，一大家子人围坐在餐桌旁的情况变少了，一个人默默吃饭的情况越来越多。而且，由于智能电话等通信设备的发展，人与人之间直接对话的机会也变少了。

这样的话，我们到底该怎么办才好呢？那我们就只好自学风趣说话的技巧了。

“说话风趣”这件事并不需要特殊才能

可能有人会说：“说话有趣还是无聊，说到底还是人的性格问题吧？”

可真的是这样吗？

比方说，千原兄弟里的千原弟弟，在读书时代是个家里蹲；“森三中”里的大岛美幸小姐，也曾经是被同学欺负的那一个。然而这两位搞笑水平，即便在搞笑艺人里也是首屈一指的。

痛苦的经历肯定很容易让人产生消极的想法，并进而形成阴暗的性格。但他们却从中开出了“幽默风趣”之花。这是为什么呢？

因为他们掌握了技巧，知道怎么将自己的

想法有趣地表达出来。

讲话幽默风趣与个人的性格、才能、长处、短处等都没有关系，差别仅仅在于“知道”还是“不知道”其中的技巧。

好比说做菜的时候，熬出汤汁还是不熬出汤汁，就决定了味道的高下之分。当然，不知道要熬出汤汁的人，是不可能做出好吃的菜肴的。但是，只要知道熬出汤汁这个窍门，并且勤加练习，那么任何人任何时候，都是可以做出好吃的菜肴的。

同样的道理，即便是觉得“我没有说话的

才能”或是觉得“我不擅长说话”的人，只要掌握了技巧，再勤加练习，任何人都是可以变得言辞风趣的。

可是，言辞风趣的技巧是什么呢？

这个秘密，就隐藏在我所从事的行业中。

电视节目和讲话方式之间不为人知的关联

我的工作就是放送作家。

我从小就一直是个电视机儿童，所以亲自

制作电视节目是我的梦想。而进入电视制作世界的契机，是在我读大学的时候出现的。当时有一个公开募集电视节目企划的比赛——“富士电视台综艺计划”，我获了奖，然后就开始从兼职打工干到了放送作家。

不过，随着我在现场见识到职业人士的严谨，我也痛切地意识到自己的水平实在是太低了。一种危机感在我心中产生：“这样下去可不行。”“我得找个人拜师学艺。”

在经历了反复失败之后，最终，我幸运地被秋元康先生纳入门下，经过长达六年的修行学习后，自由转身，以至于今。

我的自我介绍就到此为止了。可能读者中的一些人会感到难以理解：“为什么放送作家要写一本讲怎么说话的书呢？”

大家可以想一下：

我们在看电视节目的时候，可以看到刚刚登台的偶像，就把其他演员和观众们逗得捧腹大笑。另外，在有观众参与的电视节目中，那些一般人的发言，竟然也能让人认真倾听。这些人明明不是专业的，为什么也能把话说得那么好呢？答案就在制作电视节目的方法中。

其实在制作电视节目的方法中，充溢着大

量有利于提高日常说话能力的技巧。而这本书就将揭秘此前不为人知的电视节目制作方法，与此同时，还会介绍能让任何人都变得说话风趣的技巧。

改变了讲话方式，就可以改变人生

能否风趣幽默地说话，可以让人生大不同。

您是不是明明富有魅力，却仅仅因为不擅

长说话，经常无法和周围的人打成一片，没办法交到朋友，有时还会遭到误解？

您是不是明明非常努力，却仅仅因为讲话枯燥无聊，所以没办法充分把握机会，甚至干脆让机会溜走了呢？

如果您是这样的人，我希望您能读读这本书。

我还希望，以这本书为起点，更多更多的人可以获得对自己讲话能力的自信，从而充分发挥自己的才能。

我最尊敬的伟人之一、印度独立之父莫罕

达斯·甘地曾经说过：“想让世界变成什么样，就先让你自己变成什么样。”

希望大家学会说话的技巧，让自己梦想的世界成为现实。

**免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+
赚钱点子（68 元）**

免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+赚钱点子，不需要投入，除了点子费用就是 0 投入，零成本，操作简单，收获颇丰。

需要设备：电脑和手机

点子人负责提供相应的物品，只要用心操作，一定成功。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，
可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底
打垮。

——海涅

第一章 制造“有趣”的专家——放送作家的工作

电视节目之所以好看，在于“构成”

放送作家的三件工作

每当我自我介绍说：“我是放送作家。”经常就会被人问：“这是做什么的啊？我不太了解呐。”

确实，像我的老师秋元康先生，同时也是

词作家、制作人、电影导演；我的前辈小山薰堂先生，不仅在电影《入殓师》中担任编剧，同时也是《熊本熊》的制作人。此外还有铃木修先生，他把和妻子“森三中”的大岛美幸女士从恋爱走到婚姻的逸事编辑成书，并且还搬上了舞台。我自己也是一样，最近在制作电视节目的工作之外，也开始涉足企业宣传和互联网相关领域的工作。

经过这么一番说明，可能显得越发混乱了，但其实放送作家的本职工作是可以明确给出定义来的：“这种工作就是一边在电视节目

的制作人、导演、演出者之间沟通协调，一边将电视节目从零开始制作出来。”这就是我们放送作家所做的工作。

这种工作大体上可以分为三块：

- （1）策划选题。
- （2）斟酌构成。
- （3）写作剧本。

其中第一和第三项工作，总归比较容易想象出来。

第一项“策划选题”，就是考虑“演出者要在节目里做些什么”。比如说，“猜猜看名人喜

欢吃什么讨厌吃什么”呀，或者“家庭餐厅人气菜单前十种猜不中不走”呀，又或者“预先设定一个吃饭的金额，然后强迫猜的数字差最远的人全部买单”呀等等。总之就是反复开会讨论“做什么会比较好玩儿”，有时甚至会为此熬夜通宵。这就是“选题”。

第三项里的“剧本”，就是为了让演出者推进节目而写作的所谓脚本。剧本是在制作人、导演、放送作家多次讨论的基础上，发动想象力，从“怎样推进会更加好玩儿”这个角度创作出来的。演出者就是以这个剧本为基础，说出“有请下一位嘉宾”或者“我们先来看一下录

像”，以此推动节目进程。

不过，并不是所有演出者都会完全照着剧本来推进节目。也有人会把剧本丢到一边，靠着现场的即兴表现，反而获得比预期更好的效果。所以制作方这边也会根据演出者的情况，如果希望有这种即兴的效果，便会在剧本里故意省去相应的安排。[最新电子书免费分享社群，群主V信 **694800950**添加备注电子书]

那么，第二项“构成”又是指什么呢？

详细的解释我会在后文说明。事实上，“构成”正是让节目有趣好玩的重要关键，

而斟酌“构成”的专家，便是放送作家。也因此，同行里也有人将放送作家叫成“构成作家”。我想大家在电视节目最后的演职员表里应该看到过“构成”这个词，而在这一类里列名的，就是放送作家了。

那么，让电视节目变得有趣的“构成”，究竟是什么东西呢？

构成就是如何有趣地传达信息

“构成”这个词并不艰涩，相信大家在各种

各样的场合都见过它：“国会是由众议院和参议院构成的。”“请告诉我你的家庭构成。”一般来说，这个词就是这么用的。

但是，制作电视节目过程中的“构成”指的又是什么呢？

如果说，考虑“做什么事儿会比较好玩”是“选题”，那么与此相对，斟酌“怎么做可以把这好玩表现出来”，这就是“构成”了。无论是多么有趣好玩的选题，一旦构成不好，那它的有趣之处也就没办法好好地表现出来了。

举例来说，比如“托隧道二人组诸位的

福”的著名节目单元“新·挑食王决定战”，这个选题就是“请两位名人，让他们猜猜看彼此讨厌的食物是什么”。然而，这样一个选题，如果只是两个名人面对面，随意地猜：“你讨厌的食物就是××吧？”或者问：“你不喜欢吃××吗？”这样就完全不好玩了对吧。

电视节目的使命就是要让更多的人来看。为了达到这个目的，我们就需要有一个让人们的情绪持续高涨并在最后迎来戏剧化的高潮，这样一种正向上涨型的脚本。这时候出场的，就是“构成”。

所谓“构成”，就是思考选题怎么样可以有趣好玩地表现出来。

我们放送作家在考虑“构成”的时候，会做下面两件事：

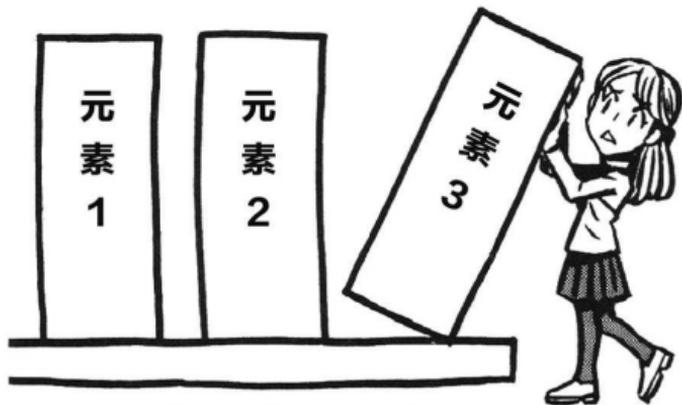
（1）为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

（2）为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

考虑“构成”之时所做的两件事



为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素



为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序

具体而言是怎么回事呢？

我们还是用之前举过的“新·挑食王决定战”这个例子来说吧。

为了有趣地传达信息，提炼构成要素

我们再确认一下，“新·挑食王决定战”这个选题的内容是这样的：“请两位名人，让他们猜猜看彼此讨厌的食物是什么。”

这个选题的构成，就会在讨论会议上像这

样确立起来。

首先，如前所述，为了有趣好玩地呈现故事，举出必要的元素。比如像这样：

·“果然还是要在眼前摆满看上去好好吃的食物，这样比较好呀。”

·“如果都是这个名人喜欢的食物，那就增加了情报呢。但如果在里面有一样是他讨厌的食物，那观众们岂不是也会想：‘到底是哪一个呢？’”

·“如果让名人按顺序一个一个吃下去，这样通过他的表情，我觉得就可以推理出来哪一

个是他讨厌的啦。”

“要是制定一个规则，如果被对方猜中了讨厌的食物，就要受到惩罚，那么就会激发‘想赢’的情绪啦。”

假如说，这个时候有人提出：“要不要插入这个名人常去的饭店的外景录像？”或者：“把食物的卡路里标出来怎么样？”即使提出这类元素，但因为和“猜猜讨厌的食物”这一旨趣偏离了，所以就会被认为不是必须元素，最终被去掉。这么一来，我们就以“怎么样可以让选题更有趣好玩地呈现出来”为基准，仅

仅把必要的元素选取了出来。

将要素正确排序

接下来就是第二步了：“为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。”

必要的元素被选取出来之后，接下来就是以“怎么样才能更好玩地表现出来”为基准，以让演出者可以推进节目为目的，进行排列组合。比方像这样：

“两位名人可以分成以石桥贵明先生率领的石桥队和木梨宪武先生率领的木梨队。”



“把各式各样他们喜欢吃的东西摆在桌子上。”



“实际上，这些东西里面，各放入了一样他们讨厌吃的食物。”



“互相为对方指定一样要吃的食物，被指定的一方则要去吃指定的食物。”



“观察对方的表情，通过推理猜测对方讨厌的

食物是哪一个。”



“所有的食物都吃完之后，推想对方讨厌的食物，写在有颜色的纸上，展示给对方看。”



“双方都去吃对方推想的食物。要是对方猜对了，就要宣布：‘我输啦！’要是两方都猜错了，那就从头开始再来一次。”



“分出胜负之后，失败的一方接受惩罚。”

如此一来，一会儿要假装出好吃的样子吃下讨厌的东西，一会儿被对方识破是在演戏，

一会儿又明明是在演戏却未被识破……一个跌宕起伏的电视节目就这么诞生了。

“做什么”和“怎么传达”

顺带一提，并不只是综艺节目需要做斟酌“构成”这项工作，其他的电视节目也会采用的。比如在音乐节目里：

(1) 为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

→ 票选出当红的艺人。

(2) 为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

→ 为了让舞台上气氛高涨，斟酌艺人的出演顺序。

此外，在讨论政治的节目里也是一样：

(1) 为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

→ 选出现在应该讨论的议题，以及围绕议题能发表意见的政治家。

(2) 为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

→ 斟酌应该以怎样的顺序讨论议题。

总之，一定是由这两步“构成”的。

节目制作者就像这样，对于所有的电视节目，围绕“做什么好”这个想法进行策划，从“怎么表现出来比较好”这个视角思考构成，再来将这一切落实在“剧本”上，以便形成更为戏剧化（也就是更有趣）的展现形态。

到现在为止，我已经解释了电视节目制作

的技巧，以及在这个过程中“构成”所扮演的角色。现在，各位读者可能会产生这样的疑问：

“那么，这个‘构成’，和说话方式之间又有什么关系呢？”

事实上，只要学会了“构成”的思考方式，任何人都能把话说得幽默风趣。反过来说，要想把话说得有趣好玩，就必须得具有“构成”的意识。而这，正是本书的主题。

无聊的话为什么会“无聊”？

无聊的话有固定模式

“构成”和说话方式之间有着什么样的关系

呢？

在回答这个问题之前，我想请大家先思考一个问题。请大家不要着急，稍稍配合我一下。

我们在平时的对话中，有时会不知不觉地说错话，让听的一方感到枯燥无味。当然，听的一方并不会直白地说：“真无聊啊！”但从对方的表情里，多多少少可以看出些这样的意思吧。而看见听者如此这般的反应，说话的人恐怕也会感到失落，心里懊悔：“刚才要是那样说就好了……”有了这样的经验之后，大家也就难免对在人前说话发言、做汇报演讲等心怀恐惧起来。

当然了，因为我们都不是靠说话吃饭的人，所以即使让人感到枯燥无聊，即使把笑话彻底说冷了，我们也不会因此而丢了工作。可即便如此，我们到底还是希望能让气氛尽可能热烈起来，希望别人觉得自己说的话很有趣。毕竟，作为话题的发起者，我们总不想看到气氛变冷——

“哎？所以呢？”

“就，是怎么回事儿？”

“他到底想说什么啊？”

而这些感想，会顺势推导出“那个人说话很无聊”这个评价。

这里，我想先深入讨论一下“说话无聊”这个事儿。“说话无聊”也分各种各样的情况，大家周围的人，或者自己，是否有以下这样的情况呢？

① 小圈子笑点

比方说，大家有没有过这样的情况？你在和同部门的A君、隔壁部门的B君一起说话。

因为下个月你们三个人要一起去见客户并进行产品说明，所以事先要碰个头。讨论进行到一半的时候，你突然想到了不在现场的C君的事儿。于是——

你：“话说，C那家伙，这阵子酒局之后都好好地回家了吗？”

A君：“不知道啊，倒是说过在女朋友家过了夜什么的。”

你：“啊？那小子有女朋友了啊？”

A君：“看样子是。不过，他也说过‘感觉差不多了吧’之类的……”

你：“啥？这是出了什么问题？”

A君：“才不是呢！不是说因为两个人都很忙总也碰不到面吗？”

你：“瞎说吧！那家伙现在闲着呢，装忙倒是世界第一！”

不需投入很多精力和时间每月多赚600至数千的 红包项目

1、只要一只手机，一个微信，在不耽误正常工作的情况下，前期只要简单的操作，后期只要正常维护，一般每月可赚钱600元以上，如果玩得好，可以每月赚几千元。

2、当然，如果配上其他的收红包方式，一只手机可以相当于赚一个月工资。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

把听者晾一边的“小圈子笑点”



相关者以外的人不能理解的用语，或者当事人之外的人不知道的话题，会产生无视听众的效果。对方会觉得：我可不是透明人啊……

之后，你和A君一边狂笑着一边更加津津有味地讨论起C君的话题，而被冷落在一旁的B君无法参与这个话题，只能脸上露出尴尬的淡淡的笑容……

像这样，用小圈子之外的人不知道的XX、符号、切口等说说笑笑，毫不考虑外围人“喂喂，你们在说什么呐”这种想法，只顾一个劲儿吐槽，这种就叫“小圈子笑点”。

前面所讲的这种无视听众存在的做法当然是不值得一说的，然而在日常对话中，遇到类似场面的机会却意外地不少。而当成别人的事一样感慨：“哎呀，确实有这种人呀！”这种人也要多加注意。

“这样一来并不会影响到 majority（大多数）呀。”

“这个issue（问题）不太明确啊。”

“device（策略）要根据情况选用才OK。”

“这是说，accountability（责任）落

实了的意思吗？”

大家是否也像这样，会若无其事地把“没必要用的外语词”杂糅到句子里呢？即使对你来说是用起来很平常的词语，但是对于不明所以的人来说，也会产生完全无法沟通的效果。这种情形，也属于说话人及其小圈子之外无法理解的发言。从这一点上来看，也算得上“小圈子笑点”的一种。

人这种生物，总是把自己日常和周围人打交道形成的那个世界，与“常识”混为一谈。但他所谓的“常识”，对于生活在其他世界中的人

来说，只能是枯燥无聊的话。

② 说话自我中心

大家是否有过这样的经验：当你和公司上级或者前辈出去喝酒时，总会听到没完没了的“当年勇”，被弄得无聊透顶——

“老实说，我以前也是个小混混
啊……”

“20年前我参与那个项目的时候……”

“我得先告诉你们，当初可是我去跟部长交涉，才让他改了数字的！”

或者遇到说个不停的自我炫耀——

“我靠股票赚了500万耶，我果然还是有点儿才的吧？”

“我高中那时候一直都是年级第一名，就有一次是第二名。”

“篮球社的敦子和网球社的优子同时对我告白了，真是不知道怎么办呀。”

像这样，尽管说的一方越说越陶醉、越说越开心，但是听的一方却感到无奈又无聊，这种情形就是“说话自我中心”。

“我既不会讲当年勇，也不会自我炫耀，所以我不用担心呀。”

可也不能就这么安心下来。比方说，大家最近有没有特别热衷某个演员、偶像，或者电视节目、电影、动画、漫画、钓鱼、铁道……当你开始讲述你所喜欢的这个兴趣的魅力时，不知不觉间，有没有在说话方式上太过一头热？不论你觉得那个兴趣多么棒，对于不太了解的人来说，都有感到无聊的风险。

只管自己开心的“自我中心的话”



尽管说话的一方可能开心得不得了，但听话的一方已经感到不耐烦了。仅凭你这些话，对方就已经一肚子火了……

另外，许多女性朋友还有这种倾向，就是连续不断地讲昨天晚上做的梦。这种也可以分在“说话自我中心”这类里。梦境对于当事人来说可能是一种值得惊异的体验，然而对听众来说，始终不过是别人的事情。

刚刚所说的这些，是从听者的角度客观地分析谈话内容有趣还是无聊，这的确是比较难的一件事。但是如果不这么做，只是自顾自地沉浸在自己的话题里，我们就会被人认为“是个自说自话的家伙”。

想要讨论自己的事，可能是人们无法避免

的倾向。因为不管什么样的人都有一种希望谈论自己或者说希望被人倾听的欲求。大家对自己谈论的话题全神贯注地倾听，微微颌首，面露笑容——这的确是件让人感到愉悦的事。然而，这里面重要的一点，是听众是不是也觉得有趣。要是让听的人心里觉得：“哎，行了行了，知道了，拜托你赶紧说完好吗？”你说的故事就是“无聊的故事”了。

③ 说话流水账

“昨天过得怎么样？”如果有人这么问你，你会怎么回答呢？

其实我们只要从昨天经历的事情里选出自己觉得“有趣”的部分，简洁地概述一下，就可以了。但也有人不太能做好这件事。比如这样：“唉？昨天吗？嗯——起了个早，冲了个澡，中午和美纪吃了个午饭，然后晚上和柚香去看了个电影。”有没有人像这样，会把昨天做过的事絮絮叨叨地列出来呢？然后听的一方就会在心里牢骚：“又不是在写日记……”

“你小时候什么样？”

“读高中的时候，你感觉怎么样？”

“大学毕业之后，你做了什么？”

事无巨细的“流水账式话”

早早起来，
打开电视，

嗯……

冲了个澡……

这是从哪儿
开始说啊
喂？



要把发生的事情一件一件地听过来，这给听者带来了很大负担。其实只要听听重点就好了啊！

当我们听到这样的问题时，有些人会像给自己做年表一样，沿着时间轴一一讲述，这种人就要注意了。即使说话的人是打算仔仔细细按照顺序讲一遍，可对听话的人来说，他只希望你想到什么说几句就好，所以这样也会被认为“说话无聊”。

说到这里，可能有人会说：“啊！我知道了！只会把发生的事罗列出来嘛，确实有这种人呢！”但是，你真的可以断言自己不属于“说话流水账”的人吗？比方说，做报告的时候，

有没有就把材料从头到尾照着顺序像流水账似的说一遍？向后辈介绍工作流程的时候，有没有毫无重点，只是流水账似的讲一通？在解释怎么去车站的时候，有没有把无关紧要的信息也一股脑流水账似的丢了出来？这种做法，很可能让听的人完全没法得到关键信息。所以从“没有很好地将话里的重点表达出来”这一点来说，这和“说话流水账”是一样的。

当一个人向别人讲述个人经历的时候，因为他是一边回忆一边讲的，所以不知不觉就会沿着时间轴按顺序说起来。但是，对听众来

说，相较于说话人执着的顺序、时间等细节，话里的重点才是更重要的。所以，这些话本身就会让听众感到“无聊”。

④ 提前剧透

我们放送作家，有时候会被邀请参加试映，也就是在正式播放前观看导演编辑的录影带，然后被征求意见。这种时候，时不时会发生助理导演操作机器失误，导致录像带的高潮部分先放出来的事，这可是不得了的故事。当然不可能说一句“刚才的请当成没看到”就好了。让参加试映的放送作家先看到高潮，他们

就会觉得没劲了。而花费了长达几十个小时才完成编辑工作的导演，自然会怒火中烧。

像这样，好不容易准备了有趣的故事要说，却先把高潮说了出来；抑或是，在做报告或者营业讨论的时候，先把问题的解决办法部分抛了出来。这样的事，你有没有遇到过呢？

比如说，有这么一个故事。这是一个“都市传说”，也是一个有名的恐怖故事。

某一天深夜，有一位女性在回家的时候，看到从自己公寓的背阴处走出来

一个穿着黑漆漆衣服的男人。这位女性大吃一惊，但是因为工作的疲劳，再加上也并没有看到脸，所以她没有多留心，就这么进了家门。

第二天，当她出门去上班的时候，她发现公寓一楼外停着警车，警察出出进进。她问了问管理员，原来是发生了凶杀案。

几天之后，当她在家里休息的时候，有一位便衣警官前来拜访她：“关于那个案子，我在找各位居民调查问话。请问你看到过什么可疑人物

吗？”因为这位女性已经把案发当晚的事忘得一干二净了，所以她就回答说没有啊。于是对方留下一句：“如果你想起什么了的话，哪怕是很小的事情，也请务必告知我。”就离开了。

那以后，这位警官仍然定期来拜访，追问她是否看到过疑似嫌犯的人物。这位女性则一边寻思：“就没有嫌犯的线索吗？”一边不断地回答：不知道。

又过了一阵子，那位警官就不再出现了。就是这个时候，某次这位女性看

新闻看到一半，突然变得面色惨白。

电视的荧屏上，显示着已落网的杀人犯的照片。

毫无疑问，正是那位便衣警官的脸。

他是因为担心自己的脸被这个女性看到，想着如果她想起来就杀人灭口，所以才一直盯着她……

比如说，你想讲这个故事的时候，这么说：“那个故事超可怕的是吧？你知道吧，就那个假冒警官的故事？”如果这么开头，觉得

怎么样？是不是感觉浪费了很好的素材？

在这个故事里，正是因为最后才抛出假警官就是杀人犯的真相，才让人感到毛骨悚然。要是最开始就露馅了，这就跟在试映的时候先把高潮放映出来没什么两样了。

像这种把重要的部分提前说出来，导致故事无聊化的，就叫作“提前剧透”。当然，有的时候先说结论可以让人更容易理解。和前面所说的“说话流水账”比起来，还是先说结论更能把想说的话准确无误地传达给听众。但是，这个方法未必在任何时候都是有效的。要想让自

已讲的故事有趣，就要按照正确的顺序来讲。如果不遵守这个顺序，反而先把结论丢出来，那么本来有趣的故事，也会在中途变成无聊的故事了。

先把结尾暴露出来的“提前剧透的话”



本来应该最后说的内容，却糊里糊涂地先说了出来，于是听

的一方获得的乐趣瞬间减半。为什么你要先说那部分啊？

糟糕的构成会让故事变得无聊

以上从①到④，全都是会让听众感到无聊的讲法。那么，为什么这些讲法会让人感到无聊，诸位知道吗？

“故事讲得有趣还是无聊，要看现场气氛的吧？”

不，并不是这样。就像电脑软件不能运

行，一定是哪里有bug（漏洞）一样，让人无聊的故事里，也明确地存在着“导致无聊的原因”。那么，这原因是什么呢？直截了当地说，就是“构成不好”。

我们再来回想一下，“构成”是什么？“构成”就是要思考以下两个问题：

（1）为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

（2）为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

在此基础上，反过来说，“构成”不好的故事就是这样：

(1) 没能选出为了有趣好玩的呈现而必要的元素。

(2) 没能为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

然后，我们再把这个模式往前面那些无聊故事类型上套一下：

(1) 没能选出为了有趣好玩的呈现而必要的元素。

→ ①小圈子笑点。②说话自我中心。

换句话说，①是选择听众完全不了解的要素，②则是选择听了只让人觉得腻烦的要素，所以无论说话的人觉得多么有趣，这种乐趣却完全没办法传达给听话的人。

另外两种也是一样。

(2) 没能为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

→ ③说话流水账。④提前剧透。

③是因为将完全可以省略的内容保留了下来，④则是因为搞错了讲话的顺序，所以明明

选出了有趣的要素，却没法成功地把这份乐趣传达给对方。

由此可见，导致故事无聊的原因，正是“构成”出了问题。反过来说，要是“构成”出色，那么故事就可以有趣好玩起来。哪怕到不了让人捧腹大笑的程度，至少不会一下子就冷场。

像职业的说书人或搞笑艺人，他们虽然会滑稽地讲到自己过去的经历，但即便是他们，也不是每天都会听到让人大吃一惊的消息，或是经历叫人捧腹大笑的事情。然而他们讲出来

的故事就是比我们的听起来好笑，这正是因为他们说话的时候清楚地意识到了“构成”。

实现“说话有趣”的三个步骤

那么，想要提高“构成力”，需要怎么做呢？具体的技巧，我们将会从下一章开始介绍。这里我们再来复习一下，“构成”就是思考以下两个问题——

(1) 为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

(2) 为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

在第二章里，我们将介绍第一点即“为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素”的方法。在我们开口说话前，总会思考（策划）要说什么等问题。这个时候，我们就要想想，选择怎样的素材，可以让对方（听众）感觉到有趣。

在第三章里，我们会介绍第二点也就是“为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序”的方法。不管所选的话题多么有趣，要是讲述方法出了问题，那也没办法把笑

点成功传达给对方。所以为了让故事显得好玩，就不得不了解故事的“构造”。

在第四章里，我会介绍一些在电视节目里活跃的名人们所使用的技巧。虽说是名人们使用的技巧，但其实并不需要有特殊的技能。只不过是稍微利用一些小诀窍，扩充你的说话方法而已。

走完这三步以后，你就可以讲出比现在有趣得多的故事了。不须犹豫，接下来只是做与不做的问题了。

米老鼠之父沃尔特·迪士尼曾经说过：“维持现状，等于退步。”就让我们掌握技巧，一

步步前进吧！

看空手赚钱项目大全，做新时代的致富高手
空手赚钱项目大全——一本看了做了就能马上
赚钱的书

空手赚钱项目大全不含封面是 158 页，129 个项目，有正规项目，偏门项目，防骗项目，违法项目。

书中有很多好的项目只要去做了，是可以实实在在赚到钱的，甚至是大钱的。目录、介绍(含几个小项目)下载地址 <http://pan.baidu.com/s/1c5mlVw>

对此大全感兴趣者请联系咨询热线：电话/微信 13600632303，QQ：694800950。

第二章 怎么寻找“有趣的话题”？

“有趣”的实质是什么？

重要的是选择讲话的素材

在这一章里，我们会介绍提高“构成力”的第一步，也就是“为了呈现有趣好玩的故事而

选择必要的元素”的方法。转换到说话方法里，就相当于“选择话题（说什么好）”。

比方说，你在计划开口之前，应该会先思考一下说什么比较适合那个场合——

·今天要参加联谊，所以要讲让女士们“哈哈大笑的故事”。

·在会议上，得说让领导上心的“诱人感兴趣的故事”啊。

·既然是婚礼上发言，那么就说点让大家“感动的故事”吧。

实际上，选择话题是非常重要的。因为无论多么擅长说话，要是选择的话题不对，那就怎么也不可能让人觉得有趣。

比如在前面举的例子中，就有这种情况：明明应该让联谊的女士们大笑的，结果说了没人知道的骨灰级游戏；本来是想在会议上获得领导赞赏的，却满篇互联网词汇地讲了半天专业技术；照理应该在婚礼上发表感人的演讲，然而却一直在自夸自擂……这样一来，先不要说故事有趣还是无趣，肯定先会被人说：“那个人不会看气氛啊！”而避免这种情形的办法，就是要选出听的一方能听得进去的话题。

这一章里，我就打算解说一下针对这一点应该如何思考。

深入思考“冷场”和“有趣”

虽然前面我们使用了“冷场”这个词，但我们还是围绕这个词再做一番思考。“冷场”这个词到底是什么意思？我们平常会不假思索地说：“笑话冷了。”“段子冷了。”但“冷了”到底是个什么状况呢？

查一下辞书，可以看到解释是这样的：

一般情况下，表示试图说有趣的话而失败。指笑话、段子不被理解的状态。（小学馆《大辞泉》）

可是接下来，我们又会产生新的疑问：“那‘有趣’又是什么呢？”

我们平时聊天，或是在会议上听点评、听发言的时候，会在心里判断：“这个人说话有意思。”“那个人讲话真乏味。”可是，这里边其实并没有一个明确的标准。我们总觉

得，“有意思”也好，“真乏味”也罢，都不过是无意识间浮现出来的、说不清道不明的东西。特别是“有意思”这个概念，一点都不单纯。我们很容易觉得“有意思=好笑”，但如果我们把视野稍微扩大一点，那么惹人感兴趣的故事、叫人感动的故事，甚至连让人惊恐的故事、引人落泪的故事等等，从广义上来说都可以说是“有意思的故事”。这么一来，感觉“有意思”的定义好像越来越难下了。

尽管如此，“有意思的故事”和“枯燥乏味的故事”到底有着非常明显的区别。那这区别是什么呢？

“有趣”是对创作者的共鸣

为了阐明这一点，我想先请大家试着想一想最近让你感到“有意思”的某部作品。这里说的作品，指的是以文字、声音或影像等形式展现出来的创作产品，包括电视节目、电影、动画、漫画、小说、音乐，等等。

你已经想到某部作品了吧？

当然，你想到的这部作品会有一个创作者（制作者）。并且，这位创作者是认为“大家

会觉得这个作品有意思吧！”才会通过电视节目、电影、漫画或者音乐的形式，把作品发表出来。他绝不可能认为“这个作品没什么意思吧”，却还把作品发表出来，是吧？并且事实上，你之所以会想起这个作品，也是因为你觉得“有意思”。也就是说，是因为你和作品的创作者产生了共鸣。在探索“有意思”的本质时，很重要的一点就是“共鸣”这个关键词。

所谓“共鸣”，它在字典中的意思是这样的：

对别人的意见或情感感到认同。

或，这种认同的感情。（小学馆《大辞泉》）

也就是说，对于这部作品的创作者投过来的问题：“这个作品有意思吧？”你做出的回应是：“嗯，确实如此。”由此可见，一部作品被认为是“有意思”的，指的是作品的发送方和接收方之间建立起这样一种共鸣关系的情况——

“这个作品有意思吧？”

“嗯，确实如此。”

相应的，被认为“没什么意思”，就是指在作品的发送方和接收方之间没有建立起共鸣关系的情况——

“这个作品有意思吧？”

“不，我不觉得。”

“有意思的故事”和“枯燥乏味的故事”也是一样的情况。当你打算说一些“有意思的故事”的时候，肯定会选择你自己觉得“有意思”的内容。而对于你认为“有意思”的内容，如果听者的反应也同样是“有意思”，这就是听者对你的想法产生了“共鸣”。

反过来说，要是你说了自己觉得“有意思”的话，听者的反应却截然相反，那么就是对于你的想法：“这个故事有意思吧？”对方感到：“不，我不觉得。”（也就是没有产生“共鸣”。）

也就是说，决定你所讲的话“有意思”还是“没意思”的判断标准，是对于“好笑吧？”“让人感兴趣吧？”“让人感动吧？”这些问题，听者有没有产生“共鸣”。

决定“有意思”还是“没意思”的

是听者一方

这一点是非常重要的。“自己觉得有意思的故事”绝不等于“有意思的故事”。虽然仔细想一想会感觉想法是理所当然的，然而出人意料的是，相当多的人并没有注意到这一点。大多数人误以为“自己觉得有意思的故事”就是“听者也会觉得有意思的故事”，于是就一个劲儿地讨论自己入迷的爱好或者讲让自己感觉良好的“丰功伟绩”。结果就是让听者无法产生共鸣，讲的话也就冷场了。[最新电子书免费分享社群，群主V信694800950 添加备注电子

书]

因此，为了减少话题冷场的风险，我们首先就需要清楚地认识到，“有意思”与否的判断标准并不在说话方即自己手上，而是在听的一方手上。

那么，如果想让听的一方产生共鸣觉得“有意思”，我们要说些什么才好呢？尤其是在公共场合需要致辞、自我介绍或者做演讲的时候，抑或是双方是第一次见面或者年龄差别很大的时候，我们常常会不知道该选择什么话题。其实这个问题的解决办法，也像前文所说的一样，就隐藏在你平日里漫不经心观赏的综

艺节目的制作技巧里。

那么，我们就来详细考察一下吧。

快速实际挣钱的点子：帮人取消手机号码标记 100 元

有很多人，接别人电话时，手机上来电显示标记着广告推销、快递公司、行骗这些宣传语。

这个点子就是用来解决这个问题的技能和方法，掌握了这个技能和方法就可以通过帮人取消手机号码标记挣钱了。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

电视节目怎样选择题材？

为什么美食节目能获得收视

率？

在平时看电视的时候，你有没有产生过这

样的疑问：“为什么有这么多电视节目都跟食物有关啊？”

的确，与食物（也就是吃）相关的内容，不仅出现在资讯类节目中，在综艺中也会涉及，甚至近来的新闻特辑中也越来越多地出现了美食类主题。对于这个疑问，比较懂电视节目的人可能会这么回答：“因为美食类有收视率啊！”确实是这样，美食类节目有较高的概率获得收视率。但是如果我们换一个问法——

- 为什么美食类节目就能有收视率呢？
- 为什么也有美食类的节目没有收视率

呢？

要是这么问的话，即使是电视节目的制作者里，能答得上来的人数也会一下减少。当然其中有些人可能会这么说：“这都是‘偶然事件’。收视率这玩意就像水一样，要根据当时的情况再看啦。”说的没错。电视节目的收视率的确在很大程度上会受到竞争节目等因素的影响。然而，这却并不是正确答案。

事实上，对于“为什么美食类节目就能有收视率”和“为什么也有美食类的节目没有收视

率”这两个问题，明确的解释是存在的。而且，一旦弄明白了这里面的道理，我们就能掌握怎么选出“避免冷场的话题”的原则了。不过在开始说明之前，我们先来看个选择题吧！下面的A、B、C之中，你觉得哪一个美食类策划最有可能获得收视率？

A 米其林指南·三星饭店特辑

B 绝赞！超高级的甜品特辑

C 家庭餐厅人气菜单特辑

想好答案了吗？记得将选择的理由也一并

想好哦。

可能有人会说：“这三个不都差不多嘛！”但其实第三个策划和前两个相比，在获得收视率的概率上有着压倒性的优势，这是任何一个有一定经验的节目制作人都会做出的选择。所以正确答案是C。而选择的理由则是：对大多数的观众来说，第三个“家庭餐厅人气菜单特辑”是最容易引起“共鸣”的一个话题。

没有经验就没有共鸣

电视节目传播的内容是影像和声音，因此，对观众来说，节目中介绍的食物滋味和香气是接收不到的。所以，我们需要记者试吃并发表感想，需要播放解说词，然后以这种方式来详细地传达信息。观众们则在接收到这样的信息之后，在想象中还原食物的味道。

然而，人类的想象力其实是有限的。如果是曾经尝过的食物，我们就很容易想象它的味道；但如果是完全没吃过的食物，那就没法想象了。

第三个“家庭餐厅人气菜单”，就是因为尝

过的人比较多，所以对于节目制作方的感想：“这个好好吃啊，对吧？”能产生“嗯没错”这种共鸣的人也就比较多。而米其林三星和超高级甜品品尝过的人则比较少，所以和第三个相比，能产生共鸣的人数也就会骤然减少了。而且，即使前面两种食物也能让观众在看到影像后产生“肯定很好吃”这种感想，但第三种却能让观众感到：“哇！这个真的好好吃的感觉！”“下回要去吃吃看！”这两种感想完全不在一个水平上。

因此，和前面两个相比，还是第三个答案更容易获得收视率。

瞄准绝对多数人群的共鸣点

打个比方，喜欢看棒球转播的人，肯定是打过棒球或者是看过棒球比赛并觉得“有意思”的人。正因为这样，面对制作方的提问：“棒球转播好看吧？”他们会觉得“嗯好看”，然后看起棒球转播来。

可要是一个人既没有玩过棒球，又没有在看棒球比赛的时候感到“有意思”，那么他就没法产生共鸣，也就不会觉得棒球转播好看。

这么一想，前面提出的两个问题，答案也就不言自明了。

- 为什么美食类节目就能有收视率呢？
- 为什么也有美食类的节目没有收视率呢？

是的，就是因为“吃”是任何人都有过的经验，能在更多的观众里产生共鸣，所以美食节目也就比其他类型的节目更容易获得收视率。而同样是美食节目，类似于超高级料理，或者海外珍奇食品这类节目，因为介绍的食物是人

们几乎没有吃过的，能产生共鸣的人就少，所以收视率也比较难得到。

电视节目是无论东南西北、男女老少，人人都会收看的。有人喜欢体育运动，有人喜欢动画节目，有人喜欢搞笑表演，也有人喜欢影视剧。有的钟爱偶像，有的倾心唱歌歌手，也有的是吉尼斯的粉丝。总之，观众的喜好是五花八门的。而电视节目，就是为了获得尽可能多的人的喜爱，选取很多人都同样经历过的、能引起共鸣的题材，并制作成作品。

不冷场的诀窍——让人产生共

鸣

关于电视节目说得有点多了，我们还是回到本来的话题吧。

前面曾经说过，在电视节目的制作技巧中，藏着选择话题的诀窍。我相信一些直觉力强的读者，读到这里，很可能已经注意到了什么。而还没注意到什么的读者，可以再回想一下这之前介绍的内容，然后替换成“说话方法”试试看。

正如前面所说，电视这种媒体的观众遍布

全国大街小巷，上到老人下到小孩，收看者的分布是非常广的。所以为了让尽可能多的人乐意收看，我们就要选取很多人都经历过的、能引起共鸣的题材，再制作成节目。

选择谈话的话题，也是一样的道理。

话题冷场了，也就是你想讲个有意思的故事但是失败了。如果出现这种情况，这就意味着你觉得有意思的内容没有让对方产生共鸣。反过来说，成功把故事讲得有意思，就意味着你觉得有意思的内容也让听者产生了“有意

思”的共鸣。所以，要想让人觉得自已讲的故事有意思，只需要选择听众最可能产生共鸣的话题就可以了。而为了达到这个目的，就可以像电视节目选择主题一样，尽可能选择更多人经历过的内容。

总之，就是要在人们关心的内容里，选择看起来人们关心程度最高的话题出来说。这就是不会冷场的话题选择法的诀窍。

选择能引起很多人共鸣的话题



美食

获得收视率

是合适的话题



外币存款

不能获得收视率

不是合适的话题

在电视节目的世界里，那些公认擅长说话的名人和艺人，也都是遵守着这条准则的。所以，很多观众都会觉得：“这个人说话好有意思啊！”

那么具体来说，什么样的话题可以被听众接受呢？这肯定是大家最关心的问题了。

寻找不冷场话题的“共鸣金字塔”

选择话题的制胜手段“共鸣金字塔”

大家已经知道，想要选出让故事有趣的话

题，关键是尽可能找到多数人同样经历过的、能产生共鸣的内容。

“也就是美食（吃喝）类的内容，
是吗？”

的确，就像前面所说，“吃”是比较容易让人产生共鸣的一个题目。不过除此之外，还是有很多题材也属于多数人同样经历过的内容，在以往的电视节目中也频繁被选用的。我们把这些题材整理一下，就是下面所示的“共鸣金字塔”。

寻找话题的“共鸣金字塔”

更多人能产生共鸣

文娱

恋爱、工作
(公司、金钱)

吃、住

学校
(孩童或学生时代的回忆)

家庭
(父母、祖父母、兄弟姐妹、夫妻、子女)

关于家庭的话题，对每个人来说都是切近的内容，所以很容易获得大多数人的共鸣。和第一次见面的人聊天时，可以按

照从下往上的方向找话题，试探对方关心的问题是什么，这也是一种行之有效的对话技巧。

从图中可以看到，按从下往上的顺序，话题的排序是的：

- 家庭（父母、祖父母、兄弟姐妹、夫妻、子女）
- 学校（孩童或学生时代的回忆）
- 吃、住
- 恋爱、工作（公司、金钱）
- 文娱

话题所在区域的面积越大，也就表示这个话题是越多的人共有的经验，也就越能强烈地引起听众共鸣。特别是最下面一层的“家庭（父母、祖父母、兄弟姐妹、夫妻、子女）”，这个话题，即使在面对初次见面的人或者年岁相差很大的人时，也是很容易让人觉得“有意思”的。

“家庭题材”永不过时

其实，那些讲话有趣的名人和艺人们都是

经常讨论“家庭”这个话题的。

举个例子，在热门电视节目“人志松本的绝不冷场脱口秀”第一季里，演出者公布了事先定好的题目，仅就最初精选出的27集的题目里，包括重复的部分，实际上有多达16集的内容选择了“家庭”这个话题。

又比方说，堀江由衣小姐曾经讲过一个故事，是关于她小时候养的一只十姊妹鸟和她妈妈之间的意外关系：

“真的是很乖的一只十姊妹鸟，但是只要我妈

妈洗完澡全裸着出来的时候，它就会吵得要死。

“然后我们就把它带到兽医那里去，结果医生说：‘你们是做了什么吓到它了吧？’即使如此我们还是没猜到是怎么回事。

“但是后来，我看了各种各样关于鸟类的书，然后就明白了是怎么回事了。我妈妈的乳晕是异常大的那种嘛，所以那只十姊妹鸟就把我妈妈的乳晕看成是水田里挂着的那种鸟眼图案^[1]了。”

一般的脱口秀节目，都会在录制之前先对出场的演员进行采访，这样就可以确定谁来说、在什么情况下说、说什么，如果感觉有冷场的风险，工作人员就会建议“我们还是来谈

谈某某问题吧”。所有内容都是事先准备好的。但是“人志松本的绝不冷场脱口秀”的推进规则是依据丢骰子的点数决定说话人，所以一切都没办法事先准备，确实是看真刀真枪的。在这种不容许小动作的情况下，演员们中的大多数都选择了家庭话题，就是因为想尽可能减少冷场的可能性。

大量选用家庭话题的也不只“绝不冷场脱口秀”而已。民营综艺平均收视率头等的电视节目“跳舞吧！秋刀鱼宫殿”公布了2013年共计33集的节目中披露的名人或艺人逸事。仔细调

查一下就会发现，在全部的90个主题中，其实有43个都是家庭话题。

比方说，原日本电视台主播丸冈泉和示爱过剩的丈夫、影评家有村昆在去饭店过生日的时候，发生的这么一件事。

“最后店员把生日蛋糕拿过来了嘛。然后店员就问我说：‘我们店里有一项服务，就是全体店员来为您唱生日歌，算作生日礼物，您觉得怎么样？’结果我先生就突然拒绝说：‘不用了！我来唱！’接着就开始一个人唱起了他自己独创的生日歌。”

仔细一想，国民动画《海螺小姐》也好，《樱桃小丸子》也好，作品里出场的人物基本就是父母、祖父母、兄弟姐妹、夫妻、子女，每一集也就是围绕家庭展开故事。这完全是因为家庭话题最能引起多数人的共鸣，给观众带来安心感。

总之，选择多数人经历过的事（也就是容易想象的事）作为话题，对于吸引听者进入自己的故事来说，是非常有效的手段。

利用听众的想象力

讲话的时候虽然会配合上动作、手势和表情，等等，但是绝大部分信息还是通过声音传达的。据说，人类从外界获得的信息里，80%是通过视觉获得的，而由听觉判断的信息仅仅占10%而已。在这种情况下，想要减少冷场的风险，单单靠自己的口才怕是不行，主要还是要依靠听众的想象力。所以，就像利用对手的力量把对手甩出去的合气道一样，我们要利用听众的想象力获得更深的共鸣。

比方说，有个著名电影叫《星球大战》，假设你觉得《星球大战》特别有意思，但对于

那些基本上没看过也没听说过《星球大战》的人来说，无论你觉得多么有趣，这份乐趣光靠语言都是很难传达的。

但要是和家庭有关的话题，一句“我妈”“我老婆”“我家孩子”，故事场景和说话人与登场人物的关系就一目了然了。不仅如此，听众还会一边听一边和自己的家庭做比较：“对对，就是这样。”“啊？还有这样的啊？”

在婚宴上，最后朗读的新人写给双亲的信，之所以能够让人感动，也正是因为家庭话

题容易引起听众的共鸣。当然，安排婚宴的一方也是知道这一点，并且希望婚宴以感动结束，所以才把“写给双亲的信”放在最后一个环节的。

换句话说，家庭话题是避免冷场的“黄金话题”。而且连专业的演说者和创作者都在用这个话题，像我们这样的一般人就更应该多多采用了，对吧？

只要讨论这个话题就不怕冷场了吗？

可能还有人有这样的疑问：“我已经知道什么样的话题容易引起共鸣了，但是具体来说要怎么找到这样的话题呢？”

好，那我们就拿出前面所说的“共鸣金字塔”，把各主题相关的具体话题都列举出来，以供大家参考。哪怕是悲观地觉得“自己没什么能和人说的话题”的人，也可能会发现你心里的“某样东西”击中了下面所举的某个话题。

[\[1\]](#) 日本人为了防止鸟类破坏庄稼，会在田地里以气球等方式悬挂鸟眼一样的大型同心圆图案。

【家庭（父母、祖父母、兄弟姐妹、夫妻、子女）】

- 父亲或母亲所从事的有点奇特的工作
- 父亲或母亲的特殊习惯
- 我祖上其实是怎样怎样的
- 我家的传家宝
- 只有我家才有的独特规矩
- 我家是怎么节约节省的
- 我偶然发现的家庭某事
- 我家里发生的大型争吵
- 我家人第一次去哪里（做什么/买什么）

- 我家人难为情的一面
- 我对家人做了某事结果惹得家人大怒
- 被家人知道了（看到了）什么所以很焦躁
- 被家人说了什么于是吓了一跳
- 好久没回老家，结果回去后某人变得怎样了
- 祖父或者祖母年轻的时候如何如何
- 祖父或祖母的奇妙误会
- 男朋友或者女朋友第一次来家里的时候
- 自己和兄弟姐妹相似的地方
- 结婚之后才知道的老公或老婆让人意外的一面
- 一直瞒着老公或老婆的事情
- 希望老公或老婆不要再做某事了
- 老公或老婆说过的一句让自己难忘的话

- 小孩第一次做某事的时候
 - 小孩第一次开口说的话
 - 觉得自己是个不合格的父亲或母亲的时候
 - 因为小孩夫妻吵架的事
 - 没想到小孩竟然有某种才能
- 等等。



【学校（孩提时代或学生时代的回忆）】

- 上课（考试、修学旅行、开学典礼、毕业典礼）的时候发生的事
- 奇怪的老师（同学、学长姐、学弟妹）
- 奇葩校规
- 朋友们之间是怎么起外号的
- 朋友们干过或遭遇过的恶作剧
- 和同学（学长姐、学弟妹）间的恋爱故事
- 最初的告白

- 被老师说的话感动的事
 - 惹老师生气的事
 - 报考那时的回忆
 - 暑假（寒假、春假）时的回忆
 - 瞒着父母、老师所做的坏事
- 等等。



【吃】

- 超级好吃（超级难吃）的店
- 能吃到稀奇食物的店
- 分量超级足的店
- 偶然发现了某种食物的新吃法
- 非常节约的食谱
- 最近卖的某个食物竟然有这种口味
- 我用多出来的食材做了某道菜肴
- 在某个地方吃到的珍奇料理
- 老公（老婆）做的很糟糕的饭菜

·吃了对身体健康有益（有害）的食物

·绝对忘不掉的一顿饭

·有生之年至少要去吃一次的食物

等等。



【住】

- 我知道的（住过的）奇怪的房子
- 从我家可以看到某某某
- 我家盖房子（重建房子）那时候的事
- 搬家的时候发生的事
- 我家附近奇怪的一户人家（一座建筑）
- 让房间显得宽敞的办法
- 把房间收拾得整洁干净的收纳法
- 把房子里的某物怎样处理可以增加好运
- 怎么找到合算的房子

·一个人住经历的恐怖故事

·奇怪的邻居

等等。



【恋爱】

- 初次告白（约会、开房）失败的故事
- “恋人”和“朋友”的分界线
- 因为某个原因所以不受欢迎
- 做了某事于是就被甩了
- 因为什么事劈腿被发现了
- 男朋友或女朋友的意外恋物癖
- 男朋友或女朋友说过的一句让自己特别震惊（特别开心）的话
- 奇葩前男友或前女友

·求婚失败的事

·婚礼上的意外（失败、惊喜）之事

等等。



【工作（公司、钱）】

- 公司里奇怪的上司（部下、前辈、同辈、后辈、老板）
- 公司里的奇怪规矩
- 公司里的奇怪培训（教育方法）
- 面试时候听到的奇怪问题
- 公司名是怎么来的
- 绝对会成功的工作技巧
- 惹得老板或领导大怒的工作失误
- 从老板或领导口中听到的铭刻在心的话

- 竟然有这么过分的买卖
 - 意外赚钱的副业
 - 怎么样买到合算的保险
 - 合算的投资方法
- 等等。



【文娱】

- 艺人的恋爱（出轨、不伦）
- 有人在哪里目击到名人的什么
- 艺人们出人意料的素颜样貌
- 艺人在某方面惹人疑惑
- 艺人的交际情况
- 艺人拒绝合作的对象
- 在电视上听过后就忘不掉的话
- 电视上看过的了不得的场面
- 某人不为人知的过去

·艺人所说的让人感动的話

·艺人的兴趣爱好（副业）

等等。



话题不会突然蹦出来

这里所举的不过是各个主题下话题里的一部分而已。虽然也有人会说：“日常对话中的话题不是根据现场的话题走向偶然想到的吗？”但其实，能让人热烈讨论的话题要想在一瞬间想到还是相当不容易的。就算怎么绞尽脑汁，还是会一下子想不到有意思的话题吧。毕竟点子并不是凭空自己冒出来的。

因为人们经常用“灵光一闪”“如有神来”等描述来形容点子，所以人们也以为点子是从一

无所有的地方砰地冒出来的。但其实并不是这样。所谓点子，是脑海中本来储存的信息和从外部输入人脑的信息交汇后，抑或是脑海中分别储存的各种不同的信息在某个机缘下交汇整合后，孕育而生的。

软银集团（softbank）的创始人孙正义先生在学生时代觉得发明创造是获得创业资金的最短捷径，于是他发明了“电子翻译机”并以此赚了多达1.7亿日元。那么，他是怎么想到这个点子的呢？据说孙先生当时制作了若干卡片，并把互相之间毫无关联的词语写在卡片

上，然后从这堆卡片里随便抽出两张，把卡片上写的词组合在一起，最后就得到了“电子翻译机”这个点子。

你在考虑有意思的故事时，也可以参考这个做法。比如就把上面列举的这些话和你脑海中的记忆（回忆、传闻，或者你在网上、电视上看到的故事）结合看看怎么样？在没有什么材料又要想出话题的时候，这样做应该比抱着胳膊苦思冥想要有效率得多。

接下来更重要的一件事，就是要将想到的东西记下来。

前面说过，几乎所有的电视节目里，谁、什么时候、哪种情况下发言，都是在节目正式开始前就大体确定好了的。所以，不管即兴表演看起来多么诱人，出演者们都会在自己的发言场面到来前提前做好准备。

冷不丁被人问一句：“有没有好玩的故事？”接着就能讲出一个让听众哄堂大笑的段子，这种人才即使在演艺界里也基本上找不到。即便是能做到这一点的人，他们也是要在脑海里储存一些话题，或者随身带着话题记录本的。既然连专业人士都要准备周全，那么我

们这样的一般人就更要这么做了。

就从平日开始，多多地储存有意思的故事吧！

要是没有话题，那就提问吧！

想要让讨论热烈起来，还有一种办法，就是把上面列举的这些话转换成问题抛给对方。比如说像这样：

“有什么你想让老婆不要再做的事

情吗？”

“你被小孩说的什么话吓到吗？”

“读书的时候有没有遇到奇怪的老师？”

“一个人住有没有遇到什么可怕的事啊？”

“有没有跟女朋友斗争惨烈的时候？”

“你们公司有什么奇葩规定吧？”

上面所举的话题都是大多数人经历过所以容易产生共鸣的，所以换个角度来看，也可以

说，大多数的人面对这些话题时也同样容易找到话说。

为了让电视节目的录制进行得顺利，我们会在录制开始之前就向每位参演者发放问卷进行调查。但即便如此，在电视节目的制作现场，我们还是会采取提问的方式，提出本书介绍的这些话题来。所以请大家掏出手机，将上面的话题列表拍下来，等遇到一片沉默或话题冷场的时候，不妨掏出来看一眼，抛出几个问题吧。

请大家一定要试一试看。

引起共情的小技巧之一：自爆法

“糗事”比较容易引起共鸣

之前我们主要围绕“如何选择要讨论的话题”展开分析，但其实想要引起听众的共鸣，

还是有很多其他办法的。下面我们将把这些办法中的一部分介绍给大家。

首先第一个就是“自爆法”。所谓“自爆”，就是说出自己以前的失败经历、羞耻的过去、惹人大怒的憋屈事等等，总之就是不太希望人知道的“糗事”。

比如小堺一机主持的综艺节目“日安”，在丢骰子回答问题的环节里也选择了这样的问题。而这些问题之所以能在连播了长达二十年以上的长寿综艺里成为固定话题，也是因为糗事容易引起共鸣。比方说：

·对着学校的老师叫成了“妈妈”

·和劈腿对象在一起的时候，碰巧
迎面撞见了女朋友

·以为遇到了朋友于是大声叫着名
字拍了下肩膀，结果发现是陌生人

·早上到了公司之后才猛然发现自
己忘了穿西裤

·网购了“羞羞的物品”结果搞错寄到
了爸妈家

如此等等。

每个人都曾经有过失败、丢脸、吃瘪的经历，所以当他听到别人的糗事时，就很容易产生“是啊是啊就是这样”的共鸣。

还有缩短和对方距离的效果

此外，糗事在人际交流中还可以起到润滑剂的作用。

人类在面对生人的时候，总会摆出紧张、防御的架势来。这个时候如果自吹自擂，只会让对方更加警觉。相反，糗事因为是自己的弱

点，所以暴露出来会让对方感到安心，并进一步产生对自己的亲切感。比方说，如果比自己年长的人或者性格高冷的人，抑或是傲慢难相处的人突然讲了他的一件糗事，我们就会一下子心中涌出亲切感，对吧？

从这里我们也可以知道，讲糗事的效果就像小狗把肚子展示给对方一样，是一种表示自己没有敌意的“信号”。既然对方把自己坦诚到这个地步，那相应的，自己也会想要把无聊的自尊心丢掉了对吧？

不管是多么有意思的故事，如果讲故事的

人让人极其讨厌，那听众怎么样也不可能产生想听的兴致。因此，要想赢得听众的共鸣，首先得赢得听众的好感。

那就善用自己的糗事，一口气拉近和对方的距离吧！

超低价提供打印、复印、书本装订

复印：每张 A4 纸 0.11~0.30 元；

打印：每张 A4 纸 0.18~0.40 元；（打字排版自己负责）

书本装订（塑胶装订）：每本五元（150 张纸以内）

单次打印或复印 500 页以上，来回邮费（或快递费）自负。

有意者联第 QQ/微信:694800950 电话/微信:13600632303

引起共情的小技巧之二：打比方法

让场景更容易理解

接下来的一个技巧是“打比方法”，这个方法有两种效果。

第一个效果是：让描述的场景更容易理解。搞笑艺人小藪千丰曾经讲过一个故事，内容是他去参加葬礼的时候，发现他旁边坐着一位头发稀薄（就是在头顶上把发丝梳成条形码似的一条一条）的老头，头上落着一只金龟子。他是这么描述当时的场景的：

“虽说是一只金龟子吧，可面对这秃顶，总归它心里也觉得没底，所以就想努力爬到头顶上去。但结果还是往下掉。

“它斜朝着右上方爬了几步，就掉下来一点儿，然后又斜朝着右上方爬起来。

“看了这个场景，我就想到了音符。

“就好像在五线谱上，用全音符写着‘哆、来、咪，哆、来、咪’。

“就好像在演奏儿歌《郁金香》里头的‘开花啦，开花啦’。”

让复杂的事情更简明

第二个效果就是：让复杂的事情更容易明白。这也是秋元康先生特别擅长的一点。

秋元先生在节目制作人员参加的会议上，经常运用打比方的技巧发言。哪怕一开始让人疑惑“这是在说什么呀”，但因为他的比方非常

恰当，所以每个人都能理解和接受了。

秋元先生在他所著的《企划脑》（PHP研究所）一书中，围绕“在IT时代畅销的秘诀”这一点，曾有这样的表述：

“我经常跟工作人员说：‘要去创造可尔必思^山的原液。’只要创造出可尔必思的原液，就可以根据时代的需求，制造出各种各样的饮品。……同样的道理，不管今后的工作设备变得多么高科技化，其所做的工作的‘原液’是一直不变的。重要的是，你能创造出多么强大的‘原液’来。”

确实，只要创造出可尔必思的原液，就可以根据时代的需求延伸开发出“可尔必思苏打”“可尔必思水”“水果可尔必思”等畅销的产品了。

畅销的秘诀本是一种在感觉上具有较高抽象度的内容，但经过用人尽皆知的可尔必思做比方，这段说明也就变得很容易理解了。

好像看到小黄书时一样害臊

如上所见，借由“打比方”，听众更容易对所讲的内容产生想象，从而使得理解变得容易，听众也就产生了共鸣。

可能还会有人担心说：“要想出很棒的比方，感觉还是很难啊。”但其实这个担心是多余的。因为其实有一个很简单的办法可以让你想出激发共鸣的比方来。这就和寻找话题的原理一样，找到多数人经历过的事情就好。也就是说，使用“共鸣金字塔”就可以找出好比方了。

话虽这么说，我们还是要举一些例子吧。

比方说，你对同事说：

“我把公司电脑的壁纸换成了我喜欢的偶像，结果被领导看到了，好羞耻啊！”

这种情况下，单说“好羞耻啊”，对方也很难想象你的感受。所以为了让表达更容易理解，你就可以选择“共鸣金字塔”里的“家庭”来打个比方。比方像这样：

“我把公司电脑的壁纸换成了我喜欢的偶像，结果让上司给看到了，感觉像被老妈发现

了小黄书一样，好羞耻啊！”

怎么样？比起单纯说一句“好羞耻”，这样说更容易让人理解，听起来也更别出心裁，当然引起听众共鸣的可能性也就更高了。

用食物、饮料打比方

当后辈里的女孩子问你：“智能手机和传统手机有什么不同呀？”你如果这么回答：

“智能手机就是为了促进应用软件的开发公开了应用程序编程接口，而传统手机没有公开应用程序编程接口。”

对于那些不是非常懂电脑的人来说，听完仍然是一头雾水。那么我们为了让回答更容易理解，就可以选用“共鸣金字塔”里的“吃”来构成比方：

“智能手机就像鸡尾酒，是把各种酒啊水果啊混在一起，所以调出来的味道是符合自己的口味的。传统手机就像啤酒或是日本酒，只

能品尝一种风味。”

这样一解释，肯定比用专业术语容易理解得多，获得听众共鸣的可能性也就高得多。尤其是用身边熟知的饮食打比方，在解释比较复杂的事物时特别有效果。

④（Calpis，カルピス）诞生于明治41年。是创始人三岛海云去蒙古访问时候的事。由于长途旅行非常疲劳的他喝了当地牧民珍藏的白色液体状酸乳后，体力不可思议地渐渐恢复了。三岛受到此次经验的启发，开发了“可尔必思酸乳”的基础“可尔必思”。这个独特名字中的“可尔”是日语中钙字发音的前两个音节，而“必思”是梵文中是“最上乘美味”这个词的最后两个音节。这样的组词体现了“可尔必思”注重健康的特点。从1919年7月7日（七夕）发售以来，作为国民饮料已经

跨越了年龄界限一直受到大众的喜爱。其秘诀是“可尔必思”具有美味、健康、放心、经济性等魅力，并且可以具有根据自己的喜好调制的随意性，以及具备饮用、料理和甜点的通用性。

投资 2000 万（流动资金），起码纯赚上亿实业项目

投资：2000 万（流动资金）

回报：起码上亿，而且能做成产业，长期回报项目。

前期较暴利，后期稳利。

项目：实业

产业：紧固件

形式：贸易型

操作：操作简单，前期垄断，后期也稳赚

厂房：只需要仓库

机器设备：外加工，慢慢可以发展自己加工也可以。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

引起共情的小技巧之三：自卑感法

曝光自己觉得丢脸的部分

还有一种引起共鸣的方法，就是故意将自己身上看起来没自信的部分，甚至感到自卑的

部分，选作讲述的话题。这个方法可以叫它“自卑感法”。其实原理就和“自爆（糗事）法”一样，就是通过暴露自己的自卑感，让对方产生安全感和亲近感。

比如前面提到的孙正义先生，就把自己稀少的头发当成话题，在推特上大肆讨论。例如：

对说他“发际线后退得好厉害”这样的推文，

他的回应是：“发际线并没有后退，是我在前进。”

面对彭博社的批评性新闻“光秃秃的降价竞争开始了”，

他的回应是：“也没有光秃秃，我还长着一点头毛的。”

而对着“我觉得剃光头还挺有意思的”这种用户推文，

他说：“秃个过瘾？！”

大概是这样自虐般的推文起了功效，孙先生的推特关注数截至2014年3月已经超过了200万人（在日本排第三）。

众所周知，在演艺界里将自卑感当作话题的艺人也是很多的。比如明石家秋刀鱼先生、久本雅美女士就谈他们的“龅牙”，塔摩利先生就讲他的“头发”，和田现子就说她的“身高”，贵妇松子则聊自己“庞大的体型”……他们各自用这些话题讲出了自己身上发生的趣事。

在主持人级别的大明星里也有很多人会把自卑感作为话题，因为他们知道，这种做法不仅可以增加观众的亲近感，而且比起毫无身体特征的人，这样更容易在观众心里留下强烈的印象。

另外，如果将视觉上的缺陷夸张地描述出来，就会使得描述的场景栩栩如生，仅凭这一点就可以收获有趣的效果。事实上，当明石家秋刀鱼先生说出“门牙都干了”，或者贵妇松子说到“马桶坐垫都坏了”的时候，我们确实马上就会在头脑中浮现出那个场景对吧。

“自卑感法”还有重要的一点，就是通过这个话题，连说话者的“品格”也可以体现出来。

一般来说，没有人会特意去碰触自己的缺陷。这一点，即便是外表上没有缺陷的人也是可以理解的。反过来说，如果一个人竟然把自

己的缺陷当成谈资，这就显示出了这个人积极向前的姿态，表现出他内心的强大。这样一来就能一下子缩短和听众之间的距离了。

没错，缺陷就是这么强有力的“武器”。所以，我们也不要把自己的缺陷看成弱点，应该把它看作自己的独门武器，好好地灵活使用起来。

读到这里，可能有人会怀着这样的疑问：

“我已经知道如何选择话题了，可是要怎么才能把这个话题讲得有意思呢？”

确实如此。哪怕选出了听众容易产生共鸣的话题，如果在讲说的过程中出了问题，那也还是没什么意义。

在第一章里我们说过，为了让自己讲的故事有意思，必须要将故事的要素正确地组织起来。如果结构组织得不好，无论是多么有意思的话题，都没法把它的有趣之处传达出来。

所以我们应该把什么内容怎么样地组织起来呢？详情请大家继续阅读下一章。

第三章 “有意思的故事”是怎么组织起来的？

要想故事有趣，必须有正确的顺序

您的故事顺序是正确的吗？

现在我们再来温习一下，“构成”包括以下

两项工作内容：

(1) 为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素。

(2) 为了将选出来的元素更好玩地表现出来而进行排序。

前面一章我们按照这个大纲，先学习了第一部分内容，也就是“为了有趣好玩的呈现而选择必要的元素（即讲述的主题、话题）”。

下面我们要进入提高“构成力”的第二阶段，也就是在第一步里选出来的要素（话题），我们要怎么讲才能让它听起来有意思。

在这一章里，我们就来聊聊被选出要素的“顺序”吧。

大家有没有过这样的经历？在你说完一席话之后，听众的反应总觉得差了一点点，然后自己心里就不由觉得懊悔：“本来可以说得更有意思一点儿的……”或者你和朋友讲完全一样的故事，你讲的时候大家就没反应，你朋友讲完大家就表示：“好好玩！”然后你心里就觉得好不甘心。但是为什么会产生这样的情况呢？

这是因为，讲话的“顺序”组织得不好。

里根总统的著名演说

那这个“顺序”指的是什么呢？在回答这个问题之前，我想先介绍一段美国总统罗纳德·里根发表过的著名演讲。

里根先生的经历非常传奇，他原本是一名电影演员，后来却成了美国总统，并于1981年到1989年间任职。他是美国历史上最受人民拥护的总统之一，而他获得如此高支持的秘密，首要的一点就在于他那风趣幽默的演说或者演讲。

“我有九个理由可以成为总统！”

“首先第一条，就是出类拔萃的记忆力！”

“只要是听人说过一次的话，我就绝对不会忘记！”

“然后第二条！”

“第二条……”

“……是啥来着？”

据说这段演说让电视机前的观众们瞬时捧腹大笑。

美国总统在电视机前发表演说，表示自己
有九个理由可以任职总统，并且开口就说“第
一条是某某”，所以观众们也会怀着“到底是哪
九个理由呢”的疑问，不由自主地探身倾听。
然而这时却又突然表示“忘了第二条”，而且刚
刚还说了自己“记忆力出类拔萃”的……

让故事变得有趣的技巧——“包袱”

当然，这一切都是里根总统事先准备好

的。就是这些间隔抛出来的段子，让他抓住了大众的心，为他博得了极高的人气。

为什么我们要在这里讲到这段演说，是因为这段演说正是“表达趣味的正确顺序”的范本。在这段演说中，里根使用了“表达趣味的正确顺序”，也就是利用了“包袱”的技巧。

所谓“包袱”，包括了“铺垫”和“爆点”两个部分。

有些熟悉搞笑艺术的读者可能听过这个词，不过要是有人问起：“包袱到底是什

么？”可能也会觉得很难回答吧。毕竟“包袱”的这个义项并没有被收录在字典（日本的字典）里，并且也尚未形成什么官方定义。实际上，虽然在电视节目的制作现场，或者搞笑艺人的选秀现场，到处飘荡着“这包袱太弱了”“这包袱太简单了”“这包袱效果不错”这些话，但是没有任何人是在清楚地了解“包袱”这个词定义的基础上发言的。

“包袱”就是这么一个定义暧昧的词。无论电视节目的制作方也好，艺人也好，大家都把它看作一种从经验中习得的职业技巧一样的东西。

那么“铺垫”和“爆点”是什么呢？

“爆点”这个词大家想必多多少少都曾听说过，所以大体应该有些概念吧。在字典里，这个词一般被定义为“相声里结尾收束的部分”，或者“一般指故事里立竿见影的结局”。总之，我们可以把它看作故事的结论。

那“铺垫”呢？这个词在字典里没有解释。硬要说的话，可以解释为“在爆点之前的整个过程”或者“导向结局的情景说明”。

听起来很简单，却很难理解，只能通过实际应用体会。所以下面我们就用一个比较容易

理解的方式来解释吧。

爆点就是放焰火

一下子想象不出来的读者，可以在脑海中描绘一下“燃放烟火”的场景。发射烟火的过程，就是先把引信点燃，然后火沿着引信点燃火药，最后嘭地把烟火射向天空。

在这里，引信就是铺垫，火药就是爆点。

如果引信（铺垫）设置得好，那么就可以安全顺利地用点燃火药（爆点），烟火（你的

故事）也就可以砰地一声射出来，使围观烟火的人们（听众）为你的烟火所着迷。而要是引信（铺垫）设置得不好，那么就没办法顺利地引燃火药（爆点），烟火（你的故事）就会噗噗地发射不出来，围观的人（听众）就会发出“哎？怎么回事儿？”“好没劲啊！”的抱怨来。也就是可怕的“大冷场”。

可见，“铺垫”“爆点”对创造有意思的故事来说，就是这么不可或缺。

换句话说，有意思的故事，就一定要按照“铺垫（引信）→爆点（火药）”这个顺序，才能成功。

现在我们来解释一下前面提到的里根总统的那个演说吧。这段话的“铺垫”是：

- 成为总统的九个理由
- 第一个是出类拔萃的记忆力

如此铺垫之后——

- 忘了第二个是什么

这就是爆点了。

正因为“成为总统的九个理由”和“第一个是出类拔萃的记忆”这两个铺垫（引信）设置得非常出色，所以当他引燃“忘了第二个是什么”这个爆点（火药）后，烟火就非常顺利地飞上了天空，相应的结果也就是观赏者们（听众）感到了“有意思”。

倘若这段演说没有铺垫，会怎么样呢？

“我来说说我要成为总统的理由吧！”

“首先……嗯……是什么来着？”

怎么样？如此一来，岂止趣味减半，简直像是一个健忘的、纯粹的傻子在说话似的。

由此可见，要想把故事讲的有意思，就得按照正确的步骤来进行，也就是从“设置好的铺垫”到“引燃爆点”。

安斋先生为什么要梳三七分？

说到这里，可能还是有人会怀疑：“会不会是里根总统的演说刚好符合铺垫→爆点这个顺序而已呢？”那我们就再举一个例子吧。

下面这个故事是有关插画画家安斋肇先生的。

安斋先生既为企业画人物插画，也为音乐家设计CD封面，可以说是个在多个领域里都非常活跃的人。但如果我说就是在“塔摩利俱乐部”的“空耳时间”环节里坐在塔摩利先生身边的那个人，可能大家还更能马上想到。

安斋先生是一个我行我素的人，而且从外表上看也是漫不经心的，即使在“塔摩利俱乐部”里，他也总是顶着毛蓬蓬的长发就出场了。然而某一天，他出来时却梳着头路分明的

三七分。因为和平日的画风差别太大了，塔摩利先生也吃了一惊，就问他：“为什么要突然间换成这么一个发型啊？”接着安斋先生的回答是这样的：

“我是‘王子’（音乐家）的粉丝嘛，所以我就跟理发师说：‘请给我弄一个和‘王子’一样的发型吧。’结果呢，理发师把‘王子’误解成了‘皇太子殿下’，等我意识到的时候就已经成了三七分了。”

安斋先生的话让塔摩利先生也捧腹大笑了起来。而且不出意外，这段话也是符合“铺垫→爆点”这个顺序的。我们来确认一下：

·请求理发师弄一个“王子”一样的发型。

这么铺垫之后——

·理发师将“王子”误解为“皇太子殿下”，于是弄了个三七分的发型。

这就是爆点了。

如果没有“请求理发师弄一个‘王子’一样的发型”这个铺垫，单只说“不知道理发师哪里搞

错了，结果就弄成了三七分”，这就成了毫无特殊之处的一句普通的话了，对吧？正是因为“请求理发师弄一个‘王子’一样的发型”这个铺垫（引信）有效地发挥了作用，所以才能引燃“理发师将‘王子’误解为‘皇太子殿下’，于是弄了个三七分的发型”这个爆点（火药），烟火也就成功地燃放了出来。

以我们放送作家为首的所有参与电视节目制作的人员，大家都是遵守这个包袱的规则来创造故事并制作成电视节目的。也因为这样，无论是刚刚出道的新人偶像，还是顺其自然参

加节目的一般群众，即便这些人本身并不特别擅长说话，他们也能恰如其分地说出有意思的话来。

说到这里，可能有人会想：“也就是说，包袱是一种很专门的知识对吧？要是这样的话，这东西不是就很难掌握了吗？”请各位放心。事实上，只要掌握了几个小诀窍，谁都可以把包袱运用自如的。

所以下面我们就来学习一下创造包袱的方法吧！关键词是：“捕鼠器”和“然而方程式”。

构造“包袱”的方法之一：“捕鼠器”法

在故事里“包袱”扮演的角色

是？

我想各位已经理解，如果想把故事讲得有意思，就要遵照“铺垫→爆点”这个顺序才行。

那么，要怎么创造出这样一个包袱呢？

要想编出一个包袱，首先要知道这两个部分在故事里各自扮演了怎样的角色。做这件事的线索，就是第一个关键词“捕鼠器”。

各位知道捕鼠器吗？为了限制汽车超速，我们会在绿化带里偷偷设置一些监控设施……不不，真的就是为了抓老鼠设置的那个装置。

为了引出老鼠，我们会在捕鼠器上放一块奶酪之类的东西做诱饵，这样等老鼠被食物的

香味引诱过来，就可以用捕鼠器抓住它了。这个时候，老鼠就会因为太开心而放松警惕，只想：“哇，有奶酪！今天运气真好！”然而当它去吃奶酪的瞬间，陷阱就会启动，把它抓个正着。

如果我们用捕鼠器来打比方，那么奶酪就是铺垫，陷阱就是爆点。究竟是怎么回事呢？我们还是举个例子来看看吧。

贵妇松子^山的洋装

下面这个故事是贵妇松子做洋服的时候发生的一件逸事。

“做洋装的时候，不是一般都要先做一个纸样吗。一般人做洋服的话，不可能做成边长两米的正方形嘛，那个纸样。

“但是我那个时候做出来的就几乎是个正正方方的正方形……

“于是就被（看到纸样的朋友）说：你这被炉的被子设计得真新颖啊！”

——出自《时髦主义》

这个故事也是很好地按照“铺垫→爆点”这

个顺序来编排的。不仅如此，这个故事还像捕鼠器一样，铺垫做诱饵，爆点当陷阱，各部分都出色地扮演了自己的角色。为什么这么说呢？大家看，这个故事的铺垫是这样的——

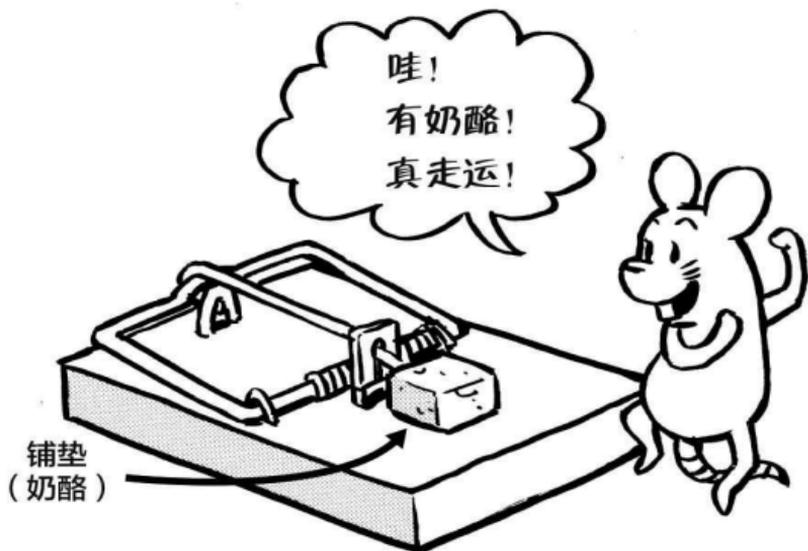
·一般洋服的纸样不可能做成边长两米的正方形。

听到这句话的人，就会想：“那像松子这样体型的人，做出来的纸样可能会看起来像边长两米的正方形吧？”换句话说，铺垫会让听众产生“照这么下去，应该会变成这样吧？”的

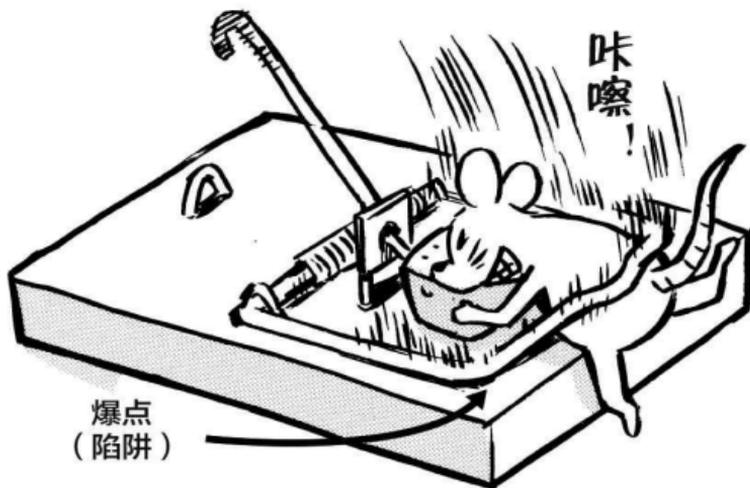
想法，也就是一种让他们预测故事发展的装置。这的确就像把老鼠引诱出来的的奶酪一样。然而另一方面，这个故事的爆点又是这样的——

·朋友说：你这被炉的被子设计得真新颖啊！

包袱的构造



让人推想“应该会变成这样吧”的就是铺垫



导出和铺垫截然相反的“意外”结果的就是爆点

岂止是“边长两米的正方形”，甚至是让人惊叹：“你这被炉的被子设计得真新颖啊！”爆点就像是老鼠被陷阱抓住后惊叹“不好！”一样和听众早先的预料完全背道而驰。

有意思的故事里不可或缺的奶酪和陷阱

并不是仅仅在松子的故事里，铺垫与爆点

恰好扮演了奶酪与陷阱的角色。我们之前所举的那个例子里，也有着同样的构造。在里根总统的故事里，铺垫是这样的：

·我有九个理由可以成为总统！

·首先第一条，就是出类拔萃的记忆力！

听了这个铺垫后，听众就会猜测：“原来他做总统的理由有九个那么多啊！”“第一条是记忆力啊，原来如此。那剩下八个是什么呢？”这个时候再抛出爆点：

·第二条……是啥来着？

这样就推翻了听众原来的预期：“本以为要说剩下的八个理由的，结果一上来就把第二个忘了。”

此外，在安斋肇先生的故事里，铺垫是这样的：

·请求理发师弄一个“王子”一样的发型。

听众听到这个铺垫后，就可能会

想：“哎？可这发型完全不一样啊！所以这个理发师根本不知道‘王子’是谁吧？”而等各位听众产生了这样的想法后，他抛出来的精心准备的爆点却是：

·理发师将“王子”误解为“皇太子殿下”，于是弄了个三七分的发型。

这样就漂亮地推翻了听众的预期，让他们不禁想吐槽：“怎么会这样？！”

由此可见，包袱里包含着这些规则：

·需要按照铺垫→爆点的顺序来进行

·铺垫：需要让听众产生“接下来这个故事肯定会这样发展”的预期

·爆点：需要准备一种能推翻听众预期的意外结局

说到这里，你可能会想：“我可想不出能推翻听众预期的爆点呀！”其实根本不需要担心。因为有一个办法，可以让任何人都能轻松编出带包袱的故事来。解开这个秘密的关键就是第二个关键词——“然而方程式”。

山 贵妇松子，日本著名变装艺人，生理性别为男性，但出镜时一直穿女装。体型偏胖，他在日本艺人排行榜中常年名列前茅，此外还出版了很多作品，影响非常大。

有偿提供点子，根据点子价值自愿付费

可以把生活中，工作中，心理上，创业中等等各种难题发给我，帮助解决，根据点子价值，自愿付费，后续服务费用另谈。

点子的价值不容忽视，有时一条点子可以解决一个大难题。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

构造“包袱”的方法之二：“然而”方程式

将矛盾的内容接续起来的“然而”

大家应该经常会用到“然而或者可是”这两个词吧？比方说，“我女朋友从来都没有破坏过我们的约定，可是今天却没打电话过来。”或者，“他本来是说‘我要加班，所以去不了。’然而还是来了。”从这两个例子可以看出，“然而或者可是”这个词前后描述的是意思相反的两件事。我们放到所举例子中看一下——

前：我女朋友从来都没有破坏过我们的约定。

+可是

后：今天却没打电话过来。

前：他本来是说“我要加班，所以去不了。”

+然而

后：还是来了。

其实利用这个“然而”，也可以很容易地就创造出铺垫和爆点。为什么呢？因为包袱的构造和“然而”句式的结构是一样的。为什么说是一样的呢？我们还是用之前讨论过的例子来解释吧。

·里根总统的故事

【铺垫】 我有当总统的九个理由，第一个是出类拔萃的记忆力。

+然而

【爆点】 忘了第二个是什么。

·安斋肇的故事

【铺垫】 请求理发师弄一个“王子”一样的发型。

+然而

【爆点】 理发师将“王子”误解为“皇太子殿下”，于是弄了个三七分的发型。

·贵妇松子的故事

【铺垫】一般洋服的纸样不可能做成边长两米的正方形

+然而

【爆点】岂止是“边长两米的正方形”，被人说像是设计新颖的被炉被子似的。

如果以“然而”为分界点，我们就可以很清楚地看出，前（铺垫）后（爆点）两句讲的内容是相互矛盾的。为什么“含有包袱的有意思的故事”会是这样的结构呢？为了弄明白这个

问题，我们需要回忆一下包袱里的铺垫和爆点各自扮演了怎样的角色：

让听众推测“接下来这个故事会变成这样吧”的就是铺垫，而推翻这个推测的结局就是爆点。

也就是说，要想推翻听众的预测，只需要让爆点和铺垫的内容全然相反，互相矛盾，这样就可以了。这也就是为什么含有包袱的故事是由矛盾的内容和“然而”构成的。

这就是第二个关键词——“然而方程式”。

所有带包袱的故事都是用这个结构构建出来的，所以只要用好“然而方程式”，任何人都可以编出有意思的故事来——只不过稍稍需要一点练习罢了。

有偿帮助中小学家长提供小发明小创造点子，设想及发明方面的电子书

现在国家对小发明小创造很重视，对于小创造小发明获得相应的奖励的可以自主招生进各种名牌大学以及高考减分，获得相应专利或者小发明奖励的学生高校招生也会优先录取。

可以有偿帮助中小学家长提供小发明小创造点子，设想及发明方面的电子书。

对小发明方面深有研究，曾经在大学成立发明协会，曾经有指导的学生在小发明比赛中获奖。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

构造“包袱”的方法之三：三步创造有趣的故事

现在让我们根据之前所讲的内容，用三步来创造一个带包袱的故事吧。

第一步 找到想说的话题

首先，请你先想出一个“我想说的内容”。

至于选择什么样的话题比较能获得听众的共鸣、让他们觉得有意思，这一点我们已经在第二章学过了。对于那些想不到想说内容的人，我们可以用“自爆法”举几个例子。

A “设好的闹钟没响，结果在重大会议上迟到了。”

B “给女朋友发了一条写着‘我爱你’的信息，结果手滑发给了下属。”

C “正在说前辈的坏话呢，一转身前辈竟然在背后。”

因为现在是在做练习，所以我们硬是找了一些任何人都可能经历过的糗事来举例。但即使是这种糗事，只要加上包袱，也可以变成非常有意思的故事。

第二步 应用“然而方程式”

要想使用“然而方程式”，需要先从爆点来

考虑。比如刚才举的例子中，爆点分别是什么呢？

A. “设好的闹钟没响，结果在重大会议上迟到了。”

B. “给女朋友发了一条写着‘我爱你’的信息，结果手滑发给了下属。”

C. “正在说前辈的坏话呢，一转身前辈竟然在背后。”

一字没变？没错。当某个人开始想：“把这个故事告诉别人吧！”他首先想到的就是爆

点。这种情况当然不仅限于糗事。

“有个老奶奶从台阶上摔下来，我把她扶住了。”

“我气得不行，结果把领导给打了一顿。”

“我竟然被一个超级大美女搭讪了！”

等等等等。基本上故事都是从爆点开始讲起的。绝不会有人是从铺垫开始想的。事实上，大家在第一步想到的内容也都是爆点对

吧？这么一想，大家也就明白了，那些让听众产生“然后呢？”这种反应的人，到底是哪里做得不对。没错，就是因为他在铺垫之前，就先把爆点说了出来。我们在跟别人讲故事的时候，绝对不可以先说出爆点来。

下面我们就来制造铺垫吧，要点就是按照“然而方程式”找出和爆点矛盾的内容。比方说：

A.

【爆点（盾）】：设好的闹钟没响，结果在重大会议上迟到了。

【铺垫（矛）】：睡觉前特地设了十个闹

钟。

B.

【爆点（盾）】：给女朋友发了一条写着“我爱你”的信息，结果手滑发给了下属。

【铺垫（矛）】：自己在公司里脾气不好。

C.

【爆点（盾）】：正在说前辈的坏话呢，一转身前辈竟然在背后。

【铺垫（矛）】：前辈以前跟自己说过：“背后说人坏话的家伙绝不可信。”

不管在哪个故事里，铺垫和爆点都是完美

的矛盾。

可以看出，只要把和爆点正相反的内容当成铺垫就好了。但是说谎是不可以的。因为我们现在只不过是举例而已，所以就找了一些容易理解的铺垫出来。但如果我们容许了虚假的铺垫，那就成了信口开河了。所以请大家在不说谎的范围内，认真考虑有没有和爆点截然相反的内容可以用。

我们假设你被狗狗咬了，那么你就要从自己身上找出和爆点矛盾的要素，比如：“我可是超级狗党。”“我可没干过任何招人怨恨的事

儿。”“明明平日里一直跟部下强调风险管理的重要性。”“经常被人说是个小心谨慎的人。”只要把这个要素稍稍夸大，就可以变成铺垫了。

第三步 按照“铺垫→爆点”的顺序排序

照这样准备好铺垫后，下一步就是按照铺垫→爆点的顺序连起来了。我们把它们排列好，变成对话，就成了这样：

A

“因为想着绝对不能迟到，昨天我连设了十个闹钟才睡。结果今天早上，这些闹钟竟然一个都没响，害我在重要的会议上迟到了。”

B

“我这人平时在公司里脾气很不好，所以好像人家都觉得我蛮可怕的。结果昨天打算给女朋友发个信息说‘我爱你’，一手滑竟然不小心发给了下属。”

C

“我有个前辈以前跟我说：‘背后说人坏话的家伙绝不可信。’结果昨天我正说他坏话呢，一转身发现他本人竟然在我背后。”

怎么样？跟只说爆点相比，是不是听起来有意思多了？

所以大家只需要像上面这样，按照下面三个步骤走，就同样可以创造出带包袱的故事。

- (1) 找到想说的话题。
- (2) 应用“然而方程式”。
- (3) 按照铺垫→爆点的顺序排序。

在还没习惯的时候，我们可以在纸上把包袱写下来并组合成故事。但经过反复练习后，就像擅长英语的人并不需要清楚意识到每个语法点就可以说出来一样，我们也可以不用在意包袱就能讲出有意思的故事。[最新电子书免费分享社群，群主V信 694800950添加备注电子书]

整个世界都是由“包袱”的方式构成的

用“包袱”来解释“有意思”

前面我们学习了“包袱”的思考方法，这对

于讲出有意思的故事是不可或缺的。但是我希望各位读者，不仅能获得讲出带包袱的故事的能力，更能理解“包袱”组织故事的思考方式本身。为什么这么说呢？因为一旦理解了包袱的思考方式，我们对世界的看法也会发生改变。当然这和“说话方式”这个主题离得有点远了，但我还是想稍微聊聊这方面的内容。

前面我们说有意思的故事是带着“包袱”的，但其实不只是讲故事，世界上所有我们认为有意思的内容，全都是“包袱”的形式完成的。所以我们才说，一旦我们理解了“包袱”，我们对世界的看法也会随之一变。我这

么说，大家可能没法一下子明白。我们还是举几个例子来说明一下吧。

比方说，大家都知道电视剧《半泽直树》吧？故事讲的是堺雅人扮演的银行职员半泽直树对抗银行这一巨大组织所行的邪道，并且创下了收视率40%以上的热门记录。大家也觉得这个剧非常有意思吧？那么为什么这部剧给你这种感觉呢？其实这部《半泽直树》之所以有意思，正是因为它遵循了“包袱”的原则。

我们按照之前的办法，用“包袱”的图解来套一下，就会发现这个剧的结构是这样的：

【铺垫（矛）】上司对作为下属的半泽直树进行彻底的霸凌。

+（然而）

【爆点（盾）】半泽直树对上司加倍奉还。

总之，就像在说话方法里，铺垫越是有效地发挥作用，爆点就越干脆有力，故事也就越有意思一样，可恨的上司越是狠命地霸凌半泽直树（铺垫越是有效地发挥作用），半泽直树对上司加倍奉还的爆点也就越干脆有力，也就

越让观众感到有意思。

这还是就整部剧的构成而言的分析，如果具体到每一场里，也是一样：

【铺垫（矛）】半泽直树解决了大阪支店的难题，光荣地转职到东京本店。

+（然而）

【爆点（盾）】在本店被大和田常务霸凌。

就像这样，每当登场人物要跌入悲剧（爆点）之前，肯定会安排一个幸福的场景（铺

垫)；每当登场人物要做成什么事(爆点)之前，肯定会布置一个艰难困苦的场景(铺垫)。

不仅是《半泽直树》，所有的电视剧都是由全剧层面的“包袱”结构，再配合上串联起来的带小“包袱”的场景，由此而创造出来的。所以熟悉电视剧的观众，一看到登场人物的幸福场面，就会预测道：“哎，后面会有悲剧在等着这个人吧。”

其实也并不是只有电视剧是特别采用了这种构造而已，所有优秀的娱乐内容尽皆是通过

这种“包袱”构造创造出来的。我们试着在其他娱乐内容里套用一下这个规律：

·电视节目《请客大战》（ゴチバトル）（娱乐节目《滴溜滴溜九十九》（ぐるぐるナインティナイン）里大受欢迎的一个环节，就是请明星们到一家高级料理店去吃饭，然后请大家猜这一餐的价格是多少，猜得最离谱的一位要支付所有人的用餐费用。）

【铺垫（矛）】人气明星。

+（然而）

【爆点（盾）】真的请客做东。

·比赛《AKB总选举》（指AKB的成员们根据粉丝投票排列顺序，是一年一度的比赛。）

【铺垫（矛）】偶像女团。

+（然而）

【爆点（盾）】根据粉丝投票排列顺序。

·电影《这个杀手不太冷》（职业杀手莱昂和少女玛蒂尔达之间的故事。）

【铺垫（矛）】无情的职业杀手。

+（然而）

【爆点（盾）】爱上了少女玛蒂尔达。

·漫画或动画《哆啦A梦》。（从22世纪的未

来穿越回来的猫咪型机器人哆啦A梦和脑子不灵光的小学生野比大雄之间的故事。)

【铺垫（矛）】想干什么都会搞砸的大雄惹了麻烦。

+（然而）

【爆点（盾）】哆啦A梦用未来的道具解决难题。

可以看出，所有这些作品都是按照“包袱”的结构创造而成的。而且最近流行的视觉系空气乐队“金爆”，也运用了这种方式。明明是“视觉系乐队”（铺垫）却“并不演奏乐器”（爆点），可见“包袱”也开始进入到音乐

领域里了。

大家也可以想想自己感兴趣的内容，仔细观察一下其中的结构，我想也会发现它们实际上也都是按照“包袱”的结构创造出来的。

但即使如此，我们还是想问：为什么有意思的内容都是用“包袱”的结构创造出来的呢？这是因为，就像构思有意思的故事一样，“包袱”是创造有意思的内容时的基本构造，这里边蕴藏着有意思的“本质”。因此，只要我们理解了“包袱”，我们就能对内容有意思与否的本质进行鉴别了。

我希望各位读者都可以成为理解包袱的思考方式，并且能够鉴定内容本质的人。

当今之世，到处充斥着数量庞大的内容，同时也充斥着同样数量庞大的错误批评。而且由于大量用户不知所措，一些本来应该获得更好评价的优质内容，就没能获得相应的热度，或者没能抓住获得热度的机会。如果这样的情况继续下去，以后恐怕就没法产生优质的内容了。

决定内容有意思与否的是用户。也就是说，鉴定本质水准高的用户越多，我们就越能

产生高水准的内容作品。

在不久的将来，电视和互联网的边界将会消失，而整个世界对内容的需求将会大幅提升。在这样的时代里，日本的内容能否与世界各国一战，关键的一点就是日本用户的素质。

为了日本内容产业的未来，让我们每个人都用自己的眼睛来鉴定内容的本质吧！

语言组织的技巧之一：片头法

电视节目在一开头就提示精彩之处的“片头”

在之前的章节里我们主要学习了“包袱”的技巧，但其实关于把电视节目的制作技巧应用

到说话方法上，还有其他内容可以介绍。其中之一，就是“片头”。

“片头”这个词对一般人来说可能不是很耳熟，但是对电视节目制作的相关人士而言，这是个人尽皆知的基本词汇。“片头”这个词在日语里是法语词和英语词结合（avant-title）后又缩略而成的词语，其实就是电视节目开始前播放的展示节目中精彩看点的录像。比方说：

“今天的某某节目竟然请到了某某
出场！在节目的后半段里，更是连某某

某也毅然参战，而且还说出了某某事的真相！”

伴随着这样的解说词，还会播放吸引人想看后续的画面剪辑，对吧？没错，就是这个东西。

一般电视节目的长度在30分钟到1小时之间，如果是资讯类节目或者特殊节目，则有可能长达2~3小时。所以，为了告诉观众在节目的中段或后半段也有希望大家看到的精彩内容，我们就会像图书目录一样在节目开头进行预告。

当大家感觉打算讲的故事有点长的时候，不妨就采用一下这个“片头”的技巧。

故事是通过声音来传递的。因此，如果说说话人从铺垫开始按照顺序讲，听众不听到最后就无法知道说话人接下来想说的究竟是什么。所以这个时候就要在故事一开始植入“片头”，这样在事先就能一把抓住听众的心。

用“说到某某事”来做题目

为了在故事一开始植入“片头”，我们可以使用“说到某某事”法。这是有着“浪速的虾颜艺人”称号的矢野·兵动的兵动大树经常使用的手法。

比方说，兵动先生在进入正题之前会先这样：

“说起来我总是一节食后就胖，一节食后就胖，现在已经是胖到顶峰了……”

“说起来家里给我打电话，我一拿起听筒，对面就传来：‘是你吗？喂！’”

类似这种，就是先用“说到某某事”做个小标题，告诉大家接下来要说的内容是什么，然后才开始讲他的故事。这样听众就可以了解接下来要讲的故事概要，同时会想：“节食一直反弹这可要怎么办？”“突然来了这么个电话，这是怎么回事？”于是对这段发言和接下来要讲的故事之间的关联充满好奇，感觉就像是电视剧里的伏笔一样，产生了想要听到最后的心情。

由此可见，就像电视节目通过开头的片头展示精彩看点一样，只要在故事的开头添上一

点点诱饵，就可以让听众产生强烈的好奇心了。

当大家担心自己准备的铺垫和爆点之间的距离有点长时，请大家尝试用一下这个办法吧。

**免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+
赚钱点子（68 元）**

免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+赚钱点子，不需要投入，除了点子费用就是 0 投入，零成本，操作简单，收获颇丰。

需要设备：电脑和手机

点子人负责提供相应的物品，只要用心操作，一定成功。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

语言组织的技巧之二：Q-cut法

维系住观众兴趣的“Q-cut”

所谓“Q-cut”，指的是电视节目在切入广告之前，提示广告结束后精彩看点的录像。如果

说是紧接着广告的录像，大家应该都有印象吧？类似于“广告之后将看到某某登场！”或者，“究竟某某某会怎么样呢？”

我们不太清楚为什么这个录像被称为“Q-cut”。有可能是把“cue sheet（把电视节目从开始到结尾的构成以秒为单位记录下来的一览表）”的“Q(cue)”，和表示从录像机开转到停转之间所录影像的“cut”组合在一起后，生成了这个专业术语吧。总之，“Q-cut”的目的是为了提醒观众还有很多很多有意思的内容，以防他们在广告播放期间换台去看竞争对手的节目。

这个办法我们就可以应用在婚礼致辞或公司纪念宴会的发言上。在婚礼或纪念宴会的场合里，听众很容易被眼前的美食吸引走注意力，或者忍不住和邻座的人聊天，所以对于想获得倾听的我们来说是非常不利的。这时候，我们就可以像电视节目一样，采用Q-cut的办法，稍微为自己争取一些听众。

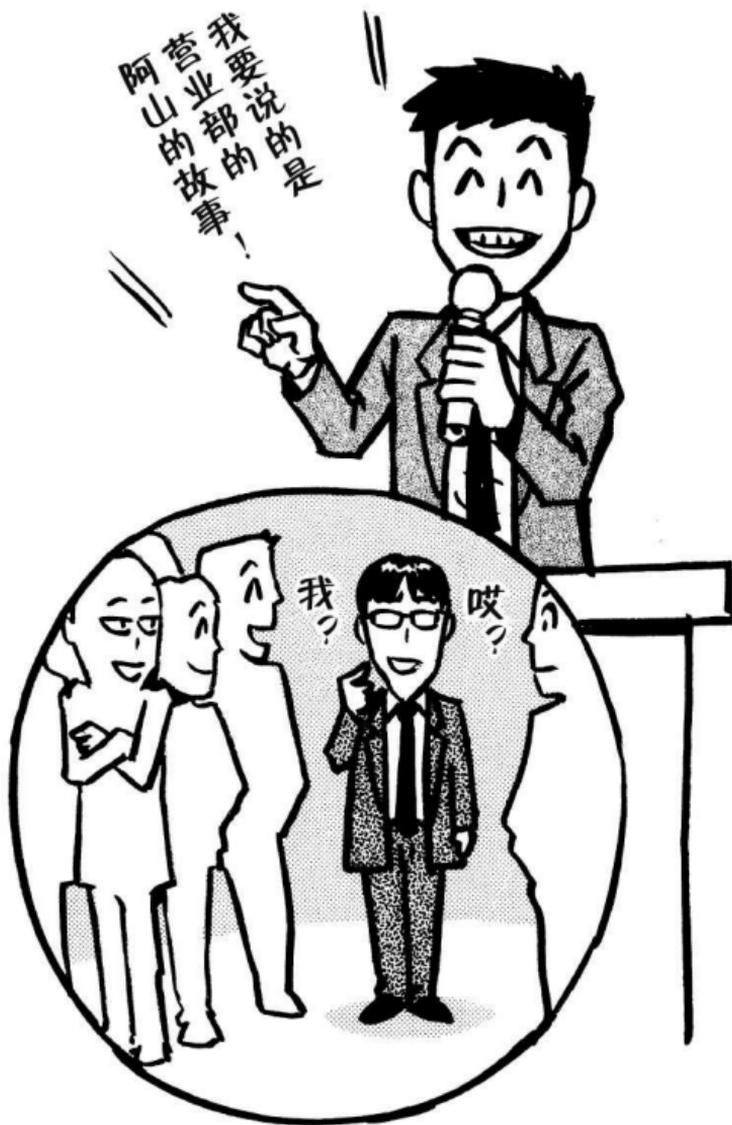
那么如何在说话过程中应用Q-cut的技巧呢？这时候可以用的就是“某人的故事法”。

用“某人的故事”法来聚焦听众

的视线

比方说你要在婚礼上发言，在进入正题之前，不妨先直接点名新郎说：“舞台上现在站着的是新郎某某，别看他这样，其实有着让人难以想象的另一面，我现在就来告诉大家吧！其实啊……”或者你要在公司宴会上发言的时候，不妨指着在座的某个人说：“那边坐着的那个营业部的某某，前阵子说了这么一句话……”这个办法就是让大家的注意力集中到在场的某个人身上，以这个人的话题为开头展开发言。

让听众的注意力不溜号的“某人的故事法”



在故事的开头宣布要讲的是在场的某人的事。通过这个办

法，让听众都来注意这个人的反应。

这个办法有三重效果。

首先第一点就是略去了话题人物的背景介绍，所以能让故事变得精炼。第二点则是听众可以马上知道说的是谁，因此很容易就能想象出要讲的故事。而第三点也是最重要的一点，就是被说话者点名的“某人”，在说话者讲述的过程中或者讲完之后，他会露出怎样的表情？做出什么样的反应？听众会怀着这个疑问，以至于不想从“某人”身上挪开视线。

这也就像Q-cut一样，成功地阻止了听众把视线转向其他事情。

由此可见，如果话题人物正好就在现场，这时候只要在开讲之前先把这个人点出来，就能让听众们认真倾听自己说话。

下次大家遇到听众好像要溜号的情况，不妨试试这个方法吧。

语言组织的技巧之三：提问法

用提问的方法将注意力吸引到自己这边来

所谓“提问法”，就是将话题的主题直接向

观众（听众）以问题的方式抛出，以此开始讨论的方法。热门电视节目《真的假的？！

TV》就经常使用这个办法。比方说通常的节目大概是这样介绍主题的：

·“本周我们要讨论的主题是衣服的选择方法。”

·“本周我们要讨论的主题是现代人的味觉困难。”

·“本周我们要讨论的主题是住宅的材质。”

但到了《真的假的?! TV》就成了这

样：

·“电视机前的你，在买衣服的时候，真的选择了适合你自己的吗？”

·“电视机前的你，还记得昨天吃的午饭是什么味道吗？”

·“电视机前的你，想不想活得长一点？如果是的话，那你知不知道住宅的材质很重要？”

也就是把主题变成“提问”，在节目一开始

就向观众丢出来。这种开始方式显然比一般节目引入话题的方法要有吸引力得多。

“提问法”的效果就是吸引听众的注意力。即便是让听众觉得“与自己无关的事”的那种话题，一旦被提问，他们便会觉得这是“自己不得不考虑的问题（与自己有关的事）”，也就自然会把注意力投过来。

电视节目和让用户盯着屏幕的互联网不一样，它的观众并不一定会看画面。很多人会一边看电视一边玩手机，或者吃饭，或者跟别人聊天。总之就是带着“顺便”的态度看电视节

目。所以，电视节目的制作方为了让观众们的视线尽可能地落在电视画面上，便使尽了各种办法。

提问是吸引听众的最佳手段

这个办法对于在会议上发表自己的观点或者做报告来说是很有效的。在这些场合里，发言者和听众有着明确的分工，所以如果当听众的一方不能产生兴趣，那他们就不会认真听。这时就要在所有关键的地方插入提问，以便把

听众引到话题里来。

比方说，在报告的资料里插入一句：“要想讲故事有意思，某和某是不可或缺的。”然后提问：“大家知道这两个空格里要填入什么吗？”这样一来，对听众来说本来是“和自己无关”的内容就变成“和自己有关”的内容。

我本人也曾多次在大学里给学生上课，并在讲课过程中像智力游戏一样穿插提问，这样就使听众产生了一种“正在参与”的当事者意识。

所以，如果大家觉得自己要说的话可能有点长，不妨就在事先准备一些问题吧。

希望大家可以灵活运用提问，给发言里注入起伏和节奏，好让听众可以一直保持注意力。

* * *

以上我们学习了如何将电视节目制作中“构成”的思考方式运用到“说话顺序”里。只要大家用好我们介绍的这些技巧，就可以创造出自己独特的“有意思的故事”。如果平日里将这些故事积累起来，那么无论是日常对话、闲谈还是发言的时候，相信大家都不会遭遇大的

失败了。

那么下一章我们终于要进入最后一个步骤了。让我们再花点工夫，进一步掌握扩展说话方式的办法吧。

不需投入很多精力和时间每月多赚600至数千的 红包项目

1、只要一只手机，一个微信，在不耽误正常工作的情况下，前期只要简单的操作，后期只要正常维护，一般每月可赚钱600元以上，如果玩得好，可以每月赚几千元。

2、当然，如果配上其他的收红包方式，一只手机可以相当于赚一个月工资。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

第四章 让故事更加有趣的绝密技巧

在第二章和第三章里，我们介绍了怎么把电视节目制作现场使用的“构成”思考方式运用到说话方法里，并且提出了两个关键词——“共鸣”和“包袱”。这些对讲出有意思的故事来说，不过是基础中的基础，吸引听众的手段绝不只是这些而已。如果我们把之前讨论的内容比喻成料理，那么就是这样：

·第二章“选择大多数人能够产生共鸣的话题”→选择食材

·第三章“用正确的顺序讲述选好的话

题”→烹饪

只要选择大家都喜欢的食材，再配以恰当的烹饪方式，应该就可以做出不错的料理了。可是这样一来，不就所有人来做都是一样的滋味了吗？所以如果我们想让自己的料理口味独特，那就得稍稍加入一些“秘方”。说话方法也是一样。如果想和别人不一样，那就也得有一些“秘方”才行。

所以在这一章里，我们就来汇总一些“调料”，学习一些重新编排说话方法的技巧吧。

这里所列举的方法，全部都是从活跃在电

视上的名人、明星身上提取出来的。演艺界的生存竞争是非常残酷的，所以在其中能让别人甘拜下风的人，他们在基本的选择话题、制造包袱之外，还会在说话的过程中使用各种各样的技巧。

我们就不妨来跟他们取取经。即便是之前觉得没什么意思的读者，也可能会不由自主地被吸引住。

1. 利用意料之外的共同点：共时性法

如果有意料之外的共同点，就会很有趣

“共时性”这个词来自synchronicity，意思是“有意义的偶然一致”，到了日语里我们把它翻译成“共时性”。本来，synchronicity是心理学领域里一个概念非常复杂的术语，但是在此处的讨论里，我们姑且采用它“偶然一致”这个意思。

人类觉得“偶然一致”是有意思的。比如说，有一个你无论怎么样都没法融洽相处的人，但如果他和你都是来自同一个省市县区的，还是校友，又有着一样的兴趣爱好，是不是一下子就会产生亲切感了？可这是为什么呢？答案就是：因为“偶然一致”和“包袱”的构

造是一样的。

【铺垫（矛）】觉得和这个人毫无共同点。

+（然而）

【爆点（盾）】被意外的共同点联系在了一起。

像这样，把彼此分离的点和点用线连起来，产生意料之外的效果，人们就会感觉到有意思了。

这个手法除了在电视节目里之外，在小说、漫画、电影等领域里也得到了广泛运用。比方说，村上春树的长篇小说里，有很多都是两个看似相对独立的故事同时推进，但它们一定会在某个地方彼此发生联系。比方说他的处女作《且听风吟》，就是让“我”和“鼠”的故事与半路插入的广播节目发生联系，《1Q84》里则是让各自过着不同人生的青豆与天吾的故事发生联系。“偶然一致”确实是相当高级的技巧，但如果能把它运用到故事里，其所产生的破坏力也是很吓人的。

比方说，星田英利先生曾经讲过一个他把

女朋友送的亲手织的毛衣捐掉了的故事：

“粉丝们送了我很多礼物，但是像不合身的衣服之类的东西，也没法一直放在后台是吧？我觉得真的是太浪费了，所以就把它放在纸板箱里，寄给了帮助贫困国家的那种组织。

“然后当时有个在交往的女孩子，圣诞节的时候就送了我一件她亲手织的毛衣，是那种纯黑的底色，用黄色编织出星星符号和‘阿星’的字。

“我实在是没法穿这件衣服啊！所以虽然觉得很抱歉，还是一起放在了纸板箱里。

“那之后过了半年吧，有一次在电视上看新闻，说是哪里有个国家发生了政变，我就漫不经

心地看了一眼，结果看到一个黑人正在前排对着战车扔石头，身上就穿着那件写着‘阿星’的毛衣。”

——《人志松本的绝不冷场脱口秀》

的确，这种偶然可能不是那么容易遇上的，但是万一大家遇到了，希望大家可以当成金段子记下来。

“偶然的一致”是可制造的吗？

“偶然一致”对于第一次和人见面时缩短彼此距离也是很有效果的。

任何人在面对第一次见面的人时，都会有很多警戒心理，这时候如果找到一些共同点，一下子就会产生亲切感了。这就像前面我们说的，伴随着“偶然一致”引发的意外感，对方也知道了彼此有共同点，这样也就更容易引起共鸣。大家知道这意味着什么吗？火花。既然“偶然一致”能让对方产生亲切感，那么只要人为制造出“偶然一致”，我们就可以和任何人缩短距离。

但是要怎么样才能人为制造出“偶然一致”呢？这时候我们就可以用到第二章介绍的“共鸣金字塔”了。

在“共鸣金字塔”里，我们用图式化的方式列出了容易引起对方共鸣的话题。那么，如果我们选择其中的问题向对方提问，那么产生“偶然一致”的可能性就很大。比方说，大家可以这么问：

·“工作”“您是做什么工作的？”

·“住”“您现在住在哪里？”

·“学校”“您读书的时候加入了什么社团

呀？”

大家是不是在想：“不不不，怎么可能这么简单就发现共同点呢？”

其实不是“发现”，而是“找到”。比方说，对于“您现在住在哪里？”这个问题，对方的回答是：“我住在X号线的AA站。”那么即便对这个地方一无所知，也不要就用一个“哦”字结束对话，不如这样：

“哎？真的吗？我以前就在×号线的BB站上班。”

“我有个朋友就住在AA站前面三站的CC站呢。”

虽然稍微有点勉强，但是确实表现出了偶然性。另外两个问题也是一样的：

“我干的是与建筑相关的工作。”“哇，我大舅哥正好是建筑师。”

“我那时候在网球部。”“哎呀，我高中时候交的女朋友也是网球部的啊。”

大家不妨就像这样，自己制造共同点出来。

田村淳^山的共时性法

尤其是女性，当她们在面对初次见面的男性时，一般会抱着很强的警戒心，这时候如果酝酿出“偶然一致”，就可以消除对方心理上的防线了。

“伦敦靴子”的田村淳在试图缩短和女性的距离时，就使用过“偶然一致”这个办法。

田村淳当时的情况是，他向相遇的女性询问了电话号码、房间号码、车牌号以及生日等各种各样的“数字”，依次找到共同点。只要问

一堆数字，总归能在里面找到和自己有共同点的吧。而一旦找到一致的数字，相遇的女性就会产生“这是命运啊”的感觉，一下子缩短了距离。

大家也尝试用“共时性法”一口气把对方的注意力吸引过来吧！

[\[1\]](#) 田村淳，日本著名搞笑艺人，现为搞笑组合“伦敦靴子”成员之一，也曾参演多部电视剧。

2. 扮演和平时不一样的角色：反差法

反差就是包袱

大家有没有过这样的经验：

“那个人一眼看上去怪可怕的，其实非常非常温柔。”

“给人感觉挺纤弱的一个人，却意外地特别固执。”

“有个本来以为爱使坏的人，在我陷入危机的时候帮了我一把。”

这种情况下，大家会突然觉得对方很有吸引力吧？人们是很容易被反差吸引住的。可这是为什么呢？因为表现出和平时不同的一面，这件事构成了包袱的构造。也就是说：

【铺垫（矛）】平时觉得是○○这样的

人。

+（然而）

【爆点（盾）】其实是××这样的。

由此可见，平时的印象成了“铺垫”，而与此相反的印象则成了“爆点”。这么一来就引发了“意料之外”的效果，结果就是让人突然感到了对方的魅力。

播音员安住^[1]和GACKT^[2]的反差

很多名人和明星都会采用反差这个办法。

比方说TBS的播音员安住绅一郎先生，平时给人的印象就是一副老实本分、土里土气的感觉；而与这个印象构成反差的是他对嘉宾艺人滔滔不绝的调侃，就凭这份毒舌，他就给千家万户送去了笑声。

比如，曾经因“没什么特别的”这一发言而备受非难^[3]的泽尻英龙华做嘉宾的时候，他就用“该不会是心情不好吧？”“不说‘没什么特别的’吗？”等等问题，把泽尻逼到濒临发火的边缘。而在AKB48^[4]来做嘉宾的时候，他就对着一脸发呆的前田敦子调侃道：“我其实非常想

问……前田小姐，你是有点儿困了吧？”这样就
就把前田敦子的状态从我行我素变成了哈哈大笑。
笑。

由此可见，安住绅一郎的人设构造是这样的：

【铺垫（矛）】一直都很老实本分，怎么看都不像会对人口出恶言的。

+（然而）

【爆点（盾）】对嘉宾会很毒舌地调侃。

但他也因此让人们感到了有趣。若是他平

时就是一直说人坏话的攻击型人设，那么也就不会产生这种“好奇怪”的效果了。

此外，比如颜值美如画的歌手GACKT，平日里一直笼罩着一种神秘的气场，但他如果突然冒出一句充满烟火气的台词，人们就会觉得很好笑。比方说，某个电视节目曾经探索过谜一样的GACKT日常过着怎样的生活，当记者诚惶诚恐地问：“您平时一般都去哪里买东西呢？”GACKT这么回答道：“我会去丸正超市买猪五花……”

由此可见，GACKT的人设构造是这样

的：

【铺垫（矛）】带着神秘的气场，私生活也是被谜团包围的。

+（然而）

【爆点（盾）】会去非常烟火气的地方买东西。

但这种意外性也引发了人们的笑点。

当然其他名人也会使用反差法。比如北野武，一方面享誉世界，是有着“世界的北野”之称的文化人；另一方面又时而穿着玩偶衣服胡

闹，时而说些不着边际的话，这就表现出了反差的形象。

又比如塔摩利，一边是在综艺节目里奇怪地插科打诨，另一边又在资讯类节目里展现出丰富的知识，这也构成了一种反差。

还比如福山雅治，明明是以美男子形象活跃于演艺界，但在广播节目里却黄段子连发不绝，和平时的形象形成极大反差，博得了很多人的好感。

使用反差法的时候需要注意的

地方

这种反差法，我们普通人也是可以用的。

比方说，平时看起来像是老实本分、一丝不苟的人，就可以破坏这种印象，说一些糟糕的事或者失败的事。要是平时看起来比较轻浮随便，则可以颠覆这种印象，说一些知性的话，或者说宛若人生真理一般的意义深刻的话。大概就是类似这样的。最重要的一点是要站在第三者的视角对自己进行客观的分析。要是做不成这一点，就会变成搬起石头砸自己的脚。

好比自己分析自己是“性格比较谦逊，所以被大家喜爱的人”，但实际上别人的感觉已经是热情过了头，这种情况下，如果更加毫无节制、火急火燎地说话，只会让周围人越来越远离，对吧？

所以为了不产生这样的恶果，请大家在使用这条技巧的时候，务必要花点时间，慢慢地重新审视自己，从正确地分析自己开始起步吧。

[1] 即安住绅一郎，日本TBS电视台播音部副部长。

[2] 日本殿堂级全能艺人。

[3] 2007年9月，泽尻英龙华在她担任主演的电影《尘封

笔记本》的公开活动中，面对提问黑着脸回答：“没什么特别的。”被认为态度恶劣，遭到公众抵制。

[4] 日本大型女子偶像组合。

看空手赚钱项目大全，做新时代的致富高手
空手赚钱项目大全——一本看了做了就能马上
赚钱的书

空手赚钱项目大全不含封面是 158 页，129 个项目，有正规项目，偏门项目，防骗项目，违法项目。

书中有很多好的项目只要去做了，是可以实实在在赚到钱的，甚至是大钱的。目录、介绍(含几个小项目)下载地址 <http://pan.baidu.com/s/1c5mlVw>

对此大全感兴趣者请联系咨询热线：电话/微信 13600632303，QQ：694800950。

3. 发出别人听都没听过的声音：非常规的拟声词、拟态词法

野猪掉了下来，“咕哩咕哩
啾”！

所谓拟声词，就是将真实的声音用人耳听

起来相似的词语表达出来。比如玻璃裂开的时候是“啪”的一声，打雷的时候是“轰隆轰隆”的声音，这些就是拟声词。另外，有的时候即使并没有发出声音，但是我们还是会用拟声似的词语来描述现场的情况，这就是拟态词。比如“眼睛滴溜溜地转”“热乎乎的肉包子”等，就是这种情况。

无论是拟声词还是拟态词，对于增加对话中的临场感都是非常有效的，所以在小说和漫画中我们都会经常看到它们。如果我们将它们用在日常对话中，那么对方也就能更真实地想象出我们所要描述的场景。

如果按照这样的做法，就算用了老套的拟声词、拟态词，也还是感觉没什么意思。所以在这里我们要稍微花点功夫。

比如搞笑艺人宫川大辅在说话的时候会这样使用拟声词、拟态词：

·野猪掉下来的声音“咕哩咕哩啾！”

·猫突然朝马路上蹿出来的声音“哞呷呷！”

·把平底煎锅扔出去的声音“涌！”

·把滚烫的伞柄放在同年级同学的

后脖颈上时的声音→“吭！”

一般来说，野猪掉下来的声音是用“咚”或者“咕噜咕噜”之类的词语来表现，但是如果用了“咕哩咕哩啵”这个非常规的拟声词，那么这句话一下子就会显得非常有个性了。

声音是可以自由地使用的

从以上例子可以看出，要想有和别人不一样的表达方式，就不要用任何人都能想象的到

的一般的拟声词、拟态词，而需要自己原创一些非常规的词语。说到底，拟声词、拟态词并不是一定要用某个字词来模拟不可的。这就意味着，说话者是有自由想象的余地的。

比方说《JOJO的奇妙冒险》是一部以个性知名的漫画作品，这部作品里就到处都是作者原创的拟声词、拟态词。

·腿脚受伤的声音“咕嘭”

·掏出枪的声音“唛刚”

·淋浴时的声音“呷哇呷哇”

·吸食意大利面的声音“嗞啞嗞叭”

等等等等。仅凭这个例子，相信大家就可以明白，拟声词、拟态词绝不是固定不变的，而是可以自由地构拟的。

“咬嘴”的风险

不过，如果过分拘泥于使用奇怪的拟声词、拟态词，也会产生别的问题——如果是比较难说的词，恐怕会出现“咬嘴”的情况。

所谓“咬嘴”，就是嘴巴的肌肉赶不上自己

想说话的速度时发生的现象。从事播音的人们之所以能不“咬嘴”地读出新闻稿来，是因为通过每天的训练，他们的嘴巴可以按照自己想说话的速度完成一系列动作。

像我们这样没有做过这种训练的人，如果想说话不咬嘴，只能选择慢慢地说。而使用拟声词、拟态词的时候，可能恰恰是发言里最精彩的时刻，所以希望大家都可以不慌不忙、游刃有余、口齿灵活，将拟声词和拟态词的效果充分地发挥出来。

4. 让人感觉良好的吐槽——爱的毒舌

毒舌不等于说人坏话

有一个规则，就是毒舌的艺人更能获得人

气。像北野武、上冈龙太郎、“爆笑问题”的太田光、绫小路君麻吕、有吉弘行、贵妇松子等等，他们都是以毒舌而知名的。

可是为什么毒舌的艺人会有人气呢？这是因为毒舌并不是单纯的说人坏话，而是代替大家表达一种心情。

口出恶语只是单纯的发泄情绪，但是毒舌却是把想说而难以启齿的话，或者想说而说不好的话，用一种充满幽默感的语言代替大家说出来，所以会让很多人产生共鸣。所以要是我们在日常对话中也能用好毒舌的技巧，那么我们也就能让很多人产生共鸣。

虽然这么说，但毒舌其实是非常高级的技巧。为了运用这种高级的技巧，大家一定要把下面两点记在心里。

注意点之一：要带着善意

尽管毒舌是代替大家把难以开口的话毫不客气地说出来，但我们却不可以伤害毒舌对象。如果伤害了毒舌对象，听众就会感觉很不好，怎么都不可能产生共鸣了。

比如搞笑艺人有吉弘行，虽然他是以给人起有毒的外号而知名的，但他对对方的吐槽却是“带着善意”的。我们来看一下有吉先生给人

起的外号：

·塔摩利先生“正经眼镜”（正经的脸
+眼镜）

·关根勤先生“讲解老头”（擅长讲解
+老头）

·Becky女士“有精神的推销员”（有
精神+推销员）

可以看到，一定都是把某人的“正面特征”和“负面词语”结合在一起。如果没有“正经”“讲解”“有精神”这些词语，只剩下“眼

镜”“老头”“推销员”，听起来就像单纯的贬损
了对吧？

由此可见，在毒舌的同时也要包含善意地
强调毒舌对象的正面特征，这件事是很重要的。

注意点之二：不要指名道姓

除了在毒舌里要包含善意地强调毒舌对象的
积极部分外，还要加上“不指名道姓”这一点
要求。

比方说北野武，他在演出的时候，为了让
观众们感觉：“啊，原来说的是那个人呀！”他

会用“不是那个影子写手吗？”或者“是那个掉到大海里失忆的人吧？”之类用“行为”代指毒舌对象的表达方式，或者穿上模仿那个人的玩偶衣服登台亮相的表现形式等。

另外还比如绫小路君麻吕，他凭借毒舌漫谈中老年人的辛酸而受到欢迎，但即便他把中老年人当成话题，可他绝对不会指名道姓地说就是你的故事哦。所以对于被说到的各位中老年人来说，因为他的措辞方式听起来好像说的就是别人的故事似的，所以也会笑起来。

·“到处都很漂亮……从头到脚。到

处都很漂亮，比如口红……”

·“和世间紧密相连，和公司紧密相连，和老婆紧密相连，和孩子紧密相连，和贷款紧密相连，最后和点滴紧密相连……”

·“我也曾经被男性袭击过。那是40年前的事了……要是现在突然被袭击，就会喘不过气，头晕目眩，心跳加快……”

等等等等。

他在话语尽是把老年人的悲哀做一般化的

表述，也正因为如此，对于听众来说，一方面对内容产生共鸣感到“没错就是这样”，另一方面在心中的某个角落里又像对待别人的故事似的，心想“我可不至于到这个地步”，于是能安心地发出笑声。

毒舌的技巧就是这样一把双刃剑，一方面可以获得很多人的共鸣，另一方面要是一步走错就会马上引起听众的不快。所以请大家务必记得，要遵守“带着善意”和“不指名道姓”两点规则，并且小心谨慎地使用这项技巧。

5. 以创造力取胜：打比方吐槽法

吐槽就是助攻

对于说了蠢话的傻瓜，指出对方说得愚蠢并为他做修正的话，就是吐槽。

有个傻瓜本身就足够好笑了，在此基础上再来个助攻，可笑程度就会大幅提高。所以，吐槽也可以说是一种助攻。

比方说，荻本钦一家族的胜侯州和从荻本钦一处接受的彻底训练，就是“搞笑由铺垫、爆点、助攻三部分构成”。

相信各位读者里面已经有些人在日常生活中用到了吐槽吧。但是我觉得，如果大家只是普通地吐个槽，那么搞笑效果也就相应地只有一般水平，很难和别人产生差距。所以，我想要介绍一种打比方吐槽法。这种技巧并不是单纯对蠢事吐槽而已，而是要通过比喻成某样东

西来吐槽。

四舍五入就是个男的嘛！

说到“打比方吐槽法”的名人，应该要数“足球时间”的后藤辉基了吧。比方说：

·如果同台的人冷场了“你这家伙，竟然把段子讲成这样，要是去当陶艺家不得把罐子打碎了！”

·面对一个自称八次升学考试失败

打算挑战第九次的人“九年？！当年出生的一只小狗差不多都快到死的时候了！”

·对于好听的歌声“我鸡皮疙瘩都起来了！差不多有六只家鸡那么多的鸡皮疙瘩！”

·为了表示自己已经吃饱了再也吃不下了“已经一室一厅里挤了15个人了！”

·当同台者比较有男性气质的时候“四舍五入就是个男的嘛！”

·对于完全找不到的东西“就跟隐形

眼镜掉到操场上那么难找！”

总之，通过打比方，他把吐槽强化了：毕竟普通的回答里，“你这家伙，竟然把段子讲成这样”之后就结束了，但是他接了“要是去当陶艺家”云云；只说“九年？！”就可以了，可他加了“当年出生的一只小狗”云云。

能让人产生共鸣的“打比方吐槽”是怎么编出来的？

在打比方吐槽法里，最要看的一点就是打比方的构想力。即使没办法达到后藤那样华丽的水平，但我们也是有办法想出打比方吐槽的。相信直觉比较好的人可能已经感到灵光一闪了。没错，我们还是只要用“共鸣金字塔”就可以了。

“足球时间”后藤的打比方吐槽

竟然把段子讲成这样，要是去当陶
艺家不得把罐子打碎了！



因为讲出来的比方是谁都想不到的，所以就很有意思。大家不要觉得自己没有这种才能就轻易放弃，最重要的是平时就

擦亮自己的双眼好好观察。

打比方吐槽里的比方必须要让听众感到共鸣。而“共鸣金字塔”则是对容易引起人们共鸣的话题进行的整理。所以，我们只需要把这些话题转换成打比方吐槽就可以了。

尤其是与“学校（儿童时期或学生时期的回忆）”有关的比方，很容易就能让听众感到“好棒”“有意思”。比方说，我们要表达“很臭”这件事，本来可能是这样的：

“好臭！”

“鼻子都要晕过去了！”

“是不是没洗澡啊？！”

那么我们就可以在这些吐槽后面再加上类似这样的话：

“让我想起学校食堂那个擦过牛奶的抹布来了！”

“这不是我暑假去我爷爷家闻到的臭味吗？”

“蟑螂都要臭死了！”

这么一来，既能加强吐槽，又能让人很容

易想象出（状态）有多么臭，所以听众感到共鸣的可能性也就提高了。

由此可见，只要像这样稍微加一点编排，大家就能想出跟一般人不一样的、充满独特趣味的吐槽来，所以这个办法非常有尝试一下的价值。

话虽是这么说，但这并不意味着只要知道了使用“共鸣金字塔”，你能在临场使用的时候一下子想出绝妙的比方来。所以大家最好平日里就多想一些容易引起共鸣的比方储存起来，这样到了关键时刻，精心做好的“准备”就会发挥出巨大的破坏力。

6. 表现出超群的临场感：单口相声法

一人分饰所有登场人物

所谓“单口相声”，指的就是一个人同时扮

演好几个角色讲故事的技巧。在我们讲故事的过程中，除了我们本人之外，还会出现朋友、家人、老师、上司等各种各样的人物。这时候你就可以像表演口技一样改变声音，再配合手脚和身体的动作，把他们演出来。

下面我们来看一则例子吧，这是矶野贵理子在某个电视节目里讲故事的场景。这个故事是说，某次比自己年纪小的丈夫突然生病，要被救护车送到医院，于是矶野就陪同护理，结果让救护人员产生了“了不得的误会”。

“因为当时是素颜嘛，所以我就带上口罩上了

救护车，结果救护人员就问：‘您是他妈妈吗？’于是我就说：‘是他太太。’当时救护车里就沉默了。后来我们到了医院，刚一到那边，之前那个救护人员就说：‘啊，太太请往这边走！’还对着医院的人说：‘这位是病患的太太！’而且好像是怕医院的人搞错一样，一直叫着：‘太太！’‘太太！’最后离开的时候还特地说了句：‘太太，我们这就离开了。’”

——《Downtown DX》

因为贵理子十分卖力且动情地扮演那个男救护人员，所以演播室里爆发出一阵哈哈大笑。但如果她在讲这个故事的时候不扮演人物

角色，会怎么样呢？

“因为当时是素颜嘛，所以我就带上口罩上了救护车，结果被救护人员误认成了他母亲。我就纠正说是太太，当时救护车里就沉默了。后来我们到了医院，刚一到那边，之前那个救护人员就一边引导我，一边对医院的人介绍说我是病患的太太，而且好像是怕医院的人搞错一样，一直用‘太太’称呼我。最后离开的时候也是打招呼说：‘太太，我们这就离开了。’然后才离开的。”

这么说意思倒也是完整的，但就缺了一点临场感，对吧？由此可见，有没有加入自己以外的人说的话，会导致故事在有趣程度上产生巨大差异。

对于要饰演的人物，要观察他的什么地方？

为了能把这个手法运用得纯熟，我们有必要对故事里出现在你周围的人们进行仔细的观

察。

每个人都有自己的习惯，我们只需要看出这个人的习惯，再用夸张的方式把它演出来，这样出场人物的特点就可以活灵活现地表现出来了。

虽然这么说，但我们也不需要二十四小时都去观察对方。重要的是，在我们的故事里登场的其他人，他们出现并且说话的那个时候。所以我们只需要观察，在某个人说话的时候，他有什么样的小习惯，这就可以了。

比方说，这个人在说话的时候，我们就可以检查一下他在下面这些方面的习惯，然后让

它们在你的故事里出现。

·他的手势或者表情是怎样的？（他的手势多吗？少吗？表情丰富吗？）

·有什么口头禅吗？（嗯，那样，就是）

·是以什么态度说的？（自以为是？提心吊胆？喋喋不休？）

·声音怎么样？（大声嚷嚷？小声嘀咕？）

·呼吸的节奏怎么样？（呼吸急促？气定神闲？）

只要大家能把出场人物演好，即使是平淡无奇的故事，也有可能一下子变得有趣起来。为了实现这个目的，请大家把所扮演的人物的特征尽可能夸张、极端地表现出来。（即便让人觉得“不可能有这种人啦”也没问题。）

此外，建议大家在日常生活中就带着“那个人这么演出来会很有趣”的想法，试着去观察周围的人。

7. 吸引听众的兴趣：讲冷知识法

也有让人感觉为难的冷知识

我们只要在对话的过程中爆出没有人知道的冷知识，就可以让气氛热起来，让对话充满

内容。所以在大家不知道说什么的时候，讲冷知识是一个很方便有效的技巧。而且知道很多很多的冷知识，也容易给人留下博学多闻的印象。

在艺人里面也有一些人知道很多冷知识，所以塑造出了一种博学的形象，比如伊集院光、塔摩利、土田晃之等等。但是，当我们在对话中应用冷知识的时候，需要注意一些小问题。

- 舔一下邮票有两千卡热量。

- 长颈鹿的睡眠时间大概是20分

钟。

·地球上产量最高的水果是葡萄。

比方说，有人讲出这样的冷知识，大家感觉怎么样？对方带着一脸得意等着你的反应，但是老实说，真的不知道该说什么好，对吧？确实有人觉得这种说话技巧就是把冷知识一股脑灌到对话里去，但其实并不是单纯放进去就可以的。

冷知识是送给听众的礼物

在我看来，冷知识其实是一种“礼物”。当我们在对话的过程中，希望能进一步缩短和对方的距离的时候，就会送上这份小小的礼物，表示：“我这里有这么一个话题，您觉得怎么样呀？”冷知识承担的就是这样的任务。

但是当我们面对的是对体育毫无兴趣的人，就算爆出一些美国职业棒球大联盟的冷知识来，或是提供一些让对方不知道该做何反应的片段资讯，基本上也是没什么意义的。岂止是没意义，甚至可能落得被人说成“那个人总是炫耀些芝麻大小的冷知识呢”。

我们打个比方，假设你给一个完全不做饭的人送了一个做蛋白霜的时候特别好用的电动打蛋器，然而对方并不开心，所以这个礼物算是选失败了。请问这件事是谁的责任呢？没错，的确是你的责任。同样的道理，对方会对什么样的话题感兴趣，也跟选礼物是一样的，需要我们多多费心考虑。

用得上的冷知识和用不上的冷知识的区别

对于一个冷知识究竟是用得上还是用不上，我们可以用什么标准来判断呢？

想通过冷知识让聊天激烈起来，一个大前提是，这个冷知识能拓展讨论的内容。比方说你在一个咖啡馆里，这时候即便你冒出来一句：“世界上咖啡消费最高的国家据说是芬兰呢。”对方也只能回一句：“这样啊。”虽然也可以说是有点内容的对话吧，但是却没有有什么发展的空间。但是如果我们这样做呢？

“佛陀在修行的时候，因为奉行非常严格的断食规则，所以几乎就要饿死了。

“这个时候呢，有一个女子拿出山羊奶做的乳粥来救助佛陀。

“你猜这个女子叫什么名字？”

“她名字叫苏佳达。所以后来名酪集团生产的咖啡奶精的名字也就叫‘苏佳达’啦。”

说完这段话之后，话题就可以转向其他方向了，比如喝咖啡是加奶党还是不加奶党，或者其他不太清楚命名由来的商品名等。

如果我们希望在讲出冷知识之后，对方能够做出饶有兴味的反应，我们就要弄清楚这个冷知识是否能像上述例子里那样扩展谈话内容，而且还要结合对方的知识水平、兴趣方向

等，选出合适的话题。

饶是这么说，如果我们没有话题储备，就算想“洗牌”也是无从着手。所以我们从平日起就要收集话题，这样到了千钧一发之际才能有效地发挥作用。

快速实际挣钱的点子：帮人取消手机号码标记 100 元

有很多人，接别人电话时，手机上来电显示标记着广告推销、快递公司、行骗这些宣传语。

这个点子就是用来解决这个问题的技能和方法，掌握了这个技能和方法就可以通过帮人取消手机号码标记挣钱了。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

总结：经过这样的步骤，你的故事就会变得有趣了

三步讲出“有意思的故事”

以上，我们以“构成”的思考方式为基础，介绍了一些创造“有意思的故事”的技巧。在这里，我们将再一次对这些内容进行整理。

【第一步】

首先，要想让听众感觉故事“有意思”，最重要的一点是什么？那就是：具有决定性的，不是讲话者是不是觉得故事“有意思”，而是听众是否能够和这个故事产生“共鸣”。

接着我们学会的是：如果听众对故事的主题有过类似经历，那么他就会产生强烈的共鸣。比方说，你是举世无双的棒球铁粉，如果你说了一个对棒球爱好者来说了不得的好话题，但是听众是从来没有过任何棒球经验的人，那么他们就没法产生共鸣。也因此，他们

没法认为你讲的话题有意思。

所以，为了讲出有意思的故事，我们就要选择那些大部分的人都经历过的、具有较高共鸣度的话题。将这样的话题开列出来，就是“共鸣金字塔”。

选出能让听众产生共鸣的话题，这就是第一步。

【第二步】

即便完成了第一步，要是说话的顺序乱七

八糟或者不太合适，那么故事还是没法讲得有意思。而且，好不容易找到的有趣之处，很可能就没办法传达给听众了。所以想要让故事讲得有意思，就需要按照正确的顺序，并且要含有包袱（铺垫——爆点）。

铺垫和爆点分别扮演着不同的角色：

·铺垫：让听众产生“这个故事接下来会这么发展”的预判。

·爆点：引发和听众的预判完全相反的“意料之外”的效果。

铺垫是让听众产生某种预判，爆点则是引发“意料之外”的效果。所以铺垫和爆点的内容必须是相反的，矛盾的。

接下来我们学习的内容是：所有能达到以上要求的故事，全都是按照下面这个结构，也就是“然而方程式”创造出来的。

【铺垫（矛）】+然而+【爆点（盾）】

完成了第一步，即选择让对方产生共鸣的话题；也完成了第二步，即用含有包袱的结构讲述这个话题：这样，我们就创造出能让听众

感到“有意思”的故事了。

【第三步】

完成了第一步和第二步，我们暂且算是完成了一个“有意思的故事”。但是如果我们希望让这个“有意思”更上一层楼，那么就要像在做料理的时候加入调料一样，需要在此基础上稍稍再加入一些小技巧。

介绍这些小技巧的就是在这一章。

完成了前面两步的读者，希望大家可以充

分利用本章介绍的小技巧，讲出“更加有意思的故事”。

三步创造有意思的故事

说话的人

第一步..

让听众不能产生共鸣的话题

让听众能够产生共鸣的话题

第二步..

没有包袱

有包袱

第三步..

不使用调料一样的小技巧

使用调料一样的小技巧



没意思的故事



有意思的故事



超级有意思的故事

结 语

“有意思的故事”是不变的武器

“你想写本书吗？”

这本书的缘起，其实就是这样一条信息。

当时编辑老师策划要出一本讲说话方法的

书，并且为此而寻找写作的人，就是这个时候，他看到了我以“绝不冷场的说话方法之超级基本点”为题写的博客内容，于是就联系到了我。而我本来就一直在思考，作为一位放送作家，除了制作电视节目，我所掌握的这些技能还能不能在世界上创造出别的有用的东西呢？所以我一方面惊奇于两方的想法竟然不谋而合，一方面也确实觉得很有意思，结果就是立即就接受了这个建议。

我对于有这样一个机会由衷地感到感激，但是与此同时，我也感到了时代的巨大“变化”。

商业特异化社交网络服务平台“领英”的创始人里德·霍夫曼曾这么说过：“机会并非云一样在空中漂浮的东西，它是和人紧紧贴在一起的。如果你要寻找机会，那么你要寻找的就是人。”

很久以前，要找到这个“人”是非常不容易的。比方说，我们要找一位专家来参加电视节目好了，我年轻的时候也经常被安排干这样的活儿。这种时候，我们就要翻不知道多少本书、杂志，打不知道多少个电话，人找人地托人介绍，还不得不跑到各种各样的地方去。但

是现在，通过互联网，大家就可以像那个编辑联系到我一样来找人，这么一来就可以极大地减少要花费的工夫了。

可是，这里有一件事是我们必须注意到的：即使花费的工夫大幅减少了，这件事的“本质”却没有任何改变。即使随着机械发展的进步，联系的契机从书信变成电话，电话变成信息，信息变成聊天软件，最终的结果是人与人的相遇，这一点是不变的。如果相遇时说的话没意思，那么就没办法把一个人的魅力或是思想正确地传达给对方。

人与人交往，并且从交流中产生新的东西，这就是人类社会，并且这样一种本质今后也不会发生改变。因此，从今往后，无论到了哪个时代，我们都要不断地学习怎么说话让人觉得有意思。所以，我希望各位读者读完这本书之后，仍然可以有意识地看电视，听擅长说话的人讲话，不断地磨炼自己的讲话技巧。

“有意思的故事”是对对方的关怀

我还有一点想要跟各位读者说的话。就像我在正文中已经说过的那样，一个故事是否有

意思，决定的人是对方（听众）。那么对说话者来说，“有意思的故事”又是什么呢？那就是希望对方能哪怕稍微开心一点点也好，这样一种“牵挂”。

作为人类，我们有时候会想到什么就直接说出来。反过来，当我们感到疲惫不堪的时候，也会枯燥无聊地说着什么。而且因为思考怎么说话是一道很麻烦的工序，所以我们也可能不知不觉间就选择了随便说几句。但是，请大家想想，听了这样的话的人，他的心情会怎么样？

本书虽然介绍了各种各样的技巧，但是对于讲个有意思的故事来说，最重要的一点是什么？那就是，对于对方的“关怀”。如果没有“关怀”，那么无论怎么运用技巧，都不可能讲出真正让对方开心的故事来。演艺人士也好搞笑艺人也好，他们运用各式各样的技巧，为我们带来欢乐。但是，他们最重要的一项技巧，却是希望为很多人带来欢乐的“纯粹的心情”。

如今互联网的普及使得国境变得无界化，欧美等国效率至上主义的思想也迅速在日本社会中传播开来。的确，有的时候，我们需要迅

速或者有刺激性地传播信息。但是，如果我们心中没有饱含感情，那么我们也无法让别人从心底里感到愉悦。而“有意思的故事”，就有着让对方心情愉悦的作用，可以让对方的心变得柔和，变得放松。

我想读到这里的各位读者，一定比以前的自己更擅长讲有意思的故事了。希望大家可以使用这份力量，让某个人因此而感到快乐，感到喜悦。只要大家一点一点地努力，怀着关怀开口说话，那么这个世界也会变成一个让大家一点一点地变得更有活力的世界。

我希望，这本书能为此提供一点助力。

最后，我想对一直支持我的老师秋元康先生，各位放送作家前辈，阿部龙二郎先等TBS以及电视台相关人士，ASA出版社的木田秀和先生，株式会社FIXER的松冈清一先生，以及我已故的恩师吉野晃章，还有我的父亲和母亲说：

我至今为止所做的事，还有这本书的产生，都是拜各位所赐，真的非常感激。

2014年4月
美浓部达宏

参考文献

《甘地——灵魂的语言》，莫罕达斯·甘地著，浅井干雄监修，太田出版。

《华特·迪士尼——实现梦想的100句话》，华特·迪士尼著，pia。

《3秒钟变得开心·名言治疗法》，翡翠小太郎著，Discover 21。

参考信息：一些产品和服务信息 2

免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+赚钱点子 68 元

免费送物品，业余简单操作年收入超 5 万+赚钱点子，不需要投入，除了点子费用就是 0 投入，零成本，操作简单，收获颇丰。

需要设备：电脑和手机

点子人负责提供相应的物品，只要用心操作，一定成功。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

有偿提供出售卖石化紧固件可行性报告分析 1000 元/份

石化紧固件生产情况分析

目录

- 一、紧固件生产前景
- 二、紧固件生产企业需要配备的岗位和设备
- 三、紧固件企业资质及资料
- 四、产品清单
 - (一) 常规产品型式标准
 - (二) 常规产品材料标准
 - (三) 常用表面处理种类
 - (四) 标准清单名称列表
- 五、产品分析
- 六、资金和回款
- 七、经营模式
- 八、企业成功的关键要素

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

催讨拖欠货款妙法

- 一、 协助对象：各生产企业、贸易企业。
 - 二、 协助目的：讨回拖欠货款。
 - 三、 欠款对象：各国营企业、事业单位等，其他单位也可以讨论。
 - 四、 欠款金额 50 万以上。
 - 五、 货款拖欠时间半年以上，有相关凭证。拖欠货款不是因为质量问题及交货期延期等贸易纠纷造成的。
 - 六、 报酬和费用具体商量。
 - 七、 如催不回来无条件退款。
 - 八、 本人曾经低费用成功讨回 100 万拖欠半年的货款，同一单位有拖欠两三年没收回的，在对方欠供应商上亿的情况下，我在两三个月内全部收回。
- 联系：俞先生 电话：13600632303 QQ：694800950

价值上亿的一种新型名片

点子不复杂，制作应该也是现成工艺，设计应该也不麻烦，当然了，想制作好的名片，设计这一关也是很重要的，最保险估计，一年利润也可以上亿。目前来说，应该是一个新兴产业。主要就是在营销，设计这一环节，其他环节应该没有问题。

联系：俞先生 电话：13600632303 QQ：694800950

创富新点子，让你的技能和资源充分利用出来

每个人都有没有利用的技能和资源，如果自己所有的技能和资源都利用出来，那也许会创造一片新天地。

本点子就是解决此问题的。

如何让自己的所有技能和资源都利用出来，如何创造一片新天地。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

快速实际挣钱的点子：帮人取消手机号码标记 100 元

有很多人，接别人电话时，手机上来电显示标记着广告推销、快递公司、行骗这些宣传语。如果是快递公司还行，能够立刻接听电话，因为自己的快递要来了。但如果是广告推销，行骗这类，这一类电话一般往往会被直接挂掉。假如你的手机被标识成那样的标识，你想一下会有多糟糕，一是会影响你在其他人面前的形象，二是有时候别人拒接你电话会耽搁一些事情。

这个点子就是用来解决这个问题的技能和方法，掌握了这个技能和方法就可以通过帮人取消手机号码标记挣钱了。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

通过视频赚钱的点子，比较适合女生 50 元

通过视频赚钱的点子，比较适合漂亮女生。此点子操作简单，引流环节也不复杂，而且越到后面越好，搞得好的，一月可以赚上万。如果配上其他赚钱点子，那赚得会更多。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

一个很简单的电脑和手机上用 APP, 市场潜力巨大

开发一个很简单的 APP，市场潜力巨大，有多种赢利模式，容易产生病毒式扩散，前期也许需要推广，后期会自动传播。

点子需要整合有简单 APP 开发技能的人才，开发和运作会有投资，但投资不多。由于不是直接通过 APP 下载赚钱，所以运作不难。另外，由于也没有和大巨头产生业务竞争，所以暂时来说也没有竞争压力。

联系电话/微信 13600632303 QQ/微信 694800950

参考信息：一些产品和服务信息及可以免费下载的书籍

看空手赚钱项目大全，做新时代的致富高手

空手赚钱项目大全——一本看了做了就能马上赚钱的书

目前社会不是没有钱，不是没有项目，也不是没有钱可以赚，之所以没有赚到钱，是没有用对的思维、对的方法做对的事情。

《空手赚钱项目大全》就是一本让人看了就能马上赚到钱的书，当然，还有一个条件是要去做，书中要好多项目都是不需要投资可以赚大钱的，当然关键是要去做，有了好的点子，好的项目，如果不去做，也是赚不了钱的。

书中有很多好的项目只要去做了，是可以实实在在赚到钱的，甚至是大钱的。有的项目是灰色和半灰色的，互帮互助创富顾问俞文龙认为对于灰色和半灰色的项目，我们只学习思路，仅供借鉴，碰到类似事情不上当受骗，不建议大家去做，毕竟有的事情做了，就有可能触犯法律，赚了钱却没有化钱的命，也是我们不推荐的。

空手赚钱项目大全不含封面是 158 页，129 个项目，有正规项目，偏门项目，防骗项目，违法项目。书价格 188 元/本。

空手赚钱项目大全——一本看了做了就能马上赚钱的书具体目录、介绍(含几个小项目)下载地址 <http://pan.baidu.com/s/1c5mlVw>

对此大全感兴趣者请联系咨询热线：电话/微信 13600632303，QQ：694800950。

互帮互助创富群 VIP 会员

终生会员费 688 元，一年内赚不回 1000 元以上，可以 688 元全退。

立足本职工作，充分挖掘和利用自己已有的技能和资源，通过互帮互助，获得更多的财富，朋友，快乐和幸福。

尺有所短，寸有所长。现在社会是一个分工合作的社会，也是一个各有所长的社会。懂营销的不会开发产品，没有看优秀产品的能力，能开发新产品的没有制作能力，有制作能力的，未必懂生产管理，懂生产管理的，未必有融资能力。。。大家单打独斗，各顾各战斗，也许都是一条虫，如果大家团结在一起，各自发挥所长，也许都是一条龙。

没成功是因为缺少能力吗？不是，能力大部分应该是有的，也够了；没成功是因为缺少资源？不是，每个人都有资源；那不成功是什么原因？——缺少一个互帮互助，各尽所能的团队。大家的技能和资源没有充分利用出来，只要充分利用出来了我们的技能和资源，我们都会过得更好。

大家没有更大的成功，是因为大家都只看着自己面前的一亩三分田地，根本没有想过要立足本职工作，充分挖掘和利用自己的所有技能和资源，通过互帮互助，技能互补，资源互助，收获更多，改变更多。

每个人都有自己的技能，每个人都有独一无二的经验，每个人都有相应的资源，要么是没有想到要利用，要么是一个人不能充分利用。如果自己的技能、经验和资源，充分利用，也许会改变自己的人生，最起码，也会过得比现在好。只是很多人利用不出来，这中间就缺少一个资源互助，技能互补，互帮互助的团队。

如果能出点子的出点子，能够营销的帮助营销，能够开发产品的开发产品，那整个团队里的人都能更富裕更幸福。如果更多这样的团队，人民就会更富裕，更幸福。

对此项目感兴趣者请联系咨询热线：电话/微信 13600632303，QQ：694800950。
相关介绍见互助创富第一期和第二期。

互助创富第一期下载地址：

链接：<https://pan.baidu.com/s/1Zn3Ysqfd2JWNHf3MvZEdoQ> 提取码：nxxu

互助创富第二期.pdf 下载地址：

链接：https://pan.baidu.com/s/1an0qaldIon9X-Ny_HvGtgg 提取码：5w26

不需投入很多精力和时间每月多赚 600 至数千的红包项目

1、只要一只手机，一个微信，在不耽误正常工作的情况下，前期只要简单的操作，后期只要正常维护，一般每月可赚钱 600 元以上，如果玩得好，可以每月赚几千元。

2、当然，如果配上其他的收红包方式，一只手机可以相当于赚一个月工资。

3、为什么要转让？

因为一只手机一个微信就赚 600 至数千元，我还有更大的目标和事情要做，而且转让了这项目也不影响我自己操作。

4、这是我自己实操摸索出来的项目。

5、适合所有赚钱不多、想多赚点零化钱的人，特别适合带小孩的宝妈，坐店的人，及一些办公室文员，还有就是放学后的学生，甚至能操作的老大爷老大妈。

6、项目永远不会过时。

7、对此项目感兴趣者请联系咨询热线：电话/微信 13600632303，QQ：694800950。

超低价提供打印、复印、书本装订

复印：每张 A4 纸 0.11~0.30 元；

打印：每张 A4 纸 0.18~0.40 元；（打字排版自己负责）

书本装订（塑胶装订）：每本五元（150 张纸以内）

单次打印或复印 500 页以上，来回邮费（或快递费）自负。

同时提供光盘刻录服务。

有意者联系：QQ:694800950 电话:13600632303 俞文龙

原则上：

双面复印 A4 0.22 元/张（正反面都印）

单面复印 A4 0.15 元/张

双面打印 A4 0.40 元/张（正反面都印）

单面打印 A4 0.25 元/张

重大刑事案件可以提供高等级咨询

浙江省范围内重大刑事案件可以提供高等级咨询。当然，付出的费用也是会很高的。另外，不是每个付得起咨询费的人都有机会的，需要预约，不保证一定能获得预约名额。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

军工企业，大型船厂可以有偿帮助认识相关领导，帮助入供应商网络。

军工企业，大型船厂可以有偿帮助认识相关领导，帮助入供应商网络。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

提供自动化设计，电源设计

提供自动化设计，特别是 PLC 设计，单片设计，电路设计，电源设计，计算机程序设计等等。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

投资 2000 万（流动资金），起码纯赚上亿实业项目

投资：2000 万（流动资金）

回报：起码上亿，而且能做成产业，长期回报项目。前期较暴利，后期稳利。

项目：实业

产业：紧固件

形式：贸易型

操作：操作简单，前期垄断，后期也稳赚

厂房：只需要仓库

机器设备：外加工，慢慢可以发展自己加工也可以。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

年赚 10 万项目，只要努力去做，年赚 10 万根本不成问题

年赚 10 万项目，操作简单，前期需要努力，后期坐收渔利就可以了。项目价格 500 元。购买前不提供咨询。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

简单操作，年赚 15 万项目，傻瓜式项目

年赚 15 万项目，前期操作比较辛苦，需要努力，后期就自己会来钱。项目价格 688 元。免费加入免费赚钱 VIP 群。只要去做，保证赚钱，而且操作很简单。购买前不进行咨询。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

年赚 30 万项目，一旦发展得好，后期败絮其中几百万也有可能

年赚 30 万项目，前期操作比较辛苦，需要努力，还需要建立团队，贡献价值，后期还需要维护团队。主要靠团队共同努力推广产品或者服务赚钱，年赚 30 万应该没有问题。项目价格 1688 元。免费加入免费赚钱 VIP 群。只要去做，保证赚钱，而且操作很简单。购买前不进行咨询。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

有偿提供点子，根据点子价值自愿付费

可以把生活中，工作中，心理上，创业中等等各种难题发给我，帮助解决，根据点子价值，自愿付费，后续服务费用另谈。

点子的价值不容忽视，有时一条点子可以解决一个大难题。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

有偿帮助中小学家长提供小发明小创造点子，设想，发明方面的电子书

现在国家对小发明小创造很重视，对于小创造小发明获得相应的奖励的可以自主招生进各种名牌大学以及高考减分，获得相应专利或者小发明奖励的学生高校招生也会优先录取。

可以有偿帮助中小学家长提供小发明小创造点子，设想，发明方面的电子书。

对小发明方面深有研究，曾经在大学成立发明协会，曾经有指导的学生在小发明比赛中获奖。

（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

提供紧固件产品销售及紧固件转型、新开、采购咨询顾问服务

紧固件咨询顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）从事螺丝行业十多年，在螺丝行业从事过技术，质检，质保，采购，业务等，积累了丰富的行业经验，积累了大量的技术资料，客户资料，供货商资料。紧固件咨询顾问俞文龙提供有偿咨询顾问服务，提供标准咨询，客户定位，产品定位咨询，提供供货商资料，提供业务开展办法咨询，提供螺丝行业一切相关事宜的有偿咨询和顾问服务。

一、向各紧固件使用单位、经销单位提供紧固件采购咨询、顾问服务；

- 二、提供紧固件企业石化紧固件转向、新开咨询、顾问服务；
 - 三、销售各种紧固件，特别是高强度紧固件；
 - 四、提供紧固件标准、资料、书籍的销售和编写；
 - 五、提供网络营销培训；
 - 六、协助提供管理、营销、销售、宣传、策划方案的设计，以提高管理效果，提高营销或销售额，提高宣传效果，以期获得较大的改观和提升。
 - 七、紧固件碰到的难题，质保书的制作，投标文件的制作，文件的制作等等各种紧固件问题，特别是高强度紧固件问题的咨询。
 - 八、有偿提供紧固件标书制作及标书制作培训及经验分享。有偿提供螺栓破坏扭矩测试报告，螺栓头部坚固性测试报告，协助制作螺栓破坏扭矩测试报告，螺栓头部坚固性测试报告。有偿提供各种紧固件原材料质保书，制作各种紧固件质保书样本和培训。
- 联系（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

销售紧固件（螺柱、螺栓、螺母等）

产品系列：螺栓、螺柱、螺帽、螺丝、螺母、紧固件、标准件、非标件；

国内标准：GB/T901, SH3404, HG/T20613, HG/T20634, JB/T4707, NB47027, GB/T5782, GB5/T783, GB/T6170, GB/T6175, GB/T898, GB/T899 等等。

材料：35#, 45#, 25#, 35CrMoA, 30CrMoA, 25Cr2MoVA, 20MnTiB, 40Cr, 304, 316, GH2132 等。

国外标准：

美

标

（ASME/ANSI）：B1. 1, B18. 2. 1, B18. 2. 2, A325, A193, A194, A490, A320, A307 德标（DIN）：DIN975, DIN931, DIN933, DIN934, 英标（BS），日标 JIS, 国际标准 ISO：ISO4014, ISO4017, ISO4032, ISO4034 等等

材料：

A193-B7/A194-2H, A193-B8/A194-8, A193-B8M/A194-8M, A193-B8C12, A193-B8MC12, A320-L7/A194-4, A320-B8/A194-8, A320-B8M/A194-8M, A307B/A563, A453-660B, A325, A490, A193M-B7/A194M-

2H, A193M-B8/A194M-8, A193M-B8M/A194M-8M, A193M-B8C12, A193M-B8MC12, A320M-L7/A194M-4/A194M-7, A320M-B8/A194M-8, A320M-B8M/A194M-8M, A307M/A563M, A453-660B, A325M, A490M 等等。

免费下载书籍：

互助创富第一期下载地址：

链接：<https://pan.baidu.com/s/1Zn3Ysqfd2JWNHf3MvZEdoQ> 提取码：nxxu

互助创富第二期.pdf 下载地址：

链接：https://pan.baidu.com/s/lan0qaldIon9X-Ny_HvGtgg 提取码：5w26

紧固件企业——如何办更赚钱，紧固件客户——如何采购更物美价优.pdf 下载地址：链接：

https://pan.baidu.com/s/liuoP01UEKTgDgSxiv_TJ1A 提取码：d3se

需要更多免费电子书籍，可以联系邮箱:694800950@qq.com，注明：求索免费书籍

68 本创业创富营销电子书目录

价值上万元的 68 本创业创富营销电子书，现在只卖 68 元，68 元的投入，也许会带给你 6 万 8 千元的收入，甚至 68 万，680 万的收入。书籍的力量是无穷的，也许一个点子，一句话促动你，就有可能产生无限的价值。

联系人：俞 联系方式：13600632303（手机和微信）

- 1: 23 个空手套项目
- 2: 十倍速企业利润增长方案
- 3: 赚钱永动机
- 4: 财富人性密码
- 5: 钱道（电子书）
- 6: 入门
- 7: 从陌生到下单，仅需七天
- 8: 从未披露的内幕：让你迅速成为内行的思维密码
- 9: 《闪电富翁营销秘籍》2.0 版
- 10: 实体店吸金秘术
- 11: 微信引流与变现-108 招
- 12: 总裁思维空手套白狼项目
- 13: 《实体店收钱密码》ok
- 14: 手把手教你如何从一无所有到财务自由
- 15: 王紫杰大师班全程文字版
- 16: 发现商业模式
- 17: 因为穷所以买房 pdf 电子版
- 18: 《疯传》
- 19: 企业财富新大陆
- 20: 16 套赠品营销方案
- 21: 众筹那点事
- 22: 资源操控创富术 4.0 完整版
- 23: 如何在最短的时间赚最多的钱
- 24: 四级赚钱模式
- 25: 营销致富赚钱锦囊
- 26: 面相识人绝学
- 27: 不为人知的 108 个终极赚钱模式
- 28: 不得不学的顶尖商业模式
- 29: 四大跨界策略让你成为行业的霸主
- 30: 打造你的赚钱机器 2.0
- 31: 病毒营销
- 32: 《引爆点》
- 33: 价值百万的活动营销终极秘诀
- 34: 营销乾坤大挪移
- 35: 口碑营销
- 36: 《点亮社群运营》
- 37: 微商生意经 真实再现 33 个成功案例操作全程
- 38: 实体店营销策略案例大合集(内部资料看完请销毁)

- 39: 《社群营销》
- 40: 网络营销实战密码(全本)
- 41: 《新手微商赚钱实操宝典》完整版
- 42: 利润倍增营销策略大合集
- 43: 十倍速企业利润增长方案
- 44: 网络营销推广实战宝典
- 45: 最新经典营销案例 149 篇(完整版)
- 46: 《商道逻辑：成功商业模式设计指南 》
- 47: 转介绍兵法
- 48: 阿米巴经营
- 49: 总裁销讲秘笈
- 50: 资源大整合
- 51: 逆袭营销
- 52: 12 个月从 0 到 100 万
- 53: 《华尔街日报》是如何讲故事的
- 54: 会销实战宝典
- 55: 营销 18 计
- 56: 百万商业资讯策划档案
- 57: 聚焦法则——企业经营的终极策略
- 58: 鱼饵营销
- 59: 实体店人性营销赚钱系统
- 60: 33 个裂变营销案例
- 61: 《免费模式完整 3.0 升级版》上册
- 62: 《免费模式完整 3.0 升级版》下册
- 63: 吸金策略
- 64: 营销革命 3.0
- 65: 文字改编技术
- 66: 零成本营销正文
- 67: 经典案例剖析 80 例
- 68: 全球疯狂进账

免费书籍下载地址 1

1、福报与赚钱

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/19Xwi3wcjckDbVM Dte EXA>

提取码: c2gt

2、公制、美制和英制螺纹标准手册 (第三版)

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/1RNX VOGclV0Iioddg7QoSQ>

提取码: xsjm

3、赠品营销秘籍

免费下载链接: https://pan.baidu.com/s/1AL5VJluAcsUZ0A1gckI_dw

提取码: qyu2

4、远离高压线——建立防骗防坑的多重防火墙

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/16MwQZu6R09 CTXbcJE0IIA>

提取码: v55w

5、故事会 2019 第 06 期

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/1toRIODlnbVyvyXnPrnP7ZQ>

提取码: eejz

6、亮剑

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/1WWDw.j6wt5YVch8Wt103y0A>

提取码: biah

7、企业资源整合详细步骤

免费下载链接: <https://pan.baidu.com/s/1VoE0vuS756IqvlwdNUW3-w>

提取码: cjat

8、资源与钱

免费下载链接: https://pan.baidu.com/s/1nqY-Lh_0mHzVAF7c0f0tDQ

提取码: 16wa

9、互助创富第一期目录及下载地址

目录

为什么要互帮互助，共同创富

为什么我们不富裕？

我们为什么要有自己的团队

当改变自己时，一切都开始改变了

空手赚钱项目大全——一本看了就能马上赚到钱的书

不需投入很多精力和时间每月多赚 600 至数千的红包项目

《我是一切的根源》
100 个创业骗人项目
警惕游医卖假药骗术
找中介买(租)房避免受骗三诀
《城市地摊财富秘籍》
【特效治疗感冒的食疗 7 方】
8 种白手起家项目
KTV 营销如何轻松打败竞争对手
每个人都还有未用的资源，有的资源利用出来就会影响一生，改变一生的命运
每个人都需要智库，你的智库在哪里？
朋友致富法
特长致富法
打工者如何赚大钱
为什么我们是穷人，而不是富人？
一次偶然事情也许就改变一个人的命运——谈人生的不确定性
赚钱智慧—小点子让你多赚钱
创业点子—彩色饺子赚大钱
让你轻送赚大钱的英语酒吧
水晶饺子制作教材
车牌牙签肉原始配方
古兰州拉面绝密配方
筹集创业资金的几个办法

互助创富第一期下载地址：

链接：<https://pan.baidu.com/s/1Zn3Ysqfd2JWNHf3MvZEdoQ> 提取码：nxxu

10、互助创富第二期目录及下载地址

目 录

为什么要互帮互助，共同创富
为什么我们不富裕？
我们为什么要有自己的团队
百度网盘账号出租，日入 100+ 的小项目！
支付宝赚钱 7 个模式，月入 1 万其实超简单
这些赚钱路子，你知道几条？
你和成功之间只有一个机遇的距离
空手赚钱项目大全——一本看了就能马上赚到钱的书
不需投入很多精力和时间每月多赚 600 至数千的红包项目
3 个实用致富技术
10 个新兴产业创业项目 赚钱的香饽饽
长期可操作项目，利用大学生招聘求职市场，轻松月赚 20000+
100 个创业骗人项目（第二辑）
《城市地摊财富秘籍》

寿命计算器

一女子公开她的特效美容美白秘诀(简单实惠特效)

食物酸碱一览表

山楂茶让你速减 15 斤

每个人都还有未用的资源，有的资源利用出来就会影响一生，改变一生的命运

每个人都需要智库，你的智库在哪里？

银行信用卡逾期怎么破

怎样办理大额信用卡

你的财富在哪里？

人生资源主要有哪几种

打工者如何赚大钱

只靠死工资生活的观念已经过时！年轻人发展副业是潮流！

12 堂超级搜索术，快速找到你想找的任何信息！资源！人脉！-

利用大多数人失眠的痛点，操作这个暴利偏门项目月赚两万起

小偷盗窃反为蛋糕店带来 300 万盈利，营销侧关键是做对了这

这样经营一家早餐店 轻松做到月入过万

一个关于“鸟”的赚钱项目，本是兼职却买了别墅！

筹集创业资金的几个办法

欢迎加入互帮互助创富群

互助创富第一期目录及下载地址

互助创富第二期.pdf 下载地址：

链接：https://pan.baidu.com/s/1an0qaldIon9X-Nv_HvGtgg 提取码：5w26

11、紧固件企业一如何办更赚钱，紧固件客户一如何采购更物美价优目录及下载地址

目录

石化紧固件还是可以大有作为的

怎么办好螺丝螺母厂

紧固件企业要发展，定位是基础，管理是关键

石化紧固件生产情况分析

开个螺丝厂大概要多少钱？

从我们公司看紧固件形势一片大好

紧固件咨询顾问俞文龙可以提供的服务和产品

坏事也许是好事，就看你怎么去对待，学到什么教训

怎么样做好企业？

什么公司需要大量订购螺丝，螺母，非标准件定制

谈谈紧固件企业要有自己专业的紧固件电子图书馆的理由

紧固件企业，你有自己专业的电子图书馆了吗

提供紧固件咨询顾问服务

什么叫专家？专家都是用血的代价换来的

好员工为何弃我们而去

第三只眼谈企业管理——每个企业都存在很大的提升空间

如何做一个优秀的紧固件采购？

怎么采购紧固件？

教你怎么采购紧固件

赚钱与省钱

高强度螺丝标准件质检哪些数据

用紧固件的企业需要紧固件专业顾问

生产厂家产品价格比经销商还高正常吗？

采购紧固件更要有紧固件咨询顾问

一次客户无意中发错的信息，成就了我一个十来万的合同

客户报价张冠李戴，50套螺栓损失接近8000元

提供紧固件专业电子图书馆——提供紧固件相关标准，书籍及工艺文件

紧固件技术培训教材

第八版《IFI 英制紧固件标准手册》目录

关于美标紧固件标准 ASTM A325 和 ASTM A325M

ANSI ASME IFI ASTM 这几个类型的美标标准，每个标准有没有主要的侧重点，或者使用范围，在具体的产品标准方面有没有差异，这四个标准有没有可以通用的。

开紧固件贸易公司需要注意什么呢，要多少钱呢

开螺丝店都有什么要求

刚开螺丝店怎样和老店竞争

互助创富第一期目录及下载地址

互助创富第二期目录及下载地址

紧固件企业——如何办更赚钱，紧固件客户——如何采购更物美价优.pdf 下载

地址：链接：https://pan.baidu.com/s/liuoP01UEKTgDgSxiv_TJ1A

提取码：d3se