

人际沟通的黄金法则：闲谈、闲谈、再闲谈！

# 闲谈

(插图本)

[美]阿伊·杰伊  
王德庆 马小丰

突破沟通障碍

The Golden Rule  
of Schmoozing



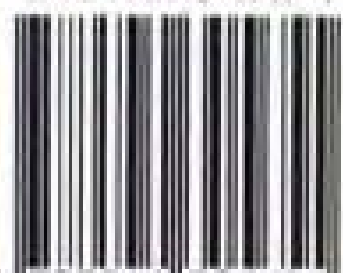
海南出版社

爱情始于闲谈，提取始于闲谈，  
成功始于闲谈，幸福始于闲谈，

.....



ISBN 7-5443-0565-1



9 787544 305655 >

ISBN 7-5443-0565-1/R · 40

定价：18.80 元

人际沟通的黄金法则：闲谈、闲谈、再闲谈！



B0572864

C912.1 / 50

[美]阿伊·杰伊 著  
王德庆 马小丰 译

# 闲谈

(插图本)

## 突破沟通障碍

C912.1  
50

The Golden Rule  
of Schmoozing



海南出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

闲谈:突破沟通障碍/(美)阿伊·杰伊著;王德庆 马小丰译.  
—海口:海南出版社,2002.10  
ISBN 7-5443-0565-1

I. 闲… II. ①阿…②王… ③马… III. 人间交往—语言艺术  
IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第074480号  
The Golden Rule of Schmoozing  
Copyright © 1998 by AYE JAYE  
This edition arranged with SOURCEBOOKS,INC.  
through Big Apple Tuttle-Mori Agency,Inc.  
Simplified Chinese edition copyright © 2002  
by Hainan Publishing House  
著作权合同登记号 图字:30-2002-95号

版权所有 不得翻印

## 闲谈:突破沟通障碍

---

著 者 阿伊·杰伊  
译 者 王德庆 马小丰  
责任编辑 严 平  
特约编辑 许 彬  
出 版 海南出版社  
发 行 海南出版社  
地 址 海口市金盘开发区建设三横路2号  
经 销 全国新华书店  
印 刷 北京大方印刷厂  
开 本 880毫米×1230毫米 1/24  
字 数 102千字  
印 张 9.5  
版 次 2002年10月北京第1版第1次印刷  
ISBN 7-5443-0565-1/B·40  
定 价 18.80元

## 序 言

---

**好**吧，你需要点儿证据来证明阿伊·杰伊对闲谈有多少了解吗？你真的需要？可以，如果你去书店，拿起书架上的另一本书（另一本不是阿伊·杰伊写的书——如果你拿起的另一本书是同一本书，把两本书都买下来——你需要得到全部的帮助）。你看到潘和泰勒写的序言了吗？不，你看不到。你知道为什么看不到吗？因为我们不给人写序言。当我们自己的书还在书店里出售的时候我们怎么能为别人宣传？

原来是闲谈的力量使两个劳累过度、自顾不暇的人花时间为一个懂得闲谈的喜剧演员的书作序。为什么？因为他已经和我们闲谈了 19 年。

即使没有我们之间的闲谈，我们仍然爱阿伊·杰伊。他讲述伟大的故事，总是告诉你正确的事情，他风趣、令人愉快，他在我们的语音信箱中留下有趣的笑话，他送人滑稽的礼物，他请我们吃饭，他使这个世界变得更美好——嘿，等一下，这好像也是在闲谈。

如果阿伊·杰伊能让我们给他的书作序，他也一定能教授你知识让你得到你的所求并有时间做那件事。

我仅希望大家不要都找我们给你们的书写序——我们还有自己的生活。

——潘 和 泰勒

## 作者自序

---

**欢**迎来到这个广阔的闲谈世界！你选这本书的原因可能是你已是一个闲谈者，或者将要成为闲谈者。无论是那一种原因，这个世界都由于你的加入而更加美好。你可能认为世界急需闲谈者的人；你可能是有足够的意识使我们开始走向一个多一些理智、少一些刻薄的社会的人；你是一个我愿意与之谈话的人，因为你有足够的好奇心来翻开一本可能使你的生活从此改变并给世界带来和平的一本书。（顺便告诉你，如果你还没有领悟到这一点，我正在告诉你。）

那么，什么是闲谈呢？按照《韦氏非节选词典》的解释，闲谈（schmooze）一词来自意第绪语，意思是“聊天”（chat）或“闲聊”。列奥·罗思腾在他的《意第绪语的乐趣》一书中把闲谈（schmooze）界定为：聊天（schmooze）（同 schmooz、shmoos、shmues）为希伯来语：最早为 shmuos，意思是“听说的事情”；

后演变为“谣言”，“闲谈”。闲谈（schmooze）既是动词又是名词，是指友好的、聊天式的、冗长的、心贴心的谈话，或者指友好的、劝导性的谈话。“他们谈话后，解决了所有问题”。

今天，很多人对闲谈一词有错误的理解。很多人认为这个词的意思是欺骗、哄骗，尤其指在别人没有首肯或不知情的状态下套出一切的不诚实伎俩。它已经成了隐瞒真实意图的同义语。闲谈者被认为是当面说好话、背后进谗言的浅薄之人。但这种观点与事实有天壤之别。那样的人不是闲谈者，而是无才无德、阿谀奉承的小人。

不要错误地认为闲谈实际上就是操纵别人。事实也并非如此。正如本书所要讲述的一样，闲谈遵循着古老的准则：即了解你自己；世界正如你所见的样子；播种就有收获；待人正如你希望别人待你。不幸的是，在我们的世界里，很多人在不友善待人之后就逃之夭夭。但真的没有必要那样做。

闲谈是全速运行的黄金准则。它是一种技巧和一门艺术，它鼓励人们说“你使我很高兴”，而非要求别人“让我高兴”。闲谈是使别人兴奋而不是将人激怒的技巧。闲谈者不是一个通常殷勤的谈话者，他是一个聊天式的谈话者。一个闲谈者是与人谈话时感觉别人似乎很重要的人，事实上对她也确实重要。

这个国家一定会闲谈着进入 21 世纪。闲谈是自愿的。在闲谈中，你把自己自愿交给了另一个人，同时你也使别人的自我感觉更好。通过闲谈，我们真正有机会使犯罪率和离婚率下降、使孩子尊敬老人并让老人去教导孩子、使驾车枪击和高速公路事故骗局成为往事、使心存怨恨的员工不再认为拔枪是解决矛盾的最好办法。

闲谈如果在很大范围内展开，将是非常奏效的。想一想美国



人与日本人接人待物的不同之处：在日本，礼节永远是文化的支柱。（必须如此，因为在日本每平方英里上有 600 人，而美国每平方英里只有 60 人）。在日本近期的一次大地震之后，没有发现一例抢劫。人们排着队耐心地等待水和食品，有一辆摩托车安全地扔在大街上一周半后才被车主取走。

日本的地铁总是挤满上下班的人。在冬天，因为人们穿得很厚，总有一个人把人塞进车厢并挡住别人以便关上车厢门。每个人都对他的粗鲁举止都礼貌地回报以“非常感谢”。（在美国，对此举止的回报将是：“哼！我的律师会找你谈”。）

我有一次在东京的一个车站弄丢了钱包，里面有 2000 美元现金、护照和饭店的房卡。想猜一猜吗？你猜对了——有人把钱包送到了饭店。

有人说日本人有礼貌，但我认为，这实际是说他们是高水平的闲谈者。他们知道，闲谈不是低级庸俗的，而是敏捷睿智的。对每一个人，它都带来双赢的结局。

以上所言都只为证明一点，即闲谈者从来不是失败者，而失败者从来就不是闲谈者。闲谈曾伴着我五次环游世界。（我不是富人，我是工作族！）我已经见过八位总统、英国女王、查尔斯王子和安德鲁王子。我也曾和国际上娱乐界有魅力的名流、最著名的喜剧演员和小丑一道工作过。我自己甚至做了六年的高水平儿童电视节目。

我不能确保你会遇见皇室成员，但是作为一个真正的闲谈者，你的奖赏可能是在航空旅行中得到更好的座位、在饭店中得到更好的服务、在宾馆中得到一个带风景的房间。你将本能地知道应当采用哪种方法对待每天接触的人……你的老板、配偶、孩子以及下一个服务生。

所以，如果你已经作好准备，我将向你展示保持一个乐观态度的重要性，不管外面的天气如何，我将告诉你如何打开通向更美好生活的大门、如何使一个谈话平稳而闲适地进行下去。为了给你以帮助，我谨建议你大致读一下这本书，你可以准备一支铅笔来划一下你愿意一试的和你认为可行的建议。

如果你已经有了自己的闲谈风格，很好！当你读到这本书，你就看到了自己在行动，你或许能有一两个新念头。如果你知道某个人可以使用你的几个技巧——一个小魔法没有害处——那么交给他们这本书并在书背面？上一个纸条，上面写上：“我知道你并不需要读这本书，但阅读一下，然后再传给你认识的其他人。”如果你是个能力强的闲谈者，第二天你会发现这本书没有还回来。

你将要读到我如何努力过我的生活。我度过四分之三生命时还是个功能性文盲，而闲谈帮我度过了那一关。在开始的时候，我假装努力。但最后，我变得认真了。我真的爱别人并相信我们都有类似的问题。无论何时，我都愿意奉献出我可以给予的一切，并深信闲谈者是给予者而非索取者。我希望本书能让你的生活更加快乐、有更多的友善。我梦想着本书能风靡四方，这样我们就能得到世界和平。因此我建议，去度个假，每年一次，不管在你面前有什么更重要的事情。做正确的事儿！切记，昨天是历史，明天是秘密，今天是礼物——这就是把今天叫做礼物（present 有“现在”和“礼物”两种意思）的原因。

阿伊·杰伊

## 目 录

---

序言 .....	1
作者自序 .....	1
第一章 闲谈的四条法则 .....	1
第二章 带上礼物	
永远不要空手 .....	6
第三章 说话算数的谈话	
让他们等你继续做下去而非等你离开 .....	19
第四章 “让它发生”的闲谈	
做好准备 .....	31
第五章 如果这个闲谈适合你，培育它	
在底层为别人服务 .....	40

## 目 录

---

第六章 用闲谈得到工作	
使用激励方法 .....	47
第七章 和老板闲谈	
取自上层 .....	55
第八章 用谈话来进行管理	
劝说你的团队去劝说你的顾客 .....	61
第九章 闲谈的销售武士	
以亲密赢利 .....	69
第十章 做媒的闲谈	
恋爱和商业的联系 .....	76
第十一章 以闲谈得到爱	
爱是快乐，40 % 以上的离婚也是快乐 .....	82
第十二章 补救性质的谈话	
我过去性情古怪，但我现在好多了 .....	96

## 目 录

---

<b>第十三章 即兴创作</b>	
挽救生命的闲谈 .....	102
<b>第十四章 公路上的谈话</b>	
你今天如何休息 .....	110
<b>第十五章 与儿童谈话 ABC</b>	
如果我写下了 ABC，我就离你很近了 .....	118
<b>第十六章 与青少年谈话</b>	
挽救盲目的造反者 .....	141
<b>第十七章 谈话使你得到健康</b>	
如果你认为卫生是一个祝贺， 你需要阅读这一章 .....	150
<b>第十八章 和你自己慢慢谈话</b>	
主动的内心思考 .....	159

## 目 录

---

第十九章 关系就是一切	
我们都置身于关系之中 .....	166
第二十章 与朋友和邻居闲谈	
那是邻里中美好的一天 .....	175
第二十一章 用戏法谈话	
一半是闲谈，一半是戏法 .....	185
第二十二章 用名字闲谈	
名字游戏 .....	198
第二十三章 以微笑式的闲谈取胜	
你为什么不笑一笑 .....	205

## 第一章

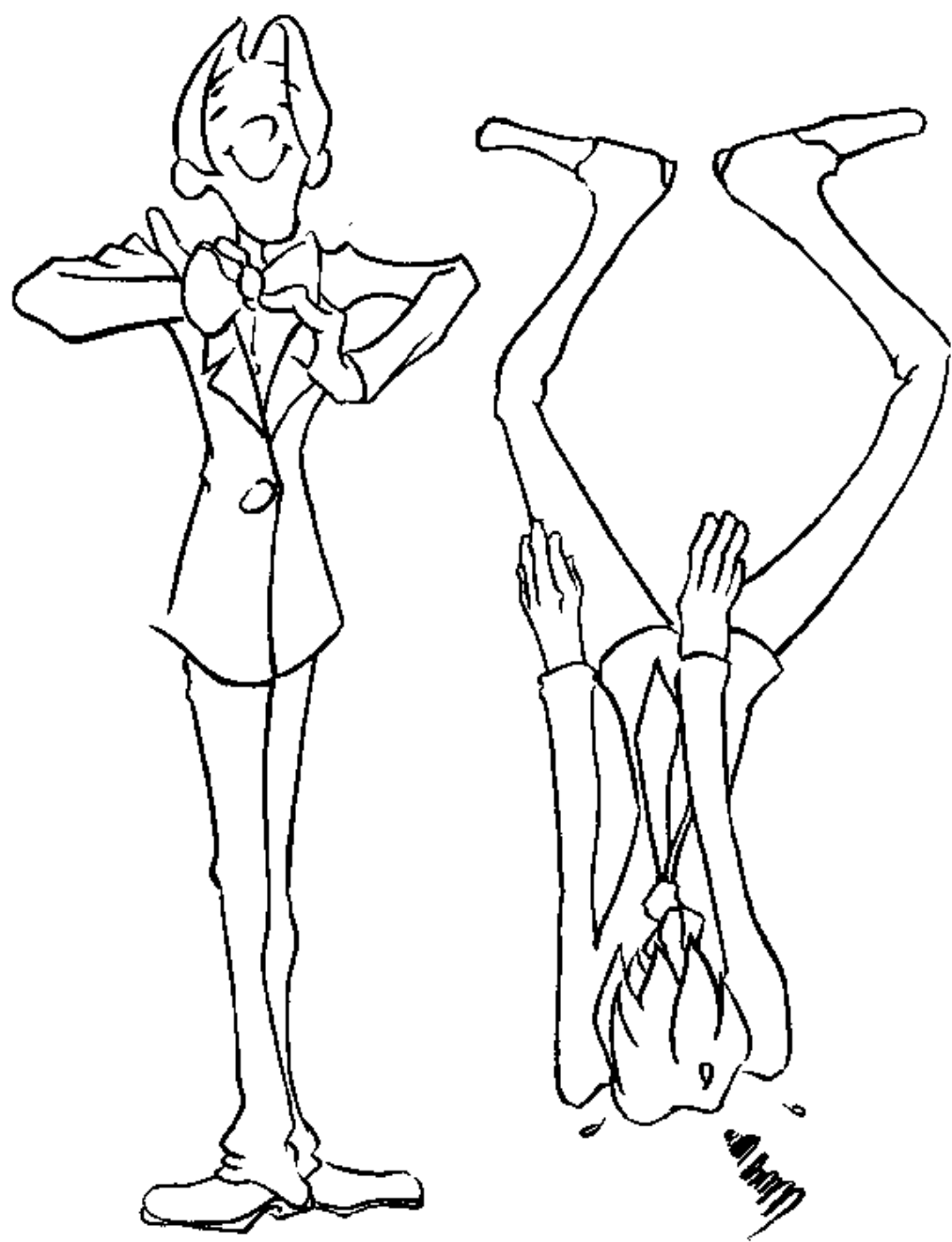
# 闲谈的四条法则

---

**闲**谈的第一条法则是人分为两种：闲谈者和失败者。闲谈者总是答案的一部分；失败者总是问题的一部分。闲谈者产生出想法，失败者制造出借口。闲谈者说，“让我来帮你做”；失败者说，“那不是我该干的”。

失败者是绵羊；闲谈者是牧羊人。失败者说，“虽然可能，但太难了”；闲谈者说，“虽然很难，但并非不可能”。这就说明了为什么闲谈者从来不是失败者而失败者从来不是闲谈者。

我的闲谈能力好几次救过自己的性命。闲谈使我找到工作、避免被抢劫，闲谈还使我喜结良缘、避免因超速被罚款。闲谈还可以挽救你。它可以挽救你的婚姻，工作和精神状态。它可以使你的生活更轻松更美好。



闲谈的第一条法则是人分为两种，闲谈者和失败者。



那么，你实际上该如何开始闲谈呢？第二条法则是对任何事情都有效的实际原则：在任何情况下都应使人有更多期盼，而不是使人对你厌烦。闲谈者招人喜欢是由于他们有魅力，而人们最想要的就是魅力。但这并不意味着闲谈者总是注意力的中心。一个好的闲谈者使别人觉得似乎是注意的中心。换言之，知道什么时候退出舞会的中心位置并让舞会在没有你的情况下继续进行是十分重要的。

另一个重要的一点是，切记闲谈不是鸡尾酒会上的技巧。当然，一个好的闲谈者在一个大型活动中会脱颖而出，但就像第三条法则指出的一样：闲谈以二人为基础展开。换言之，二人相见就产生了出现矛盾和一致意见的可能，当然也就提供了进行闲谈的基础。相见包括与配偶相见、与雇主相见、与孩子相见、与父母相见、与服务人员相见（包括出租车司机、饭店的服务生、公交车司机、修理工和接线生）以及与政府官员相见（警察、市政厅官员和税务官员）。

我们所处的高速社会要求我们付出时间、感情和金钱。这使得许多人常常变得烦躁。和平地在地球上生活需要减少过于强烈的侵犯别人的倾向。只要以诚待人，“闲谈”冲突就可以避免。你可能会想，“打住。同出租车司机和接线生闲谈？那有什么益处？我们之间没有相同之处。这些人也不替我们分忧。”

但关键之处在于每个人都关心自己，所以如果你能向他们表明你也同样关心他们，你就已经至少和他们有了一个共同点。那也就是隐藏在第四条法则后的事实：人愿意同他人闲谈。就像玛丽·鲍宾斯所说：“一勺糖会有助于将药服下。”

如果你是一个接线生，你会更想要同下面那一个人打交道？

1. “接线员，我很着急。把以“Tz”开头、以“ski”结尾的人的电话号码告诉我。我想他的名字是诺基斯特。不！我知道怎么拼。你知道我为什么问你吗？因为你得到了这份报酬丰厚的工作。如果你能力太低，也许你不该回答我。”

或者，你应该说一段更有趣、更似闲谈的话：

2. “你好！在我向你打听我要问的事情之前，让我来谈谈你是谁：你在上学时拼写一直得 A。电话和电报公司在你读八年级的时候知道了你。你高中毕业时是他们首选的查询服务生。对吧？我当然说得不差。我要查询的姓名以“Tz”开头、以“ski”结尾。我想他的名叫伦巴多。我知道的就这么多，我很高兴有你这样一个拼写天才。你认为你能帮我的忙吗？如果你能帮我找到这个人，我今天给你放假。”

如果你和大多数人一样正常，你会选择后一个。那是更健康、更友善的沟通方式。（如果整洁与虔诚为邻，闲谈则坐在上帝的膝上。）

我设计了几个问题来帮助判断你是否对闲谈的艺术和科学有深入的研究。回答时要诚实。

●你愿意打破常规、多给百分之五的小费吗？

●你愿意继续听一个笑话而不是打断说，“我已经听过这个笑话”。你会为他或她的表演真诚地露出笑容吗？你愿意同别人闲谈而不是被人强迫或被人吓得去做一件事吗？

●你是否能放弃怀疑每个人都在通过假装的或不诚实的动机来讨得你的欢心。

●你能否放弃对别人的成见并试图发现他好的一面。

如果你对以上所有问题的回答都是“不”，你将会从本书中得到收益。那么，你确实需要这本书。人们说，如果你害怕闷热，你就不该进入厨房。同理，如果你害怕成功，就不要试图与入闲谈。今后，当你的生活开始走下坡路并突然意识到你为什么眼里流露出要去垂钓的神情时——当你停下来时会好些，你就会知道闲谈这个社会药膏能帮你愈合你的伤口。

## 第二章

# 带上礼物

永远不要空手

---

**有**两个老先生一辈子都是朋友。其中一个人要搬到城市的另一端，另一个人打电话给他的老友询问如何找到他的新家。“很简单，”老友说，“登上法那大街上的公交车，接着转到苏仕公交车，在格卢楚大街下车。东南角第一幢房。走上台阶用胳膊肘按门铃。”另一个人问：“听明白了。但为什么用胳膊肘按门铃？”老友说：“怎么？你还不带点儿礼物？”

现在做一下这个实验。拿起一样东西——一枝铅笔，一个纸夹，什么都行——如果其他人在你的屋子里，把这个东西给他们。他们接受了吗？他们当然会接受，因为接受别人的东西是一种自然反应。

人人都愿意不劳而获。如果你参加一个展销会，你就会看到这种自然反应。人们走到一个个免费赠送样品的货摊，到了一天结束他们要离开的时候，他们都拿着鼓鼓囊囊的袋子。正如一个古老的谚语所言：“只要免费，即使是滚烫的火炉也会被人拿走。”

这就说明了为什么各公司每天在分发数百万计的免费样品，也说明了为什么优惠券是非常热门的广告宣传品。有一天，我看到在我常去的银行的车道边的窗户里有三个大罐子。一个罐子装满了小袋的糖果，一个装满了口香糖，另一个装着狗粮。看起来他们已经想到了所有的顾客。

银行希望顾客在得到小礼物时感到高兴。小礼物（tchotchke）在意第绪语中是玩具或小玩意的意思，可以是五美分的口香糖或停在加勒比海的价值百万美元的游艇。

在餐后免费提供火柴、牙签和薄荷糖的饭店都知道礼物的重要性。生意兴隆的宾馆成功的部分原因是他们提供礼物以取得你的欢心、挣到你的钱：你的枕边放着的薄荷糖、去健身俱乐部的免费票、让你的孩子玩得开心的活动。每年圣诞节前我都能从附近的干洗店收到一筐水果。我是否不断去洗衣服？你当然可以猜出答案。

精明的商人知道，用礼物去和你闲谈、套近乎是合算的买卖。并且完全相同的原则也可以在你的生活中为你服务。用礼物作为闲谈是这个世界上打破坚冰的最好办法。

在你小时候，你是不是希望来你们家的最亲近的姑姑或姨妈、叔叔或舅舅、你们家的老朋友带给你礼品？我的表哥喀什米尔是一个爱买礼物的完美典型。他是个士兵，手头不宽裕，但他每次休假回家，都会给我买点特别的礼物：用于魔术表演的宠物

兔子、一套做锡兵的工具、一个发射东西的手枪、一套电动工具。他还会表演直立喜剧节目，在我小时候，当我的牙痛得最厉害的时候，他往往使我开怀大笑以至于我都忘了疼痛。他的幽默是我收到的最好的礼物。直到今天，喀什米尔表哥在我心中都有着至高无上的地位。

、如果你将礼物送给你关心的人，毫无疑问他们想到你的时候会对你怀着我对表哥喀什米尔一样的好感。除此之外，礼物闲谈对陌生者同样重要——甚至更重要。简单地在谈话开始时递给对方一块口香糖，这是一种简单而有效的送礼方式。这很有趣，也没有人受伤，每个人都是胜利者。这种闲谈的美妙和有趣之处在于它使接受礼物者大吃一惊。以这种方式得到礼物的人的自然反应是找到一种方式给你以回报。这种回报有很多种方式：一个笑容、更友善的服务、更好的房间、加量的饭菜、在拥挤的饭馆中更早得到座位。

下一次你来到滑雪旅馆等待在坡道上度过一天时，将你的衣兜装上半打左右的成板的巧克力，或者用纸盘盛上六杯热巧克力。当你走到第一个租赁站的时候，给第一个孩子一杯或一板巧克力并询问还有否好一点的滑雪板。他会马上消失在后面而你就会得到一副新滑雪板，绝对如此。下一步是靴子，采用同样的方法：询问服务人员是否有干的靴子。你不会是惟一想要干靴子的人，但你可能是惟一一个得到干靴子的人。

让我猜一下你在想什么，因为这是我在讲授闲谈讲座时被问及的第一个问题。“你难道不是想从别人那里得到什么吗？”回答是既肯定又否定。否定，因为我所期待的只是平稳而随意的接触；肯定，因为我喜欢给予，如果有所获得我将更为高兴，因为我真的接触了另一个人。不要害怕别人说你在买他们的好感。当



如果你将礼物送给你关心的人，毫无疑问他们想到你的时候会对你怀着我对表哥喀什米尔一样的好感。

你怀着愉悦的目的给人礼物的时候，接受者凭直觉就知道你并非在收买他们的好感，你在赢得好感。对所有的馈赠，我总是说，“不论你能否帮我，只要你能一试就行。”

## 特别场合的礼物

### 婚 礼

当我收到一个婚礼邀请，我把邀请函镶上银边，然后我把它作为礼物献给幸福的新婚夫妇。如果新娘和新郎有一个院子，我非常喜欢送给他们一棵果树（一个平面的靠墙站立的果树）。绝好的礼品：一个写有房屋名称的牌子，一个写有这个家庭姓氏的路牌，或者是一个门廊里的秋千。

### 孩子的出生

我会送给新生儿的父母一板特别人性化的巧克力，它的重量和新生儿的重量一样，包装上面有新生儿的名字，生日和体重。你想送给人们一个给人留下深刻印象的礼物吗？你可以买一套让新生儿父母制作挂起来的泥质手印和脚印的一套工具。我也送过从玩具店买来的证明礼品，一股送给孩子的蓝筹票股，和写有新生儿名字的 50 美元的储蓄债券。50 美元的债券只花 25 美元而且会给父母留下深刻印象。同时，他们会教给孩子们去储蓄。

---

因为我知道礼品的重要性，我总是在寻找可能作为礼品的东西，一旦发现某种东西，我就把它保存起来。我找到一个大小尺寸正好的箱子，我把它放在车里保存我一时性起而买的礼品。我



称它为我的礼物百宝箱。它充满了适合各种场合的礼物，不管是成年人还是儿童。

我携带轮胎气压表以便在服务站与人闲谈。我以 10 美分的价格买一个压力表。每一次我驾车进入服务站、换油商店或者洗车店——不管这个地方是不是我常去的地方，我会给服务人员或者技师一个压力表，因为我知道技师们喜欢实在的东西。

我在卖杂货的地方发现了一套通用扳手。它们对我没有用处，但它们只卖 1.5 美元，而这些不同的扳手的原价是 4 镑。因此我买下了它们——全部。我把它们送给了一个家乡的技师，他在休息时常帮我的忙，并常常借给我我需要的东西。他看到这套扳手很高兴。他的第一个问题就是：“你是在哪儿找到这些东西的？”然后他打开工具箱让我看他自己只有三个通用扳手。难怪他看见它们的时候惊奇万分。这是一个一时兴起购买的、能让人欣赏和长久记忆的完美礼物典型。

我十分有幸成为总额 100 万美元礼物谈话的一个受领者。佛罗里达抽奖的数额高得令人不可思议，达到 1 亿 8 千万美元，并且每天都发布中奖消息。约翰·荷卫兹是一个向我们公司送货的推销员。他买了 100 美元的彩票，并把它们分发给我的同事。当他送给我一张彩票的时候，他说：“如果你得到这笔钱，这钱就全是你的。祝你好运！”我记得我当时想，如果我得到这 1 亿 8 千万美元，我会分给他一半并替他支付税款。不仅如此，在他年迈时，我将每天去他家，用毛毯给他盖腿。受这种想法的鼓励，我在特别的时候总是购买大量的彩票。对我的亲密朋友，我寄给他们的每一张生日贺卡中都附上一张彩票。

其他的礼物包括麦当劳的优惠券，电影院门票，当地音像店的优惠卡，洗车卡。如果你送出一把优惠券，你就会感觉好极

了，因为接受的人会非常喜欢你并心存感激。

给予是友谊的一个重要组成部分。这也是我们不能空手走进招待我们的朋友家里的原因。你可以带上鲜花、食品、美酒和其他无关紧要的小饰品。个人化的礼品比如毛巾、食品和带有个人化标签的美酒是特别有趣的礼品。如果你一时没有主意，可在到达之前几天送上一筐水果。

让你送的礼品有纪念意义。不必向你的主人介绍一个树木爱好者，你可以带上一棵结着果实的植物，比如说一桶草莓，或者一棵柿子树。那样的话，当他们品尝水果的时候，他们也会想到你。（警告：不用送宠物或者没有结果的植物。这一条建议来自于讲过很多警句的聪明女士——我的母亲——她说：“你永远不要带回家需要喂食的东西和不能吃的东西。”）

不要忘记带礼物给孩子们，即使这个礼物只是一瓶 35 美分的肥皂泡。孩子们很愿意吹肥皂泡，而他们的父母会记住您的善举。或者送一台易用的照相机，拍一些照片，把它们冲洗出来，然后送给你的主人作为表示感谢的礼物。一个保存长久的礼物就像客人的签到簿。它会永远留在家里并且由于你是第一个在上面签字的人，他们将永远记住你。

当你购买礼物的时候，认真地想一想你要送给礼物的人，想想他们可能需要什么、正在收集什么。确保你的支出和你们的关系密切程度成正比，否则你的礼物就有可能成为一种潜在的包袱。带上礼物并不是想要互相交换。这些礼物是免费赠予的，赠送礼物是表示友好而不是企盼别人用物品来回报。

虽然这样说，如果你向别人赠送礼品，你的善意经常会得到回报，而且礼物有时会直接打开一扇大门。让我给你举一个例子，在我写作这一章的两天之前，我在威斯康辛州格林湾的昂内

达娱乐场有一份工作，主演喜剧（在这些无名的演员中我的薪水还是较高的）。因为格林湾紧邻美丽的多尔县（就像是由威斯康辛伸到密执安湖的手指），我带上全家度了一次假。第二天，我们出发去多尔县的姐妹湖。我们准备把游玩的各种事情都做上一次……钓鱼，骑自行车等等。但那天下午，我发现我们离家已经太远，因此我们得在多尔县找一处住处。我问一个当地人有没有好的旅馆，他告诉我一个美丽的旅游点宾馆的名字，那里的房间里有冲浪浴，有一个游戏房，室内和室外游泳池。我打电话询问每晚的价钱。这是他们八月中旬的高峰季节，因此当服务生说每晚价格是 179 美元的时候我并未感到惊奇。我对他表示了谢意，随后我们带着我们的手推车和微型高尔夫球车又上路了。

### 应当记住的节日

全国秘书日

母亲节（别把大家都当母亲）

父亲节

祖父母和外祖父母节

教师节

---

在晚饭前，我们认为我们最好还是住下来。我走进了一家我已经打过电话的豪华旅馆，走到服务生面前对他说：“想听听今天的幽默吗？”

在被问到的 10 人当中有 9 个人会说：“太好了，我今天正需

要幽默？”我很幸运，这个服务生是9个人中的一个。

我相信我不用提醒你在这种情况下只能是用G类幽默。因此我说，“你知道蛇在爬到龟背上之后说了什么？”然后他问道：“说了什么？”我（高兴地用高音）回答说：“啊!!!”

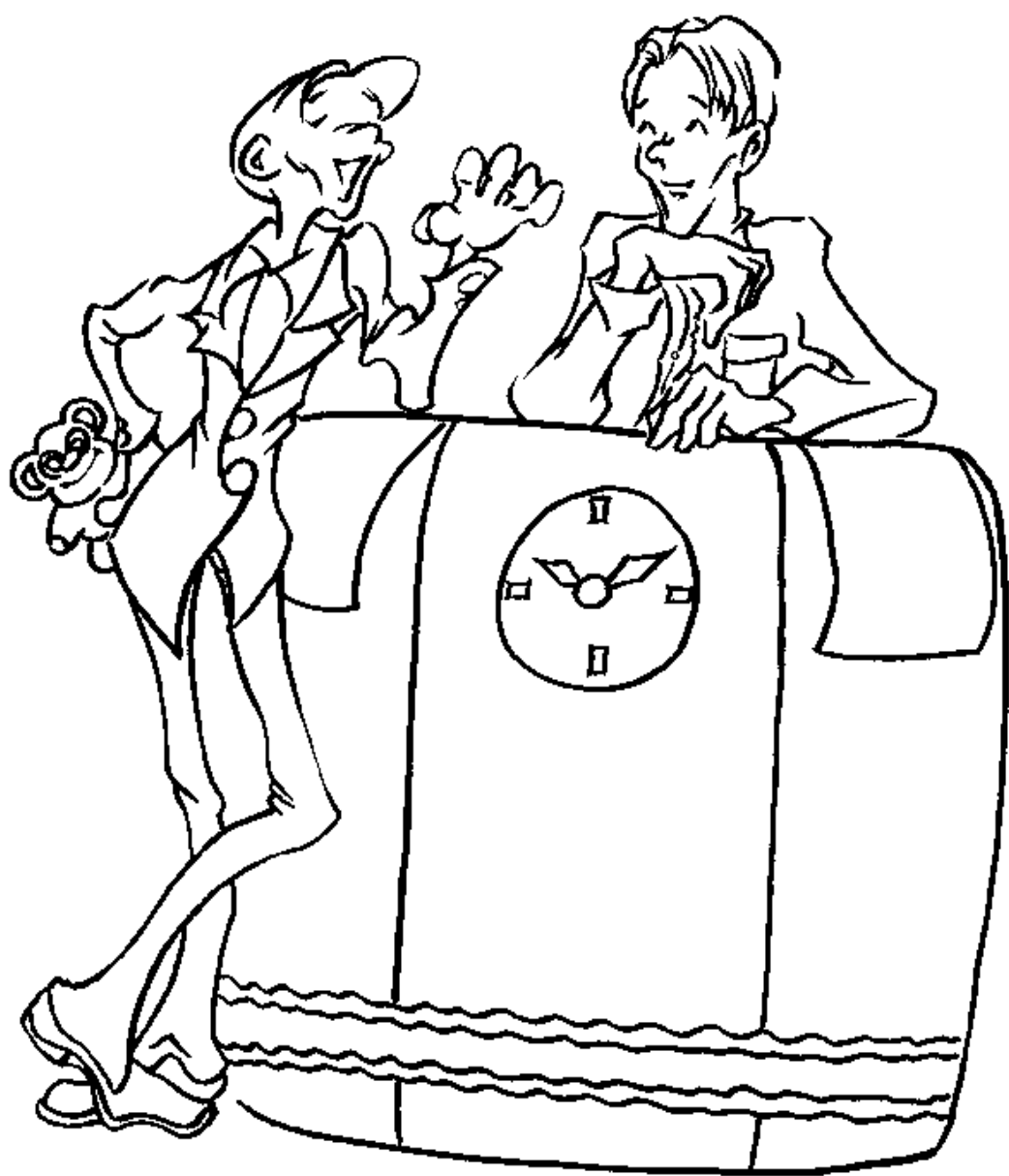
然后我说：“好，这很漂亮，送给你了。”我拿出一个玩具熊，它穿着T恤衫，上面写着“你是最棒的”。（我在东方商人目录中找到这些熊，每个只卖16美分。）我把玩具熊放到柜台上说：“你们为饥饿的艺术家打折吗？”他笑着说：“打折！”然后开始填表格。当他把表格给我让我签字的时候，我注意到，两个卧室、一个厨房、一个休息厅、一个门廊和每个浴室的冲浪浴盆加在一起还不到100美元。

当我回到车上把这件事讲给我的妻子，她奖励我说：“你还没有失去你的魅力。”对我而言，这只是一次又一次的活生生的证明，证明这种闲谈方式有作用。只需一点变化、一个友善的举止、一个可爱的礼物。

### 准备好你的礼品盒

当你发现某些东西能成为很好的礼物时，把她们买下来。不要考虑你如何使用它们，或者它们要花多少钱，或者这件东西多么荒谬。如果你的直觉告诉你应该买，就应该相信直觉而不是理智并把它买下来。

你在哪儿能够发现很棒的礼物？杂货摊、关门大甩卖、跳蚤市场、一美元商店、玩具店、打折店、杂货店和专门店、糖果店、教堂义卖、也可以翻看东方商人公司、帝隆出口公司/MG



我把玩具熊放到柜台上说：“你们为饥饿的艺术家打折吗？”他笑着说：“打折！”

新奇公司的目录。一个闲谈者的天堂是一家能够进行雕刻并能为你项链、钢笔、瓷片，或者钥匙链进行个性化处理的商店。并且如果你喜欢制造赠送手工制品，学习一下折纸和折纸币，因为这一项技能能使你现场制作并赠送礼品。另外有一本很棒的书，书名是《找到最好的礼物：最佳指南》，作者是丽莎·胡拉那和卡尔·浦莱森。在你自己拿不定主意的时候，这本书会帮助你找到最好的、不同寻常的礼物。

---

我刚刚给你讲的例子是旅途闲谈，这是赠送礼物的最好时机。如果你像我一样到处旅游，你很快就会发现旅店与汽车旅馆没有什么区别。我使用旅途闲谈来避免因旅途中不断选择而产生的厌倦的情绪。

当我入住一家旅馆，对前台服务生说的第一句话是：“你好，美人。我的名字叫阿伊·杰伊，是你衷心的仆人。”雇员的工作就是提供服务，所以他们从未期待其他人向他们提供服务。我发现这一种说法甚至能使最古怪的人放松警惕，并使他们认识到他们正在同一个很友善的人打交道，而不是同另一个挑剔的顾客。这也使我把服务生看成一个真正的人，而不是一个仅仅为满足我的不断需要而存在的人。沿着这条思路，我有时候对他们说：“只要我入住，这一天你就放假了。”如果他们对这一句简单的话回报以叹息并回答说“真希望能这样”！我就会问如果放假，他们去干什么。很快他们就会谈论起自己，然后我们会在笑声中闲谈使这一天变得愉快。我们因此联系在一起了。

有一次，我以每个两美元的价格买了 50 个电子表，仅仅过了两个月，就只剩下 4 个了。在我启程上路之前，我总是在行李

箱中放几支表。然后当我入住一家旅馆时，我就会送给总台服务员一只手表。我会解释说这表送给他们。他们可以保存，也可以送给别人，也可以抛向天空，也可以用来观看时间的流失。（我知道这是蹩脚的双关语，但它总能博得一笑。）以这种轻松的尊敬对待服务员往往会得到一个较好的房间。他们会非常高兴地给我他们所能给予我的惟一东西——更好的服务。

另一种使旅途变得轻松愉快的闲谈方式是在你入住的时候，给服务生双倍的小费。为什么这么做？人们说可以通过三种表征去看人：他们的脾气、他们给的小费、最后还是他们给的小费。每个服务生都知道，给双倍小费的人是有经验的游客，因此他们会全身心地投入服务。他会变成你的个人指导、你的内线，你的近邻，在高速路上送你回家的人，他会给你指路去最近的商店，在那里你可以用正常的价格买到胶卷和瓶装水，使你以最低的价格租到汽车，让你远离那个以鸡尸碱闻名的饭店，告诉你那个游乐园并非如吹嘘的那样，并告诉你应该远离哪些街区。在旅行中，如果你特别关照女佣，她也会特别关照你。我总是在枕边放上一美元，当我回到屋子的时候我经常发现女佣留下了一束花，冰桶里加了冰，枕边放了更多的薄荷糖。从那以后，我需要羽毛枕头和更多毛巾的时候从未遇到麻烦。顺便说一句，我的房间里也从未丢过东西。

不管你去哪里，或者你呆多久，你都可以通过聪明的闲谈艺术同酒店的服务人员建立良好的关系。

今天就为你的汽车准备好礼品箱，确保每个人都有一份礼物。准备礼物没有秘方，新的方式层出不穷。我总是在寻找新的机会来传播欢娱和善意，我希望你也这样做。我担保在以礼物进行闲谈的一天的终点，你会得到双倍的回报。如果你用礼物闲谈

得到甜蜜的微笑或者顺利的交易，你就得到了双赢！因为……

当你带着礼物的时候，你带上的真正礼物是你自己。

### 应该放在礼品箱中的礼物

- 彩票
  - 五颜六色的书
  - 孩子玩的吹泡泡项链
  - 彩笔
  - 各种场合都适用的贺卡
  - 带微型电筒的钥匙链
  - 小玩具笛子
  - 便宜的手表
  - 小袋的糖果
  - 四件塑料雨衣
  - 让人回忆的东西
  - 急救包
  - 带开瓶器的螺旋锥
  - 纸尺
  - 磁力钥匙包
  - 有钥匙兜和钱兜的汽车油箱盖
  - 口香糖
-



### 第三章

## 说话算数的谈话

让他们等你继续做下去而非等你离开

---

一个演出经纪人听说在威斯康辛州北部的一个农场有一匹会说话的马。他驱车赶到牧场，一匹马走到围栏旁对他说：“你在找什么吗？”这个经纪人说：“啊，上帝！我找的就是你。你真是一匹会说话的马吗？”那匹马说：“对。我通晓四种语言。我熟悉所有的古典著作。我能背诵莎士比亚的作品，而且九年前我赢过肯塔基的赛马大奖。”经纪人说：“太好了！我马上就到农场主那儿去，我要从你的主人手里把你买下来。你会在娱乐圈度过辉煌的一生，你将名声鹊起，你将拥有一个干干净净的马厩，多得足够你吃的燕麦。”这匹马说：“太酷了，快去和我的主人谈吧。”于是经纪人敲开了农场主的家门。农场主说：“您有什么事

儿吗？”经纪人说：“牧场上那匹神奇的、会说话的马是你的吗？”农场主说：“怎么？它也跟你吹牛说九年前赢得了肯塔基赛马大奖吗？”

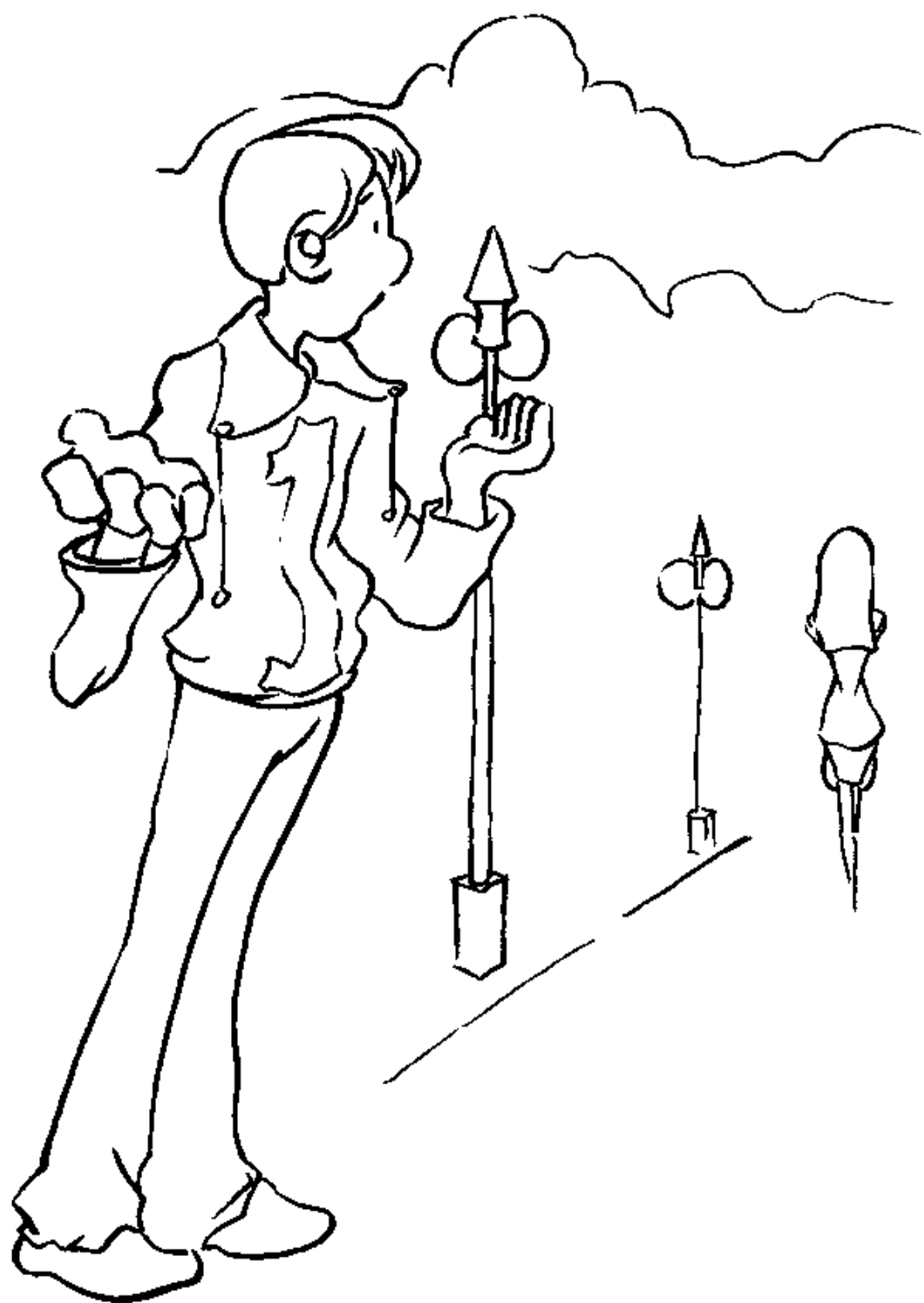
这个故事的教训是，会说话的马一旦经常撒谎也就不值钱了。

闲谈者明白自己的话的分量。你通过自己的谈话告诉别人你是怎样的人。因此，说出的话是非常、非常重要的。你在交际中说的第一句话立刻表明了你的企图，你的心绪、你的自我感觉以及你对别人的尊敬或不敬。一个简短、不诚实、诽谤性的开场白马上会使对话短路。结果将是反感或保险丝断裂，而你也得不到你想得到的东西。闲谈者是线路的制造者而非破坏者。他们知道如何恰当地说话，作为回报，他们最后也听到了别人的恰当语言。

表示尊敬别人的最好方式——说明你把他们当成人、而非社会这部大机器的一个齿轮——就是直呼他们的名字。当我被介绍给别人时，我会默读五遍他们的名字，这样我就不会忘记了。然后我把名字和有同样音韵的东西相联系，并且想一想有同样名字的其他人，以便把这个名字记住。当我和一个新朋友道别的时候，我总是叫他们的名字，比如：“认识你很高兴，布鲁顿，我会记住这次会面。”你会惊奇地发现结果有多么不同。

如果你因为忘记了别人的名字而感到非常难堪（假如你又编不出一个名字），可以说，“请原谅我，我患有一种叫做‘偶尔糊涂’的毛病，有点像早老性痴呆症，只是没有那么严重。”这样可以使局面轻松一下。但这种方法只能用一次，因此下一次你最好不要铸成大错。

你的交际目的是通过与另一个人交谈而在 30 秒中之内让他



一个简短、不诚实、诽谤性的开场白马上会使对话短路。

站到你一边。让他们认可你的最好方式是首先认可他们。向他们提一个问题，使他们能做出肯定的答复或者点头称是。看看你能否使他们面带微笑，或者大笑。正如维克多·博格明智地讲过的那样：“微笑使人们之间的距离变得最短。”

如果你在每一个场合都能带着这样的态度，即认为与你谈话的人正想为你做点事并且想帮你的忙，你就已经做好了成功的准备。为了确保双方的关系有一个良好的开端，在遇见别人的时候最好要说套话。我最爱说的话是：“喂，漂亮的女士，我刚进来，刚看上你一眼，我告诉自己说：人们对你重视得不够，欣赏得不够，因为很明显我认为你知道得比其他人都多。你的表情就说明了这一点。很显然我认为大家都喜欢你，如果有谁不喜欢你那一定是出于嫉妒。现在，您能帮我一个忙吗？”

这个人知道他们成了被吹捧的对象了吗？当然知道。但是排在你前面的人可能并不友善，而你的到来给他们的一天带来了欢乐。也许他们会向一个同事说：“瞧，我早就跟你这样说过。”也许他们会要求你在他们的朋友和老板面前再重复一遍。不断地尝试和失败会帮助你找到适合你的性格和气质的开场白和俏皮话。如果你天生并不诙谐、直率——像其他任何技艺一样，这并没有关系，你需要的只是练习。并且不管你相信与否，那个受到夸耀并且听到你说“每个人都喜欢你，不喜欢你的人是出于嫉妒”的人 would 完全赞同你说的话，虽然他们也知道你是在夸奖他们。

现在你很可能还在认为，见到陌生人——不管是男是女——就向他们说“你真漂亮，伙计，你在干什么”？或者说，“美丽的女士，我能帮你什么忙吗”？是不诚实的夸奖，不会有任何效果，只能令人高兴一下。你甚至可能会想，“那样做太无礼，也不够策略”，或者“我不能那样说”。对于这些反驳，我要说，为什么

不能？依据我自己使用这个令人轻松的话语的经验，我保证，如果你向 10 个人当中的 9 个人说，“你好，潇洒男士”或者“你好，迷人的女士”，10 个人中的 9 个人会向你露出微笑。个别人露出的神情似乎在说，你在跟我说话吗？其中有的人会问你是否把眼镜丢在了家里。有时一两个人会与你合作并且回报以同样的话。有一次，与我打交道的那个人的同事听到了我的话，虽然我的话不是说给她，却也向我说“谢谢”。

我打定主意和别人，尤其和处在与人交流的工作环境中的人这样谈话，因为他们更需要一个友善的、诙谐的、不同寻常的赞誉。这些环境包括：机动车登记处、球场停车场、银行为驾车者服务的窗口、高速公路旁的电话亭。在这些地方工作受到的待遇很不好或者常常遭到解雇，原因仅仅是其他人瞧不起这样的工作。在工做出错时，我们总是带着诅咒、不满的表情。但是，在一切顺利的时候我们是否想到过他们的工作效率和能力？我认为重要的是，我们应当意识到大多数人认为自己的工作是很重要的。如果你也真心认为他们的工作重要，你不仅不会失去什么，而且可能得到特别的回报。

因此，我的目标就是使从事这些工作的每个人愉快地度过工作日。这意味着尊敬他们，礼貌、热情地对待他们，真正地觉得他们不仅仅是一个角色或一个职务。

有一次我去机动车登记处，我遇到了一个女职员。她看上去好像很久没有带过笑容，我甚至觉得她一笑，她的脸就会掉下来。她因为我前面的男子没有在驾驶执照申请表中的正确位置填写内容而斥责他。事实上，她让他重新站到队尾去填表。我决定用在这种场合下对付别人的办法对付她。我想，对于一个善于辞令的人，她不算太大的障碍和太难缠的人。我脸上带着明显的笑



我脸上带着明显的笑容看着她说：“美丽的女士，能帮我这个忙吗？”

容看着她说：“美丽的女士，能帮我这个忙吗？”她停顿了一下，抬头看看我，冲我明显地笑了笑——她的脸并没有掉下来。然后，她开始活泼地谈论起天气并显得十分高兴。我也漏填了表上的几行字，但她却没有大喊大叫，她递给我一支钢笔，于是我填满表格并顺利过关。那个不会闲谈的人却是一个失败者，因为当我离开的时候，他还在排队。

一旦你掌握了谈话技巧，你就有了一种强有力的工具把自己从偶然陷入的可怕境遇中解脱出来。例如：你有一个重要约会，你出发时已经晚点可你的车却又在制造你从未听到过的噪音。你驶进一家修理站，担心最坏的事情会发生，那就是听修理工说：“今天晚上这辆车哪里也不能去了。”现在的时间是4时55分，并且你发现技工们要下班了。你如何使他帮你解决这个问题呢？乞求、哀求、向他笑、威胁都不管用。遇到这种情况，你会怎么办？

我在这种场合的举动是开始唱歌（我确实遇到过这种场合）。我唱到：“你至高无上，你是比萨斜塔；你至高无上，你是蒙娜丽莎；你是年老的梵高，你是个大人物；你是荡涤问题的拖把……”最后我单膝点地唱道：“从底层开始，你至高无上！我要歌唱，我要跳舞，我要脱下我的裤子，只求你能修好我的车。”

那个技师笑着说：“你还是穿着裤子吧——我来看看你的车到底怎么了。”

我是在吹捧他吗？你可以猜得出来我是在这么做。但他有了笑容，并至少想为你查看一下为什么引擎盖下会有愤怒的乒乒声。本来我可以很容易地让他说：“对不起，我明天早上才能检查它，你可以把车留在这儿或者明天早上开来。”闲谈没有伤害他，当然也没有伤害我。

如果你不会唱歌，背诵一首莎士比亚十四行诗，或者一首五行打油诗，或者主动提出给他买一个汉堡包。你要做的事情一定让他高兴，这样他才能让你高兴。

还有一个能表明让人高兴比向人祈求更有效的例子。有一次，在密尔沃基的布莱沃斯队开赛前，我想赶到县体育场的主停车场以便和大家共唱国歌。我以为把车停在体育场边上是很简单的事儿，但是由于停车场管理人员经常听到人们说有合法的理由把车停在体育场附近而不是三英里以外，他们因此对这个理由已经厌倦并时刻在防止人们这样停车。他们变得性情暴躁而且什么理由也不想听。但即使这样，我还是以为我能把车停在我想停的地方，因为迪克·哈克特、布莱沃斯队的公关经理，曾经同意过。但是，拦住我的停车场管理员（他穿着橘红色外套，好像是他的领地上的国王）对我说：“对不起，那个迪克·哈克特管不到这里。”我觉得好像没有希望了。但我注意到了他缝在茄克衫上的名字。于是我对他说：“我要找拉尔夫。他知道我应该把车停在哪里。”他回答说：“我就是拉尔夫。”我马上拿出一个带微型手电筒的钥匙链——我最喜欢送的礼物之一——然后交给他，我认为他在晚上的比赛中能用得着。我说：“哈克特先生告诉我你处理紧急情况的能力比别人强，我应该来找你。你能帮我一下吗？”拉尔夫意识到了自己的重要性，于是给我找了一个很好的停车位。

后来我把这个故事讲给了迪克（他现在已经知道管不到停车场）。想到以后可能还需要他的帮忙，我给拉尔夫写了一个感谢信，感谢他出色的工作，同时也把这个信件抄送给了迪克，这样拉尔夫就会知道他的友善得到了很高的认可。就像你的笔迹和你的签名独一无二一样，你的句子风格和表扬风格也应该独一无



二。而且重要之处在于你觉得这样做很舒服。创造一种“说法”或者一个句子是完全可行的（除非你总是对同一个人使用这句话——那样的话，很快就没有新鲜感了）。它甚至可以成为你用来签字的句子。酒馆的服务员都有自己独特的招呼顾客的方式。有的把顾客称为“阁下”，“主人或女主人”，“博士”，“老板”。这些服务员因为自己的独特服务风格而闻名，由于他们的幽默和俏皮，顾客们争着让他们提供服务。

找到你自己的闲谈风格或者你自己的签字用的句子可能要多花些时间，但不要害怕，应当去尝试。下面的几个短句是我有时用来使人们放松的。如果你想借用一两个，借去用好了。也许它能让你自己想出主意打破你谈话中的坚冰。给你提个醒——性别歧视会被别人看在眼里——应该永远保持政治上和性别上的正确性，小心选择你的话语和听众。

● “到此为止，今天的余下时间带薪休假。去购物中心，买双鞋。”

● “从你的嘴唇到上帝的耳朵。”

● “你是神仙，不是凡人。”

● “一个父母一定非常骄傲。”

● “我相信你。”

● “我永远不会对你说‘不’。”

● “你应该参加总统竞选。”

● “我第一次见到你做这件事就好像我第一次呼吸一样。如果我还这样夸过别人，让我右半身瘫痪。”（然后伸直你的右臂，斜视你的右脸。）

● “你是拖拉机，是拖车。”

● “每个人都喜欢你，不喜欢你的人是出于嫉妒。我们也不喜欢那些人。”

● “即便你永远赢不了另一场，我还是赌你赢。”

● “如果你为我做了这件事，我会把自己的第一个孩子送给你。在你年老的时候，不管你身在何方我都会来到你身边，为你的腿盖上毯子，带你去年轻人慢跑的公园里散步。”

● “你很帅。”

● “真不知如何感谢你。”

● “好莱坞知道你吗？”

● 能为你选父母将是一件大好事。

● “好吧，你们赢了。你们是我今天见到的最漂亮的夫妻。”

● “那就是你挣大钱的原因。”

● “你是不是小时候被吉卜赛人偷走的我的亲戚？”

● “没有人会把那件事情做得比你更好。”

● “我长大后想和你一样，只是比你年少。”

● “上帝赐福你，你再去拥抱每一个人。”

● “给我一份你的食谱。”

● “太美丽动人了。”

● “那只能是上帝赐予的才能。”

● “你读了几年研究生才做成那样的？”

● “我跟处长谈过了，你马上就会离开这里。”

● “你只有四岁，我们来这儿就是为你。”

● “你显然在过优美发型节。”

● “我为我敌人的敌人干杯。”

● “好名字，忘不掉。”

● “上帝赐福给做了这食物和为这食物劳作的手。”

● “我爱你，不要死，甚至不要得病。”

● “你的股票和我都升了一点儿。”

● “我永远不会让你蒙受耻辱。”

● “请原谅我，我患有的一种叫做‘偶尔糊涂’的毛病，有点像早老性痴呆症，只是没有那么严重。”

● “悲哀只属于那些刻薄的人，用你的名字也无济于事。”

● “我喜爱你，尊敬你，愿意在这里保护你。”

● “你有空儿去旅游吗？”

● “啊。你的孩子真是漂亮，他们也将同样富有。”

● “恕我打扰，你的孩子漂亮极了。”

● “信息？我从未收到。你能不能编上一些？”

● “你太漂亮了。如果我没结婚，我会给你机会拒绝我。”

● “不管你多么富有和闻名，你的葬礼的规模取决于天气。”

● “我没有什么不能为你做，你也没有什么不能为我做，但我们却在互不帮忙中度过了一生。”

● “你很好，也从不索取任何东西补偿自己的好处。你简直好得一无是处，我很欣赏你这一点。”

最后两句话会令人捧腹大笑，但不失为好句子。注意，在信里用这样句子的时候要显得没有意识到它们被可笑地误用了。

### 为你准备的另一个闲谈方法

这可能是你独享的最有趣的事情。当你乘飞机旅行、走出飞机、穿过过道走进机场的时候，激动地大喊：“各位好，我回来了！”当大家意识到并没有人迎接你的时候，他们会大笑起来，个别人甚至会说：“你好，欢迎你回来。”低下你的头，说：“啊，原来你们都不在乎，这世界简直有太多的仇恨了。”即使到了行李提取处也会有人走上前来拍拍你的肩说他们在乎。这一点我敢保证。

我在洛杉矶机场这么做过一次。一个头戴白帽子、身穿白外套、非常可爱的非洲裔美国妇女站在那儿喊道：“儿子！”她让我也吃了一惊，但我立刻回答说：“妈妈！”她展开双臂，我和她拥抱在一起。两边的人群站在那儿至少为我们喝彩了三分钟。她的丈夫穿着白色套装，是我所见过的最瘦的人。他站在那儿大笑不止，以至于我有一阵认为他可能会笑死。这是我生活中最得意的第二次经历。妈妈，如果你正在读这本书，谢谢你。

## 第四章

# “让它发生”的闲谈

### 做好准备

---

**有**时候生活中不可思议的怪事儿会同时发生，那是很好的事情。但是，你不能总是依靠好运气（“祝你运气好”是赌场在拿走你的钱之前对你说的话）。如果你一直等待着不可思议的事情的发生，你的生活就会不同寻常。

“让它发生的闲谈”是创造这种发生几率的一种方式。最好的说明是给你几个例证：

我的夫人要平生第一次带着水下呼吸器去潜水，而我想让她快活。身上背着氧气瓶下到深水里是很吓人的事儿，因此我试图想办法让她放松。我请求和我们一起潜泳的一对夫

妻皮特·阿森和温妮做我的同谋。那天早晨，我们把 10 枚银币在锅里煎了一下，使它们看上去陈旧一些。然后，我们开始潜水，皮特·阿森和温妮游在我们前边，他们随机地把银币扔在水里。当我妻子发现湖底的银币时，她早已忘记了对氧气瓶的担心，她使出全部活力在水底探寻、寻找更多的水底珍宝。她充分地享受了这次潜水，从那以后她成了潜水专家。她是我见过的最好的带呼吸器潜泳者。

那次潜水最困难的阶段是浮到水面以后。当我说自己一个银币都没有发现、如何沮丧时，我得用尽全力做到面无表情。（如果看到我写的这些，她会把我扔到开水里，因为她知道我事先种下了 10 枚银币而非她找到的 9 枚。我希望她不要坚持认为我找到了最后一个。）

另一个例子。

有一天在巴黎，我和同事 M&M，玛丽·米勒在一个休息日一同去蒙马特高地，在那儿遇见了一队和善的说英语的夫妻。我们互相介绍了自己的名字，互相买了饮料，一起度过了一个难忘的下午。但我们第二天偶然在香榭丽舍大街又不期而遇。这种巧遇，尤其是在巴黎这样的大城市，引得我们大笑起来。

我开始想，第三次巧遇的可能性几乎不存在。在 M&M 去洗手间的时候，我和这一对夫妻谈了第三次“巧遇”的可能性。他们说两天后他们要去凡尔赛，于是我们秘密商定那天下午两点钟在路易十四的塑像边上再见面。当我的同事从洗手间出来后，我们道了再见，为我们的巧遇又笑了一回。

星期六，在去凡尔赛的火车上，我又谈论起了巧合，以期给下一步的巧遇作点铺垫：那个时间碰得真巧，我们都以某种神秘方式联系在一起。买票进入凡尔赛宫之后，当我们在外围转的时候我开始不停地看表，心里期盼着那对夫妻不要忘记了我们的见面安排。当我们走到塑像那里的时候，他们正站在那里，表情很自然。当然，我的同事被这第三次奇遇惊呆了。我们大笑起来，一起快活地过了几个小时，直到晚饭时我们才公开了这个秘密。我告诉我的朋友我们的巧遇是事先安排好的，她假装沮丧地尖叫着说：“什么？”但她很喜欢这个骗局，我们谁都不会忘记巴黎的那个春天。

“使它发生闲谈法”的关键是事先想好。问你自己：“通过电话、做出事先安排、事先准备好一个突如其来的事件或者会面会带来什么效果吗？”

对于你的闲谈的接受者来讲，尤其当你的想法是个惊奇的时候，事情的发生好像是出于魔力。你是惟一知道真相的人。而理想的结局也应当是那样。你的谈话不应当吸引别人的注意力，你也不应当说你认为事情发生得多么神奇。那就会抵消闲谈的初衷，因为吹牛会使你自己而不是别人成为注意的中心。你应该像魔术师那样，从不把他们魔术的秘密告诉别人，因为那样做会使人感到索然无味。

记住“使它发生闲谈法”与实际的玩笑有所不同这一点很重要。实际的玩笑往往把听话者作为开玩笑的对象，与玩笑有关的感情是愤怒、难为情、蔑视和报复心。被开了玩笑的人一心想报复开玩笑的人。你应该永远注意被开玩笑者的性格和滑稽程度。你闲谈的目的不是生理感觉好或者开心，你闲谈的目的是使另一



对于你的闲谈的接受者来讲，尤其当你的想法是个惊奇的时候，事情的发生好像是由于魔力。



个人感觉与众不同、受到认同或者得到升华。

我们看一下几个能带来惊喜的具体闲谈方法……

饭店是使惊奇发生的最好的地方。无论你是在那里共进商业晚餐、交际晚餐还是浪漫晚餐，你都可以利用你的特殊才能使这个晚餐更加美好。

如果我知道我要和一大群人一起进餐，我会给饭店打一个电话预订一盘客人入座后的开胃食品。我还会要求他们在上开胃食品时宣布这是由阿伊·杰伊敬献给大家的。我这样做不是为了赢得大家的掌声（有时候会有掌声），而是为了确保每一个人都不必担心由谁为这道意想不到的食品付费。

如果你被邀请到你居住城市以外的城市赴宴，事先弄清楚你要赴宴酒店的名字。然后如果可能，事先打一个电话和领班谈一谈，看看他（她）能否成为你的一个同谋实现一个“使它发生的闲谈”。要求他们做的仅仅是直呼你的名字，仿佛你是这里的老顾客，谈及一下你的家庭成员，你的健康。发现你在家乡以外的城市如此出名，请你吃饭的朋友们会感到很惊奇。

### 让好事情发生

这里有一些特别的東西可因人而异制造出一些效果。你的些许努力就会使你受益很久。

- 幸运饼干
- 星座卡
- 他们最喜欢的明星的签字照片

- 一套在他们出生那一年制造的硬币
  - 个性化的文具
  - 钱币奖章收藏家手中适合各种场合的银币和勋带，上面的空地可以用于个人雕刻
  - 个性化的铅笔
  - 蚀刻玻璃杯
  - 带有姓氏的水泥制花园石
  - 摆在桌上或放在家里的铜制名牌
  - 印有照片的咖啡杯
- 

我的一个拥有贝尔救护车和一辆吉米伦巴多车的朋友，他是一个促销员，是一个伟大的闲谈者。每一次他的好朋友有好消息见诸报端，他就会把这张报纸拿到礼品店并把这条消息雕刻在瓷盘上。然后他会把它作为礼物代表公司献给这位朋友。多好的闲谈方法！

另一种生日闲谈法也适合于饭店。无论什么时候我同朋友或者顾客外出吃饭，我总是要弄清（以不让人察觉的方式）这是不是谁的生日。如果我们外出吃饭的人当中没有人过生日，我就会选一位愿意和我们一起过生日的同事。在进餐的过程中，我会偷偷溜走去和侍者谈一谈。我会让他们知道我们正在庆祝生日并询问他能否给我们上一个生日蛋糕，以便我们可以向我们尊贵的客人齐唱“生日快乐”。在有的餐馆里，服务员有时候会和我们一起唱这首歌。

在我这样做的过程中，从来没有一个人否认这是他们的生日。每一个人都很高兴并且很亲切。你也可以尝试唱一首传统的

“祝你生日快乐”以外的歌。如果你发现过生日的朋友很喜欢这样被人关注，在每个人唱完一遍之后，你可以建议以重复的方式再唱一遍

（祝祝你你生日日快快乐乐……）如果你领唱这首歌，让其他人跟唱，包括所有那些听到歌声的人。

如果你们这一群人是在喜剧俱乐部吃晚餐，在纸条上写上你们所选来过生日的人的名字。请侍者在表演之前把纸条交给喜剧演员。任何一个喜剧演员都愿意为人庆祝生日、结婚纪念日、结束单身日或离婚日，得到喜剧演员注意的这个人将觉得这一天具有特别的意义。如果你给喜剧演员 5 美元让他买一杯酒，他一定会再做一遍。结束这一晚餐的较好方式是送给过生日的人一份生日礼物，并向他说：“这是为我们这难忘的聚会送给你的。祝你生日快乐！”这会使被挑选出来过生日的这个人感觉良好，而不是使他感到难为情或觉得成为了残酷的恶作剧的牺牲品。

当你在追求某个重大的事情时，“使它发生”的闲谈是一个使它成真的真正的好办法。在我和我的老板、顾客、或者潜在顾客在一起开重要会议时，我最喜欢的闲谈方法是拿来一张上面有我做的广告的报纸，“约翰·迪萨尔沃（或者客户的名字）用他不同寻常的判断力、风度、高雅的鉴赏力和接受这个要约的所需的聪明才智给人留下了深刻的印象。”然后在会议中我会打开报纸说，“瞧，我知道你会这样看这个问题的，这都印在报纸上了。”我会翻到这一页，把广告圈上，让他看。这至少可以博得一笑。他将会发现自己成了闲谈的对象，他知道我事先准备影响他，以使他做出对我有利的决定。

这是另外一个使我的老板和客户高兴的方法。发现他们的兴趣，然后买票请他们去听音乐会、看比赛或参加活动。买四张最

好的票，两张送给客户、两张留给自己。在现场猜一猜你和谁坐在一起或者挨着谁坐？你的老板和客户会因为你想到他们而对你有深刻印象。他们也会因为与你分享他们的鉴赏力和兴趣而兴奋不已。谁知道呢？也许你真的喜欢歌剧、风笛音乐或者岳得尔歌曲。

我还留了两个最喜爱的“使它发生”的闲谈以待最后使用，这两个闲谈经过裁剪都适用于婚礼。我称第一种为“最佳餐桌骗术”。下一次你同一群不认识的人坐在婚宴餐桌上时，首先把桌上的每一个人都互相介绍一下。然后告诉他们：“我们要成为这个仪式的最佳餐桌。当我数到三，我们一起尽可能大声地笑——然后每10分钟笑一次。”你们确实成了这个仪式的最佳餐桌。每个人都想坐在你身边。因为你们有内心的玩笑相联系，谈话会在你们的桌上顺利展开，真正使你们的一桌成为最好的一桌。

现在是最后一个。当婚礼的来宾敲打他们的杯子让值得祝福的一对新人亲吻时，你站起来宣布不许再敲杯子。告诉大家从现在起，想让新人亲吻的一个人或一群人先要站起来唱首歌，歌词里面得有“爱”字。那是值得一看的花絮（不管是现在，还是将来在录像里）。你将听到人们的声音会震碎杯子，一群喝醉的人想要成为最优秀的（“停下来吧，以爱的名义”）。可以绝对保证，有人将唱出“爱之船”的曲调。

这个“使它实现”的闲谈讲的都是你。它说你在意。它说你花时间与之闲谈的人很特别、对你很重要。那种关注和关心是建立充满信任和诚实的关系的基础。

事先做好安排是值得的，所以，去做吧。



事先做好安排是值得的，所以去做吧。

## 第五章

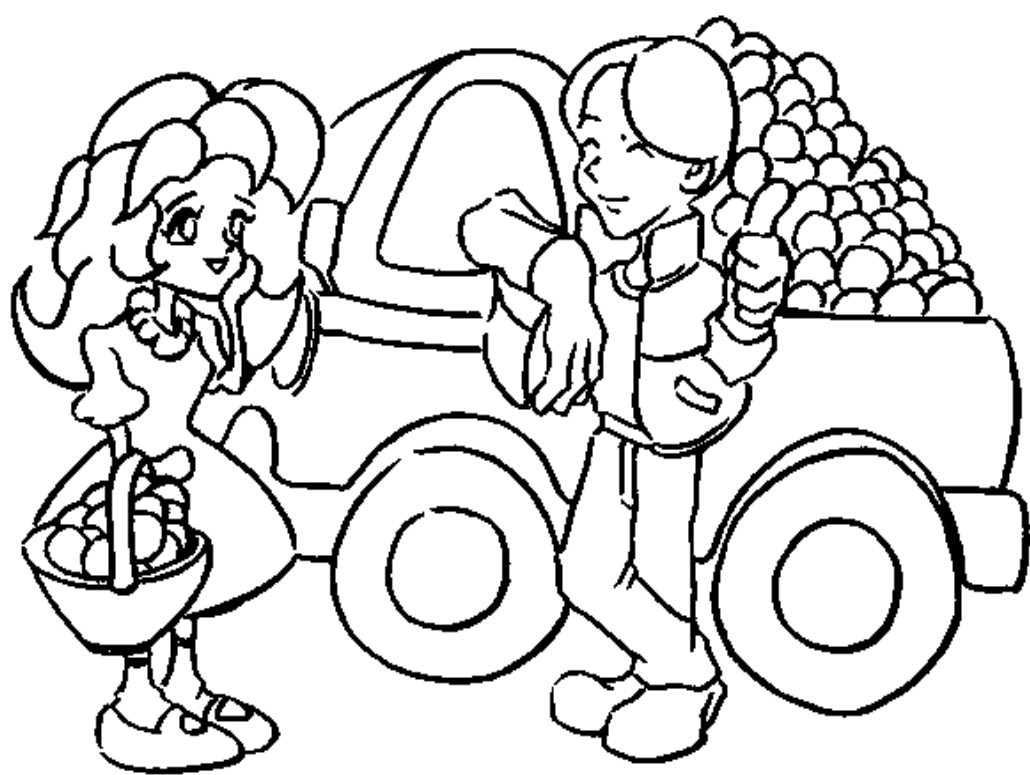
# 如果这个闲谈适合你，培育它

在底层为别人服务

---

**很**早以前有一个来自路易斯安那州的滑稽演员叫“可爱的戴夫·加德纳兄弟”，现在已经被人们遗忘了。他曾经告诉我天堂和地狱基本上一样。在这两个地方，都有美食（和寿司），但每个人的勺子柄很长，系在胳膊上。他们能舀起食物，却送不到嘴里，因为勺子柄实在太长了。而天堂和地狱的差别在于，在地狱里每个人都在挨饿；而在天堂大家吃得像蛤蜊一样又饱又高兴，因为他们互相喂着吃饭。

闲谈是喂别人并希望自己最后也能吃到东西的一种方法。我从前说闲谈者给予的多，接受的少。但是，因为一个好的行为应该有好报，所以只要你给予得够多，你就能得到回报。



一个好的行为应该有好报，所以只要你给予得够多，你就能得到回报。

为了确保这个系统对你适用，你应该像照料幼小的花苗一样培育你的人际关系。你应该早一点播种以便得到好收成。

让我举例告诉你如何照料你的关系：

有一个我认识的家伙在当地棒球场工作。记住，棒球是季节性运动。当布鲁厄斯队打比赛的时候已经找不到这家伙了。但是在12月份，没有比赛，我想这家伙一定感到无聊和孤独。为此我那时会给他去个电话。我告诉他其余的人已经暂时把他忘了，但我还关心他。我告诉他我还和他在一起并且仍然是他的朋友。他高兴得大笑，而且毫无疑问，当4月来临的时候，他总会忙里偷闲为我在开赛日找到好座位。

另一个给予带来收获的例子：

有一次我在芝加哥转机，好几个航班晚点了，机场乱得一团糟。我通过我的“航空礼仪”代理人重新订了机票。我注意到，机场的看门人在关照那些不高兴的乘客。他像交通警察站在繁忙的交叉路口那样，很快就把一切安排好了。我对他的印象非常好，于是走上前和他聊了一会儿。我们交换了名片。你瞧，下一次我碰巧在奥哈拉机场遇到难以解决的麻烦。于是，我打电话给我的老朋友约翰·兰夫罗。他马上就给我帮上了忙。那天下午我给他们公司的执行官写了一封信，告诉他在奥哈拉机场他有一个极其优秀的员工。

下一次我路过奥哈拉机场，这个看门人显然已经完成了工作，他在大门口遇到我并向我致谢，在我候机期间他还请我到他们的航班休息厅休息。在交谈中我们发现我们都喜欢



划船。从那以后，我们有好几个周末一同划船游览。这是一个双赢的结局，因为我现在每次乘飞机旅行都选择他们的航班，以便我能见他一面。

我们是在互相闲谈，这正是我们应当做的。

这里有一些经常和服务业的普通人打交道的忠告：

### 在餐馆

每一次我去一家新的餐馆，我所做的第一件事情就是把自己介绍给侍者。然后我会送给他/她折成环状的1美元，并把数字1露在上面。我会告诉他/她，在我眼中他/她是最棒的。在晚餐结束的时候你会得到更多回报。自从那一次以后，我受到的服务一直都特别好。

试一试这个与其他人交际的方法。并且应当记住，支付的小费应当永远比正常的小费多一点。好的小费会带来好的运气，并且更重要的是，它能带来好的服务。如果你有在服务业的工作经历，你就会明白我的意思。

### 在旅馆

如果你住进了一家旅馆并且感觉好，就应结识一下看门人和经理。然后，如果你的朋友在找旅馆，向他推荐这一家旅馆。并且告诉你的朋友，在办理入住时向经理提及你的名字，告诉他是你推荐了这个地方。下一次你有机会住进这家旅馆的时候，你可能发现自己住的是免费房间。

## 企业主

各行各业都是相同的。我通过把厄尔·莱茨罗夫推荐给我的熟人帮助在我家乡卖船的这个家伙卖了四条船。现在，厄尔在每年秋天把我的船收走，或者在春天来临时把它放到水里，而他不再收我一分钱。这是心照不宣的。我推荐别人从他那里买船的时候从来没有希望得到回报，直到有一天我才发现他没有给我账单——他向我发誓说不会再让我收到账单。

个人关系是关键。如果你去买辆车并且发现在交易商名称那一栏有一个名字，尽量去见一见这个人。同他/她直接交易。管理人员和销售人员的经常变动的，但业主是你可以了解、并可以不断保持联系的人。你可以相信他们，并且让他们知道他们也可以相信你。

为了确保你自己的个人交际园地得到很好的照料，你应该做以下这些事情：

记下你去年与之打交道的人。我是指你的供应商、为你工作的人，不管你是否给他们支付了报酬。你的名单上可以包括下面的这些人和机构：

- 旅行社
- 旅店雇员
- 租车机构
- 经销船的中间商
- 干洗店
- 当地售票点的售票经理

- 你的医生、牙医和护士
- 当地修车厂的服务经理
- 高尔夫球教练
- 滑雪场的经理
- 你最喜欢光顾的饭店的领班
- 消防部门
- 图书馆馆员
- 机动车登记人员
- 你孩子的教师
- 如果你知道什么对你有益，别忘了收垃圾的人

现在想一想有什么不同寻常的方法让这些人知道你很欣赏他们的工作。记住，你的欣赏甚至不会破费你一角钱。有时候打一个电话——不是一个让人帮忙的电话，而是说“喂，你好。我在想念你”的电话。如果你打了足够多的电话——诚挚地——那么一旦你需要别人帮个忙，就算不上什么大不了的事。

其他培育关系的方法可能使你破费一点，但不是很多。用西红柿怎么样？对，西红柿。我女儿孜莎莎、孜德拉和我每年春天种西红柿，到了夏季，我们会送给别人一吨多。最近，我的抽水泵坏了。水管工到我这里来检查，他告诉我买一个新泵要400美元，包括人工费。当我们从泵房走出来路过园子的时候，我想“也许这个管道工愿意要点西红柿”。我问他是否想要，他高兴地说“是”。于是我给他装了整整一大袋子。这时他注意到我有一个浇园子的水泵，和泵房的那个一样。他因此建议我把它从园子拿到泵房去，然后花50元把坏水泵修好。把它们换一下他只收50美元人工费。我总共可以省300美元。我向他要了名片并对

他说：“恭喜你，你以后就是我的管道工了！”

即使你没有自己的园子，你仍然可以使用这个办法。去一个自己动手采摘的农场或果园行吧？采摘几公斤的水果（很便宜），然后去看望你名单上的几个人：医生的诊所、消防站、警察署。这可以使你感到安全，因为你知道一旦有麻烦，警察就会想起来你是那个送来了一袋子新摘的香甜苹果的特别人物。

## 第六章

# 用闲谈得到工作

### 使用激励方法

---

**昨**天晚上，我看了 1960 年获得学院奖的经典片《桂河大桥》。在这部影片中，日本将军佐藤站在桥上派英国俘虏去完成一项不可能完成的任务，在满是流沙、甲虫、蛇和蚊子的林中造一座桥。他对他们说的最后一句话是：“我以天皇的那句话预祝你们，祝你们‘工作愉快’。”

是的，是这样！仿佛这些战俘能被释放。

虽然佐藤将军在这里说的话是一派胡言，但他至少采取了正确的策略。我们中的大多数人至少把 33% 的时间用于工作，而且我们如果喜欢自己的工作，状况还可以更好些。那就是找到工作、保住工作的能力如此重要的原因。

我的父亲曾经说：“找一个你爱干的事，然后想法从中赚钱。”我一直让这句话指引着我的毕生工作，你也可以。

但在我找到最好的办法用闲谈帮助你找到你喜欢的工作之前，我觉得有义务申明：要为你自己工作。如果你有机会成为企业主，如果你一直梦想着开始一个小生意，那正是把自己的梦想放在一个或者淹死、或者游上岸的试验中的时候。很多公司在关门，大批裁员，骗走曾经许诺的利益。如果你为自己工作，路途虽然也不平坦，但你至少可以确保一件事：你能和老板相处好。

虽然那样说，但并不是每个人都能或都想自己开业。因此，我们还是谈谈用闲谈找工作的事儿吧。

这个过程的第一步，就像我父亲所说，是要弄清楚你想干什么。工作应该像配偶一样，你想从它身上学到东西、去和它相守一辈子。但是，人们经常以提出错误的问题开始。他们问：我有什么技能？我能挣多少钱？是的，技能和薪水是你找工作的重要因素，但使自己高兴是最重要的事情。

因此，应当问自己这个问题：当我有一个休息日的时候，我最想干什么？

如果回答是在床上看书，那么你应该考虑在出版社工作或者当一名图书馆馆员。如果回答是在树林里郊游，你应该去国家公园服务处工作。如果你一心想在周末时在你的雪佛来汽车的引擎盖下修修补补，那你就是一个天生的机械师。

这个听起来像是白日做梦吗？并不一定是。实现它只需要一点点的创造性。

几乎所有的爱好都可以演变为职业。这里就有一个例子：现在咱们假设你的爱好是带水下呼吸器潜水。如果这样，你就应该到寻宝船上或者海洋生物学家那里去找一份工作，或者去芝加哥

的塞得水族馆当一名潜水员。或许你喜欢地质，而你认识的一个人认识另外一个人，这另外一个人又认识一个人，这个人则认识一位考古学家，这位考古学家正要找帮手去埃及进行考古挖掘。那么，下一步你就置身于大金字塔旁边了。如果你喜欢旅行，也许突然有一个工作机会要求一个人去一些风景点上转一转，品味一下那里的食物和美酒，然后发回报告说明它们的质量，那不是太好了吗？我的朋友鲍拉实际上就找到了一份那样的工作。

有时候你不喜欢某项工作，但这项工作有时也能帮助你做自己喜欢的事。我认识一位女性，她最喜欢滑雪。她去了一个滑雪胜地并在那里找到了一份在餐馆当女招待的工作。她并不喜欢当女招待，但工作报酬的一部分是，她整整一冬天都可以免费滑雪。不用说，她像一片雪花那样高兴。

一旦你清楚了你最想做什么，你就应该在现实世界里寻找并找到一份适当的工作。但是，你如何去寻找机会呢？

今天很流行的词是编织网络和网。你可以在小的范围、也可以在大的范围进行联系。小的范围是指：询问你的朋友或者亲戚看他们是否知道某人要雇人。与在报纸上的分类广告里寻找相比，你更有可能通过身边的人找到工作。总会有人知道某个人正要雇用或者寻找什么人。你可能询问过三四个人，但他们没有听说类似的消息，然后，嘿！有一天，你就会撞上某个人并听他说：“对，我昨天听到的这个消息。”这样，你就找到工作了。

在大的范围编织网络是指，时刻注意别人的言行。你要伸出触须去探测你织的网上有否抓到昆虫。猎头者（AKA，人力资源公司）也是很好的找工作的地方。在大多数情况下，你不必付钱给这些人。他们的薪金一般是由寻找特殊人才的雇主支付的。

你现在有我小时候没有的一个工具：国际互联网。在互联网有数以吨计的特别的和普通的职位目录。有的网站甚至会允许你？上自己的简历以备潜在的雇主阅读。

好吧。现在你已经想出要做什么了，你已经确认出那个似乎适合你的工作。现在到了艰难的一步：**争取这份工作。**

我有一个朋友在再就业领域工作，他在这方面甚至取得了一个学位。他告诉我说，目前在市场找工作，“一半靠技能，一半靠交际。”我听后直害怕。

我为你找工作提的第一个建议是：记住，肮脏的东西顺坡向下流。因此，越接近高层（真正的高层）就越有可能得到工作。我目睹过很多这样的事情，在高尔夫球场上、在鸡尾酒会上，一个人在一个执行官的耳边说上一会，他只要高兴，顶重要的事情就办完了。

你不要把目标定得太高。如果你想当演员，写一封信——或者最好是准备一段你自己的录像——给派拉蒙公司的大老板。让你的信或录像令人难以忘怀。让这个最高级别的人知道你比最好的演员还棒、并愿意做任何富有创意的事情来为公司工作。如果你走到面试这一步，就是你发挥闲谈能力的时候了。这里有一些雇主看重的事情和一些在面试中赢得面试官青睐的技巧：

## 外 表

你的外表和所呈现的材料必须整洁。你的衣着应得体。事先花上几块钱把你的简历用高质量的纸打印出来。这个成本和你一旦得到这份工作的工资相比是微不足道的。如果需要填写申请表，而你的书法不佳，争取把它带回家打印出来，然后再交回去。下面是阿伊·杰伊办这种事的小把戏：交回申请表时在上面



用夹子夹上一块糖（咸味奶油糖和太妃糖是首选）。甜有甜报！

### 渴 望

很多人在面试中常犯的错误是说话过于委婉并且害羞。他们认为自己没有权利去要求这个职位，因此他们羞怯地等待着别人主动把这个机会送给他们。但如果你表现出渴望你会给人留下更深刻的印象。告诉人事部经理，“我就是你要找的人。我担保会把这个工作做得比今天来申请的任何一个人人都强。帮我个忙，帮我得到这份工作。我会永远感激你。”

那样一番话通常会让人事经理激动，尤其是当在你之前的应试者态度漠然的时候。在和他们的比较中你显得光彩夺目。

雇主们愿意听的另一句话是，“我其他什么地方也不想去。我准备呆在这个地方，在这个公司创造我的前途。我喜欢你们的产品，你们的工厂和你们的办公室，”等等。即使你前面的应试者比你的资历更好，你也已经使雇主知道你在对工作的投入和持久性上都无人能比。这可能比其他因素更重要，并使你得到这份工作。

### 联 系

当你接受面试的时候你最好的谈话是，尤其当你有机会进入负责面试的人的办公室的时候，找到有共同兴趣的事情，像一幅她钓鱼的照片、或者她孩子的照片。向她说一说你上一次的钓鱼之旅，你钓上来的大眼鱼。你要找到一种联系使你们开始一种充满人情味的谈话，人与人的谈话而不是测试者和被试者的谈话。改变一下局面，问一问有关她的问题——她已经提问一天了，所以她会愿意变换一下节奏。



告诉人事部经理：“我就是你要找的人。我担保会把这个工作做得比今天来申请的任何一个人人都强。”

如果你没有机会进入测试者的办公室，找到她的个人物品，比如她的戒指、别针、领带夹等以资谈话。你可以说，“那是个很好的戒指。”“在你们家传了很久了吗？”夸奖别人永远不会伤人，尤其是幽默的赞扬。试一试这句：“我能不能得到你的食谱，因为我想有一头你那样的漂亮头发。”（如果测试者是男性，要看清他有没有头发！）

### 积极的态度

当你被问到为什么离开上一个工作时，不要说葡萄酸一类的话，哪怕真是这样。不要批评你的前任老板，因为，如果你一旦这样做，你未来的老板就会认为有一天你会在大路之上以同样的方式谈论他。正面谈论事情：解释说你要得到这份工作的原因是想要提高自己，学习更多的东西、你喜欢这样的工作，因此一直在等机会。

### 自信

不管你要谈什么，在你求职的时候一定要自信。人和狗有一致之处——他们能嗅到恐惧。你要步履轻盈、面带微笑。你要觉得你确实能做好这个工作，你一千就能让他们知道。走进进去时尽可能地显得健谈。

当你接受面试时，你做出保证是不会有损失的。例如，说：“我保证我就是你们要找的担任这个职务的人。”也可以用这样的一句话，“我来上班就是为了工作，如果有机会我愿意和你们一起学习和发展的”。在我的一生中，我雇佣过数百人，而面试的人比那个数字还多4倍。每一次我都雇佣那些做出保证的人，因为那个人保证将全身心投入工作，准备、愿意工作并将努力工

作。这个人告诉我她要认真做好一天的工作、对得起一天的工资，而我 95% 的用人选择都是对的。

我总是雇佣那个明确说明喜欢这项工作的人。因为我记得我父亲说过的、做喜欢的工作并获得报酬的话。喜欢你的职业是你最幸运的事，因为这同被动地去上班不一样。

我自己崇拜的一个英雄说过：

早睡，早起，准时上班，说自己有能力。

（泰德·特纳）

## 第七章 和老板闲谈 取自上层

---

**有** 一个故事，讲一个老板告诉临时雇员部门派一个计算机操作员过来。临时雇员部门的人说：

“对不起，找不到人。老水牛屁股法利纳已经把他們用尽了。”

老板问：“你知道在和谁讲话吗？”

电话那一边：“不。”

“我就是总裁法利纳。”

“啊！那么，你知道我是谁吗？”

老板：“不知道。”

“那么再见，水牛屁股！”

如果你在上一章里已经听从了我的建议，并且通过谈话得到了工作，那太好了！祝贺你！但是你虽然进了门，但谈话并不应停止。如果你想工作顺心并尽可能得到发展，你应该同最能帮助你（或者最能伤害你）的人——你的老板——谈一谈。这是我的“取自上层”的10个最佳方法：

### 1. 持有公司股份

如果可能，买一些股票成为你工作的公司的股东。这表明你关心公司、尽职尽责、你的投入比其他仅仅像“工蜂”一样工作的人更多。如果老板知道公司的未来有你的一份他就会确信你将努力工作并忠诚可靠。把“股东”印在你的名片上，再印上你进入这个公司的日期。每个见到你名片的人都会明白你对公司 and 产品充满信心。

### 2. 做好你的准备工作

在和老板聊天之前，你应该对老板多少有些了解。在这个似乎是避难所的、到处是侄子和外甥的世界里，他从哪儿来？向他提这个问题，他会愿意回答你。这个公司是他继承得来的吗？老板是从最底层干起来的吗？老板的职位是偷来还是靠能力得来的？他是自己白手起家的吗？了解你的老板如何成为老板能使你看清他的前途。

下一步，弄清楚你老板的爱好。事先做些准备以便你可以在他面前聪明地讨论这个话题。你的老板是一个成癮的桥牌手吗？找一本有关桥牌的书看一看，练一练洗牌的技巧。老板是一个电影迷吗？租一些奥黛丽·赫本主演的老电影然后你就可以在河道边上和他谈起这些片子。不要为自己刻意找到与老板外出闲聊的



租一些奥黛丽·赫本主演的老电影，然后你就可以在河道边上和他谈起这些片子。

共同兴趣而感到内疚。要记住大多数的职位都是由最聪明的人担任的。如果在职位有空缺的时候你恰巧在老板的心目中，你就会得到它。共同的兴趣给你帮了忙，这没有什么错。我不管它事关一个表演小组、唱诗班、高尔夫球还是收集石头。就都无关紧要，因为在正确的时刻出现在正确的位置——不靠运气——是取得成功的最关键因素。就像我的母亲所说，“如果你和他们在一起久了，他们就会开始给你一些东西。”

### 3. 适当的灵活性

不要使你自己出现在你不该去或者不适合你的场合。如果你的老板去希腊正教教堂而你是犹太人，你没有必要皈依正教。你也不必加入他去的乡村俱乐部。是的，你应该通过工作建立个人关系，你的闲聊的真正基础应该是你的良好工作和公司精神。

### 4. 不要急于求成

如果你一心想和老板建立关系而条件还不具备，你应该后退一步等一等。在这个关系得以轻松地建立之前，不要在这个方面采取进一步的步骤。

### 5. 尽量多与他见面

在没有干扰的地方和老板见面。最通常的地点——中午或晚上在餐馆——我认为是最差的地方。那里的干扰太多：翻倒的酒杯乒乓作响，而且老朋友又坐在邻桌。可以换一个方式，试一试在汽车里见面。对，在汽车里见面。我通常做的是告诉另一个人我们要去一家非常好的餐馆，虽然路程很远，但值得一去。我选的地方至少离办公室有四十五分钟的车程。这样，我们就可以有四十五分钟的不间断地谈话。只有我们两个人，没有其他人分散我们的注意力。到了真正吃饭的时候，有没有干扰已经没有关系，我们倒可以不谈公事，尽情地享受美味佳肴。



如果在长时间乘车旅行途中你无法说完你想说的话，你甚至没有办法向溺水的人卖船。

### 6. 足智多谋

我喜欢用的技巧称为“足智多谋的信”。这并不意味着去做告密者或给你的同事打小报告。我的意思是经常给老板写便条、告诉他你听到的新的科技和实际的商业技巧。要写得简短、亲密、信息量大。“我只是想把我听到的告诉你”是你的准则。你会惊奇地发现这样的纸条会使你置身于阿谀奉承者之上。

### 7. 体贴关怀

在圣诞节的时候，我向三个人致谢，他们在圣诞节的时候还在为我负责、忙碌。他们是我二十五年的合作者罗伊，给我订票的人罗兹，还有我的终生伴侣安妮。在劳动节那天，我给我的老板写了一个纸条，告诉他受雇于他是我非常高兴的事情。我每年还寄给他一张生日贺卡，里面还附上一美元。这使他捧腹大笑，因为他的收入是六位数的，他根本不需要微不足道的一美元。但相信我，我的一美元对他意义颇深。还可以想出其他的办法让你的老板明白你想着他/她，关心他/她。老板也是人嘛。

### 8. 关照老板

巧妙地关照老板。如果你发现他在办公室的晚会上喝得太多，你可能愿意搭救他一把，送他回家。你要确保他安全地进到他的车里。老板会在心里牢牢地记住这些事情。知道自己身边有可以信赖的、诚实的、关心他能否安全回家的人对他意味深长。

### 9. 保护你的财产

不要让别人利用你的工作给他邀功。虽然你不想把自己的喇叭吹得太响，但不管以什么方式，老板都应知道由你对所作的优异工作负责。出于同样原因，也不要让别人把你当成别人错误的

替罪羊。当然，一封“足智多谋的信”将阻止这样的事情发生。

### 10. 寻开心

老板们喜欢成为欢乐的一部分，但员工们害怕在他们面前显得太随便，因此老板们经常都被拒之门外。不要太犯倔，要知道自己的位置，在适当的时间和地点，你得和老板分享点不快乐。

作为总结要记住：和老板谈话要用你的智慧、团队精神、你的诚实、你的技巧、你的才能和你的雄心。

如果你遵循了这最重要的 10 条准则，你有一天会成为老板。我所有的老板都是有经验的闲谈者。这是他们达到顶点的原因。

如果你最后成为老板，记住这些准则：

1. 把握好权利与德行的平衡；
2. 善待你的雇员，就像你今后要为他们工作一样；
3. 你要从角落里的办公室观察他们！

## 第八章

# 用谈话来进行管理

### 劝说你的团队去劝说你的顾客

---

**在** 每个年代在经营、领导和团队精神方面都有新的观念。一些动机明确的活动持续下来，其他的观念和理论在日常工作中因为不可行而中途落伍了。但是闲谈或谈话在尝试中被证明是可行的、永不落伍。它的善待别人的黄金法则被那些既成功又快乐的人铭记在心。

一个会谈话的管理者要做好两方面的事情。首先，你必须学会和你的同事及团队成员谈话。其次，你必须教会你的团队成员去和你的客户、销售商和消费者谈话。想一想这两个方面是如何紧密联系在一起的，然后你就会看到你的谈话技巧的重要性。显而易见，如果你不会和你的团队谈话，你就无法指望他们和你的



善待别人的黄金法则被那些既成功又快乐的人铭记在心。

客户谈话。

TEAM（也可以表示“团队”，译者注）这个缩写词的意思对一些经理人而言可能是：“把所有人当普通人对待。”他们可能认为他们的团队成员没有能力或者不愿意通过培训和别人的指导改善他们的表现。但是，如果作为领导者的你气馁地发现你的队员表现不佳，那么给 TEAM 另找一个词组——“将他们视为重要人物。”人的表现是建立在你的态度和信任度上的。给他们以援助、赞扬和高期望值会帮他们制定行为标准，他们当然就有可能做得更好。找一个下午使自己轻松一下，比如说去郊游或者去参加体育比赛，或者仅仅是每个人拿来一道菜大家坐在一起聊天。让他们明白他们是特别的。注意，我不是说让他们认为自己特别。如果你都不相信这一点，你也不能指望他们相信。

不管你身居什么行业，虽然你每天没有和买主面对面交易，虽然你的产品在市场上比其他产品好出许多，你都是在向人们提供某种服务。你和你的团队提供的服务对于你们的成功是至关重要的。自己想一想，每一次你接受不好的服务时都会变得沮丧，不管它是在加油站或者杂货店里的一件小事，还是在飞机上或酒店的一件大事。在大多数情况下，问题都不是出在产品上。相反，往往是雇员使你不高兴、并让你不愿再光顾这里。事实上，由于这种事，你可能会向一部分人抱怨，而这些人又会向别人说。一场毁灭名声的风暴就这样刮起来了。

每个人并不都是天生的善谈者，但每个人天生都是一个学习者。从你的雇员第一天工作起，你的培训技巧将会使你的客户受到的服务有所不同。这里有一些建立团队精神的技巧，它们会帮助你、使你的雇员懂得优质的服务是第一位的。

1. 告诉你的雇员谈话的意义和这个黄金法则。再让他们读一读这本书。

2. 在他们求职面试的时候，问一些这样的问题：“上一次发生在你身上、使你落泪的美妙的事情是什么？”“你上一次当自愿者是什么时候？”等等。如果他们后来为你工作，他们就已经知道这是一个充满关爱、交流和人情味的机构。

3. 只雇用那些你觉得热情、友善和可爱的人。

4. 以身作则。如果你是老板，让他们知道你是一个关心人的、爱交流的人。设一个开放的办公室了解大家的工作和个人问题将会是一个很好的开始。

5. 建立一个部门援助小组。

6. 当雇用人的时候，让他们一开始就知道他们的薪水是由顾客支付的。

7. 在你最开始的面试中，你要不厌其烦地找时间问这个重要问题，“你想要这份工作吗？”如果回答是“是”，你说“好吧，我想让你对你所从事的工作充满骄傲并希望你能充满自豪地对待你遇到的每一个人，就好像这个公司是你自己的公司一样。”

8. 让雇员们明白他们得到工作是因为他们展示了最好的态度，并且要求在他们为你工作期间都应这样做。

9. 让雇员们互相介绍自己并将新雇员介绍给大家，使这一做法成为标准的工作规程。这将激发团队精神。另外，可以考虑派一个同事“朋友”在第一周对新雇员进行指导，和他们一起吃午餐，等等。

10. 记住称赞不需要你付出任何代价，而称赞本身却是无法估价的。你今天对他们的赞扬在他们明天遇到生气的、

不满意的客户的时候就会对他们有帮助。他们就不会把麻烦转给别人，他们将会说“我来处理这件事”。他们会把它处理好并扭转局面——他们想要这样做——因为老板已经教会他们如何和别人谈话并把事情处理好。

11. 团队参加有关谈话题目的研讨会，就像我刚刚参加的那个一样。那是由图罗·拉普金博士讲授，由个人和组织活力创造者属下的中西部领导艺术中心举办的，地点在威斯康辛。或者签约让他们参加戴尔·卡内基课程或者你自己开设的“闲谈的黄金法则”研讨班。让他们明白你们公司的诚信度正在经受考验，而且谈话不应被理解为向消费者吹牛或撒谎。依靠雇员的能力把公司的承诺和性格传达给消费者，那正是你雇佣他们的原因。

有了高素质的、有谈话意识的团队，你还应当抽时间去提醒或者强调与人谈话有多么重要。安排一个时间让他们知道，良好的服务以及与公司内外的每一个人的良好关系会使他们得到奖励：

- 召开会议以便员工们能分享他们改善同客户关系的想法。

- 建立激励机制来奖励最好的想法。

- 设定服务情景。换位思维，使用道具，进行夸张以取得有趣的效果。

- 对“每月与顾客谈话大师”采取激励措施，比如电影票、礼品券和最佳停车位等。

- 举行“最佳谈话比赛”，给获胜者发奖品并举行加冕

仪式。

和你的队员谈话以激励让他们去和别人谈话，是你在这个充满梦想者和实践者的世界中所做的最重要的事情。就像你可能经历过的那样，并不是所有的团队都能成功。因为每个团队的好坏是由组成这个团队的单个的人决定的。每个团队的移动速度和它最慢的队员一样快。而在每个团队中都有几个爱生气、爱否定、爱说“不”的人，他们拖全队的后腿、压制新的思想、不能贡献任何有价值的东西。认为自己在打一场必败战争的经理和队员都会叹息并抱怨队里的这些懒汉和逃避职责的人。这是对个人和对团队的最不理想的态度。

一个真正的队员，就像我的朋友利茨·扎克，是一个很自然的谈话者。他在工作地点的储物柜里总是装满了糖果、增加能量的快速食品，以备办公室里工作到很晚的人食用。他们都知道今天从她的柜子拿走的东西，明天应当还回去。另一个队友塔米·帕里士，著名的林林家族小丑，在小丑过道中总要为马戏团的人准备一张轻便小桌，上面放着针和线、阿司匹林、擦剂、口香糖、牙膏、备用的更换物、绷带等很多在紧急关头需要的、有用的东西。当然，每个人都会把从桌上拿走的东西再补充回去。利茨和塔米有着共同的价值观：因为我们一起生活在这个世界上，为什么不伸出援助之手，使我们在这个星球上的生活更容易一些呢？

有这种想法的人懂得，一个团队不仅仅是一些为一个特定目标努力工作的人。而且他们的观点在影响着每一个人。我的跳踢踏舞的朋友奥德利是一个对团队一词有更广泛的理解的人。她会收很少的钱为邻居照看小孩。在照看孩子时，她将免费教孩子们



跳踢踏舞作为额外的收益。这个活着的“玛丽·鲍宾斯”因为给社区的服务而被提名接受公民奖。奥德利也发现了周围的变化：她的草坪有人修理过了，她的树被人修剪了，她家的雪被人无偿铲走了，此外，她在当地的餐馆从来收不到账单。你一定希望有这样爱心和善意的人在你的团队中。

事实是，带着友好的姿态、行动和额外的努力，你其实就能提高团队中每个人的工作水平，尽量改变说“不”者的吹毛求疵性格、给表现最佳者以激励。有些事情很容易做到，比如说把自己当成团队来提及，使用“我们”和“没人能做得更好”一类的词语。这是一个可以传染给所有人的态度。下面是一些同你的员工和同事谈话用的一些想法和原则。它们听起来可能并不新鲜、甚至过于简单，但花一分钟时间想一想你的办公室和上一次你是在什么时候像他们一样真正为团队做了好事。

- 把你的雇员和同事更多地当成你的家人，而非数字。
- 鼓励并参加公司活动，例如郊游、水上游、公路自行车赛或者球类运动。
- 邀请其他人的家庭成员参加公司活动并对他们表示真正的兴趣。
- 为万圣节做一下打扮以面对顾客。
- 在圣诞节假日期间戴上圣诞老人的帽子在顾客面前领唱圣歌。
- 让一个打击乐队将一个普通的生日快乐歌曲作独特的安排，加入鼓、小手鼓、沙球并很滑稽地收场。
- 举行自己特别的假日晚会。
- 使你们的办公室晚会具有娱乐性，邀请喜剧演员或者

魔术师参加。

●只要可能，就在工作时间举行这些特殊的活动。

用少量的工作和更多的谈话或闲谈，你就可以造就一个每天早上期望互相见面、以团队形式工作的群体。他们也有一个发誓让自己的团队胜过别人的领导者。作为个体，他们互相安慰、谈话。他们受过特别的训练以确保群体的凝聚力，例如冲突的处理、交际风格、应变管理、性骚扰研讨会。他们甚至会一起组织与工作无关的郊游来进行娱乐和社交活动。他们可能会建立起一套制度来排除委屈感、讨论不同点、消除淤积的挫折感。

最后，切记一旦你的雇员开始谈话，它就是循环性的活动了，雇员们将更加喜欢他们的工作并会把工作做得更好。一旦他们看到了谈话带来的积极结果，他们将把谈话的能力带回家中，使他们的配偶和孩子更加幸福。一个更幸福的家庭反过来也会使一个更幸福的员工毫不奇怪地变成更好的谈话者。所以，你可以看到这个圆圈是完整的并沿正向旋转。

作为老板，要努力创造一个独一无二的工作环境。有些事情会发生到员工身上，例如失去配偶、家庭成员染病、或者家中有问题少年。通过展示你的关心别人、愿意助人的态度，你就会得到较高的生产率和较低的人员调整率。

## 第九章

# 闲谈的销售武士

以亲密赢利

---

**没**有人从一个公司买东西。他们是从一个具体的人那里买东西。

我愿意把销售和闲谈看成一个词。如果你是销售人员，我真实地相信这一章只是一个很小的部分，因为这整本书讲的都是销售的问题——闲谈和推销自己。

我想以一个据说是真实的故事作为本章的开端。我知道三个最伟大的销售武士，巴德·富兰克尔公司的巴德·富兰克尔，塞门销售公司的艾伦·布朗和“第二集团”的汤姆·费内。他们告诉了我一个巨大的折扣链的故事。（你知道我说的是什么，他们让成年的公民站在你的家门口和你攀谈）。现在一进入他们的全国总



闲谈的销售武士

部办公大楼楼门，就有一些教堂的靠背长凳摆放在一个巨大的圆形问讯处前。你只需告诉问讯处的女士你要找什么人，然后就可以在靠背长凳上找一个座位坐下。然后，你会被叫到问讯处并被告知沿着一个长长的门厅往前走。在门厅两侧有一些小的可滑动的玻璃门，销售人员把它们叫做“发汗的箱子”。不管你在这个巨大的链条中推销什么，你下一次回来并走过长长的门厅时不是傻瓜就是胜利者，因为他们并不是在你那里买一件东西，他们要买很多，如果你今天在这儿完成了一笔销售，已经做得不错，你是胜利者！

那个故事说，有个销售人员有很好的小型电扇……台扇。他告诉买主：我的最低价是 19 美元。

买主说：我不能花 19 美元买它。我可以付 16 个半美元。

推销员回答说：不可能。卖 19 美元我都不挣钱。这是我的底价了。

我们只能支付 16 个半美元。买者说。

你确实得给我增加到 19 美元。卖者说。

今天你不可能以 19 美元卖出去，买者说，但以 16 个半美元的单价你可以卖出 25 万个。

好吧，就 16 个半美元。

那时是 12 月，有一天我正在芝加哥的麦地那神庙代表表演者联盟为残疾人圣诞节表演而忙碌。那是一个零度以下气温的大风天的清晨。我呆在车里，很暖和，但迷了路。在街角有一个人正在卖报，所以我停车向他问路。他告诉了我要走的路，祝我节

日愉快并提醒我说：“能活着是不是太好了？”他的话使我非常高兴。我很暖和，他却很冷。他的话立刻使我意识到应该买一份报纸。他使我觉得非常可亲，我让自己买了一份5美元的报纸。我后来听说，在芝加哥的电视和其他媒体上都报道了这个人的故事，讲述了他的永远乐天的态度和让别人感觉良好的神奇力量。他当时是在同我闲谈吗？我希望如此。

我说过销售和闲谈是同义词。让我给你另一对同义词——“闲谈”和“亲密的举止”。我刚刚从墨西哥的商业旅行中归来。在那里的时候，我去了一个在我的记忆中很突出的小市场。市场里有通常的叫卖声；在那里，小贩基本上是用叫喊声把产品强加到你的脸上。这样的市场使你立刻意识到虽然市场里有你想买的东西，但让你买下它的压力过大了。你可能只是试了一下而不会去买它，因为这种经历令人厌烦。

这是一个可以借鉴的教训。在同一个地点，我遇到了一个男士。他的英语说得非常好，但他的幽默感似乎更好。他在出售我认为不需要的东西——瑟拉佩（兼做披肩的毛毯——译者注），你知道，这种毯子模样的东西在上面有个洞。我从他身边走过的时候，他说：“你穿上一件会很潇洒。它们极其便宜。事实上，我们正在把它们赠送出去——但可是成捆送！没关系，下次见了我付钱也不迟。”

当然，我不会再见到他，这让我觉得他的最后一句话很滑稽。他和我都哈哈大笑起来，我转过身说：“你卖的是什么？”现在我可以告诉你他当时在卖什么，因为在我写这本书的时候那东西就挂在我坐的椅子上。一旦引起了我的兴趣，他就有机会向我详细解释这块雨布的诸多用途。（郊游时可用作毯子，天突然变冷的时候可以用来保暖，可以用来包东西。）他显得十分亲密。

仅仅和他闲谈就值我本不需要的商品的价钱。他实际在出售的是亲密，而我买下了它，全部，外加瑟拉佩。

在我 18 岁的时候，我很快发现这种亲密的品格是促销的关键。我当过二手车推销员。虽然这些车算不上什么，但我很快成了卖车最多的推销员。在销售会议上，我们被告之有些车车况非常不佳（次品）。把这些车卖给不知情的公众使我感到内疚，但我也明白我需要钱。在年轻的时候，我会心甘情愿地拿诚实去换支票。

我由于两个原因辞掉了那份工作。首先我不安心我干的那份工作而且对我卖的一些车感觉不好；其次，那工作太容易。由于在表演场中工作、长大，我知道骗人和要诡计很容易。诚实地做事却是一个挑战。就像我们表演中一句话所言，“骗过他们容易，胜过他们难。”

就像我父亲所说：“要信任你卖的东西，卖你信任的东西。”他还以同样的口气说：“如果你喜欢做什么，去做，然后找出办法从中得到收益。”因此如果你一直卖 X 品牌的产品而你的竞争者卖 A 品牌的产品（更好的产品），如果你不信任你卖的产品，与其出卖诚实，不如放弃这份工作并试一试能否成为 A 团队的一员。最糟莫过于销售你不信任的东西。你能否经常在电视新闻杂志上看到销售人员最后说，他们对于受骗购买他们产品的人感到内疚？

但是，我母亲也有一句美妙的话：“年轻时不介意，年老时会内疚。”我就是这样。我为那个 18 岁的年轻人只为赚佣金就把坏车卖给别人而感到内疚，但我当时至少觉得要离开那个工作。或早或晚，过去的事儿会回来。

现在这里有一句话有助于你加入 A 团队——如果你能卖出

垃圾，你也一定能卖出黄金。事实是，你每一次在那儿卖东西，都在使你的人格接受测试。你在出售你自己。你难道不希望那个产品和你一样好吗？

事实上，知道你卖的东西或提供的服务完全物有所值是很好的感觉。这个感觉使你对自己的报酬心安理得。让我给你举一个例子。我有一次卖过一车的眼镜清洗剂，一次卖一瓶——我是说一火车车厢！虽然这是高利润的产品，但是我得说，我确实相信这个产品的功效。很简单，它能在冬季使你走进汽车的时候眼镜不结霜。每套卖1美元75美分。现在回想起来，我会付1美元75美分使我的眼镜每天晚上都不结霜吗？答案是肯定的，我会！它还可以用在汽车车窗上、炉具上和你的浴室镜子上。我真诚地认为这是世界上最值得买的东西。虽然我同时在挣很多钱（如果说出它的实际成本我会不好意思），我还是可以诚实地说，这是个好产品。

数年前，我在一个称为沙伊和杰伊的喜剧组里。事实上我们在东南威斯康辛做商业性巡回演出。是的，那里正有一个演出——芝加哥平原的人能上哪儿去寻开心？我们得战斗以便保住我们的饭碗并避免别的喜剧演员抢走我们的工作。最后，两个喜剧演员，萨尼·马斯和斯图·爱伦，为中西部的所有表演者创立了一个俱乐部。互相拆台的事情立刻不见了，而且有时候我们自己接不过来的演出会互相推荐。可以从娱乐商那里学上一课——在竞争中也有友情。这就说明了为什么会发生合并。

信任你所卖的产品并推销自己是这一章的内容。由我来花时间告诉你如何做销售工作未免太乏味了。你可能已经听过一百个销售大师的课并参加过十级的销售课程。而我的课程只有一级：闲谈。事实上，我可能在向你讲述你自己已经知道但从未详细研



究过的事情，即闲谈就是亲密，是通过亲密进行促销。你所要了解的知识写在这本书的各个章节里。（销售人员应该读的另一本好书是《让我听你的身体谈话》，作者是简·哈格拉夫。）无论你的产品多么好，如果你不能和顾客建立亲密关系并使他或她把你们当成搭档或朋友，你就给另一个销售人员留下了机会。

## 第十章

# 做媒的闲谈

### 恋爱和商业的联系

---

**有**两种做媒的方式：一种是普遍地根据工作需要或机会把人匹配在一起，另一种是你很浪漫并且你认为把他们两个人放在一起很般配。对，你猜到了：我就是“你好，多利”中多利的男性版本。但当我为别人做媒的时候，我是在聚集起一支可依靠的军队。我在扩大我的后备军。

不要害怕有益地卷入其他人的生活。这里有句警语：永远确保你是在为别人的利益而不是你的利益出力。出力的目的是帮助别人找到工作，或把他们与正确的人联系在一起找一份工作，或者只为结交新朋友。在这样做之前，确保他们能办成事，因为他们这样做是由于你的建议。所以，要了解你要帮的人。最后，那

就是这种事情的滑稽之处——你更好地了解人。

做媒这个伟大的游戏就是帮助朋友涉险穿过迷宫找到他们的伴侣。我称之为迷宫，因为它确实是迷宫。我们在十几岁时走进迷宫、做一些错误的恋爱选择，有时候（上帝宽恕我）做的是终生的错误选择。实际上是明珠暗投、对牛弹琴，这个年龄段是迷宫中最危险的部分。我们现在做的是在撞墙时懂得如何选择方向。如果你要闯迷宫，一旦失败，你必须学会选择方向。你可能撞到墙上并觉得找到了你的配偶。但经过进一步观察这面墙的行为举止，甚至透过伪装和华丽的墙纸，你在某种程度上会做出正确的选择、找到正确的方向。你需要继续前行，虽然很悲痛但也更聪明，因为你已经收集到了一些线索，知道你在寻找谁或什么。你穿过迷宫的最后奖赏就是以一双戒指和一个长吻等待你的配偶。我建议，如果你是十几岁少年的父母，让他们读一读这一段文字。有些孩子眼神就像猪看手表并木然地说“那又怎样……”而另一些孩子会豁然明白其中的警示并会事先有所准备。

我介绍过十二对男女，他们都结成了夫妻。其中只有一对夫妻对我不满意。这样做媒的方法有好几种。你开始的时候可以对未来夫妻的一方说你要给他们搭个桥。一般我告诉女方说：“朋友，我认识你愿意约会的人吗？”如果她愿意请我帮忙，我就会告诉她：“我会把你的电话号码告诉他。”（我建议给他工作单位的号码，这样一旦不成功他也不会有她家的电话号码。）

我最近的成功是在一位漂亮的女士那里。她在丈夫去世后忍受着长期的孤独。我意识到只有相当潇洒的男士才能与她匹配。我的好友多米尼克在芝加哥市密执安大街的一家高级时装店工作。因此我问他：“我认识一位漂亮的女士，她的圈子里没有适合她的男人。你的顾客中有没有单身、丧偶或离婚的绅士想找

位一流的女士？”毫无疑问，他恰好认识一个这样的人。现在，这两个人已经结成美满婚姻，多米尼克为自己的作用感到惊喜。看，这不是很容易吗？

在你给人做媒之前，你对双方至少都要有些了解。因为如果这件事不成功，你也不必失去一个朋友。最好的建议是向双方明确说明，如果开始感觉不好则一定要说出来，以便双方以后仍然可以谈话、做朋友。事先作好准备。看一看是否有人在玩飞去来器。让他们知道在约会的第一天把人碰伤是很鲁莽的。如果他们当中有一个人刚刚不愉快地和别人分手，不要让他们带上肮脏的、换下来的衣服和破旧的旅行包。好了，你现在听上去就像他们的母亲一样。记住，你们的友谊正在经受考验。不管结局如何，你都将成为受益者或者终结者。

总体而言，我是一个不可救药的浪漫主义者。每一次我见到一个孤独、害羞、过分劳累的男人和女人，或者看到他们白天全神贯注于工作、晚上回家看录像带，我就觉得有义务找到另一个同样的人并把他们撮合到一起。

如果你正要加入一个做媒的游戏，你可以从这些角度试一试。把两个人撮合到一起是很微妙的事情。首先，男士们向盲人一样，沉默寡言、听力和思维好像都受到了损害。你甚至需要在他们的头上猛击一下才能让他们知道有个女孩在他们身边。是的，男人有时会真的很笨。比如，我在一家喜剧俱乐部同一位叫马克·史罗布利特的朋友一起工作时，那个俱乐部的一个漂亮的女招待用各种眼神和身体语言向他表示对他感兴趣。我看得很清楚，但他却不解风情。

过了一会，我们回到绿屋（喜剧演员的住所）时，我问他：“你是不是已经有了意中人所以才不理睬那个女招待。”他却说：

“你在胡说什么？她对我没兴趣。”

“傻瓜，看看这……等你年龄大一点就不用我帮忙了。”我眨眼对他说。我把她叫过来，问她是否喜欢马克。她害羞地低下头说“是”。我说“他请我告诉你要和你约会”。她又说“是”。这时，马克就像海军陆战队员在沙特突然登陆一般接过话头说：“我让阿伊·杰伊和你谈是因为我太腼腆。今晚就出去，行吗？”行，成了！

做媒在有帮手的时候最容易成功，对我而言，这常常是我的妻子。当我们共同决定为别人做媒时，她一般负责请女方，我则负责请男方。因为有很多事只有两个人配合才能做，我们就玩集体游戏，就像群众集会，那样他们就能呆在一个车里；或者玩室外地滚球游戏，那样就需要有一个搭档。然后，让一切自然发展吧。

在交谈中，人们经常告诉我，他们希望能找到一个伴儿。我告诉他们最好的地点是工作的地方。在那里有顾客、供应商、来来往往的新同事。或者使你自己置身于活动场所。你潜水吗？出去旅行一下，你就有机会与人见面。如果你乘飞机、骑马、或收集瓶盖，你就会在这里找到伴侣，或者你单身出航，或前往博斯卡贝尔、牙买加的尼格瑞尔或者地中海上的单身男女旅游地。不要把婚礼和葬礼当成与人结识的好地方。最重要的是不要躲在家里，上班的时候要睁大眼睛！记住，性骚扰只存在于目击者眼中，你不必过分拘谨。

我还会把人和情景搭配起来。如果我知道一个经纪人有上好的戏剧演员而另一个俱乐部的表演台没有节目，我就会认为这是一个有益的配对，并把两者弄到一起。也许我认识一个好木工并把她推荐给需要木匠的朋友。如果我知道木匠手艺高超而我的朋



我把她叫过来，问她是否喜欢马克。她害羞地低下头说“是”。

友也会因为她的专门技艺多付酬金，即使我可能失去她的服务，我也会照做不误。把每个人都藏起来不会有好运气。

我有一个声誉，就是能把同一件事情办得更好，收获更多，做得更快，比别人的成本更低。我能那样做的原因是我收集人。我知道各类人才在哪儿——艾里克·克拉克和迪克·斯坦贝格是最好的律师，迈克·威茨格是伟大的脊椎指压治疗者，佐治亚·拉普金是最佳的针灸医生，丹尼思·伊格拉和 DALE 戴尔·约翰逊是最好的医生，布里安·博格曼是最好的牙医，在修理厂开设汽车零件商店的帕特·约翰逊有世界上最好的修车绝活，而堂·米勒是最好的理发师。

如果我要买你出售的东西同时又喜欢它，而我知道其他人也要用它，我就会把他们介绍给你。我曾经介绍的东西小到人性化的纸夹，大到大公司的合并。

你可以发现，做媒不仅仅事关夫妻和浪漫，它事关大家。具体讲，它是指不怕麻烦地使别人幸福。记住，你的做媒举动可大可小，要适应局势。你为之找到那些老照片的人对你的感激之情不亚于由于你的做媒找到配偶的人。不论是那一种情形，你都为他们的生活增添了许多东西！

记住，单身的人在恋爱之前总是处于渴望之中——这就是为什么他们总是穿着最棒的内衣内裤。

## 第十一章

# 以闲谈得到爱

爱是快乐，40%以上的离婚也是快乐

---

**男**士们，当你们在购物市场寻找小孩子的时候，如果在蔬菜水果部看到两个手上戴着戒指的漂亮小姑娘——忘记它们吧。姑娘们，如果你们在蔬菜水果店看到两个颈部系着毛衫的潇洒男士——也忘记他们吧。

这是我最得意的一章，绝对最喜欢的一章，虽然这也是最难、最复杂的一章。我对这个题目有很多了解，因为我结婚很晚。我第一次结婚时已经近四十岁，我娶的第一个太太安妮撼动了我的世界。我喜欢婚姻，但我也怀念性（只是跟安妮开个玩笑）。

我已经和很多女人约会过，对这个话题了解很多，但是请不





以闲谈得到爱。

要评判我，因为我喜欢她们每一个人。女人是我最喜欢的人。我喜爱她们的女性气质、风度、耐心和力量——她们在我们面前走过，在我们面前谈话，在我们面前训练小孩坐便盆，她们活得更长，她们不在我们的束缚中，她们更能忍受疼痛，她们大都更值得信赖，她们能得到全部保险金，她们不断发展，她们不掉头发，在生产时她们和上帝一起创造人。我喜欢她们的气味、愿意呆在她们身边、倾听她们谈话——她们在谈话时吃吃地笑，在走路时婀娜多姿，她们使世界运转起来（我能说一句“阿门”吗？）。因此你可以想象当仁慈的主赐给我两个女儿时，我多么感激她。

我知道你在想什么。我有什么资格在这个话题上像教皇那样讲话？那么，我的资格是：我经历过起大落，我成功过也失败过，我曾经使自己或因别人使自己疯狂。我跌倒过七次爬起来八次。在我生命的这个时候，我甚至对可怖的关系都心存谢意。记得别人说过，爱过又失去远胜过从未爱过。这虽然陈腐但却真实。

### 找到你的伴侣

当两个人见面并互相喜欢时会有什么样的伪装？在双方关系的早期阶段，每个人在各方面都表现最佳，从外表、整理房间的举止、到舔一舔牙确认有没有脏东西。但这种伪装非常具有欺骗性，因为你吸入了太多的神物的香气以至大脑都不太好使了。我记得很早以前在我还是单身汉的时候发生过一次这样的事。那时我如此迷恋一位法拉利女郎（你知道那种风格，长发、漂亮的双唇、牙齿和双眼，非常好看），我记得我当时认为必须和她共度余生。三个星期之后我还在想，“上帝，我怎样才能装死？”我

父亲说“每个死人后面，不论是潇洒的男士还是漂亮的女士，都有一个令人讨厌的人。”

我经历了伟大的时代，在这个时代世界急速变化、性别角色也随之变化着。这个年代使男性的定义发生了变化，同时也带来了妇女解放运动的出现（但是我母亲说她更喜欢妇女受到尊敬，而不是男女平等的年代）。

现在游戏的规则是全新的，因为女人往往采取主动。但是如果你想找到某个特定的人，你就不能只待在家里，只是嘴上谈一谈，感受一下不好的感觉，或什么也不做。你说“我试了，但行不通”？那么，别再抱怨，再试一遍。这次来点创新。虽然酒吧、教堂和食品店的水果蔬菜部显然是邂逅别人的好地方，但还不是最好的地方。

当外出寻求一个浪漫姻缘的时候，第一要考虑的事情是你自己的兴趣。在某个你感兴趣的领域已经有一个与你有共同兴趣的伙伴。做你想到的、愿意做的任何事——可以列一个目录。不论那是一个嗜好，一个活动或一项运动，无论你喜欢什么，你喜欢的人们将出现在这些相同的地方，而且你已经为浪漫史增加了机会。举例来说，社区戏院给许多人机会遇见有相似兴趣的人。志愿组织、跳舞学习班、婚礼、甚至葬礼都是与别人相遇的地方。不要嘲笑我的建议。我的好友凯特·朗德在将近四十岁的时候，参加一个邻居的葬礼并找到了很久前丢失的儿子，一个和肖恩·康纳利神情相似的、来自加州的人。他们认识三星期之后，他曾经单膝跪在地上，把一块密西根州半岛形状的岩石放在她的手上。而且，他甚至曾经为她向她的父亲求婚。

这里有另外的一个例子：如果你喜爱中国的食物，在附近的学院选一门中国菜烹饪课程。实际上这个例子发生在一个朋友身

上，这是他遇见后来成为妻子的女人的方式。在每次课结束的时候，比尔和苏珊开始吃他们那个晚上烹调的无论什么食物。整整八星期，他们品尝着最好的中国菜，而每碟菜只花 2.5 个美元。直到今天他们仍然在为彼此做饭。他们不时也烹调中国菜！还有另外的一个例子，汤米和塔米参加了地方学院的按摩课程，他们给别人按摩一个小时，再接受别人一小时的按摩。他们单独参加进来，但是毕业时在一起。附带说一下，他们现在仍然在互相按摩。

我的母亲玛特卡有一个明智的说法：“每个锅都有个盖。”因此，让我们在这件事上找一个盖子，而且如果你不破碎，你就会找到你的盖。

爱他们还是离开他们呢？

现在你找到了某人，你需要决定是否要保持同他或她的关系。这是一个进行深刻反省的时刻。如果你以前在恋爱的游戏中失败过，那你一定比较悲哀但是也更聪明。但是，我想再一次引用我的母亲的话，“该怎样就会怎样。”

作为你的深刻反省的一个重要的部分，找到你的最后关系中什么出了问题。如果你已经越过第一个和第二个约会，并要有第三个，这一次将有事情发生。一旦发生，那就太美妙了。每个人都在表现他们最好的举止，但稍等。你安分守己是因为你正在隐藏什么吗？或者你最好的行为只是自然而然地隐藏一些恶习吗？你的关系通常维持得很好，直到你感觉很舒服并放下你的伪装从而真实展现你自己吗？

如果你正在有意或者无意地隐藏上一次使你倒霉的东西，那么现在该是重新检讨并解决好它的时候了。如果你真的认为新的

关系可能是持续的关系，现在放下那些伪装。经历过这些之后，你和你的合伙人将会知道你们的关系有多深。

现在在这里有一个新奇的问题，在你的深刻反省期间你发现你的最后关系中出了什么毛病：你太吝啬吗？你在钱和时间上太吝啬吗？对你，我全部能说的是花费，花费，花费。关系是大的投资，而且世界上没有什么东西比另外的一个单身的人更有趣。你在找共同生活的人，不是吗？

事实是，关系可能是绝好的投资。，花费在这个人身上的钱和时间都是最需要的。无论你的开支到什么极限，继续做下去。因为你正在把它们花在你自己以及另一个要共同生活的人身上。你是在为彼此作好事，最后将会对你自己有好处。关键是，更多地替另一个人着想胜于你替你自己着想，要更多考虑“我们”而不是“我”。举例来说，我在与我的妻子第三次约会时，给了她一个金手镯，内侧刻着我的电话号码。

任何有过恋爱经历的人都知道（尤其第二次恋爱），是他们自己让爱失去。恋爱是美妙的、入迷的、打电话讲话长达几小时、手拉手、触摸、开门、显得举止文雅、爱慕，总是显得很聪明、有礼貌、体贴。但是，后来也许是因为如此美好以至于你对它习以为常、并部分由于你的错误使关系终止。你懂得了下回这些美味再经过你身边，你会和它们相守得更长一些。

好，让我们继续。让我们假定你最后有一个约会，而且你们越过了彼此的物质需求。我会仍然坚持“漂亮只是漂亮而已”，因为我所约会的、花两个半小时才能准备停当的娇嫩美人并非人有所值。我与许多年轻人在一起工作，而且我看见他们正在不断地犯的一个共同错误是，他们前进太快。如果他们是相同的年龄，男孩往往对少女很不经意。在这个时候，慢慢地了解和行动

对少女或男孩两者都有益。记住，慢而稳才能赢得胜利。

无论如何，在一个两星期的、礼貌的浪漫佳话之后，你们中的两个人之一应该进一步说这是美好的两个星期，而且应当提议再持续相同的两星期，并且两周后再选择在那之后是否追加两星期。

现在，使用一些创造性保存它的热度并继续前行。找事做而不要仅仅去看电影。而且要记住，两个人都应在重逢时带来新的刺激，例如，讲一讲野营旅行，河中乘筏，滑雪，你的领域的节日，其他的有趣的活动和冒险。要使彼此吃惊。

一个完美的例子是我的朋友大卫·巴特、一个酿酒师。他收集了40瓶有40年历史的、最好的酒作为他的女友阿里克丝40岁的生日礼物。他在她生日那天将它们呈送给她，但仍旧把它们留在他的房子里。很棒的闲谈，大卫！

现在你已经了解了甘美的食物。你已经把关系保持的尽可能的长久，你们正式地成为“浪漫的一对。”你甚至考虑同居。虽然我不相信第十一条戒律所说，“你不应独享乐趣”，但花费更多的时间和这个人在一起是巨大的乐趣。而且你正在找寻一种健康、成熟、有成效的情形，在那里每个人作为独立的人成长而且像团队那样行动，同时一起经历那生活中的历险。当心，你最大的敌人是沉默。

我们的第一吻或成就通常在沉默中完成。我们不谈论我们如何喜欢得到别人的吻或成为爱的对象，我们只是在做。我们第一次做爱时，两个人都要准备好。我们不强求别人，我们只是通常在沉默中照做。而且沉默从那里延续。现在，当我们对彼此感到不满的时候，我们用沉默来作为处罚。在长久的愤怒中，我们默默地睡觉，背靠着背。

所以这次你必须搜寻到那个对你的爱做出回应的人。你的全部需要是沉默的反面，当面把它说出来。为它争吵，为它辩护，但是要得到它，否则就停下来，因为你的另一种选择是变成大路上多数的平常人之一。你的角色典型和吉祥物应该是天鹅——它们终生相守。

如果这种关系看上去会持续很久，那么你就已经从过去的错误当中学到了一些东西，而且最重要的是，在你做好准备、采取进一步行动之前，作好准备把你的情感说出来、不断地说出来。要让大家了解你喜欢什么厌恶什么，特别要互相了解希望别人如何对待自己，然后另一个人才能大胆行动。如果你认为自己想结婚，要全身心投入并做出全面承诺。你会失去什么吗？如果你正在准备结婚，请告诉大家你作的是长期的打算。在一生中，会互相说服、互相支持。

在双方关系的这个重要阶段，停一下，后退一步，检讨一下你内心的动机。你为什么要找一个伴侣？爱另一个人并不是很好的理由，因为你可能爱任何东西——你的狗，你的猫，你的汽车等等，虽然你不能和这些东西谈恋爱。因此你应当重新检查一下你的理由。你的目标是同你的配偶在世界上寻找一个终生的天堂。那就意味着不仅要爱他们，而且要制定爱他们的目标，直到你们中的一个人先行一步去建造来世的公寓大房间。你们活着时候的爱为来世的三层大宅提供了建筑材料，你们在来世还会有一个乘坐式的吸尘器。

最后，如果你确实要娶这个人，乘上一辆车，从一侧海岸开到另一侧海岸。在以下的很多个小时中，你会认真思索。我现在的态度就像对待心脏病病人一样认真——有一次我与一个新朋友驾驶一辆别克车从威斯康辛去佛罗里达，我回来时却乘坐了波音飞

机。也许你认为我像个流氓一样抛弃了她，但不这样做，我就得和一个名字叫布巴的家伙在一个小屋里共度余生，他甚至让我把他的名字纹在我的手臂上。你可以转回身来了。如果你们回来时还能互相谈话，就立刻和那个人结婚吧。如果不是这样，你困在那个汽车里的短暂时光就会长得像七年的婚姻。如果不合适，就不能勉强。

### 同一个屋檐下的男男女女

得到平等和公正一定是你与人相处的最高目标。这是让已经承诺共度每一天的伴侣成功的关键。一个公平的关系是指平等的爱、真诚、尊敬和付出。但有时我们男人会误解“公平”的意思。对于我们而言，只有让我们独自保留一部分与配偶无关的童年和独身的生活片段才算是公平。那些亲密朋友之间的事——同其他男孩子一起外出的那些个夜晚，同时成为三个棒球队的队员、使她成为电视或体育节目寡妇——这大约是失去你所拥有的全部美好事情的最主要原因。所以经常是当另一个家伙走过来对她表示同情时，你还不知道自己为什么被抛弃。

你应该找一个最好的朋友表达爱，而不应当向家庭主妇或开银行的人倾诉。你不必过分墨守成规，男人都是因为他们的母亲既为他们做饭又为他们洗衣因此把他们宠坏了才有缺点。他们实际上应该来一个180度的大转变来说明他们有能力照顾自己、关心别人。这些实际上是向要挽救婚姻的男人传授的技巧，这也是帮助他们挽救婚姻的最大财富。

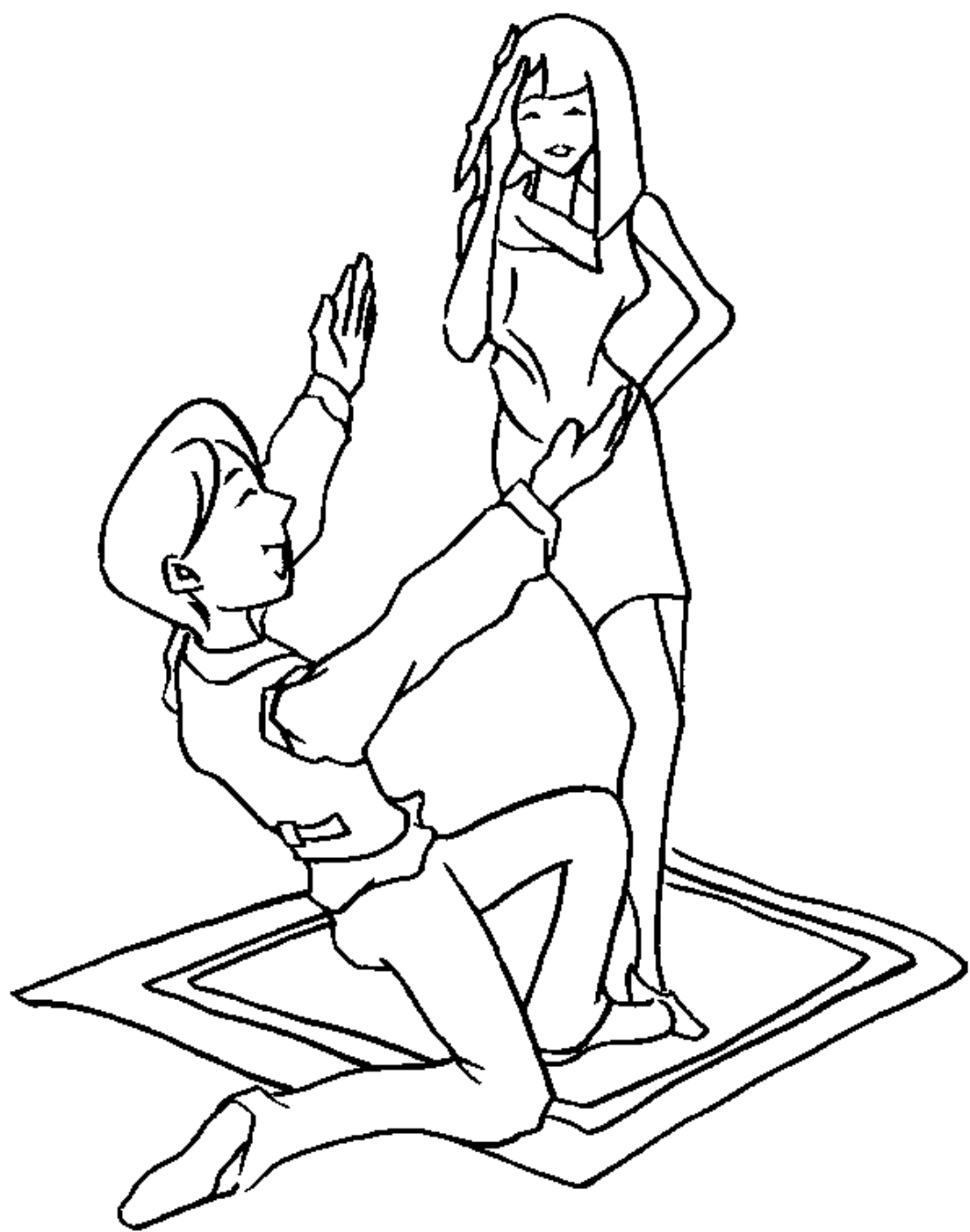
我最好的一位朋友不知道自己多喜爱自己的妻子，直到有一天她从家里搬出去并通知他正在诉请离婚。他提出了一个请求，希望她在起诉前给他三个月的时间，以便他改正自己并挽救婚



姻。然后他参加了一个以男性为对象的、昂贵的婚姻讨论班。这很有效。在我写这本书的时候，他们正等待着一个孩子的降生。现在，当他回首过去的自己时，他还是不敢相信自己成了那样发号施令的蠢人并且她会忍受那么久。他现在不再视她为家庭主妇，而把她视为可爱的、偶像般的妻子。韦氏词典给偶像的定义是：“一个被崇敬或崇拜的人或事物。”

由于读了这些的女士的缘故，我们男人往往对这些都是看不见的并需要得到帮助。所以，试着尽量快乐地面对、面对、面对。我们对甜蜜声音的反应比其他东西好，所以不停地和我们说，但要甜蜜地说，然后你就可以帮我们改正这些不好的习惯了。

在开始同居之前，你们两个人应该做一次长谈，列一个单子，写上你的义务和对希望生活的期望。你们将有机会展示你们的真实自我。我经常想蜜月实际上并非始于婚礼，而是贯穿于你们的第一次见面到你们结婚这段时间。然后事情就稍费力气了。人们说有一种食物一旦吃了就会影响他们的性生活。这种食物被称为结婚蛋糕。但事情并非一定如此。我曾经听到一个女滑稽演员说一旦到了传播气味的阶段，或者当他站在水槽边刮脸而她坐在马桶上的时候，蜜月就完结了。在一起时互相感到舒服是一件美妙的事情。只是要记住，你要娶心心相印的那个人，你希望你已经找到那个人。你在祈祷你的真正生活伴侣并非在某个第三世界国家用畜粪点火做沙拉三明治。所以，在每一阶段都要把感受讲出来，不断地讲，不要仅仅做出最好的行为，要成为最好行为的楷模。



他现在不再视她为家庭主妇，而把她视为可爱的、偶像般的妻子。

### 婚姻——一生的谈话

我在生活中惟一认真对待的就是我的妻子，安妮·杰伊。如果我有两周的假期，我会愿意和她一起度过。我不是努力去爱我妻子。我实际是在爱着我妻子。每个人都有能力去爱，但在爱着则不容易，那是要下功夫的。我们从开始就意识到我们是对方最重要的人。在我们的婚礼誓言中（对一个戴戒指的人而言就像嫁给大象一样正常），我们就事先说明，每周我们都要有一个“约会之夜”，直到今天我们还保留着它，它使我们的婚姻具有永久的惊喜和激情。

约会之夜是一个简单的概念：你所要做的就是每周一次把一个晚上奉献给对方。不必规定这一夜是周几（虽然一个半固定的日子要好些，尤其当你有孩子的时候），并且谁先开始约会都可以——没有人负责记分。但是发起人应当把这件事全部（甚至临时保姆）安排好。另一个人则事先一点也不知道要去哪里或要干什么。他们只是被告之什么时候作好准备、应该穿什么衣服。激动人心的一刻始自走下高速公路的时候。那一刻不管是向东还是向西，我们行驶的方向会告诉我们要出城还是要去市中心的闹市区。约会之夜可以是做任何事情，可以是简单地看一场电影或者外出一天，也可以到纽约市的绿地酒店吃午餐并看一场百老汇剧。有时候我们甚至会带上孩子们，尤其是方便的时候，像上一周。我们去看了马戏表演，还带上了午餐和毯子。

我们的相处的原则一直得到遵守。这些原则很早以前就打印出来了。谁都不许生着气上床，或者谁都不许带其他东西上床。我们看上去没有很多争论，因为一旦有不同意见，我们会礼貌地说“原谅我，我得发泄一下”，或者“原谅我，但我想这样做”，

或者“这对我很重要，咱们谈谈”。即使我们意见不同，也不会有争吵，因为我们双方都是那样地真诚和彬彬有礼。我们从很久以前就懂得不必担心尤里西斯——我们只同独眼巨人搏斗。我们非常谨慎地决定把怒气发在什么之上。

先生们，不管你们正在寻找意中人还是准备在现在的关系中培育，记住有一个崭新的“2000 年女士”等在那儿。她在培训班里，她是三维的，她在不断变化。她不再寻找猎头者/收集者，她的收入常比你多。她要找一个强壮的伴侣，双方的关系要有正直、信任、荣誉、分享和关爱。并且记住，男人也进化了一些。我们可能比你想象的更会体贴、更加敏感。也许我们为和 2000 年女士为伴做了更好的准备。

在想着这些的同时，尽量想出新的主意来保持它的热度和分量，并弄清楚在哪里按动这些新的快乐按钮，使你们所玩的游戏、要送的礼物和白天找到爱情纸条的地点都有些新创意。

我平生最快乐的事情是恋爱带来的那种呼吸新鲜空气的感觉（我知道什么是快乐——别人告诉我 60 年代适合我）。在安妮和我结婚之前，我们在一个下午坐在湖边，写出了我们的结婚宣言。我们想统一我们对婚姻是什么和婚姻应如何等问题的认识。我们谈到了在我们以前的朋友身上、我们的父母身上和我们自己身上的我们不喜欢的特点。当一切就绪后，我们互相拥抱并带着泪水一同走进我们的生活。经过 12 年，有了两个孩子之后，我们完全履行了我们的结婚宣言，并且还在继续履行。这就是我们的例子。你可能想在此基础上制作你自己的版本，我们的面包师有一打建议，告诉你如何恋爱：

1. 远追求关系的尽善尽美，保持健康的热情。当你觉

得事情已经起了变化，应重写你们的宣言。

2. 骗是世界上最大的谎言，所以你们的关系中不能有不诚实。真实使你自由。

3. 编造一句安全的话以便休息一下，尤其在必要时。

4. 没有沉默的战争。那是沉默着的杀手。

5. 永远不要生着气上床睡觉。这样对身体和精神都不好。

6. 不要为那些不为你哭的人哭泣。没有哪个女孩或男孩是必不可少的。

7. 发誓效忠你的伴侣和你的婚姻，作为最后一道防线，婚姻和自由、公平相一致。

8. 永远用你内心和经历的东西庇护你的伴侣。

9. 每周有一个约会之夜，每周，永远。

10. 想出随意的互相善待的行为，每天照做。

11. 不要努力去爱，要努力相爱。

12. 把对方当做自己珍爱的偶像，并照此行动。

13. 共同努力，老有少心。

我一直在寻找新的保持情趣的想法并刚刚找到一个，愿与你共享：它的书名字是《爱——学校没有讲授的课程》，作者是格里高里·J.P. 郭代克。我读完它之后，还要读第二本书，即郭代克写的《浪漫的 1001 种方法》。

海明威说过，“当两个人相爱时不会有好的结局”。但是我愿意相信安德鲁·劳艾德·韦伯。他说，爱另外一个人等于见上帝的脸。在相爱的各个时期，都要寻找有创意的新方法保持火花。记住，保持一个关系比建立一个关系要容易。

## 第十二章

# 补救性质的谈话

我过去性情古怪，但我现在好多了

---

**在** 一场可怕的争吵之后，丈夫和妻子开车行驶了数英里。那个丈夫最后指着牧场上的一个公骡子说：“那是你的亲戚吧？”妻子回答说：“对，是我的姻亲。”

应该承认，在我领会到为什么应当列举出我的支持者、背景、简历、情人和这个世界上最后一个愿意给我进行口对口人工呼吸的人之前，要讲述一大堆的关系和丙酸睾酮。现在既然你已经经历了把你带入这种关系中的浪漫、彬彬有礼、举止得体的时期，让我告诉你由忧伤与聪明州立美学委员会制定的吵架规则。

### 如何吵架

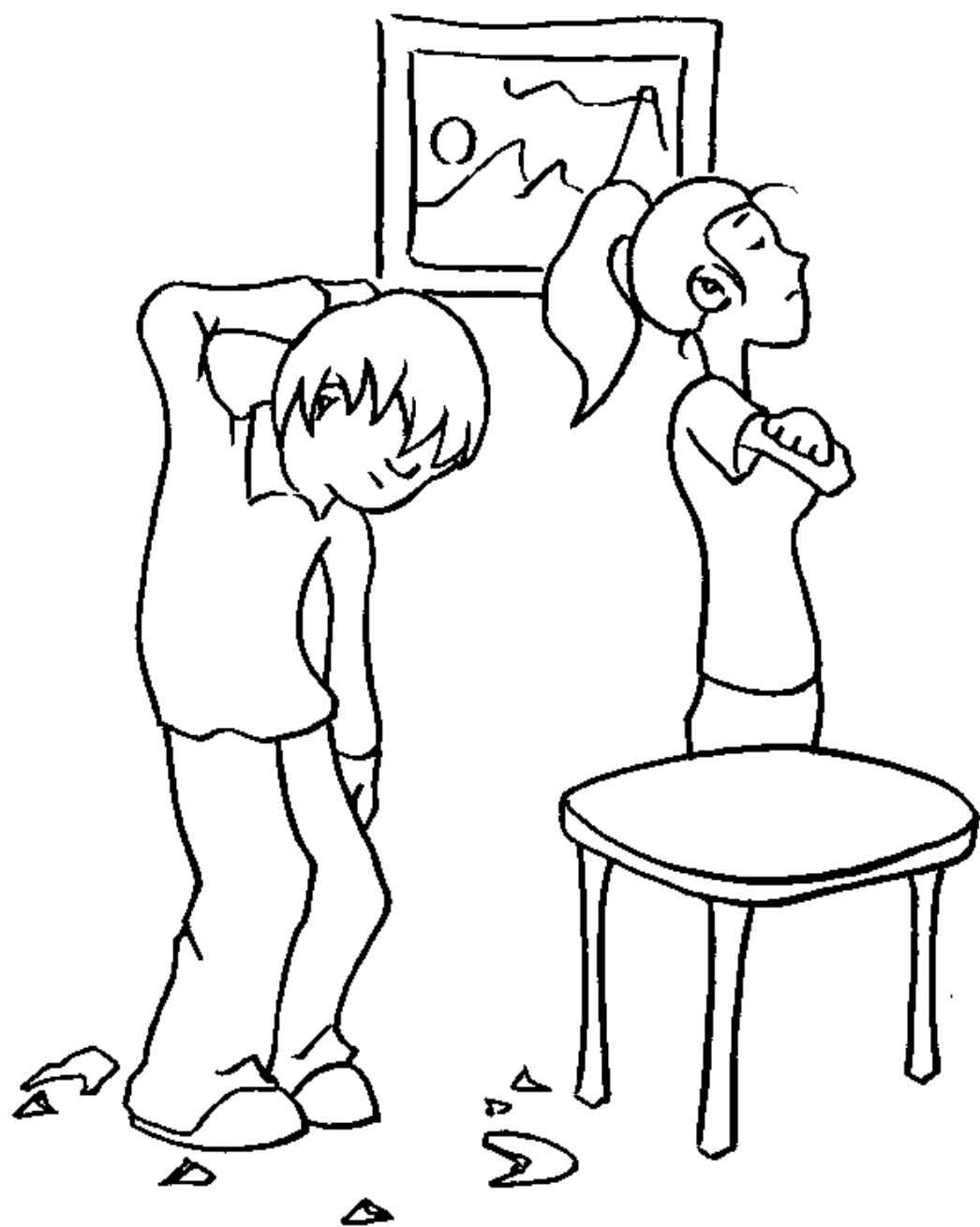
当一个吵架开始时，感觉是被出卖（就像《音乐之声》中的罗夫吹响哨子一样坏）。人们说补救是很难的，但只有当你非常固执非常愚蠢时才会这样。如果你从一场与你关爱的人的争吵中走出来，并发现你在这件事情上是错的，要马上承认，要道歉，要尽快从中摆脱出来。如果确实是你的问题——你总是伤害你爱的人，在你发完脾气后，应该走到他们面前解释并道歉，还要感谢他们让你发泄。应当向他们保证你不会再这样做。

如果你真的认为争吵不是你的错，而是由另一个人生活中的压力导致的，试着暂时接受它。在平静下来之后，让另一个人知道你的感觉，这样下一次他们就会找别的发泄对象。

这里有一个技巧让你保持健康的关系——在你与另一个人首次争吵之前，或者与目前的伴侣产生矛盾之前，要先制定吵架的规则，例如：

- 不许喊叫——有理不在声高。
- 不要动手，两个人都不要。
- 让过去的事过去。
- 不得骂人。
- 不许摔东西——那是小孩子的勾当。
- 别找后账，别撒谎。
- 别演戏，别做傻事。

作为额外的奖赏，我建议为这个规则制定快乐的惩罚办法。如果两个人中的任何人违反了规则，启动快乐惩罚。结果是双



在你发完脾气后，应该走到他们面前解释并道歉，还要感谢他们让你发泄。



赢。你可以自己制定一些，这些是我常用的：

- 按摩脚一小时。
- 说“带你去吃饭，我付账”。
- 说“带你去看电影，你选片子”。
- 给男孩送礼物，给女孩送珍珠。
- 送最喜欢的东西（让人原谅和忘却的好办法）。

如果你们的关系很好，就没有必要进行争吵以得到以上奖赏。记住，这些规则应该在严肃的关系建立之初制定——在你们第一场冲突前，或者在你不理智地想要开始一场冲突之前。

这里有另一个有用的提示可避免感情再一次受到伤害（希望不再有），准备一句安全的词来向你的伴侣表示你需要发泄。比较好的一个词可以是：“咱们重新开始。”你的代码一旦建立，任何矛盾冲突都显得不那么可怕了。它将使你们双方准备好进入“我明白”状态。你也有时间在事情不严重的情况下做出决定让这件事成为过去。切记，要不时把这件事谈出来，这样下一次你们两个人想发泄的时候，你们就已经建立了某种“需征得同意”的机制。这至少使你的伴侣作好了准备。当你发完脾气，应当奖励你的伴侣，因为你的伴侣放纵你、让你给人以痛苦的恩惠。如果你真心爱他们，你就应该这样做。

如果产生争吵是由于你的错，应承担责任，或者解释你为什么在这件事情上采取这样的立场。这种争论方式更淡化个人，语气也显得较礼貌。这种方法尤其适合于商业场合，在这种场合一天有数次冲突都是司空见惯的。

在一个老电影中有这样一句话，“爱意味着永远不必说抱

歉。”这是我一生中听到的最差劲的话。不要害怕说抱歉！两个人之间的那种理解将会使你们的关系永远牢固。

### 补 救

为停止争吵，去亲吻你的伴侣并告诉他/她你在亲吻的时候无法打仗——我称这种方式为“谈话式亲吻”。同时，做爱后是谈论改善你们关系的好时机。这正是谈话的好时候。当你刚刚度过一个天堂般嬉戏的时候，你可能倾听和思考得更好。

开始考虑一个补救式的谈话，如果你们是好的伴侣，你们就能够意识到你们阴暗的一面，你们会确保你们关系中欢乐要以90%的比率超过痛苦。当碎片掉在地上你被按到墙上的时候，你将希望你的伴侣来救你。所以，修理好篱笆以防止侵害的发生。

但是，如果迹象表明你们要分手而你不想分手，这里有一些有用的提示来帮助你挽回你们的关系：

1. 求专家的意见和专业性的帮助。
2. 出旅行并把这件事讲出来，打破常规。
3. 想一想，当你第一次遇见这个人时，你喜欢他或她的什么。列一个表，写下来。把这些话写在情书中交给他们。把它唱给他们。无论你认为必须做什么，你必须告诉他们。
4. 另一方面，首先想一想当你和配偶第一次见面时他/她喜欢你什么。此时此刻你能把自己再组合成那个人吗？
5. 告诉你的配偶自从你们第一次见面到现在你们两个人都已经有变化了；好的变化是什么，不好的变化有那些。
6. 想一想在你们关系的什么阶段你让谈话停止了。

7. 在你喜欢做的事情上做点让步，暂时放弃，过后可以重来。
8. 提出和平建议。
9. 互相提醒，不是要换配偶，而是要解决问题。
10. 切记，听到喜剧演员罗塞妮唱歌前事情并未完结。

最后一件事，趁着我们还在讨论这个话题，我要说：慎重选择你们要争论的内容。有一天晚上汤姆·施奈德在“深夜节目”中出现，奥斯卡·德·拉·豪亚受到挑战，对手是一个儿时邻家的无赖，奥斯卡·德·拉·豪亚大笑起来并明智地回答说，我的朋友，我不会为一无所得而战。他就这样把小人物们（大卫）打发走了，只和巨人（高利亚思）打。咱们现在假设你确信引起争端不是你的错，但这件事不算是大事。要忍耐，最重要的是，要了解另一个人的观点。这样做的副作用只能是在使你们有更好的日子、月份、年份。

现在，要注意哪个是大卫级的问题，那些是高利亚思级的问题。如果你认为这是大问题而你的配偶却认为是小事一桩，要不断和他/她谈。罗马不是一天建成的。如果你的配偶有道德心，当他们意识到你的心地纯洁并且你只是想使你们之间互相尊重时，他们就会听你的。

最后，在你们的关系中尽早制定一个争端预警规则以便你们可以在必要时重写规则，因为你们都不是普通人，总是在追求完美。我现在告诉你，是的，你可以把争吵甩在身后。你能克服它。

## 第十三章

# 即兴创作

挽救生命的闲谈

---

**在** 本书的所有章节中，即兴创作一章最值得一读。它讲的是在生活需要它的时候进行闲谈或谈话。而没有什么像生命一样重要。即兴创作讲的是转动故事之网，以便抓住未警觉的危险的敌人。它讲述的是，你的行为举止似乎证明了你对闲谈的确信。它是最终的“使用它”或者“失去它”的闲谈，正如你将看到的一样。

监 视

我较好的一次即兴创作是在我 19 岁那年。我的继父阿内、他的儿子科特，正在我们家附近一个建筑工地旁，在当地最危险



即兴创作挽救生命的闲谈。

的地方，搭建一个游戏场。有一天我患了感冒，那是幽居病的翻版。我想去市中心，因为那是星期一，而游戏场很冷清，也就是说游戏场关门了，节目演完了。当我走过场地、穿过街区、去乘公共汽车的时候，我发现有一群小流氓很快向我走过来。通过他们脸上饥饿的表情，我知道我成了他们的午餐。

把我围起来之后，他们的发言人说：“你有我们要的东西吗？”我没有抬头，我把我的左手腕放到嘴边对自己说：“没有关系，他们只是一群小孩子。”然后我手放到一侧说：“打吧。你们正在受到监视。快他妈跑吧!!!”

我说这几句话的时候，他们紧张地四处张望，然后一哄而散——他们上了当。我深吸了几口气来使自己平静下来，因为我的心在怦怦跳。我真是没有想到我的不费吹灰之力的谈话起了作用。从那时起，我就知道即兴创作将是我生活的一部分。当这一小帮人跑得无影无踪的时候，我跑回马戏团换了一条裤子，然后再没有冒险出去过。我当时把自己融入了一个角色，在那一瞬间，我仿佛是一个警察。我后来又使用过几次这个办法，假装成一个盲人，或者聋子。这几乎让我上了瘾——我会等待机会演另一种人。

### 高压下的手枪交易

当我的滑稽戏搭档马迪·沙伊应征入伍之后（我已经当过兵），我开始表演独角戏。在那以前，我们已经常年在威斯康辛演出。而表演独角戏就没那么容易，尤其在乱糟糟的俱乐部。有一个俱乐部如此之乱以至于他们要搜身以防止别人带枪。如果你没带，别人会给你一把。要进入这个俱乐部，你需要向下走两级台阶——一个是物质的台阶，另一个是社会的等级。酒吧间男招

待是一个关节长毛的家伙，有一个长眼眉和一个叫独眼龙的兄弟。但那是一个给钱的地方，我得生活。

我的工作是在表演女郎演出的间隙作5分钟的演出。是的，那是脱衣舞表演之间的过渡节目。在第五个脱衣舞女郎表演后，我有半小时时间表演单人滑稽节目，使表演物有所值。有一天晚上，一个捣乱的人开始向我说俏皮话，想打断我的节奏。但他不知道他每一句中学生级的俏皮话都会遭至50句的回报，所以我慢慢地和他周旋并嘲笑他以打发时间。

那个家伙在那个晚上不停地和我纠缠，等到我将要作半小时表演的时候，他已经怒火中烧。我右手拿着话筒、左手放在口袋里，他就不停地喊：“你口袋里有什么？”一开始我不搭理他，但他又做了一遍。这一次刚好在我说我的妙语的时候。我看了看台下的他，说：“你那一套过时了。”这引起了一场笑声和一阵掌声。大家都恨捣乱的人。

这个小子因为羞辱脸色变成了甜菜红，然后又恼怒起来。当我表演完节目时，我需要从他身边走过去到后面的屋子。当我从他身边走过的时候，他说：“我要杀了你，但是你得先向我道歉。”我回答：“走远点。如果你不是来这寻开心，那就离开。”

那个捣蛋鬼离开了，但仅仅有几分钟，又很快回到他的座位上。在我后来5分钟的表演中他一直裂着嘴对我笑。我就是闭上眼睛，仍然可以看到那个小子恶魔般的笑容。在短暂的表演之后，他示意我并好像在说：“过来，咱们谈谈。我给你买一杯酒。”好吧，我想，如果我和这家伙交个朋友，表演时也许能轻松些。在这个俱乐部，一周之前，一个捣蛋鬼把一个很重的玻璃烟灰缸砸到了一个女演员身上，弄伤了她的脸。所以，和他谈谈好像对我是个好事。

当我坐在他旁边的椅子上时，他把一把枪顶在我的肋骨上说：“无论如何我得杀了你，但你得先向我道歉。我刚刚拜访过另一条街的酒吧男招待，我让他跪在地上求我。”“哦，上帝，”我想，“这小子的脑袋里有坏主意。”

别指望把枪从这小子的手里夺过来，他显然还没摊开整套牌。我的第一个感觉就是恐惧，第二个感觉是不相信。酒吧招待和保镖都在哪里？当然，他们正在酒吧的另一头谈天、喝酒。他们难道不能从我身后的大镜子中看到这个家伙用枪顶着我的肋骨、而我正需要援助？如果说有时间动动脑筋，这就算一个了。我想，如果我想着带点皮肉伤逃离他，我最好和他谈话。我想，“这一次我扮演什么角色来逃离这一劫呢？”

“时间到了，”我对这个家伙说，“我是想道歉，但先让我说说你刚才走后发生了什么。看到坐在酒吧最后面的那几个家伙了吗？他们是老板，因为我回敬你的那些话，那个大个头的吉米已经把我开除了。我有老婆和一对孪生子（我那时还没结婚，也没有孩子），这是我第一份工作，我非常需要这份工作。我想今晚他们不会付钱给我了。”

这个捣蛋鬼只是坐在那儿笑，我猜想听到这些他有些得意。“现在失陪了，我得到别的地方去弄钱，我知道最好的地方在哪儿。我本可以和我的搭档一起表演，而你显然是那种感情激烈的、能帮我忙的人，我可以把钱分一半给你。”我问他叫什么名字，但他拒绝告诉我，然后我说：“招待，给我朋友倒杯酒。给我双份，放在石头上。行了，不用放在石头上了。”

我动着脑筋和他聊，假装什么都没有发生。我继续和他谈话仿佛他是我最好的朋友并且好像我认识他一辈子了。我说：“那么，如果你不想打劫我，那就算了吧。但我正需要一把手枪，你



那把枪卖多少钱？”

“它值 200 美元。”他说。他在开玩笑？他手里的枪在那个时刻是无价的，我愿意用我的灵魂来换它。也许我可以制定一个付款计划来从他手里买这把枪。我让酒吧招待给我提点钱。这会让他发现有蹊跷的事情发生。首先，我在这里工作过一段了，但从来没给来客买过酒，更不用说是一个讨厌的捣蛋鬼。其次，我以前从未预支过钱。但招待非但没有探过身来把这个家伙用冰椎捣碎，反而给了我一张纸让我签名并给了我 200 美元。

我想我要死了，真的。我点给他 200 美元并考虑着下一步他要干什么。他松开枪机，说：“如果你告诉吧台那边的老板、招待或者保镖，他们可能把我打扁，但他们不会为你杀了我。你也可以叫警察，但最后他们会放了我，然后我会回来把你射死在表演台上。”他笑着把枪递给我，枪机是松开的。我知道他说话算数。我把枪机撞上然后问我自己，我是不是应该在他杀我之前杀了他，因为他是个疯子？

但这时上一个表演结束了，我得上台表演 5 分钟的滑稽节目。当我回到台上、面对观众时，我发现他正在离开酒吧。我记得当时我有两种想法：首先，如果我现在仍能显得滑稽，我真是滑稽演员；其次，如果他仅仅是一个以胁迫手段卖枪的人，这一切岂不滑稽？虽然从未在这个酒吧再见到过他，但他的影子仿佛出现在所有的观众身上。在台上的我再也不是从前的那个人了。我应付捣乱的人有了更健康的态度。现在，我根本不搭理他们。谢天谢地，今天的俱乐部干脆不容许他们。那是沉痛的一课，但幸运的是，即兴创作的闲谈使我脱身。

当需要动脑筋的时候，不要担心你的行为能力。如果你相信自己，该说的话自然就来了。由于局面的紧迫性，你自然就会

进入角色。当枪顶到我的肋骨时，我立刻冷静了下来。如果你觉得自己可能受到伤害，最聪明的事情就是放慢节奏并开始对话。不要发疯。不要乞求和哀诉。相反，使要伤害你的人进入到你的最佳故事中，直到你通过对话最后脱身。

这里有另一个例子：一个演员，我在洛杉矶的好朋友，约翰·门斗泽，那时正在出演一部连续剧的主角，他做了一个救命的谈话。有一天晚上，他刚刚停好车，有一个人穿过马路向他走来。约翰注意到他手里拿着枪，并知道他想抢劫。在这个不同寻常的时刻，约翰身上带着一大笔钱并且不想失去这些钱。因此他即兴创作，指着这个人大声喊着说：“我没有杀他，他在那之前已经死了。我听到的都是谎言，这个国家和誓言委员会都在撒谎。你是他们中的一员。我没有使用餐具施暴的倾向！”那个劫匪来了个180度的大转弯、朝着另一个方向一溜烟跑了。他一定在想，他不想和这个白痴有任何关系。何况约翰看上去比他还疯，更不用说约翰在喊出自己的诡计之时还聪明地弄出了那么大的噪音。

另一个以即兴创作赢得胜利的人是我的朋友约翰·斯丹那。那是威斯康辛的1月份的冬天夜晚，约翰正在吻别他的女友，突然有人敲他那驾驶员一侧的车窗。他转过头，他发现一个年轻的劫匪手里正握着一把左轮枪。他把车窗摇下来并很冷静。他对那个年轻人说：“显得酷一点，我们都是干这一行的。这是我的钱夹和车钥匙。当你觉得已经走得够远的时候把车钥匙扔到大街上，免得我在这辆车里冻死。”这个年轻的劫匪完全照他的话做了，而约翰也很高兴避免了危险并可以继续走他的路。事实上，他们是同行。有些人说，从他向“零号阵地”酒吧顾客收钱的方式看，他和劫匪一样。

当你见到危险到来而需要动一动脑筋的时候，不要怕在两幢房子中间地带向想象中的人群呼喊，或喊你的大狗巴特克司，或者问要打劫的人他是不是警察，因为你刚刚被打劫了并且已经拨打了 911 电话。如果所有的一切都没有想起来，把钱扔到左边的地上向右边走。

如果你能做出很好的表演，也许大卫·赖特曼和比利·克里斯达会从天而降并把学院奖发给你——虽然我还没得过，虽然我已经通过谈话使自己逃脱过五次以上性命攸关的事件。切记，如果在生命受到威胁的时刻一切都不管用，就要使自己突现在公众面前。

## 第十四章

# 公路上的谈话

你今天如何休息

---

**在**全世界范围内，我们人类最不愿谈话的地方就是公路。我们一旦钻进车里，就好像开始了打败别人的表演。你无法和他们谈话或者听他们说话。所以你使用信号。你认为你总是游戏中更聪明、更出色的一方，自然你痛恨其他的司机。你困在车里大声地对自己叫嚷。你已经使自己变得狂躁，你想打败他们。公路上的战争开始了。

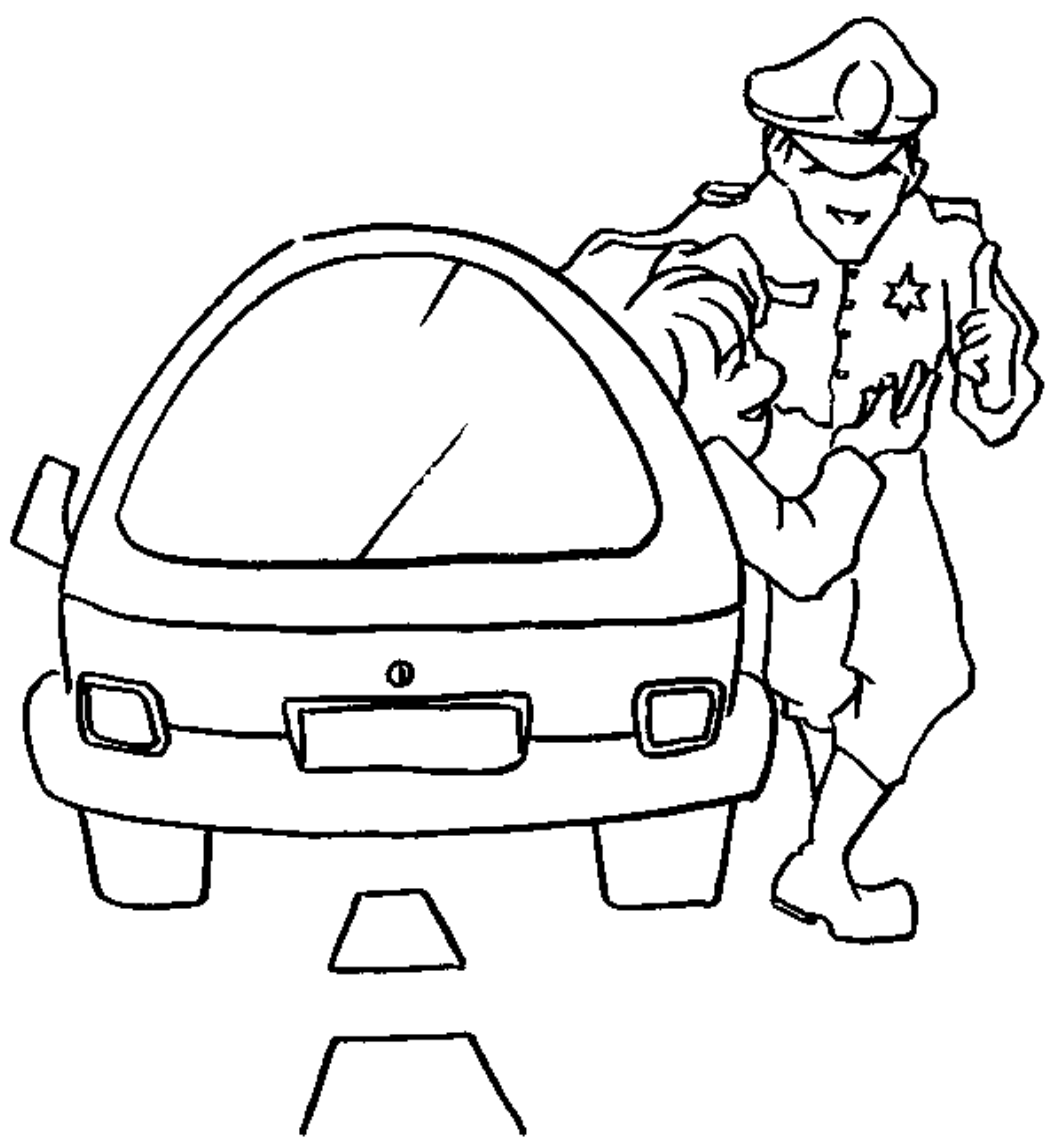
停住！控制住。是考虑公路谈话的时间了。让他们先进入车道，让他们先过去。给他们在公路上的权利。然后，向他们挥一挥手表示没问题，或者向他们竖一竖大拇指。真诚地这样做，使他们相信你认识他们。如果你做对了，他们就会也向你挥手并为

他们的行为而脸红。现在，放慢速度，挥手说再见，让他们和别人玩公路比赛去吧。如果你不和他们谈话，有另外两种选择：你和你的乘客可能输掉这场比赛并受伤、被撞成跛腿、或被撞死。或者你会从板着脸的警察那里得到一张罚单，它的钱数正好是你梦想着要买的天鹅绒的艾尔维斯画像的价钱。下面是减少你陷入公路战斗场面的建议。做一个两面的谈话牌放在仪表盘上，一面写上“请”。另一面写上“对不起”。在交通拥挤的时候“请”会使你驶进自己的车道。“对不起”将会使你在那个车道上有回旋空间（有多少次你由于不谨慎的驾驶而大声向另一个司机道歉，甚至有时是在你关着车窗而你以每小时 55 英里的速度开车的时候）。试一试这个——你对它的效果会感到惊奇。

### 与警察闲谈

如果你曾经说服警察避免给你开超速罚单，你可能是非常幸运或者是非常好的谈话者。对于那些抱怨从未逃脱过任何违章——尤其是通过谈话——的人，这一章将提供一些提示。下一次你遇到麻烦，你就不会被扣掉那么多宝贵的驾驶分数。我和许多朋友谈过，他们有的是警官，他们告诉了我一些关于交通罚单的非常有趣的事实和数字。

在有些城市和州，警察有罚款数额要求，因此必须设立超速陷阱来抓住超速的人，因此不管你做什么，如果他们需要你来填补他们的数额，你无论如何也跑不掉。当一个警官走向你的车窗，拿上你的驾驶执照，一句话也不说并且也不作任何解释地回到他的车上，这个警察一定是在拿你充数。如果这是这个月的最后一天而需要开出 30 张罚单的他现在只开出 20 张，你会成为第 21 个吗？麦克·泰森会为拼字比赛紧张吗？



如果你曾经说服警察避免给你开超速罚单，你可能是非常幸运或者是非常好的谈话者。

你还应该意识到，如果你的车牌是外州的，你就是收到罚单的第一候选人，所以一定要降低速度不要超速开车。在执法者的眼中，一个外州的违章者就好像是营养品。伊利诺斯州的巡警把威斯康辛州的交通违章者称为干酪脑袋；威斯康辛州的巡警把伊利诺斯州的违章者称为另外一种“脑袋”——这个词我不想说。他们都知道大部分外州的司机人都会交罚款，而不会花费时间和金钱到法院去为一张罚单申辩。

如果你使用雷达探测仪并且发现你身后有一个红灯闪烁，马上把用以对付警方测速雷达的挫警仪扔到座位下面。不要做傻事并使你看上去是在藏匿大批的毒品和武器——你应当立刻低头看着沥青路面。但一定要把雷达探测器拿下来。如果你不这样做，尽可放心，你一定会收到一张罚单。我曾经问过一打的警察，他们全都说，一旦他们看见挫警仪，在他们的心里他们就会认定你是一个超速驾驶的人，而那个测速仪就是还在冒烟的枪——否则，你就不会使用它。

如果你酒后驾车，在我这里你是得不到什么帮助的。你不应该受到原谅。我也无法对此给出什么谈话方法。你不仅在用自己的生命冒险，而且还使别人的性命处于危险之中，原因只是你不愿意搭乘出租车或者搭别人的车回家。

#### 当你被拦住时怎么办

当你因为超速被拦下，你有 50% 收到罚单的可能性。现在假设你是在自己居住的州内，警察也没见到你的挫警仪，你只是稍微开快了一点，而警察又没有凑数的压力。这时你如何扭转局面呢？

如果你的态度很好并知道警察也不是性情古怪或者成心使你

的生活不舒服的人，你就做对了一半了。这对你是有益的，如果你能认识到警察在为普通、遵守法律的人工作。如果你记得警察每天打交道的人中有 85% 的人态度恶劣，如果你尽力使自己成为那 15% 谦恭的、有幽默感的人中的一员，他们就会很有可能不是难为你，而是放你一马。因为大多数警察也是有人心的，让你得个警告继续上路而不是罚款将使他们感觉很好。

如果警察让你靠边停车，要立刻停下来，把闪光紧急标志安放好，拿出驾照，放在手里，把两手放在方向盘上。你另一个要做的事是让警察有一个好心情。我想告诉你，我所询问的警察一致说，你说的第一句话往往使你获一张罚单。

重要的是要面带微笑并根据时间的不同向警察问好，比如，“下午好，警官”。如果警官问你，“你知不知道你刚才在每小时限速 55 英里的地段开了 69 英里”？永远不要承认你知道。让我重复一遍，因为这很重要，永远不要承认你超速了！不要说“我知道超速了，但是……”因为你一旦说了这样的话，你就等于强迫警察给你开罚单。那是他们的规定。如果你承认超速驾驶，警察必须给你开罚单，因为你可能是警务部门的检察人员。检察人员为内勤部门工作，他们的任务是检查警察是否在开罚单，并检查他们的工作程序。另外，当走近一辆被拦住的汽车时，一些警务部门规定警察必须使用特定的礼貌和标准的操作规程，对那个司机说话也必须礼貌。

在这个时刻，警察的脸色如果不是轻蔑的就一定是严肃的，因为超速驾驶是严重问题。不要不明智地问“你有什么问题，警官”？警察没有问题，你有问题。你的问题是使他或她因重复说了几百万次的话而身体发热。你应当友善一些，使用柔和一点的声调并面带微笑。当然，也可以在你的车上粘上标签，写上：警



察局，我支持你们！然后，真正支持他们。

在很多州，警察会把你的驾驶执照翻过去看一下有否记录。我放在驾驶执照后面的是捐助卡，卡上的一行字一般会引起警察的注意。我见过一个警察斜视了一下后，开始咬嘴唇以避免笑出声来，最后他把驾照还给我说：“给我走吧，开慢点！”我写在捐助卡上的话是：“把生殖器也一起拿走。”女士们，这句话对你们不适用，但无论怎样，在卡上签上你的名字是个好主意。它不仅是给别人的好礼物，也可以给警察留下好印象。

总是应该为自己的违法行为道歉，但同时不要承认知道自己做错了事。可以说：“如果我超速了，我感觉很抱歉，我想我刚才可能没有注意。”或者告诉警察你刚才分神于其他事情，不管是一件美妙的事情还是令人疯狂或悲伤的事。确实让警察知道你是一个有良好驾驶记录的人，从不超速驾驶。告诉他或她：“我从不超速。我今天注意力有点不集中。”他们会在电脑上查你的记录，如果你说的是实话，虽然让你耽搁一会儿，但最后只会给你一个警告就让你离开。如果你得到过罚款单，开始就应照实说，否则，就应闭口不谈你的驾驶习惯。

如果你开着租来的车或别人的车，让他们知道你不熟悉怎样开那辆车，可能它不太听使唤。或者，抱怨你的巡航速度控制系统或者其他的机械部分。如果被一个男警官拦住，我的一个朋友说：“警官，我有一个好借口。”如果警察说：“让我听一听，”我的朋友就会说：“我一直在外面，现在是往家赶。我真的要快点回到家里，因为我老婆今晚要怀孕了，我得在场。”如果警察笑了，也就万事大吉了。

我的朋友杰里·鲍文思告诉了我一个几周前与警察的滑稽谈话。他正在高速路上行驶，然后看到后视镜里有闪烁的灯光。当

他靠边停下车时，警察问他知不知道自己开得有多快。杰里回答说：“我要猜一猜，但我是个笨蛋。”警察窃笑了一下，把驾驶执照还给他，说：“走吧，开慢点，笨蛋。”

现在，我自己并不想说这些话。但是与朋友的谈话中我知道这些话是有作用的：

- 我刚才觉得呛住了。
- 我病了，要呕吐。
- 我把头埋在屁股里了，没注意。
- 我的男朋友（或女朋友）刚刚把我甩了，我没在意因为我的心已经碎了。（谁不会说？）
- 我迷了路所以只关注方向没注意速度。
- 我要找厕所，我想我得了痢疾。
- 我刚刚听说保姆没有去接孩子。

不要认为你遇到的警察还没有听说这本书中的全部借口，他们已经听说了。你可以在一个好日子里使用一次，如果你彬彬有礼并表现得对人尊重，你就有机会逃过一张罚款单。我向一个警察说过：“我可能超速了，但我没有注意到。我真想有这么一次，因为我平时从不超速。我要把我的第一个孩子送给你。我在你老年的时候去看你并在你的腿上盖上毯子，并带你到公园去散步。”我有时做令人不可容忍的、友好的请求，但我从来不太疯狂，因为他们会把你说过的话都记下来。

你知道在充满争斗的高速公路上有多少不同的场景吗？也许有一个90岁的家伙——他碰巧是电影《茧》中的演员——他一直保存着他的驾照，只是有冠状动脉心脏病，他直冲入你的车

道。也许某个情绪低沉的工人用光了抗抑郁剂，你恰好给他打了一个下流手势。也许某个家伙正在运送一箱土炸弹。在另一个古怪的家伙偷来的车里，他的前排座椅上放着一个危险品，车里还有一个警察的结论，“本人有暴力倾向”。还有一个精神分裂症患者，他把你的两个前车大灯看成是两辆摩托车所以他想从中间穿过去。如果你意识到高速公路警察有这么多的棘手事情要处理，当他因为你的一个小过失拦住你车的时候，让他休息一下，和他谈谈；这样他也会和你聊一聊并让你继续上路。我同在危险环境里工作的警察谈过，在那里你只有作为子弹才有安全感。在那样的环境里，只要违章者有驾驶执照就可以放他走。所以，如果警察没有开始作记录，还是礼貌一些吧。

## 第十五章

# 与儿童谈话 ABC

如果我写下了 ABC，我就离你很近了

---

**有** 一个叫亨尼·扬格曼的老头讲了一个关于不说话的小孩的玩笑。他们带他走遍世界去看最好的医生，但毫无用处。现在这个孩子已经 6 岁了。但有一天吃早餐的时候，他抬头看了看他的妈妈说：“我的法式土司烤糊了。”他的母亲在他面前跪着说：“你说话了！你说话了！我的儿子！你以前为什么不说话？”这个孩子回答说：“因为在这之前一切都很好。”

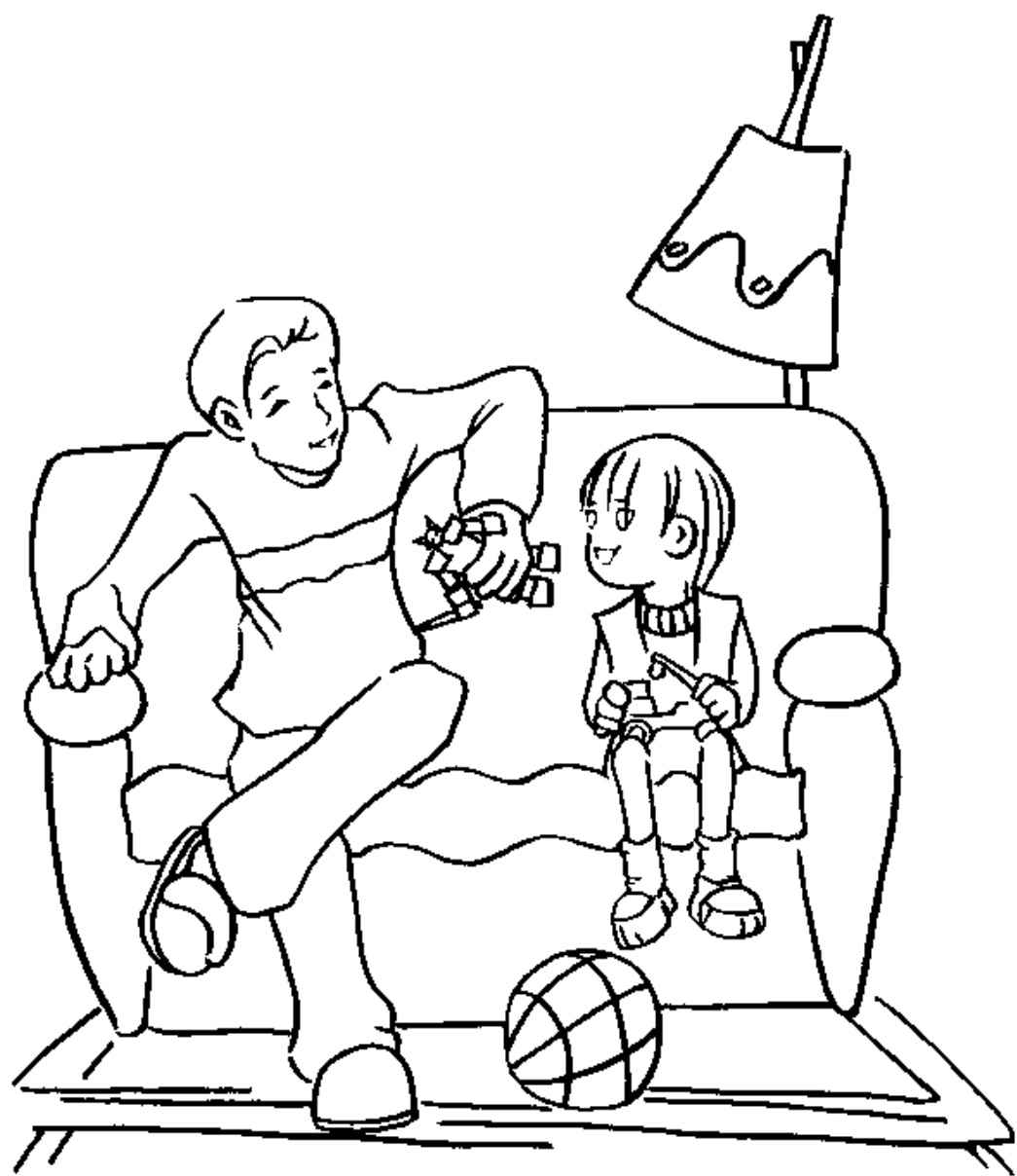
为什么总是别人，就像隔壁的那个人，来教你的孩子游泳？大约由于同样的理由，教你的配偶开车也很难。你与对象的关系太密切，你的焦虑和缺乏耐心影响你帮助他们学习的愿望。但事情本来不必如此。无论你是家长、邻居、还是朋友，你可以表现

得像你小时候最亲密、最喜爱的大人一样。

怎样取得成为孩子最喜欢的大人这一崇高的地位呢？怎样变成你最喜欢的姨妈或叔叔呢？——你经常去看他们，因为你知道他们总是十分风趣，而且你知道他们不是假装喜欢才和你在一起。很简单。以理解成年人谈话的法则同样适用于儿童作为开始。当然，这首先要来源于父母。你可以作为第一道防线。放下你的自尊和道德上的完美，当然，带着爱和孩子谈话，他们将以你的所作所为作为他们的行动榜样。

那么，你的努力在哪里开始出错了呢？我想我知道。你是否看过那部叫“凹槽管道”的电影？如果没有，租来看看，因为这里事实多于虚构。这部影片的一个场面是对今天的主要问题的一个很好的嘲讽。在这个场面中，电视节目中的一个小丑让孩子们把他们的家长轰出房间。然后他停止了他那令人讨厌的高音，点上一支烟，告诉孩子们说：“别害怕，这里没有人监视你们，所以咱们接着上星期的故事往下讲。”然后他开始朗读《查泰莱夫人的情人》：“他的手慢慢地抚摩她的大腿里侧……”

虽然这是影片中令人捧腹大笑之处，但今天已经不显得那么幽默了。因为那是今天在你卧室里进行的事——这甚至会出现在卡通片里——而且并不滑稽。你得严厉管教那个未来的、名叫电视的保姆。但解决它的方法很简单——你只需把它关掉。让电视芯片见鬼去吧，我们需要关电视芯片。而惟一的救星是美国公共广播公司和你自己选择的录像带。但不管你如何努力，你无法审查他们在学校听到的事情。在我女儿孜孜去幼儿园的第一周，她回家后问她的妈妈：“你在结婚前一定得有性关系吗？”这出自一个根本不知性为何物的5岁小孩之口。但是，这是你必须面对的。



放下你的自尊和道德上的完美，当然，带着爱和孩子谈话。

### 适应所有年龄的谈话

当你和一个孩子谈话的时候，你也在和孩子的父母谈话。并非是你选择去那样做，它只是自然发生。如果你表示出对这个家庭有兴趣并真正欣赏他们引以自豪的东西，每个家长都会把你看做是不同寻常的人。让他们知道他们的孩子多漂亮多聪明。正面的评价是有回报的，你又不是跟他们胡说。你们可能在谈论未来的总统。你知道，我搞不清楚我的女儿是否漂亮。我怎么能搞清楚？我太爱她们所以注意不到。但有一个通过和孩子谈话达到与其父母沟通的典型例子，是关于一个牙医的。他给顾客新出生的孩子送了一个响尾蛇（一把带着毛的、牙刷形状的）玩具作为礼物。他赢得了家长的心，也从第一天起和孩子建立了联系。他现在已经是这个孩子的家庭医生。

我总是至少把一个特别的笑话、谜语和简单的魔术放在口袋中，留着遇到孩子时用。我也努力使自己？上新潮流，包括新玩具，卡通画，电影和歌曲，这样我就可以用它们和孩子闲谈。但同孩子的谈话有时比较微妙，尤其当他们的爷爷奶奶经常送他们玩具的时候。因为这样做的结果是他们总想要玩具。在和那些你知道已经被物质的东西宠坏的孩子谈话时，你要多动点脑筋；他们是张开小手欢迎你而不是张开双臂。事实上，这些问“你给我带什么了”的孩子可能更希望你用一种他们可能还不习惯的方式对待他们。你的时间就是礼物；给他们讲个笑话或者故事也可以是个礼物；听他们讲一个笑话（要像第一次听到时那样笑）也可以是一个礼物。孩子们很聪明。他们知道什么时候是被收买，什么时候是受到爱，什么时候是得到认可。

那么，你怎样和孩子谈话？你要问你自己的第一个问题是：

“我喜欢孩子吗？”如果你说不，你可能就像“一英寸艾迪”一样。（附近的孩子给我的邻居起的外号，因为他甚至不给他们一寸的礼物。实际上，他们给他的称呼比这还坏，但我们暂且叫他“一英寸艾迪”。）艾迪是个讨人嫌的家伙，他甚至不愿见到孩子们的影子或听见他们的声音。他对他们大声呵斥、不许他们经过他的院子，并不许他们在“他那一侧”湖水里游泳。虽然他很吝啬，但我们不是，所以只要他愿意前来凑趣，他总是被邀请参加邻居院子里的晚会。真希望他知道一旦他愿意同邻居的孩子谈话他的生活将变的更好……

如果你真的不喜欢孩子，问一问你自己下一个问题：“你曾经是个孩子吗？”如果你回答说没有，那么你就知道了你为什么和孩子之间少有或没有亲和力，因为只有你内在那个童心才愿意并可以和他们内在的童心交流。如果你想成为全面的谈话者，而不仅仅是针对一部分人的谈话者，你应该作一个选择。应尽量远离那些“明天的小人”，和孩子们闲谈，直到有一天你重新发现你被压抑的、或者遗忘的、顽皮的那部分自我。我建议你选择后者，到底有谁愿意成为“一英寸艾迪”？另外，他提前就已经死了。

我假设你喜欢孩子并且你的动机很纯洁。我假设你是一位家长，你已经为你的孩子做了很多大事。但是，我并不会假设你在和他们谈话，大多数家长或者认为没有必要，或者认为自己没有时间。但这绝对不是事实。

和孩子谈话比养活他们更难。要尊重他们。要成为他们的行为典范。作为回报，他们将学会如何在他们的生活中和人谈话（包括老年的你）。很多孩子说他们爱他们的父母，但在他们的忙碌生活受到打扰时，他们会开车送父母去老年人俱乐部吗？一个



真正的谈话者会开车送他们的父母以及父母的朋友去白天的音乐会、并在看完演出后带他们外出吃午餐。如果你希望晚年不仅仅被容忍，现在就教给你的孩子谈话的重要性。这样你就不仅能有他们的爱，还会终生享有他们的友谊。

当我和孩子谈话的时候，我往往是在他们作了好事之后再谈，以便强化他们好的举止。如果孩子好的举止能得到认可，他们将趋向于继续有好的表现，不论是学习、做家务活还是给你做伴。由于知道无论干什么，只要坚持 30 天就能成为习惯，我和妻子正在使用这个培养习惯的方法来帮助我的两个女儿成长为有责任心的女性。每天早晨，现在已经 7 岁的孜莎莎负责收拾床，把洗碗机中的银器放好，然后刷牙并把脏衣服放到衣篮里。每天她完成家务活之后，我们都在她的家务活一栏给她添上一个星。

每个周末，作为她完成任务的奖赏，她可以到装有我妻子批发来的玩具的篮子里拿一个礼物（有些带着礼品包装，有些没有）。她知道，如果她责任心不强，礼物篮子就不会从柜子里出来。通过这种奖励办法，孜莎莎还学会了微妙的一课，即最好的礼物并不总是放在最大的盒子里。每周 98 美分的玩具对于帮助一个孩子培养持续一生的好习惯而言是很便宜的。此外，每周六早上看着她在篮子里挑选礼物也很有趣。现在，孜莎莎正在每天为她两岁的妹妹孜德拉填写表现记录。

有个智者说过，一个男人应为孩子做的全部事情是爱他们的妈妈。我怎么能不爱我的妻子？她本？上就是更好的一个人，是比我更好的家长。她使我相形见绌。她用一晚上的时间哄两个孩子睡觉，她把她们称为“女友”。通过给她们朗读、拥抱她们、在我晚上和她们亲吻并道晚安来极端重视她们，她把这部分生命献给了她们的童年。我经常告诉她：“等等，她们会怪你的。”她

笑着回答说：“你可能说的对，但是那样她们将会内疚。”各位，请原谅我打断一下，安妮，我真心爱你。

我们的奖励并不都是物质的。对于我的孩子，我也用花时间哄她们睡觉的方式奖励她们，我甚至把她们的名字编到了一首歌里（有时甚至能押韵），还问她们想向我要什么、想让我为她们做什么。有时候，她们需要的只是一个长长的拥抱。当孩子们有选择奖励的自由时，她们是在自我奖励她们的良好举止。这实际是一个非常微妙的设立目标的形式。我注意到，这种奖励和认可的态度作为自我承认的一种方式变得内在化了并将持续一生。我甚至进一步预测，受到奖励的孩子将更易于承认和奖励别人的成就，因为他们清楚它的价值。在生活中不仅仅要学习三个 R。还应该学习闲谈中的三个 R：认可（Recognition），奖励（Reward）和欣喜（Rejoicing）。

我要往这个单子上再增加一个以 R 开头的词，那个词就是“仪式”。仪式是和孩子保持联系的好办法，它可以表示你关心他们、可以证明你们之间有可以信赖的某种程度的一致性。每天晚上，当我把孜孜莎放到床上的时候，我们都有一个仪式，我们拥抱、互相磨鼻子、互相上拍五下、下拍五下另加一个吻。我在外面旅行时，为了和她保持联系，我们继续我们的床头仪式，但是通过电话进行。她把电话放到摇篮里，给它一个拥抱，她在电话上蹭鼻子，然后给听筒拍五下，给话筒拍五下，最后吹入话筒一个吻。在我横穿地球的途中醒来时，我用仪式送她入睡，当她醒来而我要入睡时，她用我们的仪式送我入眠。随着她长大，我们的仪式无疑也要变，但创造和保持这些仪式的重要性不变。

我希望以这种方式养育我的孩子以使我的 DNA 得到最好发挥，并打断我还是一个孩子时从父母那里得来的陋习链。我的父

母使用皮撻来使我们听话。皮撻是一个编成细辫的带子，一头系在木棍上——实际上，是一个上造的旧海军使用的鞭打人的鞭子。不幸的是，这个传统一代传给一代，并且他们从心里认为是对的。但我对自己发誓说，我不会把这个传统传给孩子，无论他们的举止有多坏。我的孩子可以说的一件事是“我的家长从未打过我们一下”。

如果你是单亲家长，让我再说一遍，永远不要让你的新伴侣管孩子，并绝对不容许有体罚。我在这里谈的是经验。对于一个孩子，那将是他们感受到的最大的背叛。他们会永远记着。要容忍一些。告诉你的伴侣你会让孩子听话。这样会容易使孩子接受新伴侣，而且如果孩子不太心存怨恨，你的新伴侣也更容易接受这个孩子。嘿，如果你听新闻你就会发现，如果孩子被打死，大多数情况下都是由继父母或者男友、女友造成的。在动物王国里，当狮子、大猩猩或者大象当上首领，他们的首要工作就是杀死前任首领的 DNA。你可以和新伴侣共同管教孩子的行为，但是让你的伴侣当个好警察。

### 额外的努力和太空实验室

当我最大的孩子托德 7 岁的时候，太空实验室不停地出现在新闻中，它的轨道失去了引力而科学人员预言实验室会坠落回到地球上。有三个星期，托德和我从报纸上收集所有的信息并放到剪贴簿上，还收集其他所有我们从电视上听到的有关太空实验室不可避免要坠落的消息。在它坠落到地球前的一个晚上，报纸上画出了它要坠落的线路。幸运的是，它落在了大西洋上，但是它还是掠过我们这个州。我知道在这些激动过去之后，一个高潮性的结局会出现。于是我来到尼克·荷鲁的废物丢弃处，并找了一

个破旧的大水泵，上面还有滑轮和一个很大的轮子。

托德已经邀请了他的朋友约翰在实验室坠落那个晚上和他住在一起。在半夜的时候，我拿来了这个大水泵，把它举过头，扔到草地上。我还弄来了几个一摇晃就冒火星的铁管子，折断并扔到地上，还往铁管子里面扔了几支点着的烟，使这些金属看起来在闪光和冒烟。然后我跑回到屋子里，在地板上蹦了一下，跑过楼梯，然后大喊：“那是什么？”当这两个男孩子醒来时，我告诉他们听到一声巨大的撞击声，并问他们是不是太空实验室的一部分落下来了。我拿上三个手电筒，于是我们一起到外面去查看。我把手电筒四处照就是不照那个水泵，以便让他们发现坠落地点。

当他们最终发现这堆闪光冒烟的金属时，他们变得肃然起敬。我走到它的旁边假装那个东西太热了摸不得，然后说：“好吧，我们有两种选择：我们可以叫警察来，让他们把东西拿走；我们也可以在轮子下面放块木版把它抬到车库去，明天再把它拆开。”他们选择把它抬到车库里去，我相信他们那一个晚上没怎么睡觉。第二天我把他们在晨报“太空实验室坠落”大标题旁拆解这一堆破烂东西的场面拍了下来。

三年以后，在我们一起看这张照片的时候，托德问：“太空实验室真的坠落在我们家后院了吗？”那时，我才跟他说了实话。托德不相信我花了这么多努力仅仅是为了让太空实验室事件对他有纪念意义。我知道他背地里很得意，我相信他一定会给他的孩子讲太空实验室坠落的那个晚上——他会拿出照片来证明。

可能你们有些人会对自己说：“我决不会找那么多麻烦就为了给孩子留下一个印象。”我对这个评论的回答是，如果你不早一点为他们经历点麻烦，你可能以后也要和他们一起遇到麻烦。

现在的问题是你把额外的努力看成是“麻烦”。你愈是让他们忙，你就愈能使他们接触到音乐、艺术、体育、工作、志愿工作，他们就愈少有机会接触不应接触的东西。有利的方面是以上所有这些都有价值，当他们少年的时候，没有坏孩子可以和他们相比并把他们领入歧途。例如，我不仅不认为领我女儿看电影是麻烦，我还不会把她一个人扔在剧院里，我会让她带上一个朋友，我和她们一起看，看电影成了一次郊游。在那个晚上，由于我们的经历是共同的，我也就没有必要问她：“宝贝，你今天有什么有趣的事情？”从长远看，这种孩子优先的策略能创造出了“低维护”的孩子。你应当尽可能长远地和他们共同享受孩童时期，因为在你意想不到的短时间里，他们就开始不愿意和你在一起了。

### 和邻居的孩子闲谈

那句话说得挺有道理，就是伟大的村子才能孕育出伟大的孩子。与孩子谈话是很重要的，尤其与邻居的孩子，因为他们要在你周围生活很久，如果你不了解他们，时间看上去也许是很长的。那就是我为什么密切注意我的影响力所能及的孩子并使他们成为我生活中一个特殊部分的原因——我想建立一个坚固的邻里关系。比如，在我的车库里，放着和前密尔沃基布鲁厄斯队的罗宾·扬特、保罗·毛利特的真人一样大小的剪贴画。画上写着：“你合格吗？”每年圣诞节的时候，我都让邻居的孩子站在画像旁给他们拍张照片，我在照片上写上他们的名字、日期以及他们长高了多少。几年之后，这将成为一段很好的历史。无论我什么时候在院子里使用水泥，我总是把邻里的孩子叫过来让他们在水泥上留下手印，因为我知道湿水泥对大多数孩子都有很强的诱惑力。我更喜欢嬉戏的行为并且感觉很高兴。我还把一群小孩子召

集起来玩拼字游戏，和他们玩过家家的游戏，并因为同样的原因和他们一起点篝火、一起唱歌。作为一个自愿救火队员，我知道孩子们天生就喜欢火，因此我宁愿让他们在有组织的有监视的情况下玩火满足他们的愿望，而不愿意看到由于孩子们的好奇心和对火柴的滥用而导致火灾。

我和邻居的孩子进行联系的最好方式之一是敲响挂在门外的铃。这是我的“恶作剧或者礼物”之铃。铃一响，孩子们就会跑进我的院子，看我是要搞一个恶作剧还是送大家礼物。当然，我经常搞一些公平的恶作剧。我在一个大热天的恶作剧是敲完铃后藏起来。当他们来到我的门口，他们会发现装了水的气球，还有时候会发现一个水桶和一些喷水枪。他们拿到武器后我就以惊人的“不湿人”伪装出现，带着毛巾披肩，面具和喷水机关枪（因为他们人多势众），于是我们就会打一场难忘的喷水枪大战。

在夏季的有些时候，我会宣布这一天是全国冰棒节或者冰凉西瓜节，我会给每个人一份冰凉的礼物。在10月，我将组织一个万圣节最佳化妆比赛，每个人都能得到一份小礼品——我从来没有受到恶作剧作弄，因为我的家是个礼物。有时，我会拿出相机拍下“最佳滑稽脸比赛”（斯地威·万托总是获胜），每个孩子都能得到一张可笑的照片。这个节目的另一个花样是到幼儿园去并帮助老师给孩子们画小丑脸。我们把每个小孩拍下来并把照片放到照相簿里。直到今天，很多学生还回到学校看他们的照片并追忆过去，我直到今天还保存着这个化妆。

有一个圣诞节，在邻居孩子父母的帮助下，我买了一些礼物并组织了一个拾荒游戏。所有的孩子挨家挨户去找线索。他们唱着圣歌找线索，最后却在我家里找到了他们的父母。

我们把礼物送给他们并举行了一个很棒的街区室内舞会。在

圣诞假期，我们左邻右舍的人在一起创造了一个新的传统，就是玩一种叫“圣诞节欲望”的游戏。每个人带一包东西并把他们不再需要的一件东西带到晚会上来，只有主人例外。他/她应该买一些礼物并包装好几样东西，即“给锅里加盐”。这使得这个游戏更有趣。在游戏中，我们每个人掷两个骰子，如果他们得到3或者9这个数，他们可以从地板中间的一大堆礼物中选出自己喜欢的礼物。大家不断地掷骰子直到所有的礼物都分配完。然后，把礼物打开，你就能看见谁有幸得到了最好的礼物。然后把一个定时器定到5分钟，再给每个人机会去掷骰子。这一次，如果你掷出了3和9，你就可以从任何人的手中拿礼物。如果你总是掷出3和9，你就可以不断地掷骰子和拿礼物。如果你掷出了别的两个数，你就得把骰子交给下一个人。5分钟后，当定时器报时的时候，不管你手里拿的是什么礼物，这个礼物都归你了。这里有那么多的笑声，每一个人都是胜利者，不管最后谁手里还拿着礼物。在圣诞节那天，我们家的孩子必须挑出3件他们必须送给别人的礼物。然后我们驱车去市区的食品店，在那儿全家人带上围裙在食品线上给大家传递火鸡和土豆泥。这算不上什么，但是我相信我的孩子会获益匪浅。

现在，大多数邻居家去的孩子都已经长大，所以我也不再经常敲响挂在门外的“恶作剧或者礼物”的铃了。我希望一群新的孩子会搬到我的附近住，以便我又可以重新开始，因为现在我自己家里也有两个小孩子。

### 提示、恶作剧和对策

这一章是为你实际运用准备的。这一部分需要一些快速的提示来帮你找出具有创新精神的闲谈题目、便宜的手工艺品和礼

物、或者仅仅需要知道你下一次去书店需要买什么。建议如下：

我所有的孩子都已经并将继续不断地接触音乐录像，我不是指摇滚乐的音乐电视片。孜孜莎收集了 50 多个音乐片子，每个星期六早晨，她选出一个喜欢看的片子，我们全家一同观看。虽然许多音乐片子已经过时，但它们还讲述着有关诚实、善良和爱的课程。虽然用现在的眼光去看有一些片子已经太陈旧了，但我希望孩子们观看昭示美德和爱心的景象而不是暴力和冷酷的场面。

我们一起读的书也是同样的内容。在我的家里，每个孩子都有自己的书架，上面装满了帮助他们了解自己并使他们知道要能成为什么的书。这样的书中我最喜欢的一本是《鹅妈妈》，作者是 H.J. 克雷莫。那些老的押韵诗印在封面上和封底上；经过改动的押韵诗——指那些没有经过歪曲的或者不怪异的诗——都被配上了精美的插图。我总是在找催人奋进的好书，从古典的书籍，例如：《我的秘密花园》、《小公主》、《公主新娘》，到最近出版的书，如《老海龟》，以及我此刻正在写的这本书、《三块石头高》。我最喜欢给孩子送的礼物是书。更好的礼物则是花时间给他们读这本书。

还有很多其他的智力书籍能给父母和孩子一起做的活动提供一些新的思路。《孩子们随意的好行为》（一）和（二）就是这样两本非常好的书。由黛安·鲁门斯和她的女儿朱莉娅写的《事先完全尊重别人》，对于你们当中过去不是但将来想成为好父母的人也是一本好书。我最喜欢的书是《卡尔，你是一条好狗》。你不必用你所受到的养育方法养育你的孩子，除非你有一个很值得称道的家庭生活。由于我的少年时期环境不是很理想，我尽一切可能为我的孩子做一切事情，或者同我的孩子一起做事情，我只



希望我受到的不理想的养育方法到此为止。我们总是有需要改进之处——在养育孩子方面也是一样。

和孩子们谈话的一个关键原则是，了解并确认自己的位置以及与孩子及孩子的家长之间的关系。有些想法只适用于家长，另外一些想法只适用于亲属和有血缘关系的人。还有另外一些想法只适用于亲密的朋友。小心谨慎一些，不要越界，因为你可能会对这种关系造成更多的损害而不是好处。当你看这个单子的时候，找一个看起来好像是好的主意，然后试一试。你会惊奇地发现要学的东西和爱的方法总是有比你想到的更多。如果要在这个单子之外寻找好的主意，去找那本由 Sheila Ellison and Judith Gray 合著的、叫做《365 个校外活动：7 岁到 12 岁孩子电视之外的乐趣》的书。这里有一些你开始时用的主意，你可以找一个你喜欢的：

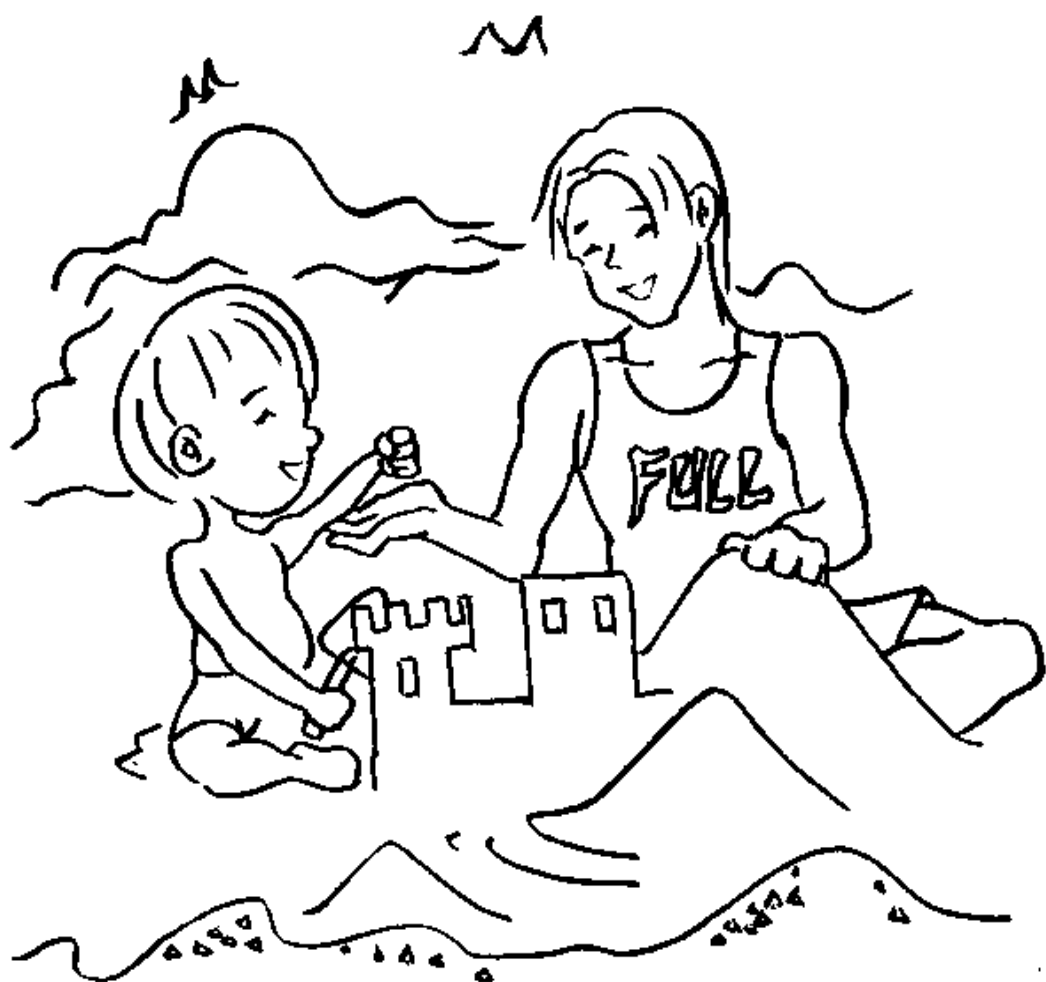
●当拜访孩子家长时，带上一个你特意为他们买的小玩意作为礼物。但一开始的时候，把它放在手里玩弄着、就象它是自己的一样。然后让他们玩一玩。在你离开之前，以一个首次来访的新朋友的身份把它送给孩子。

●永远不要带给孩子一个使家长希望你未曾来访过的礼物。

●学一门手艺，例如折纸。可以和孩子一块儿学也可以先学会，然后教他们。

●找一本关于“摇篮里的猫”的书和一些纱线。如果你在拜访别人时把这个戏法教给他们，你就可以永远和他们有共同点了。是的，男孩子也喜欢它。

●筹划一个野餐，并准备好万一遇到雨天的后备地点，



我尽一切可能为我的孩子做一切事情，或者同我的孩子一起做事情。

例如溜冰场或电影院。

●教他们捕捉和放飞萤火虫，或者其他的动物和生物。在鸟饲料店，摆放着密闭的精致鸟笼，门上有放大镜。买一个蜂鸟食罐或者普通的鸟食罐。让动物人格化，并确保孩子懂得动物、爬行动物和昆虫都有父母，并想回家团聚。

●给邻里中一个不太走运的孩子一份园丁的工作，作为资助他们买需要的东西的借口，使他们成为榜样和行为的典范。你将来无疑会得到回报。

●如果你破费不起，租一台或者买一台用电池供电的录像机和足够整个旅途观看的录像带。最好有一个耳机，以便你开车的时候能集中注意力于路上，这样也可以让孩子们静静地睡觉。

●编一个床前故事或者给孩子读一个故事，然后把你孩子的名字放到故事中的角色身上。编一个美妙的故事使它成为你孩子的另一个梦。如果你的孩子作了噩梦，你可以用这个好梦去替代坏梦。每次都灵验。

●让你的孩子成为邻里中处于弱势的孩子的冠军。

●拿上当地动物园和博物馆的邮寄单，给本州的旅行观光办公室打电话询问日程表。让你的孩子每周或每个月选择一件他们想干的事情。让他们帮助你筹划郊游事宜。

●让你的孩子在某一个晚上早些入睡以便数一数天上的星星或观察月亮。也可以在你回家晚的时候把他们叫醒去数星星。他们会认为在这个禁止的时刻从床上起来，哪怕只是一小会儿，都是十分特别的。

●带你的孩子去一个安全的钓鱼场所；你不仅能带给他一个健康的娱乐，你还会使他或她喜欢上吃鱼——那是地球

上咽酸的最好来源。

●如果你没有孩子，当一个大哥哥或者大姐姐。找一个需要成年赞助人和陪伴者的组织，自愿奉献你的时间。

●和你孩子的老师谈一谈，事先安排好、让人给你孩子的班级送比萨饼以庆祝他们的节日、特别的纪念日，或者不为任何原因，或者庆祝你的孩子进入一个新的学校。向老师询问，学校对来访有什么规定，然后偶尔去你孩子的学校或者班级看一看。

●利用假日组织一个寻宝活动。让几个孩子和你一起想主意。鼓励他们把想法用韵律诗写下来。

●如果你的院子里有一棵树，做一个轮胎秋千或者一个树上小屋，但要使它们尽量靠近地面，以免有人摔下来。

●送你的孩子参加表演、空手道和计算机夏令营、或者其他与他们的兴趣有关的夏令营。问一问你的旅行代理人哪里有马戏表演，哪里的夏令营教授一个月的马戏技巧然后让孩子们公开表演。

每年，无论是在城里还是在郊外，种一些可以吃的蔬菜或者水果，让孩子们看着它长大并品尝果实，即使你只是在窗台上的五加仑的桶里种下它。

●如果你出去旅游，尽量为你的孩子在他感兴趣的國家找一个笔友。

●如果你有一个家庭录像机，在你孩子是明星的地方和场合给他拍个片子。例如，我女儿最喜欢的一个录像节目是有她的两个表妹在内的冒险故事。孜莎莎把一个珍宝箱埋在花园里，她的表妹找到了它，但结果里面什么也没有。她把“真正”的财宝埋到了另一个地点。主动给他们当一天的援

影师，让他们自编自导他们的影片。

●在度假的时候，给每一个人买一个一次性相机，举办一个照片比赛，让每一个人有机会审视这些旅途中的照片。同时，试一试这个办法：把你们的名字写到相机上，然后和别人交换。然后公平地互相拍摄。当这些照片冲洗出来之后，你对孩子拍摄的东西会感到很惊讶。

●告诉你的孩子如何使用录音机，让他们试一试。

●光顾一下杂货摊，尽量多买一些廉价的珠宝。然后用酒精将它们洗干净，把它们放到看起来像是珠宝盒的盒子里，让他们把玩。

●买一桶水溶性染料或粉笔。在你的车道上画一个巨型的美国地图或者世界地图并和他们做一个游戏，帮助他们了解美国和他们的首都。

●去杂货摊和二手货商店为孩子找一些玩具和有趣的东西。有时候你能从孩子已经长大的父母那里买到宝藏，像摇摆抛光工具套件，轧花机，或者蚂蚁农场。

●在出售天然商品的店里买一套水晶生长标本。这是寻找乐趣以及通过过程来学习的好方法。

●事先告诉他们少年是什么样子。作为少年，他们可能认为他们的父母很愚蠢、令人难堪，但是这是他们的荷尔蒙使然。既然他们懂得了，他们就会和你轻松相处。

●度假回来之后，做一个家庭剪贴簿或者一个旅途的照片故事。让孩子们写上有趣的说明。

●当他们还小的时候，和他们玩夜视游戏，让他们闭眼睛 30 秒钟，然后在黑暗中分辨东西。还可以和他们玩夜间的藏觅游戏。这可以使他们不害怕黑夜。

●为安全计，教会他们——实际上和他们一起练习——在火灾中一种不同的逃生方法。

●当你远离了家里，永远应当给孩子们寄明信片。如果你没有孩子，找到侄女、外甥女、侄子、外甥的地址或者最好朋友的地址。孩子们都喜欢得到自己的邮件。

●不要为孩子买宠物，比如海龟、兔子、白鼬或者鬃蜥，除非首先得到孩子家长的同意。（如果是自己的孩子，不要忘了征求配偶的同意。）

●如果你原有的宠物（大颊鼠类或金鱼）死掉了而孩子太小还不懂得死亡的意思，到商店再买一个替代品就是了。

●如果孩子太小，你没有必要介绍给他们一个你无论如何解释他们也不懂的灾难。告诉他们它睡着了。如果他们长大了并可以应付宠物的死亡，一定要给宠物一个像样的葬礼。（不要选择卫生间。）

●教给孩子如何玩游戏，唱歌和吹口哨。

●和他们共度寂静的时光，尤其是同造物主交谈并感谢他赐给你们所有的一切。

●如果你发现了一个价格合理的显微镜或者望远镜，把它买下来。小孩子喜欢这样的东西。

●把一个抽屉装满纸牌或棋类，以备他们对别的东西厌烦时拿来玩一玩。

●尽量不要用电视充当电子保姆。

●约定一个信号，比如口哨，来在人群中找你的孩子。当你的孩子听到口哨，他或她就会回到你身边并告诉你“我在这儿。”

●买一个哨子挂在你孩子的脖子上，教他们用哨音回答

你的哨声。

●教你的孩子如何拨打和何时拨打 911 电话。然后告诉他们只有很小的孩子才会无缘无故拨打这个电话。因为孩子总认为自己长大了，所以只有必要时才会拨打 911。

●弄一套户外使用的对讲机（也许只是为了有趣），或者送给邻居的孩子一个，它将使他们免用电话。

●筹建一个用笛子演奏圣诞圣歌的乐队。那样你就不用记歌词了。

●在你的孩子很小的时候就和他们一道参加游泳课程。

●没有原由地喊他们的名字。当他们回答时，说“我爱你。”

●教给他们如何用美国的手语说“我爱你”。

●带你的孩子到人多地方的时候，一定要给你的孩子戴一个有姓名的手镯，至少要在他的鞋里写上你的电话号码。

●和他们用扑克牌玩二十一点游戏，使用筹码。在为你们两个人计算、看每次谁输谁赢、谁拿筹码、谁当庄家的过程中，你孩子的数学将会变得异常地好。

●准备两碗的“正确答案”美分赌资库，然后在睡觉前使用闪存卡或者智能卡。当他们正确回答了一个问题时，他们得到一个美分。当他们答错一个问题，拿回一美分。然后在三张牌后重温问题，如果答对，把刚才那一美分还给他们后，再多给一美分。

●对很小的孩子，你应当蹲下来或者移动身体使你可以和他们真正地进行目光的交流。如果孩子的目光很害羞，过子匆忙，不要马上进行目光的交流。给他们时间让他们接受

你。

●在你们家一定要去华盛顿特区的时候，至少提前一个月给你的国会议员写信以便让他或她知道你什么时候到那里。你将惊喜地接到议员给选民准备的特惠包。

●永远不要强迫孩子拥抱或者亲吻他们不想亲近的人。相反，你应当悄悄告诉他们：“你要是想拥抱汤姆叔叔一下，你能做到。”然后让他们选择。通常的情况是，他们将给这个特别的人一个拥抱。

●用凡士林和石膏绷带给自己做一个脸模（这个技术的说明在大多数艺术商店都可以找到）。一旦你有了一个模具，把水泥倒入模具制成一个可以放在花园里的脸型。给全家每一个人制作一个水泥的脸型。

●让你最大的孩子明白他或她的任务是教弟弟妹妹。当看到他们做的好时，应当奖励他们。

●注意那些为家庭准备的郊游或活动。如果你没有孩子，可以自愿为你的邻居在某个晚上照看孩子。他们将能从他们的日常事务中解脱一次，而你将得到和他们的孩子相处的好处。

●去饭店时，带上一小袋蜡笔和几张空白便条纸（以备饭店没有纸坐垫之用）。在纸上画画，以一个椭圆型开始，把这张纸或坐垫传来传去，目的是画一张脸。不断地添加内容直到这张脸变的荒唐可笑或者晚饭开始。

●买一本猜谜游戏的书，在旅行或者外出吃饭的时候带在身边。

●不管你们去哪个城市，都应当认真地周游一遍那个城市。那是了解那个城市地理的有趣的方式，应当放松一下，



让每个人感到有乐趣。当他们在学校里学到有关这个城市的知识时，他们就已经有了初步的认识。

●鼓励你的孩子与在夏令营或假日里交上的小孩子朋友结成笔友。

●对于那些刚开始学习阅读的孩子，将他们屋子里的所有东西用很大的、彩色的印刷卡片做上标签（椅子、桌子、床等等）。他们将会学得更快。

●用他们的脚印或者手印制造模具，做一套他们刚出生几天时的特别泥质纪念品。在背面写上他们的名字，制模日期和一些特别信息，比如“我和州长谈过了，你将长大”，然后签上名字并把它烘焙成型。

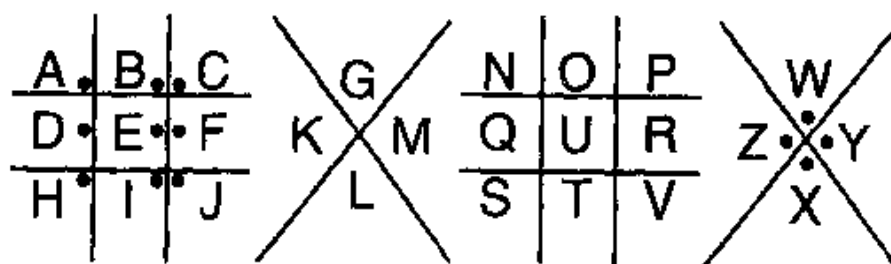
●去一家奖品商店，买一个给“最佳姐姐”或者“最佳哥哥”的奖品。尤其要给大一点的孩子买奖品，使他们觉得这个奖很有分量，这样得奖的孩子就会因自己在家庭中的作用感到骄傲。

●想一想在你的生活中对你最好的人以及给你教诲最多的人。如果他们已经去世，闭上你的眼睛说：“谢谢您。”如果他们还健在，给他们打一个电话让他们知道他们对你有多么重要。现在就这样做。

●最重要的一点：营造并追求家庭的团结。

●最后，这里有一个你可以和你最喜欢的年轻人分享的密码。这是一个特别的留言方法。现在假定你要拼写“Dorothy”这个词，使用部分图表来表示每个字母。注意，有些图表里面有圆点，有些没有。每个字母可以用随后组成它们的线段来代表，并要看里面是否有圆点。如果你认为别人破译出了你的密码，你可以在任何时候对图表中的字母表

进行更改。如果你对它看上一眼，把它破译出来很容易。如果你破译不出来，让一个孩子告诉你如何去做。



D O R O T H Y

## 第十六章

# 与青少年谈话

### 挽救盲目的造反者

---

**这**里有一个好消息——那个给你增添了最多花白头发的孩子将是在你年迈时回到你身边照料你的人。坏消息是，你首先要希望他不到陌生人家里去开设“家庭购物网络。”

当我是少年的时候，我在哪里？我母亲感到万幸的是，我十几岁就离开家同在狂欢节巡回演出的亲戚住在一起。但是我记得离开前还是给她增添了一些白发。当她告诉我只有好人才会年纪轻轻就死掉时，我得到了鼓励。我那时是最大的傻瓜。但也有一些理由至少可让我稍微为我的举止给我自己作一点开脱。

首先，在我 11 岁的时候，我的父亲就去世了。在他去世前，他真的没有时间教给我急需的社交礼节。但我不能埋怨他，在他

死前的四年里，我的父母都忙着照看我的妹妹，她因口腔癌而濒于死亡。那是一场没有赢家的战斗，它使两个从不喝酒的人变成了酒鬼。

我不由得想，你们当中正在阅读这本书的人也可能在想，对，当我还是个少年的时候，我也是个头脑简单的人。我们所有人在某个时期不都是这样吗？另外说一句，如果你现在年龄和我相仿、而在你年少的时候丢过自行车，我在此表示歉意。

### 神甫的职位

虽然我每天和上帝谈话，但我的宗教观念并不十分强。我有一个神甫的职位，但是我总是教孩子们魔术和喜剧。我一般只选那些能让我回忆起童年的孩子。在我小时候，我喜欢那些有很好的家庭和父母的同龄孩子，我也非常嫉妒他们。今天很多家长认为我是一流的，他们对此已经习以为常。他们可以发现他们和我有相似的方面，那就是我们都是好家长。不幸的是，我当时需要自己学习社交技巧和谈话规则，我经常在学习的路上磕磕绊绊。如果我现在能使别人避免这些磕磕绊绊，我将全力以赴去尝试。

现在至少有一打已经 30 多岁的人在年轻的时候由我在我熟悉的部门、即表演业中带大。事实上，我最近获得的奖赏是，我们时代的一个威尔·罗杰斯，滑稽演员威尔·德斯特（你在总统竞选期间在电视上见到过他，也许在全国公共广播节目中听到过他）。在他的一本书中说，他的事业归功于我。我觉得受到了过多的赞美，因为我知道他将来将是更耀眼的明星。谢谢你，威尔。

所以，在我告诉你如何与青少年谈话之前，让我这样说：如果你年少时没有机会，如果你现在已经是成年人，请这样做。使

它成为你的宗教职业。它可以是在你擅长的各个方面，只要能引起他们的兴趣，让他们离开街头，把他们领上正确的方向。挽救一个人是你一生中所做的最能得到祝福的事情。亚瑟王说过：“在互相服侍的过程中，我们得到自由。”

我曾在去过的很多地方捐过款。我现在不再通过慈善团体将钱捐给未曾见过的人，我给我认识的那些孩子买衣服，或为他们矫正牙齿。我送给他们魔术小道具并为他们联系第一份工作。我还请朋友们帮忙，用他们的服务来帮助孩子们（感谢威克·托马斯和大卫·西巴克）。我还求助过一些乐队，如狮子、乐观主义者、老鹰、扶轮社会员，请求他们关注他们身后需要爱和关怀的人。我还发现退休教师通常都愿意辅导一个落后的学生。

不，我不是甘地，我没有他那样圣洁。在我年少的时候，我过的是求生的日子，因为我是文盲而且经常因违法有麻烦。所以，如果我现在能教一个孩子一点东西，我将非常高兴。我曾经给培训班付过钱，劝说孩子们回到了学校、大学、甚至为他们找到了暑期工作。但那并不是百分之百的科学。

有一些孩子你即使用一副钳子也不能把他们从火堆里夹出来。他们就是拒绝。如果老天下起汤雨，他们将会拿着叉子站在雨中！但我可以骄傲地说，那样的孩子只是少数。而且这就是回报。这证明了你以及你对一些孩子看上去不多的帮助如何能改变这个世界。我对帮助过的孩子的仅有要求是，将来某一天他们要去多教 10 个孩子。现在，这些当年的孩子已经长大，成了我亲爱的朋友，他们每个人都在各自布道。到目前为止，获胜者是一个非常成功、堪称美国最好的旁白叙述者的人，他的名字是 C.W. 伍尔夫。他还给了欠我的 10 个孩子，在此基础上，他还增加了 100 个。



即使很荒谬，还是让他们去为之努力。

### 同别人的孩子闲谈

你可以发现青少年的天赋。当你还是少年的时候，一切都是平等的，你经常想的事情实际上就是你的目标。从那里开始，问他们提出那个问题。即使很荒谬，还是让他们去为之努力。这是他们发现自己的惟一办法，如果他们实现了这个目标你会不会吃惊？例如，有一年夏天，有一个叫爱米·皮艾兹的实习生和我一起，在密尔沃基仲夏节工作。那时候，她大约 16 岁。我问她：“五年后你在哪儿？”她脱口而出，说：“在电视上。”她不仅是给自己说说，因为她自己刚刚因为在《城市的卡洛琳》中的角色获了一个奖。她有所有的优点——她聪明、有礼貌。更重要的是，她目的明确、知道自己要干什么、需要什么。我和她的生涯没有关系。那以后只过了两个星期，我就开始看我的工作日志，从那时起上面就写着，“爱米·皮艾兹必将成功”。八次中有五次我都在工作日志中写上那句话。它真的发生了。我还在等待着克里斯·巴恩斯、卢克斯基、德来尔·哈蒙德、艾里克·欧·西、斯克特·亨利和莫尼卡·卡特。如果他们有什么，在他们的眼中就能看出来。你需要做的就是问他们：“我如何帮忙？”我同光头仔、吸毒者、小偷、后进生打过交道，只有很少的人在路边堕落下去了，所有其他的人都在娱乐行业供职。

让我们从与别人家的孩子谈话开始。这里有一个邻里的孩子，给你施放了很多毒气，上帝原谅我，给了你一个被流氓包围的生活环境。我不知道有谁愿意生活在那种流氓围绕的环境中，但如果你是骚扰问题的受害者，你最好早些解决这个问题或者搬家。这是你仅有的两个选择。由于搬家成本太高，我建议你同这个孩子谈一谈，而最好的地点是在她的父母面前。你有时会为突

然好转的结果吃惊。在谈论你的环境的过程中要有谅解的态度、要有外交家的风度。让他或者她明白这完全是一个误解，这样你就可能避免今后与这个孩子的麻烦。

下一步，如果你想当一個好朋友或者把这个孩子置于你的翅膀之下，给他一份工作。你家中可能有些活要干，比如刷油漆，清扫，也许院子里有些活。这将使这个孩子了解你并和你建立某种联系。一般说来，好办法是给他几美元，比最低工资高一点。突然之间，你和他就有了关系。你成为了指导他的顾问。你可以和他在一起相处很久并成为老朋友。

或许你可以运用一点心理学知识。在我的家乡，有一群孩子聚集在当地商场的台阶上，他们砸碎窗户，乱刻乱画，留下一片狼藉。帕特，商店的店主，一直面对着他们，但那只是使他们更和他纠缠在一起。有一天晚上，我建议他带上一箱软饮料，告诉他们如果有谁把昨天晚上的狼藉收拾干净，将是做了一件好事，而且他将会对此非常欣赏，他还告诉他们并不介意他们坐在那里。此外，还说首先是自己错怪了他们，请他们接受他的道歉。

结果发生了两件事：首先，他们接受了他的道歉，他从此和他们再没有麻烦。其次，他们离开了他的门前台阶转而去了别的地方。我不认为他们会成为好孩子。看起来像是为了敲诈苏打水？有可能，但麻烦没了。如果你认为成本就是一箱汽水，那太好了，因为另外一个结果可能是更大的损失。你要记住，没有人喜欢有一群十几岁的少年在附近。工厂不需要他们，保险公司不需要他们，他们的学校也几乎不需要他们。应当需要他们的人只是爱他们的父母，但他们又没有很多时间。那正是你能派上用场的地方。



### 和你自己闲谈

首先，如果你已经是家长，是否单亲家长无关紧要，重要的是应在孩子6~10岁之间开始和他们闲谈（如果不这样做，你就已经走向麻烦了）。让他们知道，当他们到了青春期时，他们的荷尔蒙在大脑内横冲直撞。我相信在他们的这个年龄让他们避免喝酒、吸烟等“大生意”给他们留下烙印将会使他们对小巷里和车库后面别人递上的这类东西不感兴趣。

在我的儿子托德5岁生日那天，我给了他六瓶啤酒，一包红人嚼烟，一包没有过滤嘴的蓓尔美尔香烟，一听哥本哈根鼻烟。他的朋友到来后都很吃惊。他们说：“你不把这些藏起来吗？”他的回答当然是：“不必，那是我爸爸给我的。”过去几年里，他已经把嚼烟之外的东西全尝了一遍（他已经厌烦了哥本哈根鼻烟）。当他试了一根没有过滤嘴的蓓尔美尔时，认为它们太干燥，感觉实在不好。当他进入少年时代时，年轻人对烟草、酒类和药品的迷恋早已成为过去。见过了，经历过了。我不知道他是不是已经试过了但不成功，或者感到厌烦、或者是因为没有人站在那里跟他说“嘿，你不能动那些东西——不要让我抓到你干这件事”。

我记得小时候很饥饿的时候。我们家里没有吃的。我的朋友多格有一天来看我，他说：“嘿，我有一夸脱啤酒。”我回答说：“我的冰箱里装满了啤酒。但你有吃的吗？”多格有一双严禁他喝酒的父母，而这就是严禁的结果。如果你思考一下就会发现，那些对孩子喝酒持保守态度的父母本身就在纵情喝酒。在大多数这种情况下，父母是在一个讲坛上虚伪地讲道——他们照样喝酒抽烟。思考一下吧。大约你可以通过拿走烙印诱饵来布置一个烟草和酒精的诱人陷阱。事实是：根据专家的观点，如果父母吸烟，

他们的孩子也更有可能吸烟——他们在向自己的行为模范学习。

现在，如果你的孩子在朝着有问题的方向发展而你没有在此之前给予适当的引导和警告，而且他或她看起来并没有走到被判刑那么远，那就还有挽救他们的办法。首先，打击他们最易受攻击的部分——他们的兴趣所在。如果他们的兴趣有害，试着把它转变成好的兴趣。例如，如果他们经常和人打斗，让他们去学空手道，我知道你认为这简直是疯话，但相信我这样能行。我把自己的儿子送到了卢夫斯空手道班，倒不是因为帕特·卢夫斯的儿子是空手道重量级冠军，而是因为他们教授自卫的同时还教给你自尊。

好的空手道学校的课程有一半关于武艺，一半关于自尊。一开始学生们就被告知，他们学到的武艺永远不能用于对抗兄弟、姐妹和家庭成员，或者为了炫耀力量用于任何人。只能用于自卫。我认识的一个家庭有个孩子在学校是个后进生，经常被其他的同学捉弄。进入空手道学校后不久，他的学习成绩就到了理想的分数，他的声望上升了，没有人再捉弄他了。在两年期间，他获得了黑腰带、并在他学习的那个空手道学校得到了教练的职位。和另一个家长谈话时，我得知一个小姑娘在年少之时患有易饿病和厌食症。她也进入了空手道学校。她很快懂得食物能提供她对抗中所需的能量。但是，在这里有一个忠告：如果你试用这个办法，你得做一个调查以确保你孩子就读的空手道学校讲授相应的自尊课程。

另一个主意是让你的孩子去夏令营，找一个机会帮助残疾儿童。如果你支付不起费用，给这些夏令营打电话找一份志愿工作，不要等到最后一刻。在一月或者二月就动手，这样你的孩子就能加入了。和这些夏令营的教师一类的典范人物在一起对他们

很有好处。当然，在麦当劳找到一份工作对孩子而言是最好的工作。今天，这样的工作场所和美国军队是仅有的教授他们纪律、礼貌和工作准则的地方。

如果你有幸有一个对艺术感兴趣的孩子，鼓励他，给他讲课，不管那是音乐、舞蹈还是表演。比如，如果你的孩子喜欢乱涂乱画，他们可能有艺术天赋。不管它是写作还是绘画、素描，鼓励它，此外，既要鼓励，就要花钱。让艺术课程走进他的生活。当他有机会和其他的坏孩子一同外出或者一起学习艺术时，相信我，那些坏孩子们将会相形见绌。他更有可能是画上的署名、汽车设计师或者下一个伦布兰特。如果你认为支付不起学费，找一个直率的爱批评的人来帮助你，还要看一看有否奖金或者特别的计划使你圆梦。当然，忙于体操、游泳或者运动项目的孩子看起来有更大的诀窍远离麻烦。

我再推荐一本奇异的书，主题是如何使你的孩子远离毒品和一旦染上它如何处理。书名是《仅仅说不是不够的》，作者是肯·巴伦和菲利普·巴斯。

## 第十七章

# 谈话使你得到健康

如果你认为卫生是一个祝贺，你需要阅读这一章

---

**无**论你对创世信仰如何——无论上帝被铸成了男人、女人还是一条蛇；我们已爬出了狭窄的洞穴；也许我们是地球之外 D 级学生娃做的一个开玩笑的科学项目——那样，我们会不再记得我们的血统。不论你在做祈祷还是在沉思，你都在使用你的 411 个 DNA 码。我认为 DNA 意味着部署网络化的血统。对于我，我的母亲就是我的英雄，导师和勇士。她是一个脏话发射器。她是一个聪明的游乐场承办人，她是那种在胸口给孩子喂奶的同时，空下来的一只手还能杀死一个男人的女人。我只要用尽了脏话，马上可以调用她的。

所以，每当我到一个险恶的地方，我就会给她打电话，询问



谈话使你得到健康。

如果她处于这样的环境里会怎么办。当答案来到时，就像在生活中一样，她总是对的。我相信在生活中你也和某个过去的亲戚做过这样的事。谁没有过呢？这种念头使我想得更远。想一想——我们的前溯第一千个祖父母（住在洞穴中的那些人）的 DNA 今天存在于你的身上。他们活跃并存在于你的潜意识里。他们在里面，只存在于体内。而我们站在 DNA 链的另一端。

你从那个知识源泉中得来的东西是隔离自己，沉思一会儿，拜访一下你的 DNA 索引。从个人角度讲，我认为它比互联网更强大、更好、更有力量。我总是在这样做。我祖先中有人正在帮我告诉你有关他们的事情（我自己永远也说不出这些）。诀窍是，你要向他们征求意见才能得到。这是我提问的关键词：嘿，伟大的先知（他们对此很满意），你们哪一位可以帮助我解决一个你们子孙的问题？告诉我给你们远曾孙媳送一个什么礼物？告诉我我做的马匹生意会怎么样？帮助我从正在面对的恐惧中解脱？或者找到解决正在迷惑我的问题的答案？

他们在你的头颅里，大脑中，血液中。他们等着你们的求教，他们很高兴这样做，因为他们爱你，想帮助你，就像你死后要指导你的子孙一样。如果你的头脑中没有这一场面的景象，看一看《喧闹的酒会》这个录像。它很粗野，但你要看一看。我知道听起来在这方面我像是说得太多了。我只能自圆其说地讲，因为那是我，而我没有那么聪明。有时候我在自己的词汇之外找到答案，那是因为比尔·马勒和丹尼斯·米勒的某个后代偷偷溜了进来。

当我的答案甚至使我自己都大吃一惊的时候，那就是每一次的奖赏，而且当正确的答案冲入我的脑海中时，我能感觉到它们在冲着我笑。我能见到他们的勇敢和胆量。我还觉得他们在阻止

我黑暗一面的朋友对我施加影响。我相信在我们的血统中有一些聋哑匈奴王的痕迹。

我从远祖那里得到健康、能力和免疫力。毕竟，他们在我之前就有了这些经历。正式地讲，我不相信沟道作用，尤其是当有人为此控告你的时候（对不起，麦克莱娜女士）。当你想到你体内的DNA给你带来的既定利益时，你不能否认它们历经几个世纪积累起来的治病、预防和补救等各种各样的能力。你是它们活着的孩子，是它们最新的延续，希望你还将在行动和健康方面成为它们之中的佼佼者。所以，给它们一块表演的场地？这能有什么坏处呢？

### 我的混合万能药

闲谈使你得到健康从一个简单的生活原则开始，它来自史蒂文·卡威医生，他是《高效率之人的七个习惯》的作者。本书中最使我青睐的一个句子是，“考虑一下你想在你的葬礼上得到别人怎样的怀念，并将其作为你每日行为的准则”。让这句话像帮助我一样帮助你。它唤醒我去生活得更好，我应当更好地生活。它使我在朋友、家庭和同事面前成为更好的行为典范。我走了很长一段路了，孩子。

我对这个方面多少有些了解，因为我是癌症存活者。14年以前，我被诊断出患了恶性直肠癌。我喜欢流行，很高兴知道我患的是在我这个年龄的男性中最流行的癌症（25%—45%）。那时候，我的进餐习惯很不好。我那时每周吃4到5个大脊骨牛排，而且也知道没有消化的牛排在你的肠中能停留4到5个月，尤其是未嚼碎的时候。（真的，现在你认为我应当做一个宴会发言人吗？）你会想你的医生为什么让你吃高纤维食物。

请容许我意味深长地说几句，我们每天每一分钟都太不注意我们的健康、生活和感觉了。你并不关心自己，直到有一天有一个令人吃惊的事情发生。我的觉醒是在我知道我得了恶性直肠癌的时候。让我们回到14年之前。我那时忽略了所有显示我身体出了问题的征兆。我正准备到加勒比海度两周的假期，但是不舒服和疼痛迫使我在起程前看一下医生。如果我外出度假，你此时此刻也就读不到这本书了。

我得知患上了癌症并不是在我等到活体切片检查结果的电话打来之后。我在医生的诊室里就知道了结果。他让我在直肠镜检查台上保持一个很不优美的姿势。检查完毕后，他又找来了医院的另一个医生一同会诊。在我面前有一个玻璃制的器皿柜，我通过这个柜子可以看到他们两个的影像，所以我也看到了他们的脸。他们互相对视，然后摇头。我在他走过来拍拍我的后背的时候明白了我的病。他立刻做了一个病理切片，但告诉我说无论结果如何，我都得做一个结肠造口术。我记得当时想，“那是老年人做的！”我也明白我需要另一次诊断，我做了，得到了相同的结论。我当时处于生命的刀刃上。我只想要一个障眼物和一支烟。

我只能有一种感觉，即魔鬼的武器，恐惧。我无法吃饭、睡觉、或者思考。我只有一个想法……什么时候打来电话通知我切片检查结果。当结果来的时候，我并不吃惊。我被告之患了恶性癌症，第二天，也就是圣诞节前夜，就要动手术。那时我刚刚和一个老友分手，这使我的思绪更乱并使我开始喝酒。经过了4个月的消沉，我的心情仍旧没有好转。我想，使我花这么长时间才控制住自己的原因是，在我服用各种药物和安定的时候我感觉我要伸出手才能系上鞋带。我的大脑太糊涂以至不能清晰地思维。



万幸的是，我的老朋友桑迪·克里斯托弗使我断绝了和药物乐园的关系。

当我把满满一瓶安定扔到垃圾箱的时候，我和我的大脑进行了一次对话。我要求我自身的大脑储药库开始分泌化学物质以便使我痊愈。我开始喝三个智者的饮料（水），每天喝 8 到 12 杯。我以吃大量新鲜生胡萝卜的方式摄取大量的胡萝卜素，那些胡萝卜每袋重 55 磅，是在农产品市场批发来的。从我的意大利朋友、参议员泰德·卡塔拉诺那里，我还得到了人参、大蒜、生甜菜，我把它用搅拌机捣在一起（我称之为“拉撒路万能药鸡尾酒”）。我在一本抗癌小册子上找到了这个配方，因此我把自己的胃灌满这种健康万能药，里面掺上维生素，因此我的大脑药库将有适当的原料来使我复原。

然后，我在这一剂药中加入了最后的成分——找回我的幽默感。（上帝！我是喜剧演员，现在却遭遇悲剧。）我开始每天看两三个幽默影片录像作为药方。突然，我的血液的数值有了变化，我知道我体内最好的药是幽默。格鲁楚·马克斯说：“笑声就像阿司匹林，只是有双倍的效力。”你可以看出，谈话使你健康就是这样。你可以从外界得到帮助，但你需要开始从内部寻求帮助。

我们在身体健康的时候犯很多错误，我们把警告抛在一旁。为什么？因为我们每个月支付了 400 美元的健康保险以防生病。我们不知道何时生病，但我们生病时要花钱。那么，不生病怎么样？花点时间浇灌你内心的花朵如何？

你没有必要成为营养学家、医生或者天才，才能发现你只是简单地需要更好照顾自己。在生病前用闲谈把自己调整好。就像我母亲经常所说，“如果你 20 岁时每小时走 60 英里，你 60 岁时每小时能走 20 英里。”你需要更好的食物，你必须锻炼。远离那

些用化学方法处理过的食物和农产品也将对我们大有益处。最后、也是最重要的一点，找些时间做主动的内心沉思，读一些好的文学作品来喂饱你的大脑——不要害怕让你的大脑的药物把正确的化学成分输送到你的全身。

### 主动的个人教练

在公元前 3000 年，有一些个人教练教授人们如何保持健康。国王将把这一行业的最优的人弄来让他使国王保持健康、教授国王何时做呼吸训练，何时浇灌内心的花朵和进行锻炼。教练的职责是使国王永不生病。如果国王生了病，教练将会真正地大病一场——就像死了一样。

今天你也需要你自己的个人内心沉思教练。让我给你举个例子。在我作了结肠造口术之后，我的医生告诉我：“在六个月之内，你将对结肠造口术有最全面的了解，因为在你身上做了这个手术，而不是在我身上。”他那时候问我，是否愿意为其他的结肠造口新病人做一些指导。我的回答是愿意，因为我自己就得到了很好的指导。（谢谢你，文斯·英格莱利，他有一个给重要人物的研究计划。看看，只有我才能得到一个研究者对结肠造口术患者的指导——你简直不知该怎样做。）

因此，我开始对其他的造口术病人进行指导。我接触的第一个人是 28 岁的小伙子，他拥有价值 100 万元的 18 轮拖车，因此自然地患上了胃溃疡。奖励抵不上压力。教训？如果你痛恨你的工作、厌烦它，就放弃它。失去它，否则它就会伤害你。有一个求助电话是一个可爱的、名字叫璐米的西班牙女患者打来的。我们一开始就知道我们几乎永远不会见面。我们对于对方仅仅是电话里互相安慰的声音。但有时话题会转到使器具保持干净以外的

话题上。在这个特别的时期，瑙米告诉我她的处境很艰难，她的婚姻出了麻烦。当她告诉我她的麻烦是什么的时候，我有点觉得好笑。她说自己已经 52 岁了，有 8 个孩子。现在她做了结肠造口术，她相信她丈夫不会再和她做爱。她觉得很羞愧因为她的侧身带着器具，但他从未支支吾吾过。他还照样要她，这使她不知如何应对。

滑稽的是，在这同时我还在指导一个叫苏的女病人，她遇到了相反的问题。她刚刚作过结肠造口术，她丈夫不仅不理她而且还搬到另一间卧室。我对她说：“我们把你的问题和别人一块讨论一下可以吗？”她同意了，瑙米也同意。于是我们开始了三方电话会议。我让瑙米讲述了和她对丈夫的性烦躁。最后，苏笑着说：“你能把丈夫送给我吗？”然后，苏告诉瑙米她丈夫如何搬出了她的卧室并不再爱她。在那时，我就没有必要继续参加谈话了。我觉得自己已经毫无用处，像是只有一条腿的参赛者。她们交换了电话号码并更深入地交谈下去。

第二天，我又接到了瑙米的电话。这一次瑙米只是说自己多么不对，有她丈夫的爱和支持，她是多么幸运。她承诺一定做个好妻子。我不知道苏对瑙米说了什么，但我知道瑙米的丈夫应当感谢苏。

我仍经常同瑙米交流。她现在是针对结肠造口术病人的使用双语的指导人。至于苏，我们失去了她，她最近死于癌症，她一直缺少爱的支持。但至少有一段时间她得到了瑙米和我的支持。我们是对方的教练。至于我，当我被诊断出这种病后，我有 40—60 的痊愈可能，有 60% 的恶化的可能。但我记得有十几万个发生奇迹的病历，那些患者远远活过了医生们定下的死亡期。当你要创造奇迹的时候，不要忘记这一点。对你而言，我对你通

过谈话获得健康的建议是，首先把所有的恨和不可原谅的伤害从你的路途中剔出去，因为你走的是康复之路。其次，和你的支持人群保持密切的关系。他们对你的康复是很重要的。继续努力，你有一个目标，这一点很重要。想着浇灌你的内心之花，征求别人的意见。最重要的是找回你生活中的幽默。

最后，我再给你一个提示，这样在你有创伤需要医治的时候，你就会安然度过。去一个地方，那里绝对只有你一个人，没有人可以听到你。你可以喊叫、诅咒、尖叫，以最大的嗓门和满腔的愤怒问“为什么是我”。你可以发誓、诅咒，如果你愿意，也可以向上帝喊叫。把这些事情一次做完，从此结束。然后，你可以开始你的主动的内心思考并坚持不懈。使它们像你的独身生活一样，只失去一次。然后，抓紧时间生活，在年迈时带着年轻的心离开这个世界。

附录：昨天我做了病后第 12 年的检查、这使我从患者名单中被剔除了。英格莱利说：“不管你在吃什么，继续吃。”我觉得活着真是太好了。

## 第十八章

# 和你自己慢慢谈话

主动的内心思考

---

**我**知道我需要从上帝得到一个征兆，但我从未梦想过它会是《生活》杂志的封面。那上面粗体的大标题写着：“一场把古老的医药和新科学结合起来治疗从感冒到心脏病等所有病症的革命。”它印在一个残缺的年轻女性躯体上。画面中的医生一只手拿着听诊器放在她的心脏上，另一只手正递给她古老处方中的药草。在那一周，三大新闻网和三大电视新闻杂志都谈论了他们所称的“白光康复法”。正是在那个时候我决定使大家共享这一切。



和你自己慢慢谈话，主动的内心思考。

### 白光治疗法

虽然我很晚才接触这个题目，但我喜欢主动的内心思考。我不再使用那些不见效果的内心思考，因为我发现我生活在过去的时光中。但过去只是一个教训，不是生活或居住的地方。那是你脑中永远不停的科学。我想说的是，我已经学会了老的方法——艰苦的方法。它像明天又要升起的太阳一样重要。如果我只有一段文字打动了你，你就使我的生活有了意义。我不是传教士，也不是教师。我只是经历过、做过、在那条路上走过。在我接近死亡时候，一个叫醒电话使我意识到这一切。所以原谅我说这些意味深长的话，并让我和你们分享我的感悟。

作为闲谈者，你必须主动的。那是简单的事。我相信，今天机能障碍的家庭正在成为我们社会的支撑。很多人有太多的理由变得超重、酗酒和犯罪、或者使用毒品。实际上，问题是他们的大脑需要思考。当你停止提问并开始指导自己时，你就做到了，就是那样！你现在正在做主动的内心思考，那样做并不容易，但你能做到。要掌管好自己的生活。你将有前所未有的力量。有了主动的内心思考带来的能力，你想做任何事情都能成功。你不再是问你的大脑，你和大脑合为一体。你是新的中枢领导者。集中精力使你的身体健康、使你的心智得到改良。你已经做到了吗？如果你已经做到了，你就会经历你第一个新鲜的、得到启迪的感觉。

我想我太亢奋以至于无法沉思，虽然别人说我实际正在那样做，我觉得那样也可以。但你最需要的一剂药是独处，不管是在浴室还是在你的车里。如果你旅行并去很多的旅馆，这些去处也是好地方。你很快就会发现内心沉思是走向自我的历程。你可能

正以同自己谈话的方式沉思着，不管是沉默的还是有声的。有声也可以——因为你永远不会与人争吵。

试一试下面的步骤来看一看你是否到达了那个宁静的地方。放下别的工作坐回到你的椅子上。坐得舒服些并闭上你的眼睛。你可能想放一些令人放松的背景音乐。你要做的是在脑海中制造一个白光窗帘，清除这个阁楼里的垃圾。它像一个释放着无用的想法的花朵。你这样做就是在把多年缠绕着你的魔鬼驱赶到一旁、进入到白光帘幕中，你一旦把他们驱赶到那里，它们就化为乌有，变成开放的脑细胞，而在此之前它们都被充满仇恨的主人禁闭着。你甚至可以感觉到你的大脑豁然开朗，伴着有控制力、更加关爱别人、更加自信的感觉。使你的心灵充满白光，不要害怕偶然碰上有利可图的发现，哭泣或大笑直到你变得虚弱。做两者中任何一个都可以。

内心沉思的大多数奇迹改变了我的生活，使我有更高的控制力。大约二十几年前，我得了肾感染，一个极有权威的年轻女士把她的手放在我常年疼痛的后背上。我的第一个感觉是她在拨我后背上的毛。然而我发现她根本没有碰我。我后来也从未那样疼痛过。

我发誓我要同你分享的都是真实的，虽然我是惟一的证人。置身在这个游乐场的后面，了解了大多数魔术幻像的制造、了解了那些骗术和诡计，你会想象我是在强行推销。三件真实的事情萦绕在我的心头。那就是六次面对死亡、亲眼见到我的孩子的出世并剪断他们的脐带以及下面我正要告诉你的故事。

当我做过癌症手术离开医院时，我和一个朋友呆在一起。我记得那个帮我治好了背下部的年轻女人和她讲述的白光方法。当她把我背上的坏组织拿到她的手里时，她观察着她的手，并把她



们放到白光中去消毒、净化。她告诉我她总是这样做。嘿，我听起来很奇怪，但我除了肿瘤之外，有什么可丢的！

当我做完手术出院时，我的好朋友约翰·盖茨比·艾佛森接纳了我。我已经断绝了对药物的兴趣和喝入、吸入任何药物。我在慢慢消耗、只求一死。当我最后通过朋友拿到一份健康菜谱和幽默的时候，在春季里的一天，我记得有一个看似萨满教徒的年轻女士永远解除了我背部的疾患。那是我第一次听说白光，但我想，为什么不把它进行发挥？我小声播放起莫扎特的音乐，躺入面对湖面的躺椅，闭上眼睛，想卸下毫无价值的包袱。我首先想到我不喜欢的那些人，尽量通过原谅他们来忘记他们。然后，我开始原谅自己所有的卑鄙勾当。我尽量不犹豫，尽量承认我因为自己的罪孽和不慎重而有罪。

下一步，我想试一试我自己的白光浴。刚开始的时候很难。我试着想象光的不同的形态，像焊枪发出的弧光、一个闪耀的光、焰火……什么都不管用。我睁开眼睛把目光移向窗外看湖面反射的日光。突然我感到眩晕。我闭上眼睛，光线不断涌入。一瞬间，我有些害怕，我想移动一下并止住这种感觉。有一阵子，我以为我真的要死掉了。但我对自己说“我不在乎”，然后我发现身体内充满了爱的光。我很快就失去了我不配得到的这种感觉，然后我感觉我自己在接受并放射出我所经历的最伟大的爱的情感。我好像吸收了过多的这种光。好像这种光从我的眼睑、耳朵、鼻孔和其他孔隙发出。我记得当时真想看看我自己脸上的笑容。我的观念、想法和目的一清二楚——那涉及到把工作和快乐揉在一起。

它结束得和开始一样快。我不知道在那里呆了多久。我一阵阵大笑，泪如泉涌。我的情绪被清除了。我不停地说：“行了，

好吧。我就要好了，不管发生什么，我就要好了。”我等不及让安妮过来分享这一切。那一时刻，我知道我要娶她，我们将有孩子，她将成为我的终身伴侣。我那天开始写这本书。我知道闲谈是这个重新开始的生活里惟一必须与别人分享的东西。

这个经历教会了我什么？它教给我在生命的最初五分钟到最后五分钟达到目标。可以犯错误，经受打击，但在路上尽量不要伤害别人（虽然你想），没有人值得让恨带在你身上。陈腐？正确！我重新这样做过吗？没有！为什么？回答是：经历过了，做过了，明白了。我还振作吗？亚伯拉罕被人杀死在神殿里吗？

至于那个年轻的萨满教徒式的女人、白光导师，她继续免费为人治病，并通过给主要的联盟棒球队员、橄榄球队员和其他付费很高的运动员疗伤来养活自己。但她突然消失了，我没有再听到她的消息，直到三个月前我收到一本她写的书，里面有一个纸条。纸条上写着：“我所有的一切都是对你的良好记忆，并想寄给你这本书让你分享我过去20年中所做的一切。”她曾有一个戏剧性地接近死亡的经历，当她从中解脱出来时，她写了这本极好的书，书名是《口头万能药》。那都是些短诗。我把它一直放在我的书桌上。每天一次，我用开信刀打开几页书随便找一首诗，看我能引用些什么。今天的诗是“获得性的能量，把它提到智力的高度（爱）。它可以提高创造性。”好像她在同我谈话！在最后的三年里，她在夏威夷每周做一次广播节目，讲述自我健康财富。我相信她本身就是一篇文章。你可以听到她声音中的情感、那句“我不是来这里赚钱”的聪明智慧和特别的洞察力。我认为这本书是与主动沉思最接近的东西。我下一次听说她的时候，她已经写完了这本书。巧合的是我们已经暮年，否则我不想找麻烦推销她的书并公布她的地址。

### 自我清洁

清洁你的内心，放下所有的包袱，纯净你的记忆库。在你尝试最大的扫除——自我原谅之前，所有的恨、羡慕、嫉妒和固执都应被抛弃。

这里有一个你需要试一试的闲谈练习。在开始沉思的时候，独自一人照镜子，自己介绍自己以便你成为自己。（明白了吗？）你会发现这件事做起来很难，但很有效果。当你看着自己的双眼时，看着你的内在灵魂并使它们和你再结合在一起。你应当在开始闲谈的时候说：“我真的喜欢你。”这句话非常重要，而且我相信也非常有益健康。我真心相信，除非你爱自己，否则你不会爱任何人。从那里开始你的谈话，并详细描述——你有很多要讨论的事。每次你成为可恶的人的时候都要原谅你自己，每次你得到一个机会或给别人一个机会，都要感谢你自己。在为你的所有的一切表示谢意时，我相信你也在感谢上帝和每个传给你 DNA 的人。

在全世界范围内都很明显，母亲和父亲在孩子还很小的时候就应该教他们爱惜自己的身体。他们必须懂得他们和大脑是一体的并可以欣赏他们的健康和身体。一旦这样做了，人类就会非常爱惜他们身体的功能，这样也就没有权力用酒精、毒品和烟草来摧残我们的身体，或者杀死别人、弄坏我们生活的环境。

你已经读了那个句子，现在猜一猜你死后多少年这种世界才会到来。乐观一点，尽量不要说永远也不可能。要相信某种先进的文明会找到一种方法在未来的学校教授自尊。

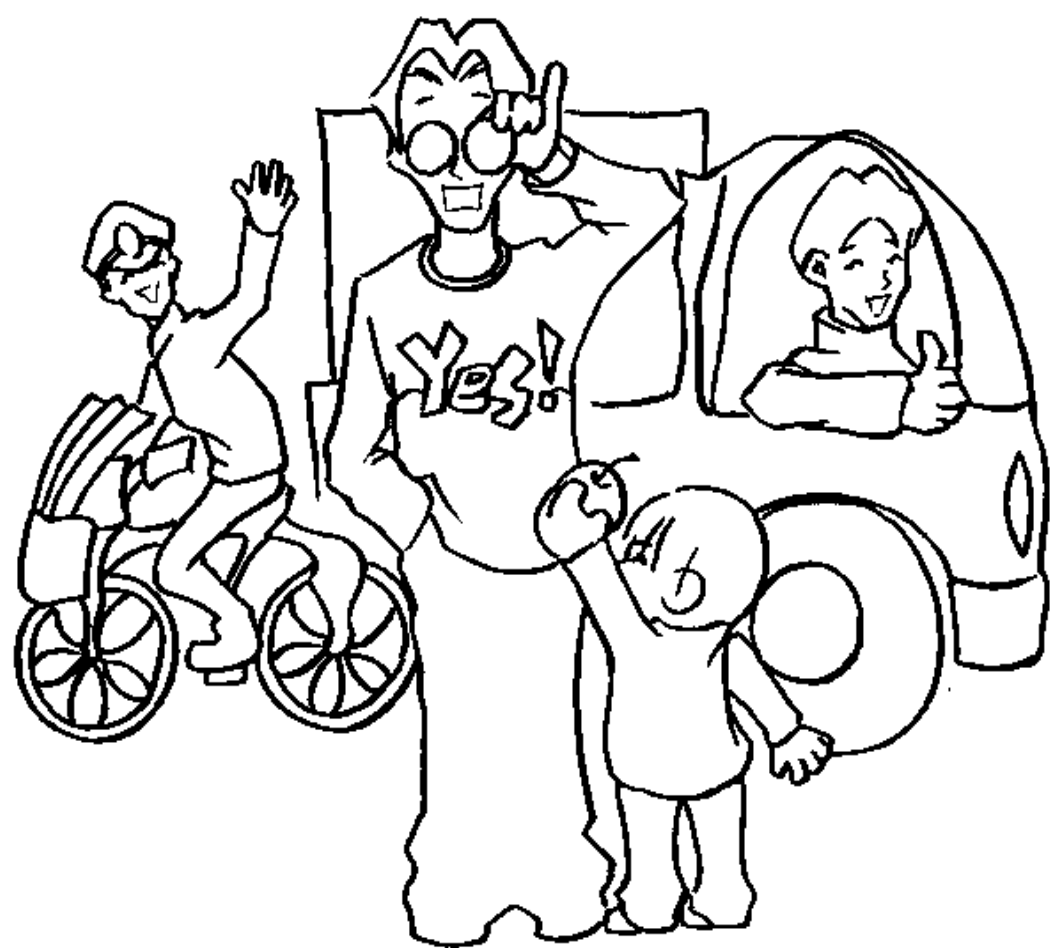
## 第十九章

# 关系就是一切

我们都置身于关系之中

---

**威**斯康辛有严酷的冬天、大雪和结冰的温度。就像你想象的  
那样，服务站和除雪服务是很热门的商品，但在遇到大雪  
时服务质量就会下降。有一年冬天、一场大雪之后，一个老妇人  
打电话过来问可否为她的车道清雪。我正在那个服务站，服务人员  
看了一下长长的单子，把她的名字放在最上面而不是最下面。  
我看着他，觉得滑稽，于是他说：“我得先给她打扫车道。这个  
和蔼的小老太太总是给我一个自己做的热馅饼！”他甚至到咖啡  
机那儿去打了一杯咖啡以便配着他确信干完工作将得到的馅饼享  
用。那个女性闲谈者懂得的事情中有什么你不懂得的吗？她了解  
谁是最重要的闲谈对象。



我们都置身于关系之中。

## 在下层闲谈

那些为大众（你我）服务的人是一些你所遇到的最重要的人。他们是在下层工作的人，你也可能成为他们的一员。如果成为一员，你就会懂得尊敬你的工作多么重要。据说，如果你想知道自己的重要性，把手放到一桶水里——你拿出手之后留下的洞就能说明你的重要程度。不幸的是，大多数“文明”社会不懂得这个格言，因为我们是在根据地位、职务、财富、信心和外表的不同而因人而异地对待别人。电影明星和体育明星能给航班服务人员什么，但却坐着头等舱？为什么这些被认为是“重要的”人物在饭店也受到最好的服务？幸运的是，每个阶层的人都可以偶尔得到友善的服务和简单的闲谈机会。

和下层工人谈话的最高原则是让他们知道他们对你很重要，给他们送口头的花束以及他们喜欢的、有用的礼物。比如，最简单的对人尊敬的象征就是称呼人的名字而不是他们的职位。但你上一次这样做是什么时候？对我而言，每当我坐在饭店的椅子上时，我都会对侍者说：“喂，漂亮的女士，你好吗？你叫什么名字？”如果他们把名字作为称呼的一部分告诉我，我也会告诉他们我的名字。“嘿，我叫阿伊·杰伊，今天晚上是你忠实的赞助人。”我跟他们闲谈，仿佛他们是我的老朋友，而不是“侍者”。当我需要服务生到我身边时我说：“对不起特里萨，能帮我这个忙吗？”这同“喂，你”！或者“侍者”相比，显然更尊重人，更令人愉快。

当你给商店打电话时，这个原则也适用。当你间接线员“我在同谁说话时”，谈话的氛围就改变了。（当他们告诉你名字时，一定要把它们记下来，你会惊奇地发现你会多么频繁地使用它

们。)另外,当他们告诉你名字时,你要说:“你好,拉丝,我是穆里尔。”电话另一端的人立刻意识到没有被人当成一个号码或者讨厌的人,他们因而就会更愿意以迅捷的方式帮你得到你的所求。为什么?因为你已经把自己介绍给了他们,你们已经开始了建立联系的过程。

不管你去哪里,尽量与你遇到的所有人建立联系,无论是否还能和他们见面。有时候一面之交也可以发展为长期的朋友。比如,10月份时,我把吹雪机送去保养,因为我知道如果它冬天出了故障,明年春天才能取回来。负责维修的男孩、巴茨,在里面发现了一个老鼠窝并替我把它清洗了一遍。我付了维修费,然后我又回去找巴茨,给了他五美元,让他去买个比萨饼。这个小举动将使我记住他,也会使他记住我。我在脑海中记了一个便条以便记住他的名字。

不巧,在冬天,我的吹雪机在最大的一场雪中和维修店最忙碌的一天中抛了锚,所以,我把它送到修理店修理。院子里有很多除雪机和吹雪机等着修理,但巴茨一看见我走进来,立刻迎上来问有什么问题。我和他打招呼说:“我的巴茨,帮帮我,帮帮我。”我确信他对我记得他的名字这件事很感动。他检查了吹雪机,发现是空气滤清器出了毛病,他立刻替我修好了它——免费。这一次,我还是又给他送来一个比萨饼。如果我们以前是陌生人,我们的一面之交也就可能就保持在那个状态。但是我投入了时间、精力和脑力去欣赏他,他在我最需要帮助的时候就挤出时间帮助了我。5美元的比萨饼并不重要,重要的是我对他的关心和我们的关系。

### 吉尔伯特·高特里亚德和卖冰激凌的人

和下层的人建立联系会有内在的和外在的奖赏。这里有个例子：著名的喜剧演员吉尔伯特·高特里亚德在密尔沃基的仲夏节上连续 12 天演出喜剧节目。我为他表演开场节目。在第一个晚上的表演之后，我们两个人走到冰激凌商亭买火炬冰激凌。但 15 分钟以前商亭就关门了，店主说：“明天再来吧”。真不走运！可是正在关门的孩子激动地告诉店主，来人是吉尔伯特·高特里亚德。虽然店主不知道谁是吉尔伯特·高特里亚德，但他看到他的店员异常激动，所以就把我们领到后门。这个店主经理告诉他那漂亮的店员：“他们要什么就给他们拿什么。”吉尔伯特马上接着说：“如果不能做到那样，能否仅仅得到冰激凌？”孩子们听了则边叫边笑。在我们表演的时候他们可能在工作，但他们有印象。这个老板意识到了员工的反应并让我们来到后门，这是对努力工作了一天的员工的奖励。商亭的孩子见到高特里亚德很惊讶，他也抓紧时间给每个工作的孩子签了名。

这个冰激凌商亭的老板请我们每天在商亭打烊后 15 分钟来取冰激凌。他后来告诉我这是第一次所有人每天出满勤。在这之后的一星期，高特里亚德的表演已经结束了，只有我还在表演，虽然他是名人，我还是每天被邀请在晚上去取冰激凌（我因此编造了 31 种味道的笑话在舞台上表演）。由于我和孩子们建立了联系，我因此可以到后门去取冰激凌。如果我迟到，孩子们会为我担心。作为报答，我打通了关系弄门票给这些员工。我现在所有的冰激凌都在这个老板的永久固定店购买。你也可以想象，我会告诉别人到哪里去买最好的冰激凌。这样，一个如此简单的交换就变成了长久的关系。



### 家是心所依托的地方

我刚刚签约租赁了一个马车房，房主是一个管理临近一所公寓房的人。他是这样一种人，当你切开他的时候，你会发现他有一颗纯金做的心——但是，如果你没有这样做，还是应当把他切开。我的房客朋友们对这个房主没有一句好话；他们认为，和他相比吝啬鬼埃比尼泽看上去就像是慈善家。

由于得到了及时的警告，我认为如果我想日子过得愉快，我得和他闲谈。我最近抽彩中了一套槌球器具自己用不着，因此我把它包起来送给了房东。我还写了一个纸条表示感谢，并说这可能是他喜欢的东西，还说鉴于他是有家庭感的人，我从他那里租到房子真是很高兴。结果，下一个月我有了新地毯。

在我租住那个房子的两年中，房东从未拒绝过我的任何请求，也从未提高我的房租。我想我那一次是第一次有人送东西给这个房东。和你没必要谈话的人闲谈会带来意想不到的结果。

想一想你的工作通常和哪些地方有关、应该和谁攀谈。对我而言，是进入到竞技场、礼堂和会议中心的后台。你可以用一两种方式同在那里工作的人打交道：你可以要求你要的东西，而另一个选择就是和他们闲谈。在竞技场和会议中心，你很难找到停车的位置，别说有些时候你还要带上大批的器材。这时你的目标至少是停在这个建筑附近。想一想，如果有一个在装卸点工作的家伙给你打开宽大漂亮的车库门、让你把车开进去并停在那里该多好。白日做梦？如果你知道他的名字叫大卫·凯瑟并有8个孩子就不会是做白日梦。也许你恰好有10张马戏票不知如何处理。你会把票送给他吗？

你会希望，如果时机来临你可以使用这个设施。在你需要他

帮助的数月之前这样做。你在给谈话提供服务。如果你知道你要使用这个设施一两次以上。如果你就住在附近，买一打油炸圈饼和咖啡、拜访一下大卫并同他聊上 10 分钟则是个好主意。我想下一次你在会议中心找停车位就会极其容易。大卫会微笑着为你打开车库门，因为你已经花时间想着他了；你不再是陌生人，而是朋友。关系就是一切！

如果你总是在一个地方停车，可以适用同样的办法。和一个停车场管理员建立关系只会给你带来益处。大多数每天见到停车场管理员的人甚至都不知道他或她的名字。一旦你和他们聊起来并发现共同点，就很容易建立起联系。了解他的爱好、他的收藏、他的健康。了解他哪一天过生日，带上几个同事和一个带蜡烛的蛋糕。给停车场管理员送去快乐的一天——你们全体共唱“祝你生日快乐”。现在他就会记住你们所有人，同时你也教会了你的同事如何成为更好的闲谈者。不久你就会发现你停车的位置更靠近电梯，或者远离了冰雪和阳光，你的汽车突然不再有新的凹痕。因为实际上有人正在为你看护着它，你就不想找更多的盟友吗？

### 小城里的关系

人们今天经常抱怨说小城的价值观和小城市里的关系正在失去或者被置于一旁。但实际上，小城市和大城市的差别大多只存在于你的脑海中。小城的气氛全在于你如何感觉和对待别人。

尤其在你居住在大城市时，与你生活中重要的人建立像小城那样的关系是有帮助的。一个管道工、一个修屋顶的人、一个电工、一个理发师、你的管区警察、甚至在当地洗车场为你的汽车清洗打蜡的雇员——都是重要的人物。如果他们对你的生活具有

重要性，也使你自己对他们具有重要性。同那些经常给你提供服务的人建立联系更为重要。你不必要求他们免费帮忙，但你会得到更好的服务，因为你已经和他们建立起了联系。你为什么不这样做？你对他们好一些，记住他们的名字，然后他们就会喜欢你。这样，你就和他们建立了永久的联系。

但是在大城市，可得性是问题的关键。如果你是著名的、友善的人，当你需要帮助时就更有可能从别人那里得到它。如果有机会，他们宁愿为你提供帮助而不是帮助陌生人。你不也是想帮助你认识的那些人和最喜欢的那些人吗？

这里有另外一个例子：我的车轮在高速公路上突然瘪了，我自己绝对没有办法换车轮子。我通过车载电话拨打紧急号码寻求帮助，接线员炳非常帮忙。现场清理人和州巡警很快赶来救援，我很快就重新上路了。第二天，我给炳和他的主管各送了一听快速补胎剂和一个幽默的字条以感谢他们的帮助。

两星期以后，我在高尔夫球赛中赢得了电话机。我现在有了两部电话机和一根电话线。我给我的朋友炳打了一个电话。我问他可否为第二部电话再花钱装一条电话线。他当时无法回答我，但他非常关注这件事并说他会给我回电话告诉我结果。不久，他打来电话说，他们一般不给一条线两个号码，但考虑是我，他们将破一次例，因为我有一个18轮卡车组成的车队。有趣——我不记得有18轮卡车。但给一个想象中的车队两条线是不错的事儿。事实上，我好像有两条线，但我实际只付一条线的费用。我没有想到送一个幽默的感谢信会使我从电话公司获得优惠。

所以下一次你和服务人员或者电话里的另一个声音谈话时，想一想他们一整天可能都受到了什么待遇，带给他们一个变化。

给他们一个笑声、一个笑话、甚至给他们一个馅饼，因为下一次你需要帮助时，你就知道该给谁打电话了——如果你真需要，去找炳。

## 第二十章

# 与朋友和邻居闲谈

那是邻里中美好的一天

---

**让** 我们首先处理最基本的事情并和世界上最伟大的人闲谈：  
即你的朋友。这里有一个我和生活旅行者小组互相唱给对方  
的祝酒歌：

嘿，老朋友。  
你在说什么老朋友？  
这是唱给我们的苦难终点。  
这是唱给我们！  
有谁像我们一样？没有谁。

一个真正的闲谈者的对象是人。为什么？因为如果你是闲谈者，你就会真正喜欢他们。你是和他们在一起的个人。你真的喜欢他们——你喜欢和他们在一起、听他们说话、看着他们。你喜欢听小孩子的声音，你见到一对恋人会叹息；你很浪漫，见到一张年老的脸你就会努力想象他们年轻时的样子。你喜欢看人们工作和娱乐。

好吧，你读着这本书的同时可能在想：“不是那么一回事，那些事情我一样也不喜欢。”如果你在这样想，那首先有了你为什么读这本书的原因。事情的真相是，如果你很难喜欢别人，那你首先就和他们相处不好。我的观点是，如果你下载一些更积极的甚至罗曼蒂克的想法，你的生活会自动变得轻松些。

我最近重新看了一遍休·格兰特主演的影片，叫做《四个婚礼和一个葬礼》——那真是诉苦。我记得，第一次看这个片子的时候认为他们有一个那么棒的、疯疯癫癫的互助团体真是太幸运了。即使没有其他的一切，他们也互相拥有。你惟一能使用的措施是朋友的忠诚和正直。有人曾经说过，如果有一个好朋友，你就够幸运了，你就是富人。我完全赞同。这样来讲，我可能是亿万富翁，这全都因为我和人闲谈。

### 一个格式塔喜剧团

数年前，我和一个喜剧表演剧团在一起，大家在一块演了很久的戏。剧团有十多个男女演员。我们互相很亲密，我们知道我们在互相支持。

团里有一个人，很年轻，有不诚实的毛病，那只是由于他太年轻。但他知道他得自告奋勇，把它祛除掉，把这个毛病克服掉。那时候，他拿着的行李比麦当娜旅行时还多。他脸上长着我

从未见过那么多的粉刺——他看上去像一个面对着飞跑的球队的守门员。在我们全团处理完了演出的全部事宜时，他的皮肤已经洁净得如同新生儿一般。巧合？我怀疑。那些脑细胞过去忙于掩盖、伪装以至他的血沸腾起来并以另一种方式冒出来，这简直令人感到惊异。同他信任和爱的人在一起有着如此的治疗作用，所以最后他把毛病都改掉了。令人惊奇的是，现在他毫无疑问是我所认识的、最诚实的人当中的一员。我们的剧团一边旅行一边演出，在一天下午的休息时间，我们躺在一间屋子的地板上，头挨着头，看着天花板。我们一个个说出了内心最大的恐惧和内心最深处的秘密，我们保证今后我们互相之间要永远诚实相待而且所有人要互相谅解。我们发誓说，我们诚实的价值不可估量，我们将在需要的时候互相支持。

现在已经过去 20 年了，虽然我们天各一方，娶了妻或嫁了人，有了孩子，但我们至少每两周通过电话或者信件联系一次。这也说明我们之间永远的支持仍然存在。如果我们当中有谁说话支支吾吾并染上吸毒和随之而来的说谎的毛病，我们就会帮他重新站立起来。当我们中间有人不久于人世，所有人都会来到那个人的身边，不计代价地支持他。我在这个世界上最爱的就是这个剧团的人。

我们令人惊奇地像是一个家庭——不，我们比大多数家庭还要好。我们互相照看着孩子，就像他们自己的孩子一样。上帝宽恕我，如果我们当中有些父母发生意外，我们会倾尽财力帮助那个人。此外，我们会记着生日，纪念日和其他特别的日子。你可以想象得到，每当我们需要插科打诨以使这群人喧闹声不止的时候，我们就会那样做。

我们最近 10 年正在进行的恶作剧是交换一张最糟糕的画。

我甚至想不起来是谁先想出这个主意的。你必须保留这张画，直到把它巧妙地移植到别人的画上。这就像收到艾博拉病毒，但比你想象的更有趣。这甚至发生在我们中一个人参加与我们的小团体毫无关系的博览会期间。这个可怕的图画的恶意拥有者谋划着这个事件，并刻意要给另一个人送上这种糟糕的礼物。找一个难看的東西，在你的朋友中间试一试！

我们甚至想出了每年见面的方法。我们大多数的人都置身于表演行业，而且我们都是--一个世界上最大的儿童慈善机构的成员，它是表演界的中心，它就是多样性国际俱乐部。即使你不从事表演业你仍然可以成为它的成员，但你要为慈善事业工作。在自由世界里，每个大城市一般都有一个多样性俱乐部的帐篷，但这就是便利条件。每年，我们都要在世界上不同的地方见面，因为我们都参与全国性的主要活动。它的花费也是值得的，因为多数的帐篷都为大会的工作人员提供特惠。慈善活动参加者着黑领带和长袍，吃鱼和汤，参加者有明星、皇室人员、体育明星、滑稽演员和剧院老板。我们这一剧团的人愿意聚集在纽约庆祝感恩节。我们共同出资租一套大房子住在一起。我们开舞会、演节目、看游行，寻找在其中一家喜剧俱乐部登台的机会并以橄榄球比赛的输赢赌博。这个团体就是我的家。在我的家乡，我只有一个朋友——新朋友多得好像从旋转门涌出。真假朋友的检验方法是真朋友时刻准备着帮助你、使你的心脏保持跳动并在你跌倒的时候帮助你站起来。你无法用黄金衡量他们的价值。对他们加以同样的回报，因为他们真的是既稀有又珍贵的。

因此，当你和朋友谈话时，一定要花时间对他们表明他们对你有多么重要。如果你们之间有伟大的友谊，一定要说出来。告诉这个人你如何珍视你们的友谊，这样你就可以成为那个人生活





如果你们之间有伟大的友谊，一定要说出来。

中永远的一部分。

### 艰难的谈话之爱

我觉得应当谈一谈朋友、麻烦和粗暴的爱这个话题。在危险时期，粗暴的爱即使不能救你的朋友，至少也可以救你自己。在你的朋友和家人之中可能有人有麻烦并不断给自己、有时也给你制造麻烦。

我在玩一个两投游戏。投过两次，你就出局。如果你投了一次，你给你自己带来耻辱。如果你投了两次，你则给我带来耻辱。我总是后悔给别人第三投的机会。这里有个提示：如果某个人看起来像个骗子，走路像个骗子，说话像个骗子，那他就是个骗子。

我的一个假释官朋友告诉我，如果一个作恶者犯了罪，比如说是强奸，并被法庭判决有罪、服满了刑期、然后又犯了强奸罪，他就该被判死刑。因为他是惯犯，他会不停地犯同一种罪。虽然很多人不赞同她的处罚方法，但这种犯罪模式是客观事实。她一直目睹这种重复的犯罪行为，罪犯中有入室盗贼、吸毒者、毒品贩子、汽车大盗等等。如果他们不断重复触犯同一个罪名，他们就是专干那种事情的人——两投就是提示。

如果你被一个朋友骗过两次，你就应当断绝你们的关系。当你有一个朋友认为七种严重的罪孽是给他的提示而非警告，尽快断绝关系。当你有个朋友每天吸 200 美元的可卡因、对海洛因上瘾、酗酒、赌博成瘾，你就应该及早和他断绝关系。有这些问题的人对你和他们自己成天撒谎。强硬的爱要求，如果他们不能悔过自新，就要硬下心来、远离他们。这就是强硬谈话之爱。



你好，邻居！

## 你好，邻居

现在谈一谈邻居。如果你与一个好朋友为邻，那对这两个人都是最好的事情。俗话说，好篱笆造就好邻居。但我不这样认为，因为没有什么比得上和好邻居的一个谈话。当然，有好邻居就是有好朋友。使他们成为你家庭的一部分，并保护他们的家庭、财产和隐私。

好邻居能使你节省很多时间、免去很多麻烦。你会对你邻居的技能和他们要把技能和你共用感到惊奇。出于同样原因，你也有某些天赋、爱好和专业技能来帮助邻居，即使仅可能是物质上的。比如，我和邻居有个约定，我为他清扫车道上的雪，我则可以随便使用他的铝制梯子。这个小小的交换给我们两个人都提供了便利。你知道吗，当他们搬来的时候，我妻子不仅第一个打电话表示欢迎，而且还给他们送去一篮子糖果。两小时之后，他们还在聊天并营造着好的邻里关系的基础。我们的邻居们知道，如果他们需要我们，他们不必害怕打电话。

同样，如果你的邻里中有老人和关在家里的人，你可以自己，也可以和邻居们一起担当起看护责任。这样做有三个原因：首先，年迈是你不可避免的命运；其次，有付出就有回报；第三，虽然这不应当是主要原因，我听说过有三个人因为照看别人而在别人的遗嘱中得到了遗产。

有一次我突然发现自己成了我现在所仰仗的大笔财产的继承人。理由很简单，但意义颇深。你知道，当我烹调的时候，我做的饭菜很多。我用的是我母亲留下来的巨大的旧罐罐，也就是说，我总是有很多剩下的食物。幸运的是，我在大路边上发现了一个修理东西的老人。有一天当他为我的锯开刃的时候，我注意

到他在烹制素什锦虾。我进一步查看后发现，他的屋子里装满了这类罐头。他以 5 美分一听的价钱买了一大批这种罐头。这虽然节俭，但不适合每天吃。有了，我找到了可以收纳我的剩饭的人。所以，此后 7 年中我没有扔掉剩饭的负罪感。此外，我也喜欢和尼克聊天。他很风趣、睿智、狡猾，是一个精明的生意人，还很愿意拉着别人谈话。当有一天他的遗嘱执行人告诉我他给我留了一个地方以便交剩下的税款的时候，我很为难也很高兴。尼克以最令人难以置信的方式和我进行了一次闲谈。

不要让小事阻挡你和邻居的交往，比如说你的树枝伸到了邻居的财产上。如果给人带来了不便，应该首先主动把树枝截断。做一切可以接受的妥协。如果你看到一棵树倒在他的院子里，第一个过去用一切方法帮助他们。如果你的邻居院子里正在进行着某种体力活，主动去帮忙，尤其当他们都是老年人或者没有力气干重活的时候。事实上，你应当把一群人喊来为他们整理好院子。你必须抱有大家一起干的态度。因为没有任何事情比可怕的邻居更能使你的财产贬值。如果你和邻居之间有小小的争吵，尽各种努力把篱笆修好，为了友好相处，即使需要你做出超乎寻常的努力你也应在所不惜。如果你不能单独完成这件事，请一个公正的第三方来帮助修补篱笆。最后一个和邻居修好的办法是：即使你们合不来，也要经常照应一下邻居。这既是人的义务也是公民的义务。谁知道呢，有一天你也许会扭转局面，那样你们又会聚到一起。

所以，在圣诞节前夜，偷偷地走到他们的后门、留下一张令人惊喜的贺卡、说明有他们做邻居是多么好的事情。如果你们的院子里的果树结了果实，放一些在他们的门廊里并留下一个感谢好邻居的便条。随意做些友好的举动。这会被长久的记住的。因

为如果你不愿意和朋友或者邻居谈话，另一个选择很简单，或者你花点钱看精神病医生，或者找一些可以听你发泄的朋友。

## 第二十一章

# 用戏法谈话

一半是闲谈，一半是戏法

---

**你**和这一章有利害关系，因为你读了这一章，我在此视你为谈话者，并授权你为新的接受魔法的公众。你有否需要提出观点的时候？广告经纪人得不停地这样做以满足顾客的要求，正由于此，我将在美国最好的大学之一、即伊利诺斯州艾文思顿的西北大学，给毕业生讲第五次戏法谈话研讨课程。这门课是由麦当劳的市场和广告部高级执行官罗伊·T·博格德教授主讲的。他告诉我说，戏法谈话是做展示时最重要的部分。他说：“戏法谈话是获得分数的幕后关键。对他们产品的了解将使你每一次的展示都娴熟到位，如果他们感觉你了解这个领域，并且喜欢你、能接受你，他们就会选择你。我已经数百次看到会表演戏法的展

示者每次都得到金戒指并去迪斯尼乐园。”

所以，如果你在交易中和买者、委员会、董事会打交道，你必须采用这种推荐给你的、收集在这本书中、磁带中和录像带中的戏法闲谈方式。这绝对是大量的宝藏，它们将使你成为一流的戏法闲谈者。

这种戏法闲谈非常有趣。我认识一些靠这种谈话方式致富和成功的人。比如，戏法闲谈者巴利·鲁宾就是一个我所认识的、能用简单的东西在顾客的桌子上变 100 多种不同戏法的推销员。史蒂夫·努比的戏法闲谈方式是用纸板火柴变 100 多种东西。艾里克·克拉克是底特律的一个会使用戏法闲谈的律师，他买来气球、做成动物形状送给法警、秘书和在法庭遇到的其他人。有一次，当一个婴儿在法庭上大哭时，他请求法官休庭 30 秒钟，他把一个气球折成一个奇特的狮子狗送给这个孩子。这个孩子停止了哭闹，法官因此对他说“谢谢你”，顺便告诉你，他那一次打赢了官司。

### 餐馆里的手表戏法

进行戏法谈话既可以独自完成也可以找一个同谋。这个同谋可以是你经常打交道的任何人。在此我们是在谈论容易做到而且极其有趣的事情。

这是我以前用过的例子。事实上，这个小技巧写在我的《潘和泰勒的在路上如何表演》一书中。

这个诡计是这样的。你带一个或者一群顾客到餐馆去，最好去一个别人知道你不熟悉的餐馆。你注意到一个人戴着一只有调整键的大号手表，你把表借过来。然后，你拿过一个餐巾，把手表放在餐巾上，让你的顾客挑远一个侍者。当侍者走过来后，你



拿起餐巾的四角并把它交给侍者。下一步，请她把餐巾送到厨房并将手表时间调整为别的时间。

当她离开后，拿出笔在纸上写下你认定的调整后的时间。让这张纸正面朝下，把一个拌盐器放在上面。侍者回来时会把有手表的餐巾放在桌上。当你把它打开，表会显示 6:33。然后把你预测的时间拿出来展示给大家。你瞧，它写的就是 6:33。

我们是在谈论魔术吗？绝对不是。人们没有看到在这个诡计中你是如何将手表放到餐巾中的，也没有注意到放到其中的小纸条。当你展开餐巾的时候，你用一只手拿起三个角，你用另一只手把手表和纸条放进去。你把纸条藏在你的手掌中并事先在纸条上写好了字：“请拿上这点钱和纸条，将表调到 6:33。感谢你的参与。”纸条里有一张两美元或者五美元的纸币。然后你快速地把四个角拢起来，束在一起。那是诡计的关键之处，但当你的客人们在苦思冥想你如何干成的时候，你只是看着他们。有一点是肯定的——你将会被大家记住，客人和餐馆都会记住你。

### 伟大的所罗门、摩尔人的巫术之王

这里还有一个可以用于朋友、同事和顾客和任何人的趣味戏法谈话。这样做需要一个同谋——这种伎俩来自一本书《潘和泰勒》。只要有机会我就要看这本书。它们总会给你新意和创新精神，而且我与潘和泰勒一样讨厌魔术。但我喜欢小诡计。我尤其喜欢不使用扑克牌的扑克牌游戏。

做这个游戏时，你需要一副无形的纸牌和一个可以通过电话联系上的同谋。首先，让观看者（客人或者上当的人）发一副无形的纸牌。洗牌，然后请观看者取一张牌。然后告诉这个人把这张牌放回到这副牌中。开始洗牌并说：“哎呦，我忘了看这张牌

了。你选的是哪张牌？”现在假定观看者选择了梅花 8。

现在，走到电话机旁，拨打你同谋的电话并说：“我可以和伟大的所罗门、摩尔人的巫术之王说话吗？”这时候，你的同谋已经接收到了你的信号，并在电话另一头开始数“1、2、3、4、5、6、7、8”。如果你没有打断他，他就要一直数下去。当你听到“8”的时候，可以说“对，我想同伟大的所罗门、摩尔人的巫术之王说话”，这就表示他应该停在那个观看者选定的数字上。你也可以在使用按键式电话的时候按一下任意的键，这会发出一个嘟音并打断他的计数。

你的朋友下一步回报花色，“方块、黑桃、红桃、梅花，”直到听你说“等一等”或者听到你的按键声暗示他。你的同谋这时已经知道了这张牌是什么。现在把电话交给观看者，让他说：“万岁，伟大的所罗门、摩尔人的巫术之王。”你的同谋就会回答说（以最恐怖的声音）：“你的牌是梅花 8——还有，你的曾、曾、曾、曾祖父向你问好，向你祝贺——啊，等一等。下星期……”然后挂断电话。

这样的事情对配偶、好朋友和你的孩子做起来尤其有趣，只要有个可靠的伟大的所罗门、摩尔人的巫术之王等着听电话就可以做。这里有些做起来更使你顺手的几个诀窍：最好有一个以上的巫师国王以防有一个不在家。如果因为信号没发好使你的同谋报过了数，保持沉默，你的同谋将会重新报数。你的报数过程和信号应事先排练好，这样一旦出了岔子，你的同谋也知道如何处理。等到你和同谋已经配合默契了，你就可以在你的余生在无数的人身上试一试这个小伎俩。



桌上的戏法闲谈总是给晚宴和聚会带来新气象。

## 桌上的戏法闲谈

桌上的戏法闲谈总是给晚宴和聚会带来新气象。在这方面有一些书，但这里有一个你可能想和一个同谋事先演练并表演的伎俩。这个游戏开始的时候，让桌上的一个人用餐巾蒙上你的双眼，同时让另一个人碰一下你放在面前的三样东西中的任意一个。当那个人碰了之后，你告诉大家这个东西上已经留下了印记并产生了震动。然后，你伸出手在每一个物品上挥一挥，最后在被人碰过的东西上猛挥手，假装你正在摄取这个物体的震动波。

你可以用好几种方式玩这个戏法。让你在桌上的同谋拿一样东西，比如刀子或叉子，然后把它放在他们座位的右边、中间或者左边。不管他坐在那里，你只要看上一眼就能够知道如何选择了。另一种方法是在桌子下面碰脚尖。当你的手在正确的东西上挥动的时候，让他碰一下你的脚尖。也可以让你的同谋口中含一个牙签指向某个方向。在这个游戏中，我应该感谢我的同谋、经常和我一起出席晚宴和展示会的琳达·克拉韦茨。

你和同谋想玩的另一个非常有趣的游戏是拿一个搅盐棒，用餐巾包上它，然后让每一个人从下面摸一下。最后摸的人是你的同谋。他不是去摸，而是把它拿走。把餐巾尽量在桌子上放低，这样最后一个人“摸”它时，它就掉入了这个人的手中。把餐巾放到面前，保持着里面有东西时的模样。把餐巾放到桌子上用手揉搓。当然，这个搅盐棒不见了。

现在如果你真想找乐子，拿起这个空餐巾绕着每个人转一圈。让他们摸一下以说明东西已经不在。最后摸的还是你的同谋。他把搅盐棒换成了搅辣椒棒。你把餐巾拿回来，你揉搓后呈现给他们一个搅辣椒棒。这样的一个简单的把戏会很奏效。你会

惊奇地发现他们怎么也想不到你的同谋把它拿了出来。

这是你可以一试的另一个伎俩：从银行弄一个银币，放在你的衣服口袋里作为“幸运物”。然后去五金店买一块手电筒玻璃。它的大小和银币很接近。现在拿一个柯林斯酒杯，加满水。不要放冰，只加水。拿出银币，同时把手电筒玻璃放在手心。（那是透明的，谁也看不见。）把银币在杯侧面敲一下。然后让旁观者把你的两只手用餐巾遮住。这将使你很方便地把玻璃放在两手中间，把银币放在手心。

然后，让旁观者接过餐巾中看似银币的东西。把你的手从餐巾中抽出来，让旁观者拿着这个银币。至此，你已经有足够的时间重新把手放到身边、把银币藏在身下、再把手放回到桌子上。现在，做个手势，说：“把银币和杯子的侧面撞一下，然后想象它在你的手中开始分解。最后，把它扔到杯子里。”当它掉入杯子里的时候，问大家：“听到它掉进水中了吗？”然后再问：“你能想象它不见了吗？现在拿走餐巾。”圆形的手电筒玻璃会完全占据杯子的底部。当人们从杯子往下看的时候，正好能看透杯子，银币不见了。你简直是魔术师。你需要的全部东西只是大小合适的道具和一个熟练的手法。

这里有一个我喜欢的预测游戏，但玩法单一。我一解释，你马上就明白。也许你会使用这个例子在会议上解释某种事情。这就是答案：你需要三个书签（红、蓝、黄），一支铅笔、一个信封和四张纸。

在一张纸上，画一个红色的圆。在第二张纸上，画一个蓝色的圆。在第三张纸上，画一个黄色的圆。在有蓝色圆的纸的背面写上：“你会选择蓝色。”在铅笔上写上：“你将选择黄色。”在信封里放入第四张纸，纸上写“你将选择红色”。让旁观者指一下

桌子上三个圆中的任意一个。当他或她选择完毕后，你说你早就知道会选什么。比如，如果他们选了蓝色，把有红、黄圆圈的纸翻过来，让他们看什么也没有写，然后将蓝纸翻过来，那上面说“你将选择蓝色”。

如果他们选择了黄色，把蓝色和红色的纸拿到一边，让这个人读一下铅笔侧面写的字。你在那上面已经写上“你将选择黄色”。

如果这个人选择了红色，把铅笔、蓝色纸、黄色纸收起来，然后说，“打开信封”。里面装着的纸上写着“你将选择红色”。

你也可以在较大范围做这个游戏，也可以留待开展业务或者向顾客进行商业展示的场合使用。在一个两英尺的展示柜上，把你客户的产品分成三种颜色。然后让他们看你预测顾客将会购买哪一种产品的能力。

当你展示你的伎俩时，你也将从别人那里学到东西。这些伎俩可以打破坚冰。永远记住，当别人让你重新演示一遍你的游戏时，告诉他们，第一次是表演魔术，第二次则是授课——每半小时收费 50 美元。

### 戏法的源泉

我们刚才泛泛地谈了你可以做的 1000 种技巧性戏法。但是，你可能只需要几个保留剧目。你邻近的戏法商店将会提供你所需要的更多的技巧。戏法商店是这样做的：如果你走进去并且说：“我要看一个戏法。”他就会拿给你一个戏法。如果你说“我很喜欢它”，并把钱放到桌上，他就会教你如何表演这个戏法。如果你什么话都不说，他就会把它放回到架子上并且也不会为你演示。

你所买到的最贵的戏法是你从来不用的戏法。所以谨慎选择对你有用的戏法。开始时简单些。如果你是一个刚起步的人，你大约需要的是口袋里的戏法——一些可以放在口袋里的东西。

好吧，让我打开我的戏法闲谈百宝箱任你发掘用技巧性谈话促销的最大秘密。这里有一些你能派上用场的书籍和录像带。一些可读的好书有：大卫·金著的《小孩子彼茨》，安德森和马绍尔写的《戏法课程，报纸戏法》，以及《阿博特魔术师绳子戏法百科全书》、《培克书》、《折钱术》。另外一本书是：《哑巴戏法》，作者是大卫·珀格和马克·列维，由 IDG 世界出版公司出版。至于录像带，首先是《桌上的骰子》，由世界顶尖的魔术师杰·马绍尔主演，如果你是推销员，我向你推荐马绍尔的录像带。下一个是《汤姆·穆里卡的专业即席演出戏法诀窍》，第 1、2、3 集。这三集都是必看的。如果你在这里还找不到戏法闲谈法，你和它就无缘了。我非常喜欢听他的说话风格。他是一篇真正文章的摘要，可能还是今天最伟大的魔术创造者。科文·詹姆斯的《拇指的规则》第 1、2、3 集同样也都是必看的。最后但不是不重要的，马科思·马文的《录像中的头脑》。这里有一个伟大的戏法谈话预测。第 1、2、3 集适用于各种场合，当然，也是必看的。所有以上戏法都不用或少用道具。把它们买回来放在图书室里是非常值得的。

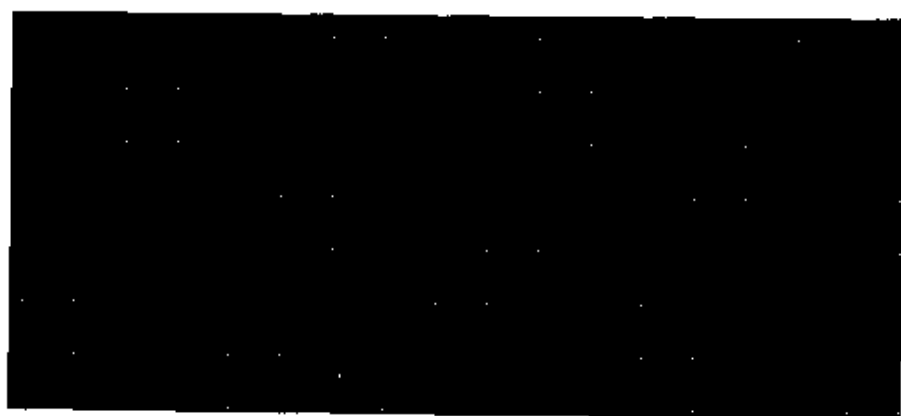
到你邻近的戏法商店去买这些书籍、录像带和戏法。所有你在当地店铺买不到的书和戏法都可以从两处最大的商店买到：阿博特商店和戏法公司。

很快你就会让你的侄子、侄女、晚宴的客人、客户和其他知道你袖子里有戏法的人吃惊了，但切记不要做得过分，否则他们就会要求把你自已变没影儿。

最后，在 168 页上有我讲授戏法时分发的印刷品。你可以复制一份用于你的展示会或讨论课。

这是世界上最好的、最便宜的免费样品之一。你可以通过坐在全体参加者的前面表演其中的一个戏法而在聚会上得到大家的注意。你向他们解释说：“拿起你们左手的小棒，把右手放到左手腕上，逐个伸出你左手的拇指、食指、中指、无名指和小指。”所有魔术棒都会掉到地上。只有你自己例外。然后你转过身面对观众，让他们看到你左手的食指仍拿着魔术棒。这会引来一阵笑声。让他们拾起魔术棒重来一遍，这一次告诉他们如何做。仅在这一次松开食指，他们会惊奇地发现你的魔术棒还在手中，因为你在手上和魔术棒上贴了双面胶带。这就是“抖包袱”。现在告诉他们，如果他们把橡皮圈拿开并展开小棒，里面能看到如何做这个戏法的说明，下面还有一处空白，可以在下面写上你或者公司的重要信息。





第1步



第2步

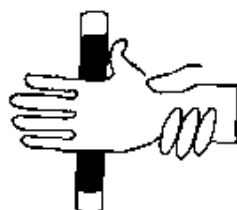


用圆棍橡皮卷纸  
使之固定

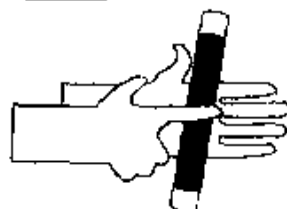
第3步



第4步



第5步



一个小“戏法”

### 你所给予的最好礼物是非物质的

你不会只付出没有回报——即使那仅仅是通过给予得到的、好的感觉。不论是一个夸赞、一个热情的招呼还是下面的一个戏法，你都已经打破了坚冰并且和另一个特别的人建立了联系，他会回报以同样的热情。所以试着将这些戏法用于孩子、朋友、亲戚和商业客户或者其他你愿意以这些美妙的戏法建立联系的人。

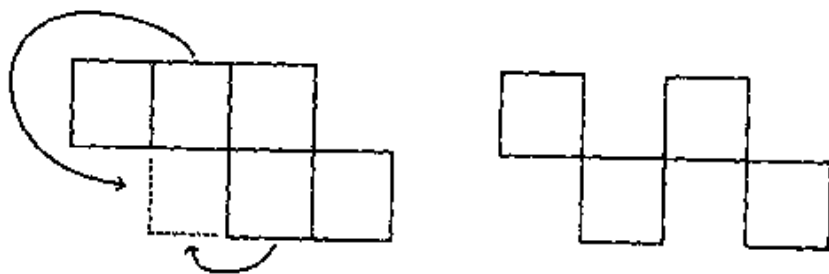
使用搬家戏法和麦杆，或者其他类似的戏法。

“ $4 + 5 = 9$ ……对吗？”

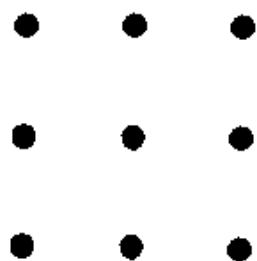
“我可以使  $4 + 5 = 10$ 。你能吗？”



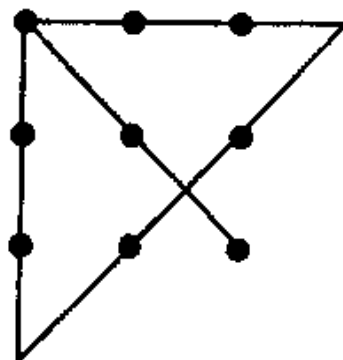
“这一个稍微难一些……现在，我有 5 个大小一样的方格，你能只移动 2 个麦杆以使同样大小的方格变成 4 个吗？”



“用四条直线把所有的点连接起来——但是，笔尖不能离开纸。”



这就是答案



## 第二十二章

# 用名字闲谈

名字游戏

---

**这** 是一个名字游戏——记住这首小诗并用你刚刚认识的人的名字填空：

……很好，  
我总是听她的劝导。  
她温柔热情就像兔子毛。  
我真的喜欢她。  
写首诗送给……

如果你把“她”换成“他”也可以。



你们是我今晚见到的最漂亮的人。

如果你在会议上、业务会议上、晚会上或者其他任何时候见到带着名签的人，我首先就会作一首人名诗。这看上去总像是当场为那个人而作的。但是不要在第一个人能听到的范围内再说第二遍，也不要小范围的聚会上做得过分了。把它作为插科打诨——要明白这只是博大家一笑。如果你在入口处迎候别人，对一对刚到的夫妻说：“你们是我今晚见到的最漂亮的人。”但要保证后面进来的两个人能听到。当第一对夫妻走过去时，马上对下一对夫妻说同样的话。这会引来笑声，刚刚走过去的夫妻会说：“嘿，你刚刚对我们这样说过。”我会回答说：“纯属巧合，你们得互相认识一下。”这就给了我机会为他们做介绍。然后，接着这样做。这是个很好的搅拌器。

### 借名人抬高自己

你是否注意到，通过这本书你知道了我很多朋友、熟人和商业伙伴的名字。坦率地讲，我在刻意借他们的名人名字抬高自己。你注意到我的感谢范围了吗？我这样做是否在同这些人闲谈？是，我是在这样做。但这不是惟一的原因。我也想让你适应这种特别的谈话技巧。每次你在晚宴或午餐会上与陌生人坐在一起时，首先介绍你的伴侣和自己。然后，请每个人介绍自己。当大家轮流作自我介绍的时候，给每个人编造一个幻想的身份。比如：“我们是史蒂夫和朗达·琼斯，”然后接着说：“但不是著名的宇航员夫妇史蒂夫和朗达·琼斯！”他们通常会笑着说：“是的。”我有一句座右铭——“博得笑声，得到新朋友。”下一步介绍说：“不是德国考古队中那对伟大的托得和史蒂芬妮！”然后一直这样做下去直到大家都谈论你的名字和身份而且感到快乐。你自己也制造了一个记忆链来牢记他们的名字。

现在，如果你坐在商务会议桌旁，在你的膝上画一个桌子的图。用X代表椅子，然后在X上写上你的名字。现在，当他们轮流介绍自己的时候，在他们的X旁写上他们的名字。然后，当和他们谈话时，你可以一直使用他们的名字。即使他们知道你如何记下的名字，他们也会因为你付出时间去努力而印象深刻。

借名人抬高自己在某种程度上和与名人的邂逅相联系。只有不知名的普通人才借名人抬高自己。我们不仅失去了互相记住名字的艺术，而且也失去了经常使用名字的艺术。你对别人名字的记忆和使用越独特，你就越容易被大家记住。这就是用名字进行闲谈。

我欠汤姆·克里斯托弗很多。当我远在欧洲时，他正在欧洲所有的军事基地分别执导剧作《12个愤怒的人》。他很有品味，在面试的数百个士兵中选择了我，让我扮演七个陪审员中的一员。汤姆最近刚刚因为在电视节目中的表演获得了艾美奖。他在颁奖仪式上做了别人所做的——点名道谢。他感谢所有为他在那个晚上获奖做出了努力的人。但一走下颁奖台，他就想起自己忘了感谢他自己的夫人。

他后悔得要死，但他想出了弥补的办法。在那个典礼之后接受的每个采访中，从美国有线新闻网（CNN）到日本的电视台，他总是首先说：“首先，我要感谢我的妻子朱迪丝对我的极大理解。”她当然也是那样做的。毕竟，在接受颁奖和写下晚会宾客名字的时候忘记最重要的人有时总是难免的。

听到别人使用自己的名字对听者的重要程度怎样估计都不过分。所以，不管是口头还是书面，如果你有机会说出你同事的名字以体现你们的团结，一定要这样做。在每一次谈话中尽可能多地使用他们的名字。他们就会觉得和你更亲近，同时更有可能使

你们之间产生一种特殊的、真诚的 personal 关系。通过名字闲谈法建立人际关系的很好例子出现在一部我最爱看的影片《在那里》中，由彼德·塞勒斯主演。把它租来，从中学习、分享它的热情。他扮演的乾西·格德纳是一个真正的园丁，他不停使用人名，就像念咒语一样。他在干什么？他的话几乎像催眠语。它像耍蛇的魔术师的笛音一样悦耳。他在演唱着你的歌，你因此感觉飘飘欲仙。

### 名字中有什么

用名字谈话的第一步是把名字弄准。每当你被介绍给别人时，想一想具有同样名字的其他人以帮助你记住这个新结识的人的名字。它可以是一个亲属的名字、一个朋友的名字、一个电影明星的名字——任何人，如果你以前从未听说过这个名字，把它和其他事物联系起来记忆。最重要的是，不要把他的名字忘记。如果你真的忘记了他的名字，问一下朋友或同事以帮你解围。在最紧急关头，说一句自嘲的幽默语并直截了当地重新询问一下他们的名字。（我告诉他们我偶尔有轻微的早老性痴呆症。）

真正用名字闲谈的人非常注意自己的笔记——没有人能把别人都记住。所以如果你把名字写在纸条上或地址簿中，一定要首先确保你的拼写是准确无误的。如果你在谈话中接纳了特别的信息，尤其是他们的生日、配偶的名字、孩子、宠物或其他你听到的，比如钓鱼、古玩、爱好、等等，一定要记在地址簿中。在商业交往中，你尤其需要明了你们谈论的事情，你对那个人的感兴趣之处，或者你们的共同点。把这个信息放在手边，尤其是你认为将和这个人在工作或个人生活中长久相处的时候。如果不这样做，你就会发现自己有一天由于健忘陷入尴尬的境地或者更糟的



两难处境中。

你或许已经注意到，大多数公司都在前庭放一个标志性的东西、标上名字以欢迎来访的客人。有些旅馆在遮篷上写上新娘和新郎的名字。这就是用名字进行闲谈。人们愿意看到自己的名字显眼夺目。你是否注意到在电影学院奖颁奖仪式上很多人得到感谢——你可能想：“谁会在意？”我告诉你谁在意——那些名字刚刚被提及的人。他们在意，因为那是直播。他们听到后会很高兴。

在商业世界里，名字闲谈法是顶层人物实际使用的方法。举一个例子，我的一个担任执行官的朋友、我们暂且称他为 Q，走到我面前偷偷地问：“那边那个市场部的、穿棕色衣服的女士的名字叫什么？”得到名字之后，执行官径直走到她面前说：“一切都好吗，玛丽·凯伊？再次见到你很高兴。”听起来他好像是她的老朋友。这是不诚实？算不上。那只是落落大方的聪明举动。这个例子说明执行官认识到了用名字闲谈的重要性。名字中有什么？有闲谈的机会？

### 用你最喜欢的人的名字

我喜欢用名字闲谈。我的一个爱好是，如果有特别的客人来访，一定先做好准备。为此，我在车库上面的阳台上准备了一大卷白纸，它可以垂到柏油路上。然后我会写出针对他们的个性化欢迎词，然后把它从阳台上挂下来。这对我们的客人永远都是很特别的，此外，我还会说我雇佣的空中杂技演员那一天恰巧无法在天上拼出他们的名字，并且那一辆运送某高中乐队的车半路抛了锚，那些队员原本要站在草坪上排出他们的名字。我道歉说只能挂出欢迎标语了。听起来有点言过其实？你自己试一试，我保

证如果你的朋友有一个照相机，他或她将把它拍下来。

最近，我曾因为萨茨骨头酒吧的朋友萨茨的缘故去“骨头和烧烤”酒吧。我们在谈论的是一个成功的例子。让我给你描述一下萨茨。他有点像玩具熊，脸上总是挂着孩子气的友好表情，有一个令你解除戒备的个性。还有，他好像知道全世界人的名字。

我们都知道在房地产位置的选择上有三个最关键的因素：地点、地点和地点。但这里有个例外。有两年时间，萨茨经营着一家开在体育场旁边的酒吧。不管你是季票持有者还是一年中只偶尔来看一场比赛的人，萨茨总会在途中为你服务，介绍自己，询问你的名字。不管你下一次多久才来，他总会叫出你的名字。这会给你和你的同伴留下极其深刻的印象。他会问你是否是来看比赛的、你的座位好不好、你认为谁会赢等等。但是在你的内心，萨茨是你的好朋友，不是仅仅因为他记得你，而是因为他记得你的名字。

两年以后，萨茨进一步发挥自己的聪明才智，在往西六个街区远的工业区高架桥下面一个看似谷仓的房子里开了一家分店。他设想要把它变成一个独一无二的地方，由于他的使每一个相遇的人都有特别感觉的能力，他成功了。人们走下大路直奔萨茨的分店。在比赛开始前，他们高兴地、不厌其烦地开着宿营大客车来到他的酒吧。他的用名字闲谈的技巧使他成为我所见的惟一个了不起的促销商。

最后，应当知道，标识语和吉祥物也常常被认为是名字，而且一个带有他们标识语和吉祥物的抽象拼贴画、卡通画、照片或者黄铜装饰板将是一个感谢他们和你做生意的很好的礼物，在下面写上你们公司的名字。

## 第二十三章

# 以微笑式的闲谈取胜

你为什么不笑一笑

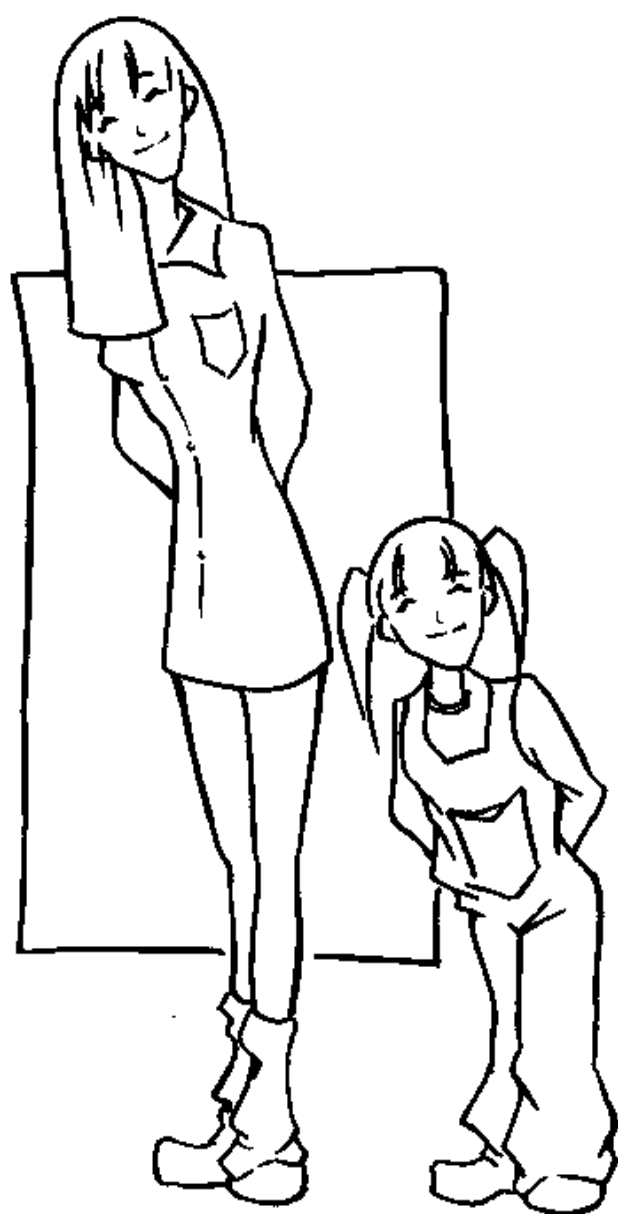
---

**你**知道喜剧演员去世时会发生什么吗？所有的朋友会赶来说：“嘿，布景不错。”但是我袒露了一个丑角的心，那是我盔甲上惟一的弱点，所以让我讲述一下我写这一章的原因：

1. 让别人幸福是我的本性，无论是通过幽默的言辞还是行动。

2. 科学家已经证明幸福使人长寿。

3. 大约是因为我在新英格兰医学杂志上读到过有关诺曼·卡金斯先生的故事的缘故。他那时是《星期六评论》的编辑，他带着危及生命的病症离开医院、住进一家豪华的宾



你为什么不笑一笑？

馆（还是比医院便宜）。他开始看那些录像带，比如《无偏见的照相机》、《马科斯兄弟》、《喜剧里的配角或丑角》以及《劳莱尔和哈迪》。他用笑声把自己治好了。

4. 或者，是不是因为各种各样的原因，我应把我的心交给那些继续过着没有幽默、自我虐待的生活的人吗？我只是猜测，也许那是由于那些残酷的、过度笃信宗教的、疯狂的、无爱心的父母，由于失去所爱的人，或者由于在地球这个转动的物体上呆得太久。但是，我把人们带出了忧郁、使他们看到生活中好的一面。所以我知道可以做到。请帮助我，因为我只是一个人。

在这个世界上，老酒鬼比老医生的数量多。所以我看到别人皱眉，就会觉得有责任加以改变。你是否知道小丑和喜剧演员比一般人的寿命长？乔治·伯恩斯活到了100岁。莱得·斯凯尔顿和鲍勃·霍普活到了90多岁。亨尼·扬格曼石器时代。著名的小丑卢·雅各布斯、谢尔曼兄弟和巴里·鲁宾——全都活到了90岁。那能说明什么吗？当你作为演员、展示人员、讲课者和单独发言的人出现的时候，你只有不到10秒钟的时间让他们喜欢上你。你所能挥动的惟一武器是真正的、热情的、“见到你们很高兴的”那种微笑。

每个人都有不如意的日子；在那些日子一切都不能按照计划进行。你可能也有过几天这样不开心的日子。你那时能避免自己突兀、消极、不友好地对待你遇见的人吗？你会有意识地做点事情抵消你遇到的不快和厄运吗？你是否在那一天只是痛苦地前行，打翻那一天见到的任何人和任何东西，直到你改变了不愉快的心情并释放了挫折或沮丧的感觉。

最近的研究表明，不是 A 类人的急匆匆的性格，而是你的生活中不友善态度使你的免疫系统遭到破坏；那就是说你在整天到处乱撞，伴着乐队的节奏冲撞，只要使你不感到沮丧就行。在某些事件面前显得友好、尤其在那些你在路上遇到的不可避免、难以预测的重要事件面前保持幽默是最好的方法。如果你的酸楚的态度有了改变或者别的人或事情使你快乐，那么你就会知道幽默的可取之处。它可以避免你们的关系受到损害、身体彻底垮掉。

### 享受你的旋转木马游戏

我衷心相信娱乐业的一句格言：“让他们笑”！我每天的主要目标是听到笑声或者至少在遇到别人的 30 秒内看到微笑，尤其是从最不愿意笑的人那里——匆忙的人或者愤怒的人，脾气暴躁的、呆板的或者粗暴的人。幽默是一个威力无比的交际工具，即使最死板的人也会对此有所反应。因为不能同时生气和微笑，他们就会同时放下他们的防御工事和他们的明星导向器防护装置。那是他们一天中惟一真诚的时刻。有时候，他们会感谢你给他们带来笑声，因为这使他们暂时忘却了所面临的问题。

人需要笑，喜欢笑。他们会对发给他们欢笑通行证的人回报以笑容。卡尔是一个很好的推销员，乔是一个很好的教师，安吉洛是一个很好的老板，罗兹是一个很好的朋友，因为他们每个人都在生活中找到了深藏的幽默感并能够把乐观的态度带给身边的人。那是否意味着你得极其滑稽或者绝顶聪明才能成为最好的闲谈者？并非如此。但乐观的性格很重要。那只需要你有一点顽皮之心和生活中的幽默。正如我祖父所言：“当寻找发财机会的时候，不要忘记享受你的旋转木马游戏。”

想一想那些你最希望看到笑脸的人——你的爱人、你的孩子、你的父母和你自己。如果一张照片抵得上 1000 个词语，那么一个笑脸所抵的就比 1000 还多！笑容代表一个人内在的生活——情感世界。你可以流露自己的感情，但你在脸上流露性格。你一天内能看到多少次自己在蹙眉？你有没有花时间想一想其他人在你的脸上会看到什么？没有什么比两个人谈话时其中一人总是紧蹙眉头更令人不快和讨厌的事情了。见到一个讨人嫌的家伙时最自然的反应就是避开他们、嘲笑他们、教训他们，并让他们尝一尝自酿的苦药。但这些反应都不能使他们的心情好起来。大约桃乐茜不知道她看上去多么不幸福。大约高迪拒绝撬开他的下颌和其他部分。但那不应当阻止你向他们展示你的笑容。这正是闲谈者要做的。

闲谈要求一个轻松的、顽皮的接触，而且一个真正的闲谈者应当真挚和快乐，不应油滑、欺骗和假装。应当知道，笑是无法装出来的。不管你如何努力，你的感情上的不真诚将透过你的眼睛流露出来。保持中性的、自然的而不是古怪的和假惺惺的态度是更好的选择。通过幽默你既可以和别人相处得更亲密也可以疏远他们，所以在从每天遇到的人那里得到愉快心情的路途上，走得慢一些。实际上，自己滑稽和使别人滑稽是两个不同的技巧。

为使自己滑稽，你需要对幽默、喜剧的时间把握、口才的敏锐和嬉戏的冲动有基本的了解。

面对别人的滑稽，你需要接受他们的幽默风格，尤其当这个风格与你的风格不同时。你需要知道如何去听、如何感觉另一个人对时间的把握、如何回应语言暗示，如何容许有趣的行为出现。不要太勉强做出感兴趣的样子。如果你容许其他人领衔并关注他们的表演，你就会发现你自己的表演和逗趣的能力很自然地

提高了。

一个机智、聪明的评价，如果具有很高的品位并出现在适当的时候，将使所有人心情愉快并为友好、建设性的关系铺平道路。比如，我愿意走到有职位和权力的人身边、对他说：“有什么好消息吗？”如果他们说：“没有，我认为没有……你在等什么消息吗？”我会回答说：“啊，没关系。我从来就没有得到。我过着孤独的生活。”至此，他们通常会感觉到我并非认真，并会微笑一下然后开始开玩笑说：“我现在想起来了，女王确实来过电话，但没等我记下她的电话号码她就挂断了。”在谈话结束时，我们都面带微笑，因为我们有了——一个机会共享轻松的一刻，我知道我们因此建立了联系。每一次你和别人交流或者开始一个嬉闹时刻的时候，想象你是幸运的。

我有一种叫做“卷起袖子”的方法，用于难以应付的、能从不确定的事情中得到利益的场合。我在离开家之前，把黑线团缝在衬衫口袋上，拿住另一头并量出一臂长的线。然后，穿上外衣并把线从袖口拉出来，让它比我的夹克衫袖口长十二三英寸。当我到达活动地点时，我把自己介绍给陌生人。很快我就会发现那个线头垂了出来。就在我们继续谈话的时候，我开始拉那个线头。大多数谨慎的人会建议我把它剪断或弄断，但我还是不停地拽，很快我的手里就有了很多黑线。我刚刚认识的这个人或者会笑出声来或者会担忧我的袖子一会儿将掉下来。如果你们在这之前没有什么可谈的，现在有了。

这种思维方式的目的是并不是成为注意的中心或者插科打诨，而是为了发现有创造性的娱乐方法来打破坚冰。所以，扔掉你的橡皮鸡、假的小狗和喧闹坐垫。更少意味着更多，虽然不表示更安全。聪明的闲谈者的原则是：如果怀疑，就把它抛掉！但是，



如果你决心要试一试看得见的插科打诨，在向共同理事会的成员身上一试之前一定要在朋友和家庭成员那里试一下。

### 每天一笑是谈话者之道

对于那些你目前有关系的人，尤其是有工作关系的人，每日或者每星期安排一个笑话非常有趣。我认识的许多客户、同事和我熟悉的人首先说的一句话是：“今天的笑话是什么？”或者“这个星期的笑话是什么？”他们期盼着从我这里听到笑话，因为他们知道我总是为他们准备着一个笑话。很多人依赖我使令人压抑的一天晴朗起来。我往往先弄清谁喜欢笑话或者卡通画，然后我会在他们的语音信箱中留一个笑话或者在发给他们的业务信函中附上一个卡通画。结果我通常会从他们那里收到一个同样有趣的东西。如果可以，使你的笑话保持在G级。在笑话中使用脏话并不困难。随着人们越来越意识到性骚扰问题的本质，在工作场合显得粗鲁将越来越行不通。你会发现有充足的卡通画和干净的笑话印在日历上或放在邻近书店的幽默书书架上。明信片也是机智的幽默的来源。我一直把我听到的每一个笑话写在日历上。

如果你需要和一个群体讲话或者不知如何开始或结束一个讲话，一本记录笑话的记录本就能派上用场。如果你懂得使用幽默说明问题，你就是一个效率更高的闲谈者。如果你感到紧张，从听众中得到笑声会使任何人、尤其是你自己，精神放松。我的朋友、也是我所见的最聪明的人、雷蒙德·穆迪博士，也是畅销书《生活之后的生活》、《笑声之后的笑声》的作者，他在进行介绍的时候总以这句话解除听众的武装：“我得告诉你们，我得告诉你们，我有这个毛病，我有这个毛病，我总是重复我说的话，我总是重复我说的话，要说两次，要说两次。你们就会适应的，你



每天一笑是谈话者之道。

们就会适应的，所以请原谅我，所以请原谅我。”这时候听众就会笑出声来，并祈祷他只是开玩笑。他吸引了他们的全部注意力。

伯尼·西盖尔博士有时这样做开场白：“我有一些好消息和一些坏消息。好消息是，你们还活着。坏消息是，你们不会永远活着。”如果你有一个适合这种场合的笑话或者故事，你可以不断使用它，并使你的陈述更完美，把它放在你的口袋里留待你需要讲话的场合使用。

大多数人认为滑稽的事情经常被社会认为是禁忌。这种笑话很少有深厚的基础；它们在喜剧中变成了喜剧演员的专利，或者仅仅简单地转入地下。如果你想讲述一个颜色不佳的笑话，一定要了解听众。你可以用他们自己所讲的笑话来衡量他们。这里有一个简单的规则：如果你给一个人讲 R 级的笑话，你可能侥幸成功。如果你给两个人讲颜色不佳的笑话，其中一个人——如果不是两个——将会重新审视你。如果你讲那些被时间检验过的笑话，你就永远不会被人冷落在那里。

通过寻找笑话、欣赏别人的笑话、自己试说别人的笑话，你可以提高自己的运用幽默的能力。这里有一些事情可以帮助磨砺你的幽默感：

- 经常去喜剧俱乐部。
- 模仿电视和电影中的你最喜欢的幽默台词。
- 打造一句聪明的话，用在不同的场合里。
- 和你认为有趣的人呆在一起，他们会让你笑或者使你变得风趣。
- 参加一个即席创作实习班。

- 买一些幽默故事书或者关于闲谈者逸事的书。
- 找一个常用的插科打诨。
- 重新读一遍戏法闲谈一章中的录像带名单。
- 拜访亲戚。

做给你带来更多快乐的事情，因为你的欢乐应伴随着等待你带来欢乐的人。

你如何了解你是否学会了闲谈者以微笑赢得人心的艺术？下一次去机动车登记处的时候，努力使那里的人露出笑容。如果一个检验员笑着对你说，“谢谢！你使我今天过得很快乐”，给你自己加 25000 分。这可能听起来不大可信，但一个中西部的机动车登记处最近重新变得态度友好了，因为在此之前听说一个全国著名的喜剧演员正在间接地讽刺他们：“他有着机动车登记处工作人员的那种热情性格。”因此，下一个需要被施展闲谈技巧的人就是财产估价员。祝你好运。如果你成功了，给我写封信。

最后，下面推荐的是让你抓住生活中轻松一面的录像带单子。我的建议是每周至少看一部片子，直到看完所有片子。如果这不管用，我就会非常乐意知道什么人给你涂了防腐剂：

- 《哈维》(Harvey)，主演：詹姆士·斯图尔特
- 《恐惧小店》(Little Shop of Horrors)，主演：瑞克·莫拉尼斯和史蒂夫·马丁
- 《在那里》(Being There)，主演：彼得·塞勒斯
- 《公主新娘》(The Princess Bride)，主演：曼迪·帕丁金
- 《装上羽毛》(Fletch)，主演：切维·蔡斯

- 《奇爱博士》(Dr.Strangelove), 主演: 彼得·塞勒斯
- 《网络》(Network), 主演: 威廉·霍登
- 《海滩》(Beaches), 主演: 彼特·迷德勒
- 《天堂可以等待》(Heaven Can Wait), 主演: 沃伦·彼逊
- 《查理》(Charlie), 主演: 克里夫·罗宾逊
- 《如何使事业成功》(How to Succeed in Business), 主演: 罗伦特·莫斯
- 《啊, 上帝!》(Oh, God), 主演: 乔治·伯恩斯
- 《雨人》(Rain Man), 主演: 达斯廷·霍夫曼
- 《吝啬鬼》(Scrooge), 主演: 阿尔伯特·芬尼
- 迈尔·布卢克斯的全部作品, 尤其是《十二把椅子》(Twelve Chairs)
- 《比尔》(Bill), 主演: 米奇·卢尼
- 《阿甘正传》(Forrest Gump), 主演: 汤姆·汉克斯
- 《当哈里遇见萨利》(When Harry Met Sally), 主演: 比利·克里斯托和迈格·瑞安
- 《死亡诗人诗社》(Dead Poets' Society), 主演: 罗宾·威廉斯
- 《闻香识女人》(Scent of a Woman), 主演: 艾尔·帕西诺
- 《保卫你的生命》(Defending Your Life), 主演: 阿尔伯特·布卢克斯
- 《自相矛盾的月亮》(Moon over Paradox), 主演: 理查德·德雷福斯
- 《哈洛德和莫尔德》(Harold and Maude), 主演: 詹姆斯·

思·戈登和巴德·考特

●《玛丽·鲍宾斯》(Mary Poppins) (仅看艾德·威恩大笑的场景)

●《史密斯先生去华盛顿》(Mr. Smith Goes to Washington) (推荐给10岁以上儿童)

●《扔刀片》(Sling Blade), 主演：比力·鲍伯·桑顿

●《必赢的马》(The Full Monty)

●如果你到现在还没有看过《那是美好的生活》(It's a Wonderful Life), 你是在等《那是美好的生活》里的警察来逼你看它。

