

一部社会高端人才的
口才规划书



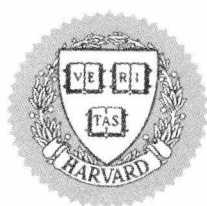
HARVARD
ELOQUENCE COURSE

王阳著

哈佛 口才课

精英人才的社交思维 · 政界翘楚的交往理念

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



哈佛口才课

Harvard Eloquence Course

王 阳 著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛口才课 / 王阳著. —北京: 新世界出版社, 2012.1
ISBN 978-7-5104-2454-0

I. ①哈… II. ①王… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第261958号

哈佛口才课

作 者: 王 阳

责任编辑: 许长荣 杨艳丽

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市骏杰印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 210千字 **印张:** 14.25

版次: 2012年4月第1版 2012年4月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2454-0

定价: 26.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

哈佛人寄语

只想满足自己说的欲望，而忘记了听的人，会错过很多有利的商业合作机遇。因为，听是增加知识和价值的好机会。

——毕业于哈佛的通用电气董事长兼CEO 杰夫·伊梅尔特

语言在谈判中发挥着决定性的作用，而语言中的陈述技巧是谈判中的重要技巧，陈述技巧对谈判者来说至关重要。它是谈判者向对方介绍自己的情况、阐明自己对某一个观点和看法的基本途径，是谈判双方借以了解对方的想法、方案和需要的重要手段。

——哈佛大学名誉教授 尼尔伦·伯格

最后通牒这种谈判招数是所有大人物最得心应手的办法，因为他们总能演示出这种陷阱的精髓。

——哈佛商学院工商管理专业教授 贝尔法

世界上没有一个领导是说话直接，不懂得转弯的。

——哈佛领导力培训课首期培训教师 彼费力

没有任何一个没做好就职演讲的人可以得到他人的礼遇。

——哈佛商学院投资银行学教授 布拉德

事业的长期发展优势中，视觉和听觉效应是你能力的九倍。也就是说成功人士如果忽略了对自己对外交流形象的维护，让人感觉不到他的强大气场，看起来不像个成功人士，是难以得到别人的尊重的。

——哈佛商学院MBA 西里尔

如果你面前的是一位野蛮、粗俗、无理的人，你还可以采取据理力争的方法，坚持原则，绝不迁就软弱，争端自然会解决。

——哈佛经理学院讲师 范科斯

在上流社会，语言魅力是一个人最值得炫耀的能力。决定一个人是否令人喜爱和敬佩的最主要因素不是他长得有多耀眼，而是他说的话多有魅力。

——哈佛社会科学学科主任 罗伯特

说话的正常功能是沟通和交流，而不是单纯的开口。大人物的语言都是活泼幽默的，没有人愿意跟说话死板的人交流。

——哈佛语言学教授 科尔

面对不同的对手，选用不同的战术，这样才能抢占谈判的优势。

——哈佛谈判专家 贝丝



前言

哈佛大学，始建于1636年，位于美国马塞诸塞州剑桥城。作为美国最早的私立大学之一，它比美国建国还早140年。

哈佛大学被誉为美国政府的思想库，是全美综合排名第一的大学，更是培养全球亿万富豪最多的大学。迄今为止，哈佛大学先后产生了包括现任美国总统奥巴马在内的8位美国总统，40位诺贝尔奖获得者和30位普利策奖得主，还有一大批知名的文学家、思想家。

毕业于哈佛大学的成功人士有一个最重要的共性，就是出众的口才，这得益于哈佛大学的培养。哈佛大学有着全世界最为出色的沟通学大师霍莉·威克斯、谈判专家巴泽曼，等等；不仅如此，哈佛学生的人际关系心理测评、话语艺术测评的分值都远远高出美国其他同类学府的学生。

哈佛大学并没有单独开设口才学科，但哈佛人对言谈举止均有高规格的训练和要求。几个世纪以来，哈佛人士的讲演谈话在其高品位的原则下逐渐形成了一门学问，西方上流社会及工商、文化各界的成功人士在哈佛人口才的影响下，大获其益。

说话能力体现出一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有



度、褒贬有节、进退游刃有余；可以体现出个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。一个人能否把话说得有魅力，对其人生的成败是非常重要的。

本书撷取几百年来沉淀下来的哈佛经典，解析哈佛成功人士的效实技巧，希望能将最实用、最本质的哈佛谈判术、哈佛沟通术等呈现给读者。

目 录



预习课 用嘴巴改变命运

你也可以成为“奥巴马”

在哈佛，“会说话”比“多说话”更重要	002
哈佛商学院更像是口才精英聚集地	004
谈吐动人是哈佛优质人才的标志	006
奥巴马的口才炼金术：只说能做到的	009
把话说得与众不同才能成为与众不同的人	011

第一课 西装革履背后还需要一副好口才

应该懂的口才定律

首因效应：巧妙利用开头俘获人心	015
白德巴定律：“话”以稀为贵	016
布朗定律：潜入对方大脑，言语真诚得人心	019
波什定律：至少让赞美听上去和看上去是真的	022
登门槛效应：循序渐进更容易如愿以偿	024
波特定律：批评的话也能穿上“夸奖”的外衣	027
自己人效应：将对方拉进自己的战壕	029



第二课 这个世界只给你三分钟

留一个好印象才能开始第二步

你的笑容价值百万	034
拒绝胆小怯懦，让语言充满自信	036
嗓音是与人交流中最悦耳的音乐	039
跟老掉牙的表达方式说“No”	041
与不同类型的人“见面熟”的智慧	043
建立“听众档案”，找对话题	045
抓住对方的注意力，绝不放手	048
将心比心，暖心话拉近距离	051
99%的说服都不是用嘴巴完成的	053
说者无心，听者有意	055

第三课 全球都可能存在你的粉丝

公众影响力的锤炼法则

使用景象描绘让人动情	059
没有一个高端人物是胆小鬼	062
即兴演讲也要花心思准备	065
公众演讲用开场白拉拢听众	068
拥有奥巴马式惊艳四座的演讲	070
个性：语言的第一生命力	073
作好就职演讲，烧旺“第一把火”	075
语言的交锋实质上是思想的交锋	079

第四课 说起话来就像个成功者

影响力是独一无二的精神名片

爱因斯坦成功公式中，你的Z指数是多少	083
大胆交流，任何人与你都只有六个人的距离	086
辩论：不是争辩，是争气场	088
成功形象=拥有左右逢源的口才	091
激发思想的攻守智慧	093
好的拒绝是一种“热”语言	096

第五课 每个人都渴望被注意

人际关系相互吸引原则

口才的富足才能吸引外在的财富	101
交流时要躲避对方内心的死穴	104
好口才始于自我突破	106
赞美是远离肉麻和阿谀奉承的艺术	108
愉快的沟通需要聚焦和掌控	110
初次交谈的三分钟影响力	113
成功的社交在于说到真实面也不会触怒对方	115

第六课 你就是你说话的样子

不拘小节的人在社会上是没有地位的

说话讲究规范，才会看起来像有社会地位的人	119
----------------------------	-----



胸中有墨才能出口成章	121
好口才都是由那些不起眼的表达细节组成的	123
赢得对方好感，交谈尺度需要用心把握	126
与人交流不在于发现“地雷”，而在于躲避“地雷” ..	129
工作中的禁忌话题，你说了吗	131

第七课 粗陋的言语只能让你的身价贬值

说话修养是精英的自我宣言

说话没有修养的人永远挤不进哈佛的人脉圈	136
谈吐是社会地位的告示牌	138
地位越高的人越会使用语言武器	141
罗斯福“炉边谈话”胜在语言魅力	143
没有逻辑的口才达不到任何效果	146
修辞技巧是语言的装饰品	149
赋予语言生命含量——话语的包装艺术	152

第八课 不要只让你的舌头在前面跑

每个人都有两只耳朵和一张嘴

最有魅力的谈话家不是说出来的，而是听出来的	156
碰触说话的禁忌，你将远离成功形象	158
你必须掌握的说话准则	160
灵活化解尴尬让你在人际交往中更受欢迎	163
与听众合二为一，听也是被听	166

第九课 大人物都会玩语言交际的游戏

焦点人物都是在交流，而不是在说话

脸上的表情比说的话更重要	171
除了口头语言，肢体语言不能少	173
不用脑袋的人仅仅拥有感觉而已	176
说话幽默的人能像好莱坞明星一样受欢迎	179
化干戈为玉帛：错位的语言，深刻的思维	181
越成功的人越擅长“跳出盒子思考”	183

第十课 对方一张口，就知道他在想什么

成功谈判从心理战开始

谈判，不是外交官的专利	187
限期谈判法：区别大人物与普通人的谈判手段	190
如何叙述能诱惑谈判对手听你的	192
沟通战略+理性头脑=优势谈判	194
软硬兼施，第一时间抢占谈判制高点	197

第十一课 所有人都在通过表达能力判断你

任何没处在巅峰的人都要学会掌控自己

成功人士的最大共性是会掌控情绪	201
电话，不仅可以传话，还能传达感情	204



你的价值与你是否会道歉成正比	207
拒绝不是嘴唇闭合，发出“NO”的声音	210
审慎地批评能表现出你高尚的道德标准	212

预习课

用嘴巴改变命运

你也可以成为“奥巴马”



当今社会，一个人的成功，仅有15%是取决于技术知识，而其余的85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。

——美国成功学大师 戴尔·卡耐基





在哈佛，“会说话”比“多说话”更重要

课前预习>>>

事业的成功与失败，往往取决于某一次谈话。毕业于哈佛大学的本杰明·富兰克林在他的自传中写有这样一段话：

“我曾用一张美德检查表来约束自己。起初，表上只列着12种美德。后来，有一个朋友告诉我，我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途。然后我在表上特别列上虚心一项，我决定竭力避免说出一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘当然’、‘一定’……而以‘也许’、‘我想’、‘仿佛’……来代替。”

说话和事业的进展有很大的关系，如果出言不慎，跟别人争辩，将不会获得别人的同情、合作与帮助。所以，想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

课堂指导>>>

美国人类学家、哈佛大学教授麦尔肯曾说过这样一句话：“每一棵树都能结出好果子来，语言也是树，怎样开花结果，怎样浇灌施肥，这都不是容易的事。当好你语言的园丁吧，别让它丢你的脸。”

一棵小树苗，离开了它根植的沃土，没有了养分，就会干枯、凋零。而语言这棵小树，根植在思想、知识、能力、勇气、毅力的泥土中，等待我们耐心而细致地呵护它，培育它。如果不能使它顺利地吸收这些养分，那么它永远长不成参天大树。

富兰克林就是一位称职的园丁，他悉心地浇灌语言这棵树，使它开花结果，为自己创造事业上的辉煌。富兰克林还时刻约束自己，提醒自己在与人交谈时，应该注意表达要点。他以一种认真而谨慎的态度对待自己的语言能力，因为他坚信“说话和事业的进展有很大的关系”。

的确，社会中的每一个人，都不可避免地要与其他人说话、交流，在这个过程中，能看出一个人说话功力的“深浅”。嘴笨不仅会让人丢尽面子，在某些特殊时刻，嘴笨甚至会使人丧命。

有位美国政界要人说过，口才的能力比外语知识和哈佛大学的文凭更为重要。

在现代社会，人离不开语言，犹如鱼离不开水。说话看似简单，两片嘴唇一碰，语言便产生了，但要把话说得有水平、有说服力却不那么简单，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加不容易了。

哈佛人信奉这样一个真理，是成功学大师戴尔·卡耐基说的一句话：“一个人的成功，仅有15%是取决于技术知识，而其余的85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。”一个人能不能取得成功，取决于他会不会说话，所以，掌握说话的艺术是现代人成功的必备条件之一。在哈佛，累积知识不是最重要的，学会与人沟通才是最主要的课题。

找工作要说话，结交朋友要说话，说服别人与自己合作要说话，想要影响别人也要说话，说话能力的高低直接影响着一个人的人脉和前途。社交上得心应手、求职时轻松过关、推销的业绩倍增、职位的顺利晋升、谈判时无往不利，都有赖于一张会说话的嘴。有的人不是得罪朋友，就是耽误生意，再不然就是家庭不幸福，大多数是由于他们拙于言辞而造成的。

说话能力体现出一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退游刃有余；可以体现出个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。一个人能否把话说得有魅力，对其人生的成败是非常重要的。



哈佛商学院更像是口才精英聚集地

课前预习

哈佛商学院MBA职业发展规划的两位主任蒂莫西·巴特勒和詹姆斯·沃尔德浦都是心理学博士，从20世纪80年代起，他们就开始帮助数以千计的MBA学生做出职业选择。

他们还共同推出了中文图书《别和成功擦肩而过：职场精明人的12种缺陷》。在书中，他们根据20多年的调查研究，归纳出12种阻碍成功的行为模式，并对这些行为模式进行了心理分析，提出了相应的克服对策。其中比较重要的一项就是情感上的“音盲”，即不善于与别人打交道。

课堂指导

哈佛高手云集，是全球知名的多种领域的教学及研究中心，更是美国政府制定国内外政治、军事、外交政策的智囊团。哈佛大学的学生来自美国各地以及全世界100多个国家，校内各种学术流派十分活跃，所以，哈佛大学被誉为全球精英学生的聚集地。

每一所学校都是一个小社会，像哈佛这样的精英院校就是美国甚至世界精英社会的一个缩影，因此，哈佛学生的入学标准能够有效地反映上流社会的价值取向。

美国第32任总统富兰克林·罗斯福入学时的条件就代表了当时哈佛大学的理想招生标准：出身于新英格兰地区WASP（信奉新教的盎格鲁—撒克逊白人）世家，从小在私立贵族学校学习。也正因为如此，25岁的罗斯福很顺利地通过申请进入哈佛。在哈佛的日子里，他不仅努力