

受益一生的口才智慧

一个人的成功，既取决于知识和经验，更取决于沟通能力。北大是人才的渊藪，是语言的摇篮，北大名人学习语言的艺术，是快速提升口才的最佳途径。



# 受益一生的 北大口才课

明理◎编著

汕頭大學出版社

# 受益一生的北大口才课

明理  
编著

汕头大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

受益一生的北大口才课 / 明理编著. -- 汕头: 汕头大学出版社, 2016. 7

ISBN 978-7-5658-2675-7

I. ①受… II. ①明… III. ①口才学 - 通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 157026 号

受益一生的北大口才课

SHOUYIYISHENGDEBEIDAKOUCAIKE

编 著: 明 理

责任编辑: 宋倩倩

责任技编: 黄东生

装帧设计: 松雪图文 王 进

印刷监制: 高 峰 苏画眉

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市大学路 243 号汕头大学校园内 邮政编码: 515063

电 话: 0754-82904613

印 刷: 三河市艺海万诚印务有限公司

开 本: 889mm × 1194mm 1/16

印 张: 27.5

字 数: 650 千字

版 次: 2016 年 7 月第 1 版

印 次: 2016 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 59.00 元

ISBN 978-7-5658-2675-7

发行/广州发行中心 通讯邮购地址/广州市越秀区水荫路 56 号 3 栋 9A 室 邮政编码/510075

电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

## 前言

成功学大师卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于知识和经验，85%取决于沟通能力——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”可见，语言表达的力量是巨大的。在人际交往中，高超的口才技巧能够帮我们准确地表达思想、维护人际关系，甚至可以变危机为转机、化劣势为优势。它可以让我们在社交活动中如鱼得水，左右逢源；在职场中应付自如，游刃有余；在朋友面前口若悬河，谈笑风生；在恋人面前甜言蜜语，海誓山盟；在演讲台上慷慨激昂，意气风发；在论辩场上舌战群儒，雄智多辩。甚至可以毫不夸张地说，好命不好命，说话来决定。因此，好口才是人们闯荡社会的一项基本技能，是每个人都必备的社交能力。

“是人才未必有口才，而有口才者必定是人才。”这话虽然有点片面，却也颇有道理。在今天这样的信息时代，人们的文化视野、交际视野开阔了，有越来越多的场合需要公开地发表意见、用语言来打动别人。自我推荐、介绍产品、主持会议、商务谈判、交流经验、鼓励员工、化解矛盾、探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开说话。正因如此，人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判断其学识、修养和实力。在或文雅或粗俗的措辞中，展现给人的是可亲近或要远避的印象，它可以决定一个人的成败。一个说话讲究艺术的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。而口才拙劣、不善言谈，很容易给人留下能力低下和思维迟钝的印象。这样就不会得到足够的器重和赏识，从而给成功设置障碍。西方哲人有这样一个总结：世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人认可，那就是说话时能给人以喜悦的能力。

说话看似简单，实则并不容易。即便是擅长辞令的外交家也会有说错话的时候。所以，如何说话、怎样把话说好，需要我们不断地学习和积累。为了帮

助广大读者在名师的指点下快速提高说话能力，我们精心编写了这本《受益一生的北大口才课》。本书站在现实的角度，运用百年北大沉淀下来的智慧，通过名家、名师的魅力口才、交流口才、幽默口才、对话口才、谦逊口才、赞美口才、批评口才、销售口才、恋爱口才、即兴口才、演讲口才等22个不同的情景口才告诉你，如何说话才有魅力、如何说话才有气场、如何才能获得他人的好感、如何才能一针见血地指出要害、如何与亲朋好友增进感情、如何与陌生人沟通、如何掌控全场、如何把握尺度等等，将理论与实践相结合，深入浅出地告诉大家如何提升说话能力，练就胜人一筹的说话本领。其中有北大副校长，国学大师季羨林所说的“真话里的智慧”；北大教授，当代著名语言学家、文学家林语堂提倡的“幽默的说话之道”；伟大的思想家、革命家、文学家鲁迅先生倡导的“真实的表达”“谦以待人，虚以接物”等等，这些北大的卓越者，每一位对口才都有着独到而又特别的见解，他们无一不是成功的好口才拥有者。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。读者通过本书可以轻松掌握各种场合下说话的方法和技巧，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系中应付自如，轻松应对生活中的各种场景，赢得友谊、爱情和事业，从而踏上辉煌的成功之路。



## 目 录

## 第五章

## 沟通能力：不管喜不喜欢，都要认真

## 本章三要素：口才、情商、气场

## 第一章

## 魅力口才：修炼强大气场，领悟语言艺术的魅力

- 说话绝对不只是动嘴那么简单 ..... 1
- 好口才才是领导力的第一要务 ..... 4
- 最重要的五项能力之首 ..... 5
- 出色的谈判高手、销售人员的秘密武器 ..... 8
- 好口才才是获取资源的重要资本 ..... 10
- 知识深厚，才能妙语连珠 ..... 12
- 积极向上的生活态度催生好口才 ..... 14
- 好口才也能弥补工作上的失误 ..... 16

## 第二章

## 交流口才：能让别人笑的人会被重视

- 理解是所有交流的基础 ..... 19
- 笑容是缓解气氛的终极技巧 ..... 21
- 消极的语句会将大脑拖入消极思维 ..... 23
- 一句睿智的话能让对方振作起来 ..... 26
- 主动和长辈聊天无隔阂 ..... 28
- 通过谈话来“排毒” ..... 31
- 用符合对方心理的语言迎合对方 ..... 33
- 让自己被对方所喜欢 ..... 36
- 先逗笑他们就不会被取笑 ..... 39

放弃责备的谈话方式·····	41
每个人都有说话的欲望·····	43
倾听的价值也在于获取有用信息·····	46
对方心情舒畅才更愿意交流·····	48

### 第三章

#### 幽默口才：最具感染力的传播艺术

让幽默成为智慧的名片·····	52
审时取题，以新奇制胜·····	54
语言生动才能赢得人心·····	57
善说“趣言”，炒热气氛·····	59
人生离不开笑话的滋润·····	61
调侃他人，把握分寸更应景·····	64
巧用幽默自嘲，化解窘迫局面·····	66
把握幽默运用的“度”·····	68
妙用幽默，化干戈为玉帛·····	70
随意的幽默往往更有意思·····	73
巧用反问式幽默折服对方·····	75
巧妙的一语双关幽默法·····	77
幽默要把握时间，不能急于求成·····	80

### 第四章

#### 对话口才：“先肯定，后反驳”是对话的基本原则

“yes, but”法则·····	83
察觉对方未表露的期待·····	86
不仅要听懂对方在说什么，还要与之产生共鸣·····	88
耐心是对话进行的基础·····	91
让对方把话说完·····	93
照顾对方的情绪·····	95
用理解和认可让对方敞开心扉·····	97

对话中切忌粗俗无礼	99
谈话中不要让自己陷入被动	101
通过话题导航成为交流的舵手	103

## 第五章

### 回应口才：不管喜不喜欢，态度要认真

和对方使用同样的五感语言	106
让对方感觉到你在认真听	108
安慰人也有逻辑顺序	110
不要草率地为别人出主意	113
即使批评，也要用心聆听	115
学会简洁有力地回应傲慢的人	117
用谦虚的态度回应他人	119
咄咄逼人的话怎么回应	121
不要轻易否定对方	122
三招教你组织语言	125

## 第六章

### 话题口才：快速找到话题的方法

家长里短和人生理想都是话题	128
搜集随时可以信手拈来的话题	130
五感变敏锐，随处有话题	133
联想力让话题像波浪一样展开	134
找出和对方之间的一个“具体挂钩”	136
和这个人，就是要聊这个	138
用“偏爱地图”掌握万无一失的话题	141
最新的时事话题，要马上使用	143
日常疑问，可直接当作话题	144
一个话题衍生出十个话题的具体方法	146



## 第七章

### 切入口才：从力所能及的准备开始

- 有意识地做 120% 的准备 ..... 148
- 克服紧张从力所能及的事开始 ..... 151
- 讲话前先铺垫可以事半功倍 ..... 154
- 说话要学会洞察全场气氛 ..... 156
- 灵活展现自我角色的“表演力” ..... 159
- 利用语言的结晶，做真正的语言强者 ..... 161
- 用被对方认同的事情作为开场 ..... 162
- 巧用封闭式提问和开放式提问 ..... 164

## 第八章

### 处世口才：征服人心，瞬间提升人气的秘密

- 投其所好，避其忌讳 ..... 166
- 扮演配角也很重要 ..... 169
- 以诚相待，别人才会以诚相报 ..... 171
- 与人交谈，不卑不亢 ..... 174
- 适时关怀比恭维更有效 ..... 176
- 赞美效应：人人都渴望被夸奖 ..... 178
- 超限效应：说话要适可而止 ..... 181
- 南风效应：温和的言语让人更舒服 ..... 184
- 名片效应：交谈要找准切合点 ..... 187
- 出丑效应：犯错是一种真实 ..... 189
- 禁果效应：交谈中要留有神秘感 ..... 191

## 第九章

### 婉转口才：智慧的语言是扣人心弦的力量

- 最最真实的表达才能打动人心 ..... 194
- 要有直言不讳表达观点的勇气 ..... 196
- 说真话需要勇气，更需要智慧 ..... 199

坦诚亦可委婉，说话少碰钉子	201
避免正面冲突，迂回制胜	203
<b>第十章</b>	
<b>谦逊口才：低调的语言才是深入人心的大智慧</b>	
莫把高帽往自己头上戴	207
语气傲慢遭人厌	209
交谈中，藏好你的优越感	212
谦逊示人，切勿炫耀	214
放下架子再说话	216
谦虚，但要适度	218
和领导说话一定要放低姿态	220
说话还是低调一些好	222
<b>第十一章</b>	
<b>思辨口才：说服他人，征服人心</b>	
说服对方，征服人心	224
让对方放下戒心再说服	227
说服方式比内容更重要	229
最实用的说服法——层层剥笋法	232
以其人之道，还治其人之身	234
目标转移，声东击西	237
说服他人，不要直奔主题	239
引导对方多说“是”	241
找到问题的主要矛盾，将其转移解决冲突	244
<b>第十二章</b>	
<b>精辟口才：话不在多，抓住关键就行</b>	
言多必失，不该说的就闭嘴	247

102	少说，话才有力量 .....	249
102	高谈阔论不见得就是真理 .....	251
	知识愈浅薄的人，愈想夸夸其谈 .....	253
	惜字如金，抓住关键长话短说 .....	256
	说话要有的放矢，不能漫无目的 .....	257
102	<b>第十三章</b>	
102	<b>巧辩口才：找准穴位，机智巧辩服人心</b>	
112	求同存异，寻求双方的共同点 .....	260
112	欲擒故纵，巧妙说服对方 .....	262
112	用反诘强化自己的观点 .....	264
112	借助权威，增强见解的正确性与可靠性 .....	266
112	适时沉默，无声有时是最犀利的反驳 .....	268
112	<b>第十四章</b>	
112	<b>圆通口才：把话说到位，才有好人气</b>	
112	永远不要信口开河 .....	271
112	小心一时冲动，说出过激的话 .....	274
112	不拿他人的短处当话题 .....	276
112	言行磊落，不在背后议论他人 .....	279
112	不炫耀自己，特别是别人失意之时 .....	281
112	话不投机时，要赶紧转弯 .....	284
112	掂一掂自己的分量再发言 .....	285
112	<b>第十五章</b>	
112	<b>沟通口才：这样沟通最有效</b>	
112	沟通也包括倾听 .....	288
112	沟通能力强的人“钱”途好 .....	290
112	除去阻碍沟通的“礁石” .....	292

295	富有激情的话更容易打动人 .....	295
297	安慰的话要说到人心里去 .....	297
298	交谈时要选择积极的字眼 .....	298
300	选择恰当的沟通方式可以避免难堪 .....	300
302	换位思考，你的话会更耐听 .....	302
<b>第十六章</b>		
<b>办事口才：拜托别人要让人感到轻松</b>		
305	拜托别人时先让对方感到轻松 .....	305
308	借第三方，说出自己的话 .....	308
310	站在对方角度说话，办事最有效 .....	310
313	从真情入手，寻求对方理解 .....	313
314	借助他人威望 .....	314
317	积极补救言语失误 .....	317
<b>第十七章</b>		
<b>交际口才：更好地交友和相处</b>		
320	初次见面，多准备一些话题 .....	320
322	说好第一句话很关键 .....	322
324	求同存异，交际中掌握主动权 .....	324
327	闲谈是沟通的润滑剂 .....	327
329	只有忍让能阻止争论 .....	329
<b>第十八章</b>		
<b>拒绝口才：说“不”是有技巧的</b>		
332	先发制人，堵住对方的嘴 .....	332
335	实话实说是最好的“借口” .....	335

利用他人的意见表示拒绝 .....	337
不能答应时，采用缓兵之计 .....	339
正话反说，隐性拒绝 .....	341
合理使用“挡箭牌” .....	343
能得到对方理解的拒绝艺术 .....	345
不想借给别人钱时怎么说 .....	347

## 第十九章

### 赞美口才：让赞美恰到好处

寻找对方值得称道之处 .....	349
赞美对方引以为豪的事 .....	351
借他人之口赞美异性 .....	354
公开的赞美最令人激动 .....	356
赞美越具体越好 .....	358
反语赞美的方法与效果 .....	360
背后比当面赞美更有效 .....	362
直接赞美女人，间接赞美男人 .....	364
偶尔也需要“虚假”的赞美 .....	366

## 第二十章

### 窘境口才：说好有挑战的话

摆脱险境的说话技巧 .....	369
应对揭短行为的说话技巧 .....	371
针锋相对，变被动为主动 .....	374
失言后，如何用话语弥补 .....	376
把别人的奚落拒于门外 .....	378
面试时说错话如何自圆其说 .....	380
巧说妙解，为双方留台阶 .....	382
面对挑衅，忽视并岔开话题 .....	384
面对埋怨，不妨高抬对方 .....	386
自嘲可以收到意外效果 .....	388



有时难以启齿的话反而能缓和场面 .....	390
用让对方语塞的话扭转局面 .....	393
用“易被拆穿的谎言”化解尴尬 .....	395

## 第二十一章

### 批评口才：掌握批评的艺术

批评应做到对事不对人 .....	398
先批评自己，再批评别人 .....	400
经典批评技巧：表扬，再批评，再表扬 .....	402
批评≠指责，别把二者搞混 .....	405
给批评穿上幽默的外衣 .....	408
建议性的批评，让对方更容易接受 .....	410
妙用修辞，给批评多一些修饰 .....	412
妙侃巧批，让他自惭形秽 .....	414

## 第二十二章

### 赢得领导好感的口才：做好领导的左右手

领导尴尬时，及时打圆场 .....	417
领导面前，不只要做得好，还要说得好 .....	419
如何让领导听进你的意见 .....	421

## 第一章 魅力口才：

### 修炼强大气场，领悟语言艺术的魅力

人是不能不说话的，但是，有的人说起话来，娓娓动听，使人听了全身的筋骨都感到舒服；有的人说起话来锋芒锐利，像一柄锐刀，令人感觉到十分恐怖；有的人说起话来，一开口就使人感觉到讨厌。所以人的面貌各个不同，而人的说话，获得的效果也正像面貌的各个不同一样。

——林语堂

(曾任北京大学教授，当代著名学者、文学家、语言学家)

## 说话绝对不只是动嘴那么简单

一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，只是简单地把语言无组织地表达出来，你仍旧无法真正实现自己的价值。早在春秋时期，孔子就意识到说话不只是简单的动动嘴皮子，为了让人们能更好地表达自己的思想、把话说好，他在学校开设了说话课，因此培养出了大批能言善辩的弟子。另外，春秋战国时期自由论辩、百家争鸣的盛行，策士为游说诸侯，扩大自己的思想影响，也都非常注重说话的艺术……

曾担任过北大讲师的鲁迅在《立论》中曾写到过这样一个故事：

有一家人的小孩满月，摆酒，请了许多人来祝贺。许多人来送礼，当然，也说了很多祝贺的话。这个说，这个小孩的面相真好，将来一定是个大官。那个说，这个小孩的眼睛很有灵气，将来一定是个大才子。诸如此类。主人听了非常高兴，一一答谢，还请他们就座吃饭。这时，突然冒出个人说了句，这个

小孩以后肯定会死掉。主人听了大怒，让仆人把说这话的人赶了出去。

“这个小孩以后肯定会死掉。”这是谁都知道的千真万确的真理，可是没人愿意听别人这样说自己的孩子。或许这个孩子将来不一定会当官、成才，但在满月这个喜庆的日子里说些祝福的话，总能让人心情愉悦。尽管说孩子肯定会死掉的这个人本身并没有说错，但在这样的场合里随心说出不合时宜的话，也就难怪主人生气将他赶走了。这就告诉我们，说话不只是简单的动动嘴把话说出来那么简单，在说话之前说话者还应考虑什么话该说、什么话不该说、该说的话要怎样说才能取得好的效果。其实故事中的这个人大可以这样说：“啊呀！这孩子呵！您瞧！多么……阿唷！哈哈！”这样模糊的智慧回答，既不会惹怒主人，又不会违背自己说真话的意愿，可谓一举两得。

说话绝不是动嘴把自己想的说出来那么简单，同样一件事情，讲话者用不同的方式说出来，表达的效果却是截然不同的。

古巴比伦有一位国王，有一天晚上做了一个奇怪的梦，他梦到了自己满口的牙齿都掉光了，无法吃任何东西。醒来后国王的心情十分糟糕，他担心梦预示着会发生什么不祥的事。于是，便命人请来了两个解梦人解梦。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉光了呢？这代表着什么？是不是会有什么不好的征兆？”

第一个解梦人听后解释道：“国王陛下，这个梦的意思是，在你所有的亲人一个不剩地全部死去以后，你才能死。”国王听后，觉得这话十分晦气，本来已经糟糕的心情更加烦躁，他勃然大怒，命人将第一个解梦人杖责二百之后赶出王宫。

接着又问第二个人：“你呢？你的解释也和他一样吗？”第二个解梦人机敏地说：“当然不是，国王陛下，您这个梦的意思实际上预示着您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”国王闻听此言，心情舒畅了很多，脸上也露出了笑容，直夸这位解梦人有学问，并命人赏了一百枚金币给他。

事实上，这两个解梦人要表达的是同一个意思，但结果却是，一个因为只会动嘴说，而不知道说话的艺术而被国王杖责赶出皇宫；另一个由于会说话，巧妙地把自己想要表达的说出来受到了嘉奖。

相传，父子俩冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中卧床小便的用具）。父亲在南街卖，儿子在北街卖。不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很不顺耳，便扭头离去。在南街

的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，马上笑着轻声接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果却大不一样，出现这种差别的原因就在于他们两人不同的说话技巧上。尽管儿子的话说得也没错——便壶大装的尿多，但不可否认，他的话太粗俗，让人听了很不舒服。本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但拎着个便壶大摇大摆地在街上走，就多少有些不自在了。如此一来，儿子直通通的大实话怎么能不使买者感到几分别扭？而父亲的表达就不是动动嘴把话说出来那么简单了——他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近与顾客的距离，然后，又以委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好。它无丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，便壶大正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。儿子一句话砸了生意，父亲一句话盘活了生意，这正说明了说话绝不是动嘴那么简单。

现实生活中，我们经常听到别人这样说：“我这个人，笨嘴笨舌，讲不好话。”人们通常都不会认为这是什么缺憾。其实，这是一个错误的观点。现在的社会是个信息大爆炸的社会，信息的作用越来越大。任何一项工作都需要进行信息的交流和传递，而语言是最普遍、最方便、最直接的信息传递方式。这时，语言能力强、会说话，双方就能顺利而准确地接受和理解信息，实现顺利交流；语言能力弱、只知道简单的动嘴，就不能很好地把信息传递给对方，交流会因此出现中断，甚至中止，进而导致失败……的确，许多人并不是败在能力上，而是败在了说话上。说话本身或许很容易，两片嘴唇碰一碰，语言便生成了。但若想把话说出水平，说得有意思、有创意，就不是那么容易的事情，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加困难了。

说话不只是动动嘴把话说出来那么简单，要想将自己的思想和见解在别人面前很好地表达出来，不仅要会说，还要会说。但每个人并非天生就具有良好的口才，对大多数人而言，想要把话说好，达到“开口是金”的效果并非易事。明白了这一点，我们就应该多在说话上下功夫，在说话的时候多动脑思考，认真想一想怎样才能更好地把自己想要表达的话说出来，为自己的说话添加上智慧的因子。只要方法得当，持之以恒地多加锻炼，任何人都能够提升自己的语言表达能力。