

哈佛
零距离

哈佛 口才学全书

ELOQUENCE
SKILLS

THE ELO-
QUENCE SKILLS
OF HARVARD
UNIVERSITY

没有天生的口才专家，
只有经由正确训练的能说会道者。

若想练就超群的口才，自如地进行演讲，没有捷径可走，只能是在日常生活中多学多练。 田 鹏◎编著

生存，就是与社会、自然进
行的一场长期谈判，获取你自己
的利益，得到你应有的最大利
益，这就看你怎么把它说出来，
看你怎样说服对方了。

——哈佛大学教授、美国语
言学家约克·肯



朝華出版社

哈佛零距离



哈佛 口才学全书

THE ELOQUENCE
SKILLS OF HARVARD
UNIVERSITY

田 鹏◎编著



朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛口才学全书/田鹏编著. —北京: 朝华出版社, 2011. 2
ISBN 978-7-5054-2617-7

I. ①哈… II. ①田… 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 014896 号

哈佛口才学全书

作 者 田 鹏

选题策划 杨 彬
责任编辑 张 冉
特约编辑 张世昌
责任印制 张文东
封面设计 红十月

出版发行 朝华出版社
社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037
订购电话 (010)68413840 68996050
传 真 (010)88415258(发行部)
联系版权 j-yn@163.com
网 址 www.mgpublishers.com
印 刷 九洲财鑫印刷有限公司
经 销 全国新华书店
开 本 787mm×1092mm 1/16 字 数 256 千字
印 张 20
版 次 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷
装 别 平
书 号 ISBN 978-7-5054-2617-7
定 价 36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



公元前4世纪中叶，强大的希腊北部马其顿王菲力二世，本来可以不费吹灰之力就能征服沉睡中的雅典国民，但爱国者德莫西尼通过自己的滔滔辩才和呐喊，鼓动、组织人民起来奋力反抗，造成了征服者行动中的巨大阻力，使之为之付出惨重的代价；法国大革命雅各宾专政时期，正是由于罗伯斯庇尔的激愤演说，战胜了保守势力的重重阻挠，才把罪恶滔天的法国国王路易十六推上了历史的断头台；在美国历史上，假如没有菲特瑞克·亨利当年“诉诸武力”的慷慨陈辞，也许就没有今天的美国……

因而，哈佛大学的学者曾把舌头、金钱、原子弹并提，称之为“世界三大威力”；现在又把口才、美元与电脑同样作为“三大战略武器”，舌头独冠三大武器之首，足见口才的社会作用已被推到惊人的高度。

当代世界，口才的作用的确无处不显。大到联合国大会的讲坛，各国代表在这里或为阐述本国的立场观点侃侃而谈，或因意见不合而尖锐交锋，唇枪舌剑；联合国秘书长更常常以其雄辩的口才，扮演着“高级说客”的角色，斡旋于各国之间，左右着国际形势的进展。何止联合国如此！小到日常生活，人际交往，恰当的语言也是促进理解、协调气氛、增进感情的必要条件。

实际上，从各种国际谈判、贸易洽谈，到新闻发布、货物推销等等，从国家最高领导人到各行各业的每一个人员，都在频频转动着三寸之舌，为完成特定的使命而侃侃而谈。

一个人的说话能力，可以显示他的力量。口才好的人，说话说得使人心悦诚服，往往可以很顺利地达到自己的目的。一个人如果具有良好的口才，无论是在职场追求晋升，还是在生活中交友待人，都一定会潇洒自如。

无论何时何地，“词不达意”会给你带来不尽的麻烦，比如，使人误解、



与人结怨。在社交场上，你也许由于不能随机应变和出言不敏而被弄得言屈词穷、窘态百出；在领导人竞选上，你也许因拙于言词未能取得选票而败北；在大庭广众的演讲中，你也许未能诉之以理、动之以情而无法收到预期的效果；在谈判中，你也许无惊人之语和击败对手的绝招而不能够取胜；在法庭辩论中，你也许没有犀利的言词、严密的逻辑而败在对方的手中；甚至在婚姻、恋爱、家庭上，你也许因为没有甜言蜜语而得不到对方的垂青或者无法让自己的家庭幸福美满……

为了帮助大家避免类似上述种种遗憾，我们精心编写了《哈佛口才学全书》。一旦打开本书，就是一次极有可能改变你生活状态的学习过程。

哈佛大学著名语言学家罗曼·杰克布森指出：说话是人的天赋本能，但良好的谈吐要靠后天的练习。只要肯下工夫练习，认真学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么，人人都可以成为演说家、口才大师和说话高手。

无论你现在身处人生的什么阶段，本书都很可能会使你产生许多新的想法，得到受益一生的智慧。





一、重视口才基本功：敢说、能说、会说

一位哈佛大学的学者指出，生活中那些事业有成、能够影响他人、领导他人的人，往往是那些非常善于表达自己的意见，善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；可以使意见有分歧的人互相理解，消除矛盾。因而，他们能够获得多方面的支持，更容易地实现自己的理想。然而，良好的口才却不是天生的，而是经由后天的努力和正确的训练逐渐获得的。

善于表达自己在生活中越来越受欢迎	/ 3
当众说话并不像大多数人所想象的那样困难	/ 5
利用生活中的一切机会练习和提高表达能力	/ 7
如何正确地对待说话怯场的缺点	/ 9
想要丰富自己的语言词汇就要多读书	/ 11
准确恰当、恰到好处地使用词汇	/ 14
语言的精髓，在精而不在多	/ 16
用凝练的语言把问题的本质特征表达出来	/ 19
说话啰嗦是表达能力方面的一大弱点	/ 21
幽默风趣的语言最能营造欢乐和融洽的气氛	/ 24
用精心安排的幽默语言来点缀自己的谈话	/ 26
在日常生活中表现幽默的规则和技巧	/ 28
根据具体的谈话场景调整好语速和声音	/ 31
多读书、多练习，练就超群的谈吐本领	/ 33



二、采取受人欢迎的说话方式以赢得他人的好感

也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你谈吐文雅，可是仅仅拥有这些，你也不一定会成为一个受欢迎的人——除非你学会了受人欢迎的说话方式。哈佛大学的威廉·詹姆斯教授说：“说话是一种简单的技能，一个三岁的幼儿经过训练就能说话；但是，想把话说好、说得出色，就必须学会一些技巧了。你怎么说和你说什么同样重要。如果你能和任何人继续谈上十分钟而使对方发生兴趣，你便是一流的交际人物。”

- 谈话的态度决定了一个人是否会受欢迎 / 39
- 采用得体的说话方式，充分展示自己的魅力 / 42
- 轻易地叫出对方的名字就容易获得好感 / 46
- 在交谈时要对对方表现出尊重、接受和赞美 / 48
- 表明自己与对方的态度和价值观相同 / 50
- 顾及对方的兴趣，避免冷场的发生 / 52
- 把一些令人愉快的真实感受说出口 / 54
- 夸奖别人可从大方面着手，也可从小方面着手 / 56
- 不要证明自己是正确的，别人是错的 / 60
- 善于自嘲的人容易给人一种和蔼可亲的感觉 / 63
- 不要把你的心事和隐私随便说出来 / 65
- 要避免导致言谈失败的几种常见误区 / 68

三、进行有效的交流，彼此形成融洽的关系

社会需要沟通和交流，而人与人之间交流思想，沟通感情最直接、最方便的途经就是语言。通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人之间情更浓，爱更深；可以使陌生的人产生好感，结成友谊。有效的交流可以使我们很坦诚地生活，很有人情味地分享，在人际互动过程中享受自由、和谐、平等的美好经验。曾在哈佛大学任教的著名的心理学家卡尔·罗杰斯指出：把你的感受和对方的感受调到同一频率，这样就能建立融洽的关系。建立融洽的关系并不是问“你觉得怎么样”，而是专心地倾听，确定言外之情，感受他这一刻的体验，并适时以最恰当的方式，说出对方所期望听到的话，使交谈顺畅而友好

地展开并进行下去。

- 要使沟通顺利就得注意态度和行为 / 73
- 提高交流能力，解决交流中碰到的难题 / 76
- 在日常生活中与人愉快交谈的基本原则 / 78
- 尽可能地选择大家喜欢谈而且能够谈的话题 / 81
- 了解对方，并努力帮他满足需求 / 84
- 巧妙地引导话题，有效打破沉默 / 86
- 轻松自如地和陌生人说话，拉近彼此的关系 / 89
- 尽量让你所提出的问题引起对方积极的回应 / 93
- 通过灵活巧妙的提问达到沟通的目的 / 97
- 最好的谈话意味着信息的交换、兴趣的分享和思想的交流 / 100
- 在批评别人时，一定要谨言慎行 / 104
- 设身处地地去安慰，让失意者获得适度疏解 / 106
- 不仅要知道自己该说些什么，更要知道该怎么说 / 109
- 恰到好处地结束谈话，给对方留下愉快的印象 / 112

四、良好的沟通可减少误会，消除矛盾

语言是一种非常有意思的东西。它本应是人们相互沟通、交流、倾诉、传递各种信息的一种有效的工具。然而，在日常生活中，因沟通不良而导致争执与冲突的现象却是非常普遍的。以致有哈佛大学的学者发出了这样的慨叹：“世界上最让人容易误解的，就是人与人之间的沟通！”为了减少误会，我们思考可以随心所欲，表达想法则必须谨慎小心。

- 很多人际沟通障碍都可能影响沟通的效果 / 117
- 进行有效的沟通必须遵循的基本原则 / 120
- 以得体的态度和语言去面对情绪不太正常的人 / 124
- 说话者要传递的信息不等于句子的字面意义 / 127
- 巧妙运用言辞，避免那些毫无意义而空洞的话 / 128
- 发生言语失误后要及时巧妙地改口 / 130
- 为自己的失败或挫折辩解，避免尴尬 / 132
- 用谦虚和称赞的话消除对方的怒气 / 134



当认为自己可能会被人指责时不妨先自我批评 / 136

犯下过错之后如何让人家原谅你 / 138

面对拒绝的时候要善于坚持自己的要求 / 143

五、有理、有礼、有效地说服别人接受你的建议

生活离不开劝说，无论是日常交谈，还是商品推销、谈判协商，都离不开劝说。因此，掌握劝说的语言艺术，也就成为我们必备的说话能力之一。林肯是举世公认的演讲家、雄辩家。有人这样评价他的口才：“作为一个严密的观察家和无法反驳的说理者，少有人能与他并驾齐驱，他从不攻击旁人的人格和动机，而是采取说理斗争。”在试图说服别人的时候，直言快语、针锋相对，不如循循善诱、言辞委婉、旁敲侧击。

从他人的观点来看事情，说服才能减少阻力 / 149

从满足对方需要的角度去有效说服别人 / 152

努力使别人高兴地接受你的不同意见 / 157

要使别人同意你的观点，先让对方充分表达他的看法 / 161

哈佛学者对有效说服别人的建议 / 163

成功说服别人的方法和策略 / 166

有效说服别人的几点经验技巧 / 169

用通俗易懂的比喻轻松自如地说服别人 / 172

使对手处于不利地位而使自己掌握争论的主动权 / 174

利用彼此的共同点，营造出双赢的氛围 / 178

减少抵触情绪，使别人愉快地接受你的忠告 / 181

语气可以缓和，对自己所期望的目标要坚定 / 183

在某些特定的环境中使用无声语言的效果更好 / 187

得体地对那些强加给我们的要求说“不” / 190

六、随机应变，恰当和及时地化解意外情况

通常随机应变能力强的人，在遇到困境时都能自圆其说，补救失误，避免尴尬，摆脱被动。一个人一辈子可能没发表过演讲，没写过文章，但不可能没同别人争论、论辩过问题。要想在辩论中有效、迅



速地战胜对方，取得论辩的胜利，需要有敏捷的思维，良好的心里素质，极强的语言表达能力，还需要掌握一定的论辩技巧。随机应变和伶牙俐齿是在正确原则的指导下，长期积累和艰苦训练的结果。

- 关键的时候更需要灵活的头脑和善辩的口才 / 195
- 深入了解和灵活应对不同交流风格的人 / 197
- 随机应变，及时调整答对的内容和方式 / 201
- 在掌握的资料不足时，如何巧妙地插话 / 203
- 明智地应答可能令人窘迫的棘手问题 / 205
- 对付不友好言论，成功地自卫战胜无端非难 / 209
- 冷静而得体地应对侮辱性的语言 / 212
- 以柔克刚、以退为进地战胜论辩对手 / 215
- 先假定被反驳的话题是真的，再以谬制谬 / 218
- 如何灵活地运用幽默来轻松地反驳别人 / 221
- 必要时说善意的谎言不是信口开合的欺骗 / 224
- 如何针对不同场合做好即席发言 / 227

七、得体的语言是增进感情促进交易成功的推动器

哈佛商学院教授、美国谈判学会会长杰勒德·尼尔伦伯格指出，谈判是人们为了改变相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的一种行为，是直接影响各种人际关系，对参与各方产生持久利益的一种过程。谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛。每一个要求满足的愿望，每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。现实世界是一张巨大的谈判桌，每个人都可能成为谈判者。为了达成对自己有利的结果，就必须采取最得体的说话方式和言谈技巧。

- 在商业活动中的语言也要注重人情味 / 231
- 和客户进行气氛融洽交谈的关键在于良好的开端 / 234
- 得体地进行发问，探测对方的实际需求和真正意图 / 238
- 善于倾听，让客户充分表达他的意见 / 240
- 得体而有效地答复顾客提出的问题 / 242
- 抓住问题的核心，运用具体的数字 / 244

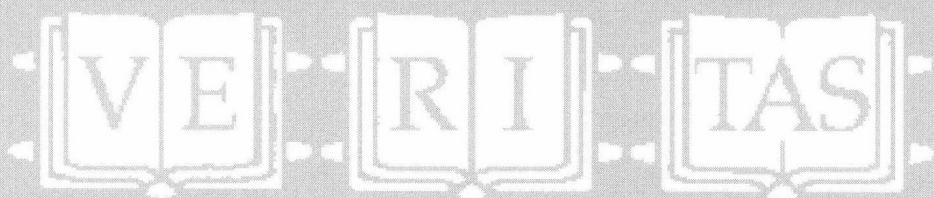


- 交易能否成功，取决于你如何去面对反对意见 / 247
- 如何积极稳妥地面对顾客提出的种种异议 / 249
- 争论很少能使人真心诚服，尽量进行间接反驳 / 253
- 为了推销产品首先要成功地推销自己 / 257
- 运用模糊的语言掩盖自己的真实想法 / 260
- 先从对方的需要出发，再自然地转向自己的主张 / 263
- 同不太友好的客户谈判要采取一些特殊的方式 / 265

八、通过潇洒自如的演讲展示口才的魅力

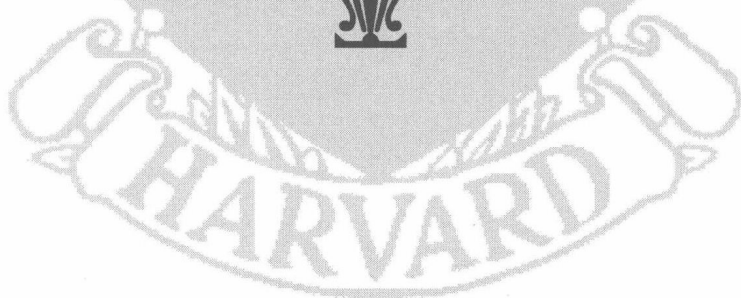
据哈佛大学 20 世纪中期的一项研究，在美国，被列为第一号恐怖症的就是当众演说。并非在百万人的集会上才称得上当众演说，而更多的演说机会是在几人或几十人面前。商务代理、工厂监督、办公室工作人员、讨论课上……人人都可通过自己引人入胜的演说给人深刻的印象。不管做什么行业，只要和人打交道，演讲技巧对你就有用。因此，如果你不能轻松自如地当众讲话，就得赶紧学习提高。

- 在准备演讲稿方面一定要付出足够的努力 / 271
- 在演讲前一定要进行精心、充分的准备 / 274
- 点燃自己对题目的狂热，才能引发听众的热情 / 278
- 要避免内容漫无边际、结构松散凌乱的演讲 / 280
- 使用精彩的细节更有利于说明情况，增强印象 / 282
- 尽量用听众所熟悉的字眼来解释自己的观点 / 286
- 在演讲中尽量多叙说自己的生活经验和感受 / 289
- 在演讲中讲好故事，具体地重现场景 / 292
- 通过一定的联系与听众融为一体 / 294
- 巧妙地将思维转化为自然的语言 / 296
- 准备工作要讲究技巧，切忌照本宣科 / 299
- 演讲过程中的冷场完全应由说话人负责 / 302
- 演讲时保持良好的姿态，得体地使用手势 / 304



一、重视口才基本功：敢说、能说、会说

一位哈佛大学的学者指出，生活中那些事业有成、能够影响他人、领导他人的人，往往是那些非常善于表达自己的意见、善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；可以使意见有分歧的人互相理解，消除矛盾。因而，他们能够获得多方面的支持，更容易地实现自己的理想。然而，良好的口才却不是天生的，而是经由后天的努力和正确的训练逐渐获得的。





善于表达自己在生活中越来越受欢迎

与人相处的过程中，卓越的说话技巧，可以让你得到别人的关注、远离麻烦。但在职场中，有两种容易走极端的人，一种人是永远闭口不说，好像所有的会议都和他无关；还有一种人是说得过多，这种人的特点是在开会时滔滔不绝地表达，根本不想听听别人的意见。显而易见，这两种人的做法都是错误的。

马克是一家速食品公司的职员。在工作中，人人都承认马克是一个非常认真负责的人，他兢兢业业，高效高质。对于上级布置的任务，他总是完成得又快又好，领导也对他工作深表满意。可是马克有一个问题，他始终没有意识到，就是他非常不愿意表达自己的观点。

每次开会的时候，马克总是先到会议室的人，但是大家都在表达看法的时候，马克只是点点头，仔细记录别人的看法。当领导向马克询问意见的时候，他总是微笑着说：“我想我没什么可表达的了，大家都说得很好。”

工作了几年，马克发现身边的同事一个个被提升或加薪，而自己却停步不前。他不知道这是为什么。其实，对于老板来说，他更欣赏那些敢于表达看法的人，认为这些人富有创造性和开创精神，可以为公司承担更大的责任，马克只适合按部就班地做他原有的工作就行了。

你看，事情就是这样，如果你喜欢保持沉默的话，老板永远不懂得你的真实想法，或许你的很多想法是富有价值的。

作为员工的你，在平时的工作中，应该多注意表达自己的意见，积极地参与到讨论当中，只有这样，才能更好地领会工作的重点，熟悉工作的任务，改善自己的工作方式，促进团队的合作，才能给自己带来更多更好的机遇。

表达能力对一个人的成功来说，是很重要的。很多人之所以取得巨大成功，在相当大的程度上归功于他善于辞令。对一个人来说，无论做什么事情，第一印象是非常重要的，而口才好的人往往能给人留下较为深刻的印象。优雅

的谈吐可以使自己广受欢迎，雄辩的口才更有助于事业的成功。

一位哈佛大学商学院的教授说：“当众发言是克服羞怯心理、增强人的自信心、提升热忱的有效突破口。这种办法可以说是克服自卑的最有效的办法。”

在这个越来越开放的信息社会，那些开放自己、善于表达自己的人越来越受人欢迎，而那些封闭自己的内向气质的人，则越来越受到人们的冷落。

哈佛大学的口才课上经常会提到这样一个故事：

一个年轻人失业后没有钱，走在费城街道上找工作。他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。吉彭斯先生以信任的眼光看看这位陌生人。他的外表显然对他不利。他的衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。

吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，所以答应接见他。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成几分钟，几分钟又变成一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束之后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，而泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进午餐，并为他安排了一个很好的工作。

这个外表潦倒的男子，怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物？其中秘诀就是：他的口才很好，有很强的表达能力。

事实上，他是哈佛大学的毕业生，到费城来从事一项商业任务。不幸这项任务失败，使他被困在这里，有家归不得，既没有钱，也没有朋友。但他的英语说得既正确又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他那满是胡须的脸孔。他的词藻立即成为他进入最高级商界的护照。

让精心表达自己成为一种习惯，一定会让其他人轻松地了解我们的看法。你会发现，你在不知不觉中会战胜怯懦。一旦你热衷于表达自己的意念时，哪怕是规模有限，你也会开始搜寻自己的经验，作为谈话的资料，这样，奇妙的事情就会发生了：你的视野开始扩展，你看到自己的生命有了新的一层意义。





当众说话并不像大多数人所想象的那样困难

多年前一个寒冷的晚上，2500多名青年男女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。早在七点半以前，这里所有的座位均已占满，直到晚上八点，热烈的群众还在不停地往里拥挤，连楼道里都挤满了人。后来者连找个立脚的地方都很困难……

这些劳累了一天的人们，居然在这里要站上一个多小时，他们究竟在观看什么？华尔街股市交易的行情？名模时装表演？还是自行车赛？

不，都不是！他们原来是被报上的一则广告吸引而来。两天前，他们拿起《纽约太阳报》，一幅整版的引人注目的广告吸引了他们。令人难以置信的是，在这个世界上最繁华的城市，还有20%的人口正靠救济金生活，却有2500人都因为同一则广告而离开家庭，赶往广告所指的地点宾夕法尼亚饭店来了。

他们蜂拥而至，为的是听一个在他们看来最为新颖、最实用的讲座——有效的交流与影响他人的技巧。主讲者：戴尔·卡耐基及人际关系研究会。他们为何对此如此充满兴趣？难道仅仅是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗？显然不是，因为这一训练教程，在纽约市已经风行24年了，而且每场都听众爆满。在此期间，15000多名商人及职业专家接受过卡耐基的训练，甚至有可能比之更多。连那些不肯轻易相信他人，那些思想守旧的机构，也在本单位内提供场地，为其员工接受培训提供便利。

很多已经离开学校10年或20年之久的哈佛大学的毕业生，都自愿前来接受表达与沟通能力的训练，说明很多人已意识到了口才的重要性！很多哈佛学子更是把戴尔·卡耐基奉若神明！

在生活当中，我们都不可避免地要与各种各样的人打交道。社交是展示个人风采的重要方面。你可能需要和重要人物交谈，在公众场合发表你的观点，出现在谈判、酒会、晚宴等各种社交场所。但是，或许你总是不由自主地退却，或硬着头皮去了，却因表现失态，而让好机会白白溜走。你懊恼、后悔。

可当下一个机会出现的时候，你又开始胆怯、犹豫、心慌、手颤……久而久之，自信心在一次次窘态中消耗殆尽。你很想改变这种状况。

卡耐基指出，要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向人们发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那般困难。这就如同你打高尔夫球一样，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要这样做的充分欲望就行。

卡耐基的一生几乎都在致力于帮助人们克服谈话和演讲中畏惧和胆怯的心理，培养勇气和信心。在“戴尔·卡耐基课程”开课之前，他曾作过一个调查，即让人们说说来上课的原因，以及希望从这种口才演讲训练课中获得什么。调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与基本需要都是基本一样的，他们是这样回答的：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说的是什么。所以，我想获得自信，能泰然自若，当众站起并能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈、富有哲理且又让人信服。”

卡耐基认为，要达到这种效果，获得当众演讲的技巧，我们不妨借别人的经验鼓起勇气。不论是处在任何情况、任何状态之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。历史上有些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式。因而，要想做个天生的大众演说家，那是极其困难的，是需要经过艰苦努力才能达到的。

当众演说不是一门闭锁的艺术，并不像许多学校宣传的那样，必须经过多年的美化声音以及苦学修辞学以后才能成功。相对来说，平常的说话轻而易举，只要遵循一些简单的规则就行了。

