



一个人的成功，15%取决于知识和经验，
85%取决于沟通能力

北大 口才课

明理
编著

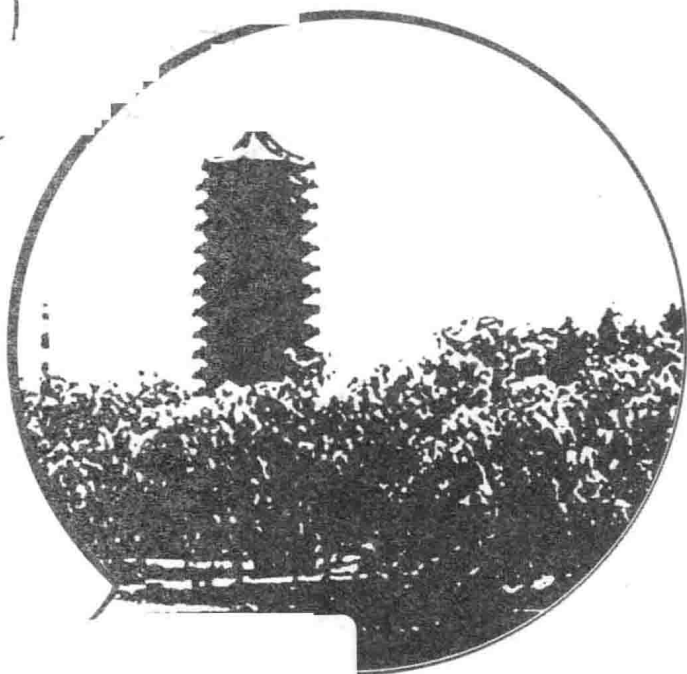
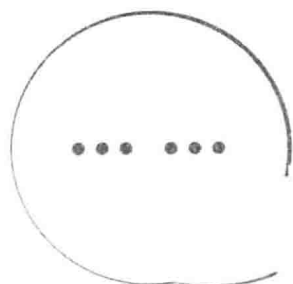
百年北大的说话智慧，展现口才的完美典范

国学大师季羨林教你“真话里的智慧”；当代著名语言学家林语堂教你“幽默的说话之道”；伟大的思想家、文学家鲁迅先生教你“真实的表达”……北大是人才的渊藪，是语言的摇篮，向北大名人学习语言的艺术，是快速提升口才的最佳途径。

中国华侨出版社

北大 口才课

明理 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

北大口才课 / 明理编著. —北京:中国华侨出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5113-5037-4

I. ①北… 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(2014)第282143号

北大口才课

编 著: 明 理

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 云 涛

封面设计: 韩立强

文字编辑: 彭泽心

美术编辑: 王静波

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 48 字数: 780千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5037-4

定 价: 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



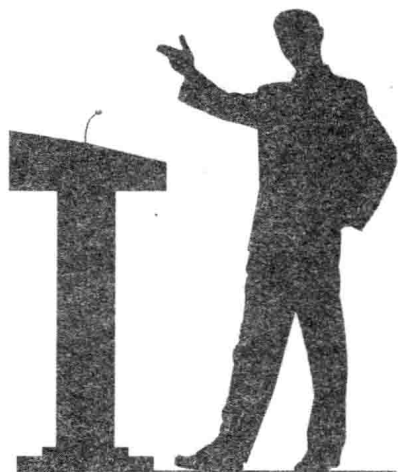
成功学大师卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于知识和经验，85%取决于沟通能力——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”可见，语言表达的力量是巨大的。在人际交往中，高超的口才技巧能够帮我们准确地表达思想、维护人际关系，甚至可以变危机为转机、化劣势为优势。它可以让我们在社交活动中如鱼得水，左右逢源；在职场中应付自如，游刃有余；在朋友面前口若悬河，谈笑风生；在恋人面前甜言蜜语，海誓山盟；在演讲台上慷慨激昂，意气风发；在论辩场上舌战群儒，雄智多辩。甚至可以毫不夸张地说，好命不好命，说话来决定。因此，好口才是人们闯荡社会的一项基本技能，是每个人都必备的社交能力。

“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、游刃有余有空间；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《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37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。





第1章

魅力口才：修炼强大气场，领悟语言艺术的魅力..... 1

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.....	3
最重要的五项能力之首.....	4
出色的谈判高手、销售人员的秘密武器.....	6
好成才是获取资源的重要资本.....	7
知识深厚，才能妙语连珠.....	9
积极向上的生活态度催生好口才.....	10
好口才也能弥补工作上的失误.....	12

第2章

交流口才：能让别人笑的人会被重视..... 14

理解是所有交流的基础.....	14
笑容是缓解气氛的终极技巧.....	15
消极的语句会将大脑拖入消极思维.....	17
一句睿智的话能让对方振作起来.....	19
主动和长辈聊天无隔阂.....	20
通过谈话来“排毒”.....	22
用符合对方心理的语言迎合对方.....	23
让自己被对方所喜欢.....	25
先逗笑他们就不会被取笑.....	27
放弃责备的谈话方式.....	28
每个人都有说话的欲望.....	30
倾听的价值也在于获取有用信息.....	32
对方心情舒畅才更愿意交流.....	34

第3章

幽默口才：最具感染力的传播艺术..... 36

让幽默成为智慧的名片.....	36
-----------------	----

审时取题，以新奇制胜.....	38
语言生动才能赢得人心.....	39
善说“趣言”，炒热气氛.....	41
人生离不开笑话的滋润.....	42
调侃他人，把握分寸更应景.....	44
巧用幽默自嘲，化解窘迫局面.....	45
把握幽默运用的“度”.....	47
妙用幽默，化干戈为玉帛.....	48
随意的幽默往往更有意思.....	50
巧用反问式幽默折服对方.....	51
巧妙的一语双关幽默法.....	53
幽默要把握时间，不能急于求成.....	55

第4章

对话口才：“先肯定，后反驳”是对话的基本原则 57

“yes, but”法则.....	57
察觉对方未表露的期待.....	59
不仅要听懂对方在说什么，还要与之产生共鸣.....	61
耐心是对话进行的基础.....	63
让对方把话说完.....	64
照顾对方的情绪.....	66
用理解和认可让对方敞开心扉.....	67
对话中切忌粗俗无礼.....	69
谈话中不要让自己陷入被动.....	70
通过话题导航成为交流的舵手.....	71

第5章

回应口才：不管喜不喜欢，态度要认真 73

和对方使用同样的五感语言.....	73
让对方感觉到你在认真听.....	74
安慰人也有逻辑顺序.....	76
不要草率地为别人出主意.....	78
即使批评，也要用心聆听.....	79
学会简洁有力地回应傲慢的人.....	80
用谦虚的态度回应他人.....	82
咄咄逼人的话怎么回应.....	83
不要轻易否定对方.....	84
三招教你组织语言.....	86

第6章**话题口才: 快速找到话题的方法..... 88**

- 家长里短和人生理想都是话题..... 88
- 搜集随时可以信手拈来的话题..... 89
- 五感变敏锐, 随处有话题..... 91
- 联想力让话题像波浪一样展开..... 92
- 找出和对方之间的一个“具体挂钩”..... 94
- 和这个人, 就是要聊这个..... 95
- 用“偏爱地图”掌握万无一失的话题..... 97
- 最新的时事话题, 要马上使用..... 98
- 日常疑问, 可直接当作话题..... 99
- 一个话题衍生出十个话题的具体方法..... 100

第7章**切入口才: 从力所能及的准备开始..... 102**

- 有意识地做 120% 的准备..... 102
- 克服紧张从力所能及的事开始..... 104
- 讲话前先铺垫可以事半功倍..... 106
- 说话要学会洞察全场气氛..... 107
- 灵活展现自我角色的“表演力”..... 109
- 利用语言的结晶, 做真正的语言强者..... 110
- 用被对方认同的事情作为开场..... 111
- 巧用封闭式提问和开放式提问..... 113

第8章**处世口才: 征服人心, 瞬间提升人气的秘密..... 114**

- 投其所好, 避其忌讳..... 114
- 扮演配角也很重要..... 116
- 以诚相待, 别人才会以诚相报..... 118
- 与人交谈, 不卑不亢..... 120
- 适时关怀比恭维更有效..... 121
- 赞美效应: 人人都渴望被夸奖..... 123
- 超限效应: 说话要适可而止..... 125
- 南风效应: 温和的言语让人更舒服..... 127
- 名片效应: 交谈要找准切合点..... 129
- 出丑效应: 犯错是一种真实..... 130
- 禁果效应: 交谈中要留有神秘感..... 132

第9章**婉转口才: 智慧的语言是扣人心弦的力量134**

- 最最真实的表达才能打动人心 134
- 要有直言不讳表达观点的勇气 136
- 说真话需要勇气, 更需要智慧 137
- 坦诚亦可委婉, 说话少碰钉子 139
- 避免正面冲突, 迂回制胜 140

第10章**谦逊口才: 低调的语言才是深入人心的大智慧143**

- 莫把高帽往自己头上戴 143
- 语气傲慢遭人厌 145
- 交谈中, 藏好你的优越感 146
- 谦逊示人, 切勿炫耀 148
- 放下架子再说话 149
- 谦虚, 但要适度 151
- 和领导说话一定要放低姿态 152
- 说话还是低调一些好 153

第11章**思辨口才: 说服他人, 征服人心155**

- 说服对方, 征服人心 155
- 让对方放下戒心再说服 157
- 说服方式比内容更重要 158
- 最实用的说服法——层层剥笋法 160
- 以其人之道, 还治其人之身 162
- 目标转移, 声东击西 164
- 说服他人, 不要直奔主题 165
- 引导对方多说“是” 166
- 找到问题的主要矛盾, 将其转移解决冲突 168

第12章**精辟口才: 话不在多, 抓住关键就行170**

- 言多必失, 不该说的就闭嘴 170
- 少说, 话才有力量 171
- 高谈阔论不见得就是真理 173
- 知识愈浅薄的人, 愈想夸夸其谈 174
- 惜字如金, 抓住关键长话短说 176

说话要有的放矢，不能漫无目的..... 177

第 13 章

巧辩口才：找准穴位，机智巧辩服人心..... 179

求同存异，寻求双方的共同点..... 179

欲擒故纵，巧妙说服对方..... 180

用反诘强化自己的观点..... 181

借助权威，增强见解的正确性与可靠性..... 183

适时沉默，无声有时是最犀利的反驳..... 184

第 14 章

圆通口才：把话说到位，才有好人气..... 186

永远不要信口开河..... 186

小心一时冲动，说出过激的话..... 188

不拿他人的短处当话题..... 190

言行磊落，不在背后议论他人..... 191

不炫耀自己，特别是别人失意之时..... 193

话不投机时，要赶紧转弯..... 195

掂一掂自己的分量再发言..... 196

第 15 章

沟通口才：这样沟通最有效..... 198

沟通也包括倾听..... 198

沟通能力强的人“钱”途好..... 199

除去阻碍沟通的“礁石”..... 201

富有激情的话更容易打动人..... 203

安慰的话要说到人心里去..... 204

交谈时要选择积极的字眼..... 205

选择恰当的沟通方式可以避免难堪..... 206

换位思考，你的话会更耐听..... 208

第 16 章

办事口才：拜托别人要让人感到轻松..... 210

拜托别人时先让对方感到轻松..... 210

借第三方，说出自己的话..... 212

站在对方角度说话，办事最有效..... 213

从真情入手，寻求对方理解..... 215

借助他人威望..... 216

积极补救言语失误	218
----------------	-----

第 17 章

人脉口才: 打造交际明星

初次见面, 多准备一些话题	220
说好第一句话很关键	222
求同存异, 交际中掌握主动权	223
闲谈是沟通的润滑剂	225
只有忍让能阻止争论	226

第 18 章

拒绝口才: 说“不”是有技巧的

先发制人, 堵住对方的嘴	228
实话实说是最好的“借口”	230
利用他人的意见表示拒绝	231
不能答应时, 采用缓兵之计	233
正话反说, 隐性拒绝	234
合理使用“挡箭牌”	235
能得到对方理解的拒绝艺术	237
不想借给别人钱时怎么说	238

第 19 章

赞美口才: 让赞美恰到好处

寻找对方值得称道之处	240
赞美对方引以为豪的事	241
借他人之口赞美异性	243
公开的赞美最令人激动	244
赞美越具体越好	246
反语赞美的方法与效果	247
背后比当面赞美更有效	249
直接赞美女人, 间接赞美男人	250
偶尔也需要“虚假”的赞美	252

第 20 章

窘境口才: 说好有挑战的话

摆脱险境的说话技巧	254
应对揭短行为的说话技巧	256
针锋相对, 变被动为主动	257

失言后，如何用话语弥补.....	259
把别人的奚落拒于门外.....	260
面试时说错话如何自圆其说.....	262
巧说妙解，为双方留台阶.....	263
面对挑衅，忽视并岔开话题.....	265
面对埋怨，不妨高抬对方.....	266
自嘲可以收到意外效果.....	267
有时难以启齿的话反而能缓和场面.....	269
用让对方语塞的话扭转局面.....	270
用“易被拆穿的谎言”化解尴尬.....	272

第 21 章

批评口才：掌握批评的艺术 274

批评应做到对事不对人.....	274
先批评自己，再批评别人.....	276
经典批评技巧：表扬，再批评，再表扬.....	277
批评≠指责，别把二者搞混.....	279
给批评穿上幽默的外衣.....	281
建议性的批评，让对方更容易接受.....	282
妙用修辞，给批评多一些修饰.....	283
妙侃巧批，让他自惭形秽.....	285

第 22 章

办公室口才：职场达人这样炼成 287

消除同事间隔阂的说话技巧.....	287
消除同事嫉妒心理的说话技巧.....	288
有利于升迁的说话技巧.....	290
处理好和同事的关系.....	292
跟很多同事交流时，要照顾到每一个人.....	293

第 23 章

赢得领导好感的口才：做好领导的左右手 295

领导尴尬时，及时打圆场.....	295
领导面前，不只要做得好，还要说得好.....	296
如何让领导听进你的意见.....	298
如何与领导谈加薪问题.....	299
如何向领导打报告.....	301
灵活应对领导对你的不满.....	302

敢于向领导承认错误.....	304
----------------	-----

第24章

与下属相处的口才: 让管理发挥效果..... 306

没有沟通就没有管理.....	306
增加自己说话的分量.....	308
赢得下属人心的说话术.....	309
认真对待下属的牢骚.....	311
如何平息下属的怨气.....	312
对下属要先商量, 后命令.....	313
开会演讲, 开场白很重要.....	314
切忌在盛怒下让人丢面子.....	315

第25章

销售口才: 成为超级销售高手 317

不要给客户施加压力.....	317
只卖好处, 不卖产品.....	318
销售人员要改掉说话啰嗦, 抓不住重点的毛病.....	320
想要成交什么就从什么角度入手.....	321
应对愤怒的客户, 从倾听开始.....	322
用热情化解客户的冷漠.....	323
按照顾客的性格进行沟通.....	325

第26章

应酬口才: 一张嘴巴赢天下 327

相互引见, 要懂礼数.....	327
掌握说客套话的技巧.....	328
聚会时如何说才能赢得他人好感.....	330
无法出席宴会, 如何谢绝.....	331
如何辨别对方的酒后之词.....	332
酒桌上切忌私语.....	333
善意的谎言适时说.....	334
婚宴上用美好的词语祝愿.....	335
合适的话题是“侃”热气氛的助力.....	336

第27章

恋爱口才: 为情感加分的口才课..... 338

首次约会该说什么.....	338
---------------	-----

如何向心上人表白	340
如何拒绝别人的求爱	341
邀约心上人有技巧	343
做错了, 如何向恋人道歉	344
如何打破沉默, 消除冷战	346
别把“分手”挂在嘴边	347

第 28 章

家庭口才: 让幸福走进家庭349

耐心倾听爱人的心声	349
夫妻吵架不说伤人话	351
不要将“离婚”当成口头禅	352
做贤惠媳妇, 更要做会说话的媳妇	353
做一个讨岳父、岳母欢心的聪明女婿	355
赞美是挖掘孩子潜能的工具	356
多为孩子讲故事, 少为孩子讲道理	358
孩子也要面子, 不要当众斥责	359
父母吵架时的劝说艺术	361
怎么说, 孩子才会听	363

第 29 章

闲聊口才: 闲聊最能体现口才364

闲聊是自身资源的一次挖掘	364
闲聊不是无聊而是沟通	366
我们在不知不觉间, 会受到闲聊的影响	366
要懂得适时闲聊	368
面试也能放松地自在谈话	369
无意义的话也重要	370
避免总结, 让话题随意延伸	372
快速缩短距离的闲聊	373

第 30 章

即兴口才: 即兴说话不再怕374

即兴说话技巧并非“才能”而是“技术”	374
心态会转向积极乐观	375
尴尬场合、尖锐提问、突然演讲都不怯场	376
临时发挥, 化忌为喜	377
即兴说话技巧就是在合适场合说合适的话	379

可以即兴但不能随性.....	380
先消除当众说话的紧张感.....	381
胆子是锻炼出来的.....	382
内心建立自信的技巧.....	383

第 31 章

打招呼口才：如何快速拉近彼此的距离.....385

打招呼是沟通的绝佳时机.....	385
根据谈话对象改变说话风格.....	387
用“我们”代替“我”.....	388
要与对方有眼神交流.....	389
谈话就像传接球.....	391
逗笑别人之前，自己先笑.....	392

第 32 章

道歉口才：如何道歉最容易被谅解.....394

自我批评态度好.....	394
放弃自以为是.....	396
抛开不是自尊的“自尊”.....	397
用彩虹般多样的方式道歉.....	398
你的态度决定对方的态度.....	400
对付棘手的人：礼物包装讲话法.....	401
把握道歉的最佳方法.....	403
怎样向朋友道歉才能不影响友谊.....	403

第 33 章

口才的逻辑：说话方式比说话内容更重要..... 405

怎么说比说什么更重要.....	405
坦白讲委婉说.....	406
迂回战术免冲突.....	408
以退为进更能达到目的.....	409
适当“留白”，谈话间的自然调整.....	410
改变一下表达方式，让对方更感兴趣.....	412
用身体的感觉作答.....	413

第 34 章

口才的美感：语气中肯，不带偏见.....415

不要滥加鼓励，也不要乱出主意.....	415
---------------------	-----

收起命令式语气	416
中肯语气, 温情话语	417
腔调, 你这个幽灵	419
腔调 DNA	420
莫要开腔“打死人”	421
最美不过腔调韵	422
奏响腔调的强音	424
用肢体语言帮助你说话	425
眼神也能说话	427
反差越大越有效果	428

第 35 章

演讲口才: 组织一篇生动的演说词 430

三种成功有效的演讲方法	430
成功演说关键	431
运用修辞为演说增色	433
开头和结尾最关键	434
怎样组织一篇令人信服的演说稿	436
演讲开头吸引人的技巧	437
具体描绘景象让听众“看见”你的话	438
适当删减自己的演讲内容	439
做好演讲结尾, 避免听众反感	440

第 36 章

控场口才: 如何使讲话有条理, 突出重点 442

掌握谈话进程比谈话逻辑重要	442
用“三个词”排比给人的印象最深	443
有些场合要区分男女听众	445
用归谬法拒绝无理要求	446
演讲话题撞车时, 重复加补充	447
故事开场, 巧妙引入	448
唤起听众的关注力	449
先分析后总结	450
适当总结对方的话, 谈话更顺畅	451

第 37 章

情景口才: 用简单的感想或意见制造起伏感 453

设置情感“按钮”使对话继续下去	453
-----------------------	-----

制造起伏感的八个提问法.....	454
真实的话语最有感染力.....	455
在谈话中埋下伏笔.....	457
助词和尾词不要含糊不清.....	458
理解力越强，对方越喜欢和你说话.....	459
加入嗅觉词语，让听者感同身受.....	460