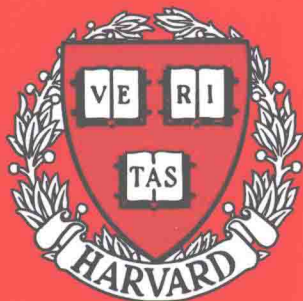


我们要与柏拉图为友，要与亚里士多德为友，更要与真理为友！

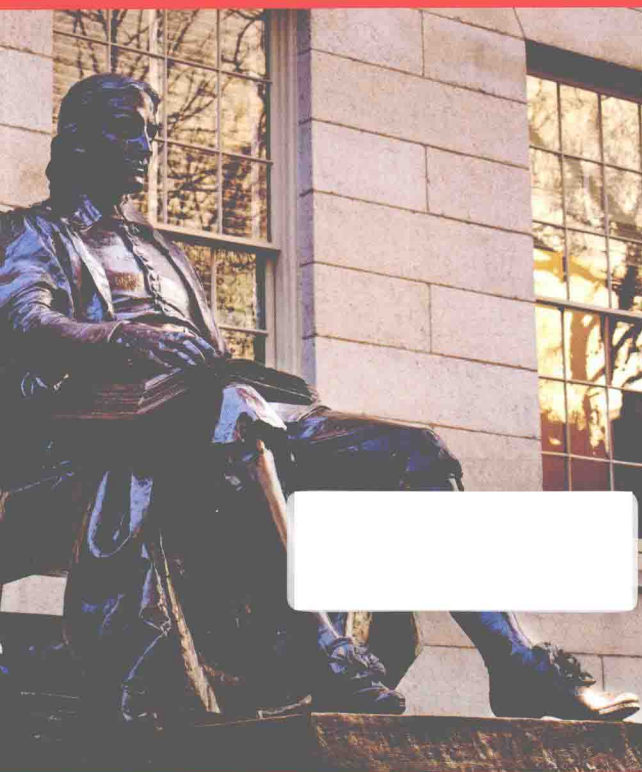
语言就是力量，好口才让人独具魅力。

掌握哈佛大学的口才与演讲技巧，我们也可以像哈佛学子一样，在各种场合临危不惧、挥洒自如，充分展示自己的思想与风采。

哈佛大学青少课系列



[哈佛大学送给青少年最好的礼物]



学习演讲技巧，突破心理障碍，
相信我们都能成为能言善辩的自信青年！
《哈佛大学青少口才与演讲课》教你如何做开场白，怎样有技巧地聊天，如何使用神态动作来辅助表达，怎样说服别人，告诉你演讲如何准备，怎样让演讲变得更有魅力。

HARVARD

哈佛大学 青少口才与演讲课

郝言言 主编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

哈佛大学 青少年与演讲课

哈佛大学青少年课系列



「哈佛大学送给
青少年最好的礼物」
HARVARD
郝言言◎主编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛大学青少口才与演讲课: 哈佛大学送给青少年最好的礼物 / 郝言言主编. —北京: 中国法制出版社, 2015.4
(哈佛大学青少课系列)

ISBN 978-7-5093-6162-7

I. ①哈… II. ①郝… III. ①口才学—青少年读物
②演讲—青少年读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第050076号

策划编辑: 潘孝莉 (editorwendy@126.com)

责任编辑: 周庠宇 (zxy7676@126.com) 封面供图: 达志影像 封面设计: 孙希前

哈佛大学青少口才与演讲课: 哈佛大学送给青少年最好的礼物

HAFO DAXUE QINGSHAO KOUCAI YU YANJIANG KE; HAFO DAXUE SONGGEI QINGSHAONIAN ZUIHAO DE LIWU

主编 / 郝言言

经销 / 新华书店

印刷 / 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本 / 710毫米 × 1000毫米 16

印张 / 14 字数 / 200千

版次 / 2015年4月第1版

2015年4月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-6162-7

定价: 29.80元

值班电话: 010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66022958

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010-66032926)

哈佛作为世界最负盛名的高等学府之一，在培养出许多政治领袖的同时，也培养出许多杰出的律师、商人，著名的教育家、思想家等。能成为哈佛的一分子是很多人的梦想，而哈佛的学生，无疑不是各个方面的佼佼者。哈佛的众多名人，无一不是口才杰出者、演讲出众者。哈佛大学的口才与演讲课也因此而举世闻名。

哈佛大学注重对学生口才的培养，这是为什么呢？口才和“语言”这一神奇的工具分不开，法国大作家雨果曾说过：“语言就是力量。”确实如此，精妙、高超的语言艺术能让一个人更显魅力。欧美等发达国家曾一度把“舌头”、“金钱”、“电脑”并称为三大法宝，而口才是人们所公认的现代人必备素质之一。

也许在日常生活中，我们曾经有过这样的经历：和别人争论一个问题时，明明自己是对的，有时却被对方辩驳得哑口无言、说不出话来。相反，一些人的观点看起来似乎并不正确，但他却能围绕一个主题，通过自己的论述，让对方信服自己，让听者不仅口服，更加心服。

在美国总统选举过程中，肯尼迪进行了一次慷慨激昂的演说，从而在民众心目中留下了深刻的印象，而这一印象就是民众了解他的关键点。巧妙运用语言的魅力，对人与人关系的良好发展有很好的促进作用。

本书从多方面论述了口才与演讲的关系，告诉大家只有拥有好口才，你的演讲才会受到大家欢迎。历史上，很多名人对练就好口才赞誉有加，

从而创造了一些关于口才的定律，如布朗定律、比邻定律、白德巴定律等，这些口才定律，为我们打开了完美交流的大门。在与人交流时，一个好的开场白能提升对方对你的印象分数，因为好的交流都是从好的印象开始的，所以，一个温暖的微笑、一个得体的举动，都会为你的印象加分不少。而这也是哈佛大学口才课要教给我们的重要内容。

练就好的口才也要注意谈话方式，要让语言变得更有魅力，要知道语言是展现自我的一件神奇的工具，我们应该学会让讲话变得更有力量，当然，这并不是要让你大声嘶吼，或者慷慨激昂，而是要你用真诚感动他人，让对方真正了解你语言的含义，深切感受自己的内心世界。我们都希望成为讲话方面的王者，也希望成为讲话方面的智者，因为只有这样才能真正领略语言的魅力。

当然，口才与演讲有着密不可分的关系，演讲这门优雅精湛的艺术，一直与个人前途和国家命运息息相关。在当今世界，演讲不仅是个人表达能力的展现，也是逻辑思维、领导素质和沟通能力的重要体现。在学习生涯中，演讲帮助你以简明、清晰、有力的语言表达观点，在答辩、求职和深造的道路上一路畅通；在职业发展中，高超的演讲可以展现你开阔的视野和自信的姿态，为你的未来保驾护航。无数事例证明，良好的演讲能力是领导人才的必备素质，精英之所以能在台上自信洋溢，最重要的一点就是他们掌握了演讲的技巧，无论是上场之前的准备，还是在讲台上，他们都能以最好的状态应对任何突发状况，同时他以自己独特的方法、技巧，吸引台下观众的注意力，让观众融入到自己所构建的情境当中，从而体会自己的所感所想。所以，掌握好的沟通技巧，掌握好的说话技巧，运用语调、肢体语言等多种辅助语言，能够让演讲变得更加出色，让你在台上变得熠熠生辉。

总而言之，好的口才是对语言技巧的巧妙运用，作为每一位哈佛学生必须掌握的沟通技巧，它将时刻强调精英的思维习惯，并倡导真正实用的人际交往理念，让哈佛学生自然发挥其潜在的表达实力，在各种场合当中都能挥洒自如。

希望青少年朋友可以通过学习哈佛口才与演讲课，成为成功的演说者、有效的判断者，最终成为人见人爱的交际者！

Chapter 1

口才定律——为你打开完美交流的大门

布朗定律：让对方主动敞开心扉 / 002

比林定律：该拒绝时果断拒绝 / 004

白德巴定理：管好自己的嘴巴 / 006

波特定律：学会委婉批评 / 009

尼伦伯格法则：谈话要双赢或多赢 / 012

登门槛效应：循序渐进的说服定律 / 014

近因效应：结尾时依然能开始 / 017

哈佛信条 1：以共同点进行谈话 / 019

Chapter 2

开场白——做好第一步才能考虑第二步

好的印象好的开始 / 022

你的笑容价值百万 / 024

热身之后再沟通 / 027

说对方爱听的话 / 030

开头说好“场面话” / 032

投其所好才能沟通好 / 035

准备谈资就像准备弹药 / 038

哈佛信条 2：营造轻松愉快的气场 / 041

Chapter 3

谈话方法——让语言变得更有魅力

以语言表达展现自我 / 044

让讲话变得更有力量 / 047

被人羞辱时该怎样面对 / 050

说话要有的放矢 / 052

不妨来一点善意的谎言 / 054

巧妙语言化解尴尬境遇 / 057

以一句话得到对方的认同 / 060

说话要讲究时机 / 062

哈佛信条 3：你的话具有催眠作用吗 / 065

Chapter 4

语言辅助——神态动作都是秘密武器

让面部表情变得更加丰富 / 068

眼神也是语言交流的辅助工具 / 071

手势强化语言的表达能力 / 073

让语言充满节奏，增强感染力 / 075

随机应变，巧妙化解各种危机 / 078

嗓音是与人交流中最悦耳的音乐 / 081

善于聆听，无声胜有声 / 084

哈佛信条 4：让你的一举一动变得更具内涵 / 087

Chapter 5

说服他人——让对方跟着自己的思路前行

说服的重点不是“说”而是“服” / 090

掌握说服的核心四要素 / 093

通过语言完成真正的逆袭 / 095

要从一开始引导对方说“是” / 098

要善于控制自己的情绪 / 101

欲擒故纵，先顺着对方的思路走 / 104

正面说服不行，就从反面来 / 106

哈佛信条 5：软硬兼施，迫使对方“就范” / 108

Chapter 6

沟通雷区——巧妙避开语言禁区

切记不能在背后蜚短流长 / 112

谈话止于隐私 / 114

说话时要留有一定余地 / 116

说话时要懂得含蓄 / 119

语言也有要注意的禁忌 / 121

请勿轻易说出“你错了” / 124

在张嘴之前不妨想一想 / 127

不要命令别人去做什么 / 129

哈佛信条 6：和人争论没好处 / 132

Chapter 7

当众说话——展现语言口才的艺术

当众说话，你缺少的是什么 / 136

- 让听众也参与到你的演讲中 / 139
- 让听众有深刻体验你就成功了 / 142
- 把自己的思想完美地表达出来 / 145
- 精彩的演讲开始很重要 / 147
- 演讲要有自己的特点 / 149
- 演讲中保持良好的姿态 / 151
- 哈佛信条 7：演讲后解答听众问题的方法 / 154

Chapter 8

演讲准备——做好演讲的储备工作

- 演讲前要做充足的准备 / 158
- 要选择适当的演讲主题 / 161
- 要明确自己的演讲目的 / 164
- 演讲内容至关重要 / 167
- 充分调动起自己的大脑 / 169
- 读那些能调动思考的好书 / 171
- 演讲中的语言要求 / 173
- 哈佛信条 8：演讲中的着装艺术 / 176

Chapter 9

演讲方法——让演讲变得更有吸引力

- 熟记演讲稿直到可以脱稿演讲 / 180
- 如何发表即兴演说 / 182
- 掌握演讲重点，控制演讲时间 / 185
- 通过举例提升演讲力量 / 187
- 将故事讲得有声有色 / 189
- 让听众感到被尊重 / 192

通过问答方式让听众参与演讲 / 194

哈佛信条 9: 点燃对题目的狂热, 演讲才会更有生命力 / 196

Chapter 10

演讲危机——正确处理是关键

忘记词语, 从容而不失大度 / 200

处理得当, 口误也能变精彩 / 202

学会应对演讲中意外的中断 / 204

处理现场听众蓄意挑衅有技巧 / 206

巧妙处理时间少内容多的问题 / 208

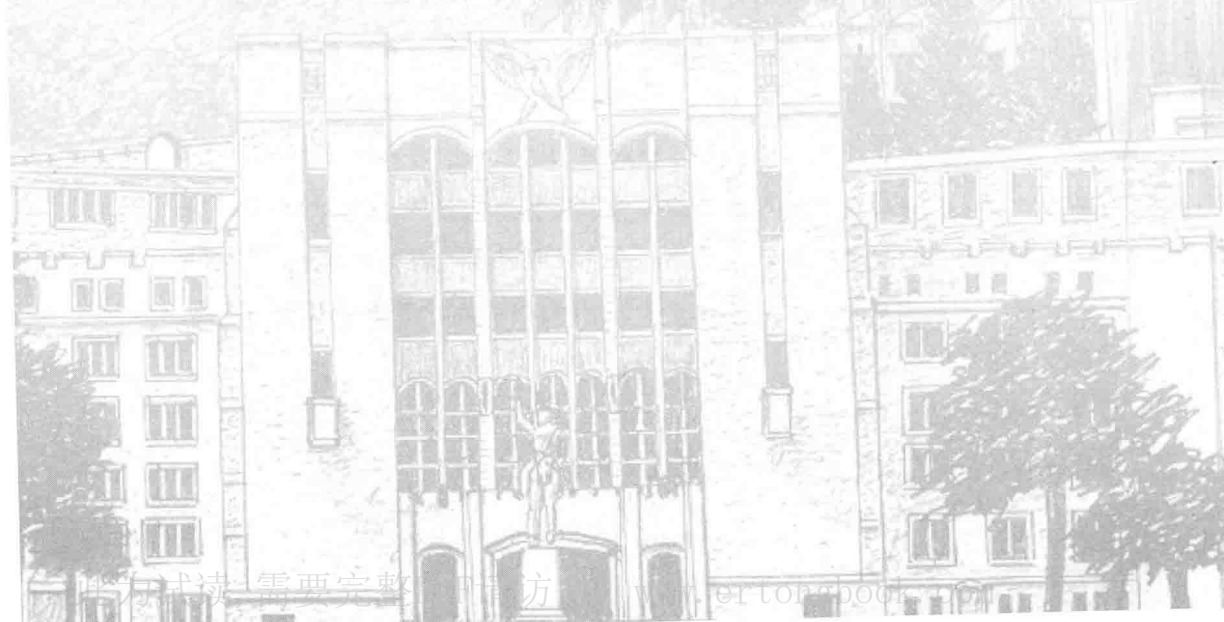
哈佛信条 10: 以适当方法处理听众的反对意见 / 211

第一章



口才定律—— 为你打开完美 交流的大门

在这个信息高速发展的社会，能言善辩的人越来越受到大家欢迎。好口才是一个人拥有良好社交的前提条件。所有人都会说话，但不是所有人在社交场合都会游刃有余，有人说这是天生的，但是，科学家研究表明，这和遗传没有任何关系，只要你肯付出努力，只要你能掌握一定技巧，你也可以让自己变得才思敏捷，口若悬河。



布朗定律：让对方主动敞开心扉

每个人都需要别人的关心和理解，在人际交往中更是如此。进行沟通时，我们不仅要带着一颗真诚的心去交谈，还要找到正确的方式，只有这样才能让交谈顺利进行。

历数哈佛大学的众多名人，他们无一不是口才出众、能言善辩者，好口才才是他们获取成功必备的条件之一。如何成功地与人交流，如何以谈话引起对方兴趣，如何让对方敞开心扉，都是我们应该思考的问题。其实，当遇到抗拒交流的人时，只要我们能找到对方的心结，用适当方法给予心灵的引导，就会让对方产生心灵共鸣，从而把你当作知心朋友，你的谈话也会对对方的感情和观点产生巨大影响。

虔诚的特蕾莎修女来到印度，想要拯救受难的人们。但是，长期的战乱和贫苦的生活，让当地的人对这位外来的修女产生了极大的不信任，他们对她不屑一顾，不相信凭这样一个修女就能改变他们的生活。

如何才能走进当地人的心里，得到他们的信任，修女特蕾莎也曾绞尽脑汁。后来，她发现当地人因为贫穷而没有鞋穿的时候，她决定和他们一样，脱掉自己的鞋子。当地人发现修女和他们过着一样的生活时，从心里感受到了一些温暖和感动，修女一个小小的举动就打开了所有人的心结，也得到了人们的尊重。

她去世时，灵柩经过的地方，没有人站在楼上，因为他们不愿意比她站得高，而这个时候，她的脚仍然是赤裸的。

在贫民区，“穿不起鞋子的脚”是所有人心中的锁，而修女正是看到了这一点，才用同样的方式打开了所有人的心门。

在社交场合我们会发现，每个人都有不同的性格：有爱说话的，有爱听别人说话的，也有不爱说不爱听的。对于爱说话的人，很简单，只要竖起耳朵耐心倾听，他就会非常满意；对于爱听不爱说的人，交流时就要小心从事，既要说又不能说的太多；对于那些不爱说不爱听的，必须掌握一定的方式方法，要细心观察对方最感兴趣的话题，然后顺藤摸瓜，找到属于他的那把钥匙。

在谈话过程中，你可以处于主导位置，但是，你要明白你所说的话是给对方听的，因此话题一定要是对方感兴趣的或者是能引起他共鸣的。要探出对方的兴趣点，用几个简单的问答就可以做到。

别人愿意听你说，那是因为你说的话具有一些可以听的价值，如果你能找到他的兴趣点，你就能顺利地谈下去。

【哈佛口才与演讲】

布朗定律是美国职业培训专家史蒂文·布朗提出的，它是指一旦找到了打开某人心锁的钥匙，往往就可以反复用这把钥匙去打开他的某些心锁。

【哈佛课堂】

迈吉是某犯罪集团的一名成员。一天，他溜进了一位亿万富翁的家中，顺利找到了位于地下室中的金柜。他的同伙告诉他说：“金柜上面放着一本《圣经》，在书里夹着一个书签，其中书签所在的页数就是金柜的密码。”

在得到这一消息后，迈吉很快打开了金柜。得知失窃后，亿万富翁迅速报警，经过几天的侦破，迈吉被缉拿归案，其犯罪团伙成员也一同被抓获。

那么，在这几组数据中，你觉得书签会插在哪页呢？

A.419 ~ 420 页；B.316 ~ 317 页；C.57 ~ 58 页。

【答案解析】

这要看一本书的单双页是如何分布的。由于奇数页的背面是偶数页，也就说这是一张纸，中间是无法插入书签的。在上述三组数据中，只有 316 ~ 317 页之间可行。所以，金柜的密码就是 316317 这六位数。

比林定律：该拒绝时果断拒绝

在人际交往中总有拒绝和被拒绝，在拒绝别人的时候，总离不开一个“不”字，可是这个“不”却又是最让人为难的，那么，怎样做才能让自己轻松说出“不”，又不伤别人的心呢？

其实在生活中，拒绝与被拒绝犹如家常便饭一样，但是无论是拒绝还是被拒绝都不会是一件美好的事情。在拒绝他人时，我们因为没有勇气说“不”，就不得不找出一个蹩脚的借口搪塞别人，但是，我们却又不得不在以后的生活中时刻小心翼翼，怕这样的借口被人识破，从而破坏朋友之间的感情。

无论怎样，拒绝别人终究是件伤感情的事，那么，怎样做才能降低这样的伤害，让大家都欣然接受呢？这就需要我们掌握一些拒绝的技巧。

有一天，一位妇女找到林肯说：“总统先生，你应该给我一张授权令，委任我儿子为上校。”林肯看了这位女士一眼，没有吭声，这女士又说：“我这样说并不是请你开恩，而是我完全有权利这样做，因为我的丈夫在列克星敦打过仗，我叔父是布拉斯堡战役中唯一没有逃跑的士兵，我父亲在新奥尔良作战过，我丈夫死在蒙特雷。我觉得我儿子有权得到一个上校的职位。”

林肯听完这位妇女的话，沉默了一会：“夫人，我知道你全家已经为了这个国家做的够多了，现在就把这样的机会让给别人吧。”

这就是林肯说话的艺术，他当然明白这位夫人的真实意图，但是却假装糊涂，拒绝了对方的要求。拒绝的方式可以多种多样，当我们遇到一些

无理取闹或者蛮不讲理的要求时候，可以直接干脆说“不”，但是在很多时候，我们还是要讲究拒绝的技巧的。

当别人要求我们做自己不想做的事情时，我们明明心里不乐意，很想张嘴拒绝，但又不敢明说，只好含含糊糊地说：“这个……我……”这种心口不一的做法很可能让双方感到尴尬和羞愧。这时候不如用一些委婉含蓄的做法，把自己的拒绝巧妙地融合在话语中，既让对方明白你的真实意图，又不至于让他觉得难堪。

当有人问你：“今天请你吃饭行吗”，如果你心里并不想答应，但又不能直接拒绝，可以微笑着说：“谢谢！”如果别人不能理解你的意思，再问到：“你是不是有约了？”你则可以回答：“嗯……是的。”这样，就给对方留足了面子，也没有伤害到双方的感情。

拒绝有很多技巧，但是无论怎样都要对别人保留一种诚恳、尊重和理解的态度。同时，在拒绝的时候，我们也要具体问题具体分析，对于一些合理但自己暂时做不到的事情，还是要给对方一些希望，并且在以后的日子里积极帮助他解决这个问题。

【哈佛口才与演讲】

吉姆·莱勒是美国著名的电视新闻深度分析栏目《新闻一小时》的主持人，也是美国家喻户晓的新闻评论家。他曾经主持过11场总统辩论会，其中包括2008年的奥巴马和共和党总统候选人约翰·麦肯恩的辩论会。在2012年美国总统选举中，他再次主持了两位总统候选人的辩论会。他在哈佛毕业典礼的演讲题目是《长途客车的下一站——参与服务》。

【哈佛课堂】

你有两个罐子，50个红色球，50个蓝色球，如果让你随机选出一个罐子，随机选取一个球放入罐子，怎样做才能给红色球最大的选中机会？在你的计划中，得到红球的概率是多少？

【答案解析】

一个罐子放一个红球，另一个罐子放49个红球和50个蓝球，概率接近75%。

白德巴定理：管好自己的嘴巴

白德巴定理是指能管住自己的舌头是最好的美德，而善于约束自己嘴巴的人，会在行动上得到最大的自由。

我们的嘴巴有两个功能：吃饭和说话。我们都知道，饭不能乱吃，吃了不该吃的东西就会生病，那么话也不能乱说，有些话说出来不仅可能伤害到别人，也有可能使自己陷入危险的境地当中。

在森林里，有一只博学多闻的狐狸，这只狐狸最喜欢做的事情就是在任何一个地方高谈阔论。

有一天，它碰到了一只小花猫，这只小花猫表达了它对狐狸的仰慕之情，并且虚心请教说：“亲爱的狐狸先生，你是如何渡过这艰难的生活的？”

狐狸说：“可怜的花猫，你有什么本领吗？”小花猫说：“我只有一个本领，就是当狼狗向我扑来的时候，我可以及时跳到树上去。”狐狸轻蔑地说：“这算什么，我可是什么都懂，我教你如何逃脱狼狗追逐的绝招吧！这绝招就在我的锦囊里。”刚说完，一群猎狗迎面而来，小花猫及时逃跑了，它对狐狸说：“狐狸先生，赶紧拿出你的脱身妙计来啊。”

可是这只狐狸还没有反应过来，猎狗已经扑了上来把它捉住了。

这个案例告诉我们白德巴定理真正的含义，善于约束嘴巴的人，可以在行动上得到最大的自由。

美国的艺术家安迪·沃霍尔曾经这样对他的朋友说：“当我学会闭上嘴

巴后，获得了更多的威望和影响力。”真正有智慧的人，总是知道什么话该说什么话不该说，他们总能让自己保持一份神秘感，这样的人从来都不会被人看透，也从不让人明白他真正的实力和智慧。因为他们心里清楚，只有这样才能获得别人最大的尊重和敬佩。

我们劝告别人时经常会说：“有什么事说出来吧，说出来就好了。”当然，向别人倾诉自己心里话，可以舒缓自己的压力，让紧绷的神经得以放松。但是，什么话可以说，什么话不能说，我们必须要把把握好一个度。

本杰明·富兰克林曾经说过：“对谁说出你的秘密，你就成了他的奴隶。”这就是对人们日常交际发出的警告。有很多人都有这样的毛病：心里藏不住事，有一点点小事情都要四处宣扬，闹到人尽皆知的地步。

每个人的内心都有一个不为人知的秘密，这样的秘密是万万不可向别人吐露的，就算是最好的朋友也应该有所保留，因为你无法判断这件事被泄露后会出现什么样的后果。

我们主张管好自己的嘴巴，但不是说让自己的心事包裹得滴水不漏。人都是需要交往的，如果太过封闭自己的内心就会造成性格上的孤僻，这也不利于我们的人际交往。

因此，管好自己的嘴巴，在适当的时候说适当的话。让别人适度地了解你但又看不透你，只有这样才能让人有兴趣不断挖掘你的潜力，有时候“犹抱琵琶半遮面”更能引起别人的期待。

【哈佛口才与演讲】

J.K. 罗琳是《哈利波特》系列的作者，她在哈佛大学毕业典礼上演讲时曾说：“想象力不仅仅是人类幻想虚无缥缈事物的独特能力，从而为所有发明和创新提供能源，想象力也给人们带来改变个性和启示性的力量，它还使我们学会关爱他人，哪怕他人的经历我们从未经受过。”

【哈佛课堂】

摩西买了一双漂亮的鞋子，她的同学都没有见过这双鞋了，于是大家就开始猜测。莉莉安说：“你买的鞋不会是红色的。”罗斯说：“你买的鞋子不是黄的就是黑的。”贝塔说：“你买的鞋子一定是黑色的。”这三个人的看