

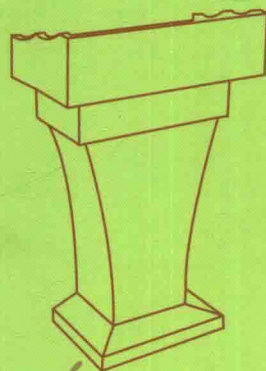
超值白金版

29.80

每天一堂

北大口才课

张卉妍 编著



受益一生的口才智慧

一个人的成功，百分之十五取决于知识和经验，百分之八十五取决于沟通能力。北大是人才的渊数，是语言的摇篮，向北大名人学习语言的艺术，是快速提升口才的有效途径。



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

每天一堂 北大口才课

张卉妍 编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂北大口才课 / 张卉妍编著. —北京: 北京联合出版公司, 2016.4

ISBN 978-7-5502-7379-5

I. ①每… II. ①张… 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 058964 号

每天一堂北大口才课

编 著: 张卉妍

责任编辑: 闻 静 徐秀琴

封面设计: 王明贵

责任校对: 郝秀花

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 810 千字 1020 毫米×1200 毫米 1/10 44 印张

2016 年 4 月第 1 版 2016 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-7379-5

定价: 29.80 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-58815821

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。一句恰如其分的话，可以改变一个人的命运；一句不合时宜的话，可以毁掉一个人的一生。有的人说起话来娓娓动听，使人听了全身筋骨都感觉舒畅；有的人说起话来锋芒锐利，令人感到十分不悦；有的人说起话来虚伪客套，一开口就让人感觉厌烦。会说话的人，用语精当、善于辞令，可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图，加强相互间的了解，建立起良好的关系，达到预期的目的，使自己赢得主动、左右逢源。而那些不会说话的人，笨嘴拙舌、词不达意，不能与别人进行有效的沟通，不仅会坐失良机，也很难在事业上出人头地，若出言不当还会立刻四面楚歌。因此，好口才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。

同时，一个人的口才还体现着他的修养、品格、学识和内涵。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、不善言谈的人，很容易给人留下能力低下和思维迟钝的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。西方哲人曾这样总结：世间有一种成就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。

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、打通人脉、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。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；在辩论场上舌战群儒，雄智多辩。另外，看一个人是否有能力，这些能力能否表现出来，在很大程度上取决于他是否会说话。因此，口才就成了衡量一个人是否有能力的重要标准之一。

幸运的是，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。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《每

天一堂北大口才课》。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，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。

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

第一章 魅力口才：领悟语言的艺术魅力 1

好口才可以改变命运	1
修炼强大气场，用语言提升自己的影响力	2
多积累谈资，才能妙语连珠	3
冲破当众讲话心理恐惧的樊笼	4
你的身体会说话吗？	6
向高手借鉴口才之道	7
完美沟通，使你处处受欢迎	8
管好自己的嘴巴，切忌祸从口出	9
会说更要会听：做一个善解人意的倾听者	11
无声的沉默有时胜过有声的说服	12
用好口才打开成功之门	14

第二章 口才定律：怎么说比说什么更重要 16

赞美要具体方显诚意——波什定律	16
循序渐进、步步为营——登门槛效应	17
开启对方心门的钥匙——布朗定律	19
吉人词寡——白德巴定理	20
不该答应的事就要果断拒绝——比林定律	21
准确理解对方观点，减少沟通误差——古德定律	23
批评时“马”比“车”好用——波特定律	24
最后一句话往往能一锤定音——近因效应	25
将对方拉进己方阵营——自己人效应	27
赞美对方最得意的事——赫洛克效应	28
双赢或多赢是最成功的谈判——尼伦伯格法则	29
从对方的需求点切入——亚佛斯德原则	30
避免反复被提及，就要先行道破——鸟笼效应	32
面对牢骚堵不如疏——牢骚效应	33
给人无法抗拒的温暖——南风法则	34
与对方形成积极互动——乒乓球定律	35
权威总是更有说服力——权威效应	36

第三章 说话原则：话不在多，抓住关键就行 38

交谈的目的是要别人清楚地领会你的意思	38
--------------------------	----

如果我是你——养成站在他人的角度去说话的习惯	38
充分了解对方背景，更好掌控沟通进程	40
如果不想失言被人指责，请先检讨	41
采用得体的表达方式	42
委婉表达比直截了当效果好	44
话贵精不贵多，贵好不贵少	45
切记：说话要分场合	46
谈话要因人而异	47
设法了解听者的心理	48
张狂遭人厌恶，尽量保持低调吧	49
与领导说话要分寸得当	51
遣词造句皆用心	52
充满激情的话语更富感染力	53
说话不忘给自己留有余地	54
说话谦虚的人容易与人打交道	56
适时地沉默威力会更大	57
说话需自律，失意的人前不说得意话	58
形成自己独特的语言风格	60

2 第四章 交际口才：瞬间征服人心，获得人气的秘密 62

好口才助你打开局面	62
投其所好，找到对方感兴趣的话题	63
掌握节奏，制造余韵无穷的谈话	65
用对方乐意接受的方式去说话	66
缩短交流距离，做闲谈达人	67
善意的谎言也是交际的一部分	69
请教的姿态和口吻最受欢迎	70
说话不当“啰唆君”	71
妙用“花言巧语”会有奇效	73
用言语架起沟通的桥梁	74
人际交往中，出现令人难堪的局面怎么办	75
敢于及时诚恳地道歉	76
道歉也需要语言技巧	78
措辞得体，安慰别人的时候才有效果	79
辛辣讽刺与反唇相讥	80
曝光隐私是交际大忌	82
反击恶语的策略	83

第五章 办事口才：说话水平可以决定你办事的结果 85

会说话才能办好事	85
说话水平往往决定事情成败	86
把握“进”“退”的时机	87
礼貌地提出你的请求	89

别把目光都盯着主角	90
和陌生人打交道的学问	92
套交情也讲技巧	93
场面上如何说场面话	94
别把对方的场面话全当真	96
乞求不如婉求，劝诫不如引导	97
能软磨硬泡，办事更有效	98
替对方说话，办事会更容易	100
说话不要直来直去	102
说让对方有相同感受的话	103
难言之时巧开口	104
说话最好能投其所好	106
坦诚的话语最能打动人	107
求人办事受冷遇怎么办	108
用真情打动对方	110
求人办事，有些话说不得	111

第六章 说服口才：说服他人，攻心是关键 114

用智慧支配口才	114
说服的方式要因人而异	115
先顺着对方的思路，打消其顾虑	116
赋予对方高尚的角色	117
先博得好感，再委婉商量	119
从对方得意的事说起	120
说服的过程要以理服人	121
话不在多，抓住要点	122
层层推进，把理说透彻	124
把道理融于情感中，攻心为上	125
层层递进，让对方一步一步说“是”	127
说服别人，耐心必不可少	127
学会隐藏劝说的动机	129
寻找最佳突破点说服对方	130
先“捧着”对方，再进行说服	132
抓住说服对方的时机	134
晓以利害，让对方心悦诚服	135
说服比批评更容易达到效果	137
重复无效就换种表达方式	138
说服他人不妨来点儿迂回策略	139
说话的方式比内容更重要	141
妙用类比法说服他人	142
巧用歇后语	144

第七章 赞美口才：人人都渴望被夸奖	146
不露痕迹地称赞对方	146
掌握实质内涵再去赞美别人	147
借用他人之语，赞美异性	149
赞美要富有新意	150
小事也具有赞美价值	151
赞美贵在自然	152
若想激励他，必先赞美他	154
间接赞美男人，直接赞美女人	155
通过服饰变化，进行适度赞美	156
赞美他人的实用方法与技巧	157
掌握赞美语言的分寸	159
赞美也要经得住考验	160
第八章 幽默口才：最具感染力的传播艺术	162
幽默是智慧的名片	162
幽默谈吐，易得人心	163
取题自然，别具一格	164
幽默能让人迅速摆脱尴尬	165
望文生义制造幽默风趣	165
天理不歪，笑从何来	166
模拟制造幽默	167
张冠李戴，巧用替代创造幽默	169
巧设悬念，引人入胜	170
一语双关，欢乐无限	171
随机套用更幽默	172
多义词，别解成趣	173
谐音妙用，异趣横生	174
用幽默化解窘境	175
幽默也有尺度	176
第九章 销售口才：为客户找到一个拒绝的理由	178
有效的开场白	178
直接可以，但不要直奔主题	179
提问促成销售的N个作用	180
恰当使用促成话语	182
为顾客找一个拒绝的理由	183
合理说明与生动描述完美结合	184
销售语言更需要感情色彩	186
做个“会说话”的销售员	187
训练口才的几个要点	188
永远不说让客户反感的话	189

看场合说话	190
巧妙“示弱”	191
“寒暄”法敲开销售之门	192
重视榜样的作用	194
留给顾客说话的机会	195
把客户最关心的事解决掉，你就能成功	196
寻找共同话题的几种技巧	197
老实说话更易取得顾客信任	199
销售时称赞别人的要领	200
口头禅是销售的大忌	201
了解销售中的忌语	203
让销售无功而返的语言	204
客户的典型借口：价格太贵了	205
客户的典型借口：过段时间再说吧	206
客户的典型借口：以前用过，但不好用	207
客户的典型借口：我再考虑考虑	207

第十章 谈判口才：求同存异，寻求利益共同点 209

商业谈判要善于巧妙迂回	209
掌握谈判的主动权	210
善用“最后通牒”，掌握主动权	212
随时准备说“不”	213
威胁策略迫使对方接受自己的条件	214
不落俗套地用好“客套”与“敦促”	215
投石问路，摸清对方底细	216
不要在赚话头上浪费精力	217
激将法请君入瓮	219
软硬兼施，攻破防线	220
坚持原则性，兼顾灵活性	221
营造好的谈判氛围	222
有时最好的武器是沉默	224
尝试换位思考	225
有时退让反而不如坚持到底	226
缓解紧张气氛的法宝——幽默	227
合作性谈判的细节不可忽视	228
谈判须有明确目标	229
谈判僵局的破冰技巧	231

第十一章 拒绝口才：委婉拒绝，敢于说“不” 234

“不”字出口的学问	234
先发制人，避免直接拒绝产生尴尬	236
借用他人话语，巧妙说“不”	236
拒绝他人时，别忘先为自己想好借口	237

转换话题	239
拒绝要看准时机、选择场合	239
缓兵之计拒绝法	240
故意错答法拒绝	241
如何拒绝领导	242
如何委婉拒绝他人	244
把不好回答的问题踢回去	245
如何拒绝下属的不合理要求	246
拒绝也是你的一种权利	247

第十二章 批评口才：让批评也变得悦耳动听 249

先以表扬之词铺垫，再说批评之语	249
当面批评不如迂回含蓄好	250
批评方式要因人而异	251
批评人要注意场合	253
直接指责不如巧妙暗示	254
巧用对比法，委婉地启发	256
玩笑背后隐藏批评话语	256
如何巧妙地让领导“纳谏”	258
别揪住下属的错不放	259
责骂他人点到即可	260
善意的批评能激励他人改掉缺点	261

第十三章 解难口才：说好有挑战的话 263

无端遭受羞辱怎么办	263
机智应变，化险为夷	264
危急时刻，不妨转换话题	265
机敏应对非常场合	267
自嘲解围，博众一乐	268
避重就轻，绕开话题	269
顾全他人的自尊，才有助于退出争执	270
话题不对，要及时转换	271
无端被“揭短”——别急着还击	272
就地取材解尴尬	274
幽默妙解尴尬	275
纠错与伪装的妙招	276
妙语找台阶	277
妙语连珠，智脱困境	278
危难情境，妙语脱困	279
自我解嘲，化解尴尬局面	280
针锋相对，把握主动权	282
失言要及时补救	282
劝架要让矛盾双方感到公平	284

第十四章 辩论口才：找准穴位，机智巧辩服人心 286

比喻增加论辩的说服力	286
转弯抹角，巧设埋伏	287
避实就虚，攻其不备	288
论辩正反逻辑的运用	290
论辩中对比的运用	291
明察秋毫，辩论中的机智	292
怪问怪答，智破刁难	293
釜底抽薪，直指要害	294
绵里藏针，软中带刺	295
以谬归谬，驳倒荒谬观点	297
破解悖论有良方	298
用事实说话	299
借题发挥的技巧	300
学会给对方设置“语言陷阱”	302
善于利用环境	303
就地取证，反击对方	304
旁敲侧击，幽默反驳	305
心思灵慧，及时发现对方的破绽	306
巧设难题，智挫傲气者	307
论辩收场的技巧	308

第十五章 演讲口才：如何组织一篇生动的演说词 310

追求“演”与“讲”的和谐统一	310
即兴演讲首先得明确主题	311
演讲语言要的就是简洁明快	312
如何让演讲有个吸引人的开头	314
培养打腹稿的能力	315
厚积薄发而后妙语连珠	316
巧设悬念以吸引听众	318
应变和控场能力不可缺	319
如何消除当众讲话的恐惧心理	320
让你的话语内容形象化	322
让枯燥的数字活起来	323
如何让演讲言之有物	323
良好的氛围是演讲成功的一半	325
幽默语言和表演紧密结合	326
挑些听众感兴趣的事来讲	327
投入你的感情，使演讲更精彩	328
适度停顿，让演讲更吸引人	329
演讲突然“卡壳”时如何“脱壳”	330
发表即席演讲的窍门	332

即席发言前做好充分准备	333
即席发言能力也需要训练	335
即席发言获得成功的四部曲	336

第十六章 职场口才：高效沟通，提升影响力 338

好口才是第一领导力	338
提问胜于解答	339
要善于用提问去解决难题	340
会说话才能树立权威	341
主持会议时要善于引导	343
没有充分的理由，不要随意拒绝下属	344
下达命令时使用建议的口气	345
别让“不起眼的小节”破坏你的大计	347
优美的语调让人赏心悦目	348
做讲话有吸引力的领导	349
面试的第一步：如何自我介绍	350
应对两难问题，另辟蹊径	352
通过巧妙提问，把握求职先机	353
办公室里说话的学问	355
办公室里的沟通技巧	356
同事间交谈的艺术	357
同事间的流言蜚语该如何处理	359
采取因人而异的沟通方式	360
向同事寻求帮助的技巧	362
办公室和睦相处的秘诀	363
汇报工作，要说到点子上	365
请领导来做决定	367
怎样巧妙地让领导接受你的请求	368
看到领导的不足要委婉地指出	369
不要和领导开黑色玩笑	370
跟领导说话要把握时机	372
抛砖引玉，争取双赢	373
留面子给领导，争面子为领导	374
好牌与坏牌同时出	376
激将法的妙用	377

第十七章 情感口才：别冷落了爱人的耳朵 379

学一些与恋人交谈的诀窍	379
略施小计邀女孩出游	380
幽默表达爱意，接近梦中人	381
第一次约会怎样交流	382
如何对心仪的人表白	383
对心爱的人如何说“不”	384

向恋人道歉更需要语言技巧	386
安慰恋人也需要技巧	387
约会时那些不可碰触的话题	388
拒绝别人的爱意要干脆而无伤害	389
让爱保鲜的秘诀：学会商量	391
夫妻之间如何营造话题	392
嘴上让一步，心灵进一步	394
甜言蜜语永不过时	396
“歪理邪说”有时更胜真理	396
破解夫妻冷战的秘诀	397
摸透对方的心思，循序引导	399
“刀子嘴”是幸福婚姻的撒手锏	400
父母吵架时如何劝说	402
对长辈的经验要多肯定	403
如何打动岳父母	404
“离婚”不能总挂在嘴边	405
不当的夸奖与不断斥责一样对孩子有害	407
孩子需要积极沟通、平等对话	408

第十八章 聚会口才：妙语连珠，提升你的个人魅力 410

祝酒词怎么说出彩	410
劝酒的口才艺术	411
巧拒他人劝酒	413
以酒为媒联络感情	414
热烈温馨的结婚祝酒词	415
礼貌地介绍自己的爱人	417
别人的讲话不要随便打断	418
迎来送往间，语言宜周详	419
言行友善才能与人心灵相交	420
婉言谢绝那些你无法出席的邀约	421

第一章 魅力口才：领悟语言的艺术魅力

有知识，一定是你可以获得的最有底气的一个武器，但是我们千万不要做另外一种人，就是在书本上很丰满，在现实中很骨感，这样一个很脆弱的人到了现实中遇到大风大浪很快会夭折的！

——李响 毕业于北京大学，中国江苏卫视著名主持人

好口才可以改变命运

古人云：一言可以兴邦，一言也可以误国。纵观古今中外，那些口才出色的成功者都充分证明了口才对事业、人生的重要作用。拥有好口才，可以助你赢得人脉、化解尴尬，获得人生和事业上的成功。

在富兰克林的自传中有这样一段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表。当初那表上只列着 12 种美德。后来有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，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’‘不消说’……而以‘也许’‘我想’‘仿佛’……来代替。”

富兰克林又说：“说话和事业的进展有很大的关系。你如出言不慎，跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、合作、助力。”所以，你想获得事业上的成功，必须具有好口才。

说话是一门技巧，特别是在这个注重语言交流的时代。拥有好口才的人，说出话来准确得体、巧妙恰当，让人听后心情舒畅；口才好的人，可获得同事的喜欢，老板的青睐；口才好的人，可广交五湖四海的朋友；无论是立身处世还是交友待人，好口才都可以帮助你更顺利地达到自己的目的……因此，好口才是成功不可缺少的要素，在很大程度上关系到人生的发展和命运！

每四年一次的美国总统大选，与其说是各方势力的较量，不如说是总统候选人个人演说才能的大比拼。最后的胜利者，他的演讲能力和口才水平都是令人称道的。

里根就任美国总统后，第一次访问加拿大期间，他向群众发表演说。正在这时，许多举行反美示威的人不时地打断这位总统的话语。陪同他的加拿大总统皮埃尔·特鲁多显得很尴尬，里根却面带笑容地对他说：“这种事情在美国时有发生。我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，他们使人有一种宾至如归的感觉。”里根幽默、风趣的言谈，使紧皱眉头的特鲁多顿时眉开眼笑。

也许有人会说：“只有那些政治家、律师、演说家以及推销员才应具备良好的口才，而作为一般的人，掌握日常的生活用语就可以了。”这种观点和看法是不对的。事实上，无论你从事哪种职业，好口才都会助你一臂之力。哪怕你的职务只是个司机，口才的好坏也会影响到你的命运。

一个会说话的人总能讨得朋友的喜欢和陌生人的亲近。因为他们懂得什么时候该去赞美别人；懂得如何用倾听给予讲话者最大的认同；懂得游刃有余地展示幽默语言的美丽，令人

由衷地折服；懂得用委婉含蓄的话语使人如沐春风……

拥有好口才的人话语中处处闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感，他们理所当然成了社交场上的佼佼者。凡是善于谈话并能够利用其精妙的言辞引起他人的注意，使他人倾倒、使他人乐于亲近的人，在社交中将会受益无穷。

因此，拥有好口才的人，说出话来总是十分受人欢迎。他们能通过自己的好口才使许多原先不相识的人携起手来一起做事；亦能使许多本来彼此不感兴趣的人互相了解；能替人排忧解难，消除人与人之间的隔阂并收获新的友谊；能医治他人的愁苦、忧闷，让他人愿意对自己诉说……而这一切都说明了好口才是一个人获得成功的重要资本。

一些成功的人不见得有好口才；但是一个人有好口才，它能助你成功，能加速你成功，能极大地提高你成功的概率，甚至在非常关键的时刻，它起着决定性的作用。一句话，好的口才会让我们的生活、工作、事业如虎添翼，锦上添花！

修炼强大气场，用语言提升自己的影响力

每个人都渴望拥有自己的影响力，因为影响力不仅是一个人的能力与综合素质的集中体现，更是一个人在群体中的价值所在。有影响力的人在社会活动与人际交往中，往往可以获得来自周围人更多的认可和支持。这一点，对于处于管理者位置的人来讲，显得尤为重要。那么，如何用语言来提升自己的组织和社会中的个人影响力，使得个人的语言魅力可以得到最大限度的发挥，这是我们所关心的问题。

所谓语言的影响力，是一个人在与他人交往的过程当中能够有效影响和改变交谈对象的心理和行为，使其接受自己的观点。要想充分发挥语言的影响力，就要正确认识自己的角色，使用符合自己身份的语言来实现对谈话对象的影响。

20世纪80年代，美国一家工业企业考察团去日本考察。考察结束后，美国人用剩下的几天时间观光购物。这个考察团在一家商场购物后乘坐公交车回宾馆。在公交车上，他们和一群年轻人激烈地争吵起来。

两拨人虽然语言不通，但都情绪激动。就在他们吵得不可开交时，一位日本老人走到那群年轻人面前，用很严厉的语气训斥了几句。没想到那几句简单的训斥相当有效，那些年轻人立刻就安静了。考察团十分感谢这个老人。让他们不解的是，一位普通的老人怎么就能三言两语地将一群情绪激动的年轻人训斥得服服帖帖，难道他的话中藏有玄机？

这时，翻译人员为大家揭秘。其实，那位老者只是说了这样一番话：“人家是客人，我们作为主人怎么可以如此无理！你们赶紧给我老老实实地坐好，别再造次！”听了翻译人员的话，考察团更迷惑了：这三句话中有什么不寻常的吗？

确实没有什么不寻常，只是老人教训年轻人的语气十分严厉且底气十足。日本人十分尊重老人，也更愿意遵循老人的教导。所以老人靠着年龄赋予自己的社会地位，再加上和身份、环境相符的语言，才能声色俱厉地训斥一群素不相识的年轻人，使他们安静下来。试想一下，如果老者和颜悦色地说教，恐怕效果就会差很多。

一个人在人际交往过程中，如何能让听话者更容易接受自己，这就是口才的艺术。如果我们能通过提高语言表达来加强自身的影响力，让说话更具魅力，让听者心悦诚服地认可并接受自己，将给人际关系带来意想不到的效果。

一个人说话是否具有魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，这不仅关系到他是否具有良好的人际关系，还影响到他在与别人说话时能否表现出自信，能否具有自如说话的勇气。所以，我们在训练自己说话的自信心时，要注意增强说话的魅力。

一个人的影响力从何而来？世界上没有人天生就能言善辩，即使是令人钦佩的名嘴或演说家也没有这种运气。事实上，口才和其他才能一样，都需要日积月累的训练和学习才能获得。我们不妨观察那些口才较好的人，他们也是在一次又一次的实践过程中经常观察听众的

反应，逐渐掌握说话技巧，从而不断地提高自己说话能力的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 50 千米，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空布道的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、成行的玉米练习口才。

中国著名青年演讲家柏君以前是自卑、内向的人，为了练习口才、提高演说能力，投资超数十万元研习了超过 100 位名师、名家、名人的演讲策略，并到各地演讲超过了 800 场次，成为中国政商界众多领导者的私人演说教练。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。没有人生来便有一副伶牙俐齿，任何的优势与才能都需要经验。在我国历史上，有很多口若悬河、能言善辩之士，他们凭借唇枪舌剑，活跃在历史的舞台上：张仪两次出使秦国，凭借三寸不烂之舌，拆散六国合纵，鼓吹连横，胜过百万雄兵；诸葛亮“舌战群儒”“智激周瑜”的故事更是家喻户晓。古往今来，历史上的诸多雄辩家，他们清晰的思路与雄辩的口才都可以成为我们今天学习借鉴的典范。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它往往能使人显赫。能言善辩的人，被人尊敬，受人爱戴，得人拥护；它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”

古话说“三人行，必有我师”，如果你发现身边有一两个能言善辩、伶牙俐齿的人，不妨留心他是如何与人交流的。与其羡慕他人的侃侃而谈，不如充分吸收他人的经验，经过不断地训练，使自己的口才趋于完美。

多积累谈资，才能妙语连珠

“问渠那得清如许，为有源头活水来。”深厚的内涵是与他人在交流中能够妙语连珠、应答自如的坚实基础。

经常听有人抱怨：“我在和人说话的时候总是觉得无话可谈。”俗话说“工欲善其事，必先利其器”，那些能说出准确、缜密的语言，清新、优美的语言，幽默、机智的语言的人一般都是知识渊博的人，他们的话都来源于自己头脑中的广博知识；而那些说话油腔滑调、不学无术的人根本不算具备好口才的人。丰富的知识是好口才的坚强后盾。一个胸无点墨的人，如何能在谈话中应对自如、侃侃而谈？

苏秦是我国战国时期一位有名的纵横家。纵横家就是战国时期一些靠自己的口才来为各国君主出谋划策的人，换句话说，就是一些靠嘴皮子吃饭的人，苏秦就是他们中一位杰出的代表。

但是，苏秦并不是一开始就成功的。他是当时大名鼎鼎的鬼谷子的学生，从老师那里学成出师之后，曾经先后去游说过周王、秦王，但是都失败了。

随后，苏秦很落魄地回到了家里，受到了亲戚朋友甚至自己父母的冷遇。于是他发愤图强，拼命地刻苦攻读，为了防止自己在学习时打瞌睡，一犯困，他就用一把小锥子朝自己的大腿上狠狠地刺一下，使自己继续学习下去。

苏秦经过了这一番刻苦的钻研，终于使自己的学识又上了一个新的高度。于是他再次出马，以自己苦心钻研出来的“合纵之道”游说各国君主，终于获得了巨大的成功，身佩六国相印，以三寸不烂之舌抵挡百万雄兵，成为一个“前无古人、后无来者”的例子。

从苏秦的例子中我们不难看出，拥有好的口才是建立在深厚的学识基础之上的，如果脱离了这个根本，那么口才就会成为“无源之水、无本之木”，像白开水一样的话又怎么可能说服别人呢？

谈话总是以生活为主要内容的。你在日常多注意知识的积累，多关注生活、时事，那么在与交流的时候，谈资也就不难找到了。如果一个人才疏学浅、孤陋寡闻，在与他人交谈时便缺乏吸引人的谈资，那么他讲起话来就会枯燥乏味、令人厌倦，当众出丑、闹出笑话的人也比比皆是。