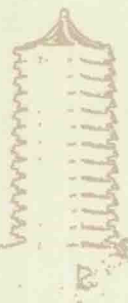


# 北大

# 口才课



明理 编著

## 受益一生的口才智慧

一个人的成功，15%取决于知识和经验，85%取决于沟通能力。北大是人才的渊薮，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。



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

1-10 |  
16 |

# 北大 口才课

明理 编著



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

## 图书在版编目 (CIP) 数据

北大口才课 / 明理编著. — 北京: 北京联合出版公司, 2015.8  
ISBN 978-7-5502-5211-0

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 (2015) 第 087010 号

## 北大口才课

编 著: 明 理

责任编辑: 王 巍

封面设计: 王明贵

责任校对: 胡宝林

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 新华书店经销

字数 760 千字 720 毫米×1020 毫米 1/16 38 印张

2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-5211-0

定价: 39.80 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

## PREFACE

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，好口才为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《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。

<b>第一章 魅力口才：修炼强大气场，领悟语言艺术的魅力</b> .....	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 .....	5
出色的谈判高手、销售人员的秘密武器 .....	7
好口才是获取资源的重要资本 .....	9
知识深厚，才能妙语连珠 .....	11
积极向上的生活态度催生好口才 .....	13
好口才也能弥补工作上的失误 .....	14
<b>第二章 交流口才：能让别人笑的人会被重视</b> .....	17
理解是所有交流的基础 .....	17
笑容是缓解气氛的终极技巧 .....	19
消极的语句会将大脑拖入消极思维 .....	21
一句睿智的话能让对方振作起来 .....	23
主动和长辈聊天无隔阂 .....	25
通过谈话来“排毒” .....	27
用符合对方心理的语言迎合对方 .....	29
让自己被对方所喜欢 .....	32
先逗笑他们就不会被取笑 .....	34
放弃责备的谈话方式 .....	36
每个人都有说话的欲望 .....	38
倾听的价值也在于获取有用信息 .....	41
对方心情舒畅才更愿意交流 .....	43
<b>第三章 幽默口才：最具感染力的传播艺术</b> .....	46
让幽默成为智慧的名片 .....	46

审时取题，以新奇制胜 .....	48
语言生动才能赢得人心 .....	50
善说“趣言”，炒热气氛 .....	52
人生离不开笑话的滋润 .....	54
调侃他人，把握分寸更应景 .....	56
巧用幽默自嘲，化解窘迫局面 .....	58
把握幽默运用的“度” .....	60
妙用幽默，化干戈为玉帛 .....	62
随意的幽默往往更有意思 .....	64
巧用反问式幽默折服对方 .....	66
巧妙的一语双关幽默法 .....	68
幽默要把握时间，不能急于求成 .....	70
<b>第四章 对话口才：“先肯定，后反驳”是对话的基本原则</b> .....	73
“yes, but”法则 .....	73
察觉对方未表露的期待 .....	75
不仅要听懂对方在说什么，还要与之产生共鸣 .....	77
耐心是对话进行的基础 .....	80
让对方把话说完 .....	82
照顾对方的情绪 .....	84
用理解和认可让对方敞开心扉 .....	86
对话中切忌粗俗无礼 .....	87
谈话中不要让自己陷入被动 .....	89
通过话题导航成为交流的舵手 .....	91
<b>第五章 回应口才：不管喜不喜欢，态度要认真</b> .....	93
和对方使用同样的五感语言 .....	93
让对方感觉到你在认真听 .....	94
安慰人也有逻辑顺序 .....	97
不要草率地为别人出主意 .....	99
即使批评，也要用心聆听 .....	101
学会简洁有力地回应傲慢的人 .....	102
用谦虚的态度回应他人 .....	104
咄咄逼人的话怎么回应 .....	106

不要轻易否定对方 .....	107
三招教你组织语言 .....	109
<b>第六章 话题口才：快速找到话题的方法</b> .....	112
家长里短和人生理想都是话题 .....	112
搜集随时可以信手拈来的话题 .....	113
五感变敏锐，随处有话题 .....	116
联想力让话题像波浪一样展开 .....	117
找出和对方之间的一个“具体挂钩” .....	119
和这个人，就是要聊这个 .....	121
用“偏爱地图”掌握万无一失的话题 .....	123
最新的时事话题，要马上使用 .....	125
日常疑问，可直接当作话题 .....	126
一个话题衍生出十个话题的具体方法 .....	128
<b>第七章 切入口才：从力所能及的准备开始</b> .....	130
有意识地做 120% 的准备 .....	130
克服紧张从力所能及的事开始 .....	132
讲话前先铺垫可以事半功倍 .....	135
说话要学会洞察全场气氛 .....	137
灵活展现自我角色的“表演力” .....	139
利用语言的结晶，做真正的语言强者 .....	141
用被对方认同的事情作为开场 .....	142
巧用封闭式提问和开放式提问 .....	144
<b>第八章 处世口才：征服人心，瞬间提升人气的秘密</b> .....	146
投其所好，避其忌讳 .....	146
扮演配角也很重要 .....	149
以诚相待，别人才会以诚相报 .....	151
与人交谈，不卑不亢 .....	153
适时关怀比恭维更有效 .....	155
赞美效应：人人都渴望被夸奖 .....	157
超限效应：说话要适可而止 .....	160
南风效应：温和的言语让人更舒服 .....	162



名片效应：交谈要找准切合点 .....	165
出丑效应：犯错是一种真实 .....	167
禁果效应：交谈中要留有神秘感 .....	169

## **第九章 婉转口才：智慧的语言是扣人心弦的力量 .....** 172

最最真实的表达才能打动人心 .....	172
要有直言不讳表达观点的勇气 .....	174
说真话需要勇气，更需要智慧 .....	176
坦诚亦可委婉，说话少碰钉子 .....	178
避免正面冲突，迂回制胜 .....	180

## **第十章 谦逊口才：低调的语言才是深入人心的大智慧 .....** 183

莫把高帽往自己头上戴 .....	183
语气傲慢遭人厌 .....	185
交谈中，藏好你的优越感 .....	187
谦逊示人，切勿炫耀 .....	189
放下架子再说话 .....	191
谦虚，但要适度 .....	193
和领导说话一定要放低姿态 .....	194
说话还是低调一些好 .....	196

## **第十一章 思辨口才：说服他人，征服人心 .....** 198

说服对方，征服人心 .....	198
让对方放下戒心再说服 .....	200
说服方式比内容更重要 .....	202
最实用的说服法——层层剥笋法 .....	205
以其人之道，还治其人之身 .....	207
目标转移，声东击西 .....	209
说服他人，不要直奔主题 .....	211
引导对方多说“是” .....	212
找到问题的主要矛盾，将其转移解决冲突 .....	215

## **第十二章 精辟口才：话不在多，抓住关键就行 .....** 218

言多必失，不该说的就闭嘴 .....	218
--------------------	-----

少说，话才有力量 .....	220
高谈阔论不见得就是真理 .....	222
知识愈浅薄的人，愈想夸夸其谈 .....	224
惜字如金，抓住关键长话短说 .....	225
说话要有的放矢，不能漫无目的 .....	227
<b>第十三章 巧辩口才：找准穴位，机智巧辩服人心</b> .....	230
求同存异，寻求双方的共同点 .....	230
欲擒故纵，巧妙说服对方 .....	231
用反诘强化自己的观点 .....	233
借助权威，增强见解的正确性与可靠性 .....	235
适时沉默，无声有时是最犀利的反驳 .....	237
<b>第十四章 圆通口才：把话说到位，才有好人气</b> .....	240
永远不要信口开河 .....	240
小心一时冲动，说出过激的话 .....	242
不拿他人的短处当话题 .....	244
言行磊落，不在背后议论他人 .....	247
不炫耀自己，特别是别人失意之时 .....	249
话不投机时，要赶紧转弯 .....	251
掂一掂自己的分量再发言 .....	252
<b>第十五章 沟通口才：这样沟通最有效</b> .....	255
沟通也包括倾听 .....	255
沟通能力强的人“钱”途好 .....	257
除去阻碍沟通的“礁石” .....	259
富有激情的话更容易打动人 .....	261
安慰的话要说到人心里去 .....	263
交谈时要选择积极的字眼 .....	264
选择恰当的沟通方式可以避免难堪 .....	266
换位思考，你的话会更耐听 .....	268
<b>第十六章 办事口才：拜托别人要让人感到轻松</b> .....	270
拜托别人时先让对方感到轻松 .....	270

借第三方，说出自己的话 .....	272
站在对方角度说话，办事最有效 .....	274
从真情入手，寻求对方理解 .....	276
借助他人威望 .....	278
积极补救言语失误 .....	280

## **第十七章 人脉口才：打造交际明星** .....

初次见面，多准备一些话题 .....	283
说好第一句话很关键 .....	285
求同存异，交际中掌握主动权 .....	287
闲谈是沟通的润滑剂 .....	289
只有忍让能阻止争论 .....	291

## **第十八章 拒绝口才：说“不”是有技巧的** .....

先发制人，堵住对方的嘴 .....	293
实话实说是最好的“借口” .....	295
利用他人的意见表示拒绝 .....	297
不能答应时，采用缓兵之计 .....	299
正话反说，隐性拒绝 .....	301
合理使用“挡箭牌” .....	302
能得到对方理解的拒绝艺术 .....	304
不想借给别人钱时怎么说 .....	306

## **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 .....	308
赞美对方引以为豪的事 .....	310
借他人之口赞美异性 .....	312
公开的赞美最令人激动 .....	314
赞美越具体越好 .....	316
反语赞美的方法与效果 .....	318
背后比当面赞美更有效 .....	319
直接赞美女人，间接赞美男人 .....	321
偶尔也需要“虚假”的赞美 .....	323

<b>第 二 十 章 窘境口才：说好有挑战的话</b> .....	326
摆脱险境的说话技巧 .....	326
应对揭短行为的说话技巧 .....	328
针锋相对，变被动为主动 .....	330
失言后，如何用话语弥补 .....	332
把别人的奚落拒于门外 .....	334
面试时说错话如何自圆其说 .....	335
巧说妙解，为双方留台阶 .....	337
面对挑衅，忽视并岔开话题 .....	339
面对埋怨，不妨高抬对方 .....	341
自嘲可以收到意外效果 .....	343
有时难以启齿的话反而能缓和场面 .....	344
用让对方语塞的话扭转局面 .....	346
用“易被拆穿的谎言”化解尴尬 .....	348
<b>第 二 十 一 章 批评口才：掌握批评的艺术</b> .....	351
批评应做到对事不对人 .....	351
先批评自己，再批评别人 .....	353
经典批评技巧：表扬，再批评，再表扬 .....	355
批评≠指责，别把二者搞混 .....	357
给批评穿上幽默的外衣 .....	360
建议性的批评，让对方更容易接受 .....	361
妙用修辞，给批评多一些修饰 .....	363
妙侃巧批，让他自惭形秽 .....	365
<b>第 二 十 二 章 办公室口才：职场达人这样炼成</b> .....	367
消除同事间隔阂的说话技巧 .....	367
消除同事嫉妒心理的说话技巧 .....	369
有利于升迁的说话技巧 .....	371
处理好和同事的关系 .....	373
跟很多同事交流时，要照顾到每一个人 .....	374
<b>第 二 十 三 章 赢得领导好感的口才：做好领导的左右手</b> .....	377
领导尴尬时，及时打圆场 .....	377

领导面前，不只要做得好，还要说得好 .....	379
如何让领导听进你的意见 .....	381
如何与领导谈加薪问题 .....	382
如何向领导打报告 .....	384
灵活应对领导对你的不满 .....	386
敢于向领导承认错误 .....	388

**第二十四章 与下属相处的口才：让管理发挥效果 .....** 390

没有沟通就没有管理 .....	390
增加自己说话的分量 .....	392
赢得下属人心的说话术 .....	394
认真对待下属的牢骚 .....	396
如何平息下属的怨气 .....	397
对下属要先商量，后命令 .....	398
开会演讲，开场白很重要 .....	400
切忌在盛怒下让人丢面子 .....	402

**第二十五章 销售口才：成为超级销售高手 .....** 404

不要给客户施加压力 .....	404
只卖好处，不卖产品 .....	405
销售人员要改掉说话啰嗦，抓不住重点的毛病 .....	407
想要成交什么就从什么角度入手 .....	409
应对愤怒的客户，从倾听开始 .....	411
用热情化解客户的冷漠 .....	412
按照顾客的性格进行沟通 .....	414

**第二十六章 应酬口才：一张嘴巴赢天下 .....** 417

相互引见，要懂礼数 .....	417
掌握说客套话的技巧 .....	418
聚会时如何说才能赢得他人好感 .....	420
无法出席宴会，如何谢绝 .....	422
如何辨别对方的酒后之词 .....	424
酒桌上切忌私语 .....	425
善意的谎言适时说 .....	426

婚宴上用美好的词语祝愿 .....	427
合适的话题是“侃”热气氛的助力 .....	428
<b>第二十七章 恋爱口才：为情感加分的口才课</b> .....	431
首次约会该说什么 .....	431
如何向心上人表白 .....	434
如何拒绝别人的求爱 .....	435
邀约心上人有技巧 .....	437
做错了，如何向恋人道歉 .....	439
如何打破沉默，消除冷战 .....	441
别把“分手”挂在嘴边 .....	443
<b>第二十八章 家庭口才：让幸福走进家庭</b> .....	445
耐心倾听爱人的心声 .....	445
夫妻吵架不说伤人话 .....	447
不要将“离婚”当成口头禅 .....	449
做贤惠媳妇，更要做会说话的媳妇 .....	451
做一个讨岳父、岳母欢心的聪明女婿 .....	452
赞美是挖掘孩子潜能的工具 .....	454
多为孩子讲故事，少为孩子讲道理 .....	456
孩子也要面子，不要当众斥责 .....	458
父母吵架时的劝说艺术 .....	460
怎么说，孩子才会听 .....	462
<b>第二十九章 闲聊口才：闲聊最能体现口才</b> .....	464
闲聊是自身资源的一次挖掘 .....	464
闲聊不是无聊而是沟通 .....	466
我们在不知不觉间，会受到闲聊的影响 .....	467
要懂得适时闲聊 .....	469
面试也能放松地自在谈话 .....	471
无意义的话也重要 .....	472
避免总结，让话题随意延伸 .....	474
快速缩短距离的闲聊 .....	475

<b>第三十章 即兴口才：即兴说话不再怕</b> .....	477
即兴说话技巧并非“才能”而是“技术” .....	477
心态会转向积极乐观 .....	478
尴尬场合、尖锐提问、突然演讲都不怯场 .....	480
临时发挥，化忌为喜 .....	481
即兴说话技巧就是在合适场合说合适的话 .....	483
可以即兴但不能随性 .....	484
先消除当众说话的紧张感 .....	486
胆子是锻炼出来的 .....	488
内心建立自信的技巧 .....	489
<b>第三十一章 打招呼口才：如何快速拉近彼此的距离</b> .....	491
打招呼是沟通的绝佳时机 .....	491
根据谈话对象改变说话风格 .....	493
用“我们”代替“我” .....	495
要与对方有眼神交流 .....	497
谈话就像传接球 .....	498
逗笑别人之前，自己先笑 .....	500
<b>第三十二章 道歉口才：如何道歉最容易被谅解</b> .....	502
自我批评态度好 .....	502
放弃自以为是 .....	504
抛开不是自尊的“自尊” .....	506
用彩虹般多样的方式道歉 .....	507
你的态度决定对方的态度 .....	509
对付棘手的人：礼物包装讲话法 .....	511
把握道歉的最佳方法 .....	513
怎样向朋友道歉才能不影响友谊 .....	514
<b>第三十三章 口才的逻辑：说话方式比说话内容更重要</b> .....	516
怎么说比说什么更重要 .....	516
坦白讲委婉说 .....	518
迂回战术免冲突 .....	520
以退为进更能达到目的 .....	521

适当“留白”，谈话间的自然调整 .....	523
改变一下表达方式，让对方更感兴趣 .....	525
用身体的感觉作答 .....	527
<b>第三十四章 口才的美感：语气中肯，不带偏见 .....</b>	<b>529</b>
不要滥加鼓励，也不要乱出主意 .....	529
收起命令式语气 .....	530
中肯语气，温情话语 .....	532
腔调，你这个幽灵 .....	534
腔调 DNA .....	535
莫要开腔“打死人” .....	537
最美不过腔调韵 .....	539
奏响腔调的强音 .....	540
用肢体语言帮助你说话 .....	542
眼神也能说话 .....	544
反差越大越有效果 .....	546
<b>第三十五章 演讲口才：组织一篇生动的演说词 .....</b>	<b>548</b>
三种成功有效的演讲方法 .....	548
成功演说关键 .....	550
运用修辞为演说增色 .....	552
开头和结尾最关键 .....	553
怎样组织一篇令人信服的演说稿 .....	555
演讲开头吸引人的技巧 .....	557
具体描绘景象让听众“看见”你的话 .....	558
适当删减自己的演讲内容 .....	559
做好演讲结尾，避免听众反感 .....	561
<b>第三十六章 控场口才：如何使讲话有条理，突出重点 .....</b>	<b>563</b>
掌握谈话进程比谈话逻辑重要 .....	563
用“三个词”排比给人的印象最深 .....	564
有些场合要区分男女听众 .....	566
用归谬法拒绝无理要求 .....	567
演讲话题撞车时，重复加补充 .....	569



故事开场，巧妙引入 .....	570
唤起听众的关注力 .....	572
先分析后总结 .....	573
适当总结对方的话，谈话更顺畅 .....	575
<b>第三十七章 情景口才：用简单的感想或意见制造起伏感</b> .....	577
设置情感“按钮”使对话继续下去 .....	577
制造起伏感的八个提问法 .....	578
真实的话语最有感染力 .....	580
在谈话中埋下伏笔 .....	581
助词和尾词不要含糊不清 .....	583
理解力越强，对方越喜欢和你说话 .....	585
加入嗅觉词语，让听者感同身受 .....	586