



受益一生的

王丽 编著

北大 口才课

SHOUYIYISHENGDE **BEIDA** KOUCAIKE

语言的魅力是无穷的，口才的运用是广泛的。北大名人的智慧言论中四溢而出的口才技巧，是塑造出色社交者或成功演讲家的**必备良方**。



受益一生的

王丽 编著

北大 口才课

SHOUYIYISHENGDE BEIDAKOUCAIKE

语言的魅力是无穷的，口才的运用是广泛的。北大名人的智慧言论中四溢而出的口才技巧，是塑造出色社交者或成功演讲家的必备良方。



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

受益一生的北大口才课 / 王丽编著. — 北京: 企业管理出版社, 2014. 11

ISBN 978-7-5164-0956-5

I. ①受… II. ①王… 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 241608 号

书 名: 受益一生的北大口才课

作 者: 王 丽

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0956-5

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 北京潮河印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 16 印张 192 千字

版 次: 2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元





提到北大，总能激起人们内心的涌荡。北大是培养名人的摇篮，是精神常新的驻地。正如联合国第七任秘书长科菲·安南所说：“北大是人类繁荣的希望之源。”在北大散发的诸多光芒中，口才为那些已逝和今天的北大名人们增添了无穷的魅力，展示了他们的人生智慧和处世哲学。

语言，是思想的积淀。运用语言的过程，便是展示口才的方法。有时候，寥寥数语便饱含着惊人的智慧和口才的绝妙。蔡元培（革命家，教育家，政治家，1916年至1927年任北京大学校长）任民国教育总长时，针对范源濂的办学观点——小学没有办好，怎么能有好中学？中学没有办好，怎么能有的大学？所以我们的第一步，当先把小学整顿——进行了反驳：“没有好大学，中学师资哪里来？没有好中学，小学师资哪里来？所以我们第一步，当先把大学整顿。”两句反问便点明了整顿大学的重要性。北大导师马衡在回答学生如何辨明商周青铜器的真假提问时，说了这么两句话：“若要知道什么是真的，先要知道什么是假的。”“若要知道什么是假的，先要知道什么是真的！”诸如此类的口才智慧，北大人从不缺乏。



口才的运用面是宽泛的，凡是开口说话的地方，都能展现出口才的优劣，都会受到人们的褒贬或肯否。21世纪是高度发达的信息时代，全球化浪潮汹涌澎湃。人际关系作为传递信息的载体，也越来越受到人们的重视。在与人交往中，良好的口才便是打造人际关系的资本。当别人认可你、喜欢你时，才会与你建立友谊、展开合作等。除此之外，有了良好的口才，无论在什么地方，处于什么环境，遇到什么人，都能灵活应对，从而产生出一种心灵的愉悦。时常带着一种愉悦的心情去生活，本身就是人生一大美事。

为此，本书综合了北大名人的智慧言论，总结出了为人处世中的口才技巧，从培训的角度试图引导读者通过表达课、友善课、褒贬课、应酬课、塑形课、拒绝课、示爱课、应变课、说服课、谈判课、倾听课等一共11个方面来提高自己的口才，做一个敢于主动赢取他人欢迎、用口才魅力吸引他人、从而构建和谐社交局面、拓展事业道路、完美实现人生目标的人。

生而为人，在梦想上没有高低尊卑之分，每个有梦想的人都值得尊重。要想实现梦想，就要把它当成长远的目标。北京大学信息科学技术学院的丛京生教授说：“一个人对短期目标是容易专注的，但对我们更重要的是专注于长远的目标，甚至终生为之奋斗的目标。要尽早设立这样的目标，并且在为之上下求索的时间长河里用你的人生阅历去不断丰富和完善这个目标。”这是他对北大学子的寄语，也是每个社会人应该践履的信仰。具体到口才，我们同样可以有这方面的梦想，即使不想做一个享誉全世界的成功演讲家，也可以做一个张口便被喜爱出色社交者。

在口才的练习和运用中，有以下6个关键词要注意。

(1) 自信

起草第一份北京大学章程的梁启超，对他的恩师康有为做了如此评价：“先生最富于自信力之人也。其所执主义，无论何人不能动摇之。于学术亦然，于治事亦然。不肯迁就以徇事物，而每铨取事物以佐其主义，常有六经皆我注脚，群山皆其仆从之概！”在学习口才的过程中，



康有为的自信是值得学习的。其实，无论对谁来讲，哪怕是一个口齿不清或说话结结巴巴的人，都不应该自卑。毕业于北大英语专业、新东方教育集团的创始人俞敏洪为我们找到了不自卑的理由：“你可以说自己是最好的，但不能说自己是全校最好的、全北京最好的、全国最好的、全世界最好的，所以你不必自傲；同样，你可以说自己是班级最差的，但你能证明自己是全校最差的吗？能证明自己是全国最差的吗？所以不必自卑。”

(2) 灵活

口才的掌握，重在灵活。在需要详述的时候能够口若悬河，作长篇大论；在需要概括的时候字字珠玑，言尽而意无穷。正如北京大学哲学系教授冯友兰在《三松堂自序》中提到的沈兼士在讲哲学史的时候，学生们见他就三皇五帝讲了半年，这才讲到了周公，问他什么时候才能把整个哲学史讲完，他回答：“无所谓讲完讲不完。若说讲完，一句话可以讲完。若说讲不完，那就永远讲不完。”根据实际情况，该简则简，该详则详，否则，一旦化繁为简，会给人留下故作高深之嫌；化简为繁，则又有哗众取宠之嫌。

(3) 深刻

在学习口才的时候，一定要充分明白他人的意思，然后才能有效表达自己的意思。正如北大教授、著名作家钱钟书对会议上赞成者和反对者的理解：“有人反对这提议是跟提议的人闹意见。有人赞成这提议是跟反对这提议的人过不去。有人因为反对或赞成的人和自己有交情，所以随声附和。”当交流者所处的位置不同时，出发点也会有所区别。只有摸准了对方的出发点，才能采取有效的回应。为此，在练习口才的时候不可强学，也不可盲从。

(4) 致用

学习口才的目的，在于运用。除了要进行一些模拟练习外，还要走出去，与不同的人打交道，在实践中发现口才运用的好处，以及弥补自身的不足。



(5) 独特

北大第一任教务长、经济系教授马寅初说：“言人之所言，那很容易；言人之欲言，就不太容易；言人之不能言，就更难。我就是要言人之欲言，言人之不能言。”正如其所说，一旦掌握了口才的技巧，我们便能够将它与我们自身的特点搭配，以独特的语言风格展示本色的自我魅力。

(6) 坚持

最后，口才的学习是一个长期积累和磨练的过程，一定要坚持下去。正如北京大学总裁班营销专家叶茂中所述：“你付出所有的代价，哪怕就是血的代价，你只要坚持下去，就一定会有回报，而人往往就是什么？往往太聪明，其实这个世界上很多人也好，好多公司也好，做不成不是因为他不够聪明是因为他不够笨，他坚持不下去。”只要我们能够像坚持走完人生旅程一样去坚持学习口才，相信每个人都能通过运用语言的智慧，达到他自身理想的高度。



表达课： 会说话， 不等于擅长说“话”

有人靠嘴工作，以此换得美好生活；有人总想说话，结果出口让人“生火”。我们希望有人夸赞我们是一个有知识、有修养的人，但如果我们不懂得怎么去表达、去运用，就会沦落成一个没有素质和脑子的笨人。既然会说话，既然有知识，就要懂得运用我们的嘴巴和知识，做一个擅长说“话”的人。

-
- | | |
|-------------------------|----|
| 第 1 节：说话看对象，交流更顺畅 | 2 |
| 第 2 节：说话看场合，对方有面子 | 5 |
| 第 3 节：说话有分寸，对方易接受 | 8 |
| 第 4 节：说话有分量，让对方重视 | 10 |
| 第 5 节：找到切入点，一针即见血 | 13 |
| 第 6 节：巧借类喻法，妙语更动听 | 16 |
| 第 7 节：言之要有物，交谈方有效 | 18 |



友善课：

说话是否友善， 听者认可才算

当一个人说“我是友善的”，给人的感觉并不一定友善。友善不是自己说了算的，别人听后感受到你的友善，才表示你做到了真正的友善。怎么才能做到友善、给人以温暖呢？正如北大毕业生、著名作家茅盾所说：“在生活中，每个人都应当是春晖给别人以温暖。在今天，人与人之间的关系，更应该如此。朋友之间，待之以诚，肝胆相照，不就是相互照耀，相互温暖吗？”只要愿意在社交场中交朋友，就要释放你的温暖，展示你的友善。

- 第 1 节：说话应友善，留下好印象 22
- 第 2 节：说话讲文明，显示高素质 24
- 第 3 节：替对方着想，沟通更欢畅 27
- 第 4 节：做个有心人，少说敏感话 29
- 第 5 节：示以关怀情，温暖对方心 31
- 第 6 节：不恶语伤人，不讽刺挖苦 33
- 第 7 节：话语诚恳自然，才能说动对方 36
- 第 8 节：欲抑先扬，不使对方误解 38

褒贬课：

是非必须分清， 褒贬可以活用

生而为人，如果不能得到任何或褒或贬的评价或建



议，那么只能淹没于芸芸众生之中。正如北大讲师、思想家鲁迅所说：“凡有一人的主张，得了赞和，是促其前进的，得了反对，是促其奋斗的，独有叫喊于生人中，而生人并无反应，既非赞同，也无反对，如置身毫无边际的荒原，无可措手的了，这是怎样的悲哀呵，我于是以我所感到者为寂寞。”为此，我们要懂得褒贬，在把握是非原则的基础上，给予他人灵活的赞美和批评，在给人鼓励、催人奋进的同时受人认可，成就自我。

-
- 第 1 节：多用赞美语，少说贬损话 42
- 第 2 节：赞美要恰当，过分则变味 46
- 第 3 节：赞美有新意，对方不反感 48
- 第 4 节：批评看场合，效果会更好 50
- 第 5 节：批评要委婉，除去话中“刺” 53
- 第 6 节：鼓励代批评，忠言也顺耳 56
- 第 7 节：对事不对人，批评讲方法 58

应酬课：

公众场合会说话， 不把应酬变成敷衍

现实生活中，很多人都逃避不开应酬，而应酬也不一定非要逃避，毕竟也有用得着的时候。在应酬时，最能体现出一个人的口才和风度。口才优秀的人，呼风唤雨，八面玲珑；而不善辞令、拙于口舌的人，处处显得很拘谨，使应酬变成了一场尴尬的敷衍。那么，怎样才能做好应酬呢？可以用北京大学中文系教授程郁缀的话作答：“你无需仰视别人，也不该俯视别人，平视就

好。”也就是说，要不卑不亢，有礼有节。

第 1 节：问候要得体，寒暄应适当	62
第 2 节：对方提问题，灵活来应对	64
第 3 节：轻松的话题，对方感兴趣	67
第 4 节：会见缝插针，交谈更热烈	69
第 5 节：他人说话时，不可乱插话	71
第 6 节：多说吉利话，少说丧气话	73
第 7 节：要尊重民俗，不说犯忌话	75
第 8 节：筵席上交流，说话要得体	77

塑形课：

说话前要内修外练， 做个有魅力的人

北大教授冯友兰说：“所谓名誉者，是众人对于我的过人之处的承认；若我虽有过人之处，众人不愿意承认，则虽有过人之处，名亦不立。”正如他所说，一个人是否有魅力，关键要看他能否建立自己的名誉，得到他人的承认，受到他人的崇拜。

一个人要想有魅力，就不能忽视口才方面的内修外练。有了内在的素养，说出的话自然有一种独特的风格，衍生出独特的魅力，这样才能得到他人的重视。正如北大毕业生、著名主持人董倩对自己记者生涯的总结：“在日后的采访中，能让别人把你当回事，还是一个‘配’字。你更加‘配’，他就会更重视你，采访出来的东西就会更客观、更准确。”





第 1 节：建立自信心，主动开口说	80
第 2 节：爱读书常学习，说话有品位	82
第 3 节：说话要诚实，树立好形象	85
第 4 节：说话讲道理，对方尊重你	88
第 5 节：幽默作用大，使你增魅力	91
第 6 节：说话应准确，让人听明白	97
第 7 节：口说普通话，足迹遍九州	100
第 8 节：说话要通俗，大家听得懂	102

拒绝课：

说得自然得体， 拒绝不伤情面

爱一个人，我们会大胆地表达；拒绝一个人，很多人却显得缩手缩脚。一个不懂拒绝的人，是一个没有原则、没有信仰的人。每个人都有自己的生活，不能因为害怕得罪他人而处处在乎他人的看法，从而憋屈了自己，使得自己失去原有的模样。正如北大学子卢新宁于2012年在北大中文系毕业典礼上所说的那样：“当许多同龄人都陷于时代的车轮下，那些能幸免的人，不仅因为坚强，更因为信仰。不用害怕圆滑的人说你不够成熟，不用在意聪明的人说你不够明智，不要照原样接受别人推荐给你的生活，选择坚守，选择理想，选择倾听内心的呼唤，才能拥有最饱满的人生。”在人际交往中，要懂得坚守自己的原则，坚持自己的信仰，别让不好意思拒绝消耗了自己的精力，阻碍了前进的脚步。只要我们能够把拒绝话说得自然得体，如果对方是一个通

情达理的人，自然不会因此伤了彼此之间的情面。

- 第 1 节：拒绝有勇气，说话讲道理 106
- 第 2 节：拒绝对方时，须说出理由 108
- 第 3 节：懂得婉拒，尽量不直说 110
- 第 4 节：声调要温和，拒绝效果好 113
- 第 5 节：拒绝有“借口”，对方能理解 116
- 第 6 节：以沉默拒绝，使对方放弃 118
- 第 7 节：拒绝有效果，时机很重要 120
- 第 8 节：巧用类比法，拒绝更中听 122

示爱课：

热忱、真诚、宽容， 以爱博得好感

如何得到朋友呢？懂得示爱，表达自己的爱心。要想表达爱心，就要用心，正如北大教授程郁缀所说：“‘爱’的大写是‘愛’，现在把‘心’去掉了，还怎么去爱？”一旦用了心，就能显示出热忱、真诚和宽容，以博大的胸怀接纳别人，朋友也就产生了，人脉也就来了，我们的生产力也就大了。正如北大校长周其凤所说：“每天来北大蹭课的就有一两千人，我们很欢迎，北大的资源被利用得越充分，北大就越富有。”

- 第 1 节：传递出热忱，对方受鼓舞 126
- 第 2 节：鼓励胜安慰，输送正能量 132
- 第 3 节：以真诚之情，换得精诚之心 135





- 第 4 节：内有宽容心，拆掉“功利”墙 137
- 第 5 节：要尊重对方，不盛气凌人 142
- 第 6 节：善衬托别人，更凸显自己 145
- 第 7 节：会换位思考，善理解对方 147
- 第 8 节：懂得暗示法，沟通更有效 154

应变课：

运用口才技巧， 提升说话水平

北大教授、著名作家钱钟书说：“当着心爱的男人，每个女人都有返老还童的绝技。”同理，当我们爱上了交朋友，自然会想尽一切办法获得口吐莲花的技巧，在社交中游刃有余。

- 第 1 节：面临新环境，说话要随俗 160
- 第 2 节：见什么样的人，说什么样话 162
- 第 3 节：糊涂中有精明，不必逞强辩论 165
- 第 4 节：从兴趣入手，交到新朋友 167
- 第 5 节：掐准对方“穴位”，说到“点子”上 170
- 第 6 节：简洁精练语，一句胜百句 173
- 第 7 节：记住名字，获得人缘 175
- 第 8 节：表述要清楚，对方易听懂 177
- 第 9 节：交谈有终止，结束要圆满 179



说服课：

口服心中不服， 等于白费功夫

北大代理校长、历史学家傅斯年说：“学会与人交流和沟通，不大喊大叫而使人信服，显然十分重要。”的确如此，大喊大叫最多只能让人口服，不能让人心服。如果在说服他人的过程中，只能起到这种效果，等于白费功夫。为此，掌握说服的技巧，让人心服口服显得尤为重要。

-
- 第 1 节：说话合情理，效果很明显 182
 - 第 2 节：在引导中让对方心悦诚服 185
 - 第 3 节：以攻心策略，“层渐递进”说服 188
 - 第 4 节：“迂回”去说服，让对方接受 191
 - 第 5 节：顾全对方面子，给对方台阶下 193
 - 第 6 节：知己知彼，顺利说服对方 195
 - 第 7 节：有理莫强争，说话要柔和 198
 - 第 8 节：怀一颗善心，给对方余地 202



谈判课：

谈判离不开交流， 以语言控制局面

谈判时，如果双方互不相让，各持己见，谈判便成了一句空话。只有先学会“同流”，站在对方的角度看问题，知道对方的想法，才能进行有效的“交流”，让对方做出一定的让步，进而达到完成交易的结果。谈判是一种最具挑战压力的沟通形式，在谈判时，如何与对手进行有效沟通，获得应得的利益，是谈判者追求的目标。

-
- 第 1 节：探测虚实，弄清对方底细再说话 206
 - 第 2 节：巧妙提问，成功驾驭谈判过程 209
 - 第 3 节：灵活应答，争取谈判主动权 211
 - 第 4 节：迎合对方心理，消除对方顾虑 213
 - 第 5 节：舍小能求大，抓住大西瓜 215
 - 第 6 节：做出让步，使谈判达成协议 217
 - 第 7 节：运用“答非所问”法，摆脱谈判现场的尴尬 219
 - 第 8 节：商业谈判中的获利技巧 221



倾听课： 听懂才能说好， 倾听同等重要

与说话相比，倾听同等重要。毕竟，交流是双方面的，如果不能有效倾听对方说出的话，自然难以达到交流的目的。有了倾听，才能提高交流的效率。正如北大毕业生、新东方教育集团创始人俞敏洪所说：“只有知道如何停止的人才知道如何加快速度。”在交流的时候，不妨停一停，给他人发言的机会，并做好配合，让对方感受到你对他的重视。

-
- 第 1 节：善于倾听，从交谈中捕捉成功机会 224
 - 第 2 节：养成倾听习惯，做一个忠实听众 227
 - 第 3 节：听后再交谈，把握主动权 229
 - 第 4 节：有效倾听，使倾听发挥效应 231
 - 第 5 节：耐心倾听，打开对方心灵之门 234
 - 第 6 节：倾听要专注，对方受感动 237
 - 第 7 节：礼貌倾听，使交谈有始有终 239