



实用珍藏版

[哈佛智慧·点亮一生]



走进百年名校哈佛·品味成功者的智慧·掌握完美口才技巧·一切尽在

哈佛 口才课

百年哈佛教你突破语言障碍、提高说话技巧、建立良好印象、打造超强说服力!

刘丽娜◎著



HARVARD

| 畅销3版 |



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

实用珍藏版

[哈佛智慧·点亮一生]

走进百年名校哈佛·品味成功者的智慧·掌握完美口才技巧·一切尽在

哈佛 口才课

百年哈佛教你突破语言障碍、提高说话技巧、建立良好印象、打造超强说服力!

刘丽娜◎著



HARVARD

| 畅销3版 |

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛口才课：实用珍藏版/刘丽娜著. —3 版.

—北京：中国法制出版社，2017.5（2018.1重印）

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8386 - 5

I. ①哈… II. ①刘… III. ①口才学 - 通俗读物

IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 064319 号

责任编辑：陈晓冉 (chenxiaoran2003@126.com)

封面设计：周黎明

哈佛口才课：实用珍藏版

HAFO KOUCAIKE ; SHIYONG ZHENCANG BAN

著者/刘丽娜

经销/新华书店

印刷/三河市国英印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2017 年 6 月第 3 版

印张/17 字数/242 千

2018 年 1 月第 2 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8386 - 5

定价：39.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址：<http://www.zgfs.com>

市场营销部电话：66033393

值班电话：66026508

传真：66031119

编辑部电话：66054911

邮购部电话：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)

顾问委员会

荣丽双	王 宇	王 磊	冯 宁	江润涛	付广庆	蔺东升
徐传发	冯佳林	吴书振	刘 芹	倪 婷	杨立群	冯美华
李玉兰	陶 然	杨 宇	孙明然	王福振	李宝尧	王 欣
王雁冰	任 珊	唐 菁	周 龙	高淑荣	李贵香	王燕秋
孙大为	田媛媛	王 芳	陶玉海	田 勇	陈风彩	曹洪华
陈雪云	董 莲	何雪峰	康幼玫	李敦刚	刘晨鹏	刘 慧
庞晓娟	邵 雯	宋 琛	宋可力	韩 博	马玉波	李 晨
聂海荣	裴 昕	王荣丽	杨秀红	贾福强	任月英	

决定个人命运的关键因素：口才

因为一篇名为“有希望则无所畏惧”的出彩演讲，奥巴马一举成为政坛黑马，一路高歌猛进，最终问鼎白宫。随后几年时间里，成为美国新精神领袖的奥巴马利用口才，征服了整个美国乃至整个世界，美国《商业周刊》甚至给出定论：“奥巴马无疑是这个时代最伟大的演说家之一。”

但是，据媒体曝光的资料我们可以了解到，奥巴马在高中时期是一个不善言谈的普通男孩。

看到这里，你可能会问：到底是什么促使一个“普通男孩”成为“总统奥巴马”？追溯原因，我们会发现，奥巴马的人生转折点是在哈佛——一所培养出了八位美国总统的著名学府。

自1780年正式成立后，哈佛大学培养了无数精英，他们进入了全球军界、政界与商界等领域。这些哈佛学子们凭借其出色的专业能力，获得了显赫的职位，并借助于传承百年的口才精英训练，不断地在各自的领域中赢得他人的关注，获得新的发展机会。奥巴马的成功并非个例，事实上，它是一个带有普遍性的成功实例。

哈佛无数精英的成功，也源于哈佛本身对于语言能力的重视。哈佛大学中早就有这样的观点存在：“舌头”是与金钱、原子弹一样的存在，它们是“世界三大威力”。仅此一句话，就足可以了解口才的重要性早已被哈佛人推到了惊人的高度。

哈佛大学拥有全球范围内最出色的沟通学大师霍莉·威克斯、谈判

专家巴泽曼等。受益于良师与学校鼓励交谈与对话氛围的影响，哈佛学子在人际关系心理测评、话语艺术测评中的分值，都远远高于全球其他同类学府。

哈佛大学著名语言学家罗曼·杰克布森认为，说话是人与生俱来的能力，但良好的谈吐需要依靠后天的练习。只要肯花时间练习，认真进行说话技能的学习，吸收他人积攒下来的经验，并在实践中运用这些方法与经验，那么，人人都有机会成为像奥巴马一样的口才大师。

现在，你进入了一个由智者们的经验组成的口才知识王国，如何找出自己的口才问题？如何让他人愿意与自己对话？如何增强自我影响力？如何改变他人心意、控制局面？在这里，所有这些让你困惑的口才艺术都会被凝练成一个个易学的公式，组成一些简单易懂的口才策略。

更奇妙的是，你会发现源于名校的这些理论并不会太深奥，更不会因为出自于名人事例而脱离实际——这些建立在具体的人际交往法则上的策略，适用于任何时间、任何地点中的任何人。它们能够让你变得比别人更擅长表达、更容易获得支持与理解。

你学习越多哈佛口才技巧，就越能体会到与别人说话的乐趣。

准备好了吗？现在，踏上自己的口才塑造之路吧！

Lesson 1

立足自我，找出你的口才问题

你确定你了解自己的说话特点吗？ / 002

“聊不下去”的恶性循环 / 006

私下交流不是辩论会 / 012

这个世界并不是只有你“不会说话” / 017

为什么你明明听了，别人却认为你没有听？ / 021

这些弱点，让你立即变身“句号王” / 025

Lesson 2

3秒钟打招呼，建立良好第一印象

随时准备好打招呼 / 032

想要逆转评价，你需要先做这五件事 / 035

别害怕，用礼节性话题主动一点 / 040

学会闲聊，告别“碍你陌生口难开” / 044

攀谈的技术：去勇敢地搭话吧！ / 048

安静的电梯里，要怎样说话？ / 053

做好这几件事，对方将更信赖你 / 058

Lesson 3

塑造积极氛围，引导对方说话的欲望

人人都想聊自己，什么时候才应该说自己？ / 064

倾诉“我是谁”，让交情决定你的言语深浅 / 068

别关注“我想说什么”，关注“他想听什么” / 072

用肢体展示你的潜在积极语言 / 076

话题卡住了？转移话题后再聊一下 / 080

捕捉关键内容，让交谈持续下去 / 084

鼓励他，你才能更多地了解他 / 090

Lesson 4

远离弱气场，说出你的影响力

读懂对方的行为模式 / 096

控制你的语调，控制你的形象 / 100

问得越正确，回答的人越喜欢你 / 104

用最少的话表达最多的意思 / 109

明辨：哪些事情才值得你发表意见？ / 112

学会正确说“不”，让拒绝问心无愧 / 117

面对棘手问题，更强有力地进行自辩 / 120

Lesson 5

超强说服力！让对方无法拒绝你

有好点子？你更需要有说服力 / 128

最可恶的说话，是把说服变成强迫 / 131

在论理时，加入动人的感情 / 135

这些时候，你该引用证据 / 139

“对症下药”，从对方的固执点入手 / 142

少数服从多数？用对方法就能使“多数服从少数” / 146

找准对方的关注点，让良言变顺耳 / 151

Lesson 6

警惕那些最容易出问题的话题

你确定自嘲不会变成“自贬”吗？ / 158

抱怨时，如何说才会被接受？ / 162

别把赞美变成了阿谀奉承 / 166

你真的会说“对不起”吗？ / 171

吵架时，攻击弱点最愚蠢 / 176

敏感的坏事，要换个不敏感的说法 / 181

太常说“感谢你”也会惹来麻烦 / 185

引导话题走向，遏制语言暴力 / 188

Lesson 7

引入共同点，告别意见分歧

利益：最有效的分歧引导点 / 194

利用开场白打破僵持的分歧 / 199

共同敌人是转移矛盾的最佳话题 / 203

强化彼此的积极情绪 / 207

发出信息，试探对方的接受点 / 211

学会一分为二，让对峙有缓和的可能性 / 216

越沉默，越有力 / 220

承认事实：有些人就是聊不到一起 / 226

Lesson 8

说清楚：有逻辑才会有支持率

逻辑三标准，让你告别“大道理家” / 232

开口表达以前，应该先摒弃偏见 / 237

简洁三角剧本，让逻辑不再是问题 / 241

简单又易懂的说话顺序 / 245

说话应以减少他人负担为前提 / 250

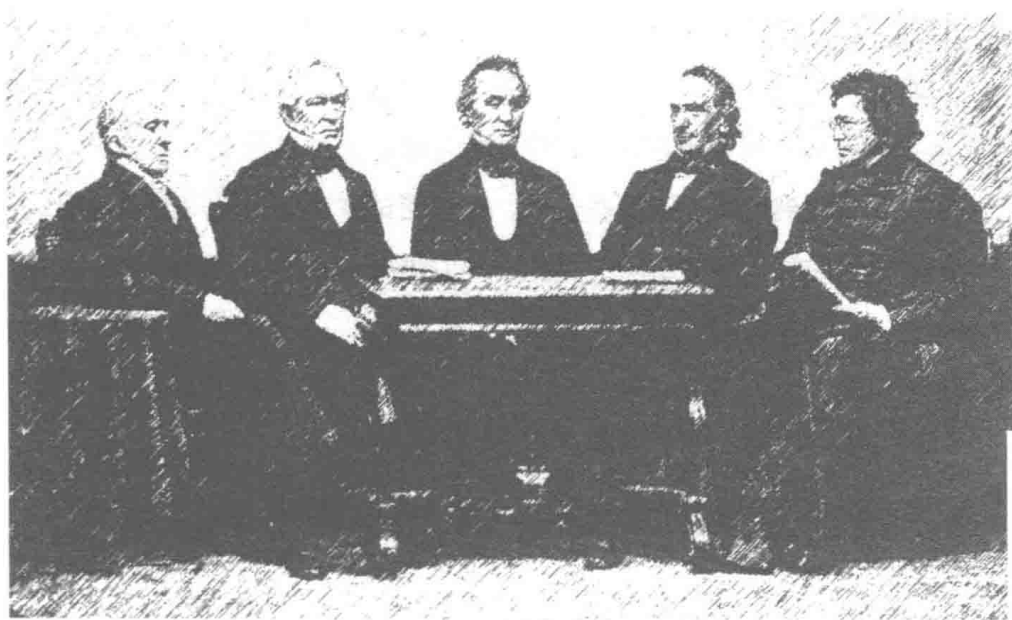
运用沟通要素把事情说得更清楚 / 255

逻辑世界里，方式不同效果也不同 / 259

..... LESSON 1

立足自我，找出你的口才问题

在哈佛所有与口才相关的活动中，哈佛学子往往会被要求先找到自己的口才特点。明确了自己的口才优点，你才能在接下来的实践锻炼中发挥它；明确了自己的口才缺点，你才知道如何在对话中避开它。



你确定你了解自己的说话特点吗？

你可以生来富有，却无法生来便是一个成功的人！

——哈佛大学第 30 任校长 德里克·柯蒂斯·博克

在提升自我口才的过程中，你或许并不清楚，到底怎样做才能够使自己的口才能力获得提升，也不知道学习的重点是什么，更不知道自己需要改善的地方有哪些。或许你认为自己“我不是很会说话”，当你这样说时，你就已经需要提升自己的说话能力了：对自己口才的不自信恰恰是很多不会说话者的最大特点。

想要获得出色的口才，首先需要说者对自己的口才情况拥有一个客观的评价，只有确认了自己的现状，你才能知道下一步要针对哪个方面进行提升。因此，在全面地学习与口才相关的技巧以前，我们必须确认自己的现状与需要改进的地方。

在哈佛辩论社中流传着这样的测试口才方法：它既可以帮助辩论社成员分辨出对方是否具有参与辩论社的才能，又可以帮助对方确定，他们在口才方面到底存在着哪些欠缺。这套测试方法如今被广泛地运用到哈佛各个学院的人才测试中，在此，我们借鉴它来帮助大家发掘个人口才能力上的特点与不足。

(1) 确定自己的水平与需要改进的地方

请根据你每天说话的具体情况，按以下两表中的指示进行自我诊断。

Step 1 个人说话方式的基本态度测试					
自我测试项目	A	B	C	D	E
1. 我可以大声而吐字清晰地说话	5	4	3	2	1
2. 我可以使用恰到好处速度说话	5	4	3	2	1
3. 我的目光能够配合我的说话	5	4	3	2	1
4. 我说话时的姿态与态度都很端正	5	4	3	2	1
5. 我说话时有丰富的表情与笑容	5	4	3	2	1
6. 我说话时有轻重缓急、抑扬顿挫	5	4	3	2	1
7. 我不会使用过多的手势与肢体语言	5	4	3	2	1
8. 我不会轻易发出“嗯”“噢”这样的语气词	5	4	3	2	1
9. 句子与句子之间，我会留出 2 ~ 3 秒的时间间隔	5	4	3	2	1
10. 其他人都认为我很会说话	5	4	3	2	1
合计分数					

测试标准：

- A.完全可以做到 5 分
- B.可以做到 4 分
- C.差不多能做到 3 分
- D.不太能够做到 2 分
- E.做不到 1 分

说话态度的改善步骤	
1. 明确自我说话弱点—————→	通过上述测试得知弱点
2. 按重要程度进行改善顺序排列—————→	依据严重程度来改善， E、D 项率先着手进行改善 C 项排入之后的改善行列之中
3. 明确改善事件—————→	需短期内改善的弱点 2 个 需长期改善的弱点 1 个
4. 决定改善水平程度的目标—————→	可以达到 B 目标才算合格
5. 确定改善程度—————→	一个月后，再次进行基本测试
注意：改善期间应反复进行步骤 2 ~ 5，待全部达到 B 水准以后，再将步骤 4 中的达成目标改为 A，继续努力。	

(2) 确定自我话语基本构成

一个说话不懂得结构的人，其口才势必不佳，个人说服力、影响力与逻辑力，都是由说话结构决定的。在此项测试中，你得到的分数越低，证明你的上述“三力”越低，而你的话语结构则需要改善。

Step 1 自我话语基本构成测试					
自我测试项目	A	B	C	D	E
1. 说话前，我会事先做好准备	5	4	3*	2	1
2. 我不会说过长的开场白	5	4	3	2	1
3. 我会在整理好内容以后再说话	5	4	3	2	1
4. 对于说话的内容，我自己十分了解	5	4	3	2	1
5. 我会依据听者的理解能力说话	5	4	3	2	1

续表

Step 1 自我话语基本构成测试					
6. 我会对自己的主题进行一句话概括	5	4	3	2	1
7. 我会在说出自己想的东西以后, 同时给出理由	5	4	3	2	1
8. 我能在短时间内做简洁的发言	5	4	3	2	1
9. 我从不用“大概”“好像”等抽象化说话方式	5	4	3	2	1
10. 不管他人认不认可, 我不会进行任何辩解	5	4	3	2	1
合计分数					

测试标准:

- A. 完全可以做到 5 分
- B. 可以做到 4 分
- C. 差不多能做到 3 分
- D. 不太能够做到 2 分
- E. 做不到 1 分

评价的目标水平	
评价 (个人现状)	配合方法与目标
5	继续保持, 并争取在其他项目上也得到 5 分
4	提醒自己, 并时刻向着达到 5 分的状态努力
3	对自己的评价不可过于手软, 更不可因畏惧 1、2 分而不敢评低分
2	明确需要改进的低分项, 努力改善, 争取向着更高分数进发
1	

(3) 两项测试中，都需要注意！

在有关结果的展示中，一般人都会认为，A、B项代表“优秀”与“较优秀”，C项代表的是合格，而D、E所代表的则是“不佳”与“差”，但事实上并非如此。C项只能证明，你在这方面的表现是差强人意的，他人对此虽然有所不满，但还没到达“非要提出来”的程度，因此，很多人并不知道自己的口才其实不令人满意，可因为认为“C即合格”这样的认知，使得问题被遗留下来、一直得不到解决。

其实，C项长期得不到解决的话，便有可能因为某个时刻的疏忽而导致下降为D、E，因此，当你发现自己的测试有C项出现时，也应该认真地对此进行改善。

此外，如果你在诊断结果中的C项过多，只能证明两件事情：

- 你在口才表现的各个方面都做得非常普通，而你跌入差劲口才者行列的概率也会非常大。
- 你在做测试时并没有认真，而是以敷衍的态度进行的。

这些测试能够让你意识到自己的口才到底“好在哪里”“不足在何处”，因此，好就是好，不好就是不好，你应该重新明确地评价一下自己，明确那些有待改善的课题，并认真地在确认了自己的说话态度情况以后，将学习与训练的重心放在那些需要改善的项目上。

“聊不下去”的恶性循环

说话是节奏，对话是运动。

——哈佛大学谈判专家 奥斯汀·罗夫特

如果一次交流让我们感觉不快乐，那很有可能是我们的说话方式问题造成了这样令人不满的结果。我们常常没有意识到甚至并不认为自己的谈话方式是令人不快甚至是具有攻击性的，如果在一段很不愉快的交流结束后回想一下谈话的过程，我们很可能会发现，自己的语言的确是常常引发自己与他人痛苦的根源，也是他人认为和我们“聊不下去”“聊不起来”的重要原因。

道娜是一家公司的经理助理，一天中午休息时，她和几位同事坐在一起聊天。一位新进入公司的同事立即开始宣传自己昨天见到的“新闻”：“你们知道吗？”

“知道什么？”

“昨天晚上我们的副经理带着一位年轻的女孩去了戴斯饭店。”

副经理是一名五十多岁的已婚男士，而戴斯饭店又是以浪漫著称的大饭店，这位新同事想要暗示大家什么，自然不言自明。

整间办公室的气氛瞬间尴尬极了：公司中虽然没有明文规定不准聊八卦，但职员们的道德意识根本不允许他们关注这类无聊的事情，道娜见没人回应便将话题转向最近上映的电影上：“和我们无关呢。不过，你们最近看了没，那部名叫××的电影很不错！”

虽然这次聊天危机被解决于无形之中，但是道娜发现，只要有这位同事在的场合中，多半会有突然性的冷场——他也曾经说过，他感觉同事们与他“聊不起来”，但事实上，是他的话题有问题。

奥斯汀·罗夫特是哈佛最出色的谈判专家之一，他曾经为无数陷入危机与麻烦的企业解决过争端，他的主要任务之一就是为那些“聊不起