

汲取北大口才训练精华
齐集北大名家、名师于一堂
365个说话技巧，每天一堂
堂堂精彩十足
让你全方位掌握说话技巧

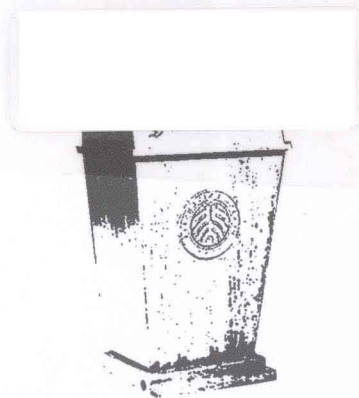
每 天 一 堂

北大 口才课

YITANG
M E I T I A N **BEIDA** K O U C A I K E

文 捷◎编著

借北大百年的智慧积淀，通过北大名师、名嘴的建议，告诉你如何才能说出有底气、有气场的话，如何才能十分巧妙地说出切中要害的话，如何才能说服他人，与陌生人沟通，如何才能拿捏好分寸，在社交或公众场合用口才征服他人。

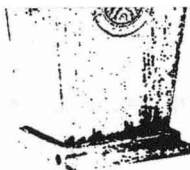


每 天 一 堂

北大 口才课

YITANG
M E I T I A N B E I D A K O U C A I K E

文 捷◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂北大口才课 / 文捷编著. —北京 : 中国
华侨出版社, 2013. 8
ISBN 978-7-5113-3830-3

I. ①每… II. ①文… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 176898 号

● 每天一堂北大口才课

编 著 / 文 捷

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 李向荣

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 21.5 字数 / 375 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3830-3

定 价 / 39.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051

传 真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前 言

PREFACE

北大作为中国著名的高等学府，在世界上也享有着极高的声誉，它以深厚的文化底蕴，滋养了一代又一代北大人。“北大公众演讲与管理沟通”课题，秉承了北大深邃的学术思想和深厚的文化底蕴，在过去的几年时间里，一直为确立说话与口才在公众生活尤其是职业活动中应有的地位大声疾呼，一直在为提升社会公众，尤其是职场人士的说话能力即口才能力而全力以赴，如今，它经发展成为北京大学公众演讲领域最重要的课程之一。

在北大公众演讲与管理沟通课题组的宣传和倡导下，越来越多的人认识到说话口才是一个人的重要能力，说话水平直接影响着其工作质量，关系着其职业前景与个人前途。于是，越来越多的人便加入了北大口才提升训练课程的行列之中，以期给自己赢得一个更好的发展前途。为此，我们编写了这本《每天一堂北大口才课》，以实用于大众、适合于大众，以大众快速掌握说话技巧与口才技能为基础，旨在让更多的人以更快速、有效的方法掌握最实用的说话技巧。

《每天一堂北大口才课》以全新的观点，多方面、多角度阐述拥有好口才的技巧，同时结合具体的个案，深入浅出地与读者共同探讨锻炼口才、提高表达能力的有效方法。本书内容详实、丰富，从面试、职场、领导沟通、谈判、说服、幽默、赞美、拒绝、批评、交际、求人办事、销售、电话沟通、应酬、解难、雄辩、演讲、恋爱、聊天等各个方面入手，重点向

读者介绍说话方法和技巧，让你真正成为说话高手、口才专家。

好口才，能为你赢得人气；好口才，能洞察实质，能成事；好口才，能够抓住问题的关键，把话说到对方心坎上，获得财富。无论是文学大师林语堂、胡适、季羨林，还是外交家徐敦信、唐家璇，或是杨伟光、撒贝宁、李响……北大精英都是善于得体表达和完美沟通的大师。本书同时又汲取这些大师的说话技巧和思想精华，通过学习和训练，会让你快速甩掉平庸的语言习惯，能让你将话说得滴水不漏、淋漓尽致，马上 Hold 住场面，成就大事业。



目 录

CONTENTS

第 1 章 口才资本课

- 第 1 天 口才是一个人一辈子都要用的能力 /1
- 第 2 天 口才是人们赖以生存和竞争的“战略武器” /2
- 第 3 天 谈吐不凡，是获得他人认可的最有效手段 /3
- 第 4 天 成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的 /3
- 第 5 天 口才决定着一个人的事业成败 /4
- 第 6 天 别让人生败在不会说话上 /5
- 第 7 天 要留意生活，才能积累谈资 /6
- 第 8 天 语言可以提升你的影响力 /6
- 第 9 天 如何提升你的说话水平与口才能力 /8

第 2 章 面试口才课

- 第 10 天 “巧”说“妙”谈，给人留下好印象 /9
- 第 11 天 求职面试要听得“端”，说得“正” /10
- 第 12 天 先听后说，才能应对自如 /11
- 第 13 天 别让话语暴露出你的不自信 /12
- 第 14 天 事先打好“草稿”，别打无准备之仗 /13
- 第 15 天 做个让人印象深刻的“自我介绍” /14
- 第 16 天 展现你的“亮点”，让对方接纳你 /15
- 第 17 天 稳重地回答“两难选择性”问题 /16
- 第 18 天 巧用“折中法”，让你顺利跳过两难问题 /17
- 第 19 天 最好以“诚”相待，切勿“顺杆爬” /18
- 第 20 天 面试巧问薪资问题 /19
- 第 21 天 嘴巴巧一点，巧妙化解面试难题 /20
- 第 22 天 巧言妙语，将你的“缺点”模糊化 /21
- 第 23 天 找个善意的谎言，让面试官心服口服 /22
- 第 24 天 巧妙提问题，把握求职先机 /22
- 第 25 天 面试场上的话语禁忌：千万不要去“踩雷” /23
- 第 26 天 设计好告别语，让人永远记住你 /24

第 3 章 职场口才课

- 第 27 天 职场新人说话攻略：用嘴巴来打开局面 /25
- 第 28 天 沉默苦干，是最好的说服语言 /26
- 第 29 天 要时刻谨记办公室里的话语禁忌 /27

- 第30天 切勿口无遮拦，置自己于是非之中 /27
- 第31天 别在闲谈中炫“幸福” /28
- 第32天 不要打听他人薪水的多寡 /29
- 第33天 切勿在职场中宣泄坏情绪或者抱怨发牢骚 /29
- 第34天 请节约你的“口水”，多说不如少说，少说不如不说 /30
- 第35天 帮助他人时不要擅作主张 /30
- 第36天 说话看对象：与同事沟通要因因人而异 /31
- 第37天 职场套近乎：善用“Yes”技巧 /32
- 第38天 面对办公室的流言蜚语，你该怎么“说” /33
- 第39天 巧开口，遵原则，寻求同事的帮助 /34
- 第40天 与同事和睦相处的6个要素 /34
- 第41天 办公室内和平相处的说话技巧 /35
- 第42天 主动交流，巧妙化解与同事间的矛盾 /36
- 第43天 同事间开玩笑，一定要把握“安全”尺度 /37
- 第44天 直言一定要讲求“分寸” /38
- 第45天 场面上切勿与领导或上司称兄道弟 /39
- 第46天 向领导汇报工作要讲求原则 /40
- 第47天 上司最不爱听的九句话 /41
- 第48天 说话时，让舌头多绕个“弯” /42

- 第49天 以幽默的方式向上司或领导提建议 /42
- 第50天 提建议，要把握好“时机” /43
- 第51天 别说使领导不高兴的话 /43
- 第52天 与领导说话要注意用词和忌讳 /44
- 第53天 提意见时，也要懂得给上司面子 /45
- 第54天 巧言妙语化解与上司的冲突 /46
- 第55天 切忌给自己戴“高帽”：故意卖弄才华是在自断生路 /47
- 第56天 不同级别不同应对 /47
- 第57天 “硬”的来不得，在谈笑间加薪 /48
- 第58天 与老板谈加薪，需要注意的说话原则 /49
- 第59天 说错了话，要及时补救 /50
- 第60天 拒绝上司口才策略：妙用比喻，委婉说“不” /51
- 第61天 拒绝上司，也要体现出你的“尊重”来 /52
- 第62天 向领导表达出你的忠诚来 /52
- 第63天 努力工作是赢得领导赏识的最有效的无声语言 /53
- 第64天 多说“是”少说“不” /54
- 第65天 巧嘴化解职场“冷暴力” /55
- 第66天 巧用赞美，赢得上司好感 /56

第4章 领导说话艺术课

- 第67天 “能言善语”是一种领导资本 /57
- 第68天 用“权威”话语来打造魅力领导 /57
- 第69天 讲话要具有强烈的“鼓动性” /58
- 第70天 领导者要尽量避免不适宜的口头禅 /59
- 第71天 不要在众人面前批评员工 /60
- 第72天 调解纠纷，主攻一方 /61
- 第73天 激励比权力更能使下属信服 /62
- 第74天 口头的激励比物质激励更有效 /63
- 第75天 传达“坏消息”，也需要技巧 /63
- 第76天 对症下药：不同的“坏消息”，不同的说法 /65

- 第77天 如何传达“降级通知”的消息 /66
- 第78天 向下属下达命令的语言技巧 /67
- 第79天 用“萝卜+大棒”式说话方式去震慑居功自傲的“功臣” /68
- 第80天 承诺是一种艺术 /69
- 第81天 温暖的语言，更能激发下属向心力 /70
- 第82天 用温暖的话语让下属心甘情愿追随你 /71
- 第83天 与下属沟通的语言技巧 /72
- 第84天 善用幽默，化解尴尬 /73
- 第85天 注重感情投资的下属最得人心 /74
- 第86天 说话要具有吸引力 /75

第 5 章 说服口才课

- 第 87 天 软硬兼施，有力度地“说服”他人 /77
- 第 88 天 耐心说服不压服，有理有据地让他人臣服 /78
- 第 89 天 说服之前，要充分地了解对方 /79
- 第 90 天 巧用逼问法，说服对方 /80
- 第 91 天 先顺着对方，巧妙引导，再说服 /81
- 第 92 天 采用“启发式问法”予以说服 /83
- 第 93 天 采用“绝望进攻术”进行说服 /84
- 第 94 天 不同性格的人，不同的说服方法 /85
- 第 95 天 话要说在点子上：切中要害，让他人心服口服 /86
- 第 96 天 摸清他人的软肋，打赢心理攻坚战 /87
- 第 97 天 制造“自己人”效应，巧妙说服对方 /88
- 第 98 天 “将心比心”：站在他人立场去“说”，让说服风顺水 /89
- 第 99 天 沉默是金：用“沉默”来说服 /90
- 第 100 天 运用“沉默”的力量，无声无息地说服对方 /91
- 第 101 天 旁敲侧击：不要将自己的意见强塞给对方 /92
- 第 102 天 表情和声调是成功说服的关键 /93
- 第 103 天 说服时，一定要控制好语言和声调 /94
- 第 104 天 说服不了他，那就“磨”服他 /95
- 第 105 天 “软磨硬泡”也要讲求方法 /96
- 第 106 天 “对症下药”，说服才能风顺水 /97
- 第 107 天 找准对方的“命门”，从“弱点”处发力 /98
- 第 108 天 从“兴趣点”出发，巧妙说服 /99
- 第 109 天 巧言妙语让他人人心服口服 /100
- 第 110 天 “正话反说”说服他人 /101
- 第 111 天 欲说服，先适当抬高对方 /101
- 第 112 天 “以退为进”的说服策略：先适当退一步，再劝说 /102
- 第 113 天 劝他不如激他：采用激将法，激服他人 /103
- 第 114 天 巧借典故来说服他人 /104
- 第 115 天 巧用数字来说服 /105
- 第 116 天 给人面子，才能让他人心服口服 /106
- 第 117 天 变化情境，巧妙说服 /107
- 第 118 天 巧妙利用“权威”：一句顶一万句 /107

第 6 章 幽默口才课

- 第 119 天 背后夸人好处多 /109
- 第 120 天 初次见面，幽默寒暄营造愉快氛围 /110
- 第 121 天 学几个小笑话，初次见面赢得他人好感 /110
- 第 122 天 幽默是拉近与他人距离的妙招 /111
- 第 123 天 不同的人，不同的话语幽默方式 /112
- 第 124 天 妙用幽默化解尴尬 /113
- 第 125 天 风趣幽默的语言，更能劝导他人 /113
- 第 126 天 巧用幽默，将“攻击”顶回去 /114
- 第 127 天 用幽默断其锋芒可以让攻击者自食其果 /115
- 第 128 天 巧用幽默拒绝他人，不伤和气又能达到目的 /115
- 第 129 天 巧借人力，顺势而为地制造幽默 /116
- 第 130 天 巧用“夸张手法”制造幽默 /117
- 第 131 天 妙用“一语双关”制造幽默 /117
- 第 132 天 进行“有意的曲解”，制造幽默 /118
- 第 133 天 有意模仿，制造一些“模仿式”的幽默 /119
- 第 134 天 用反问式幽默折服对方 /120
- 第 135 天 学会运用“形象式”幽默 /121
- 第 136 天 妙借“比喻式”幽默 /121
- 第 137 天 善用“仿批式”幽默 /122
- 第 138 天 机辩善辩幽默法 /123
- 第 139 天 巧妙运用“歪解原意”的幽默技巧 /124

第7章 赞美口才课

- 第140天 永不过时的沟通技巧——赞美 /125
第141天 赞美的力量 /126
第142天 发现对方身上容易被忽视的“闪光点”，再进行赞美 /126
第143天 必须要掌握的四个赞美技巧 /127
第144天 背后“夸人”好处多 /128
第145天 得体的赞美才动听 /129
第146天 赞美要讲究“适度”原则 /130
第147天 物往贵处说，人往年轻讲 /131
第148天 赞美他人要有“远见” /132
第149天 赞美异性，一定要注意分寸 /133
第150天 “雪中送炭”的赞美更能激励人心 /134

第8章 拒绝口才课

- 第151天 先发制人，有效拒绝 /135
第152天 巧妙拒绝他人不伤感情 /136
第153天 找个能让人理解的理由来拒绝 /136
第154天 “将心比心”巧拒绝 /137
第155天 先说“本来”，再说“可是” /138
第156天 “故意”装作不知道 /139
第157天 反客为主的拒绝法 /139
第158天 “不敢”胜于“不愿” /140
第159天 学会运用“幽默法”进行拒绝 /141
第160天 不伤感情的拒绝法：附带条件的答应 /142
第161天 用比喻来拒绝 /143
第162天 让答案消失在等待中 /143
第163天 将“不愉快”降到最低程度的诀窍 /144
第164天 采用故意“曲解”的方式进行拒绝 /145
第165天 转移话题巧拒绝 /146
第166天 “答非所问”巧妙拒绝 /147
第167天 巧妙回绝别人的追求：语气婉转，让对方将爱收回去 /147
第168天 “虚答所问”的拒绝技巧 /148
第169天 “假装糊涂”妙拒绝 /149
第170天 “先给台阶”再拒人 /149

第9章 批评口才课

- 第171天 要做一个智者，就不要当众指责他人的过错 /151
第172天 注意批评方式 /152
第173天 在“苦药”外面裹上“糖衣” /153
第174天 善意的批评，深得人心 /154
第175天 最高境界的批评是“宽容” /155
第176天 学会运用奖惩并用的说话艺术 /156
第177天 “杀一儆百”批“大家” /157
第178天 “找话生事”妙批评 /158
第179天 直接批评，不如巧妙暗示 /159
第180天 指东说西，给受批评者留个面子 /160
第181天 将“批评”融入笑话中：在笑声中“敲山震虎” /161
第182天 此时无声胜有声：无声的批评更有震慑力 /162
第183天 相识故意不相认 /163
第184天 “一语双关”，隐蔽批评更显效果 /164
第185天 委婉含蓄，点到为止 /164
第186天 以褒代贬，反话正说 /165
第187天 冷嘲热讽的批评艺术 /166
第188天 巧用“归谬法”批评他人 /166
第189天 旁敲侧击：借助熟悉事物巧批评 /167
第190天 以“理”服人：用讲道理去指正对方 /168
第191天 面对挑衅与攻击，要运用“以牙还牙”式的批评 /169

第10章 交际口才课

- 第192天 说话看场合、对象：到什么山上唱什么歌 /171
- 第193天 寻找共同点，勾起对方的兴趣 /172
- 第194天 选择一个好的交流话题，让对方敞开心扉 /173
- 第195天 真诚请教，激发对方的说话热忱 /174
- 第196天 从对方最得意的事情说起 /175
- 第197天 让你的声音充满魅力 /175
- 第198天 用“热情”去感化他人 /176
- 第199天 有了亲和力别人才愿接近你 /177
- 第200天 培养亲和力的几个要素 /178
- 第201天 引出话题讲“时机”，才能打开那道陌生的门 /179
- 第202天 如何与性格木讷者沟通 /180
- 第203天 与性格急躁者的沟通技巧 /180
- 第204天 与傲慢者的沟通艺术和交流技巧 /181
- 第205天 不要触碰陌生人的“逆鳞” /182
- 第206天 嘴上有个“把门儿”的：与陌生人讲话时的禁忌 /182
- 第207天 说话时可以适当地“兜圈子”，避开钉子 /183
- 第208天 将难以启齿的话说得“动听”一些 /184
- 第209天 难以启齿的“逐客令”要讲得不动声色 /184
- 第210天 下“逐客令”的说话技巧 /185
- 第211天 把话说到对方的心坎上 /186
- 第212天 以“你”为中心：将对方作为交谈的重点 /187
- 第213天 多说“长处”，少说对方的“不足” /188
- 第214天 善于倾听，让对方产生沟通的快感 /189
- 第215天 学会积极地去迎合对方的兴趣 /190
- 第216天 安慰的话要会说：“比较式”安慰，化解他人心结 /190
- 第217天 安慰的话要巧说：采用“转移式”的说话技巧 /191
- 第218天 试试“分析式”的安慰法 /192
- 第219天 再亲密的朋友，也不要批评对方的亲朋好友 /193
- 第220天 不要轻易许诺：讲求诚信是情谊长存的“保鲜剂” /193
- 第221天 亲密有间：再好的朋友，也应该“客气” /194
- 第222天 朋友不是“收藏品”，时常联系才不会“生锈” /195
- 第223天 让舌头“绕”个弯，把话变个说法 /196
- 第224天 软硬兼施，赢得他人好感 /197
- 第225天 切莫在失意者面前大秀自己的成就 /198
- 第226天 必要时，拿出“秘密”这张话语王牌 /199
- 第227天 不要过于算计人情 /200

第11章 求人办事口才课

- 第228天 求人办事，言语中要透出你的“诚意” /201
- 第229天 半开玩笑，半求人 /202
- 第230天 利害关系是左右对方下决心的关键 /203
- 第231天 求人办事，要先为对方着想 /203
- 第232天 主动迎和对方的兴趣点，让人在无形中答应你的请求 /204
- 第233天 用感情去打动对方 /205
- 第234天 求人办事，自身实力更有用 /205
- 第235天 巧用“激将法”，让对方心甘情愿地帮助你 /206
- 第236天 妙用交情去成事 /207
- 第237天 慢慢寒暄，将话“绕”到主题上去 /208
- 第238天 来点幽默，更能赢得对方的体谅 /209
- 第239天 润物细无声：从细节出发去打动对方 /210
- 第240天 不动声色“巧”成事 /210
- 第241天 事没办成，也要感谢对方 /211



第 12 章 谈判口才课

- 第 242 天 掌控好语气的力量 /213
第 243 天 “扬人抑己”，巧达目的 /214
第 244 天 不留痕迹地巧探“家底” /214
第 245 天 说话要谨慎，别让话语透出你的“底细”来 /215
第 246 天 谈判中的必杀技——曲线进攻 /216
第 247 天 适当让步：后退是为了更好地“前进” /217
第 248 天 曲线回应对方的“价格攻击” /218
第 249 天 “不谈之谈”的妙用 /219
第 250 天 谈判中需要注意的“回答”问题的方式 /220
第 251 天 巧言妙语，不断让对手回答“是” /221
第 252 天 让舌头“灵活”起来，打破僵局 /222
第 253 天 面对僵局，需要注意的细节 /222
第 254 天 谈判口才误区一：以撤出谈判威胁对手 /223
第 255 天 谈判口才误区二：唱“独角戏”，不懂得利益的互动 /224
第 256 天 谈判口才误区三：引起不必要的冲突和对抗 /225
第 257 天 妙用“最后通牒效应”去给对方施压 /226
第 258 天 白脸、红脸齐上场，赢得谈判主动权 /227
第 259 天 发挥好“红白脸”威力有技巧 /228

第 13 章 销售口才课

- 第 260 天 多顺着客户，才能赢得客户的心 /229
第 261 天 用“热情”去融化客户的心 /230
第 262 天 “热情”是必要的，但是要把握“火候” /231
第 263 天 巧用“权威效应”：用数字来树立权威 /232
第 264 天 “形象”是赢得顾客信任的无形语言 /234
第 265 天 借力打力：巧借老顾客的“嘴”来说服新顾客 /234
第 266 天 巧用“对比法”，激发顾客购买欲望 /235
第 267 天 贬在先，褒在后 /236
第 268 天 站在顾客的立场上，真心实意为顾客着想 /237
第 269 天 以朋友的身份，与对方交谈 /238
第 270 天 设置悬念，巧用“好奇心”将顾客吸引过来 /239
第 271 天 用“高级”词语吸引人 /240
第 272 天 妙用顾客“爱炫耀心理”制胜 /241
第 273 天 利用“从众心理”，引导顾客 /241
第 274 天 巧借“限时报价”法，激发顾客的购买欲望 /242
第 275 天 帮助顾客寻找需要 /243
第 276 天 巧妙引导，激发顾客的爱心 /244
第 277 天 自问自答，消除消费者的疑虑 /245
第 278 天 夸大顾客的损失 /246
第 279 天 运用发散思维，顺藤摸瓜，由此及彼 /247

第 14 章 电话口才课

- 第 280 天 接电话需要注意的说话方式 /249
第 281 天 给电话“加温”：让你的声音富有“温度” /250
第 282 天 让话语展现你的“风度” /251
第 283 天 打电话也要体现出你的热情来 /252
第 284 天 要控制好通话的时间 /253

第 15 章 应酬口才课

- 第 285 天 应酬场上，首先要说好“场面话” /255
- 第 286 天 请客前，要找好理由 /256
- 第 287 天 正式场合，漂亮的祝酒词让你“口中生花” /257
- 第 288 天 与陌生人吃饭，如何才能不“冷场” /258
- 第 289 天 循序渐进，由浅入深，巧达目的 /259
- 第 290 天 好酒须用好词来劝：经典别致的劝酒 /260
- 第 291 天 话中要带有“真情真意”，更能打动人心 /261
- 第 292 天 突出事实，以“诚”拒酒 /262
- 第 293 天 餐桌不是辩论赛场，切勿轻易与他人争辩 /262
- 第 294 天 在餐桌上，凡事不必太较真 /263
- 第 295 天 用合适的话题打开“话匣子” /264
- 第 296 天 巧用餐桌，消除误会 /265

第 16 章 解难口才课

- 第 297 天 帮别人打圆场，是提升人气的好方法 /267
- 第 298 天 将话题转移到轻松的事情上，化解尴尬 /268
- 第 299 天 给对方的不当行为找个合适的理由 /268
- 第 300 天 学会“自嘲”，给自己台阶下 /269
- 第 301 天 善意曲解，缓和尴尬气氛 /270
- 第 302 天 用贬自己来讽刺对方 /271
- 第 303 天 劝架要做到公平公正，让各方都满意 /272
- 第 304 天 让脑筋转弯，巧妙化尴尬 /272
- 第 305 天 转移话题，巧妙应答 /273
- 第 306 天 将“戏”演下去：以其人之道还治其人之身 /274
- 第 307 天 将错就错，反败为胜 /275
- 第 308 天 变换情境，转祸为福 /276

第 17 章 雄辩口才课

- 第 309 天 用事实说话：事实是让他人心服口服的利器 /277
- 第 310 天 “造”出一个事实，使对方信服 /278
- 第 311 天 巧用矛盾法：拿对方之矛攻对方之盾 /279
- 第 312 天 归谬推理：将对方的荒唐谬误彻底暴露 /280
- 第 313 天 将赞美作为辩解的理由 /281
- 第 314 天 借助对方的行为来辩倒对方 /282
- 第 315 天 巧借对方之口，替自己辩解 /283
- 第 316 天 “以谬治谬”巧辩解 /284
- 第 317 天 巧用“对比法”：彼此对比显分明 /284
- 第 318 天 左右为难法：提出问题，让对方选择 /285
- 第 319 天 事先做好准备：补充前提进行辩论 /286
- 第 320 天 打牛射马的雄辩技巧 /287

第 18 章 演讲口才课

- 第 321 天 借题开场，一石激起千层浪 /289
- 第 322 天 用你的“热情”来点燃他人的激情 /290
- 第 323 天 善于利用环境营造氛围，使听众焕发激情 /291
- 第 324 天 即情即景，将听众攥在你的手心 /291
- 第 325 天 巧妙开头，引人入胜 /292
- 第 326 天 牵动听众心弦，摄人心魄 /293
- 第 327 天 演讲中，如何让听众接受你的观点 /294



- 第 328 天 如何预防演讲“卡壳”现象 /295
第 329 天 预防“卡壳”的上上策：事先做好准备 /297
第 330 天 演讲中出现意外，怎么挽救 /298
第 331 天 来点幽默感，增强你的魅力 /299

- 第 332 天 创造自己独特的“名言” /300
第 333 天 适时停顿，才能让人回味无穷 /301
第 334 天 演讲中克服紧张与恐惧的方法 /302
第 335 天 巧妙结尾，余音不绝 /303
第 336 天 塑造自己的演讲风格 /304

第 19 章 恋爱口才课

- 第 337 天 别具一格的求爱词，让对方心花怒放 /305
第 338 天 恋上“内向”型的人，试试“诱导”求爱法 /305
第 339 天 欲擒故纵夺芳心 /306
第 340 天 与恋人约会时，要掌握点语言技巧 /307
第 341 天 巧用调侃，锁住恋人的心 /307
第 342 天 来点俏皮话，让爱情甜如蜜 /308
第 343 天 来点“乐子”，让家里充满快乐的“氧分子” /309
第 344 天 爱人间的幽默，也要讲求原则 /310
第 345 天 用你的“温情”化解女友的“怒火” /310

- 第 346 天 如何安慰因感情而心烦的爱人 /311
第 347 天 斗嘴也要斗出“甜蜜”来 /311
第 348 天 这些伤感情的话，千万别说 /312
第 349 天 老公，越夸越出色 /313
第 350 天 千万不要揭穿老公的小把戏 /314
第 351 天 该撒娇时且撒娇，软言细语最让男人心醉 /315
第 352 天 学会安慰，给失意的男人补充精神营养 /315
第 353 天 聪明女人的爱情“禁语” /316
第 354 天 柔情蜜语，让爱情保鲜 /317

第 20 章 聊天口才课

- 第 355 天 社交场合要善于闲聊 /319
第 356 天 真诚问候，才能博取好感 /320
第 357 天 与对方闲聊，话题选择很关键 /321
第 358 天 闲聊时要遵循基本礼仪，以免尴尬 /321
第 359 天 闲聊勿言深，不要毫无保留地倾诉自己 /322
第 360 天 降低自我意识，激发对方的表达欲望 /323

- 第 361 天 在闲聊中，让自己占据优势的发问技巧 /324
第 362 天 闲聊时要善于活跃气氛 /325
第 363 天 找准“兴趣点”，巧妙地攀谈 /326
第 364 天 与社会名流闲聊，不卑不亢好印象 /327
第 365 天 欢聚终有别，把握时机结束闲聊 /328



第 1 章

口才资本课

第 1 天 口才是一个人一辈子都要用的能力

每个人都有一张嘴巴，嘴巴有两个功能，一是吃饭，二是说话。但是要想吃好饭，先要说好话！

——易书波（北大口才训练课引用名言）

有句话说得好，有人才的不一定有口才，但有口才的人一定是个人才。美国著名的成功学大师卡耐基也说过，口才是培养一个人自信心的康庄大道，一个人的成功，15%要依靠他的专业知识技能，而85%则是依靠他的口才交际能力。

北大口才训练课指出，中国的文字造得很有意思，现代社会都讲究“赢”，而那“赢”字是由什么构成的呢？由“亡”“口”“月”“贝”和“凡”五个字组成的。“亡”代表有危机感，“口”则代表有口才，“月”代表有持之以恒的时间，而“贝”则代表要有财富和健康。“凡”代表要有一颗平凡的心。而“口”则是夹在中间，起到中流砥柱的作用。由此可见，要想成为一个大赢家，口才是极为重要的。

其实，口才在我们的生活中确实起着举足轻重的作用。

你想获得一份高薪工作，如果有出色的口才，很容易受到面试官的青睐；你想请别人帮忙，如果你有甜蜜的口才，别人会很乐意帮助你；你去主持一个节目，如果你有出色的口才，台下的观众一定会欢呼鼓掌；如果要劝服别人、安慰别人、称赞别人、批评别人，如果你有好的口才，一定能达到预期的结

果；当别人用言语在无意中伤了你的自尊，你更要用口才作为武器来保护你的人格；在职场中，有口才者，一句不经意的话便可以获得上司的重用，你也能轻易成为同事圈中最受欢迎的人……

所以说，口才可以代表一个人的力量，也可以显示出一个人的价值。如果将这种力量投到现实之中，你就能创造出巨大的财富，成为人生的大赢家。为此，北大口才训练课倡导人人去练习口才，以增加你的成功砝码，让你在激烈的人才竞争中站稳脚跟，立于不败之地。

第 2 天 口才是人们赖以生存和竞争的“战略武器”

口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。

——林肯（北大口才训练课引用名言）

第二次世界大战时，原子、美钞和口才被西方人认为是人们赖以生存和竞争的三大战略武器。而现在他们认为人们赖以生存和竞争的三大战略武器是：口才、金钱和电脑。在美国，全国有百来家学校设有口才训练课程，从中可以看出口才对一个人，乃至社会与国家的重要性。

北大口才训练课认为：现代社会，一个人的口才表达能力和沟通能力已经成为一个人的能力、才干的检验。如果你想成为现代社会的高素质的人才，那就从现在开始练就出色的口才吧！

在南方城市有位刚刚毕业的大学生，他凭着出色的口才能力，过五关斩六将，通过了严格的考试，成了中国社会调查研究所的助理。后来，所长外调，他又以渊博的学识和一流的口才击败了众多的竞争对手，终于赢得了所长的宝座，那年他才 20 多岁。

由此可见，现代社会的“人才观”，正在发生着重大的变化，衡量你是否是人才，重要的是看你是否有口才。

随着社会发展，人们的文化视野与交际视野越来越广阔，人们需要在诸多的场合去发表自己的意见，展现自己的才华。如果你总是笨嘴拙舌，词不达意，便可能坐失良机；而如果你的言语得当、妙语连珠，便能赢得机会与主动权，也会在人群中脱颖而出。

第3天 谈吐不凡，是获得他人认可的最有效手段

一个善于谈吐、长于辞令的人，能够引起别人的兴趣和注意。这种人可能成为伟大的成功者……许多人有着丰富的思想、新颖的观点，可惜没有灵活生动的语句来表达，因此便无法尽情地展现，博得他人的欣赏。

——奥里森·马登（北大口才训练课引用名言）

北大口才训练课认为，一个人谈吐不凡，是其获得社会认可、机会垂青、上司赏识、下属拥戴与朋友喜欢的最为有效的手段。可以毫不夸张地说，会说话是一项重要的本事，好口才才是成功最有力的保障。营销、交往、谈判、管理、恋爱等，在人生的每一个重要关口，人生的每个时期，每个事业环节都时时刻刻需要有良好的口才作为成功的基石。

在现实生活中，如果你没有好口才，不善于沟通、交流，你就无法与爱人营造一个良好的沟通氛围，难以维持融洽与和谐的家庭关系；职场中，没有好的口才，你就无法将自己成功地推销出去，也无法团结同事，获得晋升和加薪的机会；在商战之中，如果没有好的口才，不善于沟通，你就无法运筹帷幄，把握谈判先机，抢占制高点，掌控商谈的主动权。

事实上，一个人无论身在何方，在何时，无论在做什么事，都需要应用口才。也就是说，只有擅长口才者，才可能成大功、立大业。

所以，在生活中，如果我们能掌握一些说话技巧与表达方式，提高遣词造句的能力及合理使用谈话的资料，对每个人都尤为重要。

然而，会说话除了有先天的因素，更需要经过后天的锻炼。即使是一个普通人，同样可以练就一副铁齿铜牙，展现你的金口玉言，发挥你的脱口秀，增强你的语言魅力。

第4天 成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的

发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

——汤姆士（北大口才训练课引用名言）

北大口才训练课指出，世界上80%的财富和权势都掌握在20%的人的手中，而那20%的人都是善于表达和善于沟通的人。也可以说，成功人物身上的

奇迹，至少有一半是由口才创造的。

固然，工作能力是成就事业的基础，但口才却着实比能力更能让人攀上事业的顶峰，在许多时候一个人的好口才，能让其成为众人关注的焦点，从一个平凡人成为让人顶礼膜拜的成功人士：古时候的毛遂，他是如何向平原君自荐从而走上历史舞台的？诸葛亮，他是如何舌战群儒促成孙刘联盟，取得赤壁之战的决定性胜利的？如果你想说这些都是古人，而古今毕竟有别。那么你再想想，比尔·盖茨、巴菲特、奥巴马这些站在人类事业顶峰的成功人士，哪个不是口才出众、舌灿莲花之辈？

古今中外的成功之士，大都有着杰出的口才和非凡的语言技巧。在当代社会，掌握出色的口才艺术十分重要，它是一个人成功的前提、成名的捷径，可以帮助你充分拓展自己的才学，让你在入前熠熠生辉，在工作中事半功倍、业绩卓著。

第5天 口才决定着一个人的事业成败

外表绝对不是人生的决胜点，把话练好，才是最划算的事。

——著名节目主持人蔡康永（北大口才训练课引用名言）

我们经常看到或听到，一项事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。而如果一个人出言不慎，那么，很难与别人产生共鸣，也不可能取得与他人合作的机会与得到他人的帮助。北大口才训练课指出，无数成功者的事实都表明，敢于当众讲话、善于讲话是事业成功的催化剂，并直接关系到自身事业的成败。

在1916年，美国化验学家路易在一篇论文中首次提出了“共价键”的电子理论。这个理论对于有机化学的发展具有十分重大的意义。但是这个理论发表之后，在美国化学界并未引起应有的反响。其中一个极为重要的原因便是路易斯不善言谈，所以，他从来没有公开发表演说，去宣传自己的见解。

3年之后，美国另一个著名的化学家朗缪尔发现了路易斯见解的可贵。于是，朗缪尔一方面在有影响的美国化学会会志等刊物上面发表演讲，大力宣传“共价键”理论。因为朗缪尔能言善辩，对“共价键”作了大量的宣传解释工作，才使得这一理论被美国化学界承认和接受，一时间，美国化学界便纷纷议论朗缪尔的“共价键”，而将其理论的首创者路易斯的名字几乎忘却了，有人甚至认为它是朗缪尔的理论。

由此可见，善言谈者能够“点石成金”，迅速获得事业的成功。而一个不善言谈者，纵然才高八斗，也只能默默无闻，难有出头之日。