

## 第 1 章 价值千万的口才

著名学者朱自清先生说过：“人生不外言、动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”因此，一个懂得讲究说话艺术的人，一定是一个懂得如何做人做事的人。假如奥巴马没有那么激动人心的演讲能力，假如一位领导在演讲席上面红耳赤说不出话来，假如你结结巴巴地去应聘，事情的结局是不是就是另外一番景象了呢。可是，怎样说话才可以让我们的仕途更加平坦呢？

## 语言的魅力

在魏晋时期，被誉为“竹林七贤”之一的阮籍最擅长的就是用青白眼。所谓“青”，就是“黑”。“青眼”，就是说在人高兴的时候眼睛正视，黑色的眼珠在中间，这是相对于“白眼”（眼珠子向上或者向旁，白眼露在外面）来讲的。阮籍经常使用“青眼”表现出喜悦与赞美之情，用“白眼”表现出鄙视与厌恶之感。每一次，当他见到绅士的时候，都会作“青眼”，见到俗人的时候，就会用“白眼”相对。阮籍居丧期间，嵇喜前往吊唁，他使用白眼相对，这一幕，让嵇喜顿时羞愧不已，只能怯生生地退下。嵇喜的弟弟嵇康听到这件事情之后，就提着一大壶酒，挟着把琴前来吊丧，阮籍立刻用青眼表示欢迎。今天，我们经常使用“青睐”“垂青”等词，也是得名于此。

从心理学的角度上来讲，类似于承认、爱欲、拒绝、寻衅、屈从、优越感、挑衅、谦恭、满足、欢乐、妥协、害怕、悲伤、痛苦、哀愁等情绪，一般都是通过肢体语言表达出来的，在一定程度上无声的语言比发声更具有影响力与说服力，作用更加突出。那么，无声语言究竟发挥着怎样的作用呢？

### 1. 替代作用

无声语言在沟通、谈判的过程中可以代替语言表达自己的意图，尤其是当语言不通或者不可以完全表达谈判者的意图的时候，或者是语言表达不适当的时候，或者是对方难以领会的时候，无声语言的使用通常可以达到明显的效果。

### 2. 补充作用

无声语言信息可以让所要表达的语言更加丰富，对于语言所要表达的信息，

无声语言在某种程度上起着增强力量、加重语气、辅助表达的作用。譬如，对方在聆听他人说话的时候，背部向后仰，手不停地摸桌子，多表示不感兴趣，在对方说话的时候，拳头慢慢握起来，说明此时已经下定了决心。

### 3. 暗示作用

说话者倘若想要从一种态度转变为另外一种态度，可以通过语调的调整，表情的转换，或是肢体语言的变化来完成，这体现了无声语言的强烈暗示作用。无声语言在传递信息的时候还给人以真切、温暖的感觉。

### 4. 调节作用

因为说话对象、环境等的不同，并且考虑到可能出现僵局的情况，说话者会产生心理不适的感觉，此时倘若通过无声语言的动作进行协调，说话者就可以比较快地恢复到正常状态。例如，当说话主体产生无聊、紧张、厌烦等情绪时，可以通过喝水、咳嗽等小动作进行调节，以便更快地进入到正常的说话状态。无声语言在信息传递的过程中起着至关重要的作用，它可以强化、补充有声语言，让语言的表达效果更加直接、全面。无声语言的调节作用主要表现在以下几个方面：

(1) 一方可以通过对方当前传达出的无声语言判断对方此时的心理状态，进而采取相应的对策。

(2) 能够通过自己无声的语言技巧，作用于对方的视觉神经；让对方相信自己听到、看到与想到的一切，从而坚定对方的信心，并且让判断结果更接近一方的意图。

玫琳·凯女士是世界知名化妆品品牌玫琳·凯的创始人。她在生活中就被定义为一个在语言上充满魅力的女人，其一言一行、一举一动，都可以让他人感觉到温暖。当时依旧处于创业阶段的她，有一天，与朋友相约逛街，逛到一家成衣店的时候，正好听到身边的两个女孩子在说话。其中金发女孩试穿了一件衣服，黑发女孩称赞道：“这件衣服的确十分漂亮，但是美中不足的是扣子的部分，相比之下，这一件的扣子更加好看。”金发女孩听到之后十分生气地说：“那是什么破衣服，扣子简直难看死了，我才不会买呢！”黑发女孩听到之后也十分生气，心想不就是随口提个建议嘛，你至于如此生气啊！

这时，玫琳·凯走过来，笑容满面地对金发女孩说：“这件衣服的领子十分

漂亮，穿上之后衬得你像公主一样，如果再搭配一条项链就更好了。”金发女孩听后十分高兴，因为玫琳·凯说的正是她心里所想。然后玫琳·凯轻轻地搭在了黑发女孩的肩头说：“其实，你可以试一试这件衣服，因为它可以将你的身材衬托得十分完美。”黑发女孩得到了肯定，开心地说：“真的吗？我真的很喜欢这件衣服，就是不知道是不是适合我。”玫琳·凯肯定地点点头，并且对两位女孩说：“当然了，如果你们再稍微护理面部的皮肤，就会更加完美了。”

之后的发展，很显然，这两个女孩子成为了玫琳·凯的忠实客户。

由此可见，会说话的人，通常是最有魅力、最受欢迎的。一般来说，魅力能够从很多方面体现出来，譬如，姣好的容颜、对礼仪的理解、内心的涵养、优雅的谈吐、得体的穿着等。其中，有一些是天生的，有一些还要经过后天的培养。言谈举止是完全可以通过后天的努力获得的。在这方面，女性的表现尤为出色。如果你是一个容颜美丽的女子，优雅的谈吐必定会为你增色不少；如果你只是一个相貌平平的女子，不要担心，文雅的言谈也会让你平添光彩。所以，女性朋友们为了这个目标努力改变自己吧！

## 口才的作用以及表现形式

美国成功学大师卡耐基说：“一个成功的人，有15%是因为他的专业技术，剩下85%就是靠他为人处世的能力与人际关系。”而良好的人际关系和处世能力最重要的表现形式就是口才，它是社交场合中立足的最重要的法宝。

在政治活动中，口才具有不可替代的作用。“一语可以兴邦，一言可以辱国”这一句话充分体现了口才的艺术价值。口才和政治生活存在密切的联系，它直接服务于政治生活的各个领域，并且发挥着十分重要的作用。

在春秋战国时期，因为政治思想的活跃与文化的振兴繁荣，一时之间，形成了百家争鸣的局面。名士，凭借自己的三寸不烂之舌，“游说诸侯，贵为谋臣卿相，在安邦治国平天下中堪当重任”。“五四运动”时期，进步知识分子纷纷进行演说，意图在于唤醒沉睡的民众，进而推动中国革命运动的蓬勃发展。

当代社会，生活变得越发精彩，但是在外交谈判、政治演讲、法律辩护等多方面的口才艺术，更是发挥着不可替代的重要作用。多少优秀的政治家，在风云变幻的政治舞台上，凭借着自身良好的口才能力，挥洒自如，做出了不可磨灭的贡献，从而名垂千古，万世流芳。在日新月异的经济社会中，口才的作用依旧不容忽视。当前，人们都将以计算机为代表的科学技术水平、以公共关系为代表的经营管理效能、以旅游业为代表的富裕程度三者作为衡量一个国家的重要标志。在一定的社会关系的中，公关人员在演讲、论辩与谈判的过程中离不开口才艺术，它是商务谈判中的重要一环。口才艺术是谈判成功与否的重要因素，在市场营销中，口才艺术在很大程度上决定着工作成效，在旅游业的发展建设中，导游

的口才为吸引游客增色不少。可以这样说，口才艺术在当今经济生活的很多领域中都发挥着至关重要的作用。

在日常生活中，我们同样感受到了口才的重要性。人们的社交离不开口才，口才在人际交往中所起的作用是不可小觑的。实际上，在日常生活中，良好的口才不但可以让你拥有好人缘，还可以成为衡量一个人学识的重要尺度，当然，更是衡量一个人实际能力的重要尺度。在西方，人们更为重视口才的作用，认为在市场经济和信息社会中，良好的口才是获得成功的重要工具。他们常常也是根据一个人的讲话水平和交际风度，来判断学识、修养与能力等。

口才和交际的学问，在美国、西欧与日本等国家早已盛起，基本上每一所学校都开设了这样一门课程。

美国著名成功学大师戴尔·卡耐基将毕生精力整理成书教给人们如何与人相处，如何取得成功。“卡耐基课程”早已成为心理、口才与交际与成人教育的一个代名词。美国的卡耐基学院已经达到了1700余所。目前，美国已有300多所大学设立口才学系或演说学系。1976~1980年的4年间，仅获得“口才学”硕士的专门人才就达到了30000多人。

但是，社会上的一些人认为口才学并不是真才实学，认为那只是摇唇鼓舌、哗众取宠。或者将口才与诡辩联系到一起，或者片面地认为口才仅仅是说话的技巧，也就更加谈不上将口才与交际能力当作人生的基本功了，他们甚至认为能说话道算不上什么，只不过是耍耍嘴皮子而已。

事实并非如此，因为口才是一个人的综合素质和综合能力的体现。它不但是衡量一个人学识的重要尺度，更是衡量一个人实际能力的首要尺度。

## 提问与问答技巧

在人的一生之中，都避免不了提问与被提问，殊不知，提问也需要一定的技巧。而且，应答者在接受他人提问的时候，也需要避免用锋芒毕露的方式进行回答，这样就可以避免很多麻烦。

### 1. 恰当提问，拉近距离

怎样进行技巧性的提问，才可以真正做到有的放矢、事半功倍呢？下面先看一个有趣的小故事：

一位领导在某地开会，有一天吃早餐的时候，发现剥开的一个鸡蛋是坏的，就对服务员说：“你可以给我换一个吗，这个鸡蛋是坏的。”

不一会儿，服务员就将鸡蛋拿回来了，但是忘记了应该给谁了。于是她就高声喊了起来：“刚才是谁的蛋坏掉了？”

在座的各位没有一个吱声的，于是，女服务员又喊了一句，“谁的蛋坏了？”

依旧没有人应答。

此时，餐厅的经理走过来对女服务员说：“你这小姑娘真没礼貌，你应该这样问：‘哪一位领导的蛋坏了？’”刚一喊出口，经理就觉得很不对劲，赶紧改口又喊了一句：“哪位领导是坏蛋？”

可见，这个早餐店里的经理与服务员都不懂得提问的技巧，才会落得尴尬的境地。殊不知，在与交流的时候，只有恰当的提问，才可以达到顺利交谈的目的，使交谈的局势和结果对自己有利。

提问同样是一门说话的艺术，对“拉近”彼此的距离起到了十分重要的作用。双方第一次见面，有的人话一出口，就可以立即打开对方的“话匣子”，让对方产生一种相见恨晚的感觉，而且迅速成为好朋友。但是有些人话一说出口，就会让人无言以对，让场面变得十分尴尬，双方只能是以“再见”结束。

一家饭店招聘服务员，同时来了两个年轻人应聘，并且按照应聘者的要求现场招揽客人。第一个应聘者是这样招呼客人的：“您好，您吃鸡蛋吗？”顾客不走心地摆了摆手，似乎答不出来，对话就这样结束了。但是，第二个应聘者是这样招呼客人的：“您好，请问您吃一个鸡蛋还是两个鸡蛋？”顾客微笑着回答说：“我要一个鸡蛋。”

由此可见，第二个应聘者的提问是非常好的，他运用了限制性提问。限制性提问一般具有以下两个方面的特点：

(1) 在提问的时候就限制了对方的回答，有意识、有目的地将对方的思路引向自己想要的答案上。

(2) 限制性提问可以让对方感受到提问者的诚意，从心中感到发自肺腑的亲切，觉得盛情难却，根本不好意思拒绝，即便之前有过拒绝的念头，也会随之改变心意，顺从着问话人的意思做出相应的答复。

但是，限制性提问通常只适用于预期目的十分明确的情况下。在对情况不是十分清楚而且不明确目的的情况下，提问的范围或大或小，问话也变得相对灵活，必须为对方留下自由回答的空间。譬如，倘若你在办公室上班，别人在使用扫描仪的时候忘记了关掉，你就可以顺便问一句：“请问您现在是在用扫描仪吗？”这样比直接说“扫描仪用完之后为什么不及时关掉？”好得多。

## 2. 模糊应答，应变自如

在交谈的过程中，特别是在一些质询性的论辩活动当中，我们会经常遇到一些不能直接回答却又不得不回答的问题，或者是一时之间没有办法回答但又必须要回答的问题，此时，论辩者可以巧妙地使用模糊论辩进行对答。

阿根廷著名足球运动员迪戈·马拉多纳，在与英格兰球队队员迪戈相遇的时候，踢进去的第一个球是“颇有争议”的“问题球”。

据说，墨西哥的一位记者拍下了马拉多纳“手球”的镜头。

当对马拉多纳进行采访的时候，记者追问那个球是手球还是头球时，马拉多



纳十分机智地回答说：“手球一半是迪戈的，头球有一半是马拉多纳的。”马拉多纳的回答十分巧妙，倘若他直言不讳地承认“确实如此”，那么，对于裁判的有效判定无疑是“恩将仇报”。但是如果矢口否认，又会失掉“世界最佳球员”的风度。

但是这巧妙的“一半”与“一半”，等于是既承认了手臂撞进的，很有“明人不做暗事”的大将之风，又在规则上肯定了裁判的权威，也具有君子之风。

因此，模糊回答以收缩性大、变通性强、语义不明确的方式，对不能明确回答又不得不回答的问题进行回应，通常可以化解矛盾，让自己变被动为主动。它体现了说话者具有急中生智、应变自如的能力。当然，关于“模糊应答”是否和“说话要清晰准确”的要求存在矛盾的问题，其答案是否定的。因为这里所讲的模糊应答是一种交谈中的策略，其前提条件是交谈者并非表述不清，而是为了某种需要，人为地制造模糊。

## 让自己拥有谈资

每一个人都不是从出生开始就具备了天才般的口才。所以，想要和人更好的交流，就需要从生活中不断积累经验，只有这样，才可能在交流的过程中游刃有余。

### 1. 从生活中寻找积累谈资

俗话说：“巧妇难为无米之炊。”一个人的脑子里如果没有丰富的谈资，在与人交谈的时候，就会感觉词穷，几乎找不到话题。这样的交谈就会显得十分枯燥，了无生趣。可是，我们应该如何积累自己的谈资呢？

谈话通常是以生活为中心，不但要尽可能多地接触生活的方方面面，还要对外部世界保持足够的热情。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人说起话来一定是缺乏朝气的。不管是国家大事、自己从事的行业，还是与身边的人有关的事情，都需要我们留心观察，多多关注。只要是感觉自己感兴趣的，都可以参加讨论，进行思考与分析，当这种积累达到一定程度的时候，即便是你不太会说，也拥有了大量的本钱。那么，为了让自己的谈资更加丰富，应该采取什么措施呢？

(1) 经常阅读报纸杂志。报纸杂志的实效性是比较强的，可以让你在第一时间了解到最近发生的新鲜事。新鲜而有趣的谈资可以为你招来很多的听众。

有一家美容院，生意兴隆，在当地首屈一指。有一个人问店主发达的秘诀，店主坦言道，他的秘诀就是他的美容师善于与顾客进行交谈。“要知道做到这一点是相当难的”店主说，“我每月都会买大量的报纸杂志，规定员工在每天早上上班之前一定要阅读，当作日常工作，那么，他们当然就可以获得大量的最新资

讯，如此一来，他们就能够轻而易举地获得顾客的“芳心”了。”

(2) 除阅读之外，还可以将自己感兴趣的内容剪下来并收藏，或者用笔在一些有意思的话下面做个记号，帮助记忆。这样做的好处是在你积累谈资的时候，可以通过对比等方法发现其他人没有发现的一些细节，进而让你在谈话的时候更加与众不同。

(3) 多多与人交流也是积累谈资的一个十分重要的途径。生活中的语言通常充满智慧，比如一些谚语等。认真聆听，并且记录下来。自己讲话的时候，尝试着使用，久而久之，你的口才就变得越来越好了。

## 2. 深入生活，才能妙语连珠

好口才并不是天生具备的，需要有一定的文化修养与内涵做基础。所以，单纯地学习语言技巧是远远不够的，还要提高自身的文学知识与内在修养。可是，如何提高修养呢？

### (1) 广泛地阅读

写文章最讲究的就是“读书破万卷，下笔如有神”，其实，说话也是这样。书刊杂志看得多了，在心中牢记，自然可以融会贯通了。

### (2) 三思而后说

我们时常可以听到这样的评价——“那个人说话不过大脑”。这是在批评一个人说话随随便便，口出狂言，让人心生厌烦。殊不知，一个真正有涵养的人，在没有经过深思之后是不会开口说话的。三思而后说，能够很好地避免一些祸从口出的麻烦，进而体现一个人的综合素质。

### (3) 加强生活积累

多体验生活，有了对生活的感悟，所说出的话才可以打动旁人。俗话说：一位老人就是一本生活的大书。所以，深入生活之中，才可以练出好口才。

### (4) 接受他人的指教

在生活中，为何有些人总是在不断进步，而有些人却不进则退呢？毛主席说：“虚心使人进步，骄傲使人落后。”我们在加强自身修养的过程中，需要学会“受教”。所谓“受教”就是将知识吸收到自己的心中，之后将其转化为自己的东西。因此，一个人想要积累丰富的谈资，就要多多增强自己的知识、涵养、素质，只有如此，才可以得到众人的喜爱，拥有良好的交际网络。

## 成功人士该如何说话

想要成为一名成功的、有魅力的成功人士不能畏惧说话，只有如此才可以距离目标越来越近。此外，在说话时，还需要三思而后行，只要两者兼备，就可以成就大事。

### 1. 成功的第一步就是要敢说话

大多数人都希望自己有一天可以成为口若悬河的人，将自己的意见、思想向他人娓娓道来。实际上，想要做到这一点并不是没有可能，但是为什么你迟迟不肯开口说话呢？因为你有太多的顾忌，譬如，担心得到他人的嘲笑，担心别人说你太喜欢表现自己，或是认为没有人会理解你。实际上，这些担心都是没有必要的，很多时候，说话都应该是一件轻松的事情。一个人万事都十分小心的人，会时刻告诉自己要“谨言慎行”，避免和他人随意交谈，当别人指责、要求他的时候，他或许会以既不辩解也不否定的态度做出回应，毫无疑问，这是好好先生的典范。不可否认，这样的性格存在诸多缺陷，即使在他觉得委屈和愤怒的时候，也没有办法与人正常交谈，将自己内心的感受表达出来。无形之中，他与朋友之间的矛盾会越来越深，最后成为了朋友当中最沉默寡言的一个人。很显然，这种局面是十分不利的，不但会阻碍其人际关系的拓展，有时还会为友谊画上句号。所以，为什么大家不可以大方地将自己内心的感受说出来呢？

卡耐基说，克服羞怯与不安的最好办法，就是对别人产生兴趣，并且在心里想着他们，之后，胆怯就会消失了。为别人做点事情，行善行，举止友好，你就可以惊奇地看到你所期待的事情。

如果你每天早上上班的时候，可以鼓起勇气和陌生路人说“早安”，时间久了，你就会发现周围的一切都十分亲切，而且在公众面前也敢于发言了。因此，在任何场合，你都能要把握住与人交谈的机会，尝试着与人寒暄，从中了解到说话的技巧。一位成功的推销员可能在经历了很多次失败之后才可以掌握说话的技巧，而著名的演说家也是从无数次失败的演讲中才锻炼了好的口才。相信“一回生，二回熟”，只要不断尝试，你就可以成为健谈者。

## 2. 过一遍大脑后再说

一些话想说又不能说，如果一时冲动说出来，其后果的严重性是可想而知的。

明朝的开国皇帝朱元璋在发迹之前，为富人家放过牛，甚至沿街乞讨过，后来成就了一番霸业，建立了强大的明朝帝国。

朱元璋当上皇帝后，一次小时候的伙伴拜见他，朱元璋内心十分想念这位朋友，可是又担心他将以前的事情说出来，犹犹豫豫之后还是召见了他。这个人一进大殿，便高呼万岁，随后还说道：“想当年，微臣随驾扫荡庐州府，打破罐州城。汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏菜将军！”朱元璋听他用词十分恰当，于是重重赏赐了这位朋友。

这件事情传出去之后，朱元璋的另外一位老朋友也想要借此发一笔横财，于是就找上门来。他来到大殿之上就说：“不知道万岁爷是不是还记得？小时候我们给别人放牛，有一次将偷来的豆子放在瓦罐里煮着吃，但是还没有煮熟我们就争抢起来，最后将罐子都打破了，豆子撒了一地。结果，你只顾着抓豆子吃，竟然将草根卡到了喉咙里，还是我帮着你才解决了问题。”

这些话刚一说出口，朱元璋就觉得在群臣面前失了面子，龙颜大怒，立即命人将此人拉出去砍了。

可见，同样的话用不同的方式说出来，会产生截然不同的效果，所以我们在说话之前要思考。

那么，在说话之前需要进行哪些思考呢？十分简单，先思考一下自己的身份，思考一下自己的场合，思考一个说出去的话是不是会让对方难堪……总而言之，要确保自己所说的每句话都是有用的、有意义的。我们需要清楚地知道，一旦说错话，对他人造成了伤害或是导致了不可弥补的局面，就没有办法挽回了。

## 充分调动声音的魅力

说话不仅仅是一门学问，还是赢得事业成功的资本，而声音的魅力可以为你带来好运。如果想要自己的声音更加完美，需要从以下几个方面入手。

### （1）注意发音的准确性

人们所说的每一句话都是由一个单词、一个语音组成的，之后加上适当的语调与重音，恰当的发音，将会有助于你正确地表达自己的思想。反过来，不清晰的发音将会让你的形象受损，对你表达自己的思想产生阻碍作用。

### （2）找准自己的音色

每一个人的音域的可塑性都非常广，或是低沉，或是高亢，或是单一，或是浑厚。聊天时，你需要控制好自已的音色，千万不可以让自己的声音听上去十分刺耳。有时，为了达到一定的目的，人们还会故意降低自己的声调。但是在多数情况之下，应该在自身的音调的上下找到一个恰当的平衡点。

### （3）充满热情和活力

响亮而充满生机的声音可以激发人的热情。当你向别人传递某种信息的时候，这一点的影响力十分巨大。当你在讲话的时候，你的表情、情绪与你聊天的内容，可以带动并感染你的观众。

### （4）注意自己说话的语调

语调可以反映出一个人的内心情感、态度等。不管你谈论的内容是什么，都应该保证说话的内容与主题相符合，并且恰当地表明你对于某一话题的确切态度。选择语调有时候比选择词汇更加重要。相同的句子，采用不同的语调进行处

理，所表达的情感是不同的，那么收到的效果也是不一样的。相关专家经过研究表明，使用上扬语调易给听者造成悬念，让对方的兴趣增强，但是如果持续的时间太长就会引起对方的疲劳感，而降调能表现说话人的果敢决断，但是有时也会显示出他的主观武断。

#### （5）说话时不要使用鼻音

倘若你说话的时候经常使用鼻音，就不会很受欢迎，因为你的声音在他人的耳中听上去就像是抱怨，没有丝毫生气，十分消极。如果你希望自己的语言更加富有魅力，那么从现在开始就不要使用鼻音了。

#### （6）控制自己说话的音量

音量太大也会让人感觉到厌烦，让人感觉是在装腔作势，但是音量太小会让人听着费力，误认为是胆怯。通常，可以根据和听着的距离，适当地对自己的音量加以控制，最好控制在对方可以听到的范围之内。

#### （7）注意说话的语速

在语言交流中，语速的快慢将会对你向别人所传达信息的效果产生一定的影响。语速太快与音量过高是一样的，让人产生焦虑与紧张的感觉。而语速太快也会导致某些词汇表达不清晰，他人没有办法听懂你说的话。当然，如果语速太慢，也会让别人丧失信心，有焦躁沉闷之感。保持适当的语速，不要太快或太慢，并且在说话的时候不断调整自己。因为你要做的是与别人沟通，而不是与别人竞赛。

或许这就是为什么一个音色柔美动听的人，容易被别人接受的原因吧。不过，声音的魅力是可以通过后天培养练就的。那么，还等什么，我们赶快行动起来吧！

## 勤练口才，才有好口才

“纸上谈兵”讲的是一个人只懂得军事理论，却没有实战的经验。一个人如果没有经过风雨腥风的历练，又怎么可能真正拥有率领千军万马征战的能力呢。同样的，口才也是这样，即便再有说话的技巧，如果不在实际生活中加以运用，不在失败与成功之中总结经验，也很难成为一名真正的健谈者。

狄里斯拥有丰富的知识，思想深邃，对于分析事理很有一套，对于很多问题都有自己独到的见解，但是因为声音低沉、口齿不清，别人经常听不清楚他说的话。于是，他逼着自己走上演讲台，锻炼自己的说话技巧。第一次的结果可想而知，他以失败告终，因为观众根本不知道他讲的是什么。但是他并不灰心，反而比第一次更加努力地锻炼自己说话的能力。他每一天都跑到海边，和着浪花拍击岩石的声音进行发声练习，回到家中再对着镜子纠正自己的口型和发音。这样努力了很多年，当他再一次登上讲台演讲的时候，一下子就博得了观众的喝彩声，并且一举成名。

当然，为了练就一副好口才，并不一定要采取这样的方法。可以试着用以下几种简单、易行的训练方法。

### 1. 速读法

找到一篇优雅的散文，反复朗读。开始时，语速可以慢一点，然后慢慢加快，一直达到你所能达到的最快的速度，在阅读的过程中尽量保持发音准确，吐字清晰。



## 2. 复述法

跟着收音机或者复读机进行复述。在复述的过程中，可以将自己复述的内容记录下来，然后与原文进行对照，看自己多少次才可以将原文一字不差地复述出来。这样练习的目的不仅仅在于记忆，更重要的是锻炼语言的连贯性。

## 3. 描述法

将一幅画或者一个景物作为描述对象进行口才练习。例如，描绘傍晚的天空，可以先观察一下当时的天空是什么样子的，与其他时间的天空有什么差别，这一切都需要你用心观察与体会，在此基础上加以描述，尽量让自己的词语丰富起来。

总之，方法不难，贵在坚持。倘若可以这样锻炼一段时间，相信你的表达欲望与表达能力都会得到很大的提升。