

这本书不是拿来“看”的，而是拿来“用”的

60天 完美口才 打造计划



杨海洋◎编著

请注意：_____

这是一本实用的口才自我训练手册

它不仅告诉你什么叫好口才，更会告诉你怎样练成好口才

它提供了实实在在的训练方法

只需要**60天**，你就可以练成让人羡慕的好口才



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

这本书不是拿来“看”的，而是拿来“用”的

60天 完美口才 打造计划

杨海洋 编著

请注意：_____

这是一本实用的口才自我训练手册

它不仅告诉你什么叫好口才，更会告诉你怎样练成好口才

它提供了实实在在的训练方法

只需要**60天**，你就可以练成让人羡慕的好口才



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

60 天打造完美口才计划 / 杨海洋主编. —北京: 经济管理出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5096-1506-5

I. ①6… II. ①杨… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 106455 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010)51915602 邮编: 100038

印刷: 北京晨旭印刷厂

经销: 新华书店

组稿编辑: 王光艳

责任编辑: 宋娜

责任印制: 黄铄

责任校对: 蒋方

720mm×1000mm/16

16.25 印张 248 千字

2011 年 5 月第 1 版

2011 年 5 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

书号: ISBN 978-7-5096-1506-5

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010)68022974 邮编: 100836



前 言

笔者在高校长期从事口才训练工作，担任了包括校辩论队在内的诸多口才类社团的教练和指导老师，也开设了《演讲与口才》等选修类课程。在从教过程中，笔者曾经想找一些现成的口才书籍作为教材，用在课堂上，但在翻阅了大量口才类书籍后，笔者比较失望。关于口才的书很多，但绝大多数书籍都只是告诉读者好口才的标准是什么，却没有训练方法。例如，讲话要幽默，要有条理，要站在对方立场，要懂得控制，要有信心，要富有逻辑……但却不告诉读者，应该怎么样训练才能够练出这样的好口才，包括戴尔·卡耐基的《演讲与口才》这本书也是如此。这些口才书，与其说是在教读者如何说话，不如说是在带给读者信心，在分类上，它们应该被归在成功学的范畴。

事实上，标准、目标是一回事，路径、方法又是另一回事。光把标准放在那里，不指明一条道路的话，读者是很难掌握表达技巧、有效提高自己的表达能力的。比如，许多口才书里都写了要提高“逻辑思维能力”，但是“逻辑思维能力”怎么才能提高它却没有说？难道光坐在那里想，我们的“逻辑思维能力”就能够变得好起来吗？还有，不少口才书中也说了自信心非常重要，讲的时候应该放松，不要紧张。可是，许多学生也告诉笔者，他们早就知道自信心很重要，可是一上台他们还是很紧张，没有针对性的训练，没有正确的途径，自信心又如何产生呢？

找了一大圈，笔者始终没有找到合适的教材。带着这样的遗憾，笔者开始自主探索一套训练方法。其间，笔者参考了音乐学院关于音、形的训练方法，参考了美国大学关于重音、关键词演讲的训练方法，参考

了上海应天常老师关于快速反应的训练方法，也在网络上、生活中、和学生的交流中吸收与借鉴了许多有益的经验，在2005年左右，初步建立起了一套训练方法，开始用在笔者所带的学生团队上。

2006年，学校组队参加全国德勤税务精英挑战赛，在参赛选手身上应用了这套训练方法，经过了近两个月的训练，选手的表达能力得到了迅速的提高。比赛时，凭借同学们现场口才方面的出色表现，一举夺得了全国冠军。此后，在SIFE中国区决赛、挑战杯创业大赛、全国物流案例大赛等一系列比赛中，笔者所训练的选手也都取得了好成绩。在这些训练中，笔者也在针对学生反馈的情况不断调整和充实训练方法，不断去完善它。

从2007年开始，笔者在省内外高校、企事业单位和一些人力资源咨询公司所举办的培训班、讲座上推广这套方法，也取得了不错的效果。2009年，从美国做访问学者回来之后，笔者萌生了把这套方法写成书的想法，并着手实施，于是就有了这本《60天完美口才打造计划》。

《60天完美口才打造计划》是一本实用的口才自我训练手册。它的突出点在于提供了一套行之有效的自我训练方法，它不仅仅是提供给读者“看”的，还是拿给读者“用”的。当然，这本书也针对好口才提出了详尽的标准，认真分析了好口才“好”的原因，分析找到了这些原因下面相应支撑的能力和技巧，进而提供了这些能力和技巧的训练方法。读者根据书上提供的方法，可以很快通过自我训练来得到自己想要的某一方面的表达能力。例如，有些读者的音色不太好，说话声音不够好听。在传统的看法中，音色是天生的，是改变不了的，但是笔者在训练中却发现，音色是可以练好的。在《60天完美口才打造计划》这本书当中，就提供了练好音色的方法，受训者们经过“练声先练气”、“形成胸腔共鸣”、“开发口腔共鸣”、“从后面发声”等训练程序，在20余天的训练之后，就可以显著改善自己的声音条件，从而拥有一副让人羡慕的好嗓子。

《60天完美口才打造计划》的独特之处就在于，它不仅告诉读者什么是好口才的标准，更重要的是，它提供了一套训练方法，分别从改善外在的声形条件、提高内在的逻辑思维能力、掌握有效的表达策略和增强



临场的心理素质等几个方面入手，提供了全面的训练程序。让任何一个表达水平一般或者有所欠缺的人在经过训练以后，大幅度提高表达能力。该书的训练方法主要包括：普通话、语音、语速训练；语气、重音训练；逻辑思维能力训练；关键词发言方式训练；即兴发言常用结构训练；反应能力训练；态势语言训练；幽默语言训练；心理和实践训练等。本书后附有一张训练记录表，读者可以在这张表的指引下完成上面所规定的所有必练科目，只要都按要求做到了，那么在经过60天的训练后，读者的表达能力绝对会得到一个明显的提升，成为口才出众的人。

这本书中的部分训练方法和一些表达技巧是独创的，如“关键词发言方式”，这一发言方式对传统的带稿发言方式是一种颠覆，使发言是鲜活的，是根据现场听众的反应而临时生成的，绝不是死板地对着稿子照读。同时，该方法又能够有效避免忘词、漏观点等常见的即兴发言的失误，是一种值得推广的好的发言方式。这一方式的训练方法在书中也有详细的叙述，读者可以根据这些方法来掌握这种发言方式。

书中所提到的所有的口才训练方法都在笔者所在的学校——西南财经大学经过了近10年的实践，也在周边一些学校和企事业单位、人力资源咨询公司等进行了推广实践，事实证明这套训练方法是见效非常快的。在短短的30~60天内，在几乎不需要别人帮助的情况下，受训者只要严格完成了必要的训练科目，就一定能够成为口才出众的人。



阅读说明

这本《60天完美口才打造计划——表达自我训练实用手册》是专门为希望进一步提高自己语言表达能力的朋友们准备的，书中的训练方法都经过了长期的实践，证明可以在较短的时间内，使受训者的语言表达能力得到大幅提高。为了让这本书发挥出更好的功效，请大家在开始训练前先花一点儿时间，阅读一下这份说明书。

(1) 全书分为10章，除第一章外，每章的正文后都附有训练材料，训练材料的使用方法在正文中都有说明，请读者按照正文中的说明来使用这些训练材料。受全书篇幅所限，训练材料的数量并不足以支撑整个训练计划，读者需要自行准备一些相仿的训练材料。读者用自己准备的训练材料来练习，只要遵循了书中的要求，训练效果是一样的。

(2) 本书在每章的开头都标出了该章的训练目标和训练项目。每个读者的情况不同，如有些人的普通话本来就说得很好，这个目标已经达到了，就不需要再进行普通话训练。因此，笔者将训练项目分为必选项目和自选项目，请读者根据自己的需要选择相应的项目进行训练。

(3) 根据经验，按照书中的训练方法进行口才训练，受训者在2个月左右会取得较明显的效果，因此该手册为大家制订了一个时长为60天（2个月）的训练计划。但由于受训者的自身情况不同，该时长只是一个参考，大家可以根据自己的实际情况和训练效果缩短或者延长训练时间。

(4) 书中的篇目是按10部分分章来编写的，训练项目也分章编排，但这并不是要求大家逐章训练，或者达到一个训练项目的目标后再开始去做另一项训练。笔者希望读者能够把全书的正文（除训练材料以外）

内容先通读一遍，掌握训练方法，然后再开始按《口才训练记录表（60天）》规定的内容进行综合性的训练。

(5) 本书后附有一张《口才训练记录表（60天）》，表中标出了60天中每一天受训者必须开展的训练内容，所有必选项目都收录在了《口才训练记录表（60天）》中，受训者可以根据自身的情况和需求在表中增加一些自选项目，或者模仿该表另制一张表格。请受训者按照训练方法确定的标准自行完成每天的项目，然后在该项目的空格中打上“√”。当所有的空格都被打上“√”时，恭喜您，您一定已经拥有了让人羡慕的好口才。

(6) 训练不是一两天就见效的，需要坚持不懈的努力。如果你决定要按照书中的方法开展训练，请一定要在规定的时间内完成规定的项目，而不是把几天的项目压缩到一天内完成，那样会影响训练效果。按照《口才训练记录表（60天）》标明的项目，每天的训练时间仅需要1个小时左右，完全可以放在空闲时间里进行。



(7) 如果受训者希望取得更好的训练效果，可以适当加大训练量，即延长每个项目的训练时间或提高每个项目的训练频率。如果是学生，可以利用暑假的两个月空闲时间进行充分的训练，从而使自己有机会在新学期开始时给人耳目一新的感觉。





(8) 本书还有一个功能，就是可以作为训练时的道具。比如，在练习站姿的时候，可以把这本书顶在头顶上，保证站直；在练习手部动作时，可以把这本书当成文件夹握在一只手中；在进行抗干扰训练时，可以挥舞这本书或者用这本书来投掷演讲者，分散演讲者的注意力；如此等等。此外，在夏天训练的时候，此书还有一大功效，就是可以用来当作扇子，防暑降温。

(9) 其他的功能，希望读者进一步开发。






目 录

第一章 人人都可以有 好口才 ——初步认识口才	1
一、好口才可以创造价值	1
二、好口才 是 可以练出来的	3
三、什么样的口才是 好口才	6
第二章 让你的声音 听起来 ——普通话、语音、语速训练	15
一、拥有清亮悦耳的语音	16
二、普通话练习	23
三、没有废话	25
四、使自己讲话的速度慢下来	29
 训练材料	31
第三章 如何让说话富有感情——语气、重音、变速和停顿训练	43
一、合理使用音调	45
二、一定要学会使用重音	47
三、语速的变化与适当的停顿	51
 训练材料	53

第四章 为你的发言找好主题——逻辑思维能力训练之归纳	69
一、好表达一定要有好内容	70
二、逻辑思维能力在表达中的重要作用	75
三、为观点找推理训练	78
四、学会在一堆材料中找到好主题	82
 训练材料	83
第五章 让你的讲话永不跑题——学会使用关键词方式演讲	105
一、学会简洁准确地描述一件事物	106
二、学会在“关键词”之间优雅跳跃	108
三、练习用“关键词”方式来展开演讲	111
 训练材料	115
第六章 掌握即兴演讲的窍门——即兴演讲常用结构训练	119
一、即兴演讲的几点关键	121
二、即兴演讲的准备	122
三、即兴演讲的结构	124
 训练材料	138
第七章 随时准备最佳的回应——反应能力训练	147
一、日常交际中的一些技巧	148
二、关于寻找话题与产生话题	152
三、更好地展开话题	156
四、巧妙回应	159
 训练材料	163



第八章 没有声音同样很精彩——态势语言训练	171
一、注重仪容给人的第一印象	172
二、合理运用表情	175
三、用眼神与观众交流	176
四、正确运用手势语言	178
 训练材料	189
第九章 笑声有最大的吸引力——幽默语言训练	195
一、弄清楚幽默是从哪里来的	196
二、如何让自己幽默起来	203
三、掌握讲笑话的窍门	210
 训练材料	214
第十章 自信永远是口才法宝——心理和实践训练	223
一、把注意力集中在自己的语言上	224
二、用足够的信心去应对一切	227
三、辩论是最好的训练方式	232
四、只有在水中才能学会游泳	238
 训练材料	240
附 录 口才训练记录表	245
后 记	247



第一章

人人都可以有口才——初步认识口才

训练目标：进一步明确口才的重要性，树立起练好口才的信心，了解好口才的主要标准，初步知道要得到好口才应该从哪些方面入手，从而提高自己的语言表达能力。

训练项目：认真阅读此章。

项目性质：必选项目。

一、好口才可以创造价值

好口才就是好的语言表达能力。

口才有价值吗？说话能创造价值吗？在回答这两个问题之前，先来看几个例子。

新东方学校校长俞敏洪的讲课内容被无数学生录了下来，在网上播放，被大家追捧。他靠自己的好口才开创了新东方学校，这是中国排名第一的出国预备校，占据了北京 80% 和全国 60% 以上的英语出国培训市场。2006 年，新东方学校的年收入近 5 亿元，可以说这些都是“讲”出来的。按每天讲 8 小时计算，这“讲”一小时就值约 17 万元。

美国前总统克林顿在任期结束时，因为莱温斯基的案子身负 1130 万美元的债务。不过他一点儿也不担心，他靠出众的口才四处演讲，再加上出书，只用了一年时间就把债还清了，而且出现了数百万美元的财务盈余。2002 年，克林顿的演讲一共挣了 954.25 万美元，平均每场演讲的报酬为 15.9 万美元，每场按 100 分钟计，每分钟值 1590 美元。

阿里巴巴的 CEO 马云对前来投资的孙正义说：“和您这样的聪明人讲话，不需要多讲，所以我没有商业计划书。”他的确没有多讲，他只讲了6分钟，而就是这6分钟，就让孙正义拿出了2000万美元给他，算下来每秒钟值5万多美元。

在中国历史上，不乏靠口才发挥重要作用的例子。战国时期，同为鬼谷子弟子的苏秦和张仪，凭着他们雄辩的口才，使当时的整个中国成了他们表演的舞台。其中，苏秦游说五国，与赵秦阳君共谋，发动韩、赵、燕、魏、齐诸国合纵，迫使秦国废帝退地，确保了这些国家15年的安宁。而张仪同样靠着他那三寸不烂之舌，从楚国入手，离间齐、楚的关系，再逐一将联盟攻破，变合纵为连横，最终帮助秦王统一了中国。苏秦和张仪，这两个人的口才值几何？恐怕用金钱已经难以衡量了。

从这些例子中不难看出口才本身的重要性。它不仅能够创造可以量化的价值，而且有时候，它能创造出不可估量的价值——小到个人的成功，大到国家的兴衰。

在我国，口才从来没有像今天这么被人重视。过去，口才的地位很一般，甚至被人误解，按照传统的观念，说得好不如做得好。孔子还曾经说过“巧言令色，鲜矣仁”。民间也常常把会说话的人用“油嘴滑舌”来形容，却把那些不爱说话的人评价为：“这孩子老实，瞧，连说个话都脸红。”似乎会说话的人品质就有问题，而不会说话的人一定就是好心肠。不过，随着时代的进步，观念的改变，就像经商一样，过去人们认为商贾是九流之末，地位不高，而现代人却把成功的商人作为崇拜的偶像。到了现代社会，口才不重要的观念已经被扭转过来，随着我国市场经济体制的确立和不断完善，语言表达能力的重要性已经凸显，今后它还会越来越被重视。

在美国，连中小学都开设了演讲方面的课程，小孩子必须要接受语言表达能力方面的训练。而美国的大学也是把口才训练放在了重要的位置，校方会提供各种训练项目，并提供像学生会、学生社团之类的交流平台。校方还会举办众多的学生活动，包括数不清的演讲和辩论比赛，就连专业课程，也是教师讲一半，学生自己做完项目讲一半，处处都提供机会让学生进一步提高自己的语言表达能力。他们这么做是有原因的。美国的总统选举是件热闹事儿，2008年，奥巴马和麦凯恩之间的决选甚



至吸引了全世界的眼球。其实，美国几乎就是一个诸事都要竞选的社会，不仅总统要竞选，州长要竞选，议员要竞选，大学生申请好的研究项目或者奖学金也要竞选；在公司里想要升职要竞选，公司要争取好的项目，更是要竞选。在这些竞选的过程中，语言表达能力发挥着关键的作用，如果不通过良好的表达，把自己的优势和能够给予对方的利益更好地表达出来，又怎么可能战胜对手，在竞选中胜出呢？奥巴马在这次大选中之所以能够取胜，与他出众的口才是分不开的。

人具有社会性，不可能离开社会而独立存在，而在社会里的人必须要与其他人发生各种各样的关系，在处理这些关系时，语言表达能力就成了最为关键的能力。

二、好口才是可以练出来的

也许有人认为，好口才是天生的。其实，除了声音和外形等不太关键的条件能够被称为演讲的天赋以外，绝大多数演讲的技能都是后天养成的，只是那些演讲能力出众的人愿意学习，比别人更能汲取到好的经验，也善于改正自己的缺点，而且还擅长抓住机会多参与演讲实践，所以他们的语言表达能力就变得与众不同了。只要有意识地去提升自己的语言表达能力，并且训练方法得当的话，每个人都有可能成为出色的演讲家。

古希腊的德摩斯蒂尼就是一个通过训练拥有好口才的典型例子。当时，古希腊实行的是城邦制度，在这种民主制度中，人们通过演讲来表达自己的意愿，寻求支持，如果谁的演讲能力强，他就有可能成为这个城邦的领袖。德摩斯蒂尼也想成为演讲家。他第一次登台演讲时，希望获得的是掌声，可是很可惜，他得到的却是哄笑声，到了后来，笑声都没有了，倒有了掌声——可惜是背掌！观众一起把他轰下了台。观众这么做的原因是他演讲的水平实在是太差了。当时德摩斯蒂尼的演讲有三个毛病，一是他的讲话不够清楚，有点儿“大舌头”，观众听不清他讲什么；二是他不会用气，常常上气不接下气、长出一口气，让听众也为他着急；三是耸肩，他经常讲话时肩膀就往上耸，作为一个演讲者，耸肩

这个姿势很难看，而且这些小动作很容易分散听众的注意力。三个毛病综合在一起，这个演讲就变得糟糕透了，观众没有理由不把他轰下去。这次失败给了德摩斯蒂尼很大的打击，但他并不气馁，更没有因此而放弃当演讲家的梦想。在那次演讲之后，他削发以明志，剃了个阴阳头，让自己在一段时间里没法见人，然后他着手对付自己的三个毛病。说话不清楚怎么练？他找来一块小鹅卵石，洗干净了含在自己的嘴里。含着鹅卵石是很不容易把话说清的，而且石头磨着舌头也很难受。他坚持含着石头说话，经过艰苦的努力，后来他含着鹅卵石说话都非常清楚了，吐出石头说话就更游刃有余了。上气不接下气怎么办呢？他想出了个好办法，就是一边大声地读着诗歌，一边往山上跑，这么一天天地跑下来，身体跑好了，如何换气也学会了。为了克服耸肩的坏毛病，他从屋顶吊下来两把剑，剑尖正对着自己的肩膀，如果一耸肩，剑就会扎疼他，这样长期地练习下来，耸肩的毛病也自然被克服了。当然，在对付这三个毛病的同时，他也没有忘了练内功，他找了很多的书，拼命地读书，不断丰富自己的知识。一年下来，这三个毛病终于都克服掉了，他的学识也得到了极大的丰富。德摩斯蒂尼决定再次登台，这一次他终于获得了掌声，是真正的掌声，而且是暴风雨般的掌声。他成功了，他成了希腊历史上最著名的演讲家。

美国著名的演讲家和成功学家卡耐基也有相仿的经历。他在密苏里州华伦斯堡州立师范学院就读初期就很有名，但名气不是来自于他出众的语言表达能力，恰恰相反，他以在演讲比赛中失败次数多而闻名。在第一次拿到演讲比赛的冠军以前，他足足失败了12次。30年后，卡耐基谈及第一次演讲失败时，还以半开玩笑的口吻说：“是的，虽然我没有找出旧猎枪和与之相类似的致命的东西来，但当时我的确想到过自杀。”在美国，演讲的成功实在是太有诱惑力了，卡耐基发现，凡是在学院里演讲出众的人，名字不但广为人知，也会被人们视为英雄，可以获得很多其他人得不到的机会。12次的失败也没有让卡耐基放弃努力，他不断总结教训，模仿成功者，寻找各种机会提高自己的演讲水平。一次次失败的尝试化作了成功的基石。1906年，卡耐基终于在一次以“童年的回忆”为题的演讲中获得了勒伯第青年演讲家奖。从此，他走上了成功的道路。



笔者是学校辩论队的教练，看到过许许多多的队员在大学期间发生脱胎换骨的变化，其中，有一位队员让人印象特别深刻，他叫熊川，在大学二年级时加入校辩论队。刚入队时，他显得非常青涩，语言表达能力和逻辑分析能力都很一般，当然也就没有代表学校出赛的机会。他后来对我说，当时他是用崇拜的眼光看着那些老队员的，羡慕他们在场上挥洒自如的表现。熊川从来没有放弃成为优秀辩手的梦想，从大学二年级到后来的研究生阶段，他都有意识地进行着语言表达能力训练，如日常的朗读训练、逻辑训练、对镜的态势语言训练等。就算不能上场，他也一直坚持着。到了研究生一年级时，他终于有机会代表学校参加全国名校杯辩论赛了，在那届比赛中，他成了绝对的主力队员，是场上的核心，他也可以像那些老队员一样，在场上挥洒自如、激扬文字了。那场比赛后，熊川变成了学校里最著名的辩手，也有许多低年级喜爱辩论的同学用崇拜的眼光看他了。常常有低年级学生在我面前感叹，为什么熊川学长那么有天赋，在场上的一举手、一投足，一词一句，都是那么得体，那么准确，他简直就是完美的辩手，反观自己，差得太远了，根本没有天赋。每当这个时候，我都会告诉这些低年级学生：熊川学长可能有那么1%的天赋，但另外的99%，都是他自己苦练出来的，他的光环不是来自先天的优势，而是后天的努力，如果你像他那样做，你也可以成功。

学校每年都会组队参加国内外各类的比赛，如挑战杯创业大赛，全国物流设计大赛，案例分析大赛等，在指导校辩论队的同时，我也常常参与对这些参赛队员的语言表达能力训练。记得有一年，学校让我去训练参加德勤税务精英挑战赛的队员。在初次和他们见面时，我是有些失望的，他们虽然在解决专业问题方面非常优秀，但他们的语言表达能力却很一般，有些队员甚至还比较差，而时间仅仅剩下了两个月。抱着试一试的想法，我给他们制订了期限为两个月的训练方案，带着他们进行语言表达能力训练。每天他们都练朗读、练姿态、练动作，每隔两天，我也会和他们一起做观点归纳、即兴演讲等，这些孩子非常努力，每天都超额完成我制订的训练计划，甚至把语言表达能力训练当成了专业学习之余的休息调剂。两个月的时间很快过去了，当他们站在决赛现场时，评委是这样评价他们的：“之前的六七支队伍已经让我们非常疲惫了，等到西南财经大学队员们出场一开始讲，我们顿时觉得眼前一亮……他们

太专业了，我都怀疑他们是不是学校的主持人或者播音员。”正是通过非常优秀的语言表达能力，再加上专业的分析，他们站在了成功之巅，成了全国冠军。两个月过去了，他们已经从丑小鸭变成了白天鹅。

这些学生身上的变化让我坚信，好口才可以练出来的，每一个人都有成为演讲家的机会。

三、什么样的口才是好口才

在开始训练之前，需要初步了解一下什么样的语言表达能力才是好口才，找出一个标准，再从这个标准倒推出口才训练应该主抓的方向。

奥普拉·温弗里（Oprah Winfrey）是美国著名的脱口秀节目主持人，主持着全美国收视率最高的语言类节目——“奥普拉·温弗里秀”，靠着出众的语言表达能力，她为自己赢得了巨大的成功。在做节目之余，她也利用自己的影响力来做企业，目前她的身家已经超过了10亿美元。在美国，她拥有无数“粉丝”，就连在电影中客串一个角色，都能够获得奥斯卡的最佳女配角奖。有人半开玩笑地说：如果她去竞选美国总统，获胜的把握也很大。美国伊利诺伊大学甚至还专门开设了一门课程来研究奥普拉。

奥普拉是如何成功的呢？

奥普拉主持的脱口秀节目是在电视中播出的，电视节目要想获得成功，首先要把观众吸引住，只有收视率上去了，电视节目才有做下去的必要。电视节目制作人都说，遥控器的发明是电视制作人的一场噩梦，如果观众发现节目不好看，他们就会毫不犹豫地按下换台的按钮。要想把观众留在自己的节目中，节目必须有吸引力。奥普拉主持的是谈话类节目，不能靠画面来吸引人，她长相平平，身材也不出众，她唯一能做的就是充分发挥她语言表达的魅力。

奥普拉在节目中显示出了超人的睿智，她的提问非常到位，又准又狠，似乎什么都敢问，凡是想上她节目的嘉宾都得有应对刁钻问题的心理准备。同时，奥普拉的反应也非常快，她能够对嘉宾的话语进行独到的点评，引发听众的共鸣。比如，1993年，她采访正处于巅峰时期的迈