第一章　口才
——让你跟成功更接近

一、口才不是说话那么简单

“说话”——张开嘴巴并发出某种声音来，对每一个人来说都是一种非常简单的事，因为掌握并运用语言的能力是人类与生俱来的天赋,但是,能够掌握并运用语言是否就意味着有口才甚至是有好口才呢？当然不是，因为口才绝不是说话那么简单。

语言作为一种交流思想的工具,是人类文明的象征,语言这种工具，跟人类其他文明成果一样，不是千篇一律的，而是有着千差万别。旧石器时代的劳动工具当然不能和现代的先进生产工具相提并论。而且使用语言这种工具，也有一个熟练程度的问题，拥有一种优良的工具却不能熟练使用，这种工具的真正价值还是无法体现出来。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

所以，口才应该是恰当的语言与熟练的运用技巧的结合。那么怎样才能掌握恰当的语言并熟练运用它们呢？这就是本书将要讨论的问题。

(一)口才是一门综合艺术

所谓口才，就是口语表达的才能，即善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的一种能力。

语言虽然可以用作、并常常被人用作发泄某种情绪的工具，但它的主要功能是沟通人与人之间的思想感情。只有将自己的思想准确地表达出来，才能为对方所了解而不致产生歧义。不过“准确表达”还只能表明自己想与对方交谈的倾向，要真正达到交流的目的，仅仅“准确”还不够，因为人是有灵有肉的动物，而不是单纯接收和反馈信息的机器。每个人在不同的环境和心情下，对别人发出的信息所产生的感觉都不相同。所以，要想让自己的话在对方思想上产生共鸣，必须考虑当时的语言环境：场所、时机、对方的心情等等。比如：想向某人提意见，当他(她)心平气和的时候肯定比心烦意乱的时候更容易听得进去；在别人闲散的时候，而不是紧张忙乱的时候谈论那些轻松的话题，肯定更妥当；跟恋人约会时，选择幽雅安静的环境肯定比选择嘈杂的环境更能表达柔情蜜意。人的心情是受环境影响与制约的，因此善于选择和营造恰当的语言环境，也是口才艺术的一项重要的内容。

影响语言表达效果的，除了语言环境和语言本身之外，

语调也是一项不可忽视的内容。所谓语调，是指语言的轻重疾徐,抑扬顿挫。这可以视为一种辅助语言,因为它能间接地影响表达效果。例如,说气话时,一般是高声大嗓,语调冲动急促，让人一听就能感觉到自己的愤怒。否则如用轻松随便的语调说出来,即使能让别人明白自己的意思,也有点‘笑面虎’的味道;说情话时,一般是软语温存,含情脉脉，让对方一听而知真情。如果是用幽默诙谐的语气说出来,很容易让人产生误解,以为你不过是在开玩笑而已。

除语调之外，仪表、体态和神情动作也是一种辅助语言,能对表达效果产生影响,这些都将在后面谈到,在此不必赘述。

总之,口才是一门综合性的艺术,必须在各个方面协调配合,才能起到良好的效果。

（二）口才是一种处世能力

口才对社会交际也有着重要的意义。在现代信息社会中,人们越来越重视社会交往,而社交能力的高低,其主要表现是说话艺术的功夫。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。有人说,是人才未必有口才,而有口才者必定是人才,此言极是。现在,说话、演讲的能力已成为现代人必须具有的重要能力,更是创造型、开拓型人才的必备素质。口才的作用已渗透进当代生活的各个领域，大到解决国际争端,使之免于用刀动枪;小到邻里纠纷,一番劝解,便消除‘战火’,和好如初;……无一不需要口才。

口才作为一种重要的社交能力，将直接决定某人与他人成功相处与协作的能力。而这种相处与协作的能力又直接影响着其人在人生道路上的成败，因此把口才视为人生道路成败的决定因素之一，一点也不过份。

美国卡耐基工学院曾分析一万例的记录而获得下面的结论：在事业上成功的人有百分之十五是因为他们对本身的工作受过技艺上的特殊训练,头脑灵巧,对工作熟练 另外的百分之八十五是人格因素促成的，也就是说这些人都具备了与人成功相处的能力。

哈佛大学的职业辅导局曾研究成千上万被解雇的青年男女的失业原因，发现其中的三分之一是因为不能胜任工作被解雇的，另外的三分之二是因为不能很成功地与人相处而失去工作机会的。

目前，许多人舍得花大把的钱和大量的时间去学习工作技能,却对与人相处的能力缺乏必要的兴趣,这显然是不明智的。应该知道，要想走人百分之十五的特殊人才的行列,绝非易事,而要学会与人成功相处却很容易,至少是容易得多。为了人生的成功,专注于前者而放弃后者,岂非舍近求远吗？当然，这绝不是说可以放弃实际工作能力的提高，而旨在说明，学会与人相处也跟学习工作技能一样重要。

大凡昔日在工作中饱尝艰辛的人，都比一般人更具备接受生活挑战的能力，同时也比较能够察觉人心的微妙所在,这些人在单位里或社会上往往能掌握为人处事之道,能把握住一次次转瞬即逝的机遇,躲避失败的打击,努力达到

自身既定的目标,就好像一个老谋深算的棋手,能洞察变幻莫测的局势,预知对手的心态。这些人在他人看来,难免世故,而在他们自己看来,却是真正懂得生命可贵的人。他们不会做无谓的牺牲,知道事情的缓急轻重,能屈能伸,深得大部分人的认可。

许多初涉人生征程的人，往往凭书本上的人生准则来衡量生活,用理想的人生去对照现实社会,逞一时之勇跟整个社会开战。勇则勇矣，却常常被社会繁芜复杂的人际关系,搞得头晕脑胀,白白浪费了许多精力。

譬如有些上司就是喜欢下级唯唯诺诺，他们认为只有自己才是最聪明的，别人只不过是自己手下的工具。他们不喜欢下级比自己能干。所以那些初出茅庐的小伙子不知深浅地提出种种所谓改良方案,轻则被嗤之以鼻,重则为今后的发展埋下祸根。

举这个例子,并不是教人做个唯唯诺诺的‘马屁虫”,而是想说明，生活中的人和事跟书本上描述的与我们自己所想象的确实有很大的不同。

不论您认可与否，人就是重要的因素。在现代的世界，我们必须考虑人的因素才能获得成就与幸福。

成功的医生、律师、推销员不一定是最聪明,也不一定是对他的工作具有高度技巧的人。能够推销最多商品，而且从工作中获益较多的女推销员，并不是头脑最灵巧或最漂亮的女人。最快乐的夫妻，并不是太太具有最漂亮的脸蛋,或丈夫具有最魁伟的身材。

在任何行业里,寻找成功的因素时,您会发现,只要拥

需要全本请访问 www.ertongbook.com

有与别人相处的诀窍——也就是对别人有一套的男女，就是成功的人。而这一切都离不开口才。

（三）口才是一把“双刃剑”

口才不仅是一种处世能力，有时还是一种锐利的进攻与防守武器。古人说：“一言兴邦”；“一言定国”，这或许有点夸大其辞。但“一言活人”；“一言杀士”，则是完全可能的。

例如，西汉时，有方士向汉武帝进献“不死之药”，却被诙谐派的文学家东方朔偷吃了。这可是“欺君之罪”，惹得汉武帝“龙颜大怒”，要杀东方朔的脑袋。东方朔说：“如果‘不死之药’是假的，犯欺君之罪的是献药之人，您何必要杀我呢？如果‘不死之药’是真的，您杀我也杀不死，何必要杀我呢？”汉武帝一笑，东方朔的脑袋就保住了。在这个故事中，东方朔所表现的不仅是语言与逻辑的运用，还在于他对汉武帝的了解。也就是说，掌握了合适的“语境”。试想，如果汉武帝不是个慈心仁厚的皇帝，而是一个好奇心很强的人，有可能拿东方朔的脑袋试一试“不死之药”到底是真是假，那么就算东方朔有两个脑袋，也不敢轻捋虎须。

又比如，在《三国演义》中描写了这样一个场面：曹、刘联军活捉了天下第一猛将吕布，曹操颇有惜才之意，就问刘备应该怎么处置吕布好，刘备说：“君不见李原、董卓乎？”就这么一句话，吕布的人头就落地了。刘备的话虽然简单，却包含了许多内容：李原、董卓都是吕布的恩人，而吕布却背

叛并杀掉了他们,可见此人乃是忘恩负义之徒,可杀而不可留。

当然,生活中的事情并不都是这么要命,但口才确实像一把锐利的‘双刃剑’,既能帮助别人,也能损害别人。有一则寓言,也许能很好地说明口才这种‘双刃剑’的性能:

古希腊寓言家伊索年轻时在贵族家当奴仆,有一次主人设宴,来者多是哲学家。主人令伊索办最好的菜肴待客。伊索专门收集各种动物的舌头,办了个舌头宴。开宴时,主人大吃一惊,问道:这是怎么回事?伊索答道:您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜,舌头是引导各种学问的关键,对于这些哲学家来说,舌头宴不是最好的菜吗?客人闻之,个个发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说:那你明天再给办一席酒席,菜要最坏的。”次日,开席上菜时,依然是舌头。主人见状,大怒。伊索却不慌不忙地回答:难道一切坏事不是从口中讲出来的吗?舌头既是最好的,也是最坏的东西啊!”

的确;‘舌头’是最好的,因为它能让人如沐春风,暖意融融;‘舌头’也是最坏的,因为它能让人如凛冰霜,透骨生寒。至于如何运用‘舌头’的功能,往往在人一念之间。一念之间,善恶判矣!

二、学好口才也不难

口才是以说话为基础的，而话是人人会讲的。这就意味着有了获得好口才的基础，所以要学好口才，绝非难事。

当然这里所谓的“不难”是针对那些有学好的信心，并有刻苦训练的决心和坚持到底的恒心的人而言的。而对于那些缺乏这“三心”的人来说，所有的成功都会变得分外艰难乃至是可望而不可及的事，岂止是难于获得好的口才？

（一）“三心”助你心想事成

所谓“三心”，前面已经说过，是指信心、决心和恒心。同其他才能一样，口才艺术也是靠有素的训练获得的。历史上一切口若悬河的演说家，一切机锋横溢的雄辩家，一切娓娓动听的谈话家，一切伶牙俐齿、善于应变的交际家，都不是天生的，而是在学识的基础上靠信心、决心和恒心造就的。如果口才艺术是一座高塔，那么，信心能给你向上攀登的勇气；决心能给你向上攀登的力量；而恒心能给你坚持到底的热情。

也许林肯、德穆斯芬和田中角荣的成功事例能很好地说明这个问题。

林肯是怎样训练的呢？在卡尔·桑德堡所著的《林肯

传》里是这样描述的：

“除了学校和书本之外，小阿伯还通过多种途径求得知识，正如他后来说的，他的学问是‘随手拣来’的。他家里的信和邻居的信都归他写。他边写边大声念，同时提出问题：‘你想在信里说些什么？你打算怎么说？你确实认为这样说最好，还是觉得有更好的说法？’这是他训练语法和作文的一种方法。

他徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何辩论，如何做手势。他一边倾听那些政治演说家们声若洪钟、慷慨激昂的演说，一边模仿他们。他听了那些云游四方的福音传教士挥舞手臂、声振长空的布道，回来后就学他们的样子。

他对着树、树桩、成行的玉米演说过多次，但那时他是独自一个人练习的……”

众所周知，林肯的努力没有白费，他获得了非常丰厚的回报 不仅成为一名成功的律师和极富煽动性的演说家，还在美国大选中获胜，一举登上总统宝座。

跟林肯相比，德穆斯芬与田中角荣练习口才的经历更感人，更能起示范作用，因为他们都有生理缺陷，练习口才的条件还不如常人。德穆斯芬从小患有中度口吃病，而且发音器官也有病变，患有一侧声带麻痹症，声音轻度嘶哑。当他成长为一名青年时，生活和社会因素迫使他想当一名演说家。他为了实现这个宏愿，到处求教，四出拜师，刻苦钻研，前后花了 15 年时间。其中经历了学修辞，与人辩论，替人诉讼和法庭辩护，到集会上演说，又因惨遭失败，再关

门学习——为了锻炼声调就朗读曲词；为了仪态优雅就对着镜子练姿势；为了提高嗓子的音量就到海边去与哗哗的浪涛声比高低,到山林里去与呼啸的松涛声比强弱为了矫正口吃就口含石子拉慢音、长音。同时他努力陶冶情操,力戒激动。为了集中精力和时间，他把自己的头剃成“阴阳头”,目的是让自己的形象不雅而杜绝串门走户,访亲会友……他这般地刻苦训练达数年之久。这位意志刚毅的青年,再度登上讲台时便显露演说家的才华。之后,他在社会大舞台上，参与各种各样大大小小的集会政治讲演和法庭辩论达四五千次（留下来的讲搞有 117 篇),从而使德穆斯芬登上演说家、雄辩家的宝座。

与德穆斯芬一样，口吃也曾是令田中角荣深感苦恼的一大缺陷,但这种缺陷并没有使他失去信心,相反,还激发了他挑战命运的勇气。

为了克服口吃,他常常朗读、慢读书文为了发音准确,他还对着镜子纠正嘴形和舌根部位。他把学习讲演和在公众场合演说,视作是军人上战场那么认真严肃。有一次,田中角荣要发表政治演说,海报贴出去以后,由于种种原因加上天下大雨,当他到达预定地点后,全部的听众只是一家人——共三口 婆婆、媳妇和她们的孙子(一个小孩)。面对这种情形，田中照讲不误。他视三位大小听众为三百，三千，乃至三万人的集会。他全神贯注滔滔不绝，那洪亮的声音,流利的口齿,诚挚的感情,深入浅出的道理,使三位老小听众为之动神。

田中角荣之所以能在日后成为日本首相与他口若悬河

的口才有很大的关系,而他的口才,完全是靠信心、决心和恒心获得的。

对那些想在口才上有所收获的朋友们来说，不要指望天上会掉下馅饼来,应该保持“三心”,发奋努力。只有这样，才能心想事成。

(二)“四字诀”受用终生

所谓“四字诀”,并非武侠小说中的那些艰涩难懂的武功秘诀,而是简简单单的四个字:读、背、诵、讲。自然,这“四字诀”也不可能像武功秘笈一样让人的能力一日千里,短期内就达到登峰造极的境界。不过，掌握了这“四字诀”并持之以恒地运用它，倒的确可以受用终生。

1.读

读,是指读书。知识是构成口才的基本要素,如果没有知识作基础,想拥有好的口才,就像构建“空中楼阁”一样不可能实现。

大量的知识,一是从实践中来,二是从书本上来,而主要是从书本上来。因为书本上的知识是对人的实践活动的总结,已经过他人脑力的提炼,知识更集中、更精炼,因此更适合迅速获得知识。

那么,应该读些什么书呢?古人云:“开卷有益”,只要不是那些内容低级下流，思想不健康的书，什么书都可以读。文学、历史、地理、政治、逻辑学、心理学、自然科学等

需要全本请访问 www.ertongbook.com

等,只要你有精力读,有时间读,就应该抓过来就读,读得越多越透,知识就越丰富,头脑就越聪明,情操就越高尚,胸怀就越开阔,处事能力就越高强,你的口才艺术水平就会因此而卓然升华。

2. 背

背,即背诵,是读的进步。背,是熟记的必要手段。背,是培养记忆力的有效方法。读后不会背(这是指名篇、名段、名句),等于白读。记不住,诵不出,讲演、交谈时难免丢三落四,会忘词冷台,导致讲演或论辩失败,交谈或交际不得顺利进行。要做到熟记会背,必须将看过读过的东西反复朗读,读三遍不够,就读五遍十遍,读五遍十遍还记不住,就再读二十遍三十遍,直到把它背会记熟。背,可以默背,也可以背出声音来,可以边看边背,看一节背一节,实在深奥、生疏的地方,可以背背看看,看看背背。背,也要用点科学方法,有的东西要死记硬背,有的东西要灵活择要,归类化简。只要背记一个梗概或头几个字母或几处经络,便可在讲演或交谈时引申和发挥。

历史上大凡成功的讲演家,无不是通过多读、反复背来达到熟记的。背和记忆是联系在一起的。你不背就无法记住或记忆不牢固,你懒得记懒得背,脑子也会生锈,脑子这个东西是越磨越灵光的。生命在于运动,脑子在于使用。总之,要做讲演家,要做论辩家,要想获得一副好口才,就得磨练脑子,增强记忆,这是唯一的‘笨’方法,也是一个最‘聪明’的方法。熟记的迅速性,运用的熟练性到了相当的程

度,那么,就可以说你的背记功夫到家了。

3. 诵

诵,即朗诵,是背的进步,是背的艺术化,是锻炼和提高口才的一种好方法。诵，是在读的基础上背，背的基础上诵。诵,是将文章或讲词倾注其所需的感情——抑扬顿挫、高低快慢、轻重缓急和喜怒哀乐的色彩。这跟谱曲子一样，得根据歌词的感情要求配上乐曲。在朗诵时，要根据题材、题意来‘染色’加工,该高音的高音,该轻读的轻读,该激昂的激昂,该低沉的低沉,该快疾的快疾,该缓慢的缓慢。抒情时要优美舒展，谴责时要愤怒强烈，描述时要平缓清晰，论述时要道理充实。要获得运用自如的‘变幻’艺术,就得靠提高‘诵’的水平来达到。平时要在多多朗读和流利背记的基础上进行‘诵’的训练。对着镜子诵,用播放录音诵,将自己的朗诵录下来,再放出来听听,优美不优美,动听不动听，有没有啼笑皆非的声调，有没有拉破嗓子直叫的尖厉声,有没有平淡无味的‘念经声”。多听听行家们的诗朗诵，播音员的播音艺术和演员们的台词艺术,再来比较比较,有多少差距，再孜孜不倦地练。只要这样坚持不懈地练下去，你的声音就会发生质的变化,这时候,你就能收获‘语音美”给你带来的意想不到的喜悦了。

4. 讲

口才是以讲话为基础的。讲,又是基础的基础。讲,既是使用,又是锻炼。多讲,反复讲,不仅能熟记事物,而且能

培养胆量,养成习惯,锻炼口齿,锻炼发音,锻炼表情。要随意地去讲,也要带着目的去讲,要到各种场合去讲,讲笑话,讲故事,讲新闻,讲趣事 谈天、谈家常,谈国事 谈政治,谈经济 谈天文,谈地理 谈历史,谈现状 谈哲学,谈美学 谈文学艺术,谈自然科学 谈宏观世界,也谈微观世界 谈所见所闻,海阔天空……总之,无所不讲,无所不谈。到熟悉的场合去讲,也到陌生的场合去讲 到小朋友中间去讲(这对于一个初学讲演者来说,是极好的锻炼方法,因为在小朋友中间,很少有惧怕心理),也到‘大朋友’中间去讲 先到非正式场合去讲,也到正式场合去讲。尤其是在会议上或讨论时要踊跃地、热烈地去讲、去发言,千万不要羞羞答答,鼓不起勇气,跳不出‘框子’。欲讲又不敢讲,是最糟糕的。你今天回避一次,明天仍将会是老样子,永远也不敢讲。不怕讲不好,就怕没勇气讲。第一次失败了,第二次再来讲,第二次失败了,第三次再来讲,还是失败了,再来五次、十次、二十次……要不怕失败,从心理上去战胜它。面对众目睽睽的听众时,应该‘满不在乎’地昂起头,挺起胸,以锐利的目光和‘居高临下’的姿态去审视听众,扫平视波,或直盯几个人,或直盯一个点,并不断地自语:‘我是你们‘理所当然’的讲演者……’这样,你讲多了,胆就大了,习惯就养成了,无论到什么地方和任何场合去讲,都会自由自在且自然自如。一个口若悬河,口才艺术高超的谈话家、交际家、雄辩家、演说家,有可能就此造就了。

俗话说,“从血管里流出的是血,从水管里流出的是水”。读、背、诵、讲这四诀的练习过程。就是一个给口才的

“血管”充“血”的过程,只要把这些功夫做到了家,张嘴就有鲜活的灵气，说出的话绝不会像一杯寡淡无味的白开水。

总之,口才是用勤劳与智慧培育的鲜花,她的芳香不会飘散在贫瘠的土地上,只有让自己的心灵变成一片沃土,口才的鲜花才会开得分外灿烂。

三、口才训练的八种方法

从某种意义上来说，口才艺术是一种深层的文化积累，口才的提高靠的是知识的“厚积薄发”。这就好像倒水一样,如果水壶里只有半杯水,不可能倒出一满杯来。正因为这样,口才的提高有一个过程,这个过程还可能需要经过一个不短的时间。只有不断地从书本上吸收知识，在生活中增长阅历和见识，口才水平才能逐步提高。这种说法可能会使那些想尽快提高口才的人失去信心，因为每个人都知道知识积累的难度。事实上，如果全部依赖知识积累来提高口才,的确是件很困难的事,不过如果找到了科学的训练方法，就能取得事半功倍的效果，大大缩短口才提高的过程。

下面是一些行家们摸索出来的八种行之有效的口才训练方法，感兴趣的朋友们不妨一试。

(一)想象训练

想象训练就是用大脑的想象来进行口才表演的过程。比如,你可以想象自己正处在某个场合,正在跟某个人交谈或对某些人发表演说,那么,你该说些什么 ?用什么样的语气?用什么样的神情姿态?还有,对方会说什么样的话?针对对方的话,你该有什么样的反应 ?等等。所有这些,你都不妨在脑子里好好设计一下,并把它作为一个设计方案存在脑子里。日后,当你遇到相同或类似的场合时,你就可以把自己的‘设计方案’拿出来运用了。你脑子里的设计方案越多,越是能在各种不同的场合应付裕余。

而且,在你即将进行一场讲演或作一次交谈之前,进行这种想象训练,尤其有效。所谓‘临阵磨枪,不快也光’。虽然事情的发展不可能完全合乎自己的想象,但有备而来,肯定比完全依赖随机应变好。

(二)模拟训练

模拟训练也可称之为实战训练。即面对假想的听众发表讲演或交谈。就像部队在实战演习时向假想的敌人发起进攻一样,要力求逼真,才能检验和提高技术水平。在模拟训练时,一言一笑,一举一动,都要像面对真的听众一样,力求完美。有不完善的地方,就进行调整,并反复练习,直到能让自己满意为止。只有这样,在真正面对听众时,才不会

出现难以补救的错误。这是一种极能锻炼讲演才干的好方法，古今中外的口才大师们都曾运用过这种方法。

（三）有意识训练

有意识训练，是一种具有理想性的、目标性的锻炼模式。“我要做一个演说家”；“我要在三年之内登上讲坛”；“我要克服生理素质上的障碍，练，练，练……”这种有意识的锻炼，就是要制订计划，积极行动，到大庭广众中去大胆讲演，到会议上去大胆发言，到人群中满怀热情地宣讲。即使讲演失败，遭人嘲笑，也不气馁，而是更加坚定地向目标进击。19世纪英国的演说家狄瑞尼的成功也许最能说明有意识训练的好处。狄瑞尼在进入英国议会之前是个作家，可他从未在大庭广众中作过讲演。他动笔写文章纵横骋驰、潇洒自如。可当他进入议会时，面对一群专事摇唇鼓舌的嘴雄们，便毫无能力，傻了眼，笨了嘴。在形势的逼迫下，他作了第一次讲演——失败了。他遭受到那些议员们的挖苦和嘲笑，从此他退出政坛，默默无闻。可是，8年后，他又突然出现在政坛，并成为一名雄辩滔滔的演说家。在这8年中，他在干什么呢？他在苦思苦学，在作社会性宣讲，在各种场合——从上流社会的沙龙，到民众中的饭馆、厅堂，他寻找一切机会锻炼。他规定每天自练两小时，在公众面前展开各种形式的谈话、辩论、对话、朗读等五千多次……终于登上了演说家的宝座，洗尽当年第一次失败的耻辱。

需要全本请访问 www.ertongbook.com