

口才宝典

人生技能荟萃



学苑出版社

人生技能荟萃

口才宝典

朱弘文 主编
本书编写组编著

学苑出版社

(京) 新登字 151 号

· 人生技能荟萃 ·

口才宝典

主 编：朱弘文

编 著：本书编写组

出版发行：学苑出版社 邮政编码：100036

社 址：北京市海淀区万寿路西街 11 号

印 刷：国防科工委印刷厂

经 销：各地新华书店

开 本：787×1092 1/32

印 张：8.875

版 次：1994 年 5 月北京第 1 版第 1 次

ISBN 7-5077-0970-1/G · 494

全书定价：325.00 元

本册定价：7.65 元（平装）9.00 元（精装）

目 录

一、口才与人生

1. 从“通天塔”说起——语言与口才 (1)
2. 三寸之舌，强于百万之师 (2)
3. 利舌赢得百万金 (5)
4. 口才不好，里外不是人 (7)
5. 改变木讷的个性 (9)
6. 口才来自苦练 (12)

二、口才的基本功

1. 口语的基本特点 (16)
2. 口语的基本形式 (20)
3. 口才的四大基石 (24)
4. 掌握正确发音吐字的技巧 (28)
5. 怎样驾驭语气 (31)
6. 使语调扣人心弦的技巧 (34)
7. 控制说话的节奏 (36)
8. 口才与普通话 (40)
9. 口才与思维、逻辑 (42)
10. 口才与记忆 (48)
11. 在你的智袋中藏份幽默 (59)

三、口才与谈话

1. 要学会“看人说话” (64)
2. 精心选择话题 (67)

3. 如何转换话题	(70)
4. 提问讲究艺术性	(73)
5. 学一点答话技巧	(77)
6. 机巧的应变能力	(80)
7. 学点暗示法	(84)
8. 人人降服的说服术	(87)

四、口才与演讲

1. 演讲的特点	(92)
2. 演讲开头的设计	(94)
3. 演讲的修辞术	(99)
4. 演讲的攫心术	(105)
5. 演讲的穿插术	(108)
6. 演讲的控场术	(111)
7. 风暴演讲法	(116)
8. 此时无声胜有声——正确使用默语	(119)
9. 结束演讲的技巧	(122)

五、口才与论辩

1. 论辩语言的特点	(126)
2. 捕捉反驳战机的技巧	(129)
3. 如何选择反驳的突破口	(133)
4. 怎样运用归谬反驳	(136)
5. 论辩斗智十法	(139)
6. 论辩巧胜术	(145)

六、口才与日常交往

1. 称呼是个见面礼	(152)
------------------	-------

2. 介绍的技巧	(156)
3. 访晤的技巧	(158)
4. 口才与聊天	(162)
5. 谈心的艺术	(166)
6. 道谢的技巧	(169)
7. 口才与打电话	(172)
8. 劝慰的技巧	(176)
9. 致辞的艺术	(179)
10. 祝贺的技巧	(182)
11. 婉拒	(185)
12. 打破冷场的方法	(188)

七、口才与恋爱、婚姻、家庭

1. 爱的表达	(192)
2. 让未来的岳父母对你满意	(194)
3. 妙语酿情浓	(197)
4. 口才——维系夫妻爱情的红线	(199)
5. 语妙赢得天伦乐	(203)
6. 面对父亲，我这样说	(209)
7. 语善宾朋多	(211)
8. 言谈得体，睦邻有道	(215)

八、口才与经贸工作

1. “货卖一张嘴”——个体商人的叫卖语言 ..	(219)
2. “来的都是客”——售货员口才与顾客心理	(221)
3. 经贸谈判的十三大口才技巧	(225)
4. 企业家的口才技巧	(240)

九、口才与新闻工作

1. 新闻记者的口才 (245)
2. 节目主持人的语言特色 (250)
3. 节目主持人的交谈式播讲艺术 (254)
4. 文艺广播节目主持人的语言形式 (258)
5. 体育比赛实况解说的“借评”技巧 (261)

十、口才与政治、法律工作

1. 政治军事谈判中的提问艺术 (265)
2. 外交人员的外交辞令 (267)
3. 律师在法庭调查时的发问技巧 (271)
4. 律师在辩护中的“演讲”艺术 (274)

一、口才与人生

1. 从“通天塔”说起——语言与口才

《圣经》旧约“创世纪”中记载着这样一件事。挪亚率领着他的后代乘方舟来到示拿，居住在这块平原上。他的子孙打算造一座上通天庭的通天塔以扬名显威。上帝知道后深为不悦，他没有直接阻止他们造塔，而是搅乱他们的语言，使他们彼此语言不通。结果由于缺乏共同语言，无法交往，通天塔无法建成。这一记载虽属神话，但却道出了语言在人的交往中的重要地位。

语言是人类交往的工具，是人们相互之间传递信息、交流思想、表达感情的媒介，人要在社会生存，就要使用语言，就要说话。

在使用语言过程中，人们由于不同的环境和不同的需要，创造出许许多多语言表达、交际的方式。这些方式可分成三个基本类别：一是声音语或口语，口头上交际使用的语言，其具体形式如谈话、讨论、争辩、解说、打招呼、讲故事等等；二是态势语，即以人的身形动作来传情达意，如姿态、动作、手势、表情等等；三是书面语，即声音语的文字符号，包括论文、报告、随笔、书信、日记等等。口语是人类社会最活跃、最广泛、最直接、最迅速、最有效的交际工具。

口才，就是一个人说话的才能。口才是一种艺术，一个有口才的人可以流利地表达自己的意见，也能够把道理说得很清楚，很动听，使别人乐意接受；而没有口才的人，就很难启动别人的心灵，你的意见虽然同样正确，却不会使人感兴趣。

我们都有这种体验，当听一位口齿伶俐、逻辑严密、语言生动形象、思路广阔又灵活、仪态大方、感情丰富的演说家在作精彩讲演时，你会感到兴味盎然。他的讲演就似一杯美酒一样香醇，使你感到其味无穷，使你陶醉。反之，一个语无伦次、缺乏口才的人站在台上作报告，你会感到索然无味，或者，时时耽心台上的人会被下一句吐不出来的话噎

死。

在生活中，口语表达千差万别，甚至判若天渊。有口才的人一句话就把人说笑，而不会说话的人，即便一样有着良好的主观愿望，却可能一句话就把人说跳。外交官由于说的艺术水准不一，既可以不辱使命，在谈判桌上赢得全局的主动，也可能不攻自败，丧权辱国；领导者由于口才的不同，可以让下属热血沸腾，挥之即起，也可能使人们灰心丧气，萎靡不振；经商者由于说的不同，可以招徕满门宾客，财通三江、达四海，也可能使店门罗雀，债台高筑；社交场上，既可以因为卓越的口才艺术，赢得别人的好感、信任，建立有效的人际关系，也可能因为笨口结舌，得不到朋友，甚至因为一张臭嘴而得罪别人，使自己无法迈足；家庭里由于说的不同，可以使阖家如春，其乐融融，也可以令举家不快，愁肠百结……

2. 三寸之舌，强于百万之师

话说战国时，秦国兵临赵国都城邯郸，赵王派平原君求救于楚，平原君的食客毛遂自荐，跟随平原君出使楚国。到楚国后，平原君向楚王陈说两国联盟之策。从早上谈到中午，楚王仍是犹豫不决，迟迟不与赵国订立盟约。毛遂于是按剑拾级而上，来到楚王面前。楚王喝斥道：“你为什么不下去！我本是同你主人谈，你算干什么的！”毛遂说：“大王呵斥我，是仗着楚人众多。现在我与大王近在十步之内，大王是不能仰仗楚人众多的，大王的命悬在我的手中。我听说汤文王凭借七十里之地统一天下，周文王凭借一百里之地使诸侯臣服。现在楚国土地长宽都合五千里，士卒上百万，这是成就霸王之业的基础。拿楚国的强大，天下没有谁可以与之抗衡，然而秦国白起这个毛孩子，率领着几万人马，兴师与楚国作战，一举就攻下郢都，再战就火烧夷陵，三战就侮辱了楚国先人。这种百世的怨仇连赵国都感到羞耻，可是大王却不知心烦。今天合盟是为楚国，不是为了赵国。我的主人在跟前，你为什么呵斥我？”听了这番话，楚王便无言了，于是同意与赵国订立盟约。平原君回国后，称赞毛遂说：“毛先生一至楚，使赵国重于九鼎大吕；毛先生以三寸之舌，强于百万之师。”

“毛遂自荐”、“一言九鼎”都出自这个故事。明代冯梦龙曾由此提

出口才的重要性问题，他说：“故一言而或重于九鼎，单说而或强于十师，片纸书而或贤于十部从事，口舌之权顾不重与？”古人还有“一语兴邦”的说法。这些话乍听起来有些夸张，但确实道出了口才的重要性。凡历史上著名的政治家、外交家、思想家、哲学家、社会活动家、法官、律师等等，绝大多数是擅长口才的。在某些场合，他们是用说话的才能服务于社会，推动社会事业的进步与发展的。口才，在他们的事业中起了巨大的作用。

中国古代盘庚迁殷的三次讲演，以其坚定的原则、对利弊中肯的阐述，终于说服了臣民达到了迁都于殷的目的，为延续商朝的统治和巩固自己的地位创造了条件。

“晏子使楚”的故事，也是人人皆知的。晏子是春秋时齐国的大夫。有一回，齐王派晏子出使楚国。楚王仗着自己国势强盛，想趁机侮辱晏子，显显楚国的威风。楚王知道晏子身材矮小，就叫人在城门旁边开了一个五尺来高的洞。晏子来到楚国，楚王叫人把城门关了，让晏子从这个洞钻进去。晏子看了看，对接待的人说：“这是个狗洞，不是城门。我要访问‘狗国’，当然得钻狗洞。我在这儿等一会儿，你们先去问个明白，楚国到底是个什么样的国家？”接待的人立即把晏子的话传给了楚王。楚王只好吩咐打开城门，把晏子迎接进去。但楚王并不死心，在设宴招待时仍想戏弄晏子。酒宴进行当中，突然，有两个武士押着一囚犯，从堂下走过去。楚王看见了，问这两个武士：“那个囚犯犯的什么罪？他是哪里人？”武士回答说：“是个强盗，齐国人。”楚王笑嘻嘻地对晏子说：“齐国人怎么这样没出息，干这种事情？”楚国的大臣们听了，都得意洋洋地笑起来，以为这一下子晏子可丢了脸了。哪知晏子面不改色，站起来说：“大王怎么不知道呢？淮南的柑桔，又大又甜，可是种到淮北，就只能结又小又苦的枳，还不是因为水土不同吗？同样的道理，齐国人在齐国能安居乐业，好好地劳动，一到楚国，就做起强盗来，也许是两国的水土不同吧。”楚王听了，只好赔不是说：“我原来想取笑大夫，没想到反倒让大夫取笑了。”晏子巧妙地运用比喻和暗示的方法，语言含蓄而委婉。但是通过比喻进行的推理中，隐含的判断则是：齐人本不盗，楚人皆善盗。这是晏子针锋相对的回答。他高度发挥他的口才，成功地维护了国家的尊严，使企图侮辱他和他的祖国的楚王陷入狼狈的

境地。

类似的事例在中国历史上数不胜数。苏秦、张仪的纵横游说，孔孟的讲道论学和法家韩非子的说辩，在春秋战国时代都对民族、阶级的兴盛起过一定的作用。其他诸如烛之武的规劝术，触龙的迂回术，在历史上都是赫赫有名的，是口才艺术的光辉篇章。

在中国近现代革命史上，从戊戌变法运动中的康有为、梁启超、谭嗣同，到辛亥革命时的孙中山、章太炎、陈天华、秋瑾，再到新民主主义革命时期的陈独秀、李大钊、蔡和森、瞿秋白、毛泽东、肖楚女等，无不是以口若悬河的演说、滔滔雄辩的宏论，掀起一场又一场波澜壮阔的革命群众运动。

在外国历史上同样上演过一出“一语兴邦”的悲壮历史剧。古希腊早期的苏格拉底、柏拉图、亚里士多德，略后一点的十大演讲家的讲演和论辩，对民主政治的推崇，对古代哲学思想的阐发和文化知识的传播，对人类文明的发展和进步，都起到了启蒙性的、创造性的作用。

公元338年，马其顿国王腓力二世率领大军入侵希腊半岛，雅典成千上万的人聚集在大广场，聆听德摩斯梯尼发表的题为《斥腓力的演说》：“公民们，要镇静！具有民主传统的雅典人会向独裁的腓力二世屈服吗？不，不会！公民们，要勇敢！具有爱国和牺牲精神的雅典人会被野蛮的侵略者所征服吗？不，不会！公民们，光荣的雅典人，团结起来，行动起来，胜利是有希望的，胜利就在明天……”。德摩斯梯尼以慷慨激昂的陈词、炽热浓烈的爱国深情唤起了雅典公民为拯救祖国、抵抗外来势力而战斗的激情。他那闪烁着智慧的演说词，是世界演说史上极其宝贵的财富。

口才，可以使一个民族、国家免于毁灭的命运；口才，是真理战胜谬误、正义战胜邪恶的有力武器。当古罗马皇帝卡拉卡拉残酷迫害亚历山大的基督教徒时，一位美貌聪颖、胆识过人的凯瑟琳姑娘，冒死进谏，50位哲学家奉皇帝之令同她辩论，都被她锋利的辞令、出众的口才所征服。

英国的威廉·皮特，以伟岸的仪态、宏亮的声音、激昂的言词和充沛的感情，在议会中发表了一篇又一篇政治讲演，连当时有“铁舌”之称的论敌也败下阵来。威廉·皮特因此一跃而成为英国首相。

林肯的《裂开了的房子》和《葛提斯堡的演说》，为武装美国人民的思想起到了不可估量的作用。

法国大革命的三巨头——罗伯斯庇尔、马拉、丹东都以“铁嘴”讲演家之称闻名政坛，他们一篇篇激昂的鼓动性讲演，掀起了法国革命的巨澜，为彻底冲垮封建王朝、建立资产阶级共和政权起到了非常重要的作用。

拿破仑的军事动员令和战场鼓动词，无数次激起士兵们所向披靡的勇气，起到了巨大的军事鼓动作用。

在无产阶级革命史上，著名的巴黎公社战士沃尔中、魏德迈和李卜克内西的一篇篇讲演，充满了真理的光辉和战斗的激情。列宁的《战争与革命》的讲演和《关于对临时政府的态度演说》，对于十月革命前夜的武装准备，推翻沙皇统治，打垮资产阶级政府，起到了历史转折性的宣传、组织和总动员的作用。希特勒入侵苏联时，斯大林在莫斯科发表的著名广播演说，是一次历史性的反法西斯的总动员，对苏联卫国战争的胜利起了重要作用。

3. 利舌赢得百万金

在今天的经济生活中，口才更是一个重要的角色，在经济或商业的“战场”上大显身手。

1985年9月，中日双方在北京举行了一次关于经济赔偿的谈判。彼此挑选的都是精明强干的代表，兵对兵，将对将。9月30日，我国国家经委因进口5800辆三菱牌汽车不合质量要求而向日本三菱汽车公司索赔的最后谈判开始了。

双方代表步入豪华的谈判室，彼此见面时弯腰鞠躬，彬彬有礼，气氛友好怡然，这里似乎不是在谈判，倒象是一场亲切的会谈。愈是这样，彼此都感到对手不凡，一根根心弦都绷得紧紧的。因为这是关键的一搏，结局怎么样，不是三万五万的小数目，而是几亿，几十亿巨额的得失。

双方唇枪舌战，你来我往，各不相让。日方谈判代表深知汽车质量问题无法避免，因而采取了避重就轻的办法。日方每讲一句话，言语谨慎，含糊其辞：如有的车子轮胎炸裂，挡风玻璃炸碎，电路有点故障，

铆钉有的震断，有的车架偶有裂纹；我方代表马上予以回击：贵公司的代表都到过现场，亲自察看过现状，经商检部门和专家小组鉴定，铆钉非属震断，而是剪断的，车架出现的不仅仅是裂纹，而是断裂裂缝！所有损坏情况不能用“有的”或“偶有”推托，最好还是用事实数据说明更为精确。我方代表将各种三菱汽车质量的检验证据一齐摆在日方代表面前，这些验证材料除了使用中国国产检车设备得出的结论，还有日方刚出口给我国的最先进的检车设备作出的复核结果。

我方对日方一一进行反驳，条理清晰，反驳恰当有力，一下子就把日方顶进了死胡同。在此基础上，我方依靠科学的依据，准确的计算，提出全批质量索赔，还要求赔偿我方用户间接的经济损失。日方代表虽竭尽全力抵挡狡辩，终敌不过我方铁的事实和有力的反驳，同意支付给我方汽车加工费 7.76 亿日元。

接着，双方争议最大的谈判项目，是间接经济损失的赔偿问题。

日方在谈这项损失费时，也采取逐条报出，每报完一条，总要不间断地停一下，环视一下中方代表的反应，仿佛给每笔金额数目都要圈上不留余地的句号。日方提出支付三十亿日元。

我方代表琢磨着每一笔报价的奥秘，把那些“大约”、“预计”等含混不清的字眼都挑出来，指出里面埋下的伏笔，揭穿了对方所要的花招。在谈判桌上，我方报完每个项目与金额后，都讲明每个数字测算的依据。最后，我方提出赔偿间接经济损失费为七十亿日元。

日方代表听了这个数字后，惊得目瞪口呆，过了老半天才连连说：“差额太大，差额太大！”并苦苦哀求着说：“贵国提出的索赔额过高，若不压减，我们会被解雇的。我们是有妻儿老小的……”

我方代表严词指出：“贵公司生产如此低劣的产品，给我国造成多么大的经济损失啊！”但继而又给对方放下台的梯子，安慰道：“我们不愿为难诸位代表，如果你们做不了主，请贵方决策人员与我方谈判。”

双方各不相让，又一番讨价还价之后，只好暂时休会。日方首席代表接通了北京通往日本三菱汽车公司的电话，与铁幕后的公司最高决策人员密谈了数小时，围绕索赔一事进行了紧急磋商。

紧接着，谈判又开始了。先是一阵激烈的舌战，继而双方一语不发，谈判的气氛骤然降到了冰点。还是我方代表首先打破僵局：“中日贸易

不是一天两天的事，以后的日子还很长。我们相信贵公司绝不愿意失去中国这个最大的贸易伙伴和广阔的汽车市场，如果贵方有诚意维护自己的信誉，彼此均可以作适当的让步。”

“我公司愿付四十亿日元，这是最高数目了。”我方代表的话起了作用，对方有所松动。

“我们希望贵公司最低支付六十亿日元。”我方代表不作太大的让步。

这样一来，谈判又出现了新的转机，经过双方几经周折，报价，压价，最终以日方赔偿我方五十亿日元并承担另外几项责任而宣告结束。

一起罕见的特大索赔案谈判成功了。在这里，口才的作用十分明显，我方代表依靠卓越的口才，严正地维护了国家的利益。

4. 口才不好，里外不是人

在个人的日常生活中，口才的作用也很大。比如谈对象。很多男女第一次见面，关系就“掰”了，因为口才太差，给人的第一印象不好。相反，如果口才好，哪怕对方的心扉是紧锁着的，也能开启。我们来看《人到中年》中傅家杰和陆文婷在谈恋爱时的一段对话：

“你呢？你喜欢诗吗？”他问她。

“我？我不懂诗，也很少念诗。”她微笑着略带嘲讽地说：“我们眼科是手术科，一针一剪都严格得很，不能有半点儿幻想的……”

“不，你的工作就是一首最美的诗。”傅家杰打断了她的话，热切地说：“你使千千万万人重见光明……”

起初，他们的感情并不在同一条起跑线上，但是傅家杰用饱含热切情感的话语点燃了陆文婷的心灵之火，两人的感情得到了升华。

再比如上街买东西。有时候，你去买东西花了100元，但后来突然见到邻居也买了一件同样的物品，却只花了70元。这就是所谓会不会讲价的问题，也就是口才问题。会者，买得便宜，为家里省钱；不会者，就只好多花点钱了。当然，对于卖方来说也是这样：口才好，能将自己的东西卖个高价，口才不好，赚得也就少了。

买东西多花几个钱，在生活中毕竟是小事。有时候，口才不好，在生活中倍感憋屈，里外不是人。日本《朝日新闻》曾刊载过这样一篇文

章，内容如下：

大约是在两个月前的一个晚上，我家的楼上，小孩来回奔跑取闹，使我无法休息，于是上去恳求说：“喂！时间不早了，请肃静一点好吗？”话音刚落，从屋里走出一对年青夫妇，怒眉瞪眼地诘问我：“你说谁？你是说不让这么小的孩子玩吗？训斥这么小的孩子，他要是变得孤僻了，你能负责任吗？”

一下子真使我丈二和尚摸不着头脑，只说了声“请肃静一点好吗”，可是……

类似这种情况许多人都碰到过吧。假如邻居一出门就将洗衣服的水泼到你家门口；半夜里楼上还在跳舞；你想休息，别人却在门口大声喧哗等等。当你提出抗议时，别人却来了个反问，而你呢？明知自己有理，却只说了一声：“可是……”后面的话就说不上来了。

有一位同志还讲过他“苦恼的一天”的故事：

大清早，他接受妻子的命令，出去买菜。到了菜市场，他问那师傅土豆多少钱一斤，对方回答说八毛一斤，他说太贵了，对方就说怕贵就别买，他只说了声“可是……”就买下了。这样地买了好几种菜回家，自然遭到妻子的责备。这已是够窝囊的了，大清早的，准备一天用的精神劲就没有了。

到了中午，又碰到了类似前面的日本报载的情况，他当然无言以对了，只好忍气吞声地回到床上，蒙起头来睡午觉。

傍晚时候天气不错，出去走走也可以散散心，不跟任何人交谈，散散这一天的闷气。于是他夹一本书就出去了。谁知道他正走着的时候，背后来一个声音：

“同志，请把纸片拾起来。”

原来他当作书签用的纸片从书里滑落到地上。他说了声“对不起！”就捡起来了。

可是对方不让：“交罚款！五元。”

“可是，我不知道，它就掉在地上了。”

“当然是掉在地上了，交罚款！”

“可是……”

“可是什么，五元！”

无奈，只好苦笑着摸出从老婆那里支取的预备第二天买菜的五元钱来。

这位同志可真够苦恼的了。生活中，象这样苦恼的人还有很多，而苦恼的原因就是口才不好，有理说不出，自然变得无理了。但是，徒生闷气也没有用处，怎么办呢？

5. 改变木讷的个性

翻开华夏神州悠悠五千年的文明史册，我们可以饱览到五彩缤纷的优秀文化遗产，但也常闻到某些落后的、腐朽的传统观念所发出来的腐臭。在我们的传统观念中，拙于辞令似乎成了为人老实的代名词，缄口不言似乎成了处世练达的同义语。什么“君子缄口”、“祸从口出”、“言多必失，语多伤人”之类的道德教条，以及“君子敏于行而讷于言”、“话到嘴边留半句，未可全抛一片心”之类的人生箴言，都象一条条无形的绳子捆绑着人们的舌头，束缚着人们的想象力和创造力。

在封建社会，政治不良，平民没有言论自由，谁要是言语不慎，得罪了权贵，就会招致杀身灭族之祸。这样相习相沿，人们便把不说话、少说话当作美德，当作一种安身处世之道。此外，中国在漫长的封建社会里一直是个农业社会，自给自足的自然经济使人们世代代面朝黄土、背朝天，一生都生活在一个狭小的地域和人群里，社会关系不发达，人际关系很简单，因此，对口才没有提出现实的需要。

当我们从传统的经济和社会结构中走出来以后，出现在我们面前的是一个崭新的商业社会。在现代社会里，构成社会的各个要素都处在复杂的联系和不断的流动状态之中，如人流、物流、信息流，而其中人是形成这种流转的关键和轴心。而人与人之间的联系和交流，必须通过语言。

特别是随着现代化传声技术（电话、广播、电视、录音等）的迅速发展，不论是天上地下，还是水面海底，乃至月球宇宙，凡是人能到达的地方，都能做到直接通话，有人因此认为，地球的空间距离在日益缩小，变成了一个“地球村”；过去许多靠文字传递的信息，今天都能用声音、口语来代替了。由此看来，口才在今天直接影响着思想的交流、信息的传递和人际的交往。生活在当今社会的一切人士都小觑不得它。

难怪有西方学者认为，当今世界三大威力是：舌头、金钱、原子弹。这虽然是一种强人心态，一种强权政治主义，但多少道出了“舌头”在现代社会中的重要性。

一个乡下姑娘曾经给我说过一次有趣的经历。她年纪很轻时进城做工，因为人面不熟、心里胆怯、语言不通，整整一个星期没有开口说话，非常难受，甚至牙龈都酸痛。人每天都在说话，每天都要说话。哑巴总以为别人也不会说话，要是知道只有自己不会说话，他会感到非常痛苦，甚至出现自杀行为。

如果作更深一层的思考，那么语言的痛苦是经常的。会说话的人都很同情哑巴，但实际上他自己很可能也是很可怜的。会说并不等于说得好，并不等于有口才。俄罗斯诗人纳德松说：“世上没有比语言的痛苦更强烈的痛苦。”是的，假如口语表达象地心中的火岩浆找不到突破口，或者象满腔怒火的烟囪，吐出的只是股股黑色的烟尘，都会给人的思想以禁锢，给人的精神以折磨。

如果我们多一点理想，不只是庆幸自己不是哑巴的话，那么就必定会追求口才的修养，必定会追求人生美的更高境界。的确，和气、文雅、谦逊的语言美或口语美，是一种很高的美的境界：出言有序，如更壶滴漏，是一种清雅的美；滔滔不绝，似大河奔流，是一种畅达的美；旁敲侧击，如曲径通幽，是一种委婉的美；不盖不遮，似单刀直入，是一种率直的美；妙语不绝，如吐珠唾玉，是一种华丽的美；平实无华，似白纸素描，是一种淳朴的美；句无单出，如芙蓉并蒂，是一种对称的美；信口出之，似草木共生，是一种错落的美。口语美的世界正如万紫千红，美不胜收。

俗话说：“文如其人”。语言好比人的外形，可以表现出一个人的善或恶、粗俗或高尚；语言又好比是一面镜子，一个人是美还是丑，品德修养如何，在其语言中会自然地流露出来。一个人虽然很难正确评价自己，有的人甚至根本不愿表露自己，然而，有意无意间他会用语言来表现和描绘自己的形象：是庄重或轻浮，是华而不实，还是诚恳、实在。说话既轻浮则行动亦草率，说话既粗鄙则心地亦丑恶；反之，说话既庄重则行动亦诚实，说话既温和则心地亦敦厚。因此，要完善自己的人格，使自己的生活多一些诗情画意，我们必须注意口才的修炼。