

珍藏版

改变千万人生的口才经典



世界上最伟大的 实用口才全书

The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on the Drawing Page appear in your print jobs.

Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle. The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on



王少毅◎编著



中央编译出版社
Central Compiler & Translator Press



世界上最伟大的 实用口才全书

The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on the Drawing Page appear in your print jobs.

Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle. The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on

改 变 千 万 人 生 的 口 才 经 典

珍藏版



图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的实用口才全书 / 王少毅编. —北京:
中央编译出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-80211-386-2

I. 世... II. 王... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 003587 号

世界上最伟大的实用口才全书

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话: (010) 66509360 66509367 (编辑部)
(010) 66509364 (发行部)

h t t p : //www. cctpbook. com

E - m a i l : edit@ cctpbook. com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市昌平百善印刷厂

开 本: 787×1092 毫米 1/16

字 数: 460 千字

印 张: 25

版 次: 2007 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 48.00 元

版权所有 翻印必究



前言

success
classic

前言

随着社会的进步，我们面临的压力越来越大，我们的竞争也越来越激烈，因此也对我们每个人提出了更高的要求。仅仅踏踏实实做事已经不足以帮助我们实现自己的理想，除了做好我们应该做好的事情之外，我们还要学会如何与他人沟通，如何通过良好的口才来展现自己。

是的，生活的各个方面都需要我们拥有良好的口才。而且，无数人也用自己的实际证明了一点：如果我们拥有良好的口才，并且懂得适时地运用，那么我们会更加顺利地走向成功；而如果我们缺乏口才的技巧，那么我们很可能埋没自己的才华，把自己的生活搞得一团糟。

我们在交际的时候需要口才，成为社交高手，成为社交圈子里的焦点人物，除了得体的打扮和高雅的举止之外，更重要的就是我们的口才。在最短的时间之内，吸引众人的注意力，不断地抛出话题供人们谈论，不断说出具有吸引力和震撼性的话语，让其他人被你折服……这一切都需要我们拥有良好的口才。

我们在事业方面也需要口才，无论我们面对的是上司、同事还是下属，可能简简单单的一句话就会让我们平步青云，也可能就是简简单单的一句话毁了我们很长时间的努力。我们都希望自己的事业可以取得成功，那么这就需要我们拥有良好的口才。

我们在生活上一样也需要口才，尽管我们在爱人、家人、朋友面前会很放松，但是这种放松并不是对自己的放纵。有很多夫妻、朋友都是因为说话不当而分道扬镳、反目成仇。所以，如果想让自己的家庭和睦，希望自己的生活更加幸福美满，就需要我们拥有良好的口才。





世界上最伟大的实用口才全书

success
classic

另外，在演讲的时候，在营销的时候，在谈判的时候，就更需要我们具备很高超的口才能力和丰富的口才技巧。在这种时候，我们更多的需要语言的魔力，以及它的攻击性和防御性，使我们创造一场成功的演讲，一次成功的营销以及一次成功的谈判。

本书就是向读者介绍在各个方面，应该如何运用口才，帮助你创造美满的家庭、成功的事业以及幸福的人生。





目 录

目 录

第一章 好口才会帮助你成功 / 1

- 第一节 能说话不等于会说话 / 2
- 第二节 让每个人都喜欢听你说话 / 13
- 第三节 口才帮你塑造个人形象 / 23

第二章 社交口才 / 37

- 第一节 社交场合要把握的说话原则 / 38
- 第二节 社交口才的具体应用 / 51
- 第三节 社交口才应该避免的雷区 / 67

第三章 生活口才 / 77

- 第一节 生活中也要施展口才技巧 / 78
- 第二节 面对爱人，你该说些什么 / 93
- 第三节 让家庭成为温馨的家园 / 105

第四章 事业口才 / 117

- 第一节 让上司看重你 / 118
- 第二节 让同事尊重你 / 135
- 第三节 让下属敬畏你 / 152

第五章 办事口才 / 171

- 第一节 张好求人办事的嘴 / 172
- 第二节 口才帮你事事顺利 / 187
- 第三节 利用好自己的各种关系 / 199

success
classic



第六章 演讲口才 / 211

- 第一节 做好演讲的准备 / 212
- 第二节 使用演讲时的各种技巧 / 220
- 第三节 完善演讲的艺术 / 234

第七章 营销口才 / 249

- 第一节 做好当一个营销人员的准备 / 250
- 第二节 营销口才的实战技巧 / 260
- 第三节 把营销口才看作是一门艺术 / 276

第八章 谈判口才 / 289

- 第一节 了解谈判的真正含义 / 290
- 第二节 谈判实战的口才技巧 / 302
- 第三节 谈判是讲究战略和战术的艺术 / 316

第九章 幽默口才 / 329

- 第一节 你离不开幽默 / 330
- 第二节 如何让你拥有幽默口才 / 343
- 第三节 幽默让你的生活更美好 / 358

第十章 愿你的口才技巧日益丰富 / 371

- 第一节 训练方法并不复杂 / 372
- 第二节 在日常生活中提高口才能力 / 381

第一章

好口才会帮助你成功

在现代社会，人们的交流越来越频繁，我们生活在社会中，不可能脱离其他人过着离群索居的生活，无论是工作、生活、爱情，我们都要和别人接触，都要和别人说话交流。因此，拥有良好的口才可以帮助你各个方面取得成功。





第一节 能说话不等于会说话

你会说话吗？也许你会认为我的这个问题，有些幼稚。但事实也许并不像你想的那样简单，不错，只要有正常的发声系统，我们就都可以说话，但是要把话说好，那就不一定了，并不是每个人都拥有良好的口才。

怎样成为口才高手

俗话说：“一句话能把人说笑，也能把人说跳。”一般情况下，能把人说“笑”的语言，通常是柔和甜美的。

温柔的谈吐表现为：“说话语气亲切、语调柔和，语言含蓄，措辞要委婉，说理自然。”这种说法，易于使对方感到亲切，愉悦，所谈之言易于入耳生效，有较强的征服力，往往能收到以柔克刚的交际效果。

如何才能使你的谈吐温柔如水呢？

（1）和颜悦色地说

当遭到有人火气十足，无端向你撒气时，如果你持谦让态度，柔言相答，结果会“灭火消气”，换来微笑。如，一家瓷器店里营业员老王面对一位十分挑剔的女顾客，给她拿了好几套瓷器，挑了半个钟头还没选中。因顾客太多，他先照应别的顾客去了。这位女顾客以为冷落了她，便把脸一沉，大声指责说：“喂，你这是什么服务态度，你眼睛没看见我先来吗？为什么扔下我不管？”她把钞票往柜台上一扔，命令道：“快给我选，我还有急事！”这话真够刺耳难听的。如果遇上愣头青，和她“较真儿”，非有一场“热闹”不可。然而，老王并没和她“一般见识”，他安排好其他顾客，和颜悦色地对她说：“请你原谅，我们店生意忙，对你服务不周到，让你久等了，我服务态度不好，欢迎你多提宝贵意见。”老王这几句真诚而谦让的话一出口，那位女顾客的脸一下子红了，转而难为情的说：“我说得不好听，也请你原谅。”

你看，老王以“和气”对“火气”，表面上“似水柔情”，实际上“力胜



第一章 好口才会帮助你成功

success
classic

千钧”，产生了积极的效果。“有理不在声高”。话，并非说得有棱有角，咄咄逼人才有分量。像这种谦让式说法，由于充满了对人的尊重、宽容和理解，这本身就产生了一种感化力，从而引起对方心理变化。“火气”遇上“和气”，就失掉发泄的对象，自然就会降温熄火。前苏联教育家苏霍姆林斯基说：“有时宽容引起的道德震动比惩罚更强烈。”这说明，以宽容为特点的谦让或说法有强大的征服力。

（2）绵里藏针地说

当遇上有人无理取闹，你不必过分冲动，更不要破口大骂，理智的态度和委婉的谈吐，能帮你转危为安，战胜对手。有这样一个例子：一位戴花帽的姑娘在街头碰上几个轻浮青年，其中一位竟伸手摘下了她的帽子。面对挑衅，姑娘又恼怒又紧张，但她马上冷静下来，彬彬有礼地说：“我的帽子挺漂亮，是吗？”“当然，它和你这个人一样，真美。”男青年挑逗说。姑娘委婉地说：“你一定想仔细看看，好给你的女朋友买一顶吧？我想你绝不是那种随意戏弄人的人。”

她话里有话，温和中深藏开导，委婉中包含锋芒。青年有几分尴尬，不由自主地还了花帽，溜掉了。一场可能发生的危机就这样被制止了。

从中我们不但看到了姑娘的机智，而且对她的善辩能力留下印象。我们看到，从始至终姑娘没说一句强硬的话，而是用含有“潜台词”的柔言软语，巧于应对，成功地激发了对方的自尊、自爱心理。她用冷静举止，柔言软语塑造了一个见多识广，不容侵犯的强者的形象，使对方不敢轻举妄动。从这里我们可以领略到，委婉柔言所具有“柔中寓刚”的独特威力。

（3）意味深长地说

当你被对方捉弄了，你切莫鲁莽行事，恳求的态度和劝导的语言，将会使你如愿以偿。曾有一位从内地到广州出差的老先生，在小货摊上被卖货的女青年掏了腰包，钱包不翼而飞。货摊只有他俩，明知此事与姑娘有关，但当他说出此事时，姑娘翻了脸，叫他“到公安局去告！”老先生冷静一思索，没和她来硬的。他压低声音，恳求地说：

“姑娘，我一下子买了你五、六十元的东西，你怎么能这样对待我呢？我知道，你们做生意的，信誉要紧啊！”这话既有恳求，又有开导，还有暗示，最后一句意味深长，不能不使姑娘深思。他进一步恳求道：“我从内地来，钱包里的钱是一朋友托我买东西的，丢了我怎么交代？叫我到哪里去找钱呢？你就替我仔细找找吧，或许忙乱出错混到衣服堆里去？我知道，你们个体户



是最能体谅人的！”

终于姑娘被说动了，她就坡下驴，在衣服堆里找出了钱包，不好意思地交给了他。

恳求，通常是处于弱者地位的人使用的语言方式。然而，此时此刻，它不是低三下四的哀求，而是一种智斗，是一种心理战。老先生针对姑娘并非作案老手，紧紧抓住“信誉”这个要害，以恳求的方式，启发、诱导、暗示、加压、努力唤起她尚未泯灭的良心和同情心。从而，使她的正义感、信誉感和同情心占了上风，战胜了贪财的邪念，交出了钱包。

(4) 当你需要别人帮助时，你切莫用发布命令式的语气，这样也许会使你变得很难堪的。如果这时你心平气和地说话，会使你达到目的。

比如，妻子从单位回来，对正在看书的丈夫说：“今天我想加班做件衣服，你是不是去接孩子，再做做饭？”这种尊重的商讨口吻，对方是很乐意接受的。丈夫说：“行，我这就去。”这样说法，不但达到了目的，而且使彼此关系和谐融洽。总之，如果使用命令强硬口吻会怎样呢？

我们看这个家庭，妻子：“喂，我今天要做活儿，你去接孩子，回来做饭！”丈夫一听就火了：“你没见我正忙着吗？”妻子火了：“忙，就你忙，难道这个家都我包了？”一来二去两个人吵了起来，各自装了一肚子气。这样的例子在生活中不胜枚举。从人们的接受心理看，盛气凌人，颐指气使，命令口吻，最易引起对方的反感；而对平等商讨、诚恳请求，却有一种天然的妥协性。因此，协商口吻比起命令口吻来，更容易改变一个人的观点。在同事、家庭成员之间，应尽量采取这种方式。

我们知道，语言美，是心灵美的语言具体表现。“有善心，才有善言”。一个心灵丑恶的人，语言决不会美。因此，要掌握柔言说法，首先应加强个人的思想修养和性格锻炼。

陶铸同志说得好：心底无私天地宽。只有心地纯正的人，胸怀才能宽广，性情才能开朗。当发生矛盾时，才会严于律己怀宽待人，有忍让之心，不斤斤计较。当受到委曲时，应能忍辱负重，不反唇相攻，不以眼还眼，不以牙还牙。

当然，控制感情有时是很痛苦的事情。但是为了达到良好的交际效果，忍受这种痛苦是值得的、有益的。

柔言谈吐，在造词用句，语调语气上有一些特殊要求。比如，应注意使用谦词、敬词、礼貌用语，以表示尊重对方的观点、感情，引起好感，尤其



第一章 好口才 才会帮助你成功

success
classic

是避免使用粗鲁污秽的词语。在句式上，应少用“否定句”，多用“肯定句”；在用词上，要注意感情色彩，多用褒义词、中性词，少用贬义词，以减少刺激性；在语气上，要和婉、文雅。同时，还要注意附以真诚微笑。微笑在实际中有重要的魅力。“微笑说真理”将使你成为最有影响力的人。

放低说话的姿态

美国有位总统，在庆祝自己连任时开放白宫，与一百多小朋友亲切“会谈”。

十岁的约翰问总统，小时候哪一门功课最糟糕，是不是也挨老师的批评。总统告诉他：“我的品德课不怎么好，因为我特别爱讲话，常常干扰别人学习。老师当然要经常批评的。”

他的回答，使现场气氛非常活跃。

后来有一位叫玛丽的女孩，她来自芝加哥的一个贫民区。她对总统说，她每天上学都很害怕，因为她不知道会发生什么事情，害怕路上遇到坏人。

此时，总统收起笑容，严肃沉重地说：“我知道现在小朋友过的日子不是特别如意，因为有关毒品、枪支和绑架的问题政府处理的不理想——我愿意你好好学习，将来有机会参与到国家的正义事业之中。也只有我们联合起来和坏人作斗争，我们的生活才会更美好。”

这位总统的话紧紧抓住了小朋友的心，使小朋友的心里面认为总统和他们自己是好朋友的。即使场外的大人们看到这样的对话场面，也会感到总统是一个亲切的人。

从心理学角度分析，这位总统展现的不仅是亲和的说话和动作，更是人际关系中“同理心”的特质。他利用这种特质，透露给儿童他的过去和他们一样，也常被老师批评，但只要经过自己的努力，也会成长为有用的人。总统在认同小朋友对社会治安担心时，还鼓励小朋友参与正义事业，那样，正义者的力量会更大。

这样的谈话使小朋友发现，总统是和他们生活在一个国家里、站在一个立场想问题。

在这段谈话中，还体现出另外一个有趣的心理现象。

总统在说话时坦陈自己“小时候品德不好，常挨老师批评”，其目的不仅是拉近距离，便于沟通，同时也塑造了一种在美学上称之为“缺陷美”的形象。





心理学家指出，一个接近完美的人如果敢于承认自己人性瑕疵，他的言行将比神圣而不可高攀的人更讨人喜欢。其中的主要原因是一个过于高大的完善的人物容易在人的内心产生一种压迫感，有时也会令人有一点点自卑心理。而说话者通过坦诚自己的某个小缺点或过去的某个缺点时，无形中缓解了听话者压迫感的程度。

同时，当大人物与普通人谈话时，主动表示亲和或者采用适当的低姿态会满足普通人的自尊心理需求，当然是非常受欢迎的。

上述故事中的总统对谈话对象心理的研究以及他所采取的低姿态，很值得我们在生活和工作中学习。

少说“忌讳的话”

一位老翁百岁生日，亲戚、朋友都前来祝寿。酒席上，有人祝老人“福如东海，寿比南山”；有人祝老人“福星高照，寿诞生辉”；有人祝老人“体魄强身，欢度晚年”，老翁听了乐得眉开眼笑。

然而，有一个远房外孙献上的一句贺词，险些将老翁气死。这位年轻人的贺词是：“祝老人家长命百岁。”

这个年轻人可以说是犯了语言的禁忌。他不知道，有些话是不能够随便对他人说的，比如百岁的生日，怎能是长命百岁呢？这不明摆着让人心里添堵吗？

心理学家普遍认为，忌讳的话常常给人带来厌恶、抵触、敏感等不适反应。有时，还会使人有一种当众被脱掉了衣服的感觉，令人非常尴尬。这里，说话者要么是无知或大意，要么是恶意刺激别人，以达到某种卑劣的目的。

社会学家还发现这样一种现象，有时一两句当众讲出的话看似与别人无关，但往往要得罪一大片人，引起广泛的厌恶心理。

比如在公共汽车里如果一个人骂另外一个人比较难听的话，使用的是比较庸俗或者与“性”有关的字眼儿，十有八九是要有人出面干涉的。原因是广大民众有一种朴素的愿望，就是希望社会和谐运转，大家和平共处，而风俗习惯往往是他们所信赖的无形的法规，一旦有人违反了“无形法规”，必然有破坏和谐与安宁之嫌，从而有损每一个民众的利益，自然会出现群起而攻之的现象。

平常的生活中，关于忌讳的话很多，比如：



第一章 好口才会帮助你成功

当某人的生命结束时，在其亲友面前或者在某些特别的场合不宜直说“死”字，可以讲归西、去世、仙逝、走了、撒手人寰、永远地睡着了。

假如医生在病人出院时，不宜和他们说“再见”。

假如见到体重超标的人，只说“富态”就可以了。

同理，瘦可以说成苗条，秃顶可以说是聪明，形容苍老可以说有内涵，形容人丑可以说长得幽默等等。

少说忌讳的话，也算是“留口德”了。

展现说话的亲和力

玛丽·凯公司是一家知名的化妆品公司。为了扩大自己公司产品的影响，玛丽·凯女士自己用的化妆品都是公司所生产。

她也不建议公司职员使用其他公司的化妆品。因为她不能理解凯迪拉克轿车的推销员开着福特轿车四处游说、人寿保险公司的经理自己不参加保险。

那么，她是如何同职员交流这一想法的呢？

有一次，她发现一位经理正在使用另外一家公司生产的粉盒及唇膏。她借机走到那位经理桌旁，微笑地说道：

“老天爷，你在干吗？你不会是在公司里使用别的公司的产品吧？”

她的口气十分轻松，脸上洋溢着微笑。那位经理的脸微微地红了。

几天后，玛丽·凯送给那位经理一套公司的口红和眼影膏并对她说：“如果在使用过程中觉得有什么不适，欢迎你及时地告诉我。先谢谢你了。”

再后来，公司所有的新老员工都有了一整套本公司生产的适合自己的化妆品和护肤品。玛丽·凯女士还亲自做了详细的使用示范。她还告诉员工，以后员工在购买公司的化妆品时可以打折。

玛丽·凯亲和的态度，友善的口语表达，使她自然地与员工打成一片，成功地灌输了她正确的经营理念。

亲和力就是这样，它是人们说话时一种不错的态度。这种方式的优点是易于消减人与人之间的隔膜，进而使传达者有效地把自己的思想传递给被传达者。

我们可以把亲和力比作盛装佳肴的器具，而把我们所要表达给别人的思想比作佳肴。如果这器具是脏兮兮且令人讨厌的，恐怕也不会有人愿意品尝盛在其中的佳肴。

success
classic





某厂面向社会招聘厂长。在招聘会上三位投标人讲述自己的治厂方案，代表们互相提问，投标人当场答辩。其中一个女干部一举中标，荣任厂长。

且看她是如何施展亲和力的：

问：“你是个外行，靠什么治厂，怎样调动起大家的积极性？”

答：“论管理企业我并不认为自己是外行，何况我们厂还有那么多懂管理的干部和技术高明的老工人，有许多朝气蓬勃、勇于上进的年轻人。我上任后，把老师傅请回来，把年轻人的工作、学习和生活安排好，让每个人都干得有点劲，玩得舒畅，把工厂当成自己的家。”

问：“咱们厂不景气，去年一年没发奖金，我要求调走，你上任后能放我走吗？”

答：“你要求调走，是因为工厂办得不好，如果把工厂办好了，我相信你就不走了。如果你选我当厂长，我先请你留下看半年有无起色再说。”

话音刚落，立即在全场爆起了掌声。

问：“现在正议论机构和人员精简，你来了以后要减多少人？”

答：“调整干部结构是大势所趋，现在科室的干部显得人多，原因是事少，如果事情多了，人手就不够了。我来以后，第一目的不是减人，而是扩大业务、发展事业……”

问：“我是一名女工，现在怀孕7个多月了，还让我在车间里站着干活，你说这合理吗？”

答：“我也是女人，也怀孕生过孩子，知道哪个合理，哪个不合理，合理的要坚持，不合理的一定改正。”

女工们立即活跃了起来。有的激动地说：“我们大多是女工，真需要一位体贴、关心我们疾苦的厂长啊！”

这个故事进一步向我们展示了亲和力的现实意义，也告诉我们亲和力不是巴结和献媚，它更是一种心与心的平等和互惠。

开玩笑有规则

开玩笑应合时适度，不能违背礼仪道德。

开玩笑要合时宜，要看对象，要分清场合，要尊重他人。

熟人之间相处，免不了开开玩笑，这样可以融洽关系，活跃气氛，增强团结。但是，凡是都要有个分寸，开玩笑也要合时适“度”，不能违背礼仪。



第一章 好口才 才会帮助 你成功

success
classic

如果过了度，做出了有失礼仪的事，则其效果肯定也将适得其反。

那么，这个“度”应如何掌握呢？简单些说，要因时、因人、因内容和因地而定。

（1）开玩笑要看时间

俗话说：“人逢喜事精神爽。”当别人在生活中遇到不幸和烦恼时，情绪比较低沉，常常需要的是安慰和帮助，如果这时去打趣逗笑，便不合时宜了，弄不好，人家还以为你是幸灾乐祸。即使是同一个人，在不同的时间里也会有不同的情绪。例如：工作不顺利，遭到领导批评，家庭发生矛盾，等等，情绪都可能会出现低落。这时，就决不适宜去开玩笑。

（2）开玩笑要看对象

人的性格各不相同。有的人活泼开朗，有的人沉郁寡言，有的人豁达大度，有的人则小心多疑，对不同个性的人，要做到因人而异。同样的玩笑，对有的人可以开，对其他的人就不能开，对男性可以开，对女性就不能开，对青年人可以开，对老年人就不一定能开。如果不注意各人的特点和承受能力，就会伤害别人的自尊心，影响人与人之间感情，本来是一次比较愉快的聚会，结果也可能弄得不欢而散。

（3）开玩笑一定要讲究内容健康

例如：拿别人的生理缺陷开玩笑，这是在故意揭别人的“疮疤”，把自己的快乐建立在别人痛苦的基础之上；津津乐道男女之间的私情，绘声绘色地传播庸俗、无聊甚至下流的情节，这是在寻求感官的刺激；捕风捉影，以假乱真，把小道消息作为茶余饭后的笑料，这是种不负责任的低级趣味。凡此种种，都是属于开格调不高、内容不太健康的玩笑，是不应提倡的。开玩笑的内容一定要清新健康、风趣幽默、情调高尚，使所开的玩笑带有思想性、知识性和趣味性，使大家在开玩笑中学到知识，受到教育，得到陶冶，从而收到良好积极的效益。

（4）开玩笑要看场合

当别人在专心致志地学习和工作时，一般都不应去开玩笑，以免分散其注意力，影响别人的学习和工作。在一些比较严肃、紧张甚至是悲哀的场合和气氛之中，例如参加庄重的集会或重大的活动，包括平时参加各种会议时，也都不能嬉笑打闹，以免冲淡现场的气氛。在公共场合和大庭广众之前，也应尽量不要打趣逗笑，因为人多嘴杂，容易引起某些不必要的误会。





适当学会停顿

在《决战谈判桌》一书中，作者讲述了他个人的一段经历。有一次，当他穿着拖鞋走出家门，打算拿邮筒的邮件并给前院的草坪浇浇水的时候，一阵大风刮过，门被“砰”地一声关上了。他身上没带钥匙，而这时已是晚上六七点钟。万般无奈，他只好向邻居借电话，请锁匠来开锁。于是，围绕着价格问题，作者和锁匠之间就有了一番“谈判”：他（锁匠）看了我一下之后，说：“价钱嘛……55 块美金。”我听了之后，心里想：“糟糕，家里到底有没有这些现金？搞不好得开车去银行领钱。要不要先跟邻居借一下呢……”没想到年轻的锁匠看我不吭声，以为我生气了，马上不好意思地说：“好吧，好吧，50 块好了。”我这下子更惊讶了，没有出声。“……哼……现在是晚饭时候了，应该算加班呢……就算你 45 块好啦。”其实我根本不知道行情是多少，是他的罪恶让它自动降价。随后我终于开口了：“40 块钱！”这时候，他一副如释重负的样子，说道：“好吧，不过你得给我现金的。”

在这场谈判中，价格一降再降，不是因为作者的“旁征博引”，而恰恰是他的“沉默”，真乃“沉默是金”也。想必很多人在日常生活中都有过类似的经历。其实，这正是从一个侧面说明了停顿在口才中的作用，停顿的最直接的表现形式就是沉默。在语言交际活动中，人们不仅需要借助有声语言，而且需要借无声语言表情达意。甚至，在某些特定的语言环境中，无声语言更能表达有声语言所无法表达的思想内容，“此时无声胜有声”就是对无声语言作用十分恰当的描述。停顿就是一种无声语言。说话中的停顿，通常分为语法停顿、逻辑停顿和心理停顿。语法停顿是为了结构明确、层次清楚所作的停顿。逻辑停顿是为了强调某一特殊的意思或某种逻辑关系所作的停顿。心理停顿是由说话人为了表达某种感情或达到某一目的而有意识安排的一种停顿，它常常取决于说话人的心理情绪。

在施展口才技巧的过程中，恰当地使用停顿，尤其是心理停顿，能够获得更好的说话效果。

首先，停顿可以增添说话的情趣。通过停顿可以设置悬念，该说而不说，让听者如坠云里雾中，待时机成熟，突然亮底，风趣十足。里根当选美国总统时，一天上午，全体共和党人举行会议，一位多数党领导人站出来故意说：“总统阁下，开完会之后，我们大家准备共进午餐，倘若您也来和我们一起进