第一图书网, tushu007.com

<<马云说话之道>>

图书基本信息

书名：<<马云说话之道>>

13位ISBN编号：9787511325464

10位ISBN编号：7511325467

出版时间：2012-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：肖文键

页数：215

字数：250000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<马云说话之道>>

内容概要

马云思维敏捷，能说会道，谈起事来口若悬河。
马云的语录恰如其人：独特、简练、风趣、却又富含哲理。
正是马云在各种场合充满激情和智慧的演说，带给了青年创业者以希望。
书中精心收集整理了近年来马云在不用场合发表的精彩演讲，涉及创业、管理、经营、营销、融资、团队等诸多方面，读者可以从中体验最真实的领袖魅力、人生理想和处事技巧，获取宝贵的精神财富。
\
#精彩阅读推荐#
正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。
不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！
比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！
）

作者简介

马云——一个小时候被大家称为“问题孩子”的少年，却创造了中国互联网史上的奇迹；一个曾经三次落榜的高中生，却在大学期间荣任双“主席”；一个其貌不扬，甚至因为形象太差而找不到工作的男人，却成为中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家……
创业是艰苦而又漫长的：马云一没资金，二没背景，三没技术，但他口出狂言，然而，谁也没有想到的是，马云正是凭借着“狂言”与成功结下了不解之缘。

语言的力量是巨大的。
马云善用语言不仅制造出了出人意料的效果，还为自己的事业与生活平添了数不尽的助益，并通过语言充分展现自己的个人风采和内涵，成功地抓住机遇，最终摘取了胜利果实。
可以说，马云的成功离不开他的好口才。

听过马云演讲的人都有一个深刻的感受：马云的幽默与智慧往往都隐藏在其含蓄、自嘲的口吻中——幽默不失智慧，含蓄不失真诚，中庸不失真实，自嘲不失品位。
即使是在工作中，他也总是以低调和富有人情味作为自己行走人生旅程的底线。
这便是马云的话有如此神奇功效的缘由，并创造了用6分钟说来2000万投资的神话。
在马云的公司里，员工把他当偶像；创业团队始终不离不弃；一批已经是百万富翁的员工依然激情澎湃……
也许有人说，我可没有马云那么厉害，我也不可能拥有马云那样的好口才。
其实，会说话、说好话并不是登天之难事。
我们可以通过学习，去领悟马云的说话技巧，把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里。
就像马云一样，懂得如何去说，怎么说才好，什么时候点到为止，什么时候入木三分，才能真正地做到任何场合下都成为魅力四射的焦点人物。

将马云的说话技巧传播开来，使更多的读者能够练就一副好口才，并从中受益，是创作本书的出发点。
本书主要以********创始人马云的若干著名谈话为切入点，以通俗易懂的语言详细地分析了马云说话的成功经验与技巧，内容不仅生动有趣，而且还详细实用。

不仅如此，本书还从马云说话技巧的各个方面展开论述，将马云的说话方式以故事片段的形式展现在读者面前。
这些故事将告诉你：他是如何与员工沟通的，是怎么抓住融资机会与风投商沟通的，是怎样与媒体沟通的，又是如何与客户沟通的，等等。

朋友们，当你读完此书时，马云口才的魅力将激发出你勇敢开口的斗志；他谈话的热情将带给你无穷的力量；他的口才技巧将成为你练就魅力口才的指南针；他因为拥有好口才而获得的成就将鼓励你勇敢前进……

<<马云说话之道>>

书籍目录

上篇
一言之辩重于九鼎之宝
第一章
马云的狂傲之语，狂妄言辞中透露出智慧的光芒
会说豪言壮语的人，也会把别人放在心上
多一点快乐用语，多一点乐观心态
说话可以大气一些，要以真诚作为底蕴
谈话少点优越感，对方会开心一点
语出惊人，都是自信惹的祸
说话也可以另类一点，只要是你的真情流露
说话可以狂妄，狂而不傲为智者
第二章
马云的精辟论述， 简短透彻的语言魅力
说话简洁精练，你会更出彩
不必担心说“ 不知道 ”，坦然一点又何妨
说话铿锵有力，掷地有声
说话要有新意，说出你内心深处的感悟
语惊四座，直言有讳
讲道理没有关系，理说出来要令人舒服
用“ 讲真话 ”打动人，你会更加光彩照人
第三章
马云的风趣幽默，充满了哲理的情趣
随机应变话幽默，诙谐的言谈中自有欢乐
手到擒来的幽默，无不让人欢喜
敢想敢说，说出自己的快乐哲学
幽默无处不有，快乐信手拈来
令人为之捧腹的幽默技巧，自我调侃
幽默的话语，快乐的心态
幽默的语言技巧：善用比喻
第四章
马云的说话风格，展现受欢迎的沟通艺术
说话没有一定的体系，真实就行
抛开忧虑去说话，随时显露真性情
该说话时就说话，敢于袒露心迹
心直口快，真诚地用心说话
谦虚的说话风格，养成以人为尊的说话习惯
说话朴实，可直抵人的心扉
炫耀或者争论，会失去与人沟通的机会
该出口时就出口，抓住每一次说话的机会
靠语言确认了彼此的存在，此时语言最美
下篇
三寸之舌强于百万雄师
第五章
马云的谈判，说话伶牙俐齿无招胜有招
无论何时开口说话，都要使用尊重的语气

请对方替自己说出心意，就会不谋而合
振臂一呼流泪到天亮，众人的委屈烟消云散
三句好话当钱用，一句话值多少钱
面对各种环境，运用“方圆应对”的说话方式
面对脾气相投的人，说话可以带点个性色彩
制造悬念，谈判也可以标新立异
营造良好的谈判氛围，使用痛快的沟通方式
第六章
马云的演讲，充满激情的话语百听不厌
你说得好，是因为你做得好
借助肢体语言，充分展示你的激情
将自己经历过的事情，讲得很动听
谦虚之美，激励自己也激励大家
坚定信念，相信自己
演讲，就是讲自己
你做了自己力所能及的事情，就说出来
第七章
马云的销售口才，令人心动的说话艺术
拿自己开涮，也是一种成功的营销模式
危机中的营销，非常时期的口才魔力
讲述你的观点，让全球人去复制粘贴
借别人之口说自己的事，给别人找个理由去关注你
再说一次，让拒绝你的人再听一次
讲创业，要像讲悬疑故事那样吸引人
在商不言商，谈价值也可以点燃人们的激情
附录
马云与观众的对话：乐观地看待这个世界
马云在斯坦福大学的演讲：我们是一间非常幸运的公司
马云2011年4月在清华大学的发言：只相信一流的努力
马云2011年10月回应淘宝事件：努力就是为了希望还存在
马云新语：2012年淘宝交易额将达一万亿元
马云和********
后记

章节摘录

会说豪言壮语的人，也会把别人放在心上　　在谈话过程中，如果一个人总喜欢发表自己的豪言壮语，旁若无人般地以“我”为中心，说个不停，滔滔不绝，老是“我”怎么样，“我”认为，这样一来，就会让谈话变得单调无趣。
底气十足，就是多谈你，少说我。
比如，你可以像马云一样，将我替换成你或者是团队。
马云说：　　什么叫没钱？
不是说你饭都吃不饱了，如果真是那样，你不如去救济站领取城市最低生活保障来得实在。
如果你做网站就是为了赚融资，准备“花美国股民的钱”，那也要假设一个融不到资的情况，毕竟你身边你的部下你的兄弟都在看着你，唯你马首是瞻，你自己爬不好摔死了是你活该，但是砸死一堆兄弟就是你的不对了。
不要眼高手低，踏实做事的人才有收获。
在马云的这段话里，没有出现一个“我”字。
他不采用这样的说话方式：我是一个负责任的人，跟着我的人，不会担心融不到资，更不用担心没有饭吃！
如果马云这样说话，就没有豪言壮语的美韵了。
说豪言壮语的人，本意是要带给别人希望，让自己喜悦的同时，也想要让别人喜悦。
如果你只是以我为中心地去说话，听话的人感觉不到你的诚意，因为你没有照顾到他们的感受。
在你的话里，没有他们可以喜悦的地方。
当你谈话的中心偏离谈话对象的时候，就会出现没有把别人放在心上的情形。
此时，别人的喜悦程度降低了，你带给别人的希望也大打折扣。
马云喜欢豪言壮语，也喜欢快言快语。
他也懂得将别人放在心上，再看马云的另一段讲话。
在阿里巴巴这个家族里面，阿里巴巴是大哥，是个泥腿子，弟弟妹妹们上学都靠他来供；淘宝是妹妹，性格活泼，可以拿着大哥给的钱买花裙子，已经初中毕业，将来要念复旦大学，老三是支付宝，才上小学，但它最有志气，要在未来扛起养家的重担。
大哥决定不惜一切代价供他上美国的哈佛，因为那里有最先进的思想。
马云的这段话，豪气十足，没有以我为尊，而是以团队为尊。
马云无论在国外的演讲，还是在国内的谈话，都是将阿里巴巴这个团队放在嘴上去说、去谈论，告诉天下阿里巴巴的故事。
马云在谈到团队的时候，豪言壮语，千言万语，滔滔不绝地讲着属于大家的互联网故事。
在这个故事里，每个人似乎都将是互联网的一个主角。
他不但将团队放在了心上，也将社会放在了心上。
我们研究马云的谈话，会发现这样一个现象：就是他在谈到自己的时候，总是编排自己的不是和不足，但是，很快他又会将话题绕到阿里巴巴上面。
如果马云演讲的时候，豪情万丈地说“我很聪明、我很成功”等等，而没有提到阿里巴巴整个团队的聪明和智慧，也没有提到阿里巴巴给社会创造的价值。
如果是这样，试想一下，马云的讲话会被媒体追着报道吗，答案是否定的！
豪言壮语可以说，但是要有效果，产生良好的效应，就需要设身处地替别人着想，了解别人的态度和观点。
因为这样不但能得到对方理解，而且更为清楚地了解了对方的思想轨迹及其中的“要害点”，从而做到有的放矢，击中“要害”。
否则，对方会认为你没把他放在心上，有可能会引起仇视和敌意，也会因此带来数不清的麻烦。
在节目《非诚勿扰》里被大家定义为“弹簧男”的男嘉宾——刘云超，上场之前就曾经以600万存款和大战马诺而蜚声网络江湖。
当他傲气地出现在节目现场，并且始终以“富二代”的光环和相当刻意挑衅的态度对待现场的女嘉宾

时，他是这样说话的：“ 这就是我的个性，我觉得他们太虚伪了，我就很真实啊，我觉得他们那样是假装的。
”女嘉宾终于都纷纷沉不住气，统一把矛头对准了这位“ 富二代 ”。
　　节目中的男嘉宾，一连说了四句话，每句话中都带有“ 我 ”，后面三句话中，干脆以“ 我 ”字打头！
话说得是很痛快，自己也觉得是酣畅淋漓，豪情万丈，对方却认为没有把他们看在眼里、放在心上。
　　我们在说话的时候，就好像驾驶汽车，应随时注意交通标志，也就是要随时注意听者的态度与反应。
如果红灯已经亮了仍然向前开，闯祸就是必然的了。
而避免这种尴尬情况的唯一方法，就是少谈自己，多谈对方，要掌握语言的“ 交通规则 ”。
　　聪明人在与别人交谈的时候，总是会竭力忘记自己，不总谈自己个人的事情，而是多谈对方的事情。
事实上，当你以充满同情和热诚的心去听对方叙述时，你一定会给对方以最佳的印象，他也会有跟你进一步亲近的愿望。
因为人的心理本就非常微妙，对于这种感知，往往比较敏感。
　　为此，要做一个会说话的人，我们就应该用真诚去对待对方，时刻记住把对方放在心上，少说“ 我 ”多说“ 你 ”，并且常常用“ 我们 ”来做开头，把对方包括进去，那么你就一定能够成为一个大家都喜爱的谈话对象。
　　……

编辑推荐

购买同系列产品请点击：　　永不放弃：马云给创业者的24堂课

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com