

## <<创业要有好口才>>

### 图书基本信息

书名：<<创业要有好口才>>

13位ISBN编号：9787513613828

10位ISBN编号：7513613826

出版时间：2012-8

出版时间：中国经济出版社

作者：刘琴 等编著

页数：190

字数：172800

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>

## <<创业要有好口才>>

### 前言

“我手头这点钱够创业吗？”

” “我什么人都不认识，甚至不知道怎样去注册一家公司，能创业吗？”

” “我想做这行，但是仅仅是想，不太了解，能在这个行业闯出来吗？”

” “我有个很好的点子，它肯定能够赚大钱，当然我估计市场应该会认可它。”

” …… 可以说，创业是埋在每个人心中最深沉的梦想，在呆板的如同齿轮一样运作的生活中，每个人都希望能够掌握自己的命运，然而却只有很少的人创业。

当我们有一个创业的梦想时，会发现有很多很多的问题随之而来。

资金、经验、市场、人脉等，这些足以让“未来的创业者”们崩溃掉。

然而，历数无数个创业或成功或失败的案例，并不是每个成功者都具备资金、市场、人脉等，他们之所以成功完全归功于优秀的口才。

没有资金？

说服投资者；没有合作伙伴？

寻找到他们并迅速征服；没有市场？

说服消费者；没有人脉？

用口才去打开人脉。

这就是很多成功者的共性——优秀的口才。

马云、张朝阳、俞敏洪、张瑞敏、比尔·盖茨、乔布斯……一个个均有一副舌灿莲花的好口才，激情四溢，滔滔不绝。

假如作为听众的你我就是他的创业伙伴、客户或者投资人，又怎么不会被他们所打动！

因此说创业要有好口才！

好口才帮你打天下！

《文心雕龙》里有云：“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”，说的就是口才的智慧。

口才影响着事业的成败，一次失败的对话可能将你的生意推向水深火热的境地，而如果你会说话，你将很轻松拿下大订单，促成大交易，做成大生意。

真可谓，拥有好口才，才能赢天下。

马云经历过两次失败的创业，但他从未动过放弃的念头，因为他意识到自己有一副天生的好口才，这副好口才可以帮他打天下。

事实证明了他成功，他创造了一支打不散、击不碎的创业团队，他被誉为“创业之父”。

人们将他的话记录下来，试看一例关于承诺：阿里巴巴公司不承诺任何人加入阿里巴巴会升官发财，因为升官发财、股票这些东西都是你自己努力的结果，但是我会承诺你在我们公司一定会很倒霉、很冤枉，干得很好领导还是不喜欢你，这些东西我都能承诺，但是你经历这些后出去一定满怀信心，可以自己创业，可以在任何一家公司做好，你会想：“因为我阿里巴巴都待过，还怕你这样的公司？”

听了这样的话，员工怎能不一鼓作气气势如虎，带着干劲、闯劲打天下。

时至今日阿里巴巴不仅成功誉满神州，而且已发展成全球最大的B2B电子商务平台。

马云的口才好，是众人公认的，他几乎从不拒绝开口说话的场合，并且能在最短的时间内吸引到人们的注意力。

凭好口才打天下的马云成为大陆第一位登上《福布斯》封面的企业家。

人生在世谁能无话？

口才本是人生必不可少的才能。

笨嘴拙舌，就很难与人交流；能言善辩，则如鱼得水。

俞敏洪的创业始于高校中的激情演讲，带动千万学子走出国门；唐骏带着盛大到华尔街路演，两个星期给盛大创造8亿美元的价值；李国庆成功说服老虎基金、日本软银、IDG等投资者帮当当上市，创造了全球最大的中文网上书店；柳传志早年创业也是凭他的一张嘴磨来很多机会，从以几十万资金起步的联想发展到年营业收入逾百亿美元的名企……没有口才就好像鸟儿失去羽翼，无法飞上天空自由

## <<创业要有好口才>>

翱翔一样。

这一条创业之路上，好口才，能为你寻找理想的天使投资人，能帮你结交更多同舟共济的好友，能助你游刃有余地面对各方压力；更让你在商战中轻松取胜！

好口才是藏在口中的财富，是创业成功的基石。

俄罗斯民族有个谜语：不是蜜，却可以粘住一切——谜底就是语言。

在坎坷的创业之路上，好口才犹如锦绣之路，帮助你沟通交流，了解别人，推销自己，走向成功。

创业路上步步都离不开三寸口舌，鼓舞团队，吸引投资，说服政府，打动客户，拓展人脉，获取公信每个环节都要你用合适的语言打通。

也许你天生不及比尔·盖茨智慧，不及李嘉诚富有，却可以培养诱人的口才，一种令人羡慕的技能，它并不是天生的，通过掌握必要的技巧，人人都能成为口才大亨。

乔布斯的好口才也是练出来的。

为了5分钟的舞台演示，乔布斯的团队要先花数百个小时做准备。

他会用整整两天的时间反复彩排，咨询在场产品经理的意见。

只有通过台下反复排练才能换来发布会上的轻松、亲和力与不拘小节。

相信，读过本书，你能应对各种场合，享受即兴发言，塑造良好形象，沟通如鱼得水，表达心意有方。

你一定能够成为拥有好口才的成功企业家！

本书参考了许多同仁的精彩观点和有益的故事，在此一并致谢！

为本书编写付出心力的还有白庆涛、余洪发、袁代银、徐建昆、岳广春、佟明立、张伟、梁开德、向庆鹤、张卫峰、闫广志、朱志海、闫金良、高凤春、樊怀、成世锋、孙江昆、孙合坠、宇文焕等同志，对他们的帮助也予感谢！

## <<创业要有好口才>>

### 内容概要

《创业要有好口才》告诉人们创业者首先是把梦想变成现实的传教士，因此，创业者一定要有好口才，而这绝对不是梦想，相反是可以通过努力练就的。

《创业要有好口才》对此作了大量的相关介绍和指导。并针对创业的不同阶段对口才的依赖进行了分析和揭示。

## <<创业要有好口才>>

### 作者简介

刘琴，毕业于上海同济大学，工商管理硕士，就职于国内外著名企业多年，具有丰富的一线企业管理经验和深厚的企业管理理论素养。

赵春菲，毕业于北京工商大学，管理学硕士，出版管理类专著多部。

## <<创业要有好口才>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章：你是想一辈子卖糖水，还是想改变世界？

##### 1.1 信仰的语言

##### 1.2 我的口才，我的人才

##### 1.3 优秀的口才经得住不同的考验

##### 1.4 “太棒了！

”——用语言激发团队的力量

##### 1.5 “想听听你的想法？

”——让你的队员愿意说话

##### 1.6 口才的力量——团队永葆希望的秘密

#### 第二章：对面的投资方看过来——这里的故事很精彩

##### 2.1 不是所有的丑小鸭都能成为白天鹅——赢得投资者的信心

##### 2.2 点燃激情的语言

##### 2.3 你太有才了

##### 2.4 晓之以利，动之以益——金口预言投资收益

##### 2.5 创业的口才不是吹嘘的口才

##### 2.6 好口才金不换——将引资扩大下去

#### 第三章：和国王说话真的难吗？

##### 3.1 “蛇吞象”并不是传说——双赢是说服的前提

##### 3.2 兵无常势水无常形——进言要审时度势

##### 3.3 赞美与肯定——良言提升你的办事效率

##### 3.4 “我的立场最符合你的利益”——开掘双方需求的一致性

##### 3.5 放大“社会责任”

#### 第四章：先做朋友，后做生意——赢得客户信任和理解

##### 4.1 信息为王——让客户了解你

##### 4.2 天生我“才”必有用——用口才打赢情商战

##### 4.3 “你也是受益者”——打动客户的万能箭

##### 4.4 制造“冲突”——创造讨论、解释的机会

##### 4.5 倾听客户的声音——利用沉默的力量

##### 4.6 抓住客户心理——说出有魔力的开场白

##### 4.7 价格谈判——销售的让步技巧

##### 4.8 与客户沟通的口才技巧

#### 第五章：心服口服——吸引并管住你的员工

##### 5.1 开诚布公——学会与员工分享

##### 5.2 尊敬的心——将你的尊重之意传达给员工

##### 5.3 真情告白——笼络下属的心

##### 5.4 “人非圣贤，孰能无过”——化批评为关爱的沟通之道

##### 5.5 不让此“才”成追忆——好口才力在留人

##### 5.6 斩业非斩人——好口才成就良好的人际氛围

#### 第六章：情感营销——拓展人脉的智慧

##### 6.1 左右逢源——好口才帮你结人缘

##### 6.2 说圆场话，听弦外音——抓住人脉的关节点

##### 6.3 和我一起开怀笑！

## <<创业要有好口才>>

——用幽默激活人脉

6.4攀“亲”结“友”——广交天下英雄

6.5打开话匣子——与陌生人说话的秘密

第七章：做最受媒体镜头欢迎的你

7.1一语既出，万人心动——好口才让你直面媒体

7.2真心诚意——与媒体坦诚相见

7.3抓住媒体胃口——搭新闻便车，传关键信息

7.4唱好主角——产品发布的演说之道

7.5“玩转”媒体——好口才帮你应对意外事件

7.6意见领袖——善于创造良好的企业形象

结语

## &lt;&lt;创业要有好口才&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：“精诚所至，金石为开”是指诚心能够感动像金石那样坚硬的东西。

在与政府合作中，要尽可能地掌握政府的情况，站在对方的立场上，真诚地分析利弊得失，让对方方面感到与你合作是一次机不可失、失不再来的难得机会。

有诚意，会更容易说服对方，打动对方，掌握谈判的主动权。

不妨看看秦朝末年蒯通说范阳令徐公的故事。

蒯通是历史上有名的说客，《史记》中说：从蒯通者，善为长短说，论战国之权变，为八十一首。

他还曾建议韩信与刘邦、项羽三分天下。

当时农民起义军首领陈胜让武臣攻占赵地，武臣手下大将张耳占据赵地后，范阳令的徐公仍不投降。因此张耳就求蒯通去范阳，说服徐公投降。

蒯通到达范阳，见了徐公就说：“我是范阳一介草民蒯通。

分析当前形势，我认为徐公你可能活不了多久了。

我特意来给你吊唁来了。

不过，如果你听我蒯通的话，那么你就会有一条生路，我这次来也是向你表示祝贺的。

”徐公就说：“你怎么会知道我活不了多久了？”

”蒯通就说：“你在范阳为官已经有十年的了吧。

你为了落实秦国的法令，杀人家的父亲，使人家的孩子成为孤儿；你断人家的手足，在人家的脸上客气，这样残忍的事情你做得够多的了。

那些慈父孝子对你恨之入骨，但是他们为什么不用锋利的尖刀插到你的腹中把你杀死呢？

那是因为他们害怕秦国的法律。

如今是天下大乱，秦国的法律已经不起作用了，那些慈父孝子正在争着用利刃把你杀死。

一来要化解他们对你的怨恨，二来杀你也可以得到名利。

所以我蒯通知道你不会活多久了，所以就提前来给你吊唁。

”徐公又问：“那你怎么还祝贺我有一条生路呢？”

”蒯通说：“武臣不嫌弃我是一介草民，向我请教战争问题。

我对他说：‘打了胜仗才能得到土地，攻取之后才能得到城池，这已经是落后的战法了。

不战而得地，不攻而得城，一纸公文就能搞定千里。

你们愿意听听这样的谋略吗？

’他们的将领都很感兴趣。

我就说，‘以范阳令徐公为例，他可以整顿士卒坚守城池。

但是，人都是害怕死亡贪图富贵的。

战到不行的时候他要投降。

那时士卒就会产生怨气，很可能把范阳令就给杀了。

这件事必然会传出去。

其他地方的官员知道范阳令先投降也被杀害了，必然要固守。

这样，其他城池就不好攻打了。

现在不如以隆重的礼仪迎接范阳令徐公，一直把他迎接到燕赵接壤的地方。

使其他城池的官员都知道，范阳令投降得到了富贵。

这样，就会争着来投降。

这就是我说的一纸公文可以搞定千里。

’现在你要是听我的话投降武臣，不但可以生存，而且还可以继续享受富贵。

”结果蒯通说服了范阳令徐公。

蒯通并没有花言巧语，他讲的句句都是事实，死生就在眼前，富贵名利也是可以预见的，他真诚地站在徐公的立场上陈述利害，让徐公意识到，开城投降对百姓对自己都是最好的结果。

创业者与人合作，说服他者，最重要的是建立良好的信任关系。

信任，源自真诚。

## <<创业要有好口才>>

请记住，与“国王”合作，目的是“双赢”。

要想使谈判达到预期的目的，就要尽量使用真诚的话语，这样就可以融化彼此之间的陌生，甚至是隔阂和敌意，可以拆除与对方心灵之间的壁垒。

美好的话语听来就像春风拂面，带给别人说不出的温柔和惬意。

不用虚伪客套，仅仅真诚赞美对方的方式就能够消除对方的戒备，让政府兴致勃勃地与你交谈，对你的创意生兴趣，轻松愉快地完成合作。

## <<创业要有好口才>>

### 编辑推荐

《创业要有好口才》编辑推荐：创业者是当前最炙手可热的社会流行热潮；许多人创业遇到困难恰恰是不善于通过口才与人交流；《创业要有好口才》正好针对这种问题进行了系统的解答。

<<创业要有好口才>>

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>