

<<像马云一样说话>>

图书基本信息

书名：<<像马云一样说话>>

13位ISBN编号：9787539949451

10位ISBN编号：7539949457

出版时间：2011-12

出版时间：江苏文艺出版社

作者：张敏元

页数：248

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>

## <<像马云一样说话>>

### 内容概要

成功是“说”出来的，首次揭秘马云式成功的口才艺术。

成功靠气场，气场靠表达——表达出来的气场。  
十五堂课，学马云式表达，营造顶级成功气场。

用鲜活幽默的语言讲故事+善用肢体语言+简单的结论+.....+真诚的态度=“口才帝”！

最实用的马云式成功copy术——睿智、幽默、生动、精练。  
活学活用马云口才精髓，轻松成为玩转职场的“口才帝”。

本书手把手教你用睿智、幽默、生动、精练的语言打造最强的气场。  
让你轻易掌握演说技巧，帮你打造自己的口才魔力，在商场、职场都游刃有余——成为马云式的“口才帝”，你也可以！

本书以当前著名的阿里巴巴创始人马云的若干著名演讲为切入点，“15堂课”，分析了马云演讲的成功经验与技巧，提出了练习演讲口才的基本原则，并详细介绍了联系好口才的方法，内容生动有趣、详细实用。

## <<像马云一样说话>>

### 作者简介

张敏元，畅销经管书作者，企业管理咨询顾问。深谙中国文化的深层结构对本土企业管理的影响，对现代企业组织设计及人力资源管理有着丰富的实践经验及理论基础，同时致力于企业中高层管理技能的提升训练。已出版《执行就是走流程》《三角团队》等著作。

## <<像马云一样说话>>

### 书籍目录

#### 第一章 “吹”出来的“阿里帝国”——好口才才是马云成功的基础

六分钟“说”来2000万

不离不弃的创业团队

推销阿里巴巴

贵人都是被“说”来的

“抠门”老板是

如何让员工卖力工作的

#### 第二章 马云的15堂口才课——要想说话有魅力，

就要懂口才技巧

没人喜欢听说教，但却

喜欢听故事

语言味道要“鲜活”

口才的最高境界是幽默

说话“狂妄”

“唱反调”也是一种技巧

演讲最忌讳的就是套路

善于运用肢体语言

演讲时要用短句

多用定义少用推理

简单就是力量

语言不好没关系，但要讲真实

给听众留出想像的空间

一次只说一件事

说话内容要跟着听众调整

地位越高，说话越要朴实

#### 第三章 像马云一样说话——“口才帝”是这样练成的

阅历越丰富，就越有话讲

始终坚守自己的信念

说什么样的话，就要

做什么样的人

做你自己，不要怕说错

只讲你懂得的，

你就会充满自信

少讲大道理，多讲

自己的感受

成功时候的话都是真理

描绘未来而不是谈论现在

#### 第四章 打造你的口才魔力

害怕当众讲话是人的本性

暗示的力量

口才只是形式，人更在意真诚

内向者更容易练出好口才

关联效应

身体也在说话

丰富知识的仓库

<<像马云一样说话>>

开启对方心中的“锁”  
准备一些好故事  
懂得分享  
不要一个人唱“独角戏”  
一切都是练出来的

## &lt;&lt;像马云一样说话&gt;&gt;

## 章节摘录

01 六分钟“说”来2000万 美国著名的演讲理论家、成人教育家戴尔·卡耐基说过：“一个人的成功大约有百分之十五取决于知识和技术，百分之八十五取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”这里所提到的“百分之八十五”的能力，其实就是指语言表达的能力，简单地说就是口才。

口才是人们生活中不容忽视的关键。

虽然那些一说话就滔滔不绝、满嘴跑火车的人并不怎么受人们欢迎，但毫无疑问，只要人们之间有交往，口才的重要性就不容忽视。

这从人们生活中的一些小事就可以看出：即便是最亲近的人之间，有时候也会因为一句话说得不到位而引起轩然大波。

至于朋友之间、同事之间，甚至是初次见面的陌生人之间，因为一句话说得不到位而引起误会甚至矛盾的，更是不在少数。

口才好的人，朋友就会多。

朋友多的人，做事就容易成功，因为有困难的时候，朋友会帮忙。

所以我们会发现，现实生活中的成功者，普遍都有一副好口才。

当然，好口才并不一定就是口吐莲花，关键是能够把一件复杂繁琐的事情用最简单清晰的话说出来，让对方一听就懂，一听就感兴趣。

对于那些想要获得人生成功的人来说，尤其需要重视口才的作用。

因为无论你做什么，要想成功就必须与人打交道，哪怕你是闷头作研发的技术人员，甚至是纯粹的科研人员，最终在解说或者推广研发成果的时候，仍免不了要与人打交道。

对创业者来说，口才的重要性更是不言而喻。

“三寸不烂之舌，长于百万之师。”

在创业的过程中，如何说服投资方给你投资，如何说服员工卖力工作，如何在第一次见客户时就给对方留下深刻的印象，如何说服客户和你合作，口才都发挥着极其重要的作用。

在某种程度上可以说，在现在这个时代，“口才”就是“钱财”。

马云是草根创业、白手起家的典范。

许多人都对马云的创业经历有所了解，对马云的成功经验也都有所学习。

但是，虽然不同的人从不同的角度对马云的成功作了剖析和总结，到目前为止，却从没有人去分析在马云的成功中，良好的口才对他有多大助力。

事实上，无论是创业之初还是后来阿里巴巴获得巨大成功，马云的口才都发挥了巨大的作用。

在某种程度上我们可以说，好口才是马云创业成功的一个关键要素。

1999年，马云开始了阿里巴巴的创业征途。

这年10月份的一天，他被安排与雅虎最大的股东、被称为网络风向标的软银老总孙正义见面。

孙正义是有名的“网络投资皇帝”，也是国际知名的“电子时代大帝”。

他在当时联合了中国国内的几家机构搞了一个项目评估会，打算挑选一些有潜力的公司进行投资。马云正是因为这个原因，被安排与孙正义见面。

当时，项目评估会的协调人告诉马云：“你只有6分钟的时间能够讲解，然后大家提问题。

如果6分钟听完了以后，大家对你没兴趣，也没意思，没什么机会你就走人了；如果对你这个话题感兴趣，大家互相提问的时间会长一点。

如何在6分钟的时间把阿里巴巴的电子商务计划说清楚并让投资方感兴趣？

马云的语言天赋在此时发挥了巨大作用。

据当时参与项目评估的UT斯达康中国区总裁兼CEO吴鹰回忆，他不太懂电子商务，因此对马云的讲解听得云山雾罩，但他能够感觉到马云非常有激情，而且讲解得也还是很清楚。

孙正义则不然，在听了马云五六分钟的介绍后，他就初步了解了阿里巴巴的商业模式。

所以，他立即做出了投资的决定。

## &lt;&lt;像马云一样说话&gt;&gt;

“你们这个公司能做成全世界一流的网站，要做，要做，就你们这个网站有希望。”

他对马云说：“马云，我一定要投资阿里巴巴。”

马云当时怎么想的我们无法得知，但我们可以从下面这些对话发现他的说话技巧：孙正义问马云：“你需要多少钱？”

马云回答：“我不缺钱。”

孙正义问：“不缺钱你来干什么？”

马云回答：“又不是我要找你，是人家叫我来见你的。”

越是得不到的，越是想要得到。

马云这种欲擒故纵的回答策略，反而进一步刺激了孙正义。

临走时，孙正义请马云去日本的时候一定要和他当面详谈。

没多久，马云到了东京，和孙正义具体谈融资细节。

一见面，孙正义单刀直入：“我们怎么谈？”

这一次，马云再次利用语言技巧来达到了他的目标。

他说：“钱不是问题，但你必须同意我的三个条件。”

第一，希望你亲自做这个项目；第二，你要用自己口袋里的钱投阿里巴巴；第三，公司的运作必须以客户为中心，以阿里巴巴长远发展为中心，不能只顾风险投资的眼前利益。

几分钟内，双方就达成协议。

2000年1月，双方正式签约，软银投入2000万美元帮助阿里巴巴拓展全球业务，同时在日本和韩国建立合资企业。

在第二次与孙正义见面时，马云的真正目的应该是请孙正义做阿里巴巴的顾问，但他却提出要孙正义亲自负责这个项目，这就是一种语言策略。

因为马云不可能不知道以孙正义的身份和地位，是没有精力来亲自负责阿里巴巴这个项目的，所以孙正义一定会对他的这个要求进行拒绝。

而一旦孙正义拒绝过马云的一次要求，那么当马云再提出一个稍低一点的要求的时候，他就很难拒绝了。

事实正是如此，当马云提出另一个稍低的要求，请孙正义做阿里巴巴的顾问时，孙正义很痛快地就答应了。

许多人不理解这是怎么一回事。

事实上，这是一种特殊的“拒绝—退让”策略。

罗伯特·西奥迪尼在其《影响力》一书中对这一现象进行过详细的解释。

有一天，罗伯特在街上走着，迎面过来一个小男孩。

他先做了一番自我介绍，然后问罗伯特要不要买几张周六晚上的童子军杂技表演的票，5块钱一张。

罗伯特婉言拒绝了这个小男孩。

小男孩并没有放弃，而是说：“既然你不想买杂技表演的票，那要不要买几块我们的大巧克力？”

只要一元钱一块的。

这一次，罗伯特很爽快地答应了小男孩的请求，买了两块巧克力。

但他马上就意识到事情有点不对，因为他不喜欢巧克力，而且他也不喜欢随便花钱。

结果就是，他手里拿着两块巧克力，而那个小男孩，拿着他的两块钱走掉了。

罗伯特对自己的表现非常不解，于是就仔细琢磨其中的问题。

最后他发现了问题的原因所在，并总结出了一个人们普遍存在的心理现象：如果他人对我们做出了让步，我们也有义务做出让步。

罗伯特还发现，真正的谈判高手，最初提出的条件虽然都很夸张，但从来不会特别离谱。

其高明之处在于，他们所提的条件既为以后的让步留出足够的余地，又能得到一个令人满意的最终结果。

马云在和孙正义对话时，所用的正是这样一种策略。

所以，他不但缔造了6分钟“说”来2000万美元的融资神话，还成功地让孙正义答应了做阿

## &lt;&lt;像马云一样说话&gt;&gt;

里巴巴顾问的请求。

或许有人认为，孙正义投资马云，并不是因为马云的口才好，而是因为阿里巴巴的商业模式吸引了孙正义。

事实上，在第一次见面并听完马云的讲解后，孙正义对阿里巴巴的商业模式并不是毫无顾虑。

因为“对于B2B会不会成功，那个时候还没有人能够证明”。

孙正义后来曾对马云说：“保持你独特的领导气质，这是我为你投资最重要的原因。

”显然，如果马云站在那里一言不发，即便他的外表再独特，孙正义恐怕也看不出他“独特的领导气质”。

所以，马云独特的领导气质，恐怕还是通过他的口才体现出来的。

从这个角度来看，孙正义投资马云，最终还是因为他的口才。

拥有一副好口才对21世纪的创业者来说极其重要。

奇虎360的董事长周鸿祎认为，每一位创业者都应该训练自己的口才。

因为在企业不断发展的过程中，需要不断地融资，不断地推销自己，“无论是面对投资人还是面对基金，有一天你上市要路演，要面对那些投资者，我觉得一个真正成功的企业家，一定要学会把自己的思想梳理得很有逻辑，并用很清楚的语言表达出来。

”马云的口才之好，是大家公认的事实。

腾讯的创始人马化腾，就曾公开承认“没有马云的口才”，可见马云口才的影响力。

那么，我们如何能练成马云那样的好口才呢？

通常来说，一个人要想拥有好口才，就必须了解人性的普遍心理，然后在此基础上再选择不同的语言技巧来打动对方，说服对方。

否则，不知道对方的心理，摸不准对方的脉，你即便巧舌如簧，口吐莲花，也难以打动对方半分。

美国薪水最高的推销员乔·库尔曼之所以能够把寿险推销给一个又一个客户，就是因为他抓住了人性的心理。

一家工厂的老板叫罗斯，工作很忙，许多推销员都被他挡了回去，但库尔曼却成功地让罗斯接受了自己的推销。

下面是两人的谈话记录： 库尔曼：“您好，我叫库尔曼，是一家保险公司的推销员。

” 罗斯：“真对不起，我还有非常多的事要处理，再见。

” 库尔曼：“请您允许我做一个自我介绍，用不了十分钟。

” 库尔曼低下头用一分钟的时间去看放在地板上的产品，过了一会，他问罗斯：“您是生产这些产品吗？”

” 在得到罗斯肯定的回答以后，库尔曼接着问：“您从事这一行多久了？”

” 罗斯：“哦，22年。

” 库尔曼：“您是怎么开始这一行的呢？”

” 库尔曼这句具有魔力的话，让罗斯开始滔滔不绝地谈论起艰难的创业经历来，一口气就谈了一个多小时。

后来，罗斯还热情邀请库尔曼参观了自己的工厂。

接下来的三年时间，罗斯买了四份保险。

库尔曼没有从“推销产品”的角度下手，而是从“关心罗斯的成功史”开始入手，就是因为他抓住了“每个人在提起自己成功的过程时都会感慨万千”这一特点。

他在倾听对方的同时既了解了对方，又取得了对方的信任。

所以他们的关系不再是简单的主顾和客户，而是朋友。

推销成功最重要的素质就是诚信，而朋友之间的信任，能让生意做得更成功。

每一个行业都有自己的规则、运行模式，但只有一样是通用的：口才。

同样，每个人都有自己的人脉资源，而且人脉资源往往发挥了很大的作用，但是怎么建立人脉资源？当然也要靠口才。

21世纪已经是一个要靠“嘴”吃饭的年代，口才已成为生活中最简单、最平凡，也最重要的事。

## <<像马云一样说话>>

正是因为口才和成功息息相关，所以有一个好口才就提高了竞争力，让你在竞争对手中脱颖而出。

“只有把握住机会，才能成功。

”马云和库尔曼的例子证明了“口才就是机会，口才能创造更多机会”的观点。

认识并熟练运用口才的力量，才能挖掘更多的机遇，打开成功之门。

……

## <<像马云一样说话>>

### 编辑推荐

《像马云一样说话：表达出来的气场》以当前著名的阿里巴巴创始人马云的若干著名演讲为切入点，&ldquo;15堂课&rdquo;，分析了马云演讲的成功经验与技巧，提出了练习演讲口才的基本原则，并详细介绍了联系好口才的方法，内容生动有趣、详细实用。

<<像马云一样说话>>

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>