



经典
畅销版

马云的口才秘密
“马上”跟马云学说话，口才是你现在最急需的硬实力

口才帝

他是“口才帝”，一张嘴笑倒迷倒十三亿 他是“大忽悠”，几句话人脉财富全到手

口才帝

龙盛泽 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

口才帝 / 龙盛泽编著. -- 北京 : 企业管理出版社,
2014.4
ISBN 978-7-5164-0755-4

I. ①口… II. ①龙… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第054136号

书 名: 口才帝
作 者: 龙盛泽
责任编辑: 姜 锋
书 号: ISBN 978-7-5164-0755-4
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048
网 址: <http://www.emph.cn>
电 话: 总编室 68701719 发行部 68467871 编辑部 68701408
电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷: 北京时捷印刷有限公司
经 销: 新华书店
规 格: 170 × 240毫米 16开本 17印张 220千字
版 次: 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷
定 价: 35.00元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

一条“舌头”打天下

他是这个时代的传奇人物。

他是白手起家的创业奇才，他被亿万年轻人奉为职业偶像。

他长相怪异，身材矮小，却被西方媒体评为全球最具影响力的人物之一。

他是中国商界领袖，他变化多端，常有出人意料之举，财富和名誉却在持续增长。

他凭借一条三寸不烂之舌，拉拢人才，汇聚人脉，化解危机，他的演讲总能激荡人心，给人力量。

他就是被称为“口才帝”的马云。

马云的成功可能无法复制，但他的口才值得每一个人参考。

奋斗路上的你，可能资本还不够雄厚，可能人脉还不够广博，可能经验还不够丰富，这些都不重要，只要你会开口说话，你就可以拥有一项无比宝贵的能力——口才。

一个人的事业成功与否，与他的口才有直接的关系。拥有好的口才，不仅仅是巧舌如簧、口若悬河，而是能让你表达更清晰，沟通更顺畅。拥有好的口才，才能迅速融入新的环境，能说会道，才能让同事喜欢你，让领导看重你。俗话说：“一言以兴邦。”你在关键时刻

的一句话，可能就会给你的人生带来意想不到的转折。

有人说他是“口才帝”，也有人说他是“大忽悠”，但马云都毫不介意。因为聪明之人都明白言语的巨大力量。一句赞美，可能就会带来一份订单；一句慰问，可能就会赢得一条人脉；一番告白，可能会获得一笔投资；一次演讲，可能会促成一次变革。马云“忽悠”了李连杰做“太极禅”，“忽悠”了阿里巴巴的“十八罗汉”做淘宝，“忽悠”了王中军成立华谊，还“忽悠”了无数创业者成为“网商”。马云说，他还会一直“忽悠”下去，因为他用几句话就点燃了很多人心中的火焰，没有比这“买卖”更合适的了。

有人说，马云的天下，有一半是靠“舌头”打下来的。马云的口才何以有如此魔力？他时而犀利、“毒舌”，让人佩服他的直率个性、眼光如炬；他时而随性、风趣，让人捧腹大笑的同时又倍感亲切；他时而自信甚至狂妄，让人不由被他的激情所感染；他时而又低调、诚恳，让人感动于他的真实和气魄。

有人说，听马云说话是一种享受，因为他的话既是“鸡汤”，让人听了胃暖心暖，同时又是“鸡血”，让人听了热血沸腾。听马云说话，又是一种启发，因为他的话不只是空喊的口号，还有着睿智的内核，他的话不仅给人力量，同时又给人方向。

马云曾说：“连我马云都能做到，你们就没有理由做不到。”虽然未必人人都能成为亿万富豪，但好的口才却是人人可得，只要方法得当，无需多日，你也可以像马云一样说话，你也可以用口才来打拼属于自己的天下！



目录

第一章

喊出自信——用澎湃的激情打动别人

- 2 没有自信的人，你的话不会有人听
- 5 说话有底气，别人才会信任你
- 8 你自己都不信的话，怎么去说服别人
- 11 重复再重复，重复一百遍就是真理
- 14 光说还不够，你得手舞足蹈
- 17 三言两语就摆平危机，这就是口才的魔力

第二章

张扬个性，一张口就让人感觉与众不同

- 22 有一个马云来自火星
- 25 别怕说怪话，怪话才够新鲜
- 28 正经话，我就喜欢反着说

- 31 永远不讲对手的坏话
- 34 敢“唱反调”，才能让人眼前一亮
- 37 不按套路出牌，才能出奇制胜
- 39 不要说错话，就怕不敢说

第三章

口舌犀利——舌头是最有力的武器

- 42 一针见血，做一个真诚的“毒蛇”
- 45 敢讲真话已经成为一项难得的品质
- 48 讽刺之语，往往更能引人共鸣
- 51 口才中的“犀利哥”，一开口就一针见血
- 53 推理反击法：以子之矛，攻子之盾
- 56 沉默有时是最犀利的反驳
- 58 看似不露锋芒，实则暗藏霸气

第四章

口出狂言——狂妄的人都有狂妄的资本

- 62 “狂人”马云，敢想就敢说
- 65 “再过几年，北京不会这样对我”
- 68 可以狂妄，但绝不傲慢
- 71 语气“强势”，制造威慑气势
- 74 亦刚亦柔的说话之道
- 76 不能只凭一张嘴，也要捧出一颗心

第五章

坚定不移，说出来就不能轻易放弃

- 80 嘴硬心更硬，才能成大事
- 84 不放弃，才能一路high到底
- 87 短暂的激情不值钱
- 90 不怕别人骂，就怕别人都认同你
- 93 原则绝不放弃
- 96 今天很残酷，明天更残酷，后天很美好
- 99 正面的话、肯定的话更有说服力

第六章

激励宣言——这么说话才有正能量

- 104 三言两语就点燃士气
- 107 正能量的话语更容易给人力量
- 111 坚持信念的人才能走得更远
- 114 适当激励，能让团队团结如铁
- 118 敢于“说大话”，让人看到利益和希望
- 121 好员工不是骂出来的
- 124 “穷开心”也能让人志气高昂
- 127 团队的力量永远大于个人
- 130 好员工是夸出来的

第七章

说话幽默——会搞笑才会有“笑果”

- 134 自嘲万岁，笑笑更健康
- 137 自嘲是一种高级的口才技巧
- 140 善用比喻，你说一遍别人就忘不了
- 143 言谈随性，幽默是语言的高级智慧
- 145 幽默需要“急智”，会应变才有好口才
- 148 说话风趣，自然会有更多人喜欢你
- 151 幽默是一种乐观的力量

第八章

讲话生动——开口一分钟就能吸引住所有人

- 156 肚子里常备一些好故事
- 159 大道理讲多了会让人反感
- 162 如何讲道理让人更容易接受
- 165 说话有新意才能吸引人
- 168 讲亲身经历过的事情更能打动人
- 171 尽量把故事讲得跌宕起伏

第九章

适时委婉——不会说软话就等着吃亏吧

- 176 点到即止，暗示比直言更有效
- 179 钝化锋芒，和颜悦色地说
- 182 不好的话要学会拐着弯说

- 185 忠言也可以不逆耳
- 188 怎么提建议最容易让人接受
- 191 犀利的话也可以暗示着讲
- 194 拒绝的话也要委婉地说
- 197 说话要有度，过界有风险

第十章

简洁利落——要么不说，一说就在点子上

- 202 说话说到点子，办事不掉链子
- 205 最不会说话的就是喋喋不休的人
- 208 有原则的话才有分量
- 211 言语果断，绝不拖泥带水

第十一章

低调慎言——水平高的人往往出言低调

- 214 大人物说大白话，效果就大不一样
- 217 三句不离炫耀的人，没人会喜欢
- 220 可以有傲骨，但绝不盛气凌人
- 223 坦率直言，会收到意想不到的效果
- 226 说话前过下脑子，会不会冒犯别人
- 229 口才再好，也要有一双“好耳朵”
- 232 当你有一定地位时，谦虚会让你更显不俗
- 235 有诚意才能打动人，让每一句话都饱含感情
- 237 自曝缺点，拉近与对方的距离

第十二章

智言慧语——不光耍嘴皮，还得有道理

- 242 成功者都需要点“急智”
- 244 话不说满，要给自己留余地
- 247 加上数字，你的话就会可信10倍
- 250 站在对方的角度，更容易打动对方
- 253 说出“留白”的效果，让人琢磨去
- 257 借他人之口，传自己的美誉

第一章

喊出自信——用澎湃的激情打动别人

想入非非不如自信，人下当且自信

自信是成功的第一秘诀，也是最重要的素质。

——拿破仑·希尔

自信是成功的第一秘诀。一个人如果缺乏自信，就很难在事业上取得成功。自信是一种内在的力量，它能让你在遇到困难时坚持下去，在面临挑战时勇往直前。自信能让你在人群中脱颖而出，成为那个能激励别人的人。

自信是成功的第一秘诀。一个人如果缺乏自信，就很难在事业上取得成功。自信是一种内在的力量，它能让你在遇到困难时坚持下去，在面临挑战时勇往直前。自信能让你在人群中脱颖而出，成为那个能激励别人的人。

没有自信的人，你的话不会有人听

“我很自信，自信并不是我狂妄，自信是我看到了未来，我们更看到了自己的员工。”

如果按人物性格类型来划分，那么马云便是典型的孔雀型性格，专业人士给出的答案是，马云在塑造品牌、自我宣传、鼓舞人心等方面有天生的优势。这种优势源于他对待事情永远乐观积极，自信满满。

2009年5月，阿里巴巴在香港君悦大酒店举办股东大会，大会采取了“巴菲特式”股东大会的模式进行，来自阿里巴巴的股东、员工、媒体等300人参加了这次股东大会。这是香港股市第一例“透明

式”交流的股东大会。下面是我们摘取的其中一段演讲：

“如果今天阿里巴巴说裁员2000人、阿里巴巴说不发年终奖，我相信没有人反对我们，因为全世界都在降工资、都在裁员。这时候我们作出决定是要不要给他们发年终奖，这个年终奖是很多人期盼的，这个工资也是，在冬天到来的时候你该不该对员工负责任。所以我认为2008年是阿里巴巴创办9年以来最成功的一年，因为这一年我们躲过了金融风暴，这一年我们做了全面的准备，做了大量的调整，员工做了大量的改造，一切都很好，我们应该给员工年终奖，并且给优秀的员工加工资。

“事实上到今天为止我不知道中国有多少CEO像我一样，我很自信，自信并不是我狂妄，自信是我看到了未来，我们更看到了自己的员工。当然，说心里话我并没有看到很多股东对我们说‘你这个公司好像真不太挣钱’。大家回忆一下两年以前发行IPO时，我在这儿路演了一场15分钟讲座，我跟大家讲电子商务在中国真正起来需要3~5年的时间，我相信那一天。如果参加路演，我从香港到新加坡、到英国伦敦到纽约，我一路上讲电子商务需要3~5年的时间。第二，我们觉得这几年是需要投入的时间。第三，那时候投资者说阿里巴巴利润太高，我也觉得太高，哪有40%多的利润，这些利润应该返回到市场上去，这些利润应该聘请更多的优秀员工，因为真正电子商务市场的形成大概需要5~10年，10年以后整个世界的电子商务发生剧烈变化。”

一个随时都能保持快乐的人并不简单，同样的，即便是在低谷期都能保持自信的人，可以说他本身的内心也是非常强大的。因为很多时候，他们心中所显现的自信都能感染到他人，让他人感受到这种激情的能量。

马云积极进取的上进心给他当初的创业期打下了基础，那种临危不乱，无论如何都能用一种快乐的心情去看待事物的性格，让马云在这行业逐渐走向成功的顶峰。能跟着这样一个有激情、有自信的老板打天下，又有谁不愿意呢？

缺乏自信的人不易于让人信任，没有一个人愿意让一个缺乏自信的人承担重任，他们给人一种“扶不起来的阿斗”的印象。追随者和部下希望领导班子能实现他们梦寐以求的目标，只要你展示坚定不移的态度，你的自信就能感染他们，他们就会把希望寄托在你的身上，而紧紧地追随着你，你的自信和气势能够让他们相信：“我能够为你们创造奇迹！”

说话有底气，别人才会信任你

“一旦下定决心，十头牛都拉不回头。”

居里夫人曾经说过：“生活对于任何一个人人都非易事。我们必须要有坚韧不拔的精神，最要紧的，还是我们自己要有信心。我们必须相信，我们对一件事情具有天赋的才能，并且无论付出任何代价，都要把这件事情完成。”内在的信心不仅可以激发自己内在的力量，还能在交流时让别人感受到你的坚定和笃定，吸引别人跟随你，并忠诚于你。

阿里人之所以始终如此信任马云，是因为马云从来没有让他们失望过，他无与伦比的高瞻远瞩的眼光，已经赢得了所有员工的心。他

决心办到的每一件事，不管在别人看来多么荒诞无稽，最终都会如他所愿地实现。

在2002年的年终会议上，马云提出了2003年的计划，他提出阿里巴巴全年要盈利1亿元。有人站起来拍桌子反对马云，然而马云“一旦下定决心，十头牛都拉不回头”。

2003年，如马云所料，阿里巴巴轻松完成了1亿元的盈利。在年终会议上，马云抛出了一个听上去更疯狂的目标：“2004年，我们要实现每天利润100万；2005年，我们要每天缴税100万。”每天盈利100万元！这再次引起了阿里巴巴管理层的轩然大波。反对的声音更激烈，马云充耳不闻。2004年，阿里巴巴再次实现了马云的梦想。

在交际中能否说服对方接受自己的观点，是谈话能否成功的一个关键。因为说服是谈判过程中最艰巨、最复杂，同时也是最富有技巧性的工作。虽然说服的过程是运用听、问、叙等各种技巧，但是最重要的还是我们自身所怀有的决心。

如果我们一开始说话就带有十足的底气，那么言语之中必然就会带有三分凌厉、七分杀气。所以，要想在一开始就能威慑住对方，那么首先就要保持一份自信，因为任何来自外界的强势攻围，都抵不过你内心深处常制人于无形的那份武器——“自信”。

在谈到阿里巴巴所需要建立的团队时，马云的语气中总是透露着几分执着和肯定。在马云的心中，只有树立良好的团队精神才是团队共创业绩的关键，而不是去看单个的人究竟有没有能力。马云的这番话底气十足，显示出其独特的管理理念。下面便是马云要求对客户实施的“271战略”：

“刚刚提出电子商务是一个过程，是以商务为目的，电子商务是