

# 创业要有

Entrepreneurs Must Be  
Good at Speaking

刘琴 赵春菲 / 编著

# 好口才

**创业者**都是把梦想变为现实的传教士

○他们的最要紧的是**吸引更多的听众**，只有  
集合众多追随者的力量才能让梦想最终跃出海面。



没有比**口才**更能让你的能力倍增的利器！

有了好的口才，明天你没准就会成为**马云**和**张朝阳**，  
即使成不了他们，你也会发现创业的路原来就是为你而铺就的……  
只要你练就好的口才，创业就一定会如虎添翼！



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

# 创业要有好口才

Entrepreneurs Must Be  
Good at Speaking

刘琴 赵春菲 / 编著

**创业者**都是把梦想变为现实的传教士

○他们的最要紧的是**吸引更多的听众**，只有  
集合众多追随者的力量才能让梦想最终跃出海面。



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

**图书在版编目 (CIP) 数据**

创业要有好口才/刘琴, 赵春菲编著

北京: 中国经济出版社, 2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1382 - 8

I. ①创… II. ①刘… ②赵… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 002228 号

责任编辑 聂无逸

责任审读 贺 静

责任印制 常 毅

封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.5

字 数 172.8 千字

版 次 2012 年 8 月第 1 版

印 次 2012 年 8 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1382 - 8/F · 9199

定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 [www.economyph.com](http://www.economyph.com) 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

**版权所有 盗版必究**(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

## 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!



# 目录 CONTENTS

## 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 ..... 003
- 1.2 我的口才,我的人才 ..... 005
- 1.3 优秀的口才经得住不同的考验 ..... 009
- 1.4 “太棒了!”——用语言激发团队的力量 ..... 013
- 1.5 “想听听你的想法?”——让你的队员愿意说话 ..... 017
- 1.6 口才的力量——团队永葆希望的秘密 ..... 022

### ||< 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 ..... 027



|     |                           |     |
|-----|---------------------------|-----|
| 2.2 | 点燃激情的语言 .....             | 029 |
| 2.3 | 你太有才了 .....               | 033 |
| 2.4 | 晓之以利,动之以益——金口预言投资收益 ..... | 035 |
| 2.5 | 创业的口才不是吹嘘的口才 .....        | 038 |
| 2.6 | 好口才金不换——将引资扩大下去 .....     | 041 |

## 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 .....        | 047 |
| 3.2 | 兵无常势水无常形——进言要审时度势 .....             | 052 |
| 3.3 | 赞美与肯定——良言提升你的办事效率 .....             | 058 |
| 3.4 | “我的立场最符合你的利益”<br>——开掘双方需求的一致性 ..... | 063 |
| 3.5 | 放大“社会责任” .....                      | 067 |

## 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 .....        | 071 |
| 4.2 | 天生我“才”必有用——用口才打赢情商战 ..... | 075 |
| 4.3 | “你也是受益者”——打动客户的万能箭 .....  | 078 |
| 4.4 | 制造“冲突”——创造讨论、解释的机会 .....  | 082 |
| 4.5 | 倾听客户的声音——利用沉默的力量 .....    | 086 |
| 4.6 | 抓住客户心理——说出有魔力的开场白 .....   | 091 |



|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 4.7 价格谈判——销售的让步技巧 ..... | 095 |
| 4.8 与客户沟通的口才技巧 .....    | 099 |

## 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 .....                | 107 |
| 5.2 尊敬的心——将你的尊重之意传达给员工 .....           | 112 |
| 5.3 真情告白——笼络下属的心 .....                 | 118 |
| 5.4 “人非圣贤,孰能无过”<br>——化批评为关爱的沟通之道 ..... | 124 |
| 5.5 不让此“才”成追忆——好口才力在留人 .....           | 129 |
| 5.6 斩业非斩人——好口才成就良好的人际氛围 .....          | 135 |

## 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 .....      | 143 |
| 6.2 说圆场话,听弦外音——抓住人脉的关节点 ..... | 149 |
| 6.3 和我一起开怀笑!——用幽默激活人脉 .....   | 155 |
| 6.4 攀“亲”结“友”——广交天下英雄 .....    | 159 |
| 6.5 打开话匣子——与陌生人说话的秘密 .....    | 163 |

## 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 ..... | 171 |
|--------------------------------|-----|



7.2 真心诚意——与媒体坦诚相见 ..... 173

7.3 抓住媒体胃口——搭新闻便车,传关键信息 ..... 176

7.4 唱好主角——产品发布的演说之道 ..... 180

7.5 “玩转”媒体——好口才帮你应对意外事件 ..... 184

7.6 意见领袖——善于创造良好的企业形象 ..... 186

结 语..... 189



# 第一章

你是想一辈子卖糖水，  
还是想改变世界？

ONE



## 1.1 信仰的语言

“我要创业!”毋庸置疑,对于每个人来说,这是一个很艰难的决定。而团队是创业的基石,只有依靠团队的力量,才能干出惊天动地的伟业。那么怎样才能创建一支支撑你伟大梦想的团队呢?

答案是:用你的口才去缔造共同的创业信仰!

20 世纪 60 年代,美国总统约翰·肯尼迪激励人民在 60 年代结束前将人类送上月球。当时舆论质疑的声音层出不穷,大家关心这一目标是否能实现,以及另需解决的经济与社会问题,风险、成本等。肯尼迪以事关国家安全和科技的领导地位为理由,说明开展太空竞赛的必要性:

“我们决心在这个十年中登上月球并完成别的事情,这不是因为它们容易,而是因为它们艰巨,因为那个目标对这个组织有益,并能衡量我们最优秀的能力和技术,因为我们愿意接受,而且力图赢得这项挑战。”

他同样懂得如何直接唤起美国人的爱国心和自豪感:

“只有当我们这个国家首先做到,这个国家的誓言才能得以实现。”

他用出色的口才俘获人民的情感和理智,才让一个国家及其宇航员投身到有史以来最大胆的一次创新之旅中。孙子兵法中有一句:上下同欲者胜。只要与团队同心一力,向着同一梦想努力,就一定能赢得最后的胜利。

微软(中国)有限公司前总裁唐骏说:“对优秀的公司领导人来说,衡量他是不是把一个公司做好了,一个很重要的指标便是:他是不是能把员工的潜能发挥出来,而且不只是 100%,而是 120% 的调动起来。”创业者要给团队的成员描绘一个可以看到且能实现的共同希望,激发团队中每个成员的能动性,给他们目标,让他们看到实现目标后可以拥有的一切,激发每位成员的创业激情。



激发创业信仰,需要有感召力的口才。让你的团队知道:

资金紧缺,这不重要;经验匮乏,这无所谓;阅历不足,小事一桩;人脉不够,NO Problem。对于一个创业团队而言,这些欠缺都是共性的,没有一个创业团队在其创业之初就能够做到万事俱备,只欠赚钱。没有钱,可以通过辛勤劳动去赚;没有经验,可以通过实践操作去总结;没有阅历,可以一步一步去积累;没有人脉网络,可以一点一点去编织。

但是,没有创业的信仰就好像永远停在黑夜中,等不到黎明。这才是最让人感到恐惧的!可以说在创业之初,你的团队就如同行走在荆棘丛中一般,会遇到各种各样的困难与挫折,如果没有一个坚定的信念,团队在遇到其所不能承受之重时,便会瞬间支离破碎。而这时,就需要你用你的语言去感染你的团队,去构建团队的共同信仰。创业的基础便在于此,离开了这样看似可笑却万分坚定的信仰,创业无从谈起。

那么,当你在作出“我要创业”这个艰难决定的同时,就要开始培养自己的口才了。一个不善言辞的领导永远不会告诉自己的团队什么是信仰。

蒙古领袖成吉思汗在战斗出发前,发出了这样的出师表:“我们是蒙古草原上绿色的狼,这是神的军队,我们的神和祖先总是会在我们的身边保佑我们。我是不会失败的,只要跟着我,所有的战斗都会取得胜利的!”

创业就如同行军作战,有了这样的出师表,今天看似渺小的团队,也能在未来的风雨荆棘中强大起来。

阿尔伯特·施威茨尔(Albert Schweitzer)是20世纪在非洲寻找自我的德国人,我们来一同分享他的《自由宣言》,也许你可以将他作为“创业宣言”!

我怎会甘于庸碌,  
打破常规的束缚是我神圣的权利,  
只要我能做到。  
赐予我机会和挑战吧,  
安稳与舒适并不使我心驰神往。



不愿做个循规蹈矩的人，  
不愿唯唯诺诺麻木不仁。  
我渴望遭遇惊涛骇浪，  
去实现我的梦想，  
历经千难万险，哪怕折戟沉沙，  
也要为争取成功的欢乐而冲浪。  
一点小钱，  
怎能买动我高贵的意志。  
面对生活的挑战，我将大步向前，  
安逸的生活怎值得留恋，  
乌托邦似的宁静只能使我昏昏欲睡。  
我更向往成功，向往振奋和激动。  
舒适的生活，怎能让我出卖自由，  
怜悯的施舍更买不走人的尊严。  
我已学会，独立思考，自由地行动，  
面对这个世界，我要大声宣布，  
这，是我的杰作。

## 1.2 我的口才，我的人才

明朝开国皇帝朱元璋曾对他的臣僚说：“为天下者，譬如作大厦，大厦非一木所成，必聚才而后成。”人才的重要可见一斑，人才就是创业团队的核心。史玉柱曾讲到，创业成功靠的就是两个：钱和人。打赢人才战，说服千里马加入你的团队，才能助你马到成功。

张朝阳在其创业初期，遇到了在富国做风险投资的古永锵，当然，他是



来解决自己资金匮乏这个创业初期大问题的。张朝阳约古永锵在咖啡厅谈融资事项,谈了一会,张朝阳发现古永锵有超于常人的融资能力。这时,一般的创业者都会沉醉在古永锵为其描绘的融资前景中而不亦乐乎,然而张朝阳却立刻转移话题,为什么?因为他发现了一个人才,有古永锵的话,融资,便是一件再容易不过的事情了。于是,他动之以情,晓之以理“我不要你投资了,你过来吧,过来帮我去融资”。

古永锵最终被张朝阳说服,来到了搜狐,张朝阳给他职位是高级副总裁加首席财务官(CFO)。事后一路升迁到总裁。张朝阳的眼光没有错,古永锵从收购 17173.com 开始,领跑搜狐,先后收购 ChinaRen,并购焦点网,推出搜狗搜索引擎,将搜狐发展成为与 sina 对峙的门户网站。可以说,没有当年咖啡杯旁的苦口婆心,就没有今天的搜狐门户。

当然,说到人才的部分,不得不说,口才与人才的互动作用。首先,口才可以帮助你去挖掘新鲜的人才,或许他们目前没有任何经验,或许很落魄,或许他们仅仅刚刚走出学校的大门,但是他们中间不乏经天纬地的旷世奇才,他们缺乏的是一个契机,这时,就需要用你的口才去发现他们,通过简短的交流,去看出他们的潜力,并且这样的人才往往是忠诚度极高的,你无需担心他们有一天会离开你。另外,优秀的口才还可以帮助你去挖掘一些已经声名大噪的人才来。或许你会问,他们已经很受赏识了,怎么可能会放弃自己已有的成绩从头开始呢?下面与朋友们分享一个案例,一个真正改变了世界的案例。



### 案例链接

成大事,要人才,创业者都明白这个道理。让我们看看创业天堂硅谷中发生的一件事。起初,硅谷的某个小厮,搞了一个在今天看来很山寨的公司,并梦想改变世界。此小厮虽有天才的创意和超群的智商,却缺乏一个打通市场的人才。界内都是同行,只能将目光放到更大的空间中,于是他发现了 38 岁的斯卡利,百事集团最年轻的总裁,34 岁就成为《商业周刊》的封面



人物,而且是百事集团继承人的准人选。了解到小厮的事业,斯卡利没有一口回绝。但斯卡利在百事的事业正处于蒸蒸日上阶段,前途一片光明。那边再诱人,也不值得拿自己的前途做赌注啊。

经过一番考虑,斯卡利回绝了小厮。

但他想生意无缘,朋友还有能交的,便跑到小厮的公司聊一聊。看到了专程来访的斯卡利,小厮高兴极了:

“嗨,你能来这儿,真是太棒了。见到你真高兴。”

斯卡利回答道:“我必须让你知道,我来这儿,真的不是为了应聘一份工作。”

“我们了解,”小厮的同伴说,“能见到你,听听你分享的市场营销经验,我们已经非常开心了。”

小厮充满自信地谈自己公司的产品:“我们会成为世界上最重要的电脑公司,远远比 IBM 重要得多。”

大家可能已经猜到了,这小厮就是史蒂夫·乔布斯,他的山寨机公司即是苹果。但故事到这里还没有结束,他还没有说服斯卡利加入自己的团队。

三个星期后,在纽约曼哈顿区的卡里尔酒店,二人再次相遇。在酒店套房的客厅里,聚集了一群苹果团队的成员。乔布斯向斯卡利介绍说,他的小团队是来纽约向媒体介绍即将发布的 Lisa 电脑的。

“嗨,兄弟,”乔布斯用老熟人的口吻对斯卡利说,“Lisa 棒极了,每个见过 Lisa 的记者都喜欢上了它。真是难以置信。让我现在就演示给你看。”

“我们会让 IBM 找不着北。”乔布斯骄傲地说,“Lisa 推出时,他们只能眼睁睁地看着我们绝尘而去,他们什么都做不了。这会是场革命,难以置信!”

在短短的几分钟内,Lisa 打动了斯卡利。其实,打动斯卡利的不是 Lisa,而是乔布斯的激情和创造力。乔布斯让斯卡利相信,他的未来充满光明。虽然斯卡利仍舍不得放弃百事的成就,但他的内心已经蠢蠢欲动了,说到底,他是个喜欢冒险和刺激的人。

这之后,乔布斯每隔两三天就打电话给斯卡利。但他很懂得控制人心

