

跟马云

学口才

郑一群◎著

解读马云的说话之道，
展示马云的口才魅力



北京工业大学出版社

跟马云

学口才

郑一群◎著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟马云学口才 / 郑一群著. —北京: 北京工业大学出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5639-4102-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 259908 号

跟马云学口才

著 者: 郑一群

责任编辑: 闫 妍

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京天正元印务有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 18

字 数: 237 千字

版 次: 2014 年 12 月第 1 版

印 次: 2014 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-4102-5

定 价: 32.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)



作者简介

郑一群，曾任国家级出版社编辑部主任，有10多年出版行业工作经验，长期从事经管、励志类图书策划出版工作。先后出版多部经管、励志类图书，获得读者的广泛认可。

前言

口才是指一个人说话的能力，驾驭语言的能力。口才训练大师戴尔·卡耐基说过：“一个人的成功，约有15%取决于专业知识，85%取决于沟通能力——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”由此可见，在当今社会，拥有好口才绝对是非常重要、必需的。

口才是一个人智慧的反映，是影响一个人事业成功、人际和睦的重要素质，也是现代人必须具有的重要能力，更是创造型、开拓型人才的必备技能。一些成功者之所以能成功，除了自身技能和素质高之外，好口才也为他们加分不少。很多成功的企业家都有好口才，如新东方的俞敏洪、金山的雷军，还有阿里巴巴的马云。

马云的好口才使他成了最抢手的英语老师；令他在世界各地演讲时座无虚席；在与孙正义谈投资时，仅用了6分钟就打动了孙正义，决定为他投钱……

马云的精湛口才之所以能够盛名在外，是因为他在表达时

具备一种独特魅力。甲骨文大中华区产品战略高级总监刘松曾说过：“马云身上兼有商人的狡猾、政客的辩才和宗教领袖的启发性。”

从马云身上，可以看到语言的魅力无处不在。要想成为事业上的强者，就必须掌握说话的技巧，如果对说话技巧掌握得不好，就很难达到你想要的效果。

世界巨富比尔·盖茨说：“这是一个竞争的时代，也是一个合作的时代。现代人都需要别人的帮助，因此人际沟通能力和交往能力在很大程度上决定了一个人的前途和发展。”一个人如果善于言辞、会说话、口才好，就能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快，不仅使自己快乐，也使他人快乐。所以说，拥有良好的口才，做一个会说话的人，是生命中最基本也是最重要的一件大事。

好的口才并非天生，只要方法得当，再加上持久的练习，你也一定能像马云一样用口才改变自己的命运，成就闪耀的人生！

本书精心整理和收集了马云近几年来在不同场合的精彩演讲，对其独特的说话风格进行了深入的剖析。读者可以从中体验到马云最精彩的口才魅力与沟通技巧，从而结合自身的特点打造出属于自己的口才魅力。

目 录

第一章 自信，点燃你的正能量

带着自信去说话，会让人高看你一眼	3
相信自己，不怕质疑	6
先相信自己，然后别人才会相信你	8
气场力量是无穷的	11
即便身处逆境，也要保持自信的姿态	15
传递自信，敢于当众讲话	18
说出自信，并让别人感觉得到	21

第二章 简洁，把话说到点子上

说话要说在点子上	27
----------------	----

最不会说话的就是喋喋不休的人	29
说话不在多而在于精	32
坚守原则的话才有分量	35
言语果断，绝不拖泥带水	38
说话要通俗易懂	41
说话目的要明确，不要东拉西扯	44

第三章 激励，言谈间传递正能量

三言两语就能点燃士气	49
激发员工的团队意识	52
调高目标，激励下属奋发向上	54
有效激发下属的干劲儿	58
赞美是最佳的激励方式	61
传递信任，实现激励	65

第四章 委婉，说话不要太直接

点到即止，暗示比直言更有效	73
不好的话要学会拐着弯说	77
忠言也可以不逆耳	80

拒绝的话也要委婉地说	84
用委婉的方式批评别人	87

第五章 幽默，为你开启智慧之门

善于自嘲的人最有魅力	93
说话风趣，培养好人缘	96
随机应变话幽默	99
就地取材，幽默信手拈来	103
幽默的语言技巧：善用比喻	106
幽默是一种人生态度	109

第六章 坚定，说话果断不动摇

告诉自己，别失去信念	115
永远保持最初的激情	118
坚持自己的观点	120
被拒绝时再说一遍	123
说话坚定，内心更执着	127
内心有原则，说出的话就有原则	130

第七章 说服，一开口就能打动人

说话有新意才能吸引人	135
讲故事最具说服力	139
说话要实用，少讲大道理	143
换位思考可以使说服更有效	146
真诚的语言最能打动人	149
说出的话要让人听着舒服	152
有效说服，攻心为上	155
引起他人共鸣，讲话富有感染力	159

第八章 豪迈，狂人狂语显英豪

豪言壮语，敢想敢说敢做主	165
说话有霸气，但却不霸道	166
在说话的气势上压倒对方	169
轻重适宜，亦刚亦柔	170
傲骨不可无，傲气不可有	173

第九章 个性，永远不做大多数

打破常规，反其道而说之	181
故意“唱反调”	184
不按套路出牌	186
直言不讳，敢于说真话说实话	189
以子之矛，攻子之盾	192
敢于拒绝，敢于说不	195
说对手的好话	199

第十章 低调，把姿态放低一些

朴实的语言往往最精彩	205
说话要用尊重的口气	208
善于聆听的人才是高手	212
有一种口才叫谦虚	216
自曝缺点，拉近与对方的距离	219
勇于认错是一种赢的态度	222

第十一章 智慧，语言贵在睿智

拉近你我之间的距离	227
善用肢体语言，为你平添无限魅力	230
用数字说话更容易让人信服	234
说话要留余地	237
沉默也是一种口才	240
不断重复的宣传技巧	243

附 录

附录一 马云在杭州师范大学的开学演讲	249
附录二 马云在斯坦福大学的演讲	252
附录三 马云在首届中国网络商品交易会的演讲	258
附录四 马云“阿里巴巴10周年庆典”演讲	266
附录五 马云卸任阿里巴巴CEO演讲	271

带着自信去说话，会让人高看你一眼

第一章

自信，点燃你的正能量

拥有自信是获得好口才的基础，不树立自己的自信心，只片面地强调训练口才，无异于舍本逐末。口才固然重要，但好口才的背后一定需要用自信来支撑。

带着自信去说话，会让人高看你一眼

口才，是一种语言技巧。它可以展现一个人的自信，也可以显示一个人的价值。在很多公开场合，我们需要发表自己的意见，展现自己的才华。古人云：三寸之舌，强于百万雄师；一人之辩，重于九鼎之宝。这就是口才的魅力。

一个人有没有自信，是完全可以通過说话判断出来的。如果你能把自己的想法或愿望清晰、明白地表达出来，那么说明你的内心一定具有坚定的信心和明确的目标，同时你充满信心的话语也会感染他人，吸引他人的注意力，还会对你的事业发展有着巨大的推动作用。马云正是利用这样的自信征服了很多入。

2009年5月，阿里巴巴在香港举办股东大会，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。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、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。这时候我们要做的决定是要不要给他们发年终奖，在冬天到来的时候你该不该对员工负责任。这个年终奖是很多人期盼的，工资也是。所以我认为2008年是阿里巴巴创办九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，对员工做了大量的改造，一切都很好，我们应该给员工发年终奖，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，自信并不是说我狂妄，而是我看到了未来，看到了自己的员工。当然，说心里话我并没有听到很多股东对我们说‘你们公司好像真不太挣钱’。大家回忆一下两年前发行IPO（Initial Public Offerings的简称，即首次公开发

行股票)时,我在这儿路演了一场15分钟的讲座,我跟大家讲电子商务在中国真正繁荣起来需要3~5年的时间,我相信那一天会到来。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。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,去聘请更多的优秀员工,因为真正的电子商务市场要形成大概需要5~10年,10年以后整个世界的电子商务将发生剧烈变化。”

自信是获得成功的先决条件。一个人如果对自己充满自信,那么他的语言的影响力就会很强,所要表达的想法就会被有效地传达,更有利于和他人进行有效的沟通。所以说,自信的人具有丰富的个人魅力和感染力,他们更容易与人沟通和交流。

美国总统罗斯福是一个相当自信的人。当他还是参议员时,潇洒英俊,才华横溢。但是,有一天,罗斯福在加勒比海度假,游泳时突然感到腿部麻痹,动弹不得,幸亏旁边的人及时发现和救助才避免了一场悲剧的发生。经过医生诊断,罗斯福患上了“腿部麻痹症”。医生对他说:“你可能会丧失行走的能力。”罗斯福并没有被医生的话吓倒,反而笑呵呵地对医生说:“我还要走路,而且我还要走进白宫。”

第一次竞选总统时,罗斯福对助选员说:“你们布置一个大讲台,我要让所有的选民看到我这个患麻痹症的人,可以走到前面演讲,不需要任何拐杖。”当天,他穿着笔挺的西装,面容充满自信,从后台走上了演讲台。他每次的迈步声都让每个美国人深深感受到他的意志和十足的信心。后来,罗斯福成为美国政治史上唯一一个连任四届的伟大总统。

自信的语言,散发着一个的人格魅力。在与他人说话时,你的自我感觉会在很大程度上影响着别人如何看待你。如果你心里就觉得自己“行”或“可

以”，那么你就能得到对方的赏识和尊重，对方也会愿意与你继续交流下去。所以说，培养一种自信的感觉是非常重要的，它会让你在与人沟通的过程中受益无穷。

一个叫黄美廉的女子，自小就患上了脑性麻痹症。这种病的病状十分惊人，因为肢体失去了平衡感，手足便时常乱动，眯着眼，仰着头，张着嘴巴，口里念叨着模糊不清的词语，模样十分怪异。这样的人其实已失去了语言表达能力，不亚于哑巴。

但黄美廉硬是靠她顽强的意志和毅力，考上了美国著名的加州大学，并获得了艺术系博士学位。她靠手中的画笔，还有很好的听力，来抒发自己的情感。

在一次演讲会上，一个不懂世故的中学生竟然这样提问：“黄博士，你从小就长成这个样子，请问你怎么看你自己？”在场的人都在责怪这个学生说话太没礼貌，但黄美廉却十分坦然地在黑板上写下了这么几行字：“一、我好可爱；二、我的腿很长很美；三、爸爸妈妈那么爱我；四、我会画画，我会写稿；五、我有一只可爱的猫；六……”最后，她以一句话做总结：“我只看我所拥有的，不看我所没有的！”

黄美廉以自己的实际行动揭示了走好人生路的真谛：人需要自信，要敢于接受和肯定自己。

由此可见，一个人是否拥有自信，在与人交流的时候，显得至关重要。通常情况下，一个说话自信的人基本都会头脑灵活、判断力强、信心十足，说话富有磁性而有吸引力，同时，他还能在各种谈话场合中，得心应手，滔滔不绝，赢得别人的认同和赞扬。

自信是一种人格魅力。没有信心，人们就无法开展有效的交流。而能否保持自信，能否有效地开展交流，决定了你能否拥有成功的生活。但凡有所成就的人，他们对自己的了解都相当清楚，并且充满肯定。他们的共同点是说话十分自