

我一开口,就能

说服所有人

吴帝聪 | 著

马云说话之道

马云 | 用6分钟搞定2000万投资,1分钟333.33万……

关键时刻,
马云说什么,
怎么说?

马云说:

普通的人用嘴巴讲话,
聪明人用脑袋讲话,
智者用心讲话。



“我一开口，就能 说服所有人” 马云说话之道

吴帝聪 | 著



台海出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

我一开口,就能说服所有人:马云说话之道/吴帝聪著.--北京:

台海出版社,2014.11

ISBN 978-7-5168-0498-8

I.①我… II.①吴… III.①马云—演讲—语言艺术

IV.①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第251485号

“我一开口,就能说服所有人”:马云说话之道

著 者:吴帝聪

责任编辑:王 品

装帧设计:刘 俊

版式设计:曹 敏

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:固安县保利达印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:170×230 1/16

字 数:209千字

印 张:16.5

版 次:2015年1月第1版

印 次:2015年1月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0498-8

定 价:35.00元

版权所有 翻印必究



前言

教人说话的书有可能你已经买过很多本，但你依然需要拥有这一本。

因为，这本书讲的是马云说话之道。

马云是谁？他有很多个耀眼的标签，在本书中，他的标签是世界上最会说话的人。

他曾比大多数人都混得惨，但却又比大多数人都活得精彩，他说连他这样的人都能成功，还有什么人是不能成功的呢？

他是个“问题孩子”，然而，就是这样一个问题孩子长大后，用互联网改变了中国人的生活方式；高考时，他曾三次落榜，上大学后却成了校园里的风云人物，荣任“主席”；毕业时，他曾因个人形象太差而被诸多企业拒之门外，找不到工作。如今，他却是全国最知名的企业家之一，也是中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家，2014年，50岁的他成为中国首富。他在电视台当过评委，他去过各大知名高校演讲，他也曾被国家总理接见过……这些，都是大多数中国人的梦，但马云却都一一实现了。

有人说，马云能够有今天的成就是因为他的执著，也有人说马云能够有今天是因为他的疯狂，更有人说马云能够有今天是因为他的远见……人们将无数赞美之词用在这个其貌不扬的企业家身上。但马云却说，他的成功是因为机遇——是时代造就了他。

富有传奇色彩的马云，是很难用一个固有的词来定义的，但没有人能够否认，口才在马云的成功路上起到了莫大的作用。甚至有追随他多年的淘宝部下在网上吐槽：“马云的成功全凭一张嘴”，这句话绝非贬义，因为还有后半句：“他一开口，我们所有人都心甘情愿地信服他。”

马云是真正的草根，创办中国黄页伊始没有任何资源，仅仅凭着三寸不烂之舌，用六分钟时间就搞定了投资方；后来，马云又凭藉口才，用激情点

燃了阿里巴巴人的斗志，从而带领大家走向春天；淘宝商城事件中，马云一席话就安抚了有意见的用户，稳住了他们的情绪，赢得了重回谈判桌的机会……

所有这些，马云都要靠口才。可以说，如果没有超凡的口才，马云未必能够取得今天的辉煌，至少，他的事业不会那么顺利。

马云的语言是多彩的。它有时像一团火，可以点燃每一个听众的内心，给人以力量；有时又像一块冰，瞬间冷却听众狂躁的内心，让听众获得清醒。到底像什么，从来都是马云说了算，当听众需要火的时候，他就释放温暖；当听众需要冰的时候，他就散发冷静。

听过马云演讲的人，大都会有这样一种感觉，觉得他就像是一个语言的魔术师。他的话坚定中透着前卫，朴素中又流露着深刻；他的话幽默但不肤浅，犀利但又没有丝毫的尖刻。马云善于自嘲，但从他的自嘲中，可以听出他的品位；马云善于讽刺，但讽刺中又含着引导。他总是语出惊人，不管在什么场合，不管面对的是谁，马云一张嘴就能将所有的目光都聚集到自己的身上。这就是马云的魅力，一个有着高超口才的人的魅力。

有人说，听马云演讲是一种享受；也有人说，听马云演讲是绝佳的学习机会；更是有人说，听马云演讲可以更加清醒地认识自我。

马云是偶像，受人崇拜，马云更是目标，亿万人都想要追赶。想要从马云身上借鉴东西，首先就要学习他的语言表达方式。或许有人会说，马云的口才太好了，是别人学不会的。其实，这是误解，首先会说话并不是很难的事情；其次，即使达不到马云那般好，只要比我们现在强，就能够给我们的生活带来更多的帮助。有这些，就足够了。

古人说：“三寸不烂之舌，强于百万之师。”本书以马云的真实事例作为写作的主体，向读者展示了马云口才的惊人力量。你既可以欣赏其中的精彩绝妙之处，也可以从中寻觅到自我提升的方法与路径。

开始一段愉快而有激情的阅读旅程吧，马云将与你在字里行间相遇！

第1章 CHAPTER ONE

说话不自信的士兵，当不了将军

像马云一样说话有自信，所有人都挺你

言语自信，更添魅力	003
做专业领域内的“话语权威”	005
马云的身体也会“说话”	008
煽情不是错，用感染力“俘获”人心	010
讲自己相信的，别人才能信	012
激情，是情感的“引线”	015
无论被拒绝多少次，都不要闭嘴	017
把“坏”事往好里说	019
给别人鼓劲，就是给自己鼓劲	022

第2章 CHAPTER TWO

别人不想听的话，笑着说出来

像马云一样说话懂幽默，让你处处受欢迎

幽默，永远是展现风度的最佳武器	027
“随机应变”，马氏幽默的最大特点	029

走到哪里，就把笑声带到哪里.....	031
自暴“劣势”，制造出超凡“笑果”.....	034
妙用比喻，给幽默注入点才情.....	037
马云的幽默，来自深厚的修养.....	039
给幽默加入情境，就会立即活起来.....	042

话多不如话少，话少不如话好

像马云一样用点心理学，五分钟和陌生人成为朋友

超出别人期待的赞美才是最棒的.....	047
自己站在被批评者行列，忠言才不会逆耳.....	049
将思想融入演说，自然会魅力四射.....	051
没有人能赢得了争论，点到即可.....	054
随时“秀”出自己的专业与热情.....	056

“怎样说”比“说什么”更重要

像马云一样“布道”，让你拥有追随者

马云，最有风度的“说话者”.....	061
“怎样说”比“说什么”更重要.....	063
永远不要讲出抱怨的内容.....	066
说话诚挚自然，效果非凡.....	068
口服不如心服，巧辩不如攻心.....	070
遵循本性去生活，遵循本心去说话.....	073
把坚持和真诚带入言谈中.....	075
剥茧抽丝，让对方慢慢接受.....	078

不会说话，你就自己累到死

向马云学点领导口才，能把庸才激励成干将

永远站在员工的角度讲话.....	083
引导员工，给他们最想要的一种赞美.....	086
让员工努力的最佳方式是给他们营造危机感.....	088
以员工的需求为切入点，自然无往不利.....	090
把企业目标变成员工的个人理想.....	093
“没有你们，我怎能如此优秀”.....	095

当上帝错了的时候，也要驳斥回去

像马云一样犀利，勇敢做自己是王道

一针见血，方能语惊四座.....	101
让表达形象化，说服力会加强一倍.....	103
把握好“忍无可忍，无须再忍”的度.....	106
危机公关，以退为进方为上策.....	108
当上帝错了的时候，也要驳斥回去.....	111
反驳有技巧，不妨拿事实当“佐料”.....	114

棘手问题是挑战，也是展示自己的好机会

向马云学点公关口才，把逆境变成顺境

自如应对“话题陷阱”.....	119
面对责难，用事实回应最好.....	121
自夸有术，从别人的角度夸自己.....	123

层层剥笋，让听者自己说服自己.....	126
善用对比和避免专业术语.....	128
用技巧将经历讲得很动听.....	131
让人愉悦地接受拒绝.....	135
平静讲述曾经的失败，最动人.....	137
棘手问题是挑战，也是展示自己的绝好机会.....	139

不求说服背后骂我的人，但要说服眼前质疑的人

像马云一样说话，你也能有大气场

想要吸引注意，先要掌握他人心性.....	145
用强势口吻营造气场.....	147
语气坚定，听众才会放心.....	150
不求说服背后骂我的人，但要说服眼前质疑的人.....	152
人们更愿意相信一个有原则的人.....	155
说得越多，对的可能性就越大.....	157
告诉别人“我说的，就是对的”.....	159
随身携带不盛气凌人的狂傲.....	162

永远用别人想不到的方式说话

像马云一样说话有个性，所有人都不愿忘记你

不学别人，也让别人学不了自己.....	167
巧用“后援团”，提升说服效果.....	169
借他人的话来抬轿子.....	172
“人对于忙碌者总是高看一眼”.....	174

永远用别人想不到的方式说话.....	177
人微言轻，人贵言重.....	179
制造余味无穷的谈话.....	181
寥寥数语，每次都能说得恰到好处.....	184
刚柔并济，霸气外露.....	187
牢控节奏，精准地传情达意.....	189
画龙点睛，用突出重点的结尾点醒听者.....	191
“说话啰唆则不如不说”.....	193
不拖泥带水，句句说到点子上.....	196

当你炫耀聪明时，就开始变得愚蠢

像马云一样选对立场，开口就让人有好感

适时说出“不知道”也能赢得满堂彩.....	201
好的语言不在华丽，达意则灵.....	203
承认自己的不足，就是最大的“足”.....	206
朴素从来都是打动人心的利器.....	208
放低姿态，拉近距离.....	211
当你炫耀聪明时，就开始变得愚蠢.....	213
有一种口才叫谦虚.....	216
“虽然我们很优秀，但也要低调”.....	218
点到为止，让他人自己体悟不足.....	221
不矫揉，不造作，方成大器.....	223

附 录 马云的魅力演讲和绝妙语录

阿里巴巴10周年庆典马云演讲全文实录.....	229
马云关于淘宝商城事件的演讲全文.....	237
马云卸任CEO演讲全文	241
阿里巴巴内部邮件——《为理想而生存》	246
马云部分语录摘录	250

第1章

说话不自信的士兵，当不了将军

像马云一样说话有自信，所有人都挺你

言语自信，更添魅力

有些人说话很大胆，给人一种开阔感，有些人说话则唯唯诺诺，让人觉得沉闷。有这类差别，虽然存在表述技巧优劣等因素，但更大程度上还是性格的原因。一般来讲，自信的人讲话的时候更富激情，也更能引起别人的注意。而不自信者，则往往相反，即使给别人讲述一个很好的道理，对方有时也会半信半疑。这种性格上的差异，直接影响着我们说的话在别人那里受到重视的程度。

做人就是要自信起来。当然自信不是自负，那种觉得自己哪一方面都很强，都很优秀的方式是不好的，会给人以轻浮感。但在自己的专业领域内或者是自己感兴趣的方向，一定要表现出自信来。我们不期望自己以一个全能者的身份出现，但至少我们要有自己能够很好地掌控的领域。这样，我们才能得到更多人的认同。

马云一直是以激情和自信著称的。他的自信自然也带入了日常的表达当中。听马云讲话，会让人觉得很振奋，因为他的自信能够很好地传达到听众的内心，给人以奋发向上的力量。

在2010年中国地方与行业网站高峰论坛会上，马云说：

我不是第一次来参加站长大会了，十年八年以前我参加各种论

坛，和你们一样是坐在那里倾听别人讲话的人。我并不是为了获取什么才去倾听，而是听别人讲成功和失败事例之后反思我回去做什么。学习别人成功的时候，一定要先花一点时间学习别人是怎么失败的。只有你相信你是站长，只有你相信你可以影响很多人，你才能影响很多人。什么是最近流行的话？就是心有多大，舞台就有多大，而我觉得你的责任心有多大你的舞台就有多大，你愿意为一个人承担责任你就是自己，你愿意为十个人承担责任你就是经理，你愿意为几百万人承担责任你就是市长，你愿意为十几亿人承担责任你就是胡总书记（指时任中共中央总书记、国家主席胡锦涛）。愿望的达成一定是需要时间和付出大量代价的，当这些代价到了一定时候，你就一定可以更加接近你的人生目标，实现你美好的愿望！我想我是尊重大家的，因为你们比我们强大太多了，中国的希望一定是在你们的身上，而我们这些人是在靠手势维护，淘宝不要倒，阿里巴巴不要倒。你说我们还在发展，其实是刚刚成长。谢谢！

上面一段话，是马云在回答一位观众的提问时讲到的。从中我们可以感受到一种给听者以信心的力量。而这份力量的来源，自然就是马云的自信。

自信是可以传染的。跟一个自信的人对话，会让人感觉振奋，因为通过他们的自信，也让我们对自己增加了信心。因此，想要让自己的话有更多人听、有更多人信，就要培养一种积极自信的心态。然后将这份自信传递出去，用自信的口吻跟人说话，会让人觉得这个人很优秀，也很有实力。而不自信、不确定性的口吻，则会让人产生怀疑。

自信说起来是一件极为简单的事，但做起来就没那么简单了。尤其是一个本来不自信的人，想要变得自信，是需要一个过程的。首先就是要看到自己的优点，而不是看别人的优点然后拿来跟自己的缺点比。前者会让我们觉得自己优秀，从而产生自信，后者会让我们觉得自己太过平庸从而滋生自我怀疑情绪。

建立起个人的自信之后，就是传达自信了。在跟别人讲话的时候，尤其是讲到自己擅长的领域时，口吻要坚决些，语气要坚定些，多说些有力量的话。这些做法都能提高我们的可信度。培养自信，或者说些有自信的话，最重要的是走出第一步。只要第一步走出去了，之后自然就顺利了。

做专业领域内的“话语权威”

每个人都有自己的长处，也都有自己的短处。不过有的人的长处是能引起别人共鸣的，是大家都想要的，而有的人的短处是相对来说能引起共鸣少的，是大家所不太在意的。于是，我们的生活中便出现了很多优秀的人和一些不够优秀的人。就比如马云，他的长处是经营公司、演讲等，这些都是别人所想要的、所羡慕的，所以大家都崇拜马云。而我们之所以无法获得别人对马云那般的崇拜度，就是因为我们所擅长的领域不具备公共性，难以引起大批人的共鸣，因此虽然我们可能在自己擅长的领域也做到了马云那般优秀，但还是无法像马云一样，得到众人的拥戴。

这是现实决定的，不要因此气馁。更重要的是，要懂得尽量展现自己。

我们或许无法像马云一样得到全世界的认可，但可以做到让自己身边的人认可。这也是一种成功。

而想要获得这样的成功，就需要树立一种专业领域内的自信。只要我们在自己擅长的领域内做得足够优秀，然后将其表达出来，就可以了。事实上，马云很多时候也是这么做的。

下面是马云在一次演讲中的一段。

当年我们和中国电信的一个三产企业发生了竞争，它那时候的注册资本是2.4亿元人民币，中国黄页的注册资本是5万元，相比之下，我们的竞争非常惨烈。但是大象要踩死蚂蚁也并非人们想象的那么简单，只要有好的策略，蚂蚁照样可以活下来。所以八个月后，我们谁也没压倒对方。

于是大家就坐下来谈。他们建议双方构成合资企业，他们投140万元人民币。天哪，那时候我们总共的注册资金才5万元，我一听见140万元，顿时心花怒放，好，脑袋一拍就干了。但是合资企业成立以后灾难就来了，董事会他们有5票，我们才2票，我的任何想法只要一提出来，他们有一个人举手，其他4个人就都举，五六次董事会下来，我们的建议竟然没有一样是通过的！

当时才意识到140万元是个陷阱。因为双方目的不同，我看140万元资金是想到了可以不受资金限制去大展拳脚，他们想到的却是——140万元就可以灭了我们！

这一次，我们吸取了教训——拿到了钱却丢掉了最宝贵的东西，因为你本来可以实施的东西都不能实施了。从那时起，我就有了一个坚定的信念：今后创办公司，永远不控股公司，一定要给下