

<<创业要有好口才>>

图书基本信息

书名：<<创业要有好口才>>

13位ISBN编号：9787513613828

10位ISBN编号：7513613826

出版时间：2012-8

出版时间：中国经济出版社

作者：刘琴 等编著

页数：190

字数：172800

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>

<<创业要有好口才>>

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

<<创业要有好口才>>

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！

<<创业要有好口才>>

内容概要

《创业要有好口才》告诉人们创业者首先是把梦想变成现实的传教士，因此，创业者一定要有好口才，而这绝对不是梦想，相反是可以通过努力练就的。

《创业要有好口才》对此作了大量的相关介绍和指导。并针对创业的不同阶段对口才的依赖进行了分析和揭示。

<<创业要有好口才>>

作者简介

刘琴，毕业于上海同济大学，工商管理硕士，就职于国内外著名企业多年，具有丰富的一线企业管理经验和深厚的企业管理理论素养。

赵春菲，毕业于北京工商大学，管理学硕士，出版管理类专著多部。

<<创业要有好口才>>

书籍目录

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

1.2 我的口才，我的人才

1.3 优秀的口才经得住不同的考验

1.4 “太棒了！

”——用语言激发团队的力量

1.5 “想听听你的想法？

”——让你的队员愿意说话

1.6 口才的力量——团队永葆希望的秘密

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

2.2 点燃激情的语言

2.3 你太有才了

2.4 晓之以利，动之以益——金口预言投资收益

2.5 创业的口才不是吹嘘的口才

2.6 好口才金不换——将引资扩大下去

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

3.2 兵无常势水无常形——进言要审时度势

3.3 赞美与肯定——良言提升你的办事效率

3.4 “我的立场最符合你的利益”——开掘双方需求的一致性

3.5 放大“社会责任”

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

4.2 天生我“才”必有用——用口才打赢情商战

4.3 “你也是受益者”——打动客户的万能箭

4.4 制造“冲突”——创造讨论、解释的机会

4.5 倾听客户的声音——利用沉默的力量

4.6 抓住客户心理——说出有魔力的开场白

4.7 价格谈判——销售的让步技巧

4.8 与客户沟通的口才技巧

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

5.2 尊敬的心——将你的尊重之意传达给员工

5.3 真情告白——笼络下属的心

5.4 “人非圣贤，孰能无过”——化批评为关爱的沟通之道

5.5 不让此“才”成追忆——好口才力在留人

5.6 斩业非斩人——好口才成就良好的人际氛围

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

6.2 说圆场话，听弦外音——抓住人脉的关节点

6.3 和我一起开怀笑！

<<创业要有好口才>>

——用幽默激活人脉

6.4攀“亲”结“友”——广交天下英雄

6.5打开话匣子——与陌生人说话的秘密

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

7.2真心诚意——与媒体坦诚相见

7.3抓住媒体胃口——搭新闻便车，传关键信息

7.4唱好主角——产品发布的演说之道

7.5“玩转”媒体——好口才帮你应对意外事件

7.6意见领袖——善于创造良好的企业形象

结语

<<创业要有好口才>>

章节摘录

版权页：“精诚所至，金石为开”是指诚心能够感动像金石那样坚硬的东西。

在与政府合作中，要尽可能地掌握政府的情况，站在对方的立场上，真诚地分析利弊得失，让对方方面感到与你合作是一次机不可失、失不再来的难得机会。

有诚意，会更容易说服对方，打动对方，掌握谈判的主动权。

不妨看看秦朝末年蒯通说范阳令徐公的故事。

蒯通是历史上有名的说客，《史记》中说：从蒯通者，善为长短说，论战国之权变，为八十一首。

他还曾建议韩信与刘邦、项羽三分天下。

当时农民起义军首领陈胜让武臣攻占赵地，武臣手下大将张耳占据赵地后，范阳令的徐公仍不投降。因此张耳就求蒯通去范阳，说服徐公投降。

蒯通到达范阳，见了徐公就说：“我是范阳一介草民蒯通。

分析当前形势，我认为徐公你可能活不了多久了。

我特意来给你吊唁来了。

不过，如果你听我蒯通的话，那么你就会有一条生路，我这次来也是向你表示祝贺的。

”徐公就说：“你怎么会知道我活不了多久了？”

”蒯通就说：“你在范阳为官已经有十年的了吧。

你为了落实秦国的法令，杀人家的父亲，使人家的孩子成为孤儿；你断人家的手足，在人家的脸上客气，这样残忍的事情你做得够多的了。

那些慈父孝子对你恨之入骨，但是他们为什么不用锋利的尖刀插到你的腹中把你杀死呢？

那是因为他们害怕秦国的法律。

如今是天下大乱，秦国的法律已经不起作用了，那些慈父孝子正在争着用利刃把你杀死。

一来要化解他们对你的怨恨，二来杀你也可以得到名利。

所以我蒯通知道你不会活多久了，所以就提前来给你吊唁。

”徐公又问：“那你怎么还祝贺我有一条生路呢？”

”蒯通说：“武臣不嫌弃我是一介草民，向我请教战争问题。

我对他说：‘打了胜仗才能得到土地，攻取之后才能得到城池，这已经是落后的战法了。

不战而得地，不攻而得城，一纸公文就能搞定千里。

你们愿意听听这样的谋略吗？

’他们的将领都很感兴趣。

我就说，‘以范阳令徐公为例，他可以整顿士卒坚守城池。

但是，人都是害怕死亡贪图富贵的。

战到不行的时候他要投降。

那时士卒就会产生怨气，很可能把范阳令就给杀了。

这件事必然会传出去。

其他地方的官员知道范阳令先投降也被杀害了，必然要固守。

这样，其他城池就不好攻打了。

现在不如以隆重的礼仪迎接范阳令徐公，一直把他迎接到燕赵接壤的地方。

使其他城池的官员都知道，范阳令投降得到了富贵。

这样，就会争着来投降。

这就是我说的一纸公文可以搞定千里。

’现在你要是听我的话投降武臣，不但可以生存，而且还可以继续享受富贵。

”结果蒯通说服了范阳令徐公。

蒯通并没有花言巧语，他讲的句句都是事实，死生就在眼前，富贵名利也是可以预见的，他真诚地站在徐公的立场上陈述利害，让徐公意识到，开城投降对百姓对自己都是最好的结果。

创业者与人合作，说服他者，最重要的是建立良好的信任关系。

信任，源自真诚。

<<创业要有好口才>>

请记住，与“国王”合作，目的是“双赢”。

要想使谈判达到预期的目的，就要尽量使用真诚的话语，这样就可以融化彼此之间的陌生，甚至是隔阂和敌意，可以拆除与对方心灵之间的壁垒。

美好的话语听来就像春风拂面，带给别人说不出的温柔和惬意。

不用虚伪客套，仅仅真诚赞美对方的方式就能够消除对方的戒备，让政府兴致勃勃地与你交谈，对你的创意生兴趣，轻松愉快地完成合作。

<<创业要有好口才>>

编辑推荐

《创业要有好口才》编辑推荐：创业者是当前最炙手可热的社会流行热潮；许多人创业遇到困难恰恰是不善于通过口才与人交流；《创业要有好口才》正好针对这种问题进行了系统的解答。

<<创业要有好口才>>

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>