

美国成功学奠基人和励志导师马登经典之作
世界上最伟大的励志书之一

SELF
INVESTMENT

投资自我

锻造一生的资本 · 成就最好的自己

【美】奥里森·斯威特·马登◎著
张 璘◎译

改变心态、培养性格、社会交际、终身学习
打造形象、提高演讲和沟通能力

从艾森豪威尔、尼克松、卡特、布什等美国历任总统，到洛克菲勒、索罗斯、比尔·盖茨等商业巨子，再到施瓦辛格、贝克汉姆等文体巨星，都曾提到《投资自我》在青少年时期对他们的决定性影响。

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

美国成功学奠基人和励志导师马登经典之作
世界上最伟大的励志书之一

SELF
INVESTMENT

投资自我

锻造一生的资本·成就最好的自己

【美】奥里森·斯威特·马登®著
张 璘®译

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

投资自我：锻造一生的资本，成就最好的自己 / (美) 马登著；
张璘译. —北京：中国法制出版社，2015. 10

书名原文：Self - Investment

ISBN 978 - 7 - 5093 - 6627 - 1

I. ①F… II. ①马… ②张… III. ①成功心理 - 通俗
读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 196318 号

责任编辑：杨 智 (yangzhibnulan@126. com)

封面设计：孙希前

投资自我：锻造一生的资本，成就最好的自己

TOUZI ZIWO; DUANZAO YISHENG DEZIBEN, CHENGJIU ZUIHAO DEZIJ

著者 / [美] 奥里森·马登

译者 / 张璘

经销 / 新华书店

印刷 / 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16

版次 / 2015 年 10 月第 1 版

印张 / 12. 75 字数 / 146 千

2015 年 10 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 6627 - 1

定价：29. 80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址：[http: //www. zgfs. com](http://www.zgfs.com)

市场营销部电话：66033393

值班电话：66026508

传真：66031119

编辑部电话：66038703

邮购部电话：66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010 - 66032926)

马登及其作品



奥里森·斯威特·马登 (Orison Swett Marden), 20 世纪初美国著名的成功学奠基人之一。他创办的《成功》杂志, 影响了一代又一代渴望成功的青年。他的思想充满了乐观主义, 他也成了新思想的忠实信徒。马登对当时新思想在大众中的传播产生了巨大影响。

马登出生寒门, 1850 年生于新英格兰一农场。先后入波士顿大学、安道华神学院以及哈佛大学学习。在专注写作之前, 经营过旅店。

英国作家斯迈尔斯激励了马登从事写作, 他的第一本书《奋力向前》(《伟大的励志书》), 出版于 1894 年, 发行量巨大。1897 年他创办了《成功》杂志, 1912 该杂志遇到经济困难停办, 1918 年他再次创办了新的《成功》杂志, 在他于 1924 年去世之前, 杂志订户不断上涨。

他的书名都充分表达了他积极乐观和信心百倍的人生态度。从他 1894 年发表第一本书, 到他 1924 年去世, 平均每年出版两本书, 而他去世的时候还有 200 万字的手稿没有出版。

本书是美国成功学奠基人、最伟大的成功励志导师奥里森·马登创作的一部经典名著。书中从改变心态、培养性格、陶冶情操、社会交际、自我激励、终身学习、磨炼意志、提高演讲和说话能力、打造形象等方面深入阐述了对自我进行投资的要点和方法。

投资自我

Self-Investment

《投资自我》深刻揭示了成功人士如何对自我进行投资，从而建立自我成长系统的秘密。在美国一经出版，便成为最伟大的励志书之一，被很多公立学校指定为教科书或参考书，不少企业发给员工阅读，在商界、教育界、政界受到普遍欢迎，被誉为“成为社会精英的必读书”，激励了无数的青年人奋发向上，修正自我，获取人生的幸福和财富。从艾森豪威尔、尼克松、卡特、布什等美国历任总统，到洛克菲勒、索罗斯、比尔·盖茨等商业巨子，再到施瓦辛格、贝克汉姆等文体巨星都曾提到《投资自我》在青少年时期对他们的决定性影响。

目 录



第一章	能言善辩	001
第二章	美化生活	013
第三章	欣赏别人	029
第四章	个性是成功的资产	035
第五章	如何驰骋社交场所	047
第六章	得体的奇迹	059
第七章	我有一个朋友	069
第八章	雄 心	083
第九章	开卷有益	097
第十章	有所读有所不读	111
第十一章	读书以养雄心	131
第十二章	修身习惯万贯不易	145
第十三章	增 值	155
第十四章	演讲以修身	161
第十五章	面子工程	173
第十六章	求人不如求己	181
第十七章	精神上的敌与友	189
译后记		197

第一章

能言善辩

善言谈者必有自己的思想，喜读书，爱思考，擅聆听，从而言之有物。

——沃尔特·司各特^① 爵士

^① Sir Walter Scott, 1st Baronet (1771~1832)，苏格兰历史小说家、剧作家、诗人。

查尔斯·沃·艾略特在任哈佛大学校长期间，曾说过：“要想成为淑女或绅士，有一点是不可或缺的，那就是精擅自己的母语。”

要想给别人留下好的印象，尤其是那些不熟悉我们的人，最好的方式莫过于能说会道了。

能说会道，能够通过言语来引起别人的兴趣，抓住别人的目光，让人自然而然地亲近你，这就意味着你拥有了一项了不起的才艺，一种无与伦比的绝技。这门技术不仅能帮助你给陌生人留下好印象，而且能帮助你交朋友，并使得友谊长存。它打开封闭的门户，软化冷硬的心灵。它让你无论遇到什么样的人，都会让这些人对你兴趣盎然。它帮助你闯荡世界。它给你带来客户和病患。它帮助你步入上流社会，哪怕你不名一文。

一个会说话的人，和一个懂得多却不会说的人相比，具有太大的优势。他懂得如何把话说得巧妙，能够利用言语的力量让别人一下子就来了兴致。

一个人再怎么精通某项才艺，如果不善言辞，那么也不可能把才艺用上一辈子，更不可能随时随地展示。一个音乐家，不管你有多么天才，不管你练了多少年，不管你付出了多少，假如不善言辞，你的音乐也只会寥寥数人能够聆听或欣赏。

一位歌手，哪怕再优秀，哪怕走遍世界，也不见得有机会一展才艺，或

是让别人猜到自己的专长。但是无论你走到哪里，无论你进入哪一个圈子，也不管你的社会地位如何，你都免不了要说话。

也许你是一位画家，曾经在一些大师跟前学习多年，然而除非你天赋异禀，你的画作悬挂在沙龙或美术馆内，否则那些画作很少有人见到。相反，倘若你口才了得，每个人就会从你开口的那一刹那就开始绘制人生之卷。每个人都会知道你究竟是会说话还是不会说话。

实际上，你也许多才多艺，但是需要碰巧才能得到展示和欣赏；你也许有个漂亮的家，拥有不少家当，但是知道这些的人却寥寥无几。相反，倘若你善于言辞，与你交谈的人立刻就能领教你的技巧和魅力。

曾经成功举办过新人晚会的社交名流曾这样告诫自己的弟子：“要不停地交谈、交谈。谈什么并不重要，重要的是交谈时一定要轻松愉快。对普通男人来说，最尴尬、最无趣的莫过于一个等着被逗乐的女孩。”

这一忠告中蕴含着有益的建议。学会交谈的唯一途径就是交谈。不善交际、缺乏自信的人都会面临一种诱惑，那就是一言不发，静静地聆听他人夸夸其谈。

在社交场合，善于言谈的人总是受到追捧。人人都想招待某某夫人，因为她很会说话，她让大家开心。她也许有这样那样的缺点，但是她很会说话，所以人人都想伴随其左右。

交谈倘若用作一种教育，它就是一种很好的训练力量的方法，但是倘若说话不经头脑，从未想过要把自己的意思表达得更清楚些，更简洁些，更有效些，而只是张家长李家短地八卦，这样的交谈永远也不会把握住男人最优秀的一面。男人身上的那些品质隐藏得太深，根本不是这些肤浅的小手段所能捕获的。

很多年轻人妒忌自己的同伴混得比自己好，但是却不知悔改，继续把大好时光抛洒在肤浅无聊的八卦上——这样的八卦够不上幽默的水准。这样愚蠢的谈话只会让自己的雄心泄气，降低自己的理想和一切生活标准，因为它只会

让人养成不动脑子的习惯。无论是在街头，还是在车上等公共场所，我们都会听到有人在说一些轻浮无聊的话，声音之刺耳，语言之粗俗，令人不堪入耳！

“你吹牛”；“我哪晓得”；“你赌一赌看”；“好了，够了”；“我恨那家伙，他惹我生气”等等，我们时常会听到这样粗俗的语言，能有几十种。

与其他一切相比，唯有交谈能够直接反映出你究竟是文雅还是粗俗，反映出你到底有无教养。交谈将让你的一生展露无遗。你说什么，你怎么说，都将会出卖你的一切秘密，告诉世人你究竟有几斤几两。

在一切才艺或技能中，让人能够不停地使用以达到自己的目的并且给朋友带来欢乐的，莫过于交谈。毫无疑问，语言天赋并非芸芸大众所能掌握的才艺。

我们大多数人因为不太用心，所以在谈话时往往表现得很笨拙；我们都舍不得费时费力去学习谈话技巧。我们读得不够多，想得也不够深。大多数人说话时，语言粗糙，这是因为信口开河总比三思而后言容易得多。我们都不愿意下工夫让我们的话说得更优雅些，更自如些，更强有力些。

拙于言辞的人总会找借口说“会不会说话是天生的”，从而拒绝下工夫锻炼自己的口才。难道说好的律师、优秀的医生和成功的商人也是天生的吗？事实上，若不下苦功夫，无论是律师、医生和商人，都走不远。下苦功夫是获得一切有价值的才艺必须付出的代价。

很多人之所以能够进步，主要是因为会说话。能够在交谈中吸引对方的注意，控制住场面，这是一种了不起的力量。不善言辞的人，肚里有货却道不出的人，想不吃亏都不可能。

我认识一位生意人，此人的口才真是了得，聆听此人高谈阔论简直是一种享受。他的语言流畅清晰，美不胜收，他的用词准确考究，富有品味，因此凡是与之交谈过的人，无不为之倾倒。他一生手不释卷，勤读诗文，把谈话培养成一门艺术。

你也许会认为自己家境贫寒，机会渺茫；你也许因为要养家而辍学，没

有机会学习自己非常向往的音乐或艺术；你也许身处困境而不得逃脱，虽有雄心万丈，却命比纸薄，因为失望而痛苦不堪。尽管如此，你却可以让自己的话语变得有趣，因为你说的每一句话，都可以当作练习自己的表达方式。你读的每一本书，与你交谈的每一个对象，倘若语言优美，都会对你有所帮助。

很少有人开口之前，会认真思考如何表达自己。他们想到什么就说什么。他们不去思考如何把句子组织好，使句子不仅美丽简洁，而且意义一览无遗，整个句子充满力量。一个个单词杂乱无序地从他们嘴里冒出，而他们几乎从未想过要把它排个序，使之井井有条。

我们偶尔也会遇到真正的语言大师，聆听他们讲话让我们愉悦享受，同时也不禁让我们纳闷为什么大多数人在交谈中表现得是那么糟糕，人与人之间的交流本应该成为艺术中的艺术，我们为什么会把它搞得一塌糊涂。

我一生有幸遇到过十几位这样的语言大师，使我能够管中窥豹，一领大师超凡的绝技，更让我萌生出一种感觉：在这样的绝技面前，其他的一切都显得不再那么重要。

我曾经去波士顿，到温德尔·菲利普斯^①的府上拜访过。他那悦耳的音色，语言自然流淌所表现出的魅力，用词的纯粹和洁净，知识的渊博，表达的纯熟，让我终生难忘。他坐在我旁边的沙发上，像对待老同学一样和我交谈，我感觉从没有听过这么漂亮的英语。我曾遇到过好几个拥有这样魔力的人，他们“赋予了谈话以灵魂，让一切聆听谈话的人着迷”。

除了哈佛的艾略特校长外，玛丽·A. 利弗莫尔^②、朱莉娅·沃德·豪^③和伊丽莎白斯图亚特·菲尔普斯·沃德^④也都拥有这种神奇的魔力。

① Wendell Phillips (1811~1884)，美国废奴主义者、演说家、律师。

② Mary Livermore，原名 Mary Ashton Rice (1820 ~1905)，美国记者、女权主义者。Livermore 为其夫姓。

③ Julia Ward Howe (1819 ~1910)，美国废奴主义者、社会活动家、诗人。

④ Elizabeth Stuart Phelps Ward (1844~1911)，美国作家、女权主义者。

投资自我

Self-Investment

任何谈话，其质量是关键。我们都认识这样一群人，他们语言考究，表达流畅，让我们印象深刻，但是也仅此而已。他们既不能因其思想而给我们留下印象，而不能激励我们采取行动。在和他们交谈后，我们既不会更有决心完成某件事，也不会更加坚决地要出人头地。

我们还认识另外一些人，他们言语不多，但是言必有物，让我们听后，感到力量倍增。

从前，语言艺术的标准要比当下高得多。标准的降低是由于现代文明条件下完全彻底的革命造成的。从前的人除了话语，几乎没有其他方式来传播自己的思想。各种知识几乎全部通过口头交际来散播。那时候既没有报纸，也没有形形色色的杂志。

在矿产中发现的巨大财富，新发明所打开的新世界，实现雄心壮志的伟大动力，这几样彻底改变了过去这一切。在这个闪电速度时代，在这个拼搏的氛围中，人人都疯狂地攫取财富，谋求地位，于是我们不再有时间深思熟虑，也不再有时间培养交谈的能力。在这个报纸和杂志年代，当每个人只需要花费几分钱，就能获得别人花费几千几万元才能采集得来的新闻和消息时，我们就会坐下来，埋头读报或看书浏览杂志。和过去相比，如今对口头交际的需求就没那么大了。

基于同样的原因，演讲术正在成为一种失传的艺术。印刷术变得极其便宜，即使是最贫困的家庭，只需要花上几块钱，所买的书要是放在中世纪，就连国王和贵族也不见得买得起。

优秀的演说家已经凤毛麟角。如今很难找到用词考究、能说一口漂亮英语的人，因此聆听这样的人讲话已经成为一种奢侈。

广泛阅读不仅可以开阔眼界，吸收新的思想，而且可以增长词汇，从而对交谈有所裨益。许多人很有想法，但是却因为词汇贫乏，而不能表达自己的思想。他们缺乏足够的词汇来包装思想，让思想变得吸引人。他们词不达意，

只知道一遍又一遍地重复，因此当他们想找到某个词来准确表达其思想时，却怎么也找不到。

倘若你有心让自己变得精擅言辞，你就得尽量与那些有教养、有文化的人为伍。倘若你离群索居，哪怕你受过高等教育，你也会拙于言辞。

有些人，尤其胆怯害羞的人，他们努力想说点什么，却不知道怎么说，因此感到压抑，感到思想受到压制。对这样的人，我们全都很同情。在学校，当众发言常常令羞怯的年轻人痛苦万分。然而很多伟大的演说家初登舞台，当众演讲时，都曾有过和年轻人类似的经历，常常因为自己的失误或失败而颜面扫地。要想成为优秀的演说家，唯有不断地练习如何有效而优雅地表达自己的思想。

如果你发现想表达某种思想时，词不达意，因为找不到合适的词汇而磕巴，有一点你可以确信，那就是只要你努力，哪怕失败了，你的努力会让你下一次演讲成功变得更容易些。一个人只要不断尝试，克服羞怯与拘谨，变得挥洒自如，口若悬河，其速度会让人大吃一惊！

我们处处都会发现有这么一些人，他们因为不能够用有趣生动的语言表达自己的观点，因而处于非常不利的境况。我们发现在一些聚会上，在讨论一些重要问题时，一些相当聪明的人尽管比那些口若悬河、夸夸其谈的人懂得更多，但是却只是干坐着，一言不发，无法将自己所知道的告诉别人。

一些有大才的人，一些知识渊博的人，在聚会上往往表现得像傻瓜；相反，一些肤浅的人却能够吸引在场之人的注意，其原因仅仅是他们懂得如何把自己知道的那点事讲得生动有趣而已。前者离开了熟悉他们深浅的人，到处受辱，因为无论什么话题，他们都无法谈下去，无法让人欣赏其智慧。在我们的首都，有成千上万这样沉默的人，其中有许多人是因为夫荣而妻贵，做梦也没想到丈夫成了政治新贵。

很多人，尤其是学者，似乎认为人生最渴望的目标就是尽可能多地将有

投资自我

Self-Investment

用信息塞进大脑里。不过和获取信息相比，懂得如何用愉快的方式把知识告诉别人，也同样重要。你也许学问很精深，你也许熟读史书，精通政治，你也许在科学界、文学界或艺术节拥有崇高地位，但是倘若你的学问不能让人了解，你就永远也没有出头之日。

不为人知的内秀也许能够给自己带来某种满足，但是要想得到别人的欣赏和认可，就必须展现出来，用某种吸引人的方法表现出来。璞玉的价值再高，倘若其内在的美得不到解释和描绘，有也相当于无。只有经过打磨抛光，让光线照进其内部，其隐藏的美丽才会显露出来，才会受到欣赏。交谈对于人来说，犹如对美玉进行的加工。琢磨本身并不给美玉增加任何价值。它只不过是财富展露出来而已。

做父母的对子女进行放养，使子女对交谈艺术所蕴含的美妙可能性一无所知或者不屑一顾，因此压根就不知道这对子女的伤害有多大！在大多数家庭，父母都容忍子女乱用英语。

锻炼大脑和性格的最佳方法就是不管什么主题，都要努力把话说好，不仅要让人明白，更要让人感兴趣。努力将自己的思想用清晰的语言表达出来，并且要用有趣的方法表达出来，个中大有学问。我们都认识一些很健谈的人，他们的话说得是如此漂亮，谁都没想到他们并没有上过大学。很多大学毕业生面对一些连高中都没上过但是培养了自我表达艺术的人，自惭形秽，一言不发。

在中学和大学里，学生只不过学习几年，每天几小时而已，而会话却是终生课堂的一项培训。很多人都是在这终生课堂中受到了一生最好的教育。

通过会话交谈可以发现一个人的能力，展现各种可能性和资源。会话刺激人思考。如果我们能够把话说得漂亮，能够吸引并维持其注意力，我们就会更有自信。提高说话的能力可以增强我们的自尊和自信。

人在努力将自己的内涵表现出来之前，谁都不知道自己到底拥有什么。

一旦表现出来后，心灵之路就被打开，大脑变得警觉起来。善于交谈的人都曾感受到来自对方的一种力量，一种他从未感受过的力量，但是却常常激励他不断进行新的尝试。思想与思想的交流，心灵与心灵的接触，就像两种化学品混合会产生第三种物质一样，会产生新的力量。

要想善于交谈，首先得善于聆听。这意味着自己必须乐意接受别人的倾诉。

我们不仅仅不善于言谈，我们也不善于聆听。我们太过迫不及待，不愿意聆听别人的话语。我们对谈话的人缺乏足够的尊重，不愿意静静地聆听，不愿意全神贯注地聆听别人的故事，汲取其中的信息。我们也许会急不可耐地四下张望，看看手表，手指在椅子和桌子上乱画，或者四下乱窜，仿佛已经很不耐烦，急于离开，又或者中途打断别人的话。事实上，我们是一个非常着急的民族，除了奋勇向前，挤过人群抢到自己想要的位置或金钱，我们没有时间做其他的事。我们的生活已经上火高烧，变得很不自然。我们没时间培养优雅的举止和语言。“俏皮话不适合我们。我们没时间。”

美国人的一个显著特点就是焦躁不安，急不可耐。任何事物，凡是不能给我们带来更多的生意或者金钱的，凡是无助于我们获得孜孜以求的地位的，都让我们感到厌倦。我们不喜欢与朋友相处，相反，我们将朋友视为社会阶梯上的一个个台阶，他们的价值取决于能否为我们的书籍提供素材，能否给我们带来病患和客户，能否在我们争抢某一位置时助一臂之力。

在这些急匆匆的日子到来之前，在这个喜好激动年代来临之前，能够做一名听众，与他人一起聆听一个聪明人的谈话，被看作是一种最大的奢侈。这要好过绝大多数的现代演讲，好过书中能够寻找到的这一切，因为我们从中可以看出一个人的人格，感受到个人风格的魅力，体验一种持久的吸引力，领略到迷人的优秀品格。对于渴望得到教育的人来说，从聪明人的嘴边拾点牙慧不亚于享受一场盛宴。

如今一切都是“蜻蜓点水”。走在大街上，我们没有时间停下来寒暄一番。

投资自我

Self-Investment

有的只是“怎么样”或者“早”，同时猛地一点头，而不是优雅地鞠上一躬。我们无暇顾及优雅和魅力，一切都必须让位于物质。

我们没有时间来培养优雅的举止，骑士时代的魅力和悠闲已经几乎从我们的文明中消失，一种新的人类随之出现。我们白天拼命干活，晚上则冲向剧场等娱乐场所。我们既没有时间自娱自乐，也没有时间像古人那样培养自己的幽默和逗笑能力。我们花钱让别人那么做，而我们则坐在台下大笑。我们就像某些大学生，全指望老师让他们通过考试——他们期望花了钱就能得到现成的教育。

生活正变得矫揉造作，被逼无奈，充满了不自然。我们人类把这部机器开得太快，从而摧毁了原先更加优雅精致的生活。机智、幽默、良好教养带来的种种可能，以及独特个性所具有的魅力，这些在我们来说几乎是可望而不可即的事，即使有，也是凤毛麟角。

我们会话水平下降的原因之一是缺乏同情心。我们太自我，太过专注自己的事，只知道躲进小楼成一统，只关注自己的晋升而对他人兴趣不闻不问。不管是谁，凡是对他人缺乏同情之心的，都不可能成为好的演说家。你只有能够进入别人的生活，与对方朝夕相处，才能成为好的演说家或听众。

沃尔特·贝赞特^①过去常常会提到一位聪明的女士，此人话虽不多，却以能言会道闻名。她待人热忱，富有同情之心，遇到胆怯害羞的人，便会帮助他们将心中最美好的事物说出来，让他们有如回家一般的感觉。她驱散他们的恐惧，这样他们就会把不会向其他人道出的话向她和盘托出。人们认为她不说则已，说则引人注目，因为她有一种魔力，能够把别人身上最美好的东西召唤出来。

你要想让人觉得你很亲切，你就得进入与你交谈之人的生活，搔到他们

^① Sir Walter Besant (1836~1901)，英国小说家、历史学家。

的痒处。谈到某个话题，不管你对此有多了解，倘若对方毫无兴趣，那么你的努力将会白费。

可惜的是，有时候我们在一些招待会或派对上，难免会看到一些人因为自身的情绪问题，一言不发，显得很无助，完全无法全身心地投入到交谈中去。他们满脑子想的全是生意。他们在想如何能够更快些，这样就会有更多的生意、更多的客户、更多的病人、更多的读者，也就会住上更好的房子，他们在想如何才能多露些脸。他们进不了别人的生活，一旦逮着机会，就大说特说。他们心不在焉，冰冷内敛，拒人于千里之外。他们关心的唯有自己和自己的事务。他们感兴趣的只有两件事：一是生意，二是他们自己的小世界。你如果谈论这两件事，他们立马就会感兴趣，但是对你的事、你的生活、你的抱负，或者如何才能帮助到你，他们压根就不感兴趣。只要我们还生活在这样一个高烧不退、自私自利、缺乏同情之心的国度，我们的会话水准永远也不会很高。

会说话的人总是很圆滑，谈笑风生，并且不会冒犯别人。你要想引起别人的兴趣，就不能讽刺挖苦，也不能揭短。有些人有种特殊的能力，能够触摸到我们身上最美好的部分，但是有些人却总是把我们身上糟糕的部分展露出来。后者要么不出现在我们眼前，一旦出现，则必然惹恼我们。另一些人则可以抚慰一切不适：他们搔到我们的痒处、痛处，把那些即兴的、甜蜜的、美丽的东西召唤出来。

林肯^①是位语言大师，不管遇到什么人，他都能够引起对方的兴趣。他的故事和笑话让人感到自在，让人将自己的精神财富展现给他时，不会有任何不适。他待人热忱，谈吐风趣，不怕奉献，所以陌生人总是乐于和他交谈。

像林肯那样所拥有的幽默感无疑会让谈话能力如虎添翼。不过并非人人

① Abraham Lincoln (1809~1865)，美国政治家，第16任总统。