



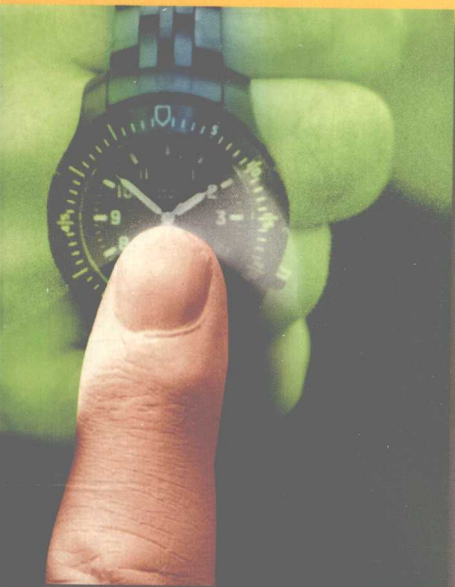
WISDOM
人生智慧经营系列丛书

自我表现的艺术

HOW TO REVEAL YOURSELF
ONE MINUTE'S SUCCESSFUL SELF-INTRODUCTION

推销自我

一分钟成功自我介绍



竞争时代，网络社会，各种关系的建立至关重要。

就业机会，销售业绩，成功的自我推销与之息息相关。

满怀热情，展示个性，助自己踏上成功之路。

[台]邱仲谟 著

西南财经大学出版社



HOW TO REVEAL YOURSELF
ONE MINUTE'S SUCCESSFUL SELF-INTRODUCTION

推销自我

一分钟成功自我介绍

[台]邱仲谟 著

江苏工业学院图书馆
藏书章

西南财经大学出版社

台湾汉湘文化事业股份有限公司独家授权。
本书著作权登记号为：图字 21—1999—053 号。

责任编辑：周 林
封面设计：郭 川

书 名：推销自我——一分钟成功自我介绍
作 者：邱仲谟

出版者：西南财经大学出版社
(四川省成都市光华村西南财经大学内)
邮政编码：610074 电话：(028) 7353785

印 刷：郫县犀浦印刷厂
发 行：西南财经大学出版社
全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850mm×1168mm 1/32
印 张：6.25
字 数：89 千字
版 次：2000 年 8 月第 1 版
印 次：2000 年 8 月第 1 次印刷
印 数：5000 册
定 价：15.80 元

ISBN 7-81055-664-9/C·13

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

前 言

一生当中，需要“自我介绍”的场合比我们所能想象的要多。从进入小学就读开始，一直到进入社会与许多人产生密切的关系为止，每当进入到新的阶段或是接触新的环境时，就必须表现自己、介绍自己。

虽说商人的生活圈不大，但如发展至高资历、高活动层面阶段的话，则局面将随之扩展，而自我介绍就必须更多样化。

能够充分说明自我的能力，就是让他人了解自己的有力手段。这种能力与自我分析有着十分密切的关系。应该注意的，是如何强调表现的“表现技术”。换句话说，流畅的自我介绍不光是要引起别人的注意，更是自我锻炼的方式。

但是，不善于向“陌生人”做自我介绍的人，应该不少。就算是必须要决定自己人生方向的场合，也常因无法做充分的自我介绍而留下遗憾。这种倾向从

就业前的学生时代开始就已存在，所以，一旦有此种情形发生的话，很难得改善。故本书将彻底剖析“自我表现的技术”。

而且，以一分钟（约 300 字）为限，进行各种测验，以求获得完美的结果。一分钟虽然十分短，但如果是怀着热情来分析自己的话，时间应该是足够的。本书所列举的许多“案例”，完全是针对此项原则而写的。这些例子并不是凭空想象的，而是根据学生和从事商业活动的人的实际经验所写的。“场合的设定”并不是可能发生的，而是已经发生的事实，所以，请依照各位的直觉来做判断。

最后，希望这本书能对各位未来的发展有所帮助。

目 录

第一章 意想不到的自我介绍的缺点

1. “对于决心和体力有十分的自信”是愚蠢的证明 /2
2. “曾经做过这个和那个”等于什么都没做 /4
3. 把业绩挂在嘴上的人,会被认为缺乏协调性 /6
4. “爽朗有朝气的声音”虽好,但太过火反而是落选的致命伤 /7
5. “充满协调性的个性”可能只是个机会主义者 /9
6. “好奇心旺盛”会让人觉得对任何事都只有三分钟热度 /11
7. “具有领导力与强烈的责任感”是独断的另一种表现 /12
8. “大致上,我做了……”是一种逃避作风 /14

9. “说真的……”也有不该表达的时候 /16
10. “如果是……方面的事,我完全明白”,这只是在
自掘坟墓 /18
11. 连毕业论文都无法充分表达的人,就没有表现自
己的资格 /20
12. 不需要拙劣的销售技巧 /22

第二章 获取信赖的一分钟自我介绍

1. 以开朗的问候来加深对方印象 /25
2. 如何让对方记住你的名字 /27
3. 谈论出生地,加深对方对你的印象 /29
4. 谈论自己的脸型和体型 /32
5. 谈论自己的绰号 /34
6. 利用服装来推销自己 /36
7. 善用名片来加深对方印象 /38
8. 强调自己派得上用场的地方 /40
9. 表达平凡兴趣的方法 /42
10. 谈论尊敬的人物 /45

第三章 给予好印象的一分钟自我介绍

1. 将自己与对方的关系表现出来
 强调自己与对方所认识的人的关系 /49
2. 让话题更丰富①
 自我介绍从路上观察开始 /50
3. 让话题更丰富②
 将热门新闻与身边发生的话题相连接 /52
4. 让话题更丰富③
 培养收集话题的问题意识与情报收集术 /55
5. 发挥幽默感①
 用幽默感来回答难题 /57
6. 发挥幽默感②
 利用开场白来掌握对方的心 /59
7. 具体地谈论自己①
 用自己的话来表达个性上的优点 /60
8. 具体地谈论自己②
 谈论现在所热衷的事情 /63
9. 具体地谈论自己③

谈论最近所关心的事情和经历 /65

10. 具体地谈论自己④

谈论你想挑战的事情 /67

11. 吸引对方的诀窍①

向对方表示你的关心 /69

12. 吸引对方的诀窍②

引起对方注意、掌握对方心意的说话方式 /71

第四章 商场上可使用的一分钟自我介绍

1. 营业前线的自我介绍①——向新顾客做自我介绍

向对方表示敬意,让他觉得自己很重要 /75

2. 营业前线的自我介绍②——临时推销的自我介绍

具体、简洁地表示诚意 /77

3. 营业前线的自我介绍③——新人介绍

强调自己的脸和名字,充分利用新鲜感 /79

4. 营业前线的自我介绍④——有介绍者在场的问候

全面强调与介绍者的关系 /81

5. 营业前线的自我介绍⑤——一般客户的应对

在推销商品前,先推销自己 /83

6. 营业前线的自我介绍⑥——竞争市场

给予对方高度的评价,也要表现出自己的业绩/85

7. 营业前线的自我介绍⑦——向厂商负责者之外的人问候

将自己放在被传言立场,而非传言立场/87

8. 营业前线的自我介绍⑧——客户抱怨的处理

耐心听取对方的意见/89

9. 与营业有关的技术人员的自我介绍

表现对工作的干劲/91

10. 对内的自我介绍

加入表达企划案的语汇/93

11. 对外的自我介绍

针对自信的范围表达/95

12. 对公司其他部门的自我介绍

确立彼此的互助关系/97

13. 谈判时的自我介绍①

竭尽所能地强调自我主张/99

14. 谈判时的自我介绍②

一开始就让对方卷入你的谈话步调/101

第五章 面试的一分钟自我介绍

1. 因“个性忧郁”而无法充分表现自我时,该怎么办?
换个方向思考,缺点也可以变成优点/104
2. 被认为是“轻佻的人”时,该怎么办?
“性格开朗”的另一种风格/106
3. 被认为是“头脑简单,四肢发达”的人时,该怎么办?
避免强调“耐性”,应展现出自己的“理性”/108
4. 没有任何卖点时,该怎么办?
不要用借口,应将所有的一切转为正面/110
5. 除了有埋头苦干的决心之外,没有其他能强调的优点时,该怎么办?
明确地表现出“努力工作”的态度/112
6. 要求针对业界动向提出意见时,该怎么办?
针对问题做自我分析,并提出今后的方针/114
7. 被迫选择理想论还是现实论时,该怎么办?
以身边的事情为例,来谈论理想论/116
8. 被问到擅长科目时,该怎么办?

针对擅长的领域中,较吸引人的内容来谈论 /118

9. 被问到研究科目时,该怎么办?

以浅显易懂的话语来叙述各项论点 /120

10. 转行的自我介绍①

明确地说出转换跑道的理由 /122

11. 转行的自我介绍②

详细叙述过去实际的业绩和经验 /124

12. 被问到学生生活时,该怎么办?①

**叙述令人怀念的事情以及从中所学习到的
经验 /126**

13. 被问到学生生活时,该怎么办?②

**磨练将“少有的经验”转变为“常有的经验”的表
现能力 /128**

第六章 下班后使用的一分钟自我介绍 /

**1. 不同行业的交流会中的自我介绍①——从闲谈开
始**

从彼此共通的话题开始 /131

2. 不同行业的交流会中的自我介绍②——加深别人

- 对自己的印象
- 让别人对“你”而不是“工作”产生兴趣 /133
3. 不同行业的交流会中的自我介绍③——说有意义的话
- 说有意义的“好话” /135
4. 与工作有关的宴会中的自我介绍
- 讲求幽默感和灵敏度 /137
5. 兴趣同好会的自我介绍①
- 放开胸怀地畅谈 /139
6. 兴趣同好会的自我介绍②
- 谈论自己坚持的部分和喜爱的部分 /141
7. 迎新会的自我介绍
- 表现出身为主角的风采 /143
8. 与第一次见面的客户工作结束时的宴席谈话
- 选择对方感兴趣的话题作为沟通的桥梁 /144
9. 搬家时的打招呼
- 让对方感到亲切的一句话 /146
10. 参加义工组织的自我介绍
- 详细叙述参加活动的动机 /148
11. 参加市民运动的自我介绍

具体叙述自己想做的事 / 150

第七章 成功推销自己的自我介绍指南

1. 自我介绍要点的总结

彻底地检查自己的经历 / 153

2. 自荐信的书写方式

补充履历表所没有表达的部分 / 155

3. 职务经历表的书写方式

表达自己的应战能力 / 158

4. 毕业论文摘要的书写方式

制作推销自己头脑的宣传文句 / 161

5. 履历表的书写方式

志愿动机为重点 / 164

6. 履历照片的拍摄技巧

如何制作好的履历相片 / 167

7. 如何带给人良好的印象?

借服装表现出清爽的感觉 / 169

8. 研究企业的方法

根据不同的对象收集资料 / 171

9. 自我介绍的补述方法

 用书信或明信片来抓住人心 /173

10. 自我介绍的发现测试

 * 自我介绍的成功秘诀 /175

第一章

意想不到 的自我介绍 的缺点

1. 对于“决心和体力有十分的自信” 是愚蠢的证明

如何证明你有头脑？

你是否能感觉到运动员接受访问时的无趣呢？访谈的内容大多围绕在“我会全力以赴”以及“我会加油”等。难道只有我认为运动员在情绪达到最高潮的赛后访问中，这样的谈话内容有些煞风景吗？也许运动员本来就不善言辞，而强调战斗意志是他们表现自我的惟一方法。

无法原谅的是，有不少年轻人在应征面试和洽商之中，尽说些毫无意义的话。在自我介绍中，竟然出现“我非常干劲”、“对于体力十分自信”的台词。或许当事人想强调投入工作的决心以及认真的态度，但是，就听的人来说，可能会马上想到“这家伙的头脑非常简单”。依场合的不同，有时或许需要表现出老实、单纯的一面，不过，在第一次见面时，最好能够表现出自己的价值。

会出现这类谈话的人，大多属于运动型的人。充满干劲和体力的人才十分受到企业界欢迎的传闻，恐