

实用口才教程

方百寿 主编 汪加侬 编著



辽宁大学出版社

SHI YONG KOU CAI JIAO CHENG

实用口才教程

求职口才

主编

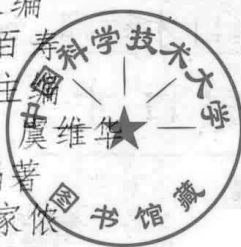
方百寿

副主编

汪相燕

编著

汪家依



辽宁大学出版社

1996

(辽) 新登字第 9 号

图书在版编目 (CIP) 数据

实用口才教程/方百寿等编. —沈阳: 辽宁大学出版社, 1996. 4
ISBN 7-5610-3107-6

I. 实… II. 方… III. 口才学-教材 N. H019-43
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 01270 号

实用口才教程 系列

求职口才

主 编 方百寿
副主编 汪相燕 虞维华
编 著 汪家依

责任编辑 刘雪枫
封面设计 李 铁
责任校对 自 然

出版 辽宁大学出版社 (沈阳市崇山中路 66 号)
印刷 北京光华印刷厂
经销 各地新华书店
开本 787×1092 1/32 78.75 印张
版次 1996 年 1 月第一版 1996 年 1 月第一次印刷

版权所有 翻印必究

书号 ISBN 7-5610-3107-6/G·1025
定价 (全套 14 本) 定价: 78.40 元
每册定价: 5.60 元

目 录

绪篇	(1)
奇妙的“葡萄干”效应	(1)
挫折篇	(10)
求职谈话误区一——自我中心	(10)
求职谈话误区二——围着障碍话 题转圈子	(12)
求职谈话误区三——不注意自身 的职业形象	(18)
求职谈话误区四——慌张失措， 灵机应变不足	(23)
成功篇	(26)

求职成功一——敞开天窗说亮话，
消弥对方的顾虑 (27)

求职成功二——学会推销自己 (31)

单刀直入，快言直陈

稳重沉着，谦虚谨慎

折衷的语言艺术

站在对方的立场想一想

自信的语言应答

要有正确的角色语言

射箭要对准靶子

创新求异，超越雷区

见微知著

你不行，我能行

避虚就实

柔中有刚，棉里藏针

技巧篇（一） (51)

幽默地推销自己 (53)

“会”比“不会”好 (54)

留意你的语言，少用俚语 (56)

寻找对方感兴趣的话题 (58)

恒心是金 (59)

尽量避免使用引起冲突的话语 (63)

迂旋回环，游刃有余	(65)
尽量少用“我”字	(70)
巧说应聘动机	(71)
稳重求实，谦虚谨慎	(74)
为自己留个后退的余地	(75)
要让对方喜欢你	(76)
技巧篇（二）	(79)
自我报价不妨高些	(79)
绝处逢生术	(82)
相信自我，依赖自我	(83)
展现你的才华和潜能	(85)
为自己创造机会	(85)
请开启尊口	(86)
逼急了，不妨跳墙	(87)
不要制造假象	(89)
不回避自己的弱点	(90)
巧妙地表明自己喜欢怎样的 上司	(91)
多了解应聘单位的情况	(93)
展露你的特长	(93)
巧答敏感性话题—— 金蝉脱壳法	(97)

巧妙解决薪资问题	(99)
实战篇	(102)
你的敌人是自卑	(102)
一席话语决胜负	(104)
口才——帅才的外衣	(108)
求职者的回答应符合招聘单位的 期望	(111)
假戏真做，确立职业角色意识	(116)
四周求职口才速成	(121)
第一周	(121)
第二周	(134)
第三周	(146)
第四周	(159)

绪 篇

奇妙的“葡萄干”效应

美国的费城街头、熙熙攘攘。

一个衣着褴褛的失业青年，徘徊在喧哗的大街上，希望有位阔人突然发现他的“存在”。然而，无论他走到哪里，甚至做出各种奇妙的动作，均无法引起人家的关注。他颇感失望，但并不沮丧。

某一天，他突然记起欧·亨利的一句话：“在‘存在’这个无味的面团中加入一些

‘谈话’的葡萄干吧！”

欧·亨利的話激起了他的兴奋，引发了他的灵感，他突然灵机一动，想出了一个绝妙的好主意。

他随即闯进该城名震遐迩的巨富鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求主人接见他一分钟，并让他讲一两句话。吉勃斯打量着这位衣衫褴褛却精神奕奕的青年，出于复杂的动机，破例同意了他的请求。

最初，吉勃斯只想说一两句话就打发他走，没有想到两人越谈越投机，竟亲热地谈了一个小时。结果，吉勃斯打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，给这个青年推荐了一个优越的职位。

这是美国当代研究口才术的大师卡耐基叙说过的一件真事。原话的具体细节不得而知。那么；这个青年是如何使用巧妙的言语吸引和打动了吉勃斯先生呢？

不管这个青年使用何种方法表达自己，事实上他向吉勃斯先生成功地推销了自己。这位处于穷途末路的落魄青年，终日流浪在街头巷尾，求职无着，可是经过一个小时的交谈，竟奇迹般地交上了好运，得到了美差。这不得不

归功于他的谈话，他的口才，不得不归功于他在“存在”这个无味的面团中，加入的：“谈话”的葡萄干”——他的谈话中所具有的摄人心魄的磁力。

这种具有摄人心魄的磁力的谈话，对于那些正在寻找工作的人们而言，起着多大的作用啊！从某种意义上说，口才是求职的“敲门砖”。欧·亨利所讲的，在“存在”的无味白面中加入“谈话”的葡萄干，就是要重视和运用“谈话”的武器。

国外的信息论研究者认为，即使在通信手段日益发达的现代社会，仍有高达70%以上的信息，要靠人的口语去传递。据统计，一个人平均每天有一个小时在说话，把一生说的话加起来，要说两年半。如果将这些口头语言转化成书面语言，可以成为平均每部厚达四百页的专著四百部。这是一个多么惊人的数字！

职业是人们工作、劳动的起点，同一个人的生存和事业成败紧密相关。职业犹如你成就事业的根据，职业能使个人的生存价值不断增值。口才也是人们谋职求业的一套精致的包装，良好的口才有助于你向招聘人员成功地表现自己，展示自己的才能，为今后的工作和发展奠

定良好的基础。可见，求职者应极为重视锻炼自己的口才。

让我们再来看下列一组镜头：

深圳，这座被誉为当代中国第一座现代都市，每天都是川流不息的人群，全国各地的求职者怀揣着蓝色的梦幻和金黄色的希冀，希望在此找到一个如意的工作场所。幸运者找到了理想的职业和工作场所，但更多的人则怀着强烈的失落感踏上返乡的路途。

一位老家在东北的老乡，已在深圳呆了一个多月，每天起早摸黑到各个公司应聘。他向许多公司发出了求职信，主动到公司面谈，但工作始终没有着落，带来的钱快要花光了。抱着最后试一试的侥幸心理，他来到了招聘启事上说明的那家公司，希望谋到一个人事主管的职位。接待小姐笑容可掬地向他提出了一系列问题，当问及这位求职者的工作经历时，他答道：我五十年代初参加过朝鲜战争，复员后便在街道的居委会工作，担任居委会主任至今。随后，他又出示了党员证件。而当接待小姐提及他是否担任过人事主管的工作时，这位求职者又重复了其担任居委会主任的管理经验。最后，小姐不失礼貌地告诉他：“本公司需要的是人事

主管人员，而不是居委会主任，对不起，请您另谋高就吧！”由此，我们不难想象这位求职者屡次谋职不遂的原因所在了。求职者在关键性的面谈之前，没有成功地组织自己的讲话内容，答非所问，或者回答的问题令人生畏，无法回避障碍性的话题，从而导致面谈失败，使求职者陷于失败。

求职者因口才不佳而面撞南墙的事例在现实生活中是屡见不鲜的，固然胜任职业工作需要个人多方面素质的综合素质的优化组合，但求职对面谈的表现，则是影响其能否应聘的重要环节。下面几个成功者也许能够给我们以新的启发：

在一次招聘公关文秘小姐的人才交流会上，一位竞聘小姐在台上始终笑容可掬，她用一口流利的英文介绍说：“我曾经在科威特一家饭店工作一年，能胜任一天十几个小时的工作程度，会用计算机，会开小轿车。”台下举起一片要求高薪聘请的牌子。这位小姐在自我介绍时言简意赅，突出了她胜任工作的各项能力。她的笑容可掬也使招聘者由心底生产愉悦感受，而笑容是一个无言的答语，它表示欣赏对方的盛情，表示领略、表示歉意、也表示赞同。微

笑无需成本，但却创造出许多价值。笑有时充满了神秘作用。有人说，笑是推荐自我的润滑剂，是礼貌之花，是友谊之桥。笑可以缩短双方的心理戒备，创造良好的面谈气氛。

香港某公司在大陆的一位首席代表走上应聘台时的第一句话便是：“作为推销员，首先一条就是推销自己。”有企业问：“推销员的素质是什么？”他回答说：“有人说‘奸商奸商，无奸不商’，不过我却同意世界上一位伟大推销员的话，那就是真诚。”对此，台下报以热烈的掌声。这位代表成功首在于其回答问题的巧妙，而真诚却是推销员重要的心理素质，他的回答成功地做到了要言不凡的效果。哲人培根说，“和蔼可亲的态度是永远的介绍信。”某公司经理说，“宁愿录用和蔼可亲的女孩当雇员，也不要冷面女博士。”真诚是对他人的敬重，是一种友好的表示，必然收到友好的回报。

另有一家公司的人事部门经理问一位竞聘者，你具备怎样的策划才能？竞聘者答道：我成功地策划过康师傅方便面的销售，使之成为北京方便面市场的第一名牌，这就是我的综合能力。该公司当即与其签订了雇用合同。这位求职者回答问题时充满了自信，用语简洁明快，

具有极强的针对性，并且给人耳目为之一新的感觉。在求职面试过程中，求职者与招聘者交谈时要中肯切题，有条有理，围绕中心内容展开；语言要精炼，话贵精不贵多。冗长乏味，空洞无物的谈话，使之厌烦，说得过多，也难免失之轻率。要简明而敏捷地回答问题。

在“供需见面、双向选择”的求职招聘过程中，用人单位往往把面谈作为了解求职者才能、品格、爱好、兴趣以及能否胜任本职工作的重要环节。不怕货比货，只怕不识货，要使用用人单位在短暂的面谈中了解自己的才能，求职者得恰如其份，恰到好处地运用口才和用人单位展开交流信息的工作，通过口才这扇“窗子，”让用人单位更清楚、更全面地理解自己的才具。

卡耐基说过：一个人的成功，75%取决于社交，25%取决于才能。看来人际关系更多依赖于口才。在市场经济体制初步确立的当今中国，经济发展已然进入快车道。处在世纪之交的中国，也日益注重信息对社会主义四化建设的作用，世界头号强国——美国目前正致力于信息高速公路的建设，人机对话使人们之间的距离缩短了，人们相互之间的交流日益频繁。然

而，处于人类社会中的个体，其言语交流不但没有减弱，反而日益加强了。现代高科技在给人们带来巨大物质财富同时，也造成了人们精神交流的极度匮乏，心理隔阂使人们无法展示其内心世界，各种心理疾病由此而生。人际交流成功很大程度上取决于个人口才好坏是否有助于人们的双向交流，增进彼此间的心理健康和友谊。可见，口才是人们参与社会活动和工作的重要才能。良好的口才，将使你的魅力倍增，倍受他人的宠爱和青睐，它也是你谋求职业，步入社会的基点。

在市场经济条件下，我国的人才市场不断地得以完善。人才市场也成为求职者展现个人才华的舞台，你的表演能否成功，能否获得观众——用人单位的喜欢，有赖于你的良好口才。要在众多的、人才济济的竞聘中展示你的丰姿和才华，你非得运用口才来推销自己，这样才能获得他人的注意。因而，任何一位求职者都要锻炼好自己的口才，当好自己的“伯乐”，更好地推销自己，展露自己。

目前，我国人才市场正逐步开放，人才流动也在多层次、多流向地加快进行，招聘与应聘模式悄然兴起，日益推广，并大有蓬勃发展

的趋势，用人单位面向社会招工招干，求职的个人进入市场寻找第一、第二职业。大学生在毕业分配时，要适应“单位选择学生，学生选择单位”的双向选择的机制了。求职者面临一个可以自由选择工作的好机会，但能否抓住这个机会，就要看这个人能力和水平了，这种能力和水平还包括展示自我、回答问题，通过聘用考试的语言能力与说话水平，现在的自由求职实质上就是带着自己的能力与口才去人才市场应试。经济要搞活、人才要放开、口才要锻炼，这是顺理成章之事，因此，求职应聘中语言应答的有关问题是非常重要的。

挫折篇

求职谈话误区——自我中心

千里马常有，而伯乐不常有。许多求职者往往因谋职不畅而牢骚满腹，然而，事实果真如他们所抱怨的吗？我们不妨看看一些案例，帮助他们走出求职的误区。

某科学院一名博士生毕业时向北京一所高校发出了求职信，并接到了面谈的通知。这位博士生读博士前就已被评为讲师，但家私工作单位都在外地。在面谈前，用人单位的人事干