

语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU

ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

求职语言艺术

〈上〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之三十七

求职语言艺术

(上册)

邢春如 主编

辽海出版社

目 录

一、口才艺术：求职面试成功的法宝

口才是人的口语交际的才能	(1)
口才是表达思想与情感的“金话筒”	(3)
借助于口才的求职艺术	(11)

二、毛遂自荐：积极地推销自己

了解自己，准确定位	(20)
对所求职单位的信息准备	(30)
克服消极的心理状态	(34)
面试前求职信的准备	(44)
面试前履历表的准备	(52)
面试前申请表的填写	(60)

三、大有讲究：面试口才的基本要求

面试口才的基本特征	(63)
-----------------	------

面试口才的语言标准	(65)
面试语言的声音要求	(80)
面试应聘词的口语表达	(83)
面试口才的高层次要求	(84)

一、口才艺术：求职面试成功的法宝

口才是人的口语交际的才能

一些有关口才的著作把口才界定为口头表达能力，似有片面之嫌。我们认为，衡量一个人是否具有口才，起码应当满足三个条件：

首先，在交际中必须具有较强的口头表达能力，即能熟练地运用语言技巧并具有灵活机智的应变能力。

其次，在交际中始终具有明确的对象意识和清醒的语境意识。生活中不难看到，一些人不顾场合，不看对象，讲起话来口若悬河，滔滔不绝，人们不仅没有把这种“能说会道”视为口才，反而极其反感，原因就在于其讲话没有做到因人而异，话循境发。因此，“到什么山上唱什么歌，见什么人说什么话”成为衡量口才的重要条件。

有这样一件事：1965年，美国作家路易斯·斯特朗 80 大寿，周恩来总理在上海展览馆的大厅为她举行祝寿活动，与会有几百位中外人士。周总理在致词中说：“今天我们为我们的好朋友，美国女作家安娜·路易斯·斯特朗女士庆

贺40公岁诞辰。”大家听到总理用“40公岁”这个新名词都笑起来。斯特朗也哈哈大笑。总理接着说：“40公岁，这不是老年，而是中年。斯特朗女士为中国人民和世界人民做了大量的工作，写了大量的文章，她的精神还很年轻。我们祝贺斯特朗女士继续为人民写出大量的文章，祝贺她永远年轻。”

祝词中，周总理特别使用了“40公岁”这一说法，它一方面暗寓着斯特朗女士的实际年龄，另一方面又寓示着斯特朗女士精神上的年轻。这种一语双关、新颖别致的说法是在“1公里=2里”、“1公斤=2斤”等基础上的新创造，它既令众人耳目一新，又贴近了斯特朗女士的心理需要，因而为喜庆的场合增添了热烈、轻快的气氛。可见，好口才即意味着说话一定要看对象、分场合、辨时机，这样所说的话才能恰当得体。

再次，交际中还必须具有较高的领悟能力，即理解和接受的能力。先看这样一个例子：

有一次周恩来接见美国记者。对方问：“总理阁下，你们中国人为何把走的路叫马路呢？”总理答道：“我们走的是马克思主义之路，所以叫马路。”对方又问：“在美国，人们都仰着头走路，而你们中国人为什么低着头走路呢？”总理微笑道：“这个问题很简单嘛，你们美国人走的是下坡路，当然要仰着头走路的，而我们中国人走的是上坡路，当然是要低着头走了。”

例中美国记者的发问虽无恶意却也语带讽刺，周恩来总理敏锐地感悟到了这一点，马上在笑谈调侃中运用弦外之音，针锋相对地予以回答，尽显杰出外交家的风采。

从中不难看出，准确地听话，深刻地领会交际对象的话语内涵，是发挥口才及时地进行有针对性的对答、辩论、还击的根本前提。

总之，口才作为口语交际现象，必须把它放在整个交际过程中来考察和研究，才能对口才有一个全面、准确的认识。不过，把口才界定为口语表达才能，也有其一定的道理。因为口语表达的内容既是口才的核心内涵之一，同时口语表达自身又是口才的物质外壳，可以说没有口语表达，口才就无从谈起。因此，一般研究口才，往往是从口语表达着手的。

口才是表达思想与情感的“金话筒”

语言就是我们的思想及情感的表达，好像鸟儿没有羽翼，就无法飞上天空；人们在社会交往中，若是离开了语言，就无法顺利交流信息、沟通感情、增进了解、促成事业成功。“人生何处不相逢”！我们大部分时间是和他人呆在一起的，从经常在一起的爱人、邻居、单位领导乃至偶尔一遇的商店售货员、公共汽车售票员、护士、警察乃至芸芸众生中那匆匆擦肩而过的行路人。这些或熟悉或陌生

的面庞，无时无刻不出现在你的面前，可以说，人生活在社会中，就像离不开吃饭睡觉一样离不开社交，而言语会话水平的高低则常常会成为影响到交际成败的关键。

有这样一个故事：

某甲是个不善言辞的人。有一次他邀请了4位客人吃饭，约定的时间已过，却只来了3个人，等了好半天，那本该到的一位客人却还是没有到。

甲等得不耐烦了，说道：“该来的怎么还不来？”

其中的一个客人心想：“我可能是不该来的吧。”于是，他悄悄地先走了。

主人转过头来一看，着急地说：“不该走的怎么又偏偏走了呢？”又有一位客人想：“那么我是属于那个该走的人了。”于是，他也伺机走了。

主人见状，更加着急，说：“该来的没来，不该走的又走了。”最后一位客人一听，便也逃之夭夭了。

这时，那位久候未至的客人总算到了，某甲呆呆地望着满桌的酒菜，叹道：“你啊，来的可真不是时候！”这迟到的客人一听，袖子一甩便转身走了。

主人一番好心，为什么客人却一个个接二连三地走了呢？这是因为主人的言语不慎引起了客人的误解。主人的四句话听起来总让人觉得话中有话，弦外有音。

第一句：“该来的不来”，使人联想到“不该来的倒是来了”；

第二句：“不该走的又走了”，言外之意是“该走的没走”；

第三句：“该来的没来，不该走的又走了”，话中话是“你既是不该来的，又是该走的”；

第四句：“你来的真不是时候！”，意味着：“这个时候你真不该来！”。于是，四位客人走的一个也不剩。

这当然是极典型的故事，但却说明语言会话水平的高低直接影响到一个人正常的社会交往。某甲之所以把好友一个一个地气走，这是由于他没有注意到语言表达的复杂性，他始终不知道“言”同“意”的复杂关系，没有意识到，言辞表意，往往既有表层意思，又有深层涵义，以至具有里层意蕴。在社交场合中，要特别注意“言外之意”和“弦外之音”，注意语言的把握、发挥。

在现代信息社会中，相互传递信息，交流信息极其重要。而在各种信息交流形式中，口语交际是最主要、最生动的形式之一，对于每个人来说，口语交际不仅是最主要的交际形式，而且也是最重要的交际形式。口语交际或一个人的口才是现代信息社会人们相互交流的基础。

中国有句古话：“与君一席话，胜读十年书。”的确，跟那些有知识，且具有口才的人交谈，比喝了醇酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神。良好的话语可以带给人愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

1991年11月，中国电影“金鸡奖”与“百花奖”在北京同时揭晓。李雪健因为主演《焦裕禄》的主角焦裕禄，而同获这两项大奖的“最佳男主角”奖。李雪健在颁奖会上致答谢词的时候，说：“苦和累都让一个好人——焦裕禄受了；名和利都让一个傻小子——李雪健得了……”

李雪健话音刚落，全场掌声雷动。他恰如其分地运用对比的两句话，既歌颂了焦裕禄的高尚品质，又表达了自己受之有愧的心情，而且很有幽默感，给人留下了美好而深刻的印象。

在社会上，人们的能力有高有低，要快速了解他们，不妨看看他们的口才，口语能力的高低，其主要表现是说话的艺术。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。通过成功的口才这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。若是语言运用不当，也可能交际失败，甚至损害自身形象。

上海电视台1986年举办了一个江、浙、沪越剧演唱大奖赛。经过激烈的争夺，一位越剧新秀一举夺魁。他在致答谢词的时候说：“今天，我捞到了第一名……”，“捞”字出口，全场哗然。在这种公开的场合如此说话，只会给人以粗俗浅陋之感，致使他的“新秀”形象顿时在观众的心目中暗淡了许多。此人因为口才不佳而使自己的事业遭到挫折。

目前，改革开放的政治形势和现代信息化社会对口才提出了时代的要求，这是时代的需要，也是人们在日常生活中应具备的一种能力。在社会、生活的各个领域，从公关到外交，从教师到商人，能言善辩、出口成章的人越来越显示出一种固有的优势。

人们在社会中生活，要交流信息，要沟通思想，靠什么呢？靠有一定的语言交际能力。在这种语言交际能力中，口语能力尤其重要，应用也最广泛。不善言谈的人是很难让人了解其价值的。

许多人为什么不善言谈，“有货倒不出来”呢？在当年中日两国青年的联欢中，为什么日本青年大都洒脱自如、善于言谈，而我国青年大多拘谨木讷呢？有些人在全国或国际的某种比赛上获奖，为什么面对记者的采访竟连一句有实际意义的话都讲不出来呢？许多人参加演讲，为什么会把已经背诵得滚瓜烂熟的演讲词忘得一干二净，怎么也想不起来呢？许多人在聚会和社交的场合，为什么会金口难开、忸怩腼腆，尤其是和异性、陌生人、领导人物交往，更是脸红、心跳，羞于启口或是语无伦次、不知所云呢？……这一切意味着什么呢？难道这是由于这些人弱智低能吗？当然不是！而是一道普遍存在的社会性难题。难道只是老实巴交不敢说，拘谨木讷当“闷葫芦”的问题吗？当然不止于此，那些信口开河、言之无物、废话连篇的常见病、多发病，也是一种有口无才的表现。难道我们许多中

国人的笨嘴拙舌或有口无才是种族遗传下来的弱点和毛病吗？当然不是！历史上，孔子运用口语艺术开展教育；晏子使楚口才不凡；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说建功立业；范雎说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”；诸葛亮联吴抗曹、舌战群儒……到了近代和现代，也出现了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等等许多能言善讲的大师巨擘。可见，口才的兴盛是和文化发展、思想活跃、人才蜂起密切相关、同步一致的。如今，文化教育空前普及，各种人才急待开发，而许多人却口才不行，这并非是先天不足，而是长期的传统观念和因循守旧的教育弊端所导致的不良后果，是长期不重视口才的必然结果。

通观古今中外，凡是有作为的人，都把口才作为必备的修养之一。

公元前六十三年，古罗马共和国末期的政治家西塞罗，当选为执政官，遇到了以喀提林为首的阴谋集团夺取政权的事件。为揭露他们的阴谋，西塞罗在元老院接二连三地发表了著名的《反对喀提林》等四篇演说。在演说中，他表现了高超的口才，把讽刺、比喻、比较等修辞手法，把简练明快、优美动人的词汇巧妙结合起来，使其演讲跌宕起伏紧凑，犹如高山流水，欢畅清澈，雄壮有力。结果，口才成功地帮助西塞罗击败了喀提林。周恩来的口才蜚声海内外，他应变机敏，气魄非凡，言辞犀利，柔中有刚，就连

敌手也情不自禁地露出赞许之态。美国前总统尼克松称赞周恩来在谈判中“精力充沛，准备充分，显示出高超的技巧，在压力下表现得泰然自若。”林肯的《裂开了的房子》和《葛提斯堡的演说》，感情炽烈，思想深邃，为武装美国人民的思想起到了不可估量的作用。

对于一般人来说，虽不至于用演说引导群众，鼓舞士气，但在日常生活、工作中与人交际也需要有良好的口才，否则，成功之路也会更加曲折。

毫不夸张地说，口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙的形式。

懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而巧妙地引导他人到自己的思想上来，那些善于用口语贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满。反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。不重视口才锻炼的人，一生中失败于口才的事是屡见不鲜的，甚至会因说话不当而导致意想不到的恶果。有位少年卧轨自杀，起因是这位16岁的学生因外出游玩没做功课，被父亲骂了一句：“真是人头猪脑，还不如去死。”父亲的这么一句气话导致了这场悲剧。如果他能够心平气和地与孩子讲道理，运用口才的一些具体技巧耐心说话，这场悲剧是完全可以避免的。

口才和交际的学问，在美国、西欧和日本等发达国家早已盛行，不论是学校教育还是成人教育都很重视开设这

门课程。在这方面，我们也需要睁开眼睛看世界。

美国俄亥俄州的马瑞塔学院把毕业之后工作不久和毕业之后工作 10 年以上的新老两部分毕业生请回学院进行测验，让他们根据各自的亲身体会回答：你在学校里学的哪一两门功课对你走上社会最有用？新老毕业生一致回答：最有用的课程是演讲学和交际学，它教会我们怎样说话，怎样与人打交道；其次是英语课，它教会我们怎样阅读和写作。

10 年前，我国有几位专家学者赴美考察，这是第一次以演讲与交际为目的的出国考察。他们了解到，美国各个中等学校和高等院校都把演讲与交际作为必修课开设，小学有口语训练课。他们所到的院校都有演讲大厅和设备完善的演讲练习室。各院校经常开展演讲、辩论比赛和各种交际活动。教演讲学和交际学的教师水平很高，不但知识丰富，有理论著述，而且具备高超的实际能力。美国社会各阶层、各行业都很重视口才和交际能力，其中最受尊重、能赚大钱的政治家、企业家、律师、教授、牧师、商人和医生等几种人都具备出众的口才，善于演讲和交际，难怪他们把口才列为“三大法宝”的第一位。

俄罗斯诗人纳德松说：“世人没有比语言的痛苦更强烈的痛苦”。是的，假如口语的表达像火山的岩浆找不到突破口，或者像满腔怒火的烟囱，吐出的只是股股黑色的烟尘，都会给人的思想以禁锢，给人的精神以折磨。有的人一句

话能使人笑，而有的人一句话却能把人说跑。说，实在是一种处事的本领，交际之艺术，社交的“通天之塔”。

借助于口才的求职艺术

卡耐基说：“生活有一连串的推销，我们推销货物、推销一项计划，我们也推销自己。推销自己是一种才华，一种艺术。有了这种才华，你就不愁吃、不愁穿了，因为当你学会了推销自己，你几乎也可以推销任何值得拥有的东西。”

近几年来，中外企业、公司在招聘中、高级管理人员的过程中，许多大学、中专毕业生和研究生去应聘，结果绝大部分被淘汰，真正合格被录用的寥寥无几。

究其原因，主要是由于缺乏社交经验，不善于自我推销。

当今社会，只靠一纸文凭，不能适应需要；即使你实力雄厚，但如果不善于自我推销，也很难如愿以偿地得到一个满意的工作。因此，我们有必要学习和吸取他人求职应聘的经验和方法，掌握并运用自我推销的策略和技巧。

在求职竞争中，一个大专生战胜了三个本科生、两个硕士研究生，你相信吗？可这是事实，千真万确的事实。

她是谁？她叫胡彦，是重庆商学院秘书专科班 1994 年应届毕业生。在 1994 年初重庆市人才交流会上，重庆工程

建设总公司要招聘一名秘书，先后去应聘的不下 20 人。经过面试，淘汰了 10 多人，剩下 6 人，从中筛选出一人。而在这 6 人中，有三个本科毕业生，两个硕士研究生，惟独她一个人是两年制的大专毕业生。经过进一步的考查和面试，结果却是她力挫群雄，独占鳌头。

以下是胡彦对这次自我推销过程的回顾：

临近大学毕业那年，我忽然发现世界如此之大，却找不到我的人生坐标，心里又急又烦。那是 1993 年的冬天，我正在一家公司实习。一个偶然的机会，我碰到班里一个女孩子，她拿着四川师大一位同学的自荐书，说她准备仿效着打印一份。沮丧的我眼睛一亮，仔仔细细地把那份自荐书从头到尾看了好几遍，牢牢地记在了心间。回到家，便迫不及待地写起自己的自荐书来。我知道，对于一名求职者来说，一份优秀的自荐书无疑是成功的开始。一个晚上，我写呀、改呀，绞尽脑汁突出“商”与“秘书”。又把自己好好分析了一番，挑出最有实力的条件予以重点突出，借此叩开通往社会的大门。

实习之后是寒假，那个短暂的寒假于我却是太漫长了。一天，我无意中从晚报上看到 2 月 9 号至 10 号将在体育馆举行一次规模较大的“人才交流会”，主要面向 1994 年应届大学毕业生。我为之一振，一定要去试试。2 月 9 日的早晨，我早早地起了床，认真地梳妆了一番，穿了一件宽宽松松的绿毛衣，配了一条牛仔裤，一双白波鞋，显得既有

青春气息又不失端庄、大方。出门前我对自己说：“你不比任何人差。记住：有信心不一定赢，没有信心一定输。”赶到体育馆，着实把我吓了一跳——且不说那些手持硕士、博士学位，来自名牌大学的高材生，也不去说那严格得近似苛刻的用人条件，单是那些来自各高校、人山人海的學生，就把我的热情退了一半。一些待遇优厚、颇有名气的单位的招聘处被里三层、外三层的大学生围了个水泄不通。我竭尽全力挤了进去，然后带着自信的微笑，送上了我的自荐书，并不失时机地作了一番自我推销，诸如我的特长、在校期间所获奖励以及对未来的种种打算等等。我深知，我没有名牌大学的牌子，也没有高深的学历，只不过是两年制的专科生，但我有足够的信心、勇气和一定的素质、实力，无论如何我都要去试一试，闯一闯。诚如美国人常说的，凡事都要敢去试一试。这不失为一种乐观的生活态度。我已记不清递出了多少份自荐书，也记不清当时是何种信念、力量支撑着我，忍受着傲慢、冷漠甚至轻蔑，始终自信地微笑；只记得走出体育馆大门时，已近下午，冬天的风又冷又硬，可我的额头却渗出了细密的汗珠。一时间百感交集，禁不住泪水滑落脸庞……

紧接着是春节，我过得淡心无肠。我做了最坏的思想准备：天南海北，漂流四方。我不信偌大的天地没有我的立足之地。

一个电话改变了我的命运。一天下午，我突然接到××