

KOUCAI DE JINGREN LILIANG

用卓越的口才，演绎改变世界的风采

口才

的

惊人力量

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会，
当你因害怕讲话而放弃这些机会，
实际上就是放弃了许多次成功的可能。

打动人心掌控局面的 82 种说话技巧

畅销版

周增文 编著

中国华侨出版社

用卓越的口才，演绎改变世界的风采

口才的 惊人力量

打动人心掌控局面的 82 种说话技巧

畅销版

周增文 编

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才的惊人力量 / 周增文编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2009.5

ISBN 978-7-80222-889-4

I. 口… II. 周… III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 036700 号

口才的惊人力量——打动人心掌控局面的 82 种说话技巧

编 著 / 周增文

责任编辑 / 文 锋

责任校对 / 吕栋梁

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/19 字数/325 千字

印 刷 / 北京金秋豪印刷有限责任公司

版 次 / 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-889-4

定 价 / 33.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

我国是文明古国,礼仪之邦,不仅有四大发明、万里长城、唐诗宋词等等所代表的辉煌的传统文化,而且在口才和交际艺术上也曾具有世界上高度发达、首屈一指的水平。历史上,孔子运用口才艺术开展教育;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……难怪古人云:“一人之辩胜于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师。”

到了近代和现代,也出现了梁启超、孙中山、闻一多、鲁迅、毛泽东、周恩来、陈毅等等许多能言善辩的大师巨擘。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。

我国口才学泰斗邵守义先生曾说过:“人才未必有口才,有口才必是人才”。

但是,由于长期以来人们受“祸从口出”、“言多必失”的影响,形成了“少说为佳”、缄口藏舌的心态。社会上,习惯看法不是把口才看做是真才实学,所以也就更谈不上把口才和交际能力看做是人生的基本功和必修课。甚至有些人将它误解为是耍嘴。真正的口才与耍嘴的区别在于,一个是真才实学,一个是不学无术,有口无才。“慧于心而秀于言”,“腹有诗书气自华”,说的就是内在素养与外部表现的关系,素养是煽动口才的根基。要具备好口才,就要追求真才实学,追求全面发展。这样,在具体交流中就能得心应手,运用自如。

这里需要说明的是,许多人对好口才有模糊的认识,甚至认为那只是摇唇鼓舌、耍嘴,或只是夸夸其谈,哗众取宠;或把好口才与诡辩联系起来。其实好口才是一个人综合素质和综合能力的体现。一个具有好口才的人,必须具备敏锐的观察能力,深刻地认识事物、准确地反映事物的能力;必须具备辩证的科学的思维能力,能够全面地分析、准确地判断,合乎逻辑地推理;必须具有广博的知识,能



够旁征博引,言之有物,有理有据;还必须有良好的应变技巧,词汇丰富,条理清晰,风趣幽默。所以,好口才既是衡量一个人学识的重要尺度,更是衡量一个人实际能力的重要尺度。

的确如此,口才,是一个人能力的象征,在现代社会,口才的作用无不渗透到生活的各个领域。我们每天都会遇到需要我们说几句适当的话语。但是,有的人说起话来,娓娓动听,使人听了全身的筋骨都感觉到舒服,而有的人说起话来,一开始就使人感觉到讨厌;有的人磨破嘴皮,也不能解决问题,而有的人寥寥数语,却能化干戈为玉帛;有的人因话语不周,引来大祸临头,而有人却滔滔雄辩,退却千军万马。演讲时,有人会令听众感到枯燥无味,使人昏昏欲睡;有人则使听众聚精会神,能使大家精神振奋。有的人与人谈话使对方觉得“话不投机半句多”,有的人使对方有“听君一席话,胜读十年书”之感。

说话是一件不容易的事,尤其是有些话语,不仅需要让人听得懂,还要能帮助解决大大小小的问题。一句话可以把人说“笑”,一句话也可以把人说“跳”。话语就是这样神奇,既能给人带来沮丧和烦恼,也能给人带来勇气和欢乐。夫妻俩吵了一场,妻子气得声称要回娘家。丈夫一时也没好气:“你走好了,把你的东西全带走,不要再回来!”可是,过了好一阵,丈夫在外屋听出里屋没什么动静,他推开门一看,只见妻子坐在床边抹眼泪,床上铺着一条大包袱皮。丈夫问:“你怎么还不走?”妻子看了一眼丈夫,她哽咽地说:“你躺在包袱皮上吧!”“做什么?”“……我要带走属于我的东西。”这句话说得多么奇妙!两个人噗哧一笑,搂抱在一起。生活又变得和谐而美好。

据报载,中国电影的最高奖“金鸡奖”与“百花奖”同时在北京揭晓。李雪健因主演《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……”他的话音刚落,全场掌声雷动。李雪健既幽默又得体的话,既歌颂了焦裕禄的高贵品质,又表现了他一个老演员的谦虚品德,给人留下了美好的印象。

当今社会是一个信息社会,也是一个激情洋溢的社会。信息社会要讲求信息价值。要想获取新的信息就必须经常与人交往,善于运用口才进行交流。如果你掌握一定知识,又能在实际中捕捉灵感的火花,触发某种重要突破,那么,你就能



把握机遇,作出令人瞩目的成绩,否则,即使你是“通今博古”,“满腹经纶”,也只不过是一个“两脚书橱”而已。

人说“机遇可遇而不可求”,这话不无道理,但是机遇一旦来临,你却沒有引爆灵感,抓住它而让它白白流失,多可惜。要知道,机会是一个没有屁股的客人,它到处串门,却又不会坐在谁的家里不动,而好口才和交际能力则会帮助你发现和留住这个“坐不住”的客人。

例如,曾国藩有一次与幕僚闲谈,评论当今英雄。他提到:“彭玉麟、李鸿章都是人才,为我所不及。我可自许者,只是生平不好谀耳。”有的幕僚接过话头说:“各有所长,各有所长。彭公威猛,人不敢起;李公精致,人不能欺……”曾国藩便问:“你以为我怎样?”这该怎么说呢?大家一时没词了,只好低头沉思,这时候,一个管抄写的后生走出来说了句:“曾帅仁慈,人不忍欺。”这一句话使曾国藩发现了一个不可多得的人才,随后便对这个有口才的人大加提拔,委以重任。当然,幕僚们对曾国藩大都是奉承讨好,但是以曾与彭、李相比,话该怎么说,这不能不说要看一个人的智慧与才能如何了。曾国藩如此发现人才,认为“此人有大才,不可埋没”,是很有道理的。

读了本书后,如果你能照着书中所传授的方法去操作,你就能够轻松地在复杂紧张的局势和场面下如鱼得水;也能助你八面玲珑,织就一张巨大的人际网络,为自己赢得取之不尽,用之不竭的资源;会令你在强大的对手面前侃侃而谈,口若悬河而又滴水不漏……

目 录

第一章 传递激情,有效调动听众情绪

在演说中,唯有火热的激情,才能产生巨大的影响,才能唤起群众的热情,才有震撼人心的力量。美国有位小说家说得好:“热情是每个艺术家的秘诀,而每位演说家都应该是一位艺术家。这是一个公开的秘诀。这如同英雄的本领一样,是不能拿假武器去冒充的。”情不深,则无以惊心动魄,无以得到别人赞同。

- 技巧 1: 释放激情就是展现自我 (2)
- 技巧 2: 慷慨激昂,激发听众的正义感 (6)
- 技巧 3: 用诚挚和炽热的语言打动听众 (10)
- 技巧 4: 必须要表现得信心十足 (15)
- 技巧 5: 活力四射,增强演讲的号召力 (17)
- 技巧 6: 与听众建立融洽的关系 (21)

第二章 仪表修炼,妙用姿体语言

超强的说服力,良好的语言表达能力只是决定一个人口才优劣中的一个重要因素,而要想拥有良好的口才,特别是具有煽动性和说服力的口才,还有其他许多方面的因素,诸如一个人的外在形象,也就是我们常说的仪表就是其中不可忽略的一个环节。

►技巧 7:注重仪表,让外在形象说话	(26)
►技巧 8:发挥姿态语言的丰富表达功能	(30)
►技巧 9:察言观色,适时使用表情语言	(33)
►技巧 10:眼睛流露出的秘密	(35)
►技巧 11:在适当的时候做适当的动作	(37)
►技巧 12:用手势展示你的个性风度	(41)

第三章 顺其所好,挥动赞美魔棒

真诚而又充满智慧的赞美,一定能让别人喜欢你,相信你,进而信服你,心甘情愿地帮助你。深通此法的谈话高手,无不使用赞美这一招,他们往往能说到对方的心里去,而且不留痕迹。

►技巧 13:投其所好,多说好听话	(46)
►技巧 14:忠言不逆耳,奉承有诀窍	(49)
►技巧 15:不留痕迹的赞美才称得上高明	(52)
►技巧 16:通晓对方,巧给对方留面子	(55)
►技巧 17:让初次见面的人也为之倾倒的说话术	(59)
►技巧 18:迂回赞美的神奇效果	(62)
►技巧 19:循循善诱,引导对方正确思考	(66)

第四章 准确表达,强化现场效应

陈词滥调人们听得太多了,单调和呆板的形式总是容易使人困倦甚至厌烦,如此,还谈什么吸引人们的注意和兴趣呢?

只有准确的表达,才能够提高你的说话能力。除了对用词有要求外,还需要树立吸引意识,讲求语言有张力,内容有新意,做到表达方式巧妙一些。“全面开花”当然不易,但在两方面有所突破和创新,还是可以做到的。语言上难以做到妙语如珠,内容上也不够新颖,那么只要在表达方式上比较巧妙,也会具有吸引力,就像“新瓶装旧酒”,使人精神一振,从而获得成功。

- 技巧 20: 口语化最具感染力 (70)
- 技巧 21: 因简洁而生的强大力量 (72)
- 技巧 22: 不鸣则已, 一鸣惊人 (74)
- 技巧 23: 通俗表达, 增强语言的感染力 (77)
- 技巧 24: 用悦耳动听的声音打动听众 (80)
- 技巧 25: “把脉”听众心里, 做到有的放矢 (83)
- 技巧 26: 美化语言, 强化现场效应 (87)

第五章 煽情表演, 寻求感情共鸣

唐代大诗人白居易有一句诗: 动人心者莫先于情。唯有炽热的情感, 才会使“快者掀髯, 悲者掩泣, 羡者色飞”。在演说和一切艺术活动中, 唯真情, 才能使人怒; 唯真情, 才能使人笑; 唯真情, 才能使人信服。若要使人动心, 必先使已动情。

用炽热的感情来感化他。当说服一个人的时候, 他最担心的是可能要受到的伤害, 因此, 在思想上先砌上了一道墙, 在这种情况下, 不管你怎么讲道理, 他都听不进去。解决这种心态的最有效的办法就是, 要用诚挚的态度、满腔的热情来对待他, 在说服他的时候, 要用情不自禁的感情来感化他, 使他从内心受到感动, 从而改变自己的态度。

- 技巧 27: 真情是打动听众的最好技巧 (92)
- 技巧 28: 迅速拉近与听众的距离 (95)
- 技巧 29: 善于“套近乎”, 寻求感情共鸣 (98)
- 技巧 30: “套近乎”也需要循序渐进 (102)
- 技巧 31: 对症下药, 拉拢怀有敌意者有高招 (106)
- 技巧 32: 煽情表演要恰如其分, 适可而止 (111)
- 技巧 33: 软磨硬泡, 让陌生人打开心扉 (114)

第六章 先声夺人,在气势上压倒对手

无论是在论辩、谈判,还是在其他的语言交流过程中,争取主动是取得胜利,达到目的的根本手段。俗话说,先下手为强。唇枪舌剑的言辞交锋恰如刀光剑影的战争,应力争主动地位,趁对方不加防备或没有做好准备的时候,以突然袭击的方式和一往无前的气势,挫败对方的心理防线,从而一举获胜。

有些情况下,采用“先声夺人”的谈话方式,能够尽快达成你的目的。只要你首先在气势上压倒了对手,对方就会自然而然地在接下来的论辩或谈判中敬畏你三分,这样,你就能够有效地控制对方并战而胜之。

- 技巧 34:当头棒喝,打蛇打在七寸上 (122)
- 技巧 35:展望未来,引起对方的高度关注 (124)
- 技巧 36:刚言硬语,掷地有声 (128)
- 技巧 37:先发制人,争取主动 (130)
- 技巧 38:标新立异,吸引对方的注意 (133)
- 技巧 39:赢家气势,绝无商量转圜的余地 (137)

第七章 攻心为上,说服他人要找准切入点

有人说得好,说服他人不是敲击铜铃,而是敲击人们的“心铃”。因此,说服者应该找准说服他人的切入点,去敲击被说服者的“心铃”,刺激之、振奋之、感化之、慰藉之、激励之。在说服对方的时候,必须能够平等待人,虚怀若谷,拨动对方那根最脆弱的心弦。这样的话语方能如滋润万物的甘露,点点滴滴入对方的心田。而盛气凌人、眼睛向上,把自己打扮成上帝,以教育者姿态自居的人,是无法和被说服者交心,无法打动被说服者的。

善于说服他人的人,都非常精通对方的心理,顺时应变,打开说服他人的僵局。

- 技巧 40: 让对方开口说“是” (142)
- 技巧 41: 戏剧性地表现自己的意图 (145)
- 技巧 42: 巧妙打动人的恻隐之心 (149)
- 技巧 43: 点拨关节, 话往对方要害处讲 (153)
- 技巧 44: 去伪存真, 逼其就范 (157)
- 技巧 45: “层层剥笋”, 抓住对手的要害和弱点 (163)
- 技巧 46: 声东击西, 隐藏自己的真实意图 (166)

第八章 刺激引导, 让对方“跳”起来

好的口才是生活中最普遍的艺术。一句话可以把人说笑, 一句话也可以把人说跳。它就是这样的神奇, 既能给人带来沮丧和烦恼, 也能给人带来勇气和欢乐。

刺激引导的说话方法就是使对方的内心冲动变成为有利于自己达到目的的“激将法”。运用激将法, 一定要根据不同的对象, 采用不同的激将方法, 才能收到满意的效果。或贬低、或激怒、或以矛对矛、或以傲制傲……只要方式正确, 分寸拿捏得恰到好处, 必能取得不俗的效果。

- 技巧 47: 引导对方, 使他“跳起来” (170)
- 技巧 48: 反面刺激, 激将对方 (172)
- 技巧 49: 征服高傲者得抓住要领 (174)
- 技巧 50: 巧言激将必须要拿捏好分寸 (177)
- 技巧 51: 循序渐进, 掌握好刺激对方的火候 (180)
- 技巧 52: 巧妙运用“借力打力”的诀窍 (184)

第九章 故弄玄虚, 要拿捏好分寸

“故弄玄虚”是一种说话的谋略。真正的口才主要不是指“口上之才”, 而是指怎样传递信息, 与人交流, 是指以什么样的意识、观念、情感和方式去说话。在人际交往中, 你说话的意图、内容也许不错, 却未必能让对方欣



然接受,因为你说话的态度、情绪、角度和方式往往要比你所说的内容和意图重要得多。所以有时候要使说话能表情达意,就必须讲究谋略。“故弄玄虚”的说话方式,就是一种相当不错的说话谋略,它能使你的语言产生奇妙效果。

当然,“故弄玄虚”的说话方式一定不能过火,首先要让人乐于相信和接受,便不能把话说得太离谱;其次是要有认真的态度,因为轻率的说话态度,很容易使对方产生不快的感觉;第三是恰到好处,适可而止。

- 技巧 53:虚张声势的要领 (188)
- 技巧 54:把握好时机 (190)
- 技巧 55:欲显先隐,引导的话要说得巧 (193)
- 技巧 56:“引而不发”,吊足对方的胃口 (197)
- 技巧 57:故意装糊涂,掩盖真实企图 (200)
- 技巧 58:善于操控舆论 (202)

第十章 巧妙应答,让幽默为说话加分

幽默往往针对人性中的弱点,不尽如人意的世态,以宽厚温和的态度,夸张和倒错的方式,俏皮而含蓄的语言,进行讥讽、揶揄,使人们在会心的微笑中得到警觉。

幽默能给人以轻松愉快的感觉,也能让人在笑声中接受批评,或使局促难堪的场面变得轻松和缓,消除拘谨甚至误会,或在对立中取得胜利。难怪休斯要对“幽默”作出如此充满诙谐风趣意味的诠释:“幽默是到口的鸭子飞了竟然还能一笑置之。”

- 技巧 59:幽默风趣是摆脱困境的妙招 (208)
- 技巧 60:懂得“自嘲”,巧妙地“揭自己的短” (210)
- 技巧 61:机敏诙谐,藏锋芒于微笑之中 (214)
- 技巧 62:以虚应实,戏谑嘲弄的喜剧效果 (218)

- 技巧 63: 从容镇定, 巧妙利用幽默应对尴尬 (221)
- 技巧 64: 避拙就巧, 调侃的话要得体 (223)

第十一章 深入人心, 委婉地表情达意

有些人讲起话来可以滔滔不绝, 可往往都是一些令人昏昏欲睡的陈词滥调, 信息量很少, 缺乏给人以启迪的东西, 甚至只是起到了留声机、传声筒的作用。听这种没有新意的讲话, 实在是味同嚼蜡, 令人生厌。

舌头就是一把利剑。我国古语中也有“一人之辩, 重于九鼎之宝, 三寸之舌, 强于百万之师”的说法。可见, 说话的作用早已为人们所认识。精当的语言, 辅之以灵活的表达方式, 就会有景象鲜明, 余音绕梁的效果。一场智斗, 能免却刀兵之祸; 同外商洽谈、索赔, 一段利辞, 可赢得亿万资财; 做施政演说, 一段妙语, 可使群情激奋, 民心大振; 做思想工作, 一席恳谈, 可使庸人立志, 浪子回头。

- 技巧 65: 妙用对比, 给对方心灵以触动 (228)
- 技巧 66: 一语双关, 委婉地表情达意 (231)
- 技巧 67: 巧问善诱, 牵着对方的鼻子走 (235)
- 技巧 68: 以小喻大, 生动形象 (239)
- 技巧 69: 委婉含蓄, 模糊表达 (242)
- 技巧 70: 又捧又跌, 征服“犟眼子”有学问 (244)

第十二章 针锋相对, 把握辩论关键

针锋相对的辩论要求双方都奉行“得理不让人”的原则, 力争以理征服对方, 即使难以使对方心悦诚服, 也要努力从理论上迫使对方哑口无言, 使己方论点成立, 而对方不情愿, 也得承认失败。

辩论中, 我们应掌握语言的压服性、逻辑性、目的性和健康性, 只有这样, 才能在辩论中所向披靡, 既能善辩明理, 又能保持风度翩翩。

►技巧 71: 一针见血, 切中要害	(248)
►技巧 72: 步步紧逼, 让他没有任何借口	(251)
►技巧 73: 以硬碰硬, 让对方理屈辞穷	(254)
►技巧 74: 镇定自若, 锐化攻击的锋芒	(257)
►技巧 75: 以正压邪, 据理力争	(261)
►技巧 76: 胸存全局, 有理有节	(264)

第十三章 随机应变, 机巧取胜

古今中外, 许多善辩的口才大师往往反应迅速, 智慧过人。他们胸藏锦绣, 舌灿莲花, 能舌反逆势, 口挽狂澜。凭着自己出色的辩论才能, 机智应变, 尽显才华。

应变能力, 在辩论过程中显得尤为重要, 很多人有“急智”, 常常能在“山穷水尽”之际, 妙语道出, 出现“柳暗花明”的新景象。

►技巧 77: 急中生智, 轻松化解难题	(270)
►技巧 78: 巧妙闪避, 转移对方的注意力	(273)
►技巧 79: 反驳之法, 机巧取胜	(276)
►技巧 80: 自找台阶, 就着错误妙打圆场	(279)
►技巧 81: 答非所问, 巧妙岔开话题	(281)
►技巧 82: 以谬制谬, 歪问歪答	(284)

第一章

传递激情,有效调动听众情绪

在演说中,唯有火热的激情,才能产生巨大的影响,才能唤起群众的热情,才有震撼人心的力量。美国有位小说家说得好:“热情是每个艺术家的秘诀,而每位演说家都应该是一位艺术家。这是一个公开的秘诀。这如同英雄的本领一样,是不能拿假武器去冒充的。”情不深,则无以惊心动魄,无以得到别人赞同。

技巧 1: 释放激情就是展现自我

无论在何种形式的演讲中,激情都应该是贯穿全过程的最基本的调子。而在鼓动性、号召性的演讲中,演讲者尤其要在演讲的某些阶段突出强调自己的信心,以促使听众作出某种选择和决定。要想充分地表现自己的信心,演讲者仍然可以强调自己对困难的蔑视,强调自己对未来的把握,以个人的魅力来感染听众。

1963 年美国华盛顿,为黑人争取自由平等和就业机会,25 万人发起了向华盛顿进军的“大游行”。著名黑人民权运动领袖,马丁·路德·金在游行集会上发表了这篇著名演说:

“朋友们,今天我要对你们说,尽管眼下困难重重,但我依然怀有一个梦。这个梦深深植根于美国梦之中。

我梦想有一天,这个国家将会奋起,实现其立国信条的真谛。我们认为这些真理不言而喻:人人生而平等。

我梦想有一天,在佐治亚州的红色山冈上,昔日奴隶的儿子能够同昔日奴隶主的儿子同席而坐,亲如手足。

我梦想有一天,甚至连密西西比州——一个非正义和压迫的热浪逼人的荒漠之州,也会改造成为自由和公正的青青绿洲。

我梦想有一天,我的四个小女儿将生活在一个不是以皮肤的颜色,而是以品格的优劣作为评判标准的国家里。

我今天怀有一个梦。

我梦想有一天,亚拉巴马州会有所改变——尽管该州州长现在仍滔滔不绝地说什么要对联邦法令提出异议和拒绝执行——在那里,黑人儿童能够和白人儿童兄弟姐妹般地携手并行。

我今天怀有一个梦。

我梦想有一天,深谷弥合,高山夷平,歧路化坦途,曲径成通衢,上帝的光华再现,普天下生灵共谒。

....."

马丁·路德·金,被誉为近百年来八大最具有说服力的演说家之一,他一生曾三次被捕,三次被行刺,1964 年获诺贝尔和平奖。1968 年被种族主义分子枪杀。

虽然这已经是一段上世纪的演讲,但是我们还是能够深切的感受到其中所饱含的情感。整段的演讲词都是在说马丁·路德·金的一个人的梦想,而我们所看到的是其背后数以万计的有色人种所遭受的不平等的待遇。其有如火山爆发一般喷涌而出势不可挡的激情,就是将所有的一切都寄托于一个人的梦想而展现出来时。

(1) 动之以情,“言”为“心声”

释放着激情的演讲就是在展示自我,这就如同唐代的大诗人白居易说过的一句话:动人心者莫先乎于情。“言”为“心声”,情真才能意切。

为什么动人心者要强调一个“情”字。只有演讲者自己动情,才能打动听众。这也就是为什么大部分的演讲词都是由演讲者自己去写的,每一个人都有与众不同的心理特征、行为方式,每一个都是独特的,举世无双的“这一个”。

演讲者面对公众发表演讲,其目的在于发表自己的意见,陈述自己的观点和主张,所以演讲者必须有“自我”思想的闪光,才能影响和感染他人。

“……因此,我来了,因为我知道,报考导游我还有 7 个有利条件:

第一,我热爱导游工作。

第二,由于我的职业关系,夏季这个烟台旅游的黄金季节,正是我们中小学放暑假的时候。我有充裕的时间。我可以做到招之即来,来之能战。

第三,由于长期坚持锻炼身体,我有充沛的精力和体力。我可以胜任长途奔波、连续作战的任务。

第四,由于对家乡的热爱,由于对史地知识的爱好,我相信我可以在烟台市范围内的导游工作中做到有问必答、有疑必解。

第五,由于在大学 4 年中经常有外地同学来烟台,由我为他们担任向导。所以,我自认为,已具备了导游工作的实际经验。

第六,经过 6 年多的教师工作锻炼,我认为自己的普通话和语言表达能力均能胜任导游工作。

第七,我的性格、气质属多血质型,从心理素质上讲,适应环境能力和应变能力

