

自我介绍是交际中常用的一种口语表达方式。在某种意义上说，自我介绍是进行社会交往的一把钥匙。

自我介绍，是指人们在社交场合中向他人介绍自己的过程。自我介绍是推销自己的形象和价值的一种方法与手段，因此，这种“推销”的成功与否，常常决定着深层次的人际交流是否能够实现。恰当得体、别具一格的自我介绍能把自己美好、独特的形象推入对方的视线，而且会给对方留下深刻、良好的印象，从而为双方进一步沟通与了解铺平道路，为自己社交目的的实现创造机会。反之，平淡无奇的自我介绍只会使自己在他人面前如过眼云烟，不能给对方留下任何可供回忆的痕迹；而在介绍自己时飞扬跋扈或自卑怯懦又会勾起对方的厌恶或者鄙夷，为将来的交往设置障碍。由此可见，自我介绍并不仅仅意味着简简单单地自报姓名，在某种意义上，自我介绍也是一种学问和艺术，需要我们掌握必要的技巧和尺度。下面介绍几种常见的自我介绍辞令。

❖ 推衍姓名

一个人的姓名，往往存有丰富的文化积淀，或折射凝重的史实，或反映时代的乐章，或寄寓双亲对子女的殷切厚望。因此，推衍姓名能令人对你记忆深刻，有时也令人动情。

一个名叫潘望的主持人是这样介绍自己的：“我叫潘望。早在孩提时代，我那只有小学文化的军人爸爸和我那教小学的妈妈就轮番地叮嘱我：‘望儿，你可是咱们家的希望啊！’为了不辱使命，肩负着双亲的重托，我脚踏实地、一步一个脚印地走来，直到今天，走到这个国家级的最高赛场。但愿老师们能给我这只盼望飞翔的鸟儿插上奋飞的翅膀。”

张卉升入高中的第一天，班主任在课堂上组织同学进行一次自我介绍，要求大家介绍自己的姓名、年龄、性格、爱好等。大多数同学的开头都是：“我叫某某，今年某某岁，我的性格是……”张卉上台后这样说道：“在 14 年前的一个深夜，伴随着一阵婴儿的啼哭，一个小生命诞生了，她就是我——张卉。父母为我取名为‘卉’，意为小草，寄托了他们对我的希望，希望我像小草一样坚毅、刚强。关于我的性格、爱好，可以概括为一个等式：张卉 = (爱说爱笑 + 外向开朗 + 粗心大意) × 爱好音乐。”

上述二例中，潘望将自己名字中“望”字推衍出“你可是咱们家的希望”；张卉将自己名字中的“卉”字推衍出“像小草一样坚毅、刚强”，联想十分准确、恰当，富有积极、健康的寓意，又与自己的身份、性格和理想结合起来，

显得别具一格。

❖ 自嘲容貌

在人际交往中，将自我介绍以自我解嘲的方式表达出来，不仅可以体现你的豁达大度，也会让人心生好感，对你产生认同。

请看一位主持人的自我介绍：

单看咱这形象，不如电视那么闪闪发亮，眼不大且有点近视，但这丝毫不影响我的睿智与远见；耳朵虽小，更提醒我要耐心倾听观众的心声；嘴巴也不气派，正说明我不夸夸其谈。喇叭和号角的孔都不大，但同样能怒吼与呐喊；个子矮小了点，潘长江先生说过：“浓缩的都是精品。”有人说“缺点在一定条件下也会成为优点”这话难免有些夸张，但“缺点在一定条件下会成为特色”则是毋庸置疑的。

著名戏曲作家魏明伦个子不高，人称“袖珍汉子”。但他对此从不回避，反而常在公开场合以调侃的方式介绍自己：“我比拿破仑个子矮，同鲁迅曹禹相当；反复衡量，没力气玩枪，有条件摸笔，于是就操起了文字。”

上例中，魏明伦个子不高固然是事实，而“没力气玩枪”却也未必见得。在这里，魏明伦以自我解嘲的方式介绍自己，既赢得了别人的好感与尊敬，又在不经意间向人展示了他那种享受人生的乐观、豁达的生活态度。而前面的主持人在一番调侃之中不仅把自己的缺点、不足变成了优势，而且显示了自己极强的自信心。

❖ 自嘲身份

如果说自嘲容貌的前提必须是介绍者本人确实在相貌上有一定欠缺和不足的话，那么，自嘲身份就是任何一个介绍者都可以做到的。

自我嘲讽，自我戏谑，是于自贬中包含着自解、自慰。自我介绍中用自嘲更能于诙谐幽默的自我揶揄之中露出一一点自信和自得之意，既能增强言语风趣，又不流于自夸。

演讲家李永田在《演讲与口才》杂志社举行的特约记者座谈会上所做的自我介绍，就充满了自嘲与幽默的风趣。他说：

我叫李永田，今年四十有五，是江苏徐州人氏，现在徐州师范学院任历史系讲师。我本不具备演讲家的基本条件。既没担任什么要职——虽然当过八届“主任”，可都是不起眼的“班主任”；也没有“风度”——人家说我像个大队党支部书记；还不会说普通话——至今有着浓重的徐州口音。但我却不安分守己地搞自己的专业，去研究“死人”，却对思想工作产生了浓厚的兴趣，研究起“活人”来了。还自不量力地走出书斋，搞起演讲来了。作为演讲界的“散兵游勇”我早就把《演讲与口才》杂志当作自己的大本营了。在今天这个“特约记者座谈会”上，我自我介绍一番，以便结识更多的朋友。之后，我便要“逃之夭夭”了。

这里李永田说的“不安分守己”“研究死人”“自不量力”“散兵游勇”“逃之夭夭”，等处都是自嘲。如果不说“我却不安分守己地搞自己的专业，去研究‘死人’”，而说

“我不满足于只搞自己专业的现状，专门研究历史”；不说“还自不量力地走出书斋，搞起演讲来了”而说“还大胆地走出书斋，去做演讲”；不说“作为演讲界的‘散兵游勇’”，而说“作为演讲界的一名战士”；不说“我便要‘逃之夭夭’了”，而说“我要回去继续战斗了”。这样，就不仅显得口气粗，自矜自夸，而且也失去了由于自嘲所带来的应有的幽默与风趣。

❖ 示弱揭短

俗话说：知人者智，知己者明；知人易，知己难。要对自己做出准确的评价，就非有自知之明不可。正确地对待别人的赞誉，严格地剖析自己的短处，才能得出实事求是的结论，做出令人信服的自我评价。如果在自我介绍中一味地表白自己的优点、特长，往往使对方对你产生自吹自擂，不够谦虚可靠的印象。因此，自我介绍时我们也不妨正话反说，甚至故意自我贬低，自我揭短、自我示弱，这样做反而会给对方一个真诚、可靠的印象，使对方对你产生好感。

著名的哑剧大师、喜剧表演艺术家王景愚是这样介绍自己的：

我就是王景愚，表演《吃鸡》的那个王景愚。人称我是多愁善感的喜剧家，实在是愧不敢当，只不过是‘走火入魔’的哑剧迷罢了。你看我这 40 多公斤的瘦小身躯，经常负荷许多忧虑与烦恼，而这些忧虑与烦恼，又多半是自找的；我不善于向自己所敬爱的人表达敬与爱，却善于向憎恶的人表达憎与恶，然而胆子并不大。我虽然很执拗，却又常

常否定自己。否定自己既痛苦又快乐，我就生活在痛苦与欢乐的交织网里，总也冲不出去；在事业上人家说我是敢于拼搏的强者，而在复杂的人际关系面前，我又是一个心无灵犀，半点不通的弱者，因此在生活中，我是交替扮演强者和弱者的角色。

王景愚没有借别人的赞誉之辞大吹大擂，而是在自我介绍中严格剖析自己：“多愁善感的喜剧家”、“敢于拼搏的强者”等，盛名之下，其实难副，如实地历数出自己的弱点。这样的自我介绍，不仅不会失去别人对你的信任，相反，对方会从你的自我介绍中看到自知之明的睿智和严于律己的品格，更尊重你、更信任你。

大学毕业后，小李进了距本县数百里外的某县公安局刑警队工作。不久，领导给他介绍了一个在该县一所中学教学的女朋友。第一次约会时，小李没有像别的青年那样在对方面前竭力展现自己的优点，而是“反其道而行之”，来了个“自我揭短”。小李向对方这样介绍自己：“我这个人找对象存在三大不利因素：一是我家不在这里，办事不如本地人方便；二是我中等身材，相貌平平，有点对不起观众；三是我在刑警队工作，经常加班加点，与我谈对象恐怕要做出一些牺牲。”小李的一番话使姑娘看到了他的真诚与豁达，顿生好感，她不由地微微一笑说：“你这个人靠得住，这比什么都强。”小李的第一次约会获得成功，双方由此建立了恋爱关系。

小李的自我揭短不仅没有让人看低，反而从中看出了他的真诚、朴实与坦率，这足以说明了真诚的可贵。可见，人

有短处不可怕，怕的是千方百计的隐瞒却早晚有一天暴露出来的那种难堪。

❖ 借助地域

通过介绍家乡地域风情景物名优特产的某些特性，巧妙地烘托自己的个性，也是一个好方法。如果地域、家乡名优特产突出，就应从中推衍、阐发出与自己个性相关的内容；如果特产不明显，不特殊，那就挖掘地方特色，将地方特色与自己的个性巧妙结合起来。

一个来自云南的演讲员这样介绍自己：“尊敬的评委老师，我来自云南。也许老师们会感到惊诧，‘云南是阿诗玛的故乡，可是个佳丽辈出的地方’，但是老师们千万别忘了，云南也是大理石的故乡，相信老师们能从我的身上看见大理石的朴实、厚重与刚强。”

这个演讲员以云南盛产大理石这一特产为生发的对象，由大理石的性质、特性引申到自己身上的“朴实、厚重与刚强”，显得自然贴切，不露痕迹，突出了自己的性格、本色和特征。

❖ 引座右铭

座右铭是体现思想灵魂的标志，巧妙地呈现自己的座右铭是促使他人在短时间内理解并获取他人信任的有效手段。

来自农村的女节目主持人这样介绍自己：“我是一个农家女孩，能跳出‘农门’一步步向前走，并走到此刻我正置身其间的国家级大赛场，主要归功于我小学启蒙老师的教

导。他在开学第一天就给我们讲：‘倘若有人问你，你能把天上的星星摘下来吗？你千万别说，这怎么可能？而应该说：请让我试一试。’谢谢您，恩师，我正在一步步接近那登天的阶梯……”

这个富有很深内涵的座右铭不仅给她以激励，同时也给听者以启迪。短短的几句话浓缩、包涵了许多令人回味的东西，使人们看到这个农家女的自信与聪慧。

❖ 幽默对比

在自我介绍时，巧妙地与名人对比，既可显示才能，更能显示幽默。

有位主持人是这样自我介绍的：“我喜欢写诗，可写不过舒婷；我喜欢唱歌，可唱不过毛阿敏；我喜欢主持节目，她俩可能比不过我……”

这么一比，不仅使人感到此人的幽默，而且也从中反衬出了自己在某一方面的特长与自信，达到了介绍自己的目的。这种对比和比较，其实不是真正的“实”比，而是一种“虚”比，实际上在暗示着：这个人虽写诗写不过舒婷，但却有写诗的特长；唱歌虽唱不过毛阿敏，可却肯定会唱歌——当然显出了多才多艺的特征。既多才多艺，又幽默机智，她的强项——主持，也一定不同凡响的了！

❖ 表述详尽

在一些特定情况下，自我介绍的内容需要较全面详尽，不仅要讲清姓名、身份、目的、要求，还要介绍自己的经

历、学历、资历、性格、专长、经验、能力、兴趣等等。为了取得对方信任，有时还得讲一些具体事例。比如，近几年来许多企业实行租赁公开招标。投标者要做的第一件事就是向招标单位的负责人做详尽的自我介绍。下面是租赁 × × 汽车油泵厂的许 × × 同志在投标时向汽车工业公司经理所做的自我介绍：

我叫许 × ×，是 × × 工业大学机械加工专业 1966 届毕业生。1981 年又在省电大学习工业管理工程，获本科文凭。从 1968 年起，在 × × 汽车制造厂油泵车间当技术员，负责产品质量检查。1980 年晋升为工程师。从 1983 年起，承包厂服务公司的汽车修配厂，直到现在。这些年来，我一直在研究国内关于机械加工方面的先进技术，对汽车油泵的品种、规格、型号、质量、工艺流程、销售情况也比较熟悉，有一定的管理经验。我今年 45 岁，正是年富力强的时期，很想干一番事业。我的思想比较开放，对当前的经济体制改革很有兴趣，想一试身手。关于上述情况，如果有必要，你们可以去核实。今天来了，就是要和其他的投标者展开一场竞争，我相信我是能够胜利的。我这个人做事果断，敢于拍板，只要给我 10 天的时间，就能把厂里的情况搞清楚，拿出办厂的具体方案，提出上缴的利润指标。

这个自我介绍就比较全面详尽、有力，因而赢得了招标单位的初步信任，为后来的中标创造了有力条件。

❖ 定好角色

在自我介绍时，对自己进行角色定位至关重要。定位好

了，自我介绍就会取得迅速拉近双方距离、展现自我良好形象的效果，反之就会引起对方的反感，导致处境尴尬。

有位青年作家在母校建校 50 年大庆之际，应邀到母校为中文系同学开一个有关写作问题的讲座。正式开讲前，这位青年作家首先进行了一番自我介绍：“同学们，在母校 50 年大庆之际故地重游，我感到十分亲切。我是中文系 84 级的毕业生，在座的都该算是我的师弟、师妹。今天我就以老大哥的身份，就写作中的几个问题与大家共同探讨一下，但愿我们都能够有所收益。”青年作家的一番话引起大家的热烈掌声，在这之后的讲座气氛也十分热烈。

这位青年作家之所以能得到同学们如此的评价，与他在开场白中将自己定位于“师哥”的角色不无关系。试想，如果这位青年作家将自己定位于“青年作家”，在自我介绍中大谈其著作如何“高产”，如何有影响，还能取得如此效果吗？

❖ 谦虚求实

谦虚本身就是一种美德。在做自我介绍时，应适当地留有余地，一般不宜用“很”、“最”、“极”、“第一”等表示极端的词儿，而应尽量求实，不自夸，不自炫，宁低不高，必须把握好一个尺度。正如孟德斯鸠在《波斯人信札》中说的那样：“夸奖的话出于自己口中那是多么乏味！”

当代著名剧作家沙叶新介绍自己的写作习惯时说：“我乃平庸之辈，只写过一些不成熟的剧本、小说及文章，量少质差，不过尔尔。我的作品只是习作，我本人尚不能以‘作

家’或‘剧作家’自居，我的写作习惯也无任何惊人之处，我只是像一般人那样写作。”

其实，沙叶新的创作很有成绩，《陈毅市长》是话剧中的上乘之作，他写的一些小说，在读者中也有很大影响。但他在自我介绍中却是那样谦虚，谢绝了“作家”、“剧作家”之类的桂冠，以“平庸之辈”的身份，站在听众面前，“像一般人那样”去介绍自己的“不过尔尔”的写作习惯，让人听来亲切实在，融情入理。

❖ 优势集锦

倘若你此前确已取得了几桩可资自豪的业绩，不妨把它们巧妙地组合集装起来，以集中、全面地显示自己的优势和素质、能力。

一位业余主持人是这样介绍自己的：“我是一名爱做梦的、今年刚毕业的大学生。为训练口才，大学时我参加了校辩论队，在××年全国大专辩论赛上，我所在的队获得冠军；我的体质不错，在今年上半年举行的全国大学生运动会上，我是我校女子篮球队的中锋；后来我发现，我最热爱主持人这种职业。一名优秀主持人的条件要求很高，作为一名新兵，我这次是来学习的，请同行和评委老师们耐心地帮助我，我衷心地感谢。”

这位主持人在较短的时间内集中地把自己的素质、优势向观众评委介绍了出来，并没有自夸自吹之嫌，给人以此人确实多才多艺、素质不凡的印象。

❖ 以点代面

为了适应某种情境的需要，自我介绍时有时并不需要面面俱到，将姓名、爱好、年龄、性格等一股脑儿和盘托出。话不在多，表意就行，在自我介绍中“以点代面”、“抓住一点不计其余”的方法，反而能收到出人意外的效果。

有位学生竞选学生会主席一职，准备了近 2000 字的讲稿，但到了现场，校长临时宣布每人只能讲 1 分钟，于是情急之下他进行了快速压缩，最后的竞选词是这样的：

同学们，在这里我不谈有关‘学生会’的观念和认识，也不做假如我当选后的打算，只向大家说明为什么我在这次竞选中能够当选。同学们，我的真实名字叫李南安，我就是不安于无声无息的生活，不忍心让学校学生生活死水一潭，倒想创造一个丰富多彩、无限美好的生活。所以我还有更多的名字，我叫改革、开拓、竞争，又叫活泼、进取、腾飞！同学们，这就是我能够当选的理由，谢谢大家！”

这个自我介绍十分精彩，从名字上入手，不谈自己的背景、简历、性格、爱好、能力等等，而只谈及自己竞选成功的理由。而这个理由就是不安于现状，立志改革开拓。它跳动着时代的强音，也有力地凸现了演讲者的个性，因而获得大家的好评也就在情理之中了。这反而比面面俱到地介绍显得更有独特之处。

❖ 披露心迹

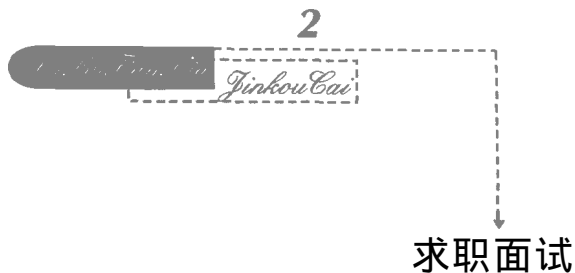
披露心迹，就是在自我介绍时勇于解剖自己，敢于把自

己最不为人知或最不想被人知道的人生历程和心路流程披露给众人。这往往是一般人很难做到的，但一旦做到，则很利于与对方沟通并产生心理上的默契，使对方产生信任感和钦佩感。

上海解放以后，陈毅以市长兼军管会主任的身份第一次和上海文化人见面，他对自己的生活历程作了一番袒露，迅速赢得了上海文化教育界人士的信任、推崇和亲近。他是这样介绍自己的：

我这个共产党人不是天生的，我也算是知识分子出身。我翻译过波特莱尔的诗，写过小说诗文。我个人的改变就经历了三个阶段：开始是地主出身，封建家庭，信孔夫子那一套；后来接触了新思想，改信了“德先生”“赛先生”，变成了资产阶级民主主义者，这是第二阶段；最后从法国勤工俭学回来，经过了矛盾、消沉、碰壁，才选择了革命道路，确立了共产主义信仰。这几步我走得都不容易，有别人推动，也有环境的逼迫。诸位朋友们，将来我还愿意与你们一道，继续走思想改造的道路。

显然，陈毅的此番介绍之所以获得成功，就在于他敢向广大上海文化界人士披露心迹。如果我们敢于在别人面前剖析自己，事实上就是将对方当作了朋友，对方因而容易与我们取得情感上的沟通。



今天，推销自我不仅已成为当代青年碰撞机遇而又不失潇洒的流行语，同时也是市场经济态势下择业与实现自我价值的重要途径。而如何推销自我，找到自己的人生舞台，怎样才能不与机会擦肩而过，关键在于自己是否拥有充分的心理准备、随机应变的能力和恰当得体的自我推销辞令。只要你面对机遇时善于展现你的学识、修养和特长，把握分寸，恰到好处，就总会有一条路属于你。

求职面试的最初几分钟可能是求职者生活中一个新的转折点。

求职面试中的自我介绍，如同推销商品的广告一样，既要让人觉得这个商品好，又要让人觉得真实可信，是可以接受的，这个分寸就需要很好地掌握了。在一般情况下，求职者在面试中作自我介绍时，应把握好以下几个原则：

❖ 从对方谈起，反衬自己

许多求职者在面试中作自我介绍时，总是开门见山、单刀直入地侃侃大谈自己，我的名字叫 × × ×，现在 × × 单位工作。这种介绍自己的方式极易引起对方的心理抵触，例如，有的大学生喜欢作这样的自我介绍：“我是学 × × 专业的，到贵单位工作我专业对口，而且我对这项工作很感兴趣，到你们单位工作符合我的特长，也能够实现我的理想……”这容易给用人单位一种不那么理想的印象，你为专业对口和兴趣才到我们单位来，原来你的目的和动机就是这个，结果往往会适得其反。如果换一种方式不是从我谈起，而是从对方谈起，效果就大不一样：“我觉得你们单位力量雄厚，领导得力，上下一心！适于有才干的青年发展。”这样更能引起对方的好感。

❖ 语言客观，不宜过分推销

在向主试人介绍自己时，要注意用较为客观的语言来叙述，从自己与所求职业岗位的适应性上来介绍，使用用人单位既了解你的成绩和才能，又不至于给对方造成画蛇添足、哗众取宠的感觉。

比如，有一家外贸公司想要招聘一名搞经济贸易的人才，而且要求这个人会外语。一位青年听到这个消息后喜出望外，马上赶到那家公司应聘。在这位青年面前有三位主考人，他们分别向这个青年提出了一些相关的问题。这个青年回答以后，又主动地将自己的情况进行了介绍。他说：“我

对经济贸易很感兴趣，因为我上高中时，对世界地理的学习特别用功，所以对各个国家的地理概貌、矿产资源都比较了解，我可以用英语介绍美国西部地区情况，同时，我也可以用日语介绍一下战后日本经济腾飞的情况。我曾在商业部门工作三年，所以也颇懂一些经商之道，如果你们能认真考虑我的条件，我想我可以胜任此项工作，”这位青年的自我推销恰到好处，不卑不亢，使得在场的三名主考人连连点头，他们一致同意聘用。

❖ 认同对方 缩短彼此间的心理距离

这种推销自我的方式适用于条件较优越的人到一般单位求职。由于自己的条件较优越，容易引起用人单位的误解。所以在介绍自己时，选择让对方乐于接受的观点，与对方保持观点的一致性，消除对方的传统看法，缩短与对方的心理距离，容易被主考人所接纳。

比如大企业的辞职人员到小企业求职，职级较高的人员到一般单位求职，大城市的求职者到中小城市面试求职，都需要注意这一点。这里介绍一位出身高干家庭的青年求职面试时的自我介绍。他到一个普通公司去求职面试，在介绍自己时说：

我的父亲是高干，但他对我的要求很严格，家中虽有保姆，但诸如洗衣服等活，父母从来不让保姆给我做，而是让我亲自动手做。由于我是在这样的环境中长大的，什么事情都自己做，从不依赖父亲的职权，所以，到你们公司去，你们受的苦，我都能吃……”

这位青年抓住自己的家庭出身是高干，容易引起人们产生不能吃苦的看法这个关键，从自己的父亲对自己的严格要求入手，谈到自己对家庭出身的看法和对生活所采取的态度，以至让对方了解自己吃过苦、能吃苦的品质，和用人单位观点一致。这样一来，就缩小了与用人单位的距离，使他们觉得你在各方面都和自己一样，没有什么特殊。

❖ 说服劝导，加深主试人对自己的印象

有两个小伙子结伴一起到深圳去求职，他们同时相中了一家摄影广告公司。他们找到了这家公司的总经理，向他表达了想在这家公司供职的愿望。其中的一个小伙子很聪明，很会推销自己，他拿出一打彩色摄影风景照片，对那位总经理说：“当您看完这组照片后，一定会认为摄影技术不错，起码达到了摄影的一般要求，如果稍加提高，那么一定会深受摄影爱好者的喜爱。”那位总经理赞同地点了点头：“可以说这些摄影作品的作者的技术还是不错的，我看如果你们能达到这个水平，我倒可以考虑聘用你们。”既然老板这样看重这些作品，那么我就不谦虚地说，作者就是我们。”老板愕然了，小伙子的自我推销术使他这个精于商道的人也上了圈套，于是，他只好聘用他们。

美国当代著名的创造工程学家奥斯本也是采用这样的方法推销自己的。奥斯本 21 岁那年，他失业了。他到处寻找工作。一次，他到一家报社应征，主考人问他：“你从事写作已有多少年的经验？”奥斯本直言相告：“只有三个月，但是请先看一看我所写的文章吧！”主考人看完后对他说：“从