# 说话魅力在真诚

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-09-12

*这天，笔者走进一家电器商店，一台音色清纯透亮，低音浑厚震撼力强的音响引注意。一位男售货员热情地迎上来，满脸职业微笑，主动介绍这种新产品。他的介绍很在行，很流畅，从性能优势到结构特点，从价格比，到售后服务，一一道来，边进行演示。起初我被他那热...*

这天，笔者走进一家电器商店，一台音色清纯透亮，低音浑厚震撼力强的音响引注意。一位男售货员热情地迎上来，满脸职业微笑，主动介绍这种新产品。他的介绍很在行，很流畅，从性能优势到结构特点，从价格比，到售后服务，一一道来，边进行演示。起初我被他那热情而熟练的介绍所感动，对产品产生几分好感。本想问点什么，可是他连珠炮似地讲着，我总也插不上嘴，他不管你懂还是不懂，也不管你反应如何，喋喋不休地讲下去，似乎你不掏出钱包他就决不罢休。于是，心里有几分不悦了，特别是当他褒扬自己的品牌而贬低其他品牌时，我不免对他的动机产生了疑问：如此夸夸其谈后，产品性能是否果真高超？顿时，这种疑虑把先前产生的好感一扫而光。只是出于礼貌不好意思走开，幸好这时又来了一位顾客，我乘机“逃”出了商店。不消说，那位售货员为他白费了口舌而有几分失望和怨愤。

笔者不能不说这是一位训练有素且内行的推销员，但却又是一个不懂得说话奥妙的推销员。为什么他那滔滔不绝的介绍反而扑灭了顾客的购买欲望呢？这是值得深思的。

大量事实证明，说话的魅力并不在于你说得多么流畅，滔滔不绝，而在于是否善于表达真诚！最能推销产品的人并不一定是口若悬河的人，而是善于表达真诚的人。当你用得体的话语表达出真诚时，你就赢得了对方的信任，建立起人际之间的信赖关系，对方也就可能由信赖你这个人而喜欢你说的话，进而喜欢你的产品了。

不仅推销员讲话如此，就是日常说话也是同样道理。背得很熟，讲得最顺畅的演讲也不公平理好的演讲。滔滔不色，一泻千里的演讲虽然流畅优美，但是如果少诚意，那就失去了吸引力，如同一束没有生命力的绢花，很美丽但不鲜活动人，缺少魅力。因此，演讲者首先应想到的是如何把你的真诚注入演讲之中，如何把自己的心意传递给对方。只有当听者感受到你的诚意时，他才会打开心门，接收你讲的内容，彼此之间才能实现沟通和共鸣。

某学院有这样一个实例：有位教员写了一本“思想政治工作方法”的书，出版社让他推销一千册。对他来说，这远比讲课要难得多。为了把书推销出去，他在学员队搞了一次演讲，他说：“……当老师的在这里推销自己写的书，总不免有些尴尬。不过，如今作者也很难，写了书，还得卖书。出版社一下压给我一千册，稿费一文没有，所以我不推销不行。这本书写得怎样，我自己不好评说。不过有两点可以保证：第一，这本书是我用三年时间完成的，是我心血的结晶；第二，书的内容决不是东拼西凑抄下来的，是我自己长期思考的见解。前不久，这本书被思想政治工作研究会评为社科类图书的二等奖，这是获奖证书。说实话，对于我们这些教书匠来说，搞推销比写书还觉得难，只是硬着头皮来找大家帮忙。不过，买不买完全自愿，决不强迫。如果觉得这本书对你有用，你又有财力就买一本，算是帮我一个忙。谢谢。”他的这次演讲立即产生了效果，一次就卖掉了300多册。

这位教员不是专职推销员，但是他却获得了成功。从某种意义上说，他的成功就在于他恰到好处地表达了自己的真诚，赢得了听众的信赖。这再一次说明，在讲话中学会表达真诚要比单纯追求流畅和精采更重要。..

说话魅力在真诚责任编辑：飞雪 阅读：人次

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找