

5魅力助你职场成功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/229/2021_2022_5_E9_AD_85_E5_8A_9B_E5_8A_A9_c108_229953.htm 这是一个越来越“以貌取人”的年代。据说，只需30秒，你的客户或你的面试官就会在他们心目中给你下一个“最终判决”：能不能争取到某张订单，能不能被心仪的公司录取，能不能被大老板青眼提拔……也许就决定于你的一个手势，一句措词，或是一个微笑。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 从某种程度上来说，很多人之所以成功，是因为他们“看上去很像一个成功人士”。这就是所谓的“职场魅力”。在这里，我们给你提供了5种针对性极强的练习方法，从今天就开始行动吧！

行动一：拥有权威的声音 慌慌张张而又刺耳的声音往往会让别人感到神经紧张。如果能将声音放得稍微低沉一些，速度控制得快慢适中，并且通过一些短小的停顿来引导听你说话的人，便能够很容易地赢得谈话对方的好印象。在国外，有专门的职场声音教练，他们给出的最基本的一条建议是：“在谈话的时候，将身体放松，并且好好地控制自己双脚的位置。”也就是说，如果我们能够在说话的时候保持身体挺直，并将身体重心平均地分配到双脚上，我们的言谈就能够给别人带来更深刻的印象。同样重要的还有：经常用“充满磁性”的声音说话。比平常的声音稍微低沉一点的声线，听起来会特别引人注目。不过，注意保持“度”，过了，就变成故意装酷了，好多电台和电视台的主持人就都有这毛病。对策：一早就可以开始训练，让你的声音变得更有磁性：在准备早餐、煮咖啡的时候，或是化妆的时候，用喉咙轻轻地

反复发出“m”的声音。这个训练还能够改善平时在重要场合说话时声音颤抖的坏习惯。

行动二：优雅的姿势 我们不得不承认，这一点在55%的程度上要取决于我们的身体语言。当穿着套装的你耷拉着眼皮，慢吞吞地横穿整个办公室时，肯定会在老板心目中留下没有睡醒、对别人不加理会或是唯唯诺诺的坏印象。然而，假如你是很轻松地、挺直腰板地快步走进办公室的话，那么就不会给人前面的那种印象。这并不意味着我们就要像模特一样走夸张的猫步，只要注意，不要驼背弓腰就可以了。因为只会将身体蜷起来走路的人，常常会给人以一种很不真实的感觉。老板在考虑升职名单的时候，往往会把这样的人的名字第一个删掉。

对策：你留意到从办公桌望出去某块玻璃上你的影子吗？你是不是把头习惯性地偏向某一边？这是一个典型的女性动作，在动物世界里则是一种谄媚的象征。记得时时提醒自己，改掉它。

行动三：真诚的尊重 一个聪明而受人欢迎的谈话对象往往会将他的注意力集中在对方身上。他会和对方保持眼神的交流，而且说的话比对方所说的要稍微少一些（最佳的比例是49%）。这样就标志着：“我不是一个以自我为中心的人，我会给你足够的空间，因为我是个注重和谐的人。”抱有这种态度的人往往能够给对方充分的信任感，因为他感到自己所谈论的东西对于你来说很重要。真正充满魅力的人是个值得尊敬的听众，同时也会是一个很忠诚的保守秘密的人。

转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com>

对策：如果你觉得自己每天倾听的时间太少了，不妨和一个与你性格完全不同的同事一同进餐，听他说话。你一定会对你从他那里所了解到的信息感到惊讶。

行动四：明智的大胆 在新的环境里，

如何区别自己的行为是勇敢还是冒险，女性往往会觉得有些困难。原因是，女性往往对自己的行为外表更挑剔，也更喜欢把自己隐藏起来，而且还喜欢不停地想，别人对自己都有些怎样的看法。只有当你对自己的信念坚定不移的时候，令人鼓舞的火花才会出现。对策：把在会议中所有以“别人”开头的句子换成“我”，作为句子的主语，以此来强调你的观点。试试看，在某个小时里，不在发表意见之前加上“我觉得”、“我以为”这样的修饰语。

行动五：吸引人的汇报 不管你的点子有多么好，要想让别人对此也感兴趣，就必须尽可能地将它描述得言简意赅。在报告资料里加上一些有色彩的标记，或是注释，会比枯燥的数据堆积更有吸引力。对于你的老板或客户来说，他们也会因此更容易集中注意力去理解你所阐述的观点。而且，看到别人对你的报告有兴趣，发言的你自然也会觉得做报告是件令人愉快的事情。对策：通常，我们的工作领域对于别人来说可能是非常陌生的，要他们一下子理解，会有一些困难。因此，不妨试着把你的一个新点子解释给你在别的行业工作的朋友听。15分钟后，如果他明白了你的意思，你就成功了。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com