

秘书技巧心得:职场会见的14个小技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/267/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E6_8A_80_E5_c39_267322.htm 说话的禁忌 世上没有十全十美的人，随随便便说人家的短处，或揭发别人的隐私，不仅有碍别人的声望，且足以表示你为人的卑鄙。若冒然拿你所听到的片面之言宣扬出去，就会颠倒是非，混乱黑白，说了就收不回来。人际关系大半是如此复杂，若不知内幕，就不宜胡说乱道。社会上有一种人，专好推波助澜，把别人的是非编得有声有色，夸大其词地逢人就说，世间不知多少悲剧由此而生。谈论别人，不可就片面的观察便在背后批评别人，除非这是好的批评。日常许多事情没有几件是值得我们拿友谊去争辩取胜的。而你却偏偏如此做，好像你的精神和时间都不值一钱，更不要说到感情的损害了。除了彼此都能虚心地，不存半点成见，在某一个问题上专程讨论之外，一切的争辩都应该避免，即使这是一个学术性的争辩，也不必以为这种争辩就是发扬文化的精神。人们做错事，或做了件吃亏的事，只要是他自动告诉你，他可能还会坦白地承认错误，倘若是由你指出，那么他必有种种的理由为他的错误辩护。所以绝对不批评别人是不可能的，我们要研究的就是怎样批评。在谈论自己的事情时，和人发生争辩是不明智的表现。还有一样最不好的，就是在别人面前夸自己，自视甚高，轻视一切，不大理会别人的意见，只会自己吹牛，凡有修养的人必不随便说及自己，更不会自夸。更不必自己吹擂，与其自夸，不如表示谦逊，也许你自以为伟大，但别人不一定同意，自己捧自己，决不能捧得太高的。一句自夸

的话是一粒恶的种子，它由你的口中而种在别人的心里，滋长出憎厌的芽。千万不要故意与人为难，口才一定要正确而灵活地表现。听了对方说话之后，发现其中有一点自己不大同意，立刻就提出异议，而对方一听，也就立刻以为自己的意见全被否定了，这当然是一件严重的事情。你之所以要这样作，是为了缓和一下谈话的空气。不要令人认为你抹杀了他的一切，而且一点也不承认他的好处，这样就可以使谈话很融洽地进行下去了。相反的，这是使别人对你的谈话，认为有值得考虑的价值，没有虚矫，没有吹牛。不要老是重复同样的话题，不要到处诉苦和发牢骚，诉苦和发牢骚并不是争取同情的良好方法；做人的基本态度，亦应该是这样的。

说话的姿态 姿势是内心状态的外部表现，完全依你自己的情绪、感觉与兴趣而定，一个从内心所发出来的姿态，不知要比一千条规则所指示的好得多少倍。真情愈流露，动作和姿态也愈显得自然。有时因心情快乐，便把两手在空中挥动，有时因心情悲苦，忍不住握着拳头，紧紧地靠在自己的胸前；而当愤怒的时候，更不免举拳猛击，但是这种动作和表现姿态，都是以自然和灵活为要素。一个人在发表意见时，对于手的安放问题，确也值得留心。下面几条原则是应当注意的：

- 1.不要重复姿势，无论任何一种姿势，重复了总会令人觉得乏味；
- 2.做手势的时候，不要只从肘部做起，这样会使人感觉得你的手势不自然；
- 3.不要把姿势结束的太快。譬如当你伸出手指指向前面，这种姿势是帮助你说话的语气，那么你绝不可立刻把手缩回，最好等到说完了一句话以后，才缩回那手臂。
- 4.想保持姿势的自然，是必然练习的；而这种练习，却应下苦心；也许在练习时有些觉得勉强，但经过多

日后，便可以渐渐成为自然了。5.你得注意，勿让你的动作或姿势，减低听众对你说话的注意力；许多人的动作过火，而使听众反多注意于他的动作上去了。宏威首席职业顾问郭策先生友情提示：职场上经常有会见活动。既讲究实在，又讲究艺术，才能够取得会见的最佳效果。掌握一些会见要诀，对相互会见、沟通大有裨益。口才、动作、谈话素材都是要经过思考 and 研究的，如果经过深思熟虑，不管什么样的会见场合、人物，你都能自然、大方、不会惧怕。谈吐自如、动作得体，体现出一个职业人的风度。美国著名的心理学家威廉詹姆斯，曾写过下面一段话：“动作好像是跟着感觉的，但实际上动作和感觉是同时发生的，所以我们直接用意志去纠正动作，也就是间接去纠正了感觉。例如我们失掉了愉快，唯一的恢复方法，便是快活地坐起来，主动说话，愉快就似乎已经和我们同在一处了。如果这办法还不能达到效果，那便不再有别的方法了。所以，当我们感觉到勇敢时，我们就会真得变成很勇敢。用我们整个意志去达到目的，是用你的勇敢去代替惧怕的最好方法。不过，你必须先准备好一切动作，否则恐将仍旧不易生效。假使你要讲一些话，在充分想了后，就该立刻走出来，先作半分钟的深呼吸，因为多吸一些氧气，可以增加不少勇气。你吸足了气，你便能支持住自己。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