9.

是一种态度，也是一种思想的倾向。没有立场是只顾自己的思想呢，对生活和工作以及家庭没有明显的倾向性。导致我们说话的时候管理工具。我觉得从一个有异常的人，重要的是要认清三五第一点五的环境，甚至你处于什么样的生活环境。不同的生活环境决定一个人不同的想法。比如王思聪的钱，他的环境的自由度就是大，而收入不高的职场相对来说可能选择条件就不完整。那么对于我们普通人来讲，你们的生活环境是什么？你把自己定位为职场拼搏的人，追求自由生活的人，还是家庭幸福的人呢？第二，我的状态是指自身的条件。比如你是公司的一名销售员，你的业绩是猪髂，你想要竞争销售部门经理的岗位是你说话的角度可能是优秀的管理者。最重要的是协调能力去协助下属创造更好的业绩。如果你是销售部门业绩低于，那么你可能竞选的角度是榜样的力量是无穷。三，我的目标你最想实现什么？说大一点就是说小一点的就是用药。比如我的环境是善于奶夏凉被夏有效，那么我就更倾向于事业的成功。那么我的状况适用于干什么事呢？我曾经是一个不是考试知识文化引导在职场上受了不少苦头的人。所以呢近千年来我都会。如何把话说好不断看书。去年险种来提高表达能力。但但我的自身状态就是在沟通领域是心得体会。所以呢我的目标呢是成为一名优秀的深化裴律师，帮助那些生化能力需要提升的普通人。当你认识了自我环境，了解了自身壮超，你的目标就比较轻的。那么你和别人说话的时候，你就有了一个立场依据。师大该怎么说，什么不敢说再会。

10.

什么坏人比好人更有说服力，想要说服一个人改变对某事的态度需要什么理由。例如你想说服我爱看书的朋友，多学习知识会怎么说。一般有两种思维，好人与坏人，好人。日本一定是自己认为正确的运动。他可能会说你看到对，因为有知识帮助别人读书来成了亿万富翁。因为多学习知识增长的建设，所以呢他能够快速的成长。你的朋友听完后吃倒也是对他好，没有返还。表面上承认，除了对和心理不屑一顾，因为他认为自己跟罗振宇不一样，会认为没有罗振宇的大脑和嘴皮战场，这是理由呢，对他是没有感觉，为什么呢？从传播学的信息东方理论讲一个信息想要影响别人泰取决于两点，一是方向，二是全部方向呢也可以称为信仰的程度，相信就为正，反之为负。权重是指信息的可信度。如果认为某种信息证据可信度高，反之为低。比如张仪说服楚怀王断绝和齐国的联盟，楚怀王的信仰就是看的建立。所以呢张仪游说楚怀王说大王如果真能听从我的意见就好，齐国断绝往来，解除盟约，而且秦王现出商于一带六百里的土地，让秦国的女子作为服侍大王，本栖切秦丑至今曲曲。驾驭永远结为兄弟国家这样向北和削弱齐国，而为西方的秦国也就得到好处。没有比这更好的策略的这句话呢，说到了楚怀王新排名，土地和美女，才是他所项目。即使下属劝诫楚怀王不要轻信仗义，但楚庄王说不要再讲话了，等我得到了土地。最后，张仪效忠的是秦国，利用楚怀王轻松获利的心语，打败了楚国，从此开始了统一用者。所以信息综合理论告诉我们，好人说自己认为正确的事情说得很有理，但是影响不了别人。而坏人说别人认为正确的事情，让别人心目，这样才能改变别人态度。上狱中你想说。你的朋友多学习知识，光是跟他讲道理是没有用，而是要从他最相应的实体开始。比方说他正在谈恋爱，此时他是念啊念爱之莎，恋爱问题呢成了他日益想要解决问题。你如果推荐几本恋爱技巧相关的数据给他，无论是恋爱技巧，对他有没有十一个，他不会容积是法院。就像你家的金卡的人，他在面包上之后，你再介绍一些心理学书籍的，帮他分析与朋友的恋爱心理。不用多久他可能就会养成一个喜欢用书本上的知识解决现实问题的人。从此以后呢，他就有可能成为喜欢乐乐一个人。要想提高说服力，不是要做一个好用道德去说讲说些自己认为政治的话，而是要做。一个坏人从对方的内心深处距离有的说他认为正确的事情，这样就能轻松的说服对方。

11.

最近呢有粉丝朋友问我，说我是刚刚毕业做销售的菜鸟一枚，想对销售有个大概的了解，有什么好的办法或者理论指导了我十多年前做过药品销售，现在又从事培训，对销售也是有一些经验。那么接下来讲一讲销售的一些话题。销售从简单上来讲，就是说浮力让别人接受你的观点或者某个道理。销售上的售后方式一般有两种方式。第一呢是逻辑说服，这是苏格拉底亚里士多德提出的逻辑三段论。用事实论证来改变别人的思想或者某个看法，从而达成销售的目的。二是呢。情感说服力，这是认知心理学派提出的建构与只通过你的引导，让别人在他的大脑中长出某个想法，从而实现销售目标。那么作为新手来讲，先从情感说服力入手比较合适。因为逻辑说需要很强的支持力和表达力，建构主义认为难以说服别人的原因是因为双方之间的认知差异，使别人难以理解你的想法。他们认为每个人都是从自己大脑中熟悉的事物来认知世界的。新的观念，是从自己大脑中打开，而不是别人强加给。比如一个非洲的孩子以前没见过手机，那么他大脑中就没有手机这个图像怎样才能减少认知差异，增强。立呢从建构主义来讲，主要有三步同化、顺应和平衡。一童话是指别人感受我们自己把它纳入头脑原有的图式中，使其成为自身的一部分。比如前段时间我和几个同事一起去商场玩，其中一个女同事拿起now 时代了一下。销售员说嗯很适合你的法则，因为它的发射是天生绿色的销售，也没有收这个时髦流行什么像明星之类的，而是直接抓住顾客的已有优点和新的商品进行了处罚。使我对这使我的这个同事呢被帽子有了好感。因为这是大部分人都对自己熟悉的事物。老板二顺应是指顺应的某种。趋势去适应，也就是个体的认知结构。因外部刺激的影响而发生改变的过程。当时呢这位女同事看了一下，这个帽子上有一个闪亮的，还有点犹豫。销售员说一般都是转过来带，这样更低调一些，把闪亮的钻到后面。销售员没有去强调闪亮的房产那么设计，而是给出解决方案，告诉顾客处理的办法。这种输入方式真的很厉害，他没有从自己认为的设计美学来凌驾于过之上，而是顺应顾客的思维进行讲解。三平衡，保持平衡，从一个平稳状态向另一个平稳状态过渡的过程。我同时问多少钱销售员航股份的报了一个数字。我同时呢。智商营业员立刻问刷卡还是现金，并没有直接猜测顾客觉得价格高，直接引导进入下一步下一步的购物流程。我同事说刷卡服务员呢笑着说，这是七夕节的礼物。然后呢我同事笑嘻嘻的说，在最后一个环节，销售员很轻松的给顾客一个付款的充分理由。让人觉得是一种内心的品种，简直没办法使人放弃。我同时很开心的买回家，花了钱，还心怀打击，在路上至少花了一个小时带着帽子啊自拍。对于销售新手来讲，因为知识能力和表达力，他在成长当中先用建构主义的思维方式进行销售比较合适。因为不用讲太多的道理，只要凭自己的直觉去赶。客户的感受，一步一步的引导孔购买自己喜欢的商品。这个方法呢说的好听点就是建构主义。那说的难听点呢，就是大家所熟知的到本山和范围的脉管。

12.

在同事或者朋友聚会中，有的人总喜欢躲在角落里说话，而有的人喜欢当主角，在人群中成为别人的焦点。表面上看很多人会觉得这是性格外向的人喜欢表现自己容易成为社交的中心。而内向的人不爱说话，容易被人忽视。但我们深层次去分析，除了性格的因素外，最主要的原因在于一个人能不能充分发挥自己的优势，让别人喜欢。因为你只有有突出某一方面的优势，让别人觉得有价值，然后支持。那么作为我们普通人，如何才能成为社交中的主角的方法是发现有水和培养模式。首先是发现自己的优势，心理学家米德认为一个人要从。社会的互动关系中，找出自己的优势。主要是三个一主。我是指刑事按照自认为的方式展现自己。比如你认为自己将来是一名歌唱家，那你就抓住了一次机会，在别人面前展示我的歌声。如果你认为自己适应培训室，那你就要为尝试为别人答疑解惑的。而客户是指内容，是按照别人的评奖去表现自己。比如你认为自己是一名非常优秀的人民教师和学生对应的评价价格。而一般如果客我思维很强的人就会去迎合别人的看法来表现自己。三呢是自五是指的态度在公众面前表现内在的积极。心理学家伊德认为一个人如。不能接受他人的态度，向他人一样扮演自我角色。那么他就达到自我的程度。比如十年前我非常想成为一名培训师和别人评价，我只是少说话，不意思，不适合做讲师。可我觉得呢在讲台上为人们讲课的感觉，我非常希望无论如何无论如何我要成为一名优秀的讲师。当你经过上午之后，确定了自己的角色，那你就要开始培养自己喜欢的角色。这方面呢说服大师张仪可以成为我们的榜样。年轻的张怡琮，鬼谷子哪里学成之后立志成为说服大师。可因为家里贫穷，为了提高自己的表达能力，努力学习知识。根据呢拾遗记记载，张仪年轻审题，人家抄书遇到没有见过的好句子就写在帐上或者大腿上，晚上回到家中就折中可行。久而久之就集成测后人随意。张怡哲竹形容呢亲自刻苦学习。例如我想成为一名优秀的培训师，那么我就要研究与思维相关的哲学，心理学、传播学和修辞学等等。也就是说你想让自我的角色受到别人的欢迎，发挥的优势去征服别人。那你就要去建立与之相关的知识体系，在某一领域比别人强。

13.

在生活中为什么有的人说话能说到点子上获得满堂喝彩。而有的人说话内容很精彩，和别人比较好，这是什么原因呢？说话说到点子上，这个点子指的是什么呢？就比如水壶漏水的，怎么把它堵上。苦干的人在水库旁边堆了很多水泥和沙子，可还没有读好。而巧干的人先从水库整体的结构中去分析，找到复习。再有一点，沂水轻松就变好了，把水库的裂缝补上，就是能到点子上。那么在职场的人际沟通中，如何找出关系中的点子和领导建立好关系后，充分发挥自己的才能呢？这也就是为什么在职场上有些人专业能力很强，辛苦工作却升职加薪。慢而有的人业务能力一般，但他能很快获得领导的喜欢赏识。十二日至那块，其实你只要学习好结构中的思维，在职场中就能如鱼得水。什么是结构主义的，结构主义是瑞士语言学家索绪尔、皮亚杰等人创立。意思是在事物的系统结构中找出内在的关系。从而贾一六主要是有三方面组成，整体转换和调整。整体是指任何事物都有他们内在的整体性。一家公司的整体性是指领导层管理层和业务上的内在的组织结构。在职场很多人思考问题时，只会想到桔梗，而不是整体。比如苦干的人会认为只要自己工作做得很出色，领导就会看了一眼升职加薪。是迟早的事情。而巧干的人呢，先了解公司的组织结构，在分析领导的为人和发展史和领导建立好关系，这样方便自己在工作中更加的突出自己。那么在结构主义思维用的最好的呢是蒋介石。他从日本东京，正如学校毕业之后很想干一番大事，可是自己没有什么政治背景怎么办？他看到国父孙中山是一位书生，跟着他刚好可以发挥军事才能，所以呢就投靠了孙中山。这样在做出遂决定转换。也就是说，规律或者方法意思是任何事物都是按照一定的规律进行相互之间转换的。还是上一个例子。苦干的人呢，他的思维是指的遇到。问题拐弯直来直去，行了就行不行就不行。巧干的人遇到不利的事情，他总会想办法改变现状。因为他认为世上无难事，只怕没办法。比如蒋介石投靠孙中山筹看到里面元龙很多，自己有年轻，别人不重视。所以呢他就想尽办法一个群速度为零，成为国服的连接，使他一下子成为孙中山的得力助手。他这一举动立刻改变了内在的权力结构。最后一个调整是指任何事物的结构，内部是可以自行调整的。可以说任何看起来固定的事情都是可以改变的。苦干的人呢因为心里有什么说什么，他觉得业绩不好，是领导的政策问题，他也会直接讲出来。因为他认为应人的领导婧就应该挺大。实话和有时候释怀。会伤害领导的感情。他还认为自己是正确聪明的人。如果业绩不理想，向领导汇报工作时，他可能会先思考或者打听一下公司的组织情况，看如何将自己不利的居民转换成有利的条件。蒋介石虽然运用种种手段控制的国民党，可是当时的军阀口头上加入国民党，可是心里谁也不服，怎么办呢？蒋介石就用就买收视率的，也就是jeep 借用外部的力量连进行内部的调整。比如湘江之战后，蒋介石看出桂系军阀太狡猾，服领导很难把广系统。于是呢他就把红军继续往广西赶，让红军打贵溪，等到贵溪的李宗仁、白崇禧等吻，被红军收拾的差不多了，他在派中央军区占地案。总的来讲，在职场的结构可以引进，可以帮你借力使力，尽可能的获取优势。但是呢强中自有强中手，一山还比一山高。蒋介石的结构发挥到极致，但毛泽东很快就会使用意识论和辩证思维。答，蒋介石打的落花流水。

15.

最近一段时间呢，经常有听众问我说自己性格理想，但是呢想改变，但是又找不到好的方法，处处碰壁，问我该怎么办？偏内向，不善言辞，每次社交呢都是逼着自己参与，但永远说不了慌，脑袋都是空的。该如何解决，多数人认为那一项就是不爱说话，害羞，社交能力长这样的性格呢，似乎很难成为领导者。但是呢内向型人格之王康为乐不这么认为。他说呢性格内向是一种偏好，与成败无关。这种性格的人说话更沉稳，思考问题更全面，更善于理解与领导别人。比如说卓越的内向型领导者，美国的前总统奥巴马，比尔盖茨，巴菲特的心理学家。巴甫洛夫说，一个人性格的内向与外向是有高级神经活动的兴奋与抑制组成的。所以说有的人性格外向比较活泼，而有的人性格内向，比较安静。那么荣格也在一九二一年的时候提出了内向和外向两种人的人格特质。他认为内向和外向的区别在于心理能量指向的方向。内向者的能量指向内部。他们对内部世界的心理更大，更喜欢安静和独处。这种安静和独处正式领导者最需要具备的能力。所以说呢内向者的沟通射精的作者康韦勒认为内向性格的人只需要充分利用自己的已有优势，就可以成为一个能收会到优秀的领导者。下面我给大家介绍内向领导者的四部训练一准备准备的。充分应对约自如。内向性格的特点是喜欢考虑清楚了再说话。这恰好是发挥内向人的优势。一个人想要在社交场合看看，而谈是因为他的大脑中有了图纸，就像建筑设计师画设计图，是因为他的大脑内有了设计图，所以才能划出来做好说话准备的思路主要对一个问题有三个思考是什么，为什么怎么办？二展示学会展示自己，赢得别人的好感。内向性格的人有一个思维习惯，认为只要好好某种场景会自会替自己说话。领导的眼睛是雪亮和事实是每个人都很忙，每天都在忙这个事。这位领导人雯说，他要考虑的问题在他眼里没有一下什么的优秀。所以呢。需要学会去展示自己，让别人看到你的优秀方法是两个真诚的分享，让别人真的那麼感受到我们的意图。在社交场合的备用机场，就是随时准备以讲故事。第三个呢就是推动推动自己走出舒适区。爱默生说，过去做你最害怕的事情，也就是如何推动自己去战胜内心的恐惧。比如公众讲话，我以前呢是利用业余时间主动去参加一些社交活动，读书会、演讲沙龙，还有户外的聚会等等。每一次呢我都是争取第一个发言及自我介绍，或者给大家讲故事。后来呢我自己肚子我自己呢组织活动就主持。慢慢的，我有战胜了对公众演讲的恐惧感最。退一个。第四个就是练习，我们要不断的创造机会，不断提高。只要你刻意的去练习，就会有自信的感觉啊，还是拿我做举例子。我以前的时候是不会写作的。那么我每一天呢都要学习写作，无论好坏，我都要给大家看。那么西站呢有很多人喜欢我的文章。呃，这样的话我对自己呢会越来越有信心。任何一件事情只要你坚持练习，就会有意想不到的收获，对自己会越烈满意，谢谢大家。

16.

在火车上想认识新朋友，却不知道如何开口和别人聊天。在聚会中，你想认识几位新朋友，却不知道从哪里开始说起。和客户师范希望拉近感情，却不会和客户深入聊下去。为什么呢？每个职场中的人士都希望认识更多的新朋友，只是中国人的性格特点是内人。韩旭在一些公共场所遇到陌生人时，往往是谁也不搭理谁。做过很多沟通的良机，即便想要搭讪，也往往不知道如何下手。长此以往，失去了很多人是新朋友的机会，怎么办呢？其实谁主动和别人说话，谁就能获得沟通中的优势。第一，你掌握了话题的引导学，谁先抛出话题，可能会引导别人向话题一方面思考，而是在心理上来气势。由于在公共场。所表现自己的人往往受到别人的称赞。三是会聊天的人容易成为朋友圈交谈的中心。所以学会和博士人聊天是拥有更多好朋友的必由之路。学会主动和陌生人说话，达到理想的效果，需要学会主动出击条件的方法，将话题进行分解，纵向分解、横向分解与综合分解，以纵向分解将话题由易到难，逐渐聚焦。纵向分解的方式是首先讲一个对方感兴趣的话题，拉近双方之间的距离。接着比较正式聊聊你的个人想法。在巨大双方关系的具体内容。比如几年前我和一位美女讲师去企业讲课，来机场接我们的是他们的副总。我看他性格比较开朗，一见面呢就盯着我们的于老师的裙子，多看耳机。走在路上的时候，我垃圾。这位副总小声的感情狂笑。我们这个文娱老师还没有男朋友，你今晚要不要约他说啊，我们俩哈哈大笑，因为说中了他感谢你的话题，吃饭时与他讨论的内容和今后的合作就精简多了。二，横向分解，把一个大问题分解成为三个小问题。例如将一件事情的发展过程分为三段。过去现在未来比如你去参加一个读书会休息的时候，在沙路上和一个所有聊天。这时呢你不要直接谈论你对本书的看法。而是西安和谐。既能谈谈过去看出的一些经历，这样别人在情感上容易接受。接着呢你在谈论对本书的看法，说出你的见解之后呢，谈谈你实践这本书读的方法和意义。是综合分析分成三个并列的问题。分类进行将要说的话题，自助三个方面展开和别人聊，再从中发现你的需要或建立未来的目标。比如有一年我回家过春节，在回老家的火车上就和很多人聊的很开心，打成一片。火车上的很多人都是外地工作回家过节的。我当时想为了大伙感兴趣的三个话题，一是谈论农村的变化，而是他们在大城市工作的感受。三是玩游戏，而不可和大家聊了十多分钟后，大火就无话不谈。我相当成为了大家的主持人。最后呢我找了几位聊得来的小伙，有了微信，然后进一步交流。所以说呢，我们聊天不能希望一口吃个胖子，而要分解成一口一口的来，这样才能使别人接受喜欢你。

17.

大家好，欢迎收听老实人学说话。今天呢我们来讲一讲如何和领导搞好关系。那么怎样和领导搞好关系的，当然不能拍马屁，能做领导的人，特别是做大事情的领导或者老板基本上都是人情。你以为他们不清楚谁在卖毛病，谁在干活吗？当然也不能靠水分。每个领导都觉得自己特别牛逼，只是他表面上会说出来，你别想有个人的聪明才智或者说谎技巧是去说服他。因为他可能听你说几句话，就知道你心在想什么呢？和领导搞好关系，最好的方式是精神上的三个认同，以同情认同，甚至强盗和别人的亲情关系。就比如政治家到地方去市场，都会通过小孩的方式。买拉近关系，在百姓的心，就如拥抱了孩子的父母，这样也就赢得了百姓的支持。在职场你和领导一起吃饭或者聊天的时候，一般一开始不是调工作，而是闲聊。如果你和领导是一个省，那就聊抵御如何你的爱好和领导相似，那就聊喜好，抓住一个和领导比较接近的事情。和他聊，他就可能对你产生一种亲近感。而对立认同是指一种分裂而达成凝聚的最迫切形式。也就是你和你的领导因为共同反对某种东西而形成的良好关系。比如你的领导是个实干家，那么你呢就要反对空想主义。理想主义者。第二成为奴役实践的人，领导就会觉得你和他是同一立场的人，就会依赖你，觉得你这个人靠得住。三，虚假的。是指将外在的能力是做自己内在的能力。比如你走路，食物里觉得很累，当你开车的时候，只需要轻踩油门，汽车速度就会上去，十公里的路程轻而易举达到了。如果你错误的认同，讲积极的能力，看成自己的能力，你就会因此对自己充满爱意。你和领导在一起的时候，你把别人对领导的尊敬看作是别人对自己的尊敬。你和领导在一起工作，就会有一种无比兴奋的感觉。简单来说就是以领导汇报，领导就会在精神上离不开你了。在不吃饭来的时代里，做一个精神丰富的人，用精神认同和领导搞好关系。b 说服更有效果，比拍马屁更有深度。因为领导没法拒绝。

18.

我们到底该如何去做，才能给别人留下良好的印象的。别人跟你交往，首先要确定你是否值得信任，会不会对自己的人际关系，职业生涯、个人幸福安宁等构成威胁。人们一般会在潜意识快速的从你的言语和行为中，让请两个问题，一是敌人还是保留你有什么意图。比如当你看见新同事，你会不由自主的想在工作中，他会不会与我竞争。面对戈壁新领域，也会想，他会不会经常知道扰民噪音等等。观察者最终经济省得说答案，别人对你的看法是负面还是正面。百分之九十一表现出来的温暖和能力。如果你看起来比较友善忠诚或者是有同情心啊。他觉得你喜欢善意，假如觉得你是有所图的，那你表现出来聪明才智，这些能力特征就会被看成你实施敌对行为的证明。所以学会表达温暖和展示的，给别人留下一个朋友的印象非常重要。那具体应该怎么做呢？先提高温暖，人们很需要那种比赛专注的时候听他们说话的感觉，持续保持眼神交流，点头微笑是三个重要的指标。需要注意的是，很多人以为自己表现出上述的这些行为。实际上你比想象的更难懂。举个例子，一个朋友刚接手一个团队，很想让员工感到自己做重视所有人的观点。于是当员工发言时，他就表现出一种自己认为是积极倾听的表情。过几个星期之后，他才发现自己所谓积极今天的表情在员工看来太想生气了。所以在重视这点的同时，也有必要经营的亲朋好友反馈一下你的表情。除了专注倾听之外，表现出同一新年重要。这里的关键是换位思考，多尝试寻找了双方的共性。比如你们之间共同的爱好经理团体等等。除了专注表现同理心，首先信任别人，提供温暖，有能力这样展示能力的。这也总结了一套有效的方法，比如显示你的意志力，具体来说就是抵抗各种诱惑和利益。研究表明，如果一个人表现出抽烟、暴饮暴食，经常迟到，经常冲动消费欠债。那么这些高度。虚化的行为就会被认为缺乏自制力，信任会受到损坏。这也是那些政客欺骗配偶或者明星出轨损失惨重的鱼。所以呢你需要做的是抛弃坏习惯。再比如别人就会以积极的眼光来看待观察者，会有所谓的信任透镜来判断你是否值得信任，表达温暖和展示能力，可以给别人留下宝贵的网友印象。让更多的人喜欢你给别人的印象也会很好。大家好，这里是老实人学说话。今天呢我们来谈。

19.

大家好，这里是老实人学说话。今天呢我们来谈一谈老师该如何学会拒绝。你想过没有，在职场上你辛辛苦苦的工作，勤勤恳恳的干活，甚至把领导同时不能做的事情全部都揽在自己身上。但是做了那么多，却依然得到领导的讨厌，同事们的嫌弃，到底是为什么呢？因为你是职场老师，不会拒绝别人。那么面对我们不该做的事情，他如何拒绝的一拖延战术。有些职场老师不会拒绝啊出口得罪领导同事，这时候不妨参与一下拖延战术。无论是面对的交谈还是电话来临，你都要故意打断一下，对于别人的要求，不立刻答应给自己充裕时间权衡利弊。比如当同事把本应该。自己做的事情很紧急的工作，临时交给你就可以使用这个策略，不要马上答应对方的要求，而是故意中断。想说领导交流及时稍后会怎样，我去上个洗手间回来和一说，然后抽出时间考虑一下哪一种决定对自己更有意义。在做具体的答复。如果你立刻做出承诺，但是我还不成，往往会成为背锅侠。不仅同事会认为你是个不靠谱的人，更可能会失去领导的信任。二，使用折衷方案。在职场上确实存在一些让你无法拒绝的事情。比如领导给你安排一件你本不擅长的事情，关系要好的同事请您做一个看似很精通的形式，你知道做不好，也要怪罪于这时候不妨是有一些这种方案提前说好。能做到的部分告诉对方，你只能做到其中的一部分。比如上次因为一个员工临时请假，领导把他做的事情。第二，临时交付给了我。可是对他的工作我并不擅长做好的话，可能需要大量时间。不仅耽误我的供，不仅呢当我正常的工作进度，而且也不一定能够达到领导的标准。但是我又不能直接拒绝。因此我选择了和领导说明的原则和底线。你告诉领导的一个折中的方案，说我只能完成其中一部分，其余的部分请交付给其他人。后来呢工作顺利完成，领导对我刮目相看。那位同事对我也很敬重。第三，直接回应，忍无可忍，无需再忍。当职场上的一些小人才在你头上不停的变美，家里妻子你一定不要不好意思直接看。哎，对，是维护自己最好的方式，千万不要害怕正常，怕伤害别人。而无穷无尽的炎症。有过几回之后，别人知道你不好奇了，下次就不会再积分。如果你不说对方会得寸进尺，没完没了。各省各补偿室在职场上，若想真正获得领导的喜欢和同事的满意，必须认识自己的事，学会拒绝统筹规划，时时提醒自己要示威敏锐讲究效益，做好以上升职加薪。对于你来说也可能只是时间的问题。在职。

20.

爱默生说，无论什么时候都有气涨至成功的第一秘诀。什么是记账的，在职场中展现出来的记账是指你成为别人的榜样，下属比你的言行会标准。网友约你为中心，陌生人喜欢跟你说话。在职场的人际关系中拥有强大气场的人，是一件非常幸福的事情。即使他的专业水平很平常，但是他的说法深入人心，下属愿意跟随大的脚步。正如俗话说会干活的，不如会说话的，为什么呢？因为干活可以多赚钱，而说话，却可以改变一个人的思想。那么对于未来的领导者来说，如何提高说话能力，让下属死心塌地的追随自己的。下面教你三个步骤一，从未来的角度。现在一个人性格上的懦弱，往往只看到眼前的难处。比如只是看到自己的知识不够，就不敢在公众面前说话。工资不高，绝对比别人打一套最为领导者。无论是对自己还是下属，要学会唤醒一个人的未来，帮他从内心的渴望中看清未来的希望，对未来更有信心。二，由内而外的去行动。性格上比较多的人习惯于不相信自己，只相信别人。比如很多人喜欢你，明人没有无效，处处模仿别人，结果变得内心空虚，对工作的动力不足。而优秀的领导者会根据下属的兴趣爱好和他对未来的想法来发挥他对工作的热情和内在潜力，帮助他成长的同时，更是为公司创造价值，是下属变的内心越来越强大。三、把别人的事当成自己的事，在人际关系中懦弱的人有一个共同的特点，他们只关心自己的事，从来不会关心公司或别的事。所以在工作中没人愿意帮他说谎。在朋友关系中，没人喜欢听他说话。作为高明的领导者，同时也是下手的好老师需要取得迎着他们走出个人的小屋，进入社会的大雾，使他们变得越来越对他人有责任的。所以总结来说，气场强大的领导者，他们都能唤醒自己，同时也能唤醒别人对未来充满希望，内心变得强大，做事说话更有担当。

21.

在职场总有说话思维厉害的圣人，他汀逻辑混淆的人唠叨说了半个小时之后，将他的话惊冲突总结成三十秒左右，开头加过程加结论。然后对着罗吉回家的人重复一遍，最后看着对方点头说出对对对，我就是这个意思，微笑着结束对话。逻辑思维能力差的人说了半天也不能准确表达自己的想法。而逻辑思维能力强的人，既能听出别人说话背后的逻辑结构，也能简洁的表达自己的思想观点，听懂别人的逻辑和自己说话的逻辑。在大脑是不同的思维过程，逻辑分析能力固然重要，学会表达自己的观点。八死了的东西讲清楚，讲简单，甚至讲的有意思，也是相当高深的学问。本文。主要分为两个部分，说话和思考，日常的工作，讲话思维过程是这样的一选择用词二，树立结构三名爵观点。从心理学上来讲，思考的过程是这样的。一我有一个想法，而形成这个想法的逻辑。第三，选择适合的词语来表达说话和思考的思维方式恰好是相反的。综合来讲，我们要形成一个思维习惯，想好了再说很多人说话条理不清的原因是因为都没有想清楚，就急忙的想要结构的清楚，表达结果可想而知。越说越着急，心里越着急，思维就越乱。怎样进行训练，是说话和思考统一起来表达的时候思维敏捷呢，当然这是一个差。时间的成长过程不能一蹴而就。但从我多年的培训经验来看，有两个训练的方式，既简单减少有快，主要是负数和翻译锻炼表达能力。最简单的方法是复数。比如你看了一本经典好书，看到某个知识点，你喜欢的故事等，你看明白了再讲给别人听，看自己讲的内容，别人是否能够明白。因为你要讲给别人听，就得先提炼重点观点的顺序和结构的层次的。时间久了，你就能把复杂的问题简单的简单的表达清楚，更进阶的训练方式，我觉得是十三亿附属别人的文章的时候，你的语法结构和别人是相似的，这样进行去点是可以的。但要在工作和生活中去一会就不能套用了，因为会显得。商业这样就需要翻译了。例如以是一名企业的管理者，你看了毛泽东给部下的演讲，他对党员干部的要求是当学生当先生，当战争领导者，意思是要求干部扪人的榜样。那你给下属做演讲的时候也可以翻译过来，要求你的下属成长的方式是先做一名一线员工，后座一名帮助别人的指导者，再做一名优秀的管理者。这样说话条理清晰，意义升格。当你在工作和生活中经常去复述和翻译优秀的知识点或演讲。不用多久你的逻辑思维能力和表达能力就能够获得快速的提升。

22.

很多朋友问我不会聊天怎么办？接下来我们有两篇文章专门讨论聊天的收益方式。这篇文章事情改变，学会约会聊天，下边是观点片掌握和客户或领导聊天。很多的老师和别人聊天，聊着聊着就没话说了。例如一位小伙在朋友圈看到一位自己喜欢的，想和他在微信上聊聊，找个时间约会小伙说终于下班了，还在忙什么呢？感冒了，刚从医院回家，最近是流感高发期，要多加小心。没事的，谢谢关心。第二个例子，周末在干嘛呢？没干嘛，在家呢，这么好的天气去爬山吧，既好玩儿又锻炼身体，那祝你周末不要这。快，这是我在网上看到的两个实例，也是很多人只会聊几句，就会被对方一句简单的学习关系，或者祝你愉快打垮了。好像饭后的逐客令一样，令很多聊天者不知道接下来该怎么说，这什么原因呢。这是因为有些人的思维方式是被动的。一听到别人对一个话题要结束的时候，自己就手足无措，不知道怎么去应付。我们称之为下线思维。下降思维是指下意识的顺着别人的思路去思考。一听他拒绝就很老实的想到别人不喜欢自己心情超级难受，说话思维很被动，是指受到别人说话内容的影响。聊天的时候，思维就会变得越来越窄。导致最后没有话说会让双方很尴尬，怎么办呢？需要去连说话的。上线思维上线思维是指有意识的思考别人说谎背后的原因，或者是刻意转变别人的说法思路。主要方式是建立冲突感，将对方引向的目标，建立姚天的冲突感。聊天中的冲突是指情感上或某个观点的相对面。比如前面约会的实践中，美女说道，谢谢你的关心，这是一句客套话，背后的钱财。此事拒绝我和你是普通的关系，不用这么关心我。此时你需要建立冲突感，让美女对你产生兴趣。比如小型效果笑协议的说当然要关心了咱俩的关系。可是了。当小伙说完，一般来说美女会感到有些意外。也许心里知道你在和他调解，但他不会说破，会故意反问我。和你都是微信上聊几句开关。一审此时要说出让美女觉得你真想和他进一步交往，需要编造三个没道理。但有趣的利用效果，可以说当然关于深了你从贵州到北京，我从湖南到北京，我们一起在北京工作是缘分了。另外来讲，我看你的朋友圈，你喜欢旅行，我也喜欢旅行，我们有共同爱好，还有你喜欢的名言是进步一点点。甩钓鱼诈骗。我也是一个，你就上你的人。这表明我们制图道和你说我们有这么多共同点，关系是不是很深的。再比如那你说祝你周末玩的愉快。听了这句话，看似谈话结束了，即使你只要用上上线思维改变思路，建立冲突感，对方的思维就跟着你走。比如小波说没有你一起去爬山，我怎么会愉快呢？这句话立刻就深深影响了他会顺着你的思路去思考。因为他第一感觉是不可能要不他会假装升级，怎么把我和你扯到一起，我跟你一点关系都没有效果，可以假装认真的说咱俩的关系和好了。然后我向上面一样编造三个没道理的理由，美女听了会心情舒畅，也许会哈哈大笑，觉得你很好玩，比较接受你的说法。因为在情感的世界不是靠听话或者讲道理，而你要让对方感受到你的真心。接下来就可以乘胜追击给他优惠。立刻编造一个约会的理由。这周六上午十点，我们在世界公里有个读书会，有十多位爱好读书的朋友，你有时间一起参加吗？要不要帮你报名，其实这是一种聊天的思维方式，使自己从被动拒绝的下一次唯到主动出击的商业思维用在谁身上都合适。别人拒绝你的时候，来个反向思维，建立冲突感，使对方的说话跟你的思路走。这就是很多老师生怕是别人升级，只会顺着别人的思路走。结果美女表面上很科技，而内心很瞧不起没有主见的人和美女聊天被拒绝是很常见的事。你只需要建立思维的冲突感，表面上看起来坏坏的美女也许口气上有些升级。其实当他感受到你内心内心是乐开了花，他想终于找到驶过的帅哥。

23.

职场人士经常要参加各种各样的工作会议，在会议上经常要发言。发言的形式主要有两种，工作汇报和会议讨论室。俗话说行家一出手便知有没有。同样很多时候职场人士在会场一开口就会让人知道水平的高低，有的人掷地有声，点子不断，有的人八竿子挤不出几个字，出口等于除臭。参加会的人员都是同事，一般有评级，上级和下级优秀职场人的演讲口才好不好，同台一比就知道。所以明这是开会，实则是竞技场表达的好，就是优秀职场人的展示才华的最好名代表。在表现的不好，会使职场人的三门场再一次月度会议上出。机会的有老板总监和部门经理。其中一个环节是部门经理做总结。有的人光是总监去做了十条，还有计划。可以说市场另一些人喜欢自说自话，部门工作的重点完全没有和公司的方向对接。第一类人的发言自认为中间到位，说谎内容面面俱到，把三条。可是我们的变成市场要传递出来的信息是我这个人做事蛮认真，我的工作很有成果。可在老板看来，这等于没有说重点做事，没有主见，甚至让人感觉智商对有问题。这样的话，生命是加薪的可能性大于零。第二种人的发言把公司工作的重点都忽略。老板代表公司每个部门应该分解公司的目标，承接公司的任务。这类人一来没有思考过。老板要什么而来，没有把老板的讲话当做一回事。这样的人老板会重用吗？在会议中汇报发言人数多，层级多，作为发言人都要注意以下三点。一是发现的内容要提炼过语言简介调为清醒，让人一听就明白，而且容易忌日是呢发言的重点不超过三个。一般来讲，任何事情只要经过归纳，用了三点，就能把一个意意思说明白。三是要紧扣主题和领导的战略大方向。这样的会议发言不会偏离方向。同时也表示你对领导的尊重。在会议中还有一种发型师讨论的形式，一般是主持者以某个议题高级的确认及死亡征求大家的意见。如果是上级，还有一个目的是在考察下属的。那么这里发言要注意，一是发言的水性。第一个发言的好处就是可以自由发挥，越往后发言就越难。因为有些内容前面有人讲过了，你再往后就不好讲了。这样就可以看出个人的条件。如果是新手，就要争取第一个发言。这样既锻炼了生活的勇气，同时也能够把自己的想法进程的表达。当然如果你已经是说话高手，一般都是考后发言的，你可以先听一下大家对某问题的意见之后再深化自己的观点，尽可能让自己的观点更透彻。第二是发言的态度。发言的态度一定要明确，千万不要模棱两可，这也行，那也不错，表面看这样的人呢很聪明，永远不会有错。但在会议讨论的发言中，如果你说话的态度不明确，在。在领导的心目中是没有见解，不敢承担责任的表现。第三是发言的模式。会议讨论中的发言因为时间比较短，发言要结论先行，就是说先说出你的观点，在表达理由最后做总结。也就是我们小时候学作文的总分总的模式。在会议发言中，要学会抓住重点。如果是汇报发言，核心要以领导的战略目标为方向，领导就会喜欢你，把你看重他的人。如果是会议讨论，发言重心在于思想，观点要明确，别怕别人反对，这样慢慢的你就成为了别人的一道气质。很多职场。