



怎么说比说什么更重要

心理学家研究发现，人与人之间的交流55%通过视觉，38%是通过听觉来实现的，只有7%是我们说话的内容——有55%是根据说话者的举止做出判断，即说话者看起来想要表达什么意思，也就是通过视觉判断；另外的38%来自对说话人的语气、语调、音量等的判断；只有7%的信息来自说话人的词句和讲话内容。也就是说，倾听者得出的结论，其中有93%来自说话者怎么说，而不是说什么。

如果你的说服对象坐着而你站着，你也应该坐下来。如果他们站着而你坐着，你要么选择站起来，要么给他们提供椅子。如果他们交叉双腿而你抱着胳膊，你就是在传递一个接近他们的信号。如果你的说服对象是一个活跃的交流者，那么在和他沟通的过程中，你至少得表现出一定的活跃性。如果对方并未特别活跃而你却是，那你就需要控制自己的行为。毕竟，对那些不活跃的交流者，当他们把注意力集中在观察对方的手、胳膊和面部表情时，就很难听清楚对方在说什么。

当你向一个人微笑，而对方并没有用微笑回应你的时候，你很可能觉得有一些不愉快。

快，并决定再也不向他们微笑了。如果你的一天过得不轻松，而你的说服对象并非这样，那么你至少要解释一下你的行为，这样对方就不会认为你是在针对他们了。

聆听者得出结论的38%来自语速和音量。有些人讲话快，有些人讲话则慢腾腾的。你不得不重复几次，这样对方才能听懂你说的是什么，如果你有这样的情况，那说明你讲得快了，应该降低语速。当你说话的时候，人们开始嘀咕，或者悄悄离开房间，说明你说得太久了。注意对方说话的语速，然后调整自己的，以便让两者尽量接近，这很重要。你不必像其他人一样讲得那么快或那么慢，但应该尽量减少这种差别，并传递表示亲近的信号。

有没有遇到过这种情况：环境嘈杂，而你正费劲地从别人的低声细语中听取信息，却仍然听不真切。这时，你需要协调。你可以用细语回答，他们会问你：“什么？我听不清。”这样他们就会完全了解自己的问题，并主动开始提高声音。

这就是协调的力量。所有需要你做的，只是重视与你交流的那个人，并向他们传递一些表达亲近意思的信号。
(雷克·科斯纳)

心肠好



刚在一路上车给两个大妈让了座，一个大妈坐下来就说：“现在的年轻人长得不一样，心肠还挺好！”我……

瞎折腾

长得不好看就别瞎折腾了，有些人花了大价钱烫了精致的公主卷，看上去也不像公主，而像牛顿！

准点上班

公司搞什么员工激励之类的，有一项是让员工大声说出你曾经对公司的贡献。轮到一个妹子，她想了下，小声说：“晚点来、早点走，为公司节约电费。”

做主

我向老婆抗议：“咱们家一直是你当家，什么时候也让我做一回主？”老婆说：“可以啊！我刚在网上看了两款包，你来决定买哪一款。”
(网综)

2017年度 《周口晚报》征订全面启动

订《周口晚报》，送礼品、送广告……

2017年度《周口晚报》征订自8月1日正式启动。凡个人或门店订阅一份全年《周口晚报》者，

- ①可送两次栏花广告；②可送一次相当于两个栏花广告面积的恭贺（老人祝寿、子女升学、婚礼等）广告；③赠送礼品一套（含中悦上尊20元游泳馆现金抵用券2张、中悦上尊水票2张、精美雨伞1把）。

《周口晚报》全年单价148元

征订热线：0394-8234300 8284567

