

礼仪

# 梯子法则,让对方愿意和你谈话

一个良好的第一印象,是引起别人注意、构建好人缘的第一步,在接下来的沟通中,学会接话、让对方愿意与你交谈才真正决定这个对你印象不错的人是否能成为你的人脉之一。

梯子法则(Ladder)是由6个动作构成的行为准则,做到这6点,你就是一个合格的聆听者,让对方对你知无不言:

## L(look) 眼睛看着对方

交谈时眼睛看着说话的人,是最基本的礼仪。

## A(ask) 提出问题

在倾听的时候,适时地提出问题,可以展现出你对话题感兴趣,也可以鼓励说话的人进一步延伸话题。

记住一些简单又好用的搭腔话



术,比如:“是吗,怎么会这样?”“后来你是怎么做的?”“之后又发生了什么?”

## D(don't interrupt) 不要打断别人讲话

这是很不得体也很失礼的行为,一定要耐心等对方说完,再表达自

己的想法。

## D(don't change the subject) 不要突然转移话题

当别人正就某个话题说得起劲,你却话锋一转带进另一个话题,不但会让说话者觉得扫兴,也会降低他人与你谈话的意愿。

## E(emotion) 做出适当的情绪表现

交谈时,听者所传递出来的情绪将会影响说者继续说下去的意愿。比如当别人在说话时,你一脸淡漠;当部属对主管提出意见时,主管摆着张臭脸……都会阻止对方继续说话的意愿。

同理,当你在说话时,如果毫不留意对方被你话题引发的情绪,对方也可能会拒绝听你再说下去,因此你在发言时也要注意对方的情绪。

## R(response) 做出反应

善于倾听的人,会懂得运用各种反应(例如声音、表情、姿势、动作等)来强化倾听的效果。简单说就是,如果你专心听,自然就会有表情、声音或动作上的回应。比如频频点头表示同意、手托下巴表示有不同的看法等。

职场

小故事

## 与靠谱的人共事



在很多企业招聘中最关键的一条要求都是“靠谱”。

不管你有圆滑的交际手腕,还是有高超的工作能力,都不如“靠谱”两个字来得实际。

林林和小丽是同时进入公司的新员工,小丽情商高,能说会道,不出一个星期就跟大家混熟了;林林比较内向,来了半个月还有同事不知道她叫什么。

有一次,领导给她俩布置了一个任务,小丽拈轻怕重,自己先把简单的活挑走了,剩下的都扔给了林林。林林辛辛苦苦地埋头加班,小丽却一边吃外卖一边发朋友圈:今天又加班到这么晚,吃点夜宵犒劳一下自己~

总算把任务做完了,领导审查时却发现了几处错误。小丽立马把责任撇得干干净净:“这些数据都是她

算的,我不知道!”林林虽然觉得委屈,却主动向领导承认错误,把数据重新核算了一遍。

领导把这一切都看在眼里,很快就让林林转了正,而小丽则被辞退了。

有人不解地问:小丽一看就比林林更机灵啊,为什么不留下她呢?

领导的一句话耐人寻味:小丽什么都不缺,就是缺靠谱;林林虽然有些地方不如她,但做事靠谱,是可塑之才。

工作中最大的靠谱,就是有担当,有责任感。无论遇到多少困难,都愿意迎难而上,把工作完成好,而不是一言不合就撂挑子,把事情推给别人。

与靠谱的人共事,不用计较得失,不用担心背锅,大家各司其职,同心协力,就一定能把事情办好。

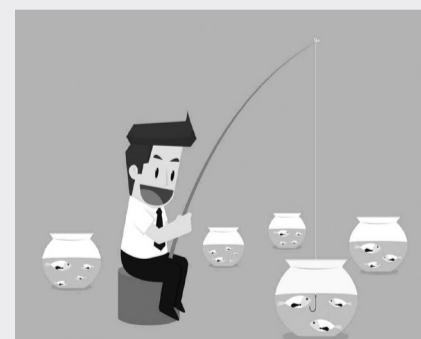
职场

问答

## 让自己的工作成为“高价值经验”

“90后”小李第一份工作内容就是跑腿打杂,短短三个月后他觉得学不到东西便辞职,可是去应聘其他公司时,面试官都觉得他上一份工作经验太少,职业稳定性也不高,长时间闲赋在家没有工作机会。小李觉得很后悔,是不是熬也要熬个两年再跳槽比较好?

从职业规划的角度来看,我们可把每个阶段的经验分为“低价值经验”与“高价值经验”。“低价值经验”往往对



个人后期发展没有太大价值,而“高价值经验”则是一笔宝贵的财富。找到一份“高价值经验”的工作,对于毕业生就业十分有利。即使当前的工作再辛苦,收入再低,压力再大,因为能清楚地看到这段工作经验将令今后的发展受益,所以你可以毫不在乎眼前的困难,反而对工作更加珍惜与努力。

同时,如果能够以创业的态度从事工作,“为自己的发展而打拼”,“为了自己而努力工作”,你的工作幸福感和成就感也将大大增加。当你能认定一个就业机会能积累一段“高价值经验”时,就完全可以把它视作一个学习的过程,是别人为你出资让你学习,培养你成长。

如何保障在就业的同时,使这段经验是具备高价值的呢?最好的办法就是在系统的职业规划基础上就业。

## 【拾贝心语】

“忙碌”其实是“努力”的代名词。心里有斗志的人,才会逼着自己去忙、去打拼、去付出,以改变生活和命运。当你全心投入,不辞辛苦,在努力中甚至忘记时间的流逝,时间离开时,就会悄悄给你留下礼物。