

新理财杂志征订开始了  
最新会计课程开班了!  
2012年财会信报征订  
《税务规划》期刊优惠  
轻松搞定会计职称考试



懂ERP的ERP 筹划企业未来

企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划

Aisino 航天信息软件 | 网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速  
中国CFO的梦想课堂  
陪小艾来一次会计长途  
会计继续教育辅导年检  
会计考试保通过只考一

职场招聘 RSS

热词:

在这里输入关键字...



搜索

高级搜索

职场英语	求职指导	简历中心	求职参考	职场故事	职场潜规则	求职信息	招聘信息	职场礼仪	职业规划
------	------	------	------	------	-------	------	------	------	------

中华财会网 > 职场招聘 > 职场故事 > 正文

## 职场人必须懂得的坐的艺术

2011-07-28 03:27 来源: 中华会计网校

阅读: 打印

“坐在哪儿”？是我们每天都要面对的问题。没人在场的时候，偌大一个房间随便坐，你不会觉得有什么不自在，可是，当屋里有别人，或者你要跟这个人有谈话有交流，那么，你的坐向就没那么简单了。

比如开会，大猫已经落座，一屋子空椅子，你会坐在他对面、旁边、斜对面还是干脆坐他背后？进领导办公室，正面有椅子，左右有沙发，你会坐椅子还是旁边的沙发？跟同事辩论，你是和他面对面还是并排坐？还有赞美、批评对方，你的坐向会有变化吗？如果你说“没什么不一样”，或者“随便坐，没什么讲究”，那么，你可能不知道，你的坐向对你的交往质量有很大影响。

有这样一个例子：美国有位评论型电视节目制作人挺烦恼，节目中带来的评论者都是一时之选，可惜的是，总是缺乏辩论高潮，每次都在气势不足中收场。他请教一位心理学家，怎样才能把节目办得更叫座。心理学家提了一个建议：“改变一下座位的横排方式”。也就是说，由以往的横排而坐，改成两人相对而坐。自从接受这个建议后，每次的节目都能掀起热烈的论战。不久，这档节目就成了众人争看的节目。

事情就是这么微妙，坐向一变，人的状态很快发生变化，这就是“坐向效应”。有没有发现，平日里当你跟人争论问题的时候，不由自主就和别人面对面了，和人对视才让你觉得有的放矢。可是，有些时候，你并不希望和别人对面坐，比如当你被表扬的时候、被批评的时候，其实很怕别人盯着你，那样总让你觉得对方话里有话暗藏机锋。

谈到坐向问题。

A说，除了最亲近的人，她最讨厌别人坐她正对面。偏偏，领导就喜欢坐人家对面。每次进领导办公室，A都很纠结。她坐沙发，领导会换到对面沙发，她坐椅子，领导坐到椅子对面，她坐最角落的位子，领导都能坐到她旁边，然后侧身相对，搞得A总是如坐针毡。现在进领导办公室，A就站着。领导说，坐啊，坐啊，她还站着。我站着，你总不至于谈话时间太长吧？

朋友B说到开会坐向。他不坐领导旁边，如果领导想和你讲话，必须扭头，多累啊。他也不坐领导背

### 频道推荐

- 强势上司or弱势上司？教你与上司的相处之道
- 研究表明职业女性穿裙装更易给人好印象
- 员工“十一”年假一起休 愁坏老板
- 毕业生面对职场输在哪里
- 涨薪潮中，电子制造产业升级、觅人才
- 持有ACCA资格者不足15% 高级财务人才紧俏
- 职场版“蓝精灵” 看看有没有你的职业
- 汽车行业高端营销和技术人才匮乏

### 点击排行榜

### 图片新闻

### 其他

后，你来10次，他可能1次都没注意到你。最好的位子就是让彼此的视线斜向交错，减弱视线的对立性，但又不至于没看到你。当然，最不能坐的，就是正对面，那可是靶心区。B说，有个同事，习惯坐大猫对面。大猫偶尔会挑个小刺找个小茬儿，下意识把矛头指向他了。大家都乐，那可是个“死对头”的座位，但他却不自知，总是自投罗网。

实验表明，与人相对而坐，会产生一种自然的压迫感，不自由感，这是由正面直视的视觉感受造成的。即使不是有意凝视对方，由于彼此正面相对，视线强烈，也有一种直视对方心理的攻击性。

这就难怪，有时你很容易和人争论起来，自己都觉得莫名其妙；有时你又不幸成为别人的靶子，好像没有任何理由。这也难怪，辩论赛上双方辩手相向而坐，总是很容易剑拔弩张；而嘉宾如果面对观众，总觉得是在表演根本没什么对接的可能了。

所以说，坐在哪儿、怎么坐，绝对是有技术含量的。

有位房地产经纪人说，当她拜访客户时，除非主人指定，她一定坐最靠近大门的位子。选择这个位子，显示她不会赖着不走，不会给主人压力。

有位商界的人士说，当他跟人谈生意的时候，一定要面对面，可以看见彼此的脸，便于察言观色；面对面也比较冷静，适合讨价还价。但只要谈成了，签字时，就算同一张桌子，他也一定会坐到侧面，因为这样比较亲近。要签字的文件，不是递过去，而是轻轻挪给对方。

还有，别人来你家做客，如果进门就直奔最靠里的沙发，给你的感觉是不是可能会坐很久？如果你让别人“往里坐”，别人偏坚持坐在靠门的位子，你是不是也不便久留？

看准对方是谁，定好路子你要干什么，通常你就知道自己到底该坐哪儿了。就算一屋子座位，其实适合你坐的只有那么几个，找准了，你是胜利者，不得要领，就算当了牺牲品你可能还不自知。

## 相关新闻

## 我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号