

## 高手的说话方式



来源 | 管理晨读 (ID: guanlichendu)

### 。 心态篇

说话沟通，首先要摆正心态，有正确的心态为基础，说话的方向就不会跑偏。

1

真诚第一

想要与人顺畅的沟通，首先要有真诚的心态，不玩虚的、不做作。

内心的想法最终都会投射到人的只言片语、肢体动作以及表情上，所以不要认为内心的想法别人察觉不到，弄巧成拙不如敞开心扉，用最真实的一面与人沟通。

说的好有用，但行为更重要。

2

### 一视同仁

不管对话的角色是谁，都保持对等的心态。

面对三教九流的劳动者，能够慈眉善目、平静温和，以尊重的心与他们说话；面对位高官旺的大人物，也能够不卑不亢，以高贵的心与之交流。

3

### 点到即止

高手做事，做七分，留三分余地，说话也是一样。

一方面，不会长话连篇，让对话者无法消化，这也是对人的尊重，留

出让人思考的空间；另一方面，不会把话说满，世事无绝对，所有的事都是发展变化的，留三分余地更是认真负责的做法。

## 。 思维篇

说话先走心，然后要走脑子，最后才是表达出来，有了良好心态，下一步需要锻炼优秀的思维。

### 1

#### 知识储备

说出来的话，只是冰山的一角，海面以下是长年累月的学识积累。

知识的储备，不是为了炫耀自己懂得多，而是为了让说出来的话言之有物不偏不倚。

知道的，不隐瞒；不知道的，不妄言。储备知识，提前做功课，是高手说话的基本功。

### 2

#### 逻辑清晰

清晰的逻辑，能让对话者更快速的理解你要表达的想法，让对话的效率更高；

一方面体现在说话的条理上，先说主干思想，再展开细节描述。高人说话总是“一二三”排开，不是为了模仿领导做派，而是为了表达更清晰；另一方面体现在说话的严谨上，说出来的话是经得起推敲，可以自圆其说的，不会给人胡言乱语的感觉。

### 3

#### 换位思维

说话之前，先站在对方的角度换位思考一下，再使用合适的方式与人交流。

这与“心态篇”提到的“一视同仁”并不矛盾，反而是对人真正的尊重。

思考对方想要达到什么目的；思考对方能接受什么样的表达方式；思考对方能理解的知识范围，采用他能明白的词汇.....

能够用换位思维去说话、做事，是高手与普通人在思维方式上的分水岭。

## 。 技巧篇

依托于心态和思维，说话的技巧最重要的一个字是“度”。

### 1

#### 速度适中

一方面体现在语速上，既不要老态龙钟故意太慢让人失去耐心，也不要像机关枪一样太快让人着急上火。

另一方面体现在说话的层次上，循序渐进，既让人听明白，又让人乐意接受你的主张。

### 2

#### 音量适中

根据不同的场合，合理控制音量。

私密的环境中，音量不宜过大，不要让对话者有压迫感；公开的场合，音量不要太小，让所有人都能听到你说的是什么。

### 3

## 适当的幽默感

适当的幽默感，能让说话的气氛变得轻松愉快。

即使是严肃场合，配合适度的幽默，拉近了与对话者的距离，能让沟通更高效。

但幽默一定要适度，过分的逗比就喧宾夺主，影响表达目的了。

4

## 适当的表情和肢体动作

配合适当的表情和肢体动作能让表达更清晰、更准确。

在一些场合，表情和肢体动作更能调动起听众的情绪，促成良好的交流与互动。

5

## 适当的修辞

使用符合场景、听众能听懂的修辞方式以及词汇，能让听众的记忆更深刻。

## 。 实操篇

列举一下常见的说话场景中说话的注意要点。

1

对家人

不要以为是自己最亲最近的人，就可以放肆地耍脾气。

相反，面对你一生中最重要的的人——亲人的时候，反而要用最温和最真心的方式与他们说话、与他们交流。

2

对朋友

对朋友说话重点是，不要装。

不要站在高人一等的角度跟朋友说话，不要把你熟悉的专业词汇挂在嘴上，有时候甚至说话糙一点，更能拉近跟朋友的关系。

3

对领导

要言简意赅，清晰地表达出你要说的内容；

讲清楚事情之后，可以简要说一下你对利弊的分析，供领导参考；

提出问题的同时，最好提供一两套解决方案，让领导做选择题，而不是问答题。

4

#### 对平级

要照顾对方的面子，不要越过对方的专业领域过度指点别人的工作；

要帮对方想路子，站在对方的角度考虑他可能需要什么样的帮助，主动提供帮助会有更多的人愿意帮助你。

5

#### 对下属

不要摆架子，虽然是工作关系上的上下级，但从人格角度，你跟任何人都是平等的，尊重你的下属才能获得尊重；

多表扬多鼓励，多说一些表扬、鼓励的话，能让下属的积极性更高，不要吝惜你的表扬，某种角度来说表扬下属是你必须要承担的责任；



纠错的同时要给予指导，下属做事不到位的时候，不能置之不理，也不能光骂人不教人。指出下属错误的同时，一定要给予响应的指导，否则就是对下属的不负责。

6

## 对客户

先拉近关系，不要急于推销你的业务，先拉近与对话者的关系找到你们的利益共同点，对方才愿听进去你说的是什么；

帮对方解决问题，与客户说话之前，先要搞清楚对方面对的问题是什么，在对话过程中表达出你能帮他解决问题的态度和信心，对方才能接受你的观点。

以上，话的心态、思维方式、技巧，以及实际的场景中的主意点，需要长期的锻炼。

而更长远来看，高手说话当时的表现是一方面，更重要的是与说完话后续的行动，行动才是最说服力的语言。

做一个表里如一的人，一个言行一致的人，你也能成为一个高手。

