

这10个技巧 立刻提升你的谈话能力(受益匪浅)(组图)

【阿波罗新闻网 2017-04-12 讯】

谈话是每个人一生的功课。曾经有科学家做过统计，人这一辈子和别人说过的话，是一个天文数字，以至于最后科学家用一个词给了一个科学的结论：数不清。这还不包括自言自语的部分。会不会说话，也成为评判一个人情商高低的指标之一，如何跟别人沟通？如何让谈话更有效果？本文总结了10个技巧，先试试看。

如何才能让这些和别人说的数不清的话有效果，而不是废话呢？我帮助大家整理了这篇“如何谈话更有效果的十个技巧”，希望有所帮助吧。

1

关心当下，避免想法迁移

我们职场交流往往有一个习惯，就是容易在交谈过程中因某件事情而引发想法的迁移。当与他人沟通时，往往会因此引发自我的联想、经验的触发，注意力因此会从谈话上转到自己的念头上，这个时候对方的话实际上是没有听进去的。

也有些伙伴会因为事情比较多，在一个谈话进行的同时，脑子里还在转着七八件其它的事情，比如一会儿这个会完了，我要去看看老板在不在，我有一个想法太好了，一定要记住，一会儿要问一下……无论发生哪一种情况，我们的注意力在这个时刻都已经发生了迁移，这样的结果会使谈话效率低下。

规避这种情况的办法只有一个：处在当下，活在当下情境中，抱着好奇心与对方交流，不要操心这之外的事情，那些都与谈话无关，当下最重要的是你面前的这个人。如果不能做到，说明你还有更重要的事情去做，还不如立刻中止这个谈话。

2

不要好为人师

随着经验的越丰富，我们越愿意分享自己的经验，我们好期待自己的分享能够给他人带来帮助，但却忽略了交谈的对方并不是这样想的，他需要有一个好好谈谈，却并不需要你教给他什么。



假设你想在交谈中表达自己的观点，那么用探询的口气，远比那种高高在上的、过来人的、不可辩驳的、掷地有声的口气更容易引发大家的共鸣。因为任何一种那样的表达都可以迅速关闭掉谈话的大门。

你还需要了解，每一次谈话其实都是一个独特的学习机会，你的学习首先来源发自内心的交流。比尔伊奈说：“每一个你将要见到的人都有独一无二的东西。”

3

尽量不要用“不”开头

谈话中引起对方注意的最好方法是说“不”：“你的观点不对、你的意见我不同意、我反对你的意见……”长期的教育使我们相信事情是二元论的，尤其是面对重大事件的时候，每个人都觉得自己手握着唯一正确的观点。因此习惯性的先否定对方，以证明自己观点的正确性。却不知，这种表达意见的方式会使谈话走向争论、对抗、辩论，最终可能会以不愉快的一拍两散收场。

如果你想表达自己的立场，那么直接表达自己意见就好了，完全没有必要否定他人的想法。

4

使用开放式的问题

开放式问题最大的优势在于，能够打开我们的谈话，让更多的想法、思考与意见获得表达。我们可以选择用“谁、什么、何时、何地、为什

么或如何”来做开放式提问。封闭式的提问会让答案限定在很小的范围。我们在婚礼现场采访新娘：“你现在感觉到幸福吗？”答案只有“是”或“不是”；如果我们这样问：“是什么让你笑的这么开心？这种感觉是什么样子的？还有呢？”效果显然不同。

开放式的问题，更容易让对方描绘具体的情境，获得更深入交谈的可能性。

5

让想法“涌”出来

一个好的谈话进行的过程中，好的想法是“涌”出来的。这个词是我在一次读书会的现场强烈感受到，并且脱口而出的。那次的读书会上，我们的关心焦点一直在讨论的话题上，思维像飞一样，大量的想法都从脑海中迸发出来，不是在其它人发言的时候头脑里转的那些，而是在现场被其它人的谈话所激发自然而生发。我后来用“涌”这个词做为总结发言，在场的伙伴们都很认同。

“涌”的关键在于，当他人发言的时候，你要关心于谈话本身，而不是关心于一会儿轮到我要发言的时候，我应该如何措辞。让一切顺势而为就好，因为每个人都是生而不同的，当你不需要和别人找寻观点不同的时候，就是差异的开始。

6

如果你不知道，就说你不知道

夸夸其谈者一定不是一个受欢迎的谈话者。可能有的伙伴希望自己为大家所重视，但最好的办法是在谈话过程中谨言慎行。别因为自己的莽撞成为不受欢迎的，也不要因为不懂装懂影响到大家的情绪与氛围。毕竟没有不透风的墙。

如果不知道、不了解，那么就直接说出来，正好是一个很好的学习的机会。

7

不要把自己的经历和别人比较

曾经发生过一件事，当一个朋友和我说起在上海高架桥上被三辆车追尾事故的时候，我顺势提起了前两天被大巴车冲撞的事故，然后开始介绍我是如何处理的、当时遇到了哪些困难的、后来怎么交涉的等等。一番谈话之后，才发现我说了很多，而关心他却很少，甚至于最后他是自己开车被追尾，还是坐计程车被追尾这样简单的事实我都没有搞清楚。后来才知道，原来他是想告诉我，他们不但很好地处理了这件事，还共同建了一个“高架追尾群”以纪念他们认识的日子。



慢慢地发现任何人的经历都是独一无二的，当你的朋友谈起他的经历时，我们需要做的是认真听，不要急着和自己做比较，也别着急地把自己的经历分享给他人，对于他来讲那是没有什么意义的。因为你就是你，他就是他，生活轨迹完全不同，才有了大家交流的必要和可能性。

我们没有必要通过谈话，证明你有多能干或者你有多痛苦，甚至于通过谈话推销自己。

8

尽量别重复自己说过的话

“重要的事情说三遍”，这是前些日子微信朋友圈里的一个梗。不过如果你在谈话的时候，不断重复自己说过的话，恐怕大家对你的观感会有所改变。人们会觉得你是一个很强势的、咄咄逼人、不那么容易打交道的人。在家里、在工作中，这样的交流方式会让其它人远离你，谁又愿意和一个不断强调事情重要性的人在一起呢。

9

简明扼要，别说废话

很少有人能做到这一点，尤其是当对方表达出对你的事情感兴趣的时候。我们总是容易犯祥林嫂的错误，事无俱细的把细节陈述给对方，可谁又会真的在乎呢。谈话中尽量做到简明扼要吧，那些无关紧要的细节越少越好，人们其实真的不关心你的那些细节，他们更关心你是

个什么样的人，和你在一起能够产生什么样的联结。留出时间给大家做更深入的交流与探讨更有助于这些效果的达成。

10

认真倾听

柯维博士曾经说：我们大多数人不是为了了解而倾听，而是为了回应倾听。在会议室里，我们有多少的倾听是为了了解对方的立场与观点，而不是为了反击、抓住对方发言的漏洞以给他致命一击？如果我们面对面坐在一起，却只是为了表达自己的观点、让自己成为会议的中心与焦点，这不恰恰与谈话的性质背道而驰了吗。

像孩子一样抱有一颗好奇心，发现、聆听、探询每个人的观点，深深地知道每个人背后都有不一样的精彩。让我们尽量少说话，随时准备好大吃一惊吧！

[阿波罗网](#)责任编辑：宋云 来源：海峡吧

本文URL: <http://https://www.aboluowang.com/2017/0412/911939.html>

[郑重声明: 新闻和文章取自世界媒体和论坛, 本则消息未经严格核实, 也不代表《阿波罗网》观点。]