

与强者的沟通心法

天涯九哥

当你看懂这一期，你就可以与任何人合作，可以与强者为盟。会沟通是你闯荡江湖的必学功课。请记住，成年人的尊严就是财富。真正厉害的人看起来都是纯粹的，但其实一点儿也不简单，纯粹和简单能区分。第一步要会听，沟通的核心不只是说，而是听。听觉、视觉是人接收外界信息的主要器官，所以人和人的差距基本上就是看你会不会听，会不会说，会不会演，你没听错，就是表演你的所有能力，最后呈现出来的综合结果就是演技。

能懂的自然会懂。语言是需要组织的，无论怎样编排，总有破绽，总会有端倪，所以听人说话要听于无形处，对方不经意间说的话往往暴露核心信息。

因此，我们的酒文化是从古至今商人必然要接触的场景之一，一个人酒后的控制能力也决定着他能走多远。说到这儿，酒桌文化我也会出一期，酒场的知识点还是很多的。我们说回来，记住，所有的强者都有大差不差的共性，他们的行为表征也会比较明显，而弱者，那就是千人千面，若出不同的方式。

所以强者都会安静地听别人说话，无论在场有多少人，他都能做到专注地只听一个人说话。他们对信息的捕捉极其敏感，同样，他们排斥杂音

的能力也超群。多说一句，培养孩子一定不要给他们安静的环境，安静不等于专注，这个我点到为止。那听我们到底听什么？首先你要听明白你在对方的心里你的价值是什么，价值有多少？可能你自认为在对方的眼里你值六分，但事实上在他眼里可能你只值三分或者值九分。

也就是说，你要通过对方的表达来不断地找准自己在他心里的价值区间，因为你在对方心里的价值决定了你后面要用什么状态，什么语气方式开展你的沟通，这段能听懂吗？我举个例子，你以为自己值 100 块，结果可能通过对方的语言听出来你才值十块或者值 1000 元，你要做到迅速找准定位，越短时间内找准对方给自己的价值判断，乐队后面你要展开的沟通有力，不然很容易变成跳梁小丑，进入自嗨模式。

在别人眼里，你在演戏，在装腔作势，你还毫无察觉自我，我感觉良好，也就是说，别人觉得你假的核心原因，其实就是你对自己的价值判断失误造成的。第二项，足够有耐心，审时度势，伺机而动。不是当你见到强者的时候，你就一定要上去沟通，而是要找准时机，认清场合。

话不投机半句多，意思也包含了场合合不合适，氛围合不合适。你应该找准时机再起，先去沟通。在语言组织表达上，万万不可翻来覆去地表达，车轱辘话来回说，你要做的就是保持足够的耐心，一定要等气氛到位的时候，时机到位的时候再去沟通，哪怕一次就沟通三两句话也不要说个不停。

当你的身上有对方可取价值的时候，他想懂，你自然会懂，那你没有找准自己价值的时候，你再怎么靠近，再怎么沟通也是无稽之谈，很容易遭人反感。强者往往不善言辞，语气缓慢，说话声音都不会太大，更不会吵吵闹闹，咋咋呼呼，他们更多的是听，而不是说，更不会一见面三两句话就把自己的实力展露出来。

因此，他们也反感那些张口闭口谁都认识，干什么都没有问题的人。第三点，你要足够的诚实。坦诚只接你的诉求，无论怎么隐藏，在高手面前都是透明的，看你看得清清楚楚。

所以要绝对的坦诚，绝对的诚实，诚恳。一般强者都有一个共性，就是在利益面前说话很直接，也不会顾及面子和尊严，所以有话你就直接说，不要怕暴露自己认知的匮乏，相反，敢于暴露自己缺点的人都是老江湖，有话直接说，你越直接，强者越喜欢虚情假意，客套最招他们烦。

在强者面前，时间是第一成本，你的直接沟通在给他节约成本，其实他们很喜欢这样的沟通模式，你越直接越简单，越透明越好。人是会为诚实带来的信任感买单的。最高级的沟通就是没有技巧，只给能理解吗？

第四点，胆量魄力就是有很多人啊，他不是不聪明，也不是不会表达，也不是不会做事，不懂规矩，而是害怕对方知道自己的意图，所以胆量和魄力很重要。

我就这么说吧，在强者眼里，你的心思都不用你张口，别人早就心知肚明了。所以最优的方案就是大胆的把你的诉求说出来，清清楚楚地表达，直接讲出来就行，反而他们会觉得你不假。有魄力。

事业心足强者都喜欢跟事业心强的人接触，他们不愿意跟不干正经事儿的人接触，因此也会看到有时候强者跟你说话会很客气，其实就是客气完了也就结束了，不想跟你多说一句，耽误他的时间。

所以这种情况出现的时候，你别理解错了，好像他们对你很恭敬，看得起你，其实不是。所以我们不能花时间精力去攻对你你无感的人，而是拓宽视野，去找本身对你有所感觉的人。这也是沟通的其中一项逻辑，就是你要先选对人。

第五点，控制情绪，稳字当先。在整场沟通的时间内，不允许你有情绪波动，或者反差很大。你什么风格进入就要什么风格结束，前后要一致统一，这样别人会觉得你的性格秉性稳定，情绪稳定，意味着未来做事合作也大概率趋于正常，这都是为以后的接触打下印象基础和你这个人的特点标签。

第六，思路清晰，足够简单。人狠话不多，一切你所表达的都必须控制在三段以内，每一段表达的内容，第一句话要点明核心，沟通要循序渐进，客观合理。

我非常非常不建议在强者面前多说话，有的时候保持沉默也是表达的一种听的态度，也是你表达的一种呈现，留有余地，适可而止也是一种策

略，这个做过事情的人自然能懂我在说什么，这个也叫节奏，沟通的节奏。第七点，用行动印证你的沟通内容。

沟通不仅仅靠说，而是要行动和沟通同步进行。例如你找人办事，不要光求人，还要随之送上礼物，最好是真金白银，不要觉得俗，这是最直接最好的礼物。你要让对方感知到你刚才说的话是诚恳的，你这个人懂规矩识相的，表达和行动要高度统一。

与强者交流，永远不要玩套路，尤其是空手套白狼。请记住，先付出的一定是你。我几乎每期都会说，不要把别人当傻子。第八点习惯用电话沟通一切不要来，不来就约别人见面。在真正做事搞钱的人眼里，最反感的就是能电话说清楚，偏要见面聊。如果电话，某信都说不明白，你也没必要见面。反而你打个电话过去，或者言简意赅地发个信息，是沟通的绝佳路径，一定要习惯改掉客套，改掉前面繁琐的流，让沟通简洁明了，你会有不一样的收获。

真正的强者，拳头是收回去的，他们生怕招惹愚人与是非，而弱者往往是张牙舞爪，渴望被认可的样子。所以我们要学强者的样子，与他们沟通，稳扎稳打。



更多文件请添加微信：jakenian