

# 【模型031】执行力崩盘：根源不是下属笨，而是你“说得太多” | 沟通漏斗效应

月见

2025-10-31

38岁的张峻哲，坐在重庆南滨路办公室那张宽大的黑胡桃木桌后，感觉自己的太阳穴在突突直跳。

作为本地一个知名连锁餐饮品牌的运营总监，他刚刚结束了一场长达两个半小时的“春季新品推广”启动会。他自认为把一切都讲透了：从新品“藤椒血旺”的Slogan、主厨推荐话术、到门店的易拉宝摆放规范、再到抖音和小红书的探店达人铺排计划，甚至连服务员的围裙换新都提到了。

他讲得口干舌燥，PPT翻了整整80页。结束时，他扫视一圈会议室里正襟危坐的各部门主管：“都听懂了吧？这次活动是我们上半年的重头戏，只许成功，不许失败！”

所有人，包括市场部经理老王，都点头如捣蒜。

三天后，张峻哲按计划突击巡店。车刚开到时代天街的旗舰店门口，他一口气差点没上来。

门口的巨幅海报上，新品Slogan印错了两个字；走进大堂，服务员依然穿着旧围裙；他打开大众点评，说好的“新品7折券”根本没上线。他冲进后厨，抓着店长问：“藤椒血旺的话术背了吗？”店长一脸茫然：“张总，什么话术？没人通知我啊？”

张峻哲的血压“噌”一下就上来了。他强忍着怒火，又跑了三家店，结果大同小异，执行得乱七八糟，没一家是完全按他开会时说的标准来的。

他回到公司，把所有主管薅进会议室，把一叠巡店照片摔在桌上：“我开会讲了两个半钟头，你们耳朵里塞了棉花吗？啊？老王，你市场部怎么回事？海报都能错？！”

老王一脸委屈，小声嘟囔：“张总，你当时是说要‘突出藤椒的鲜麻’，设计师就理解成这个Slogan了…那个围裙，我以为是行政部负责采购…”

“你以为？你以为？”张峻哲气得发抖，“我说的那么清楚，你们执行为什么会偏成这样？！”

他想不通。他如此“勤奋”地表达，为什么换来的是如此“低效”的执行？

张峻哲，还有屏幕前可能正感同身受的你，不是运气不好，也不是下属故意阳奉阴违。

你只是掉进了一个职场中最普遍、也最致命的陷阱里——“表达的幻觉”。

你错误地假设，“你说了”就等于“对方听到了”，“对方听到了”就等于“对方听懂了”，“对方听懂了”就等于“对方会100%照做”。

你把沟通当成了一个简单的“发送”动作，却忽视了它是一个信息层层递减、失真到面目全非的过程。

这个过程，就是**沟通漏斗效应**。

一个残酷的现实是：你心里想表达的100%内容，当你开口说出来时，已经漏掉了20%，只剩下80%。而对方用耳朵听到的，又漏掉了20%，只剩下60%。他真正听懂并理解的，再漏掉20%，只剩40%。最后，他付诸行动并执行出来的，可能连20%都不到。

你仔细想想。张峻哲费尽心机准备的80页PPT，那100%的完美构想，经过两个半小时的“灌输”，最终在门店落地的，连20%都不到。

你以为你在倾倒智慧，实际上，你只是在用你嘴里的“漏斗”，亲手把信息漏得一干二净。

### （一）你不是在沟通，你只是在“无效地自我感动”

我们大多数人，都和张峻哲一样，停留在沟通的最低层次：**把沟通当“灌输”**。

我们的典型表现是：痴迷于“说”，而不是“听”。

开会时，我们喜欢长篇大论，滔滔不绝，用“我再补充三点”、“我强调一下”、“你必须明白”来填充时间，生怕自己说得不够多、不够细。

发微信时，我们习惯性地甩出60秒的长语音，或者密密麻麻的文字块，完全不顾对方是否方便接收。

你为什么会这样？

这背后的人性弱点，是一种深刻的“认知的自负”。说白了，就是我们每个人都倾向于高估自己的表达清晰度，同时低估对方的理解复杂性。

在心理学上，这被称为“知识的诅咒”。一旦你掌握了某项知识（比如张峻哲脑中那套完美的方案），你就无法想象不知道这项知识时是什么样子。你默认对方和你拥有同样的背景信息、同样的专业术语、同样的思维框架。

你滔滔不绝地讲着“抓手”、“赋能”、“闭环”，你以为对方听懂了，其实对方脑子里全都是问号。张峻哲以为他说了“突出鲜麻”，设计师就该懂他要的Slogan；他说了“换新”，行政部就该知道马上去采购围裙。

别骗自己了。

你那两个半小时的会议，不是在沟通，你是在进行一场“无效的自我感动式表演”。

你感动的只是你“我已经把该说的都说了”这个姿态，你只是在完成一个“告知”的动作，来规避自己未来的责任。你潜意识里在想：“我都说过了，他们做不到，是他们的问題，不是我的。”

你把沟通的责任，粗暴地甩给了信息的接收方。

这是一种极端的懒惰和不负责任。你不是在解决问题，你是在制造问题。你用你的“灌输”，为你团队的“一泡污”执行，挖下了第一个大坑。

## （二）从“我说了”到“你收到了”：痛苦的对焦

从这个坑里爬出来的第一步，是认知上的巨大转变：**从把沟通当“灌输”，升级到把沟通当“对焦”**。

这是一个极度痛苦的自我否定过程。

它意味着你必须承认：你那些“清晰无比”的指令，在对方听来，很可能就是一堆噪音。

它意味着你必须从“我”的视角，切换到“你”的视角。

这个转变，是反人性、反直觉的。

为什么？因为它挑战了你的权威，浪费了你的“宝贵时间”。

像张峻哲这样的管理者，让他停下来，耐心地问老王：“老王，你听下来，这次活动的目的是啥？”这是很难的。他会觉得：“这么简单的事还要问？我不是白说了吗？”

但你仔细想想，这才是沟通的关键。

“灌输”的焦点是“我说完了”。“**对焦**”的焦点是“你收到了吗？你收到的，和我想给的，是同一个东西吗？”

如果张峻哲切换到“对焦”模式，他的会议会变成什么样？

他不会再讲80页PPT。他会把会议砍到30分钟。

开场10分钟，他只讲一件事：**目标 (WHY)**。“各位，春季是淡季，我们这次的目标很明确：拉动老客户复购，把三家新店的流水做起来。核心指标就一个：会员复购率提升20%。”

中间10分钟，他会提出**关键策略 (HOW)**。“我的初步想法是，打‘藤椒血旺’这个爆品，配合7折券。市场部负责线上引流，运营部负责门店承接。这是我的框架，你们都是专业的，现在，告诉我，你们看到了什么问题？或者有什么更好的打法？”

最后10分钟，他会用来“对焦”(WHAT & WHO)。他会点名：“老王，你先说，你理解的市场部要干的核心是啥？”老王可能会说：“张总，我理解就是砸钱投达人，推7折券。”张峻哲会立刻纠偏：“不对。砸钱谁都会。我要的是‘精准’。你得告诉我，你的钱怎么花在刀刃上，怎么确保引来的流量能复购，这和我们的总目标‘复购率’才挂钩。你再想想。”

看到没有？“灌输”是单向的，是独白；“对焦”是双向的，是探戈。

你必须把你的“100%完美构想”，拆解成最核心的“10%目标”，然后把这个“10%”像一颗钉子一样，钉进对方的脑子里。

你必须放下你的自负，把对方当成一个“信号可能接收不良”的电台，你不仅要发送，你还要不断地问：“收到请回答，收到请回答，你那边听到的信号是什么？”

这个过程，是把信息漏斗的第二层（对方听到60%）和第三层（对方理解40%）的漏洞给堵上。

说白了，你得从一个“演讲者”，变成一个“调音师”。你不断地调试双方的频率，直到你们真正同频共振。这很累，但这是唯一能确保信息不失真的办法。

### （三）沟通的终极：营造“共识场”，而非传递信息

如果你以为沟通到“对焦”就结束了，那你还是低估了这件事的复杂度。

最高阶的沟通者，早就超越了“对焦”的层次，他们追求的是：**把沟通当“共创”**。

这是什么意思？

“灌输”模式下，100%的信息从你出发，漏到20%。“对焦”模式下，你努力把核心的10%传递过去，确保对方100%收到这10%。

而“共创”模式下，你根本不追求100%传递你的原始想法。

你追求的是，**通过沟通，激发出一个比你原始想法更牛的、120%的“新共识”**。

你不再是一个“指令的下达者”，你是一个“情境的营造者”。

你搭建了一个场，在这个场里，信息不是从你单向“泄漏”给他们，而是你和他们的信息，在这个场里双向“激荡”、碰撞、重组。

你仔细想想这背后的根本差异：

“对焦”的潜在假设是：“**我是对的，你们必须准确理解我。**”“共创”的潜在假设是：“**我们共同面对一个问题，我的想法只是一个起点，真相和最佳方案在我们所有人思想的碰撞之中。**”

一个真正厉害的领导者，在“对焦”之后，他会问出更高维的问题：“老王，你复述的目标是对的。但基于这个目标，你作为市场专家，你觉得我那个‘7折券’的打法，是不是最有效的？有没有坑？”

老王可能会说：“张总，7折券引流快，但伤毛利，而且容易吸引一堆羊毛党，对‘复购率’这个总目标，反而是伤害。我倒觉得，不如用‘储值100送50’，绑定更深，更能筛选出精准老客户。”

看，一个120%的方案，一个张峻哲自己没想到的方案，诞生了。

这才是沟通的终极奥义。

沟通漏斗效应，在这个层次上，不再是你的敌人。你甚至是在“利用”这个漏斗。

你的100%想法漏下去了，对方的100%想法也漏下去了，但在漏斗的交汇处，那些各自的杂质（偏见、盲点）被过滤掉了，而真正有价值的金子（洞察、经验）融合在了一起，激荡出了全新的东西。

这不再是技术，这是艺术。

说白了，低手才把沟通当成“任务”，发号施令；高手把沟通当成“武器”，校准方向；而顶尖高手，把沟通当成“熔炉”，锻造共识。

张峻哲和他的团队，如果能修炼到这个地步，他们讨论的，将不再是“围裙谁来买”，而是“我们这个品牌，到底要给重庆的食客传递一种什么样的‘巴适’体验？”——当这个“共识场”被营造出来，围裙、Slogan、话术，都会自然而然地“长”出来，而且长得高度一致。

#### （四）“反重力”沟通三步法：把漏斗倒过来

道理你可能懂了，但你还是会说：“月见，太虚了，我明天开会到底该怎么办？”

别急，我们来点实的。沟通漏斗是信息向下的“重力”，我们对抗不了重力，但我们可以用“反重力”的工具，把漏下去的信息给“泵”回来。

我给你一个我用了多年的实战工具，我称之为：“反重力”沟通三步法。

##### 第一步：“目标锚定” - 砍掉90%的废话

对抗“灌输”的冲动，最好的办法，就是在沟通前，逼自己做一次“信息极限压缩”。

- **行动指令：**在你准备开任何会、发任何重要微信之前，先拿一张纸，只回答一个问题：“这次沟通，我希望对方在10天后，唯一记住并做到的一件事是什么？”

• **心法：**别再塞给他们一个包罗万象的“菜单”，给他们一个清晰的“指南针”。说白了，就是把你想说的1000件事，砍到只剩1件最重要的事。与其说10件事漏掉9件，不如只说这1件，然后用10种方法反复强调它，确保这1件被100%执行。

• **张峻哲应用：**他的80页PPT，压缩成一句话：“春季战役，死磕会员复购率，目标20%。”

## 第二步：“回声校验” - 闭上你的嘴，打开他的嘴

这是“对焦”的核心技术。你必须假定对方一定没听懂。

• **行动指令：**彻底抛弃“你明白了吗？”、“你懂我意思吗？”这种无效提问。

• **替换句式：**

- 1.（对下属）“为了确保我们理解一致，你能不能用你的话，复述一下你理解的‘下一步行动’是什么？”
- 2.（对平级）“我担心我没讲清楚，你抓到的核心要点是哪几个？”
- 3.（对客户）“为了保证我能准确满足您的需求，您看我理解的是不是这样：您最看重的是A和B，C是次要的？”

• **心法：**这会很尴尬，但极其有效。你不是在侮辱对方的智商，你是在尊重沟通这门科学。别人的复述，就是你漏斗的“接水盆”，你得亲眼看看漏下来的是金子，还是泥水。

## 第三步：“书面锁死” - 把“共识”变成“契约”

这是对抗信息在执行中（漏斗的最后一层）衰减的终极武器。

• **行动指令：**任何超过3个人的重要沟通（尤其会议），结束后，必须在10分钟内，由\_指定负责人\_（最好不是你，而是执行者，比如老王），发出一封“共识备忘录”（MOM）。

• **MOM三要素：**这封邮件（或微信群消息）必须极简，只包含三个部分：

1. **核心决策 D：**今天定了什么？（e.g., 确定主打‘储值100送50’方案）
2. **行动项 A：**下一步干什么？（e.g., 老王出具体方案）
3. **责任人与时限 O&D：**[谁] [何时] 完成？（e.g., [老王] [周三下班前]）

• **心法：**别相信记忆，记忆会在24小时内背叛你。口头承诺一文不值。白纸黑字，才是把漏斗的出口彻底焊死。这封MOM不是形式主义，这是一个神圣的仪式，是把模糊的“共识”，变成了坚硬的“契约”。

## （五）尾声：你的“嘴”，是你团队的天花板

我们回到张峻哲的故事。

在那次灾难性的巡店后，他没有再发火。他把自己关在办公室反思了很久，想通了。

下一次“五一”战役的启动会，他只讲了15分钟。10分钟讲死目标（“五一期间，门店流水必须比去年同期涨30%”），5分钟讲透底线（“谁敢用假食材，当场开除”）。

然后，他把白板笔扔给了市场部老王：“老王，目标和底线在这。你带队，现场给我出方案。我只听，不说话。”

那天下午，他们在会议室吵翻了天。老王团队提出的方案被运营部喷得体无完肤，但吵到最后，一个打通了线上引流和线下服务的“亲子套餐”方案诞生了。

会议结束前，张峻哲站起来，只做了两件事：

1. 他让老王当场复述了一遍方案的关键执行节点和责任人。
2. 他用手机拍下白板，发到工作群，@所有人：“以此为准。干！”

那年五一，他们连锁店的流水破了历史记录，比同期涨了50%。张峻哲请团队去吃了顿火锅，喝多了，他拍着老王的肩膀说：

“妈的，搞了半天，以前不是你们不行，是我话太多了。”

你仔细想想。

一个人的认知水平，最终都会体现在他的表达上。而一个团队的执行力，就是其领导者沟通水平的镜子。

你的“嘴”，就是你团队的天花板。

沟通的本质，不是用你的声音去压倒世界，而是用你的结构、倾听和提问，去和这个世界建立真正有效的连接。

信息本身不是力量，被准确接收、深刻理解、并付诸行动的共识，才是。

### 【实战工具包：“信息保全”三维过滤器】

这是一个帮你对抗“沟通漏斗效应”的自检工具，在每次重要沟通前，用它过滤一遍你的表达。

- **工具目标：** 确保你的核心信息（意图）100%被接收、理解和执行。
- **适用场景：** 项目启动会、跨部门需求评审、上下级一对一沟通、客户方案陈述。

过滤维度	核心动作（自检清单）	对抗的漏斗层级	一句话心法
维度一：事前过滤 (WHY)	<p>1. 我本次沟通的<b>唯一核心目标</b>是什么？ (用一句话写下来)</p> <p>2. 为了实现这个目标，对方<b>必须</b>知道的关键信息是哪3点？（砍掉其他所有）</p> <p>3. 我是否预设了对方的背景知识？（“知识的诅咒”自检）</p>	堵住“你想说的100% -> 你说出的80%”的漏洞	你的准备，不是准备“你要说什么”，而是准备“对方要听什么”。
维度二：事中过滤 (WHAT)	<p>1. 我是否在开场30秒内，就挑明了核心目标（WHY）？</p> <p>2. 我是否大量使用了“你觉得呢？”“你的理解是？”来代替“你懂了吗？”</p> <p>3. <b>[关键]</b>我是否在结束前，使用了“回声校验法”，让对方复述了行动点？</p>	堵住“对方听到的60% -> 对方理解的40%”的漏洞	别高估你的表达，更别低估理解的鸿沟。



过滤维度	核心动作（自检清单）	对抗的漏斗层级	一句话心法
维度三：事后过滤 (HOW)	<p>1. 沟通一结束，是否立刻指定了[责任人]？</p> <p>2. 是否在10分钟内，发出了包含[D-A-O&amp;D]的书面备忘录？</p> <p>3. 是否约定了下一次的[检查节点]？ (e.g., 周三下午3点, 对一下方案)</p>	堵住“对方理解的40% -> 对方行动的 20%”的漏洞	没有白纸黑字的共识， 都是过眼云烟。