【干货】表达能力差、说话语无伦次、冷场小能手？这期视频也许能帮到你。\_原文

2024年08月13日 16:24

你好，我的老伙计。表达能力是我们在社会生存必备的重要技能，是个人都得会说话。但由于个体差异和成长经历的不同，有人说话能侃侃而谈，有的人却结结巴巴、语无伦次，严重者甚至会影响学习工作，陷入深深的自卑当中。所以我花了一周时间做了这期视频，也希望他能够切切实实帮助表达能力有问题的小伙伴迈出改变的第一步。

好，正片开始啊。首先我们必须要纠正一个严重的认知误区，相当一部分人认为自己表达能力不强，完完全全是性格内向的锅。其实并不是这样，再内向的人，如果你创造机会让他天天当众演讲，并用科学的方法及时纠正反馈，那么不出一个月，他的表达能力一定会有飞跃式的提升。既然叫表达能力，就说明他是一种能力技能，是可以通过后天训练习得的。他和学开车、学游泳这种技能并没有什么不同。只有认识到这一点，你才有改变的可能。否则你永远会困在习得性无助的状态，下意识的认为我性格就这样，改不了那就完了。所以我们永远记住，表达能力是可以练出来的，你可以变得更好。

接下来我会把提升表达能力的方法分为两种。第一种是见效快的小技巧，拿来就能用的。第二种见效慢一些需要训练却能够在根源上帮助你解决问题，二者都非常重要。

我们先来看见效快的第一个小技巧，叫做牢记时间顺序，它特别适合那种意料之外没有准备的情况。比如领导突然让你当众谈谈入职到现在的工作感受，你很容易被这种突然袭击搞蒙圈，完全不知道该说啥，对吧？这个时候时间顺序就派上用场。你可以这样说，我记得当初刚入职时很忐忑，但同事们对我都非常友好，记得在某个项目遇到了不拉不拉的困难时，他又何必怎么怎么帮助了我。现在我已经开始承担起更多公司职能，也希望未来我能早日成长为可以独当一面的职场人。

大家发现没有？之所以能在没有准备的情况下瞬间迸这么多话出来，靠的就是最简单的时间顺序，从最初入职的时间开始，到之后某个时间你遇到了什么事，再到现在，再到未来，把这些时间节点串起来，你自然就有话说了。这个小技巧几乎可以用在任何需要你当众发言，说一些场面话、客套话的时刻。你要做的只是说一句想当初想当年，话匣子自然就打开了。

好，我们再来看第二个小技巧，叫做顺藤摸瓜，它特别适合聊天陷入尴尬冷场时找话题用。首先我们要弄清楚为什么有些人会把天聊死呢？这是因为他们使用的谈话方式不是沟通，而是审讯。吃午饭了吗？吃了吃的什么饭？红烧肉盖饭，肉是什么肉？猪肉，这种我提问你回答的模式像不像在审讯犯人？犯人回答完了，审讯就结束了，是吧？

但是聊天不是审讯，但这个过程中我们要掌握顺藤摸瓜的技巧。比如你问对方中午吃的什么饭，人家回答红烧肉盖饭。那么这五个字就是疼你要从这里开始把话题发散下去。比如红烧肉它是一道菜，对吧？那你完全可以把话题带到做菜上，聊聊你们都会做哪些拿手菜，再说说做杂的时候你们出的那些洋相，气氛一定很好。或者从泛这个字上入手，聊聊南北方米饭口感的区别，然后直接扯到南北差异这个大话题上，再或者从米饭聊到主食，再聊到有些人用土豆和紫薯代替主食有利于减肥，你看直接能把话题拽到减肥上去。按这种顺藤摸瓜的方式聊天，是不会把天聊死的。

你需要做的很简单，就是根据对方的回答内容，联想出一些相似的有关联的词组之后根据这些词组发散下去。这个过程也并不需要你有什么太强的想象力，你总会蹦出点想法的这是第二个小技巧。第三个小技巧就更简单了，是关于说话习惯的，就五个字，记得说名字，什么意思呢？比如两个人聊天，A说今天我遇到一对母女吵架，吵到一半两个人动手了，有个路人上去劝架，没想到他把他给打了。如果这么讲故事，对方一定会蒙圈的。这个他到底是谁？谁把谁给打了，你没说清楚，对吧？我发现很多人都习惯这么讲话，用他这个字用的太频繁了。如果是简单聊天还好，但只要你讲一些稍微复杂的事情，就很容易让听众混淆，分不清张三李四。所以大家可以自查一下，看看你说话时有没有滥用他这个字的习惯，以后注意记得直接说名字就可以了。

第四个也是本小节最后一个小技巧，叫做不要直视对方的眼睛。尤其在你的表达能力还不够强的情况下，相信很多人都有这种感觉，就是明明都想好了要说啥，就在与对方目光接触的那几秒钟里，把要说的话忘得一干二净。这是因为眼神和目光对人的心理压迫感是很大的，如果直视对方的眼睛，你就会有一种强烈的被审视的感觉，就会不可避免地分出相当大的精力去留意对方的眼神变化，胡思乱想，那么留给你组织语言、说话的精力就不够用了。所以在面对面交谈时，盯着对方的鼻子就可以了，这是一个恰到好处的位置，既不会让人觉得失礼，也能避免出现过度消耗精力，大脑一片空白的情况。

以上介绍的都是短期能提高你表达能力的小技巧，相信大家都能学到几招。但说实话这些技巧并没有涉及到语言沟通的本质，所以接下来我要介绍的是本质的根源上的东西。它有一定练习难度，但长期坚持一定会让你的表达能力有跨越式的提升。

首先我们要明确一点，有效的表达与胡说八道之间的根本区别在哪里？我认为在逻辑，你的表达逻辑越清晰，对方接受起来就越容易。那么到底什么叫逻辑？

我认为在说话沟通这个方面，逻辑指的是大家约定俗成的一种顺序。比如讲故事，我们就应该用时间顺序来讲。如果我第一句话跟你说，我昨天遇到个周杰伦，那作为听众你自然而然就会期待我按照时间顺序把偶遇周杰伦之后的事讲出来。比如我俩说了什么话，之后又去哪吃了晚餐，最后他如何送我回家共度良宵，我按时间顺序讲，你按时间顺序听，我们之间的沟通就符合双方的预期。但如果我前一句讲中午，后一句又跳到早上，听众听起来就很别扭，因为我打破了他对时间顺序的预期，对吧？所以想要讲清楚一件事儿，最简单的办法就是按照时间顺序老老实实一路说下去，思维千万不要太跳跃，听众理解起来就没问题。

这个我相信大家做起来都不困难，真正有困难有问题的可能还是出在讲道理上。比如你要说说对某件事的看法，或者你要给领导汇报工作。在这种场合下很多人就开始语无伦次了。

其实你也没必要担心，你只需要掌握另一套表达逻辑，就是按层级顺序表达就可以了。它分为三层。第一层你要用最少的字，一句话让听众get到你的核心观点，千万别墨迹。第二层，你要告诉听众你将从哪几个方面来论证你的观点。第三层才是具体的论证。举个例子你就明白了，比如你跟一群人讨论关于年轻人的话题，这时候你就可以说，我有个观点，我觉得年轻人现在压力普遍都蛮大的，不仅仅生活压力大，工作压力更大生活上年轻人都很孤独，又找不到有效的排解方法，只能一遍遍刷视频玩游戏，最后换来的却是更大的孤独。工作上就更不用说了，奋斗七八年也买不起一个厕所，压力之大可想而知。你看很简单一段话就用到了这种层级顺序，先说核心观点，再说你要从哪些方面来论证这个观点，最后再进行论证。

这种方式也完全可以用在跟领导沟通上。比如你说领导，我觉得某某项目采用A方案更合适。我认为不论从产品市场还是成本方面，A方案都优于其他方案。产品方面不了，市场方面不，成本方面不了。这就是一个标准的职场沟通模板。如果你在工作中始终跟他人保持这种沟通逻辑，那绝对是一个加分项，对吧？

其实这也不是啥新鲜东西，说白了不就是我们作文课上教的总分结构吗？还有的人说这叫金字塔结构，金字塔原理或者什么什么沟通术之类的，叫啥花里胡哨的。名不重要，方法掌握了最重要，对吧？这也是我的视频一直想要传达的。好了，正片部分就这些，我把今天讲的内容重点都打在屏幕上，相信能给你带来一些启发。说实话今天我提到的所有方法和原理都不复杂，但你千万不要以为看完这期视频，表达能力就会立马有大跨度的飞跃是不现实，因为摆在你面前的还有一条你不得不也必须要迈过的鸿沟，就是实践。

我曾经是一个沟通能力很差的人，记得小时候跟别人说话时一直语无伦次，低着头，不敢看别人眼睛。后来我觉得不能再这样，于是开是下决心寻求改变，去强迫自己和更多人交流，有当众演讲的机会我也不会放过。当时我全身的每一个细胞都在拒绝自己做这件事儿，但抱着破罐子破摔的心理，我还是硬着头皮去做了。我就这样迈出了第一步、一步、第二步以及之后的每一步，我也因此获得了成长。现在我在聊天和当众讲话时，虽然还是会紧张，但至少沟通这件事对我来说已经不是个困扰了。所以，朋友们，动起来吧，像我一样为自己注入一点一点勇气、一点点决心和一点点对未来的期待，然后迈出那第一步，你也因此会遇见一个更好的自己。好了，今天视频就到这儿，我是子小孙，一个致力于把所有粉丝都培养成文化流氓的up主。喜欢的话记得关注，我们下期见，拜拜。